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** |
| 招商证券 | 刘雨辰 |  |
| 诺安基金 | 张海涛 |  |
| 太平洋资产 | 张怡 |  |
| 太平养老保险 | 管静媛 |  |
| 长江养老保险 | 钱诗翔 |  |

 |
| **时间** | 2020年05月26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: 今年一季度支付业务交易流水规模？欺诈损失率是否受到影响？４月和５月的趋势是否发生转变？A: 2020年一季度交易流水同比下降不多，2月下旬交易流水开始回升，二季度开始同比增长。欺诈损失率与疫情没有关系，公司欺诈率远低于行业平均水平。Q：2020年公司金融科技业务，尤其是贷款引流业务发展趋势？A：2019年公司科技金融业务取得较快发展，主要为中小微商户提供贷款、理财、信用卡、保险等金融服务，其中贷款引流服务增长显著。2020年公司继续联合金融机构，大力发展贷款引流业务，将不断把商户推向持牌的金融机构，同时金融机构对我们商户提供更多的支持。Q：公司目前推出的商户SaaS服务进展情况？A：2019年公司战略布局云服务市场，陆续推出多种产品。目前主要产品包括云小店、云收单、收款码、汇管店四种。云小店帮助店家线上开店，实现经销管理、会员管理等功能。云收单主要给中小银行提供扫码支付、银行卡收单及包括交易风控模型在内的多种解决方案。收款码围绕商家的营销和会员管理提供更多服务。汇款店方面，帮助商家作会员管理。2020年公司会加大对新产品投入力度。Q: 扫码支付交易量的占比？未来会有什么新的支付方式？A： 2019年公司整体收单交易金额为3.25万亿元，其中扫码支付占比约为20%。未来的支付方式取决于技术创新与进步，以及支付受理场景的变化。Q：2020年一季度销售费用同比下降，全年来看保持什么样的节奏？A：2019年销售费用大幅下降系公司当年经营战略重心侧重点不同所致，是公司主业持续发展过程中随着经营策略的调整而反映出的正常结果。2020年，公司继续对升级产品实施大规模拓展战略，加大对云收单、收款码以及基于新零售的SaaS产品和解决方案等投入，这将带动公司市场规模的进一步提升，营销力度将有所加大。Q: 商户经营业务增速很快，未来3-5年在整个公司收入贡献度如何？毛利率未来大概会是什么水平？A：公司上市后目标是1-3年内电商科技、金融科技和信息科技净利润贡献占比达到50%。商户经营业务中不同子业务的毛利率水平高低不同，未来商户经营业务毛利率取决于当时商户经营业务的收入结构。Q：请董秘对支付行业发展做下判断，目前公司行业地位如何？A：支付行业目前仍是增量市场，交易量会不断增加，并且份额向头部集中是必然的趋势，国外经验来看头部公司市场份额更大。此外，监管越来越严格利于头部企业开拓市场。从行业竞争力来看我们公司处于领先地位。Q: 请董秘介绍下积分购业务2020年一季度情况及全年展望？ A: 积分购经营规模在行业中保持领先，去年营收也翻了一翻。2020年一季度受到疫情的影响比较大，主要头部积分客户疫情期间暂停积分兑换、长尾积分的客户未能开工，导致一季度积分购业务交易量同比下滑。但自3月份不断调整努力下，交易逐步回升，目前交易量已到达了预期的90%。全年来看，积分购业务发展战略为以头部积分业务、长尾积分业务为基础，稳扎稳打继续扩大优势，以共享经济业务为重点，实现业绩快速增长。依托积分消费市场，通过打通头部积分源为用户提供方便的积分汇聚、消费变现服务，让用户轻松管理各种积分，并支持在线下海量商户扫码消费；在为头部积分源提供服务的同时，为长尾积分源提供最全面的积分SaaS解决方案，大力拓展业务，保持公司业绩增长势头。Q: 请董秘介绍下公司2020年整体的展望A: 2020年，公司支付科技业务的交易量将呈现较好的发展态势；商户经营服务的新产品和业务会加快市场推广节奏。 |
| **附件清单****（如有）** |  |
| **日期** | 2020年05月26日 |