



## 百胜中国 2025 年投资者日: 启动“RGM 3.0”战略, 确立未来三年财务目标

三年年均复合年增长目标<sup>1</sup>: 经营利润<sup>2</sup> 实现高单位数增长, 每股摊薄盈利<sup>3</sup> 和每股自由现金流<sup>4</sup> 均实现双位数增长  
朝着 2026 年达到 20,000 家门店的目标稳步推进, 并加速扩张, 力争 2030 年突破 30,000 家  
通过“前端分层, 后端聚合”, 实现门店、区域, 乃至品牌间的协同效应

中国上海, 2025 年 11 月 17 日 — 百胜中国控股有限公司 (纽约证券交易所代码: YUMC 及香港交易所代码: 9987) (以下简称“百胜中国”或“公司”) 今日在中国深圳举办了 2025 年投资者日活动。在活动中, 百胜中国首席执行官屈翠容女士、首席财务官丁晓先生以及其他公司管理层成员着重阐述了公司加速门店网络扩张、推动销售增长及提升盈利能力等战略举措。本次活动的网络重播以及演示材料可通过 <http://ir.yumchina.com> 获取。

百胜中国首席执行官屈翠容女士表示: “在过去的 38 年间, 百胜中国始终保持行业领先地位, 并在不断变化的市场环境中持续实现稳健增长。近年来, 在 RGM 战略 (“业务韧性、业务增长、战略护城河”) 的指引下, 我们推动了重大运营转型, 进一步巩固核心竞争力, 为未来扩张奠定了坚实基础。RGM 3.0 战略将继续聚焦于韧性、增长、护城河三大核心维度, 并秉持创新和提效双轮驱动策略。在前端, 我们通过创新的门店模块和多元化产品线, 覆盖了广泛的消费客群和场景。在后端, 我们通过跨门店、跨区域, 乃至跨品牌的资源共享与整合构建更强大的协同效应。”

屈女士继续道: “尽管公司规模已经相当庞大, 门店扩张仍在加速。我们用 33 年的时间开设了一万家门店, 接下来, 我们力争六年内, 即 2026 年, 实现门店数量翻倍, 并在之后四年内, 于 2030 年突破三万家门店。我们创新灵活的门店模式, 以及直营与加盟相结合的经营模式, 将使我们能够更深入、更快速地渗透市场。在公司不断发展的过程中, 我们始终坚守回馈股东的承诺。自 2027 年起, 我们计划将约 100% 的自由现金流, 扣除支付给子公司少数股东的股息后回馈给股东。面对未来巨大的增长机遇, 我们有信心实现各项目标, 为股东持续创造价值。”

### 百胜 2025 投资者日亮点:

#### 肯德基: 领先、韧性十足并持续增长——2028 年经营利润预期突破百亿人民币

在中国深耕 38 年, 肯德基凭借其值得信赖的品牌形象、丰富多元的产品组合、广泛的门店布局和稳健的运营能力, 业绩屡创新高。在 2,500 多个城市开出 12,600 多家门店的基础上, 肯德基正在依托灵活的门店模式和加速的加盟策略在高线城市持续加密, 同时开拓 2,000 多个尚未触达的低线城市及数千个策略性点址。展望未来, 到 2028 年, 肯德基计划将门店总数增加约三分之一至 17,000 多家, 并在 2026 年至 2028 年间实现系统销售额中至高单位数的年均复合增长率。同时, 力争经营利润在 2028 年突破人民币 100 亿元。

新的消费客群与场景也在持续驱动增长。在保持肯德基大单品的核心增长力的同时, 我们持续创新、探索新品类与新的门店模块。通过共享肯德基店内资源与会员计划, 肯悦咖啡与 KPRO 不仅带来了额外的收入和利润, 更拓展了我们的潜在市场规模。同等重要的是, 与消费者的深度联结始终是肯德基的战略核心。通过会员计划、一体化的数字化生态与专业的服务团队, 我们持续提升消费体验, 增强顾客对品牌的忠诚度。

#### 必胜客: 从拐点到加速发展——2029 年经营利润预计较 2024 年实现翻番

必胜客已完成关键转型, 在强化性价比定位的同时, 连续三个季度实现 17% 的同店交易量增长, 并连续六个季度实现利润率同比提升。必胜客现已步入加速成长阶段。当前必胜客覆盖国内约 1,000 个城市, 但仍有约 1,500 个城市已经有肯德基但还没有必胜客, 显示出巨大的增长空间。在当前 4,000 家门店规模的基础上, 我们计划未来三年每年净新增超 600 家门店, 并进一步提升加盟店占比, 到 2028 年门店总数突破 6,000 家。在低线城市, 必胜客将依托资本支出更低、运营更精简的创新

<sup>1</sup> 2026 年至 2028 年增长率目标, 以 2025 年为基准年

<sup>2</sup> 剔除特别项目和汇率后的经营利润

<sup>3</sup> 剔除特别项目和汇率后的每股摊薄盈利

<sup>4</sup> 每股自由现金流为经营现金流减去资本支出后, 再除以摊薄后的总股本

模式如 WOW 加速渗透。产品创新方面，我们将巩固披萨品类的领导地位，同时拓展汉堡、一人餐等新品类，触达更多消费群体和场景。在运营方面，我们将持续提升效率与顾客体验。通过上述举措，必胜客有望提升餐厅利润率，并在 2029 年实现经营利润较 2024 年翻倍的目标。

### 拉瓦萨咖啡：进入增长新阶段

拉瓦萨咖啡已取得显著进展，不仅优化了门店模式、提升了门店的经济效益，同时还扩张了咖啡店与零售业务。2025 年第三季度，品牌同店销售额实现双位数增长，新推出的 Light Store 模式也呈现出健康的盈利能力。凭借深厚的意大利底蕴和高超的咖啡技艺，Lavazza 将纯正咖啡口味与本地创新相结合——从传世瑰宝 KAFKA 豆到水牛乳拿铁，以及甜品风味饮品——更迎合中国消费者的口味。与此同时，我们正积极提升本土烘焙产能以支持菜单创新，并丰富餐食组合以推动进一步增长。零售业务方面，我们正加速推进产品线与渠道的多元化布局，实现线上线下全面覆盖。历经五年的扎实耕耘，Lavazza 已正式步入加速发展新阶段。基于中国咖啡市场的快速增长机遇，Lavazza 目标到 2029 年开设 1,000 家门店并实现 6,000 万美元的零售销售额，充分把握未来市场潜力。

### 数字化战略：拥抱 AI 智能体新时代

在持续创新与发展过程中，百胜中国已构建起行业领先的数字化能力，形成坚固的护城河。自 2019 年起，我们已将 AI 技术融入运营，并在 2023 年开始探索生成式 AI。如今，我们已有数十个应用场景落地，有效提升顾客体验、强化食品安全并提升运营效率。展望未来，我们将全面拥抱 AI 智能体新时代——实现主动人机交互、多智能体协同及数据驱动决策。这其中包括正在试点的餐厅经理 AI 助手 Q 睿。更多基于 AI 智能体技术的应用场景也正在持续开发中。

### 供应链战略：提升协同效应，优化运营效率

百胜中国拥有的世界一流的供应链管理体系与敏捷的端到端管理系统，是公司长期增长的坚实基础。我们通过拓宽供应商基础、实施动态价格管理策略，在过去三年中创新推出超过 1,600 款新品或升级产品，同时保持原料成本的高度竞争力。强大的物流网络为门店扩张和市场下沉提供了有力支撑。展望未来，公司将深化与供应商的合作，建设一体化供应链产业园，进一步协同效应和整体运营效率。食品安全始终是我们的首要任务，我们将持续投资于 AI 驱动的解决方案，以强化供应链的监测、追溯与风险防控。这些举措将进一步巩固百胜中国的竞争优势与护城河，使公司更好地把握未来增长机遇。

### 人才战略：赋能餐厅经理，支持业务增长

我们的餐厅经理（RGM）是公司值得信赖的一线领导者，也是推动实现卓越运营的核心力量。“RGM No.1”的原则体现了公司关爱和赋能团队的承诺。负责管理多家门店的 Mega RGM 在百胜中国加速开店的进程中发挥着关键作用。我们正不断优化支持他们的方式，通过简化、集中及自动化部分流程，使 RGM 能够专注于食品安全、消费者体验和团队建设这些最核心的工作。展望未来，我们将继续激励、赋能并为一线团队提供完备支持，助力可持续业务增长。

### 取得卓越业绩并创造长期股东价值

公司制定了以下财务目标：

- 2025 全年展望：
  - 经营利润率<sup>5</sup>：10.8%至 10.9%
  - 餐厅利润率：百胜中国约 16.2%至 16.3%，肯德基约 17.3%，必胜客约 12.7%
  - 每股自由现金流<sup>4</sup>：2.2 美元至 2.3 美元
- 2026 至 2028 年增长目标（以 2025 年为基准年）：
  - 同店销售额指数同比实现 100 至 102
  - 系统销售额<sup>6</sup>实现中至高单位数年均复合增长
  - 经营利润<sup>2</sup>实现高单位数年均复合增长
  - 每股摊薄盈利<sup>3</sup>实现双位数年均复合增长
  - 每股自由现金流实现双位数年均复合增长

<sup>2</sup> 剔除特别项目和汇率后的经营利润

<sup>3</sup> 剔除特别项目和汇率后的每股摊薄盈利

<sup>4</sup> 每股自由现金流为经营现金流减去资本支出后，再除以摊薄后的总股本

<sup>5</sup> 经营利润率为经营利润占总收入百分比，剔除特别项目

<sup>6</sup> 系统销售额剔除汇率

- 到 2028 年的增长目标：
  - 门店总数突破 25,000 家
  - 百胜中国经营利润率：不低于 11.5%
  - 餐厅利润率：百胜中国不低于 16.7%，肯德基不低于 17.3%，必胜客不低于 14.5%
- 2026 至 2028 年平均年度资本支出约为 6 亿美元至 7 亿美元。

百胜中国致力于为股东提供优厚的股东回馈，正朝着在 2024 年至 2026 年间每年回馈股东 15 亿美元的计划稳步迈进。自 2027 年起，我们计划将约 100% 自由现金流，扣除支付给子公司少数股东的股息后回馈股东。预计在 2027 年和 2028 年期间，股东回报平均每年约 9 亿美元至逾 10 亿美元，并在 2028 年突破 10 亿美元。公司对为股东创造可持续的长期价值充满信心。

## 前瞻性声明

本新闻稿中包含的“前瞻性声明”（包括与我们预计股东回馈相关的陈述以及在“交付卓越业绩并创造长期股东价值”部分下阐述的相关内容）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”、“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他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本段上述所述内容以及有关百胜中国未来战略、增长、业务计划、投资、门店开业、净新增门店中的加盟业务相关目标，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、有关我们的创新、数字化和外卖能力以及投资对增长的预期影响的陈述以及与百胜中国业务长期驱动力和可持续发展目标有关的看法。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，我们控制成本和费用（包括税收成本）的能力，中国政治、经济和监管环境的变化，中美之间政治、商业、经济和贸易关系的变化以及 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他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他结果的因素的更多细节。

## 关于非公认会计准则计量指标

本新闻稿包含部分前瞻性的非公认会计准则财务计量指标。由于公司目前无法在合理确定性范围内预测某些项目的类型和影响程度，这些项目预计不会影响到非公认会计准则财务计量指标，但会对公认会计准则财务计量指标产生影响，因此在不付出合理努力的情况下，无法将这些前瞻性的非公认会计准则财务计量指标与可比的公认会计准则财务计量指标进行调节。

## 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。公司在中国超过 2,500 个城镇经营六个品牌超 17,000 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。百胜中国与百年意大利品牌 Lavazza 合作，在中国探索及发展拉瓦萨咖啡概念。公司旗下还有中式餐饮品牌小肥羊和黄记煌。塔可钟提供创新墨西哥风味食品。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>。

## 联系方式

### 投资者关系:

电话: +86 21 2407 7556

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

### 媒体:

电话: +86 21 2407 3824

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