证券代码：300773 证券简称：拉卡拉

**拉卡拉支付股份公司投资者关系活动记录表**

编号：20200211001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系****活动类别** | ☑特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称****及人员姓名** | Fidelity Funds chen kai中金：姚泽宇 |
| **时间** | 2020年02月11日 |
| **地点** | 电话调研 |
| **上市公司接****待人员姓名** | 公司副总经理兼董事会秘书 朱国海 |
| **投资者关系****活动主要内****容介绍** | Q:请您简单介绍下公司发展历史以及重要里程碑。A:拉卡拉创建于2005年，经历了四个阶段：一是2005年-2011年，1.0时代，提供信用卡还款、便民缴费等服务为便利店引流。二是2011年-2015年，2.0时代，2011年拉卡拉获得了第一批央行支付牌照，开始全面进入收单市场，帮助商户收款。三是2015年-2018年，3.0时代，拥抱移动互联网，推出智能pos等智能终端，帮助商户做生意。四是2019年上市以后，进入战略4.0时代，拉卡拉发力商户经营业务，进入全面为中小微商户经营赋能的时代。Q:目前第三方支付行业银行卡收单业务竞争格局是怎样的？A:公司的竞争优势主要体现在核心管理和技术团队、战略布局、用户规模、行业地位、技术实力、产品创新、分支机构健全等。银行卡收单的头部公司主要有银联商务、拉卡拉、通联等。Q：请问目前公司的市场份额有多少？A:包含银行收单在内的收单业务市场份额占比约为4%,第三方支付行业内市场份额占比为8%。Q：您认为目前行业集中度比较低的情况下，未来是否存在整合的过程？A：肯定会有，未来趋势会明显。Q：支付宝和微信支付与公司是竞争关系还是合作关系？A：合作关系。Q:目前二维码的渗透率一直往上走，对公司来讲是利还是弊？A:二维码支付推动了银行卡的市场渗透和下沉，对公司而言，也是好事。公司的智能终端以及收款码，不仅实现微信、支付宝的交易，还可实现包括云闪付、翼支付、百度钱包等钱包类账户支付，2019年，公司扫码支付的交易量同比增长幅度超过100%，扫码交易笔数和交易金额在行业处于领先地位。Q:收单业务的定价是否为市场定价？监管端或者支付宝、微信收单端的定价是否会影响我们的定价策略？A：实施96价改后，收单基本上是市场自主定价。Q：当前市场竞争激烈程度较过去 1-2年前公司发生了什么样的变化？A:公司定位于向中小微商户提供线上与线下全维度经营服务，除支付业务，公司还有金融科技、电商科技、以及信息科技业务等，公司拥有超过2100万商户，年近4万亿的交易额，现金流和利润规模都很好。未来1-3年无论是商户数量还是交易量的增长是可期待的。Q:如果要做到每年20-30%的增长，需要如何实现？基于目前2100万商户规模，公司未来在商户拓展方面有什么目标？A:主要通过产品创新和加大拓展力度。支付业务对公司来讲是基本盘，现金流充沛。生长盘是商户经营业务。如有外延增长机会会通过投资并购方式，内生外延并举。公司在拓展商户时，公司更看重商户和交易量的结构，而非商户规模。Q:公司是通过何种方式维护商户从而提高商户的忠诚度？A：通过品牌、信誉、产品、服务等。Q：请问目前公司给商户提供的服务主要是哪几个方面？A：公司为商户提供支付科技、金融科技、电商科技、以及信息科技等方面的服务，如为中小银行提供的云收单业务，新零售下的针对快消等行业客户、满足其线上线下开店、收银、管理、营销等需求定制的SaaS云服务，积分消费的运营服务，会员订阅和广告营销服务，以及为银行提供的专业化服务等等，目前这些业务的利润已经超过公司整体利润的30%。Q：公司未来的分红政策以及现金将如何使用？A：公司为轻资产经营模式，经营性现金流量很好，没有任何有息负债，资本市场再融资政策从未使用。公司注重可持续发展和对投资回报，未来会兼顾投资者回报以及长远发展需要。Q：请问本次疫情是否对公司的经营业务产生影响？A:本次疫情对公司的主营业务、营业收入和利润影响不大，公司主营业务主要为中小微商户提供线上与线下的支付科技、金融科技、电商科技、信息科技等服务。今年，公司将发力新零售，持续加大对新产品投放和市场拓展力度，全面赋能小微商户线上线下一体化，在疫情之下，商户对公司线上业务的需求也会增加。本次疫情短期内对国内餐饮、酒店、零售、旅游等行业影响较大，公司服务的商户区域和行业分布广泛且规模巨大，上述行业的商户交易量占比较小。 |
| **附件清单****（如有）** |  |
| **日期** | 2020年02月11日 |