

平成19年10月11日

各 位

会 社 名 日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社
代表社名 代表取締役執行役員社長 渡辺正夫
(コード番号9873 東証第2部)
問合せ先 広報・カスタマーサービス室
ゼネラルマネージャー 高月一郎
(TEL. 03-5722-7229)

**ピザハット事業「フルスケール・ライセンス契約」
更新に関わる基本条件合意のお知らせ**

当社は、ヤム・レストランツ・アジア・ピーティイー・リミテッドとピザハット事業に関し「フルスケール・ライセンス契約」を締結し、日本国内においてピザハット事業を展開しておりますが、本契約は2007年10月31日が契約更新期となります。

本日、両社の間で、現行の「フルスケール・ライセンス契約」を2007年11月30日まで延長すること、及び2007年12月1日以降の新契約の基本条件について下記の通り合意し、2007年11月末までに新契約に調印することになりましたので、合意内容を下記の通りご報告致します。

記

1. 新しい契約の名称: インターナショナル・フランチャイズ・アグリーメント
2. 契約の相手方: ヤム・レストランツ・アジア・ピーティイー・リミテッド
(国籍 シンガポール)
3. 契約の内容:
 - (1) ピザハットの商標・サービスマーク・商号についての日本における独占的使用。
 - (2) ピザハット店舗におけるピザ、パスタ、イタリア料理等の調理、販売。
 - (3) 日本国内における上記権利のサブ・ライセンス

4. 契約の期間:

- (1) 2007年11月30日以前に出店の既存店は、2017年11月30日までの10年間、更に2017年12月1日から10年間毎2回の更新の選択権を有する。
- (2) 2007年12月1日以降出店の新店は、当初10年間とその後10年間の更新の選択権を有する。

5. 対価に関わる基本条件

- (1) コンティニューイングフィー (* 一般的にロイヤリティーと呼ばれる費用)

売上高の6%

- (2) イニシャルフィー (* 一般的に出店契約料と呼ばれる費用)

直営店:

2008年度から2017年度まで	1店舗毎に100万円
2018年度以降	1店舗毎にUS \$ 41, 900 (物価指数調整あり)

FC店:

2008年度から2012年度まで	無料
2013年度から2017年度まで	1店舗毎に150万円
2018年度以降	1店舗毎にUS \$ 41, 900 (物価指数調整あり)

- (3) リニューアルフィー (* 一般的に契約更新料と呼ばれる費用)

直営店・FC店:

2008年度から2017年度まで	無料
2018年度以降	1店舗毎にUS \$ 20, 900 (物価指数調整あり)

- (4) サブ・ライセンス

当社がサブライセンス権に基づき日本国内のサブ・ライセンシーにライセンスを与えた場合、当社は、サブ・ライセンシーから収受するイニシャルフィーとリニューアルフィーの2分の1、及びコンティニューイングフィーからヤム・レストランツ・アジア・ピーティイー・リミテッドへ支払うべき売上高の3%との差額を取得する権利を有する。

6. 対価に関わる追加条件

- (1) 下記(2)に記載する2012年度までの出店計画を達成する条件の下、コンティニューイングフィーを下記の通り減額する。

直営店： 2008年度から2012年度まで	3.0% (現行通り)
2013年度	3.5%
2014年度	4.0%
2015年度	4.5%
2016年度	5.0%
2017年度	5.5%
2018年度以降	6.0%
FC店： 2008年度から2017年度まで	5.0% (現行通り)
2018年度以降	6.0%

(2)出店計画

2008年度	15店舗
2009年度	20店舗
2010年度	28店舗
2011年度	36店舗
2012年度	50店舗

以上