

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不會就本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



**Yum China Holdings, Inc.**  
**百勝中國控股有限公司**  
(於美利堅合眾國特拉華州註冊成立的有限公司)  
(股份代號：9987)

## 海外監管公告 — 8-K表格 投資者日亮點

本公告乃由百勝中國控股有限公司（「本公司」）根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.10B條作出。

本公司此前公告其將於2023年9月14-15日在中國西安舉辦投資者日。本公司已於2023年9月14日（美國東部時間）向美國證券交易委員會提交與投資者日亮點新聞稿相關的8-K表格。

隨附請見8-K表格中所包含的關於投資者日亮點的新聞稿。完整版8-K表格可於美國證券交易委員會網站[www.sec.gov](http://www.sec.gov)及本公司網站<https://ir.yumchina.com>閱覽。

承董事會命  
百勝中國控股有限公司  
屈翠容  
董事及首席執行官

香港，2023年9月14日

於本公告日期，本公司董事會包括董事會主席及獨立董事胡祖六博士、董事屈翠容女士以及獨立董事Peter A. BASSI先生、Edouard ETTEGGUI先生、David HOFFMANN先生、盧蓉女士、邵子力先生、汪洋先生、張敏女士及朱曉靜女士。



## 百勝中國 2023 投資者日：啓動 RGM 2.0 戰略，確立未來三年財務目標

*加速門店網絡擴張，到 2026 年門店數量達 20,000 家*

*力爭在 2024 至 2026 年，每股盈利實現雙位數年均複合增長，向股東回饋 30 億美元*

中國上海，2023 年 9 月 14 日 —— 百勝中國有限公司 (Yum China Holdings, Inc.，紐約證券交易所股票代碼：YUMC，港交所股票代碼：9987，以下簡稱「百勝中國」或「公司」) 今日在中國西安舉辦 2023 年投資者日活動。在活動中，百勝中國首席執行官屈翠容女士、首席財務官楊家威先生以及其他公司管理層成員，面向線上和線下投資者正式啓動百勝中國 RGM 2.0 戰略，並重點闡述加速門店網絡擴張、推動銷售增長及提升利潤的各項戰略舉措。公司計劃到 2026 年門店數量達到 20,000 家。公司力爭在 2024 至 2026 年三年間，系統銷售額和經營利潤實現高單位數至雙位數的年均複合增長，每股盈利實現雙位數年均複合增長，以 2023 年為基準並不計及外幣換算的影響。此外，公司計劃於 2024 至 2026 三年間，以季度派息和股份回購的形式向股東回饋約 30 億美元，較過去三年股東回饋金額翻倍。

百勝中國首席執行官屈翠容女士表示：「我們對中國所蘊含的重大機遇倍感振奮。百勝中國於 2021 年實施 RGM 戰略，即『業務韌性、業務成長、戰略護城河』戰略。三年來，公司不斷擴張門店，業務穩健增長並持續盈利，這與公司全體員工不懈的努力和卓越的執行力密不可分。我們夯實業務基礎並進一步強化自身實力，為推動增長做好充分準備。此外，我們還加強了與消費者之間的情感聯結。隨著公司 RGM 戰略的升級，公司將更加注重增長。通過採用靈活的門店形式以及與加盟商的戰略合作，公司將在更多的地區拓展業務佈局。我們提供的美味、創新的產品和極致的性價比，贏得了更多消費者的喜愛與支持，也使消費者有充分的理由選擇我們。隨著公司進一步擴張，相信我們不斷優化的成本結構、積極的成本管理將支持我們在未來保持並逐步提升我們的盈利能力。百勝中國志存高遠，堅定不移地致力於為股東創造價值，這也體現在我們所確立的 2024 至 2026 三年財務增長目標之中。我們對公司的發展前景充滿信心，將繼續拓展門店，推動業績強勁增長。」

以下是本屆投資者日管理層報告亮點。

### 2023 投資者日亮點:

#### **肯德基：中國最具實力的快餐品牌 —— 未來可期**

今年，肯德基將在中國迎來第 10,000 家門店。肯德基目前已進駐全國 1,900 多個城鎮，並仍在向其他潛在市場繼續擴張。當前在 1,100 多個尚未佈局的城鎮中，高速服務區、醫院、高校等場所蘊藏著大量機會。品牌計劃在未來三年加速開店，保持每年 1,200 家以上淨新增店數，其中加盟店佔比將達 15%至 20%。肯德基擁有豐富的新店模式與模塊，能夠根據商圈和城市屬性靈活配置適合當地的新店形式。同時，通過提供大量創新美味產品、標誌性的營銷活動、熱門玩具和遊戲跨界，肯德基不斷推動銷售增長。品牌計劃通過跨門店管理組共享、採用可變租金、提升自動化營運和門店流程統一管理等多種成本重構舉措來優化成本結構，進一步提升業務靈活性，提高生產力。

#### **必勝客：中國領先的休閒餐飲品牌 —— 完成轉型增長提速**

必勝客門店數量今年已突破 3,000 家，淨新增店數有望在 2023 年創歷史新高。品牌計劃在未來三年進一步加速開店，保持每年 400 至 500 家淨新增店數。品牌將通過運用靈活的門店模式例如成熟的衛星店模式進一步開拓門店。通過打造高性價比產品、推動非堂食業務銷售及優化服務，必勝客不斷吸引著大眾消費者。品牌在持續鞏固披薩品類領先地位的同時，還將拓展漢堡、咖啡等產品品類，並進一步拓展早餐、一人食等消費場景。品牌將繼續優化成本結構轉型，增強業務韌性和靈活性。

### **Lavazza: 意大利標誌性咖啡品牌 —— 瞄準中國快速增長的咖啡市場，取得令人鼓舞的進展**

百勝中國與全球著名的意大利咖啡品牌 Lavazza 的合資公司在過去的兩年中取得了令人鼓舞的進展。目前已在 11 座城市營運逾 100 家咖啡店，零售業務亦不斷增長。秉持在未來 3 至 5 年中實現門店數達到 1,000 家的目標，合資公司將採取「四大支柱」戰略，重點投資於品牌建設、通過融合意大利純正風味與本地特色的飲食升級菜單、提升數字化和外賣配送能力、以及升級門店設計和體驗。此外，合資公司計劃進一步增長零售業務，憑藉 Lavazza 高品質咖啡豆，並與酒店、精品餐廳、零售商等優質合作夥伴建立合作。

### **擁抱 AI 技術，打造面向未來的數字化能力**

百勝中國的快速擴張得益於不斷發展的、AI 賦能的數字化基礎設施的支持。公司通過數字化營運工具和自動化技術解決方案來簡化工作流程、賦能門店管理並提高靈活性。這使得我們的門店數較 2016 年實現了 80% 的增長，而員工人數仍保持穩定水平。此外，為了支持加盟店的增長，百勝中國正著手建立一個完整的數字化加盟店管理解決方案。未來公司將擴大 AI 技術的運用，不斷提升消費者體驗、門店營運和人員管理。強大的內部數字能力和公司知識庫的發展將推動 AI 應用的創新。

### **憑藉世界級供應鏈支持長期增長**

多年來，百勝中國已建成一個可靠、靈活、高效的供應鏈以支持公司增長。通過上游供應鏈合作以及充分利用原材料等創新解決方案，公司能夠保持極具競爭力的原材料成本優勢。未來，公司將建立更多自有物流中心，提升數字化營運能力並增強靈活性。公司不斷努力提升智能網絡規劃和多模式聯運，將提升配送覆蓋範圍和成本管理。百勝中國也在可持續發展方面取得穩步進展，將公司門店和支持設施逐步轉向使用可再生能源。最近，位於廣西南寧的物流中心成為行業中首家 100% 綠電冷鏈物流中心。

### **建立行業領先的可持續人才組織**

百勝中國人才戰略的重點在於培養可持續、敬業的人才隊伍，以支持公司快速增長。公司擁有強大的人才發展戰略和結構化的培訓及職業發展路徑來培養頂尖的營運人才。此外，公司還提供中國領先的員工關愛計劃，為符合資格的餐廳經理提供員工股權激勵，並鼓勵員工積極參與社區服務。百勝中國將繼續堅持「公平、關愛、自豪」的原則，秉持「以人為本」的理念。

### **系統化的資本配置**

按照 2021 年投資者日宣佈的約 50 億至 65 億美元的 5 年資本支出計劃，百勝中國計劃未來三年的總資本支出約為 35 億至 50 億美元。這些支出將用以發展和完善門店網絡，增強供應鏈基礎設施和數字化能力。此外，公司將繼續採取審慎的戰略投資方式，專注於增強核心能力及提升市場定位。百勝中國致力於向股東回饋盈餘現金，並計劃通過大幅增加股份回購以及兩位數股息增長的方式於 2024 年至 2026 年期間回饋約 30 億美元。

## 2023 年展望

儘管面臨短期經濟逆風影響，但公司復甦軌迹仍然穩定。公司預期 2023 年全年同店銷售額將持續穩步恢復，維持在 2019 年水平的 90%左右。

公司將 2023 年淨新增門店目標從之前的 1,100 至 1,300 家提高至 1,400 至 1,600 家。靈活的門店形式、健康的新店投資回報期以及充足的新店儲備為門店拓展提供了支持。管理層將繼續嚴謹並系統地拓展新店。

公司維持 2023 年約 7 億至 9 億美元的資本支出目標。

## 網絡重播和演示材料

投資者日的網絡重播以及演示材料可通過 <http://ir.yumchina.com> 獲取。

## 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」、「致力」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它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、百勝中國業務的恢復速度、有關我們的創新、數字化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和可持續發展目標的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質量控制系統的能力，公共衛生狀況的變化（包括新冠肺炎疫情），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它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，應瞭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），以瞭解可能影響到我們財務業績和其它結果的因素的更多細節。

## 關於百勝中國

百勝中國是中國最大的餐飲公司，以「讓生活更有滋味」為使命。公司有超過 40 萬員工，並在中國 1,900 個城鎮經營六個品牌超 13,000 家餐廳。肯德基和必勝客是西式快餐和西式休閒餐飲領域的領先品牌，塔可鐘提供創新墨西哥風味食品。百勝中國亦與百年意大利品牌 Lavazza 合作，在中國探索及發展 Lavazza 咖啡概念。公司旗下還有中式餐飲品牌小肥羊和黃記煌。百勝中國擁有世界一流的數字化供應鏈體系，包括覆蓋全國的龐大物流中心網絡和自有供應鏈管理系統。強大的數字化

能力和會員計劃讓公司能夠更快觸達顧客，提供更好的服務。作為財富 500 強企業，百勝中國的願景是成為全球最創新的餐飲先鋒。欲瞭解更多信息，請訪問 <http://ir.yumchina.com>。

投資者關係聯繫方式：

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

[IR@YumChina.com](mailto:IR@YumChina.com)

媒體聯繫方式：

Tel: +86 21 2407 7510

[Media@YumChina.com](mailto:Media@YumChina.com)