



「增強韌性、加速增長」 — 百勝中國 2021 投資者日勾勒發展戰略藍圖

加速門店擴張，邁向下一個里程碑 20,000 家門店
拓寬數字化和供應鏈戰略護城河，驅動加速增長
系統銷售額、經營利潤和每股盈利於長期有潛力實現高單位數至雙位數增長

中國上海，2021 年 9 月 23 日 — 百勝中國控股有限公司（NYSE: YUMC 及 HKEX: 9987）（以下簡稱「百勝中國」或「公司」），將於今日召開 2021 年虛擬投資者日活動。屆時，百勝中國首席執行官屈翠容將攜公司管理層一起分享公司業務韌性背後的驅動力和長期增長策略。

屈翠容評論道：「百勝中國在新冠疫情期間充分展現出業務韌性和敏捷性。在過去 18 個月裡，核心品牌肯德基和必勝客根據疫情形勢迅速作出應對並實現了穩健的業績。我們在管理短期風險的同時，也看到諸多實現快速增長的機會。公司門店加速擴張，穩步邁向 20,000 家門店的里程碑。我們會驅動核心品牌以及新興品牌的增長，其中 Lavazza 計劃 2025 年增長至 1,000 家門店。數字化和供應鏈是業務增長的主要助力，未來公司將持續加大在數字化和供應鏈的投資，拓寬戰略護城河。我們有決心和信心實現長期可持續增長。」

投資者日亮點

肯德基：彰顯業務韌性，加速門店擴張

肯德基在新冠疫情期間的穩健業績彰顯了業務韌性。肯德基一直專注於美食、線上線下流暢的顧客體驗和卓越的運營。隨著顧客基礎日益擴大，肯德基積極創新拓展菜單選擇，推出爆汁全雞、牛肉漢堡和果茶等產品。肯德基重點發展非堂食業務，並順應居家飲食的消費趨勢推出零售產品。基於超過 3.05 億的龐大會員基礎，肯德基利用數字化工具更為有效地與會員互動。展望未來，肯德基將利用不同定位的門店模式繼續擴大門店網絡，增加現有城市的門店密度，並進一步下沉到低線城市。

必勝客：我們回來了！

必勝客的復興計劃顯著改善了業務基本面，並在 2021 年上半年取得了系統銷售額以及經營利潤增長的積極成果。必勝客將繼續專注於強化四大支柱戰略，進一步增強業務韌性。第一，加強其在披薩和牛排類別的領先地位，為顧客提供高性價比產品。第二，通過多管道聯動促進銷售額增長，包括堂食、外賣、外帶以及零售產品。第三，持續擴大會員規模，並加強數字化顧客體驗。第四，通過衛星店等小店模式加速開店。衛星店模式的成功已得到驗證，投資回報期約為 2 至 3 年，十分健康。

讓咖啡成為百勝中國的重要業務

COFFi & JOY 同店銷售額的快速增長與 Lavazza 的初步成功向公司展示了中國咖啡市場的成長潛力。COFFi & JOY 主打精品咖啡和小店模式，吸引年輕消費者。Lavazza 則提供了高品質的純正意式咖啡體驗。百勝中國與全球知名義大利家族咖啡企業 Lavazza 集團的合資公司將進一步加快在中國的門店擴張，計劃在 2025 年之前開設 1,000 家門店。合資公司預計將成為 Lavazza 在中國大陸的獨家經銷商，推出 Lavazza 更多品類的產品。

門店運營數字化轉型

數字化與技術一直支持著公司的業務增長。公司通過數字化、自動化、物聯網與人工智慧提升食品安全、取代人工操作、改善店面總體效率。「運營大腦」是一個端到端的人工智慧系統，能整合各門店的經營資料，協助餐廳經理做出決策。百勝中國將繼續投資數字化技術，提升運營水準，打造流暢的消費者體驗。

下一代供應鏈

百勝中國獨有的世界一流供應鏈是其關鍵的增長助力之一。由 33 個物流中心和整合中心組成的供應鏈網路向 1,500 多個城鎮的門店提供配送服務並支持進一步擴張。百勝中國正積極運用自動化和智慧技術，在供應鏈的可追溯性和

生產力等方面做出重大改進。為適應業務需求，百勝中國已撥出 10 億美元的資金在未來五年用於：1) 擴大物流網絡至 45 至 50 個物流中心和整合中心，2) 供應鏈數字化和 3) 可持續發展各項措施。

資本運用計劃

公司預計將在未來五年內提高總計資本支出至約 50 億美元至 65 億美元以實現內生增長。大部分資本支出將用於加快核心品牌的增長、門店翻新、擴大新興品牌規模以及加強供應鏈和數字化基礎建設。

長期展望

長期來看，百勝中國有潛力實現高單位數至雙位數的系統銷售額增長、經營利潤增長和每股盈利增長（均不計及外幣換算以及特別項目影響）。

網路直播和演示材料

投資者可登入 <https://2021investorday.yumchina.com> 收看虛擬投資者日的網路直播，並觀看演示材料。

前瞻性聲明

本新聞稿中包含的「前瞻性聲明」符合 1933 年《證券法》第 27A 條和 1934 年《證券交易法》第 21E 條所指的意義。我們意圖將所有前瞻性聲明納入 1995 年《私人證券訴訟改革法案》的安全港條款範圍。前瞻性聲明的特徵通常是其與歷史事實或當前事實並不完全相關，而且會包含前瞻性詞語，如「預期」、「期望」、「認為」、「預計」、「可能」、「可以」、「打算」、「相信」、「計劃」、「估計」、「目標」、「預測」、「規劃」、「有望」、「將會」、「繼續」、「應該」、「預測」、「展望」或類似術語。這些聲明是基於我們根據我們的經驗和對歷史趨勢、當前條件和預期未來發展的看法，以及我們認為在當時情況下適當和合理的其他因素而做出的當前估計和假設，但我們不能保證這些估計和假設將被證明正確。前瞻性聲明包括但不限於有關百勝中國未來戰略、增長、業務計劃、投資、股息和股份回購計劃、收益、業績和回報的陳述、有關人口和宏觀經濟趨勢的預期影響的陳述、有關新冠肺炎疫情預期影響的陳述、有關我們的創新、數字和外賣能力以及投資對增長的預期影響的陳述，以及與百勝中國業務長期驅動力有關的看法。前瞻性聲明並不能保證業績，其本身就存在難以預測的已知和未知風險和不確定性，可能導致我們的實際結果或事件與這些聲明所顯示的結果或事件存在實質性差異。我們不能向您保證我們的任何預測、估計或假設會實現。本新聞稿中的前瞻性聲明僅在本新聞稿發佈之日發表，除非法律要求，否則我們不承擔公開更新任何前瞻性聲明以反映後續事件或情況的義務。眾多因素可能導致我們的實際結果或事件與前瞻性聲明所表達或暗示的結果或事件存在實質性差異，包括但不限於：我們是否能夠按照目前預測的時間和數字實現開發目標（如有），我們的營銷活動和產品創新是否成功，我們維護食品安全和品質控制系統的能力，公共衛生狀況的變化（包括新冠肺炎疫情以及新冠變異毒株引發的區域性疫情），我們控制成本和費用（包括稅收成本）的能力，以及中國政治、經濟和監管條件的變化。此外，我們目前不知道的或者我們目前認為不重要的其他風險和不確定因素可能會影響任何此類前瞻性聲明的準確性。在評估所有前瞻性聲明時，應了解其內在的不確定性。您應查閱我們向美國證券交易委員會提交的文件（包括我們的 10-K 表年度報告和後續的 10-Q 表季度報告中「風險因素」和「管理層對財務狀況和經營業績的討論和分析」部分的內容），以了解可能影響到我們財務業績和其他結果的因素的更多細節。

關於百勝中國

百勝中國控股有限公司是 Yum! Brands 在中國內地的特許經營商，獲授肯德基、必勝客和塔可貝爾在中國內地的獨家運營和授權經營權。肯德基是中國領先的快餐品牌；必勝客是中國領先的休閒餐飲品牌；塔可貝爾是源自加州、專門提供墨西哥風味食品的連鎖餐飲品牌。百勝中國還完全擁有小肥羊、黃記煌、東方既白和 COFFi & JOY 餐飲品牌。與此同時，百勝中國亦與 Lavazza 合作，在中國探索和發展 Lavazza 咖啡店品牌概念。截至 2021 年

6 月底，公司擁有 11,023 家餐廳，覆蓋中國超過 1,500 個城鎮。百勝中國在 2021 年《財富》美國 500 強榜單中排名第 363 位，並於 2021 年入選時代百大最具影響力公司。百勝中國被評為 2020 年道鐘斯可持續發展指數餐飲和休閒行業領導者。在 2021 年，百勝中國連續第三年入選彭博兩性平等指數，並連續第三年榮獲中國傑出僱主認證。欲了解更多資訊，請瀏覽 <http://ir.yumchina.com>。

投資者關係聯繫方式：

電話: +86 21 2407 7556

IR@YumChina.com

媒體關係聯繫方式：

電話: +86 21 2407 7510

Media@YumChina.com