



YumChina



LAVAZZA
TORINO, ITALIA, 1895

2024年第三季度财务业绩

2024年11月4日

NYSE: YUMC and HKEX: 9987

前瞻性声明及非公认会计准则财务计量指标的警示声明

本演示文稿中包含的“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”、“有望”、“将会”、“继续”、“应该”、“预测”、“致力”、“展望”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、门店开业、资本支出、股息和股份回购计划、系统销售额的年均复合增长、经营利润、每股盈利、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、与百胜中国业务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。本演示文稿中的前瞻性声明仅在本演示文稿发布之日发表，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，我们控制成本和费用（包括税收成本）的能力，中国政治、经济和监管条件的变化以及 10-K 表年度报告和后续的 10-Q 表季度报告中“风险因素”部分的内容。我们向股东回馈资本的计划是基于当前的预期，可能会根据市场情况、资本需求或其他因素发生变化。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“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。本演示文稿包含非公认会计准则财务计量指标。请参考我们的财务报表以获取与最直接可比的公认会计准则财务计量指标的调节。

尽管市场环境充满挑战，第三季度仍取得强劲业绩表现



销售增长强劲

	系统销售额 ¹	同店销售额 ¹	连续7个季度 同店交易量 增长
Q3 同比:	+4%	-3% -4% Q2 2024	

利润率提升

	经营利润率	餐厅利润率
第三季度同比 按可比口径 ²	+100 bps +140 bps	持平 +50 bps

关键指标表现强劲

	经营利润	核心经营利润 ³	净利润	每股摊薄盈利
Q3 同比:	+15%	+18%	+22%	+33%

¹ 不计及外汇换算的影响。

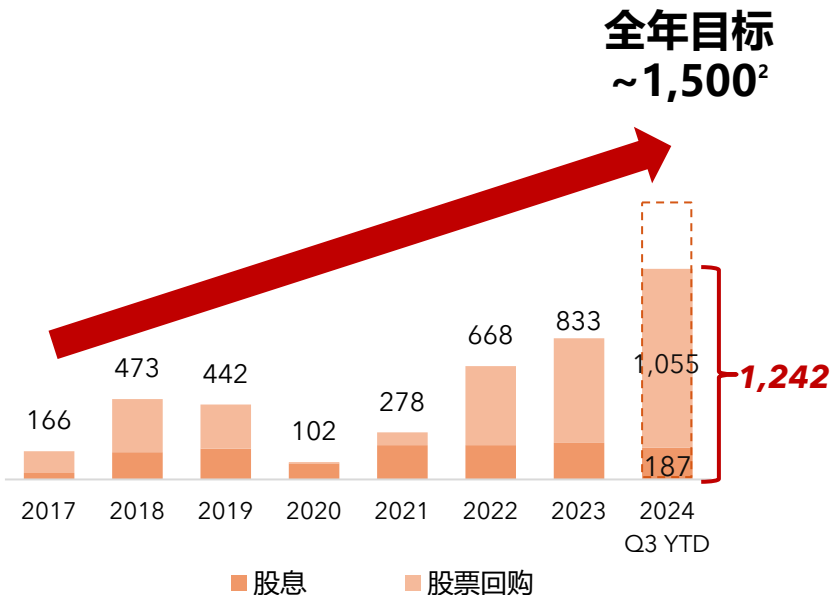
² 餐厅利润率可比口径剔除不可比项目的影响，经营利润率可比口径再进一步剔除外币换算和特别项目的影响。

³ 核心经营利润为经调整特别项目的经营利润，并进一步调整了影响可比性的项目及外币换算的影响。本公司采用核心经营利润这一指标是为了评估核心业务的经营业绩。

提高2024年至2026年股东回馈

股东回馈¹

百万美元



股东回馈
(2017年到2024年11月1日)

43亿美元

净现金³
(截至2024年9月)

31亿美元

2024-2026年股东回馈目标提高50%²

30亿美元



45亿美元

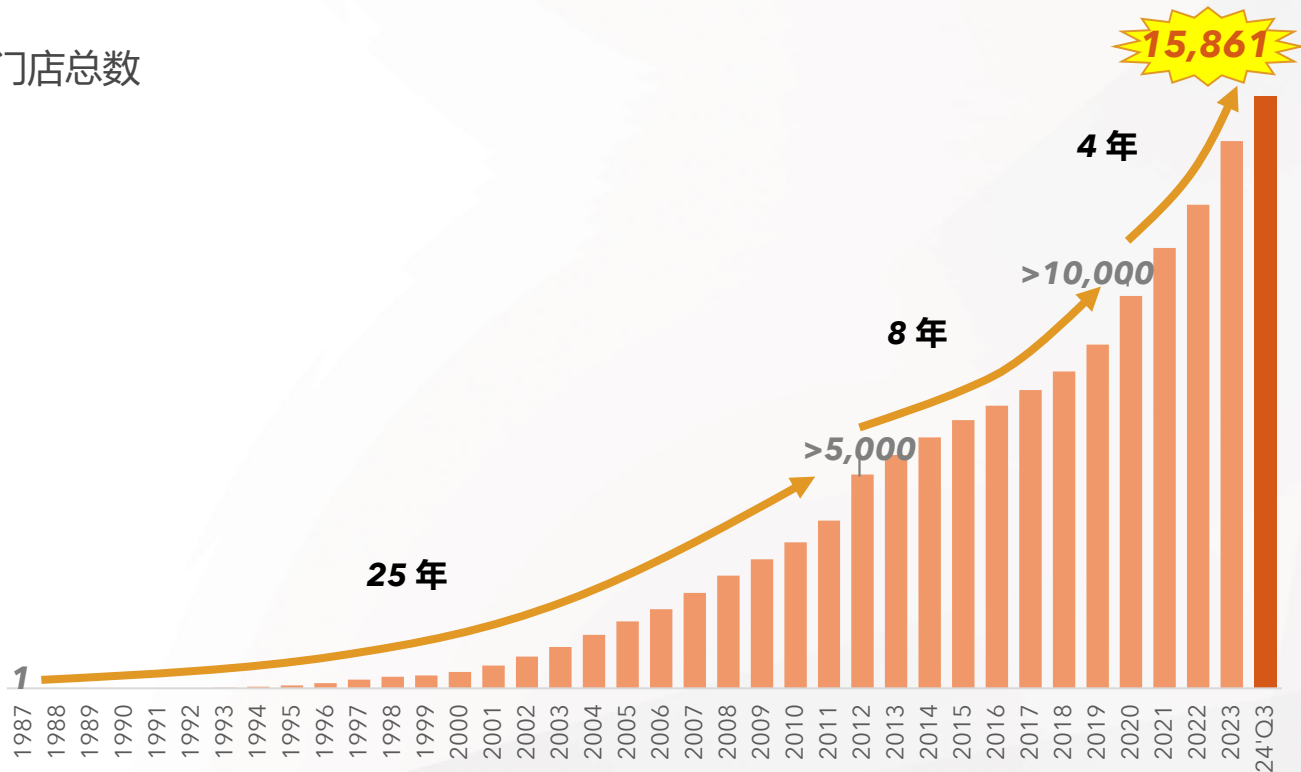
¹ 包括股息和股票回购。股票回购金额不包括1%的税和佣金。

² 基于目前的预测，可能会根据市场情况、资本需求或其他因素发生变化，并且需受限于董事会批准股息和股票回购，以及股东会批准股票回购。

³ 指11.93亿美元现金，13.38亿美元短期投资以及9.33亿美元长期银行存款和票据，扣除3.15亿美元短期借款。

开设新店以把握长期机遇

门店总数



净新增门店
 第三季度：438
 前九个月：1,217

第三季度 7% 的
 净新增门店贡献¹

¹净新增门店贡献的销售额同比。

渗透到更多城市 - 良好的新店回报期

中国#1的西式快餐品牌¹



987 **11,283** **~2,200**
前九个月净新增门店 门店总数 城市

中国#1的休闲餐饮品牌¹

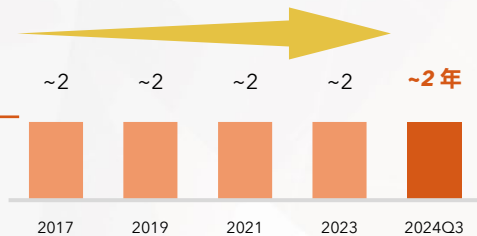


294 **3,606** **800+**
前九个月净新增门店 门店总数 城市

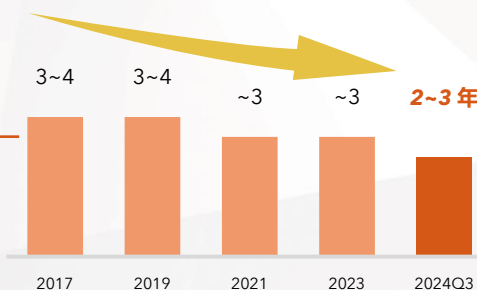
渗透到更多城市

24 Q3 YTD	净新增门店	门店总数
3-6 线城市占比	58%	56%
加盟店占比	27%	12%

稳健的新店回报²



24 Q3 YTD	净新增门店	门店总数
3-6 线城市占比	60%	45%
加盟店占比	7%	5%



约80%的新开门店³在开业3个月内实现盈利

¹ 根据2023年系统销售额。

² 指平均税前现金回收期，假设每年现金流与第一年相同，扣除3%的许可费后、未计入管理费用和所得税；基于 2022年7月至2023年6月期间开业的门店。

³ 指过去两年内开业的门店。

外卖销售实现连续十年双位数增长

外卖销售同比增长

+18%
第三季度

+14%
前九个月

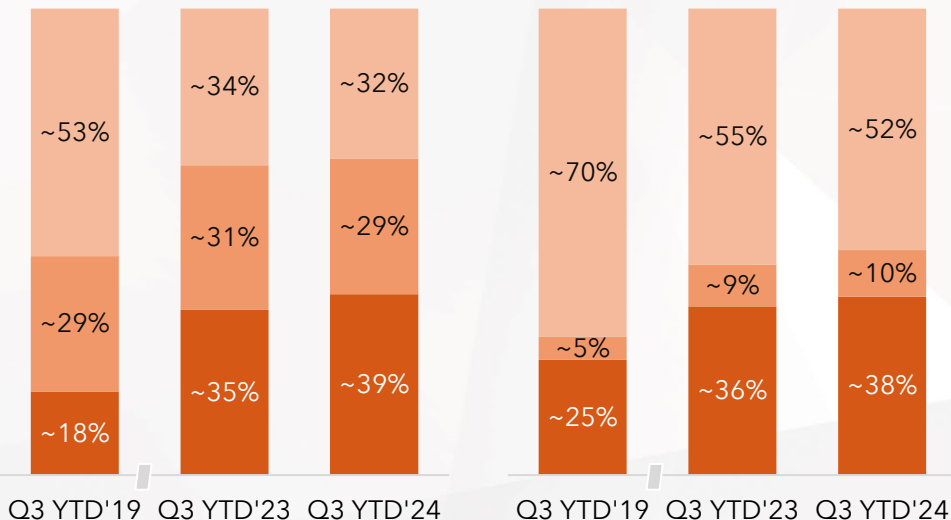
- 肯德基和必胜客均在外卖平台上扩大市场份额。
- 采取措施降低骑手成本 - 例如，在指定门店使用与我们品牌专属骑手服务水平相当的平台骑手。



+19%
第三季度同比增长



+11%
第三季度同比增长



各渠道销售额

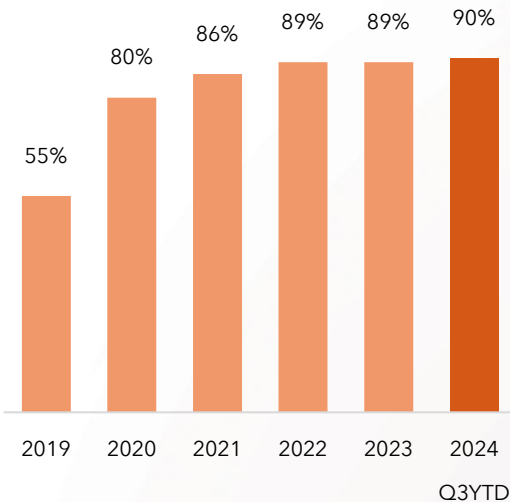
占公司餐厅销售的百分比%

■ 堂食
 ■ 外带
 ■ 外卖

前九个月数字订单收入超70亿美元; 会员总数超5.1亿

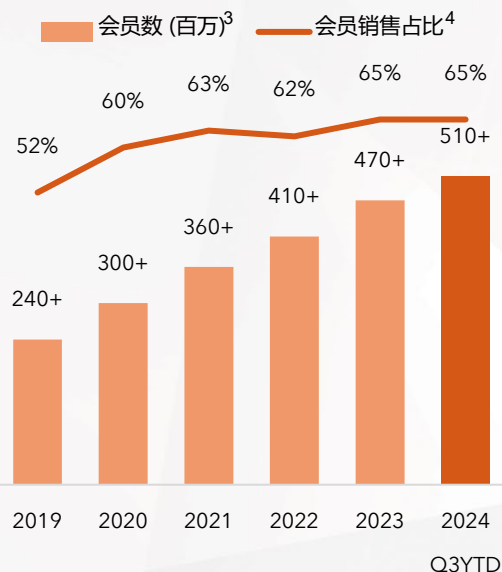
数字订单收入增长

数字订单¹



>70亿美元
数字订单收入²
前九个月

会员数增长



¹ 包括肯德基 (自 2021年12月起并入杭州肯德基, 2020年8月起并入苏州肯德基) 和必胜客。

² 在公司自营门店通过数字方式下单的销售额。

³ 截至期末为止, 肯德基和必胜客的会员计划合计。

⁴ 包括肯德基和必胜客。由 2022 年开始, 除了会员自验证为会员的交易 (即通过会员二维码、使用会员优惠券 现金券、通过超级 App 或其他所属渠道订购), 会员销售还包括: 1) 会员通过第三方电商平台使用我们的优惠券现金券订购的交易; 2) 通过POS 终端支付的必胜客桌边点单, 只要会员能够被验证。2021年的数据已调整以反映此变化。在重新调整之前, 2021年前九个月肯德基和必胜客的会员销售占比为 61%。

肯德基继续蓬勃发展



肯悦咖啡

2024年第三季度

+6%

系统销售额
同比¹

(2)%

同店销售额
同比¹

352

净新增门店

18.3%

餐厅利润率

(30) bps 同比

+30 bps 同比 按可比口径²

15.7%

经营利润率

+10 bps 同比

+60 bps 同比 按可比口径²

+6%

经营利润
同比

+9%

核心经营利润
同比³

¹ 不计及外币换算的影响。

² 餐厅利润率可比口径剔除不可比项目的影响，经营利润率可比口径再进一步剔除外币换算和特别项目的影响。

³ 定义为经营利润经特别项目调整后，进一步剔除影响可比性的项目以及外币换算的影响。

照片：成都领地中心



提供超值的创新产品

为经典产品注入新活力

KFC

原味鸡 **新发明**

汤咖喱原味鸡

新

Col. Howard Sanders

原味鸡·土豆泥·咖喱
三大神仙搭配

KFC

川辣嫩牛五方

经典回归! 9月20日牛粉集结!

川辣嫩牛五方
原单售价
¥18.5/个

百事可乐

APP
超值价

单人餐
¥29.8/份

原单(小)
百事可乐(小)

提供不只是性价比,而是质价比

KFC

疯狂星期四

粒粒孜然鸡块
9块9
9.9/9块 (100g)

葡式蛋挞 (到店专享)
8只29.9
29.9/8只

热辣香骨鸡
15块19.9
19.9/15块

吮指原味鸡
4块29.9
29.9/4块

**奇迹瞬间
美味再现**

KFC | 原神



“肩并肩” 肯悦咖啡门店数量达500家



注释：“肩并肩”肯悦咖啡被视为现有肯德基门店的一部分，不单独计入百胜中国的门店总数。
照片：成都领地中心



肯悦咖啡具备特色菜单并极具性价比

独特的产品

超高性价比

推动复购

KCOFFEE 肯悦咖啡

肯悦灵感大咖

吮指原味鸡风味拿铁

KCOFFEE 肯悦咖啡

最高品质 COFFEE

*产品规格以实物为准

KCOFFEE 肯悦咖啡

气泡大咖季

天天 **9.9元**

经典美式热狗

这次吃个够!

浓萃美式

限时特惠 **9.9元/两件套**

KCOFFEE 肯悦咖啡

经典美式热狗

浓郁双酱 鲜嫩多汁 一套吃到饱

经典美式热狗

浓萃美式

限时特惠 **9.9元/两件套**

KCOFFEE 肯悦咖啡

88元30天

好咖啡天天5元起

KCOFFEE 肯悦咖啡

肯悦咖友卡 月卡

每一杯都是创意大咖

必胜客更具韧性，盈利性更好

2024年第三季度

+2%

系统销售额
同比¹

(6)%

同店销售额
同比¹

102

净新增门店

12.8%

餐厅利润率

+10 bps 同比

+60 bps 同比 按可比口径²

8.6%

经营利润率

+80 bps 同比

+140 bps 同比 按可比口径²

+13%

经营利润
同比

+20%

核心经营利润
同比³

¹ 不计及外币换算的影响。

² 餐厅利润率可比口径剔除不可比项目的影响，经营利润率可比口径再进一步剔除外币换算和特别项目的影响。

³ 定义为经营利润经特别项目调整后，进一步剔除影响可比性的项目以及外币换算的影响。



引入创新且超值的产品

为榴莲爱好者打造的榴莲披萨和汉堡

超值体验带动交易量增长

必胜客

独特爆浆 榴莲小金球



榴莲三精灵披萨

满满6颗爆浆小金球

醇正猫山王 榴莲披萨

大块D159 金枕榴莲

全新 爆浆榴莲披萨

必胜客比萨堡

夏日新品

芝士金枕榴莲 菠萝牛堡

一口榴莲忘返



必胜客 | 34周年生日月

自助餐限时返场

牛排自由区



小食畅吃区



爆款榴莲CPE



甜品饮料区



意面区



汉堡区



148起 畅享35种美味

必胜客

爆款披萨·牛排

买1送1

低至59元2件



爆浆榴莲椰椰披萨

重磅新品 菠萝旺斯风味牛排

满88元免配送费



必胜客 WOW 模式门店数量在11月达150家



覆盖10个省份, 从一线城市到低线城镇



品质好价 尽享在 WOW

- 天天好价 每日超值
- 全球甄选食材 每一口都美味
- 好披萨 就该现点现做

WOW「人气」-推荐

人气美味随心点，买即吃即自由

POPULAR

大红袍奶茶
经典奶茶 加入大红袍茶包 茶香浓郁 奶香醇厚

¥9

南法风味香酥鸡腿排
经典南法风味 香酥鸡腿排 搭配新鲜蔬菜

¥19

四喜冰爽柠檬水
经典四喜口味 加入新鲜柠檬 冰爽解渴 夏日必备

¥7

托斯卡纳风味烤蜗牛

¥18

橄榄油焗菠菜
经典橄榄油 新鲜菠菜 焗烤入味

¥9

韩式风味炸鸡
(加酱/加薯/3只)

¥9

新奥尔良风味鸡肉意面

¥15

WOW「畅吃」-前菜

小食、浅尝、打开生活的快乐开关

APPETIZER

蜜汁香烤鸡翼(2只)

¥12

意式风情香烤香骨鸡(3只)
经典意大利风味 香骨鸡 搭配新鲜蔬菜

¥12

韩式风味炸鸡
(加酱/加薯/3只)

¥9

英式宽薯条

¥9

孜然香烤鸡翅
经典孜然口味 香烤鸡翅

¥12

新奥尔良风味香骨鸡(3只)

¥12

美式甘梅红薯条

¥12

超值四选拼盘
(新奥尔良、鸡翅、薯条、芝士)

¥25

经典三拼拼盘
(孜然鸡翅、薯条、意面)

¥19

香骨鸡双拼盘
(3只新奥尔良风味鸡+3只意式风情香骨鸡)

¥19

经典炸鸡拼盘
经典炸鸡 搭配新鲜蔬菜

¥15

蜜汁焗烤面包
经典蜜汁口味 焗烤面包

¥9

经典烤鱼
经典烤鱼 搭配新鲜蔬菜

¥12

罗马风味肉酱意面

¥12

橄榄油焗菠菜

¥9

·MORE·



高温 现烤

(高温即烤干排
入口鲜嫩多汁)

蜜汁干排
肉质鲜嫩

230度高温烘烤，肉质鲜嫩，入口多汁，香气四溢。

温馨提示：*本餐厅为保护顾客隐私，不提供外卖服务。*产品及价格以店内为准。

WOW「肉食」-主菜

畅享大口吃肉的乐趣，大快朵颐，滋滋有味*

MAIN COURSE

蜜糖干排牛排
经典蜜糖口味 干排牛排

¥19

避风塘风味帝王蟹块

¥49

芝士焗三文鱼
经典芝士口味 焗三文鱼

¥49

猪肉焗双拼盘
(牛肉排、香骨鸡腿排、北菜式香肠)

¥39

芝香小龙虾配脆脆薯条

¥49

避风塘焗黑椒干肉排

¥29

WOW「能量」-面饭

轻食浓郁风味，用丰盛感满满填满

PASTA

那不勒斯风味培根意面
(可食新鲜披萨，配了新鲜蔬菜)

¥19

奶油菌菇鸡肉培根意面

¥15

米兰式肉酱芝士焗饭
经典肉酱口味 芝士焗饭

¥17

奶油菌菇培根焗饭

¥17

安格斯肉酱芝士焗饭
经典肉酱口味 芝士焗饭

¥19

每一个披萨都是 现点现做

(披萨师三手法手工
100%现场制作)

1924小时的现场制作
现点现做现送

严格按照国际食品标准
生产各类披萨

传统披萨手法
手工揉面、现点现做

WOW「轻享」-披萨

现点现做，轻享多重美味，欢聚无忧时光

PIZZA

奶香芝士披萨

¥19 轻享装

BBO嘉年华披萨
经典嘉年华口味 披萨

¥29 轻享装 / ¥48 重装

孟菲斯风味牛肉披萨

¥25 轻享装 / ¥38 重装

芝香牛披萨
经典芝士口味 披萨

¥29 轻享装 / ¥48 重装

夏威夷风味披萨
经典夏威夷口味 披萨

¥25 轻享装 / ¥38 重装

追求更高的运营效率，使业务更具韧性

从以下角度评估运营:

餐厅经理

消费者



精简业务

简化菜单和运营流程

提升运营效率

同业最佳

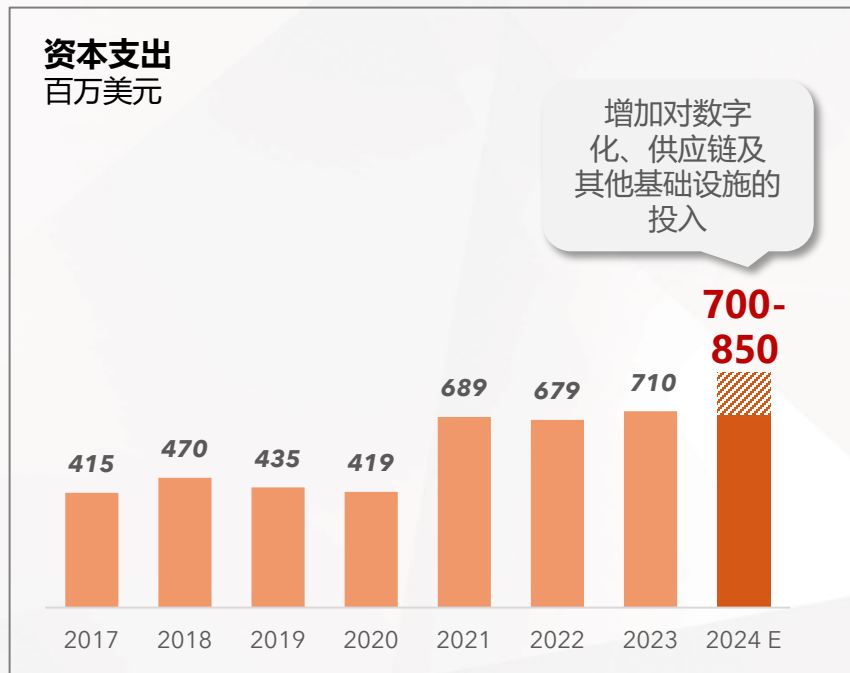
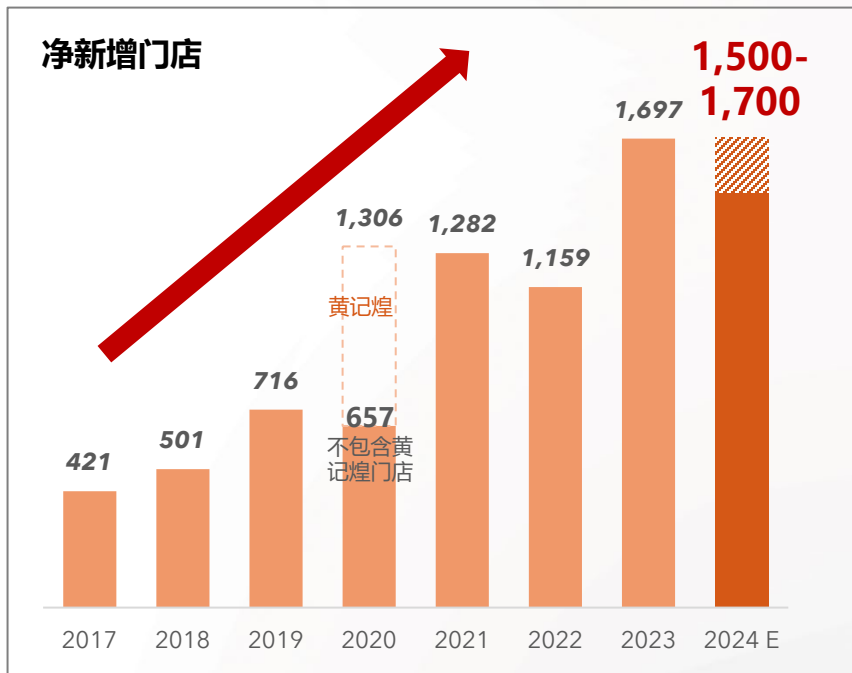
成本最优

花更好

买更好

将节省的成本传递给消费者和其他利益相关方

2024年目标保持不变



目标向股东回馈约 **15亿美元**¹

¹ 包括股息和股票回购。

2024-2026年增长目标

到2026年达**20,000**家门店

以 2023 年为基准的 3 年增长目标 (年复合增率)¹

**高单位数
至双位数**

系统销售额

**高单位数
至双位数**

经营利润

双位数

每股盈利

目标向股东回馈**45亿美元**²

¹ 不计及外币换算的影响

² 基于当前预期，该预期可能会因市场情况、资本需求或其他因素而改变。受限于董事会批准股息和股票回购，以及股东会批准股票回购

附录

第三季度同比及较2019年增长变化

第三季度	2019	2023	2024	2024 vs 2023		2024 vs 2019	
门店总数	8,917	14,102	15,861	+12%	↑	+78%	↑↑↑↑
收入(百万美元)	2,319	2,914	3,071	+5%	↑	+32%	↑↑↑
会员数 (百万)	230+	460+	510+	+11%	↑	+122%	↑↑↑↑↑
会员销售额 %	53%	65%	64%	(1) ppt	~	+11ppt	↑↑
经营利润(百万美元)	300	323	371	+15%	↑	+24%	↑↑
经营利润率(占总收入的百分比)	12.9%	11.1%	12.1%	+1.0ppt	↑	(0.8)ppt	↓

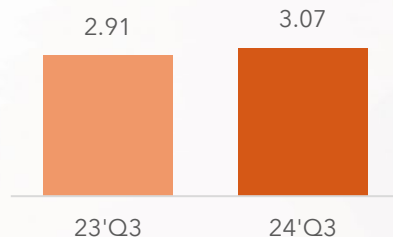
核心经营利润率
+1.4ppt YoY

第三季度销售及利润同比增长

总收入/销售额 同比

收入增长 (呈报)	+5%
收入增长(不计及外币换算影响)	+4%
系统销售额增长 ¹	+4%

总收入(十亿美元)



收入同比变化的关键因素

- + 净新增门店贡献
- 同店销售额下降

经营利润/核心经营利润 同比

经营利润 YoY (呈报)	+15%
经营利润(不计及外币换算影响)	+14%
核心经营利润 ² YoY	+18%

百万美元	23'Q3	24'Q3
经营利润	323	371
特别项目	4	-
影响可比性的项目	(15)	-
外币换算影响	-	(2)
核心经营利润	312	369

核心经营利润同比变化的关键因素



- + 净新增门店贡献
- + 运营效率提升
- + 有利的原材料价格
- + 管理费用节省
- 更多高性价比产品
- 同店销售额下降
- 工资上涨

¹ 不计及外币换算影响

² 核心经营利润为经营利润经特别项目调整后，进一步剔除影响可比性的项目以及外币换算的影响。本公司采用核心经营利润这一指标是为了评估核心业务的经营业绩。更多详情，请参阅本新闻稿附录的“所呈报的公认会计准则业绩与非公认会计准则计量指标调节”。

第三季度肯德基和必胜客的核心表现亮点

24'Q3

	销售额同比				渠道占比		会员计划		数字订单
	系统销售额	同店销售额	同店交易量	平均客单价	外卖	非堂食	百万	会员销售占比	销售占比
	+6%	(2)%	+1%	(3)%	40%	68%	475+	65%	90%
				24'Q3 RMB 38 19'Q3 RMB 36	相对稳定				
	+2%	(6)%	+4%	(9)%	39%	49%	175+	63%	91%
				24'Q3 RMB 82 19'Q3 RMB 110	符合针对大众市场的策略				

公认会计准则与非公认会计准则的调节

(百万美元)

	截至 9 月 30 日止季度		截至 9 月 30 日止九个月	
	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年
经营利润与经调整经营利润的调节				
经营利润	\$ 371	\$ 323	\$ 1,011	\$ 996
特别项目，经营利润	—	(4)	—	(9)
经调整经营利润	\$ 371	\$ 327	\$ 1,011	\$ 1,005

特别项目的详情呈列如下：

	截至 9 月 30 日止季度		截至 9 月 30 日止九个月	
	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年
合伙人绩效股票单位奖励的股权激励开支 ⁽¹⁾	\$ —	\$ (4)	\$ —	\$ (9)
特别项目，经营利润	—	(4)	—	(9)
特别项目的税务影响 ⁽²⁾	—	—	—	—
特别项目，净利润—包括非控股权益	—	(4)	—	(9)
特别项目，净利润—非控股权益	—	—	—	—
特别项目，净利润—百胜中国控股有限公司	\$ —	\$ (4)	\$ —	\$ (9)
发行在外的加权平均普通及摊薄潜在普通股数（按百万计）	385	420	393	421
特别项目，每股普通股摊薄盈利	\$ —	\$ (0.01)	\$ —	\$ (0.02)

(1) 于2020年2月，本公司向被视为对执行本公司的战略运营计划至关重要的选定雇员授出合伙人绩效股票单位奖励。该等绩效股票单位奖励仅于四年表现期内达成下限表现目标时实际归属，基于业绩表现的绩效股票单位奖励发放数量为涉及的目标股份数目的0%至200%。该等奖励已于2023年12月31日归属，并于2024年第一季度发放。授出合伙人绩效股票单位奖励旨在应对日益激烈的高级管理人才竞争，激励绩效改革及鼓励管理人员留任。鉴于该等授予的独特性质，薪酬委员会不拟于表现期内向相同雇员授出类似、特别授予。该等特别奖励的影响从管理层用于评估本公司业绩表现的指标中排除。

(2) 税务影响乃根据各个特别项目的性质及司法权区按适用税率厘定。

经营利润与核心经营利润的调节*

(百万美元)
百胜中国

	截至 9 月 30 日止季度		百分比变动 %	截至 9 月 30 日止九个月		百分比变动 %
	2024 年	2023 年		2024 年	2023 年	
经营利润	\$ 371	\$ 323	15	\$ 1,011	\$ 996	1
特别项目, 经营利润	—	4		—	9	
经调整经营利润	\$ 371	\$ 327	13	\$ 1,011	\$ 1,005	1
影响可比性的项目						
业主的临时补贴 ⁽¹⁾	—	—		—	(10)	
政府机构的临时补贴 ⁽²⁾	—	(1)		—	(4)	
增值税加计抵减 ⁽³⁾	—	(14)		—	(42)	
重新购入的加盟权的摊销 ⁽⁴⁾	—	—		—	2	
外币换算影响	(2)	—		29	—	
核心经营利润	\$ 369	\$ 312	18	\$ 1,040	\$ 951	10
总收入	3,071	2,914	5	8,708	8,485	3
外币换算影响	(31)	—		208	—	
总收入, 不计及外币换算的影响	\$ 3,040	\$ 2,914	4	\$ 8,916	\$ 8,485	5
核心经营利润率	12.1%	10.7%	1.4 个百分点	11.7%	11.2%	0.5 个百分点

注: (1) (2) (3) (4) 详情请参考公司2024年11月4日披露的业绩材料。

* 本期金额为使用去年同期平均汇率计算的数字。

经营利润与核心经营利润的调节*

(百万美元)

肯德基

	截至9月30日止季度		截至9月30日止九个月	
	2024年	2023年	2024年	2023年
经营利润	\$ 364	\$ 342	\$ 1,000	\$ 1,035
特别项目，经营利润	-	-	-	-
经调整经营利润	\$ 364	\$ 342	\$ 1,000	\$ 1,035
影响可比性的项目				
业主的临时补贴	-	-	-	(9)
政府机构的临时补贴	-	-	-	(3)
增值税加计抵减	-	(10)	-	(34)
重新购入的加盟权的摊销	-	-	-	2
外币换算影响	(2)	-	27	-
核心经营利润	\$ 362	\$ 332	\$ 1,027	\$ 991

注: (1) (2) (3) (4) 详情请参考公司2024年11月4日披露的业绩材料。

* 本期金额为使用去年同期平均汇率计算的数字

经营利润与核心经营利润的调节*

(百万美元)

必胜客	截至9月30日止季度		截至9月30日止九个月	
	2024年	2023年	2024年	2023年
经营利润	\$ 52	\$ 47	\$ 139	\$ 137
特别项目，经营利润	-	-	-	-
经调整经营利润	\$ 52	\$ 47	\$ 139	\$ 137
影响可比性的项目				
业主的临时补贴	-	-	-	(1)
政府机构的临时补贴	-	(1)	-	(1)
增值税加计抵减	-	(3)	-	(6)
外币换算影响	-	-	4	-
核心经营利润	\$ 52	\$ 43	\$ 143	\$ 129

注: (1) (2) (3) (4) 详情请参考公司2024年11月4日披露的业绩材料。

* 本期金额为使用去年同期平均汇率计算的数字

经营利润与餐厅利润的调节

(百万美元)

百胜中国

	截至9月30日止季度		截至9月30日止九个月	
	2024年	2023年	2024年	2023年
经营利润	\$ 371	\$ 323	\$ 1,011	\$ 996
减:				
加盟费收入	25	23	72	69
与加盟店往来交易的收入	116	100	319	282
其他收入	35	32	100	86
加:				
管理费用	139	169	412	485
加盟开支	10	9	29	28
与加盟店往来交易的开支	110	95	306	270
其他经营成本及开支	32	29	90	77
关店及减值开支净额	8	-	22	17
其他开支(收益)净额	-	-	(1)	1
餐厅利润	\$ 494	\$ 470	\$ 1,378	\$ 1,437
公司餐厅收入	2,895	2,759	8,217	8,048
餐厅利润率	17.0 %	17.0 %	16.8 %	17.9 %

经营利润与餐厅利润的调节

(百万美元)

肯德基	截至9月30日止季度		截至9月30日止九个月	
	2024年	2023年	2024年	2023年
经营利润	\$ 364	\$ 342	\$ 1,000	\$ 1,035
减:				
加盟费收入	19	16	53	48
与加盟店往来交易的收入	15	12	41	33
其他收入	1	4	9	13
加:				
管理费用	62	68	183	203
加盟开支	8	8	25	24
与加盟店往来交易的开支	13	11	36	29
其他经营成本及开支	1	3	7	11
关店及减值开支净额	4	—	11	9
其他开支净额	—	—	—	2
餐厅利润	\$ 417	\$ 400	\$ 1,159	\$ 1,219
公司餐厅收入	2,276	2,154	6,452	6,274
餐厅利润率	18.3 %	18.6 %	18.0 %	19.4 %

经营利润与餐厅利润的调节

(百万美元)

必胜客	截至9月30日止季度		截至9月30日止九个月	
	2024年	2023年	2024年	2023年
经营利润	\$ 52	\$ 47	\$ 139	\$ 137
减:				
加盟费收入	2	2	6	6
与加盟店往来交易的收入	2	1	4	3
其他收入	5	5	17	13
加:				
管理费用	26	30	80	89
加盟开支	1	1	3	3
与加盟店往来交易的开支	1	1	3	3
其他经营成本及开支	5	4	16	11
关店及减值开支净额	1	-	6	5
餐厅利润	\$ 77	\$ 75	\$ 220	\$ 226
公司餐厅收入	606	591	1,723	1,728
餐厅利润率	12.8 %	12.7 %	12.8 %	13.1 %

2023年每季度影响可比性的项目

(百万美元)
百胜中国

	23Q1	23Q2	23Q3	23Q4
影响可比性的项目				
业主的临时补贴	(8)	(2)	—	(1)
政府机构的临时补贴	(2)	(1)	(1)	(3)
增值税加计抵减	(19)	(9)	(14)	(2)
重新购入的加盟权的摊销	2	—	—	—
总计	\$ (27)	\$ (12)	\$ (15)	\$ (6)
一美元等于人民币⁽¹⁾	6.84	7.02	7.25	7.22

可持续发展亮点

气候行动

151家门店和3个物流中心完成2024年**绿电**采购¹

与房东成功合作，首次为吉林的12家门店购买可再生能源¹

>50%的**百胜中国分布式光伏² & 绿电交易联盟³**供应商应用**分布式光伏系统**

每年产生>280MM kWh 绿电¹

循环经济

咖啡渣回收利用范围扩展至肯德基全国约**8,700**家门店，拉瓦萨也开始测试开始¹

在全国范围内的“肩并肩”肯悦咖啡使用了由我们回收处理中心回收的**咖啡渣**制成的围裙

食物驿站在2024年扩展至22个新城市¹

营养与食品安全

发布百胜中国**营养健康政策**，倡导健康生活方式

“端到端”**食品安全与质量管理体系**

探索生成式**人工智能**在**管控食品安全**的应用

以人为本

通过 **RGM Voice** 鼓励积极互动

实施**人工智能**解决方案，确保**公平招聘**和**公正选拔**流程

建立**互动培训平台**，提升员工体验

¹截至2024年9月底。

²分布式光伏。

³虚拟购电协议。

可持续发展表现及奖项

ESG 评级

连续4年

行业最高分



行业第一

环境、社会和公司治理
(ESG)评级AA级



行业第一

「低风险」评级



行业领袖

E - 1, S - 1, G - 1



第六年

连续3年位居行业首位



2023年8月加入

支持联合国可持续发展目标 (SDG¹)



连续五年

中国大陆上榜的三家公司之一



第2年

中国最佳ESG雇主奖



关于百胜中国

中国**最大**的餐饮公司¹ **财富500强**企业

15,000+
餐厅

~2,200
城镇

~400,000
员工

6 个餐饮品牌



愿景：成为全球最创新的餐饮先锋

战略护城河：

**世界一流的
数字化供应链体系**

**强大的数字化能力
和会员计划**

公司网址：

投资者关系联络方式：

媒体联络方式：

<http://ir.yumchina.com>

IR@YumChina.com

Media@YumChina.com

电话：+86 21 2407 7556

电话：+86 21 2407 8288 / +852 2267 5807