



百胜中国 2023 投资者日：启动 RGM 2.0 战略，确立未来三年财务目标

加速门店网络扩张，到 2026 年门店数量达 20,000 家
力争在 2024 至 2026 年，每股盈利实现双位数年均复合增长，向股东回馈 30 亿美元

中国上海，2023 年 9 月 14 日 —— 百胜中国有限公司（Yum China Holdings, Inc.，纽约证券交易所股票代码：YUMC，港交所股票代码：9987，以下简称“百胜中国”或“公司”）今日在中国西安举办 2023 年投资者日活动。在活动中，百胜中国首席执行官屈翠蓉女士、首席财务官杨家威先生以及其他公司管理层成员，面向线上和线下投资者正式启动百胜中国 RGM 2.0 战略，并重点阐述加速门店网络扩张、推动销售增长及提升利润的各项战略举措。公司计划到 2026 年门店数量达到 20,000 家。公司力争在 2024 至 2026 年三年间，系统销售额和经营利润实现高单位数至双位数的年均复合增长，每股盈利实现双位数年均复合增长，以 2023 年为基准并不计及外币换算的影响。此外，公司计划于 2024 至 2026 年三年间，以季度派息和股份回购的形式向股东回馈约 30 亿美元，较过去三年股东回馈金额翻倍。

百胜中国首席执行官屈翠蓉女士表示：“我们对中国所蕴含的重大机遇倍感振奋。百胜中国于 2021 年实施 RGM 战略，即“业务韧性、业务成长、战略护城河”战略。三年来，公司不断扩张门店，业务稳健增长并持续盈利，这与公司全体员工不懈的努力和卓越的执行力密不可分。我们夯实业务基础并进一步强化自身实力，为推动增长做好充分准备。此外，我们还加强了与消费者之间的情感联结。随着公司 RGM 战略的升级，公司将更加注重增长。通过采用灵活的门店形式以及与加盟商的战略合作，公司将在更多的地区拓展业务布局。我们提供的美味、创新的产品和极致的性价比，赢得了更多消费者的喜爱与支持，也使消费者有充分的理由选择我们。随着公司进一步扩张，相信我们不断优化成本结构、积极的成本管理将支持我们在未来保持并逐步提升我们的盈利能力。百胜中国志存高远，坚定不移地致力于为股东创造价值，这也体现在我们所确立的 2024 至 2026 年三年财务增长目标之中。我们对公司的发展前景充满信心，将继续拓展门店，推动业绩强劲增长。”

以下是本届投资者日管理层报告亮点。

2023 投资者日亮点：

肯德基：中国最具实力的快餐品牌 —— 未来可期

今年，肯德基将在中国迎来第 10,000 家门店。肯德基目前已进驻全国 1,900 多个城镇，并仍在向其他潜在市场继续扩张。当前在 1,100 多个尚未布局的城镇中，高速服务区、医院、高校等场所蕴藏着大量机会。品牌计划在未来三年加速开店，保持每年 1,200 家以上净新增店数，其中加盟店占比将达 15%至 20%。肯德基拥有丰富的新店模式与模块，能够根据商圈和城市属性灵活配置适合当地的新店形式。同时，通过提供大量创新美味产品、标志性的营销活动、热门玩具和游戏跨界，肯德基不断推动销售增长。品牌计划通过跨门店管理组共享、采用可变租金、提升自动化运营和门店流程统一管理等多种成本重构举措来优化成本结构，进一步提升业务灵活性，提高生产力。

必胜客：中国领先的休闲餐饮品牌 —— 完成转型增长提速

必胜客门店数量今年已突破 3,000 家，净新增店数有望在 2023 年创历史新高。品牌计划在未来三年进一步加速开店，保持每年 400 至 500 家净新增店数。品牌将通过运用灵活的门店模式例如成熟的卫星店模式进一步开拓门店。通过打造高性价比产品、推动非堂食业务销售及优化服务，必胜客不断吸引着大众消费者。品牌在持续巩固比萨品类领先地位的同时，还将拓展汉堡、咖啡等产品品类，并进一步拓展早餐、一人食等消费场景。品牌将继续优化成本结构转型，增强业务韧性和灵活性。

Lavazza：意大利标志性咖啡品牌 —— 瞄准中国快速增长的咖啡市场，取得令人鼓舞的进展

百胜中国与全球著名的意大利咖啡品牌 Lavazza 的合资公司在过去的两年中取得了令人鼓舞的进展。目前已在 11 座城市运营逾 100 家咖啡店，零售业务亦不断增长。秉持在未来 3 至 5 年中实现门店数达到 1,000 家的目标，合资公司将采取“四大支柱”战略，重点投资于品牌建设、通过融合意大利纯正风味与本地特色的饮食升级菜单、提升数字化和外卖配送能力、以及

升级门店设计和体验。此外，合资公司计划进一步增长零售业务，凭借 Lavazza 高品质咖啡豆，并与酒店、精品餐厅、零售商等优质合作伙伴建立合作。

拥抱 AI 技术，打造面向未来的数字化能力

百胜中国的快速扩张得益于不断发展的、AI 赋能的数字化基础设施的支持。公司通过数字化运营工具和自动化技术解决方案来简化工作流程、赋能门店管理并提高灵活性。这使得我们的门店数较 2016 年实现了 80% 的增长，而员工人数仍保持稳定水平。此外，为了支持加盟店的增长，百胜中国正着手建立一个完整的数字化加盟店管理解决方案。未来公司将扩大 AI 技术的运用，不断提升消费者体验、门店运营和人员管理。强大的内部数字能力和公司知识库的发展将推动 AI 应用的创新。

凭借世界级供应链支持长期增长

多年来，百胜中国已建成一个可靠、灵活、高效的供应链以支持公司增长。通过上游供应链合作以及充分利用原材料等创新解决方案，公司能够保持极具竞争力的原材料成本优势。未来，公司将建立更多自有物流中心，提升数字化运营能力并增强灵活性。公司不断努力提升智能网络规划和多模式联运，将提升配送覆盖范围和成本管理。百胜中国也在可持续发展方面取得稳步进展，将公司门店和支持设施逐步转向使用可再生能源。最近，位于广西南宁的物流中心成为行业中首家 100% 绿电冷链物流中心。

建立行业领先的可持续人才组织

百胜中国人才战略的重点在于培养可持续、敬业的人才队伍，以支持公司快速增长。公司拥有强大的人才发展战略和结构化的培训及职业发展路径来培养顶尖的运营人才。此外，公司还提供中国领先的员工关爱计划，为符合资格的餐厅经理提供员工股权激励，并鼓励员工积极参与社区服务。百胜中国将继续坚持“公平、关爱、自豪”的原则，秉持“以人为本”的理念。

系统化的资本配置

按照 2021 年投资者日宣布的约 50 亿至 65 亿美元的 5 年资本支出计划，百胜中国计划未来三年的总资本支出约为 35 亿至 50 亿美元。这些支出将用以发展和完善门店网络，增强供应链基础设施和数字化能力。此外，公司将继续采取审慎的战略投资方式，专注于增强核心能力及提升市场定位。百胜中国致力于向股东回馈盈余现金，并计划通过大幅增加股份回购以及两位数股息增长的方式于 2024 年至 2026 年期间回馈约 30 亿美元。

2023 年展望

尽管面临短期经济逆风影响，但公司复苏轨迹仍然稳定。公司预期 2023 年全年同店销售额将持续稳步恢复，维持在 2019 年水平的 90% 左右。

公司将 2023 年净新增门店目标从之前的 1,100 至 1,300 家提高至 1,400 至 1,600 家。灵活的门店形式、健康的新店投资回报期以及充足的新店储备为门店拓展提供了支持。管理层将继续严谨并系统的拓展新店。

公司维持 2023 年约 7 亿至 9 亿美元的资本支出目标。

网络重播和演示材料

投资者日的网络重播以及演示材料可通过 <http://ir.yumchina.com> 获取。

前瞻性声明

本新闻稿中包含的“前瞻性声明”符合 1933 年《证券法》第 27A 条和 1934 年《证券交易法》第 21E 条所指的意义。我们意图将所有前瞻性声明纳入 1995 年《私人证券诉讼改革法案》的安全港条款范围。前瞻性声明的特征通常是其与历史事实或当前事实并不完全相关，而且会包含前瞻性词语，如“预期”、“期望”、“认为”、“预计”、“可能”、“可以”、“打算”、“相信”、“计划”、“估计”、“目标”、“预测”、“规划”、“有望”、“将会”、“继续”、“应该”、“预测”、“展望”、“致力”或类似术语。这些声明是基于我们根据我们的经验和对历史趋势、当前条件和预期未来发展的看法，以及我们认为在当时情况下适当和合理的其它因素而做出的当前估计和假设，但我们不能保证这些估计和假设将被证明正确。前瞻性声明包括但不限于有关百胜中国未来战略、增长、业务计划、投资、股息和股份回购计划、收益、业绩和回报的陈述、有关人口和宏观经济趋势的预期影响的陈述、百胜中国业务的恢复速度、有关我们的创新、数字化和外卖能力以及投资对增长预期影响的陈述以及与百胜中国业务和可持续发展目标的长期驱动力有关的看法。前瞻性声明并不能保证业绩，其本身就存在难以预测的已知和未知风险和不确定性，可能导致我们的实际结果或事件与这些声明所显示的结果或事件存在实质性差异。我们不能向您保证我们的任何预测、估计或假设会实现。本新闻稿中的前瞻性声明仅在本新闻稿发布之日发表，除非法律要求，否则我们不承担公开更新任何前瞻性声明以反映后续事件或情况的义务。众多因素可能导致我们的实际结果或事件与前瞻性声明所表达或暗示的结果或事件存在实质性差异，包括但不限于：我们是否能够按照目前预测的时间和数字实现开发目标（如有），我们的营销活动和产品创新是否成功，我们维护食品安全和质量控制系统的能力，公共卫生状况的变化（包括新冠肺炎疫情），我们控制成本和费用（包括税收成本）的能力，以及中国政治、经济和监管条件的变化。此外，我们目前不知道的或者我们目前认为不重要的其它风险和不确定因素可能会影响任何此类前瞻性声明的准确性。在评估所有前瞻性声明时，应了解其内在的不确定性。您应查阅我们向美国证券交易委员会提交的文件（包括我们的 10-K 表年度报告和后续的 10-Q 表季度报告中“风险因素”和“管理层对财务状况和经营业绩的讨论和分析”部分的内容），以了解可能影响到我们财务业绩和其它结果的因素的更多细节。

关于百胜中国

百胜中国是中国最大的餐饮公司，以“让生活更有滋味”为使命。公司有超过 40 万员工，并在中国 1,900 个城镇经营六个品牌超 13,000 家餐厅。肯德基和必胜客是西式快餐和西式休闲餐饮领域的领先品牌，塔可钟提供创新墨西哥风味食品。百胜中国亦与百年意大利品牌 Lavazza 合作，在中国探索及发展 Lavazza 咖啡概念。公司旗下还有中式餐饮品牌小肥羊和黄记煌。百胜中国拥有世界一流的数字化供应链体系，包括覆盖全国的庞大物流中心网络和自有供应链管理系统。强大的数字化能力和会员计划让公司能够更快触达顾客，提供更好的服务。作为财富 500 强企业，百胜中国的愿景是成为全球最创新的餐饮先锋。欲了解更多信息，请访问 <http://ir.yumchina.com>。

投资者关系联系方式：

Tel: +86 21 2407 7556 / +852 2267 5801

IR@YumChina.com

媒体联系方式：

Tel: +86 21 2407 7510

Media@YumChina.com