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：20200228001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **机构** | **姓名** | **职位** | | 中信证券 | 肖斐斐 |  | | 阿布达比 | 李南 | 投资经理 | | Capital Group | Helen Ding | 投资经理 | | Marshall Wace | Cathy Xie | 研究员 | | MSIM | Gary Cheung | 投资经理 | | Marshall Wace | 高溢彤 | 研究员 | | Broadpeak | Chwee Mein Yap | 研究员 | | 易方达基金 | 沐华 | 研究员 | | 华夏基金 | 陈心怡 | 研究员 | | 广发基金 | 樊力谨 | 研究员 | | 南方基金 | 金岚枫 | 研究员 | | 景顺长城 | 梁荣 | 研究员 | | 财通基金 | 傅一帆 | 研究员 | | 宝盈基金 | 李幸 | 研究员 | | 华安基金 | 梁艳萍 | 基金经理 | | 泰达宏利 | 邱楠宇 | 研究员 | | 华宝基金 | 徐欣 | 研究员 | | 银河基金 | 鲍武斌 | 研究员 | | 中再资产 | 韩璐 | 研究员 | | 东证资管 | 谢佩静 | 研究员 | | 高毅资产 | 姜思辰 | 投资经理 | | 高毅资产 | 王继林 | 研究员 | | 淡水泉投资 | 时旭 | 投资经理 | | 太平资产 | 耿艳艳 | 研究员 | | 中信证券另类投资部 | 孙雯雯 | 研究员 | | 中信证券资产管理部 | 曾征 | 研究员 | |
| **时间** | 2020年02月28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:拉卡拉进入4.0战略时期，除传统优势的收单业务外，请问公司对金融科技、电商科技和信息科技业务的战略定位如何？目前在推动相关战略落地过程中，采取了哪些具体措施？  A:公司主营业务为以支付为入口，支付、金融、电商、信息四大科技协同融合，全维度为中小微商户提供线上线下服务。具体措施：一是推广新产品，去年四季度推出的云小店、收款码、云收单、汇管店、电签pos等产品；二是加大拓展，实施自营和渠道双轮驱动的策略；三是加强外部合作，如为金融机构等开展支付、金融、信息科技等业务；四、研发新产品，深度切入交易场景，增加用户。  Q:请问公司管理层如何判断当前支付行业的发展格局？一方面是监管日益严格，传统收入模式是否面临显著的交易金额增长压力？另一方面是支付宝等账户端溢价能力日益加强，是否会对公司的费率带来挑战？  A:未来支付行业的发展格局：支付产品不断创新，头部集中，监管从严等。支付总体是个增量市场，靠传统收入模式一定是被动的，公司竞争优势和综合实力很关键。基于支付业务优势，同时将商户经营业务做大做强。公司与微信支付宝是合作共赢关系，其定价不会对公司造成不利的影响。  Q:新冠疫情影响下，如何判断一季度及2020年全年公司支付交易规模和对盈利的影响？请问如何展望2020年扫码支付的行业增长和公司增长情况？  A:本次疫情对公司的主营业务、营业收入和利润影响目前暂时还不大，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，2020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，且疫情之下，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，预计一季度交易量同比会略有下滑，当前交易量已逐步回升。预计2020年全行业及公司扫码交易继续保持增长态势。  Q:公司去年战略投资了千米，请问目前双方协同业务进展情况如何，千米是否对于公司saas业务带来了显著增长？在公司4.0战略下，请问2020年对于SaaS服务相关的产品、业务和布局有何新的目标和计划？如何展望未来3-5年这部分业务的收入贡献？  A:公司去年战略投资SaaS领域,采取分步实施的策略，当前还在布局阶段，第一步先投资，后续看发展。SaaS服务的商户，主要侧重于快消品、生鲜、母婴、水果、家政、批发等行业领域。  Q:公司近期与华为签订了业务合作协议，合作协议是否是排他协议？能够简单介绍一下合作领内容？公司是否对于合作的潜在业务规模和客户数量进行量化评估？  A：双方合作协议不具有排他性。合作的内容主要是：1、会员、优惠、营销业务和产品合作；2、华为钱包商家收款业务合作；3、便民应用合作；4、华为PAY线上线下推广。双方已同步完成华为钱包商家收款、用户优惠营销等业务的联合研发，未来将结合业务合作进程逐步面向市场发布推广。  Q：根据央行公布的数据，备付金余额几乎没有增长，但整体的支付规模是增长的，背后的原因是什么呢？结合拉卡拉的半年报看，公司备付金的余额却是增长的，背后的原因以及备付金结构是怎样的？  A:公司三季报备付金余额约49亿。按照中国银联要求，清算规则发生改变，导致资金沉淀增加，相应的备付金账户余额增加。行业头部公司，备付金余额会较大。  Q:未来公司是否在金融方面有其他布局的打算？  A:公司整体发展通过内生、外长方式进行布局。主要围绕如何让支付和商户经营业务变得更强大。为中小微商户提供各种金融服务是重点发展的业务。  Q:去年开始商业银行开始进入聚合支付领域，收单侧如果看待第三方支付机构、商业银行的优劣势以及未来格局的演进?  A：收单业务包含拓展商户、终端成本、设备故障排查、商户回访服务、交易行为监测等，这些对银行而言，不会优化银行的收益，反而会扩大成本，银行和第三方支付公司合作，有天然的互补效应。去年，商业银行进入聚合支付领域，实际还是第三方支付机构在做。  Q:请问积分购业务的开展情况，以及盈利情况和合作方有哪些，盈利机会在哪里？  A：积分购去年交易量超过一倍，利润增长也不错。合作方主要为上游积分源，以及下游积分消费商户。  Q：您怎么看未来监管态势？  A:未来行业还是严监管态势。  Q:请问您对线上支付、线下收单未来发展方向是怎样的？  A：经济发展带来消费增长、新型支付方式推动银行卡的渗透与市场下沉、科技进步等都是支付交易量增长的驱动因素，未来支付的交易量必然会呈现增长态势。 |
| **附件清单**  **（如有）** |  |
| **日期** | 2020年02月28日 |