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：20200721001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | | 刘高畅 | 国盛证券 | | 杨然 | 国盛证券 | | 刘洋 | 申万宏源 | | 蒲梦洁 | 申万宏源 | | 宋嘉吉 | 国盛证券 | | 杨林 | 海通证券 | | 李江 | 南华基金 |  |  | | 陈渭文 | 东方阿尔法基金 |  |  | | 曹勇 | 天安人寿 |  |  | | 饶海宁 | 常春藤 |  |  | | 王天宜 | 汇添富基金 |  |  | | 樊勇 | 金鹰基金 |  |  | | 马中恕 | 混沌投资 |  |  | | 蒋锦 | 建信养老 |  |  | | 徐毅梁 | 国泰基金 |  |  | | 杜昊 | 金鹰基金 |  |  | | 郑楠 | 国寿养老 |  |  | | 杨柳青 | 东亚前海 |  |  | | 杜宇 | 银华基金 |  |  | | 丁妍乔 | 国盛证券 |  |  | | 范庭芳 | 海富通 |  |  | | 陈芷婧 | 国盛证券 |  |  | | 王浩 | 银华基金 |  |  | | 何鸣晓 | 嘉实基金 |  |  | | 刘腾 | 中银基金 |  |  | | 袁祥 | 华安基金 |  |  | | 张星 | 博远基金 |  |  | | 左远明 | 先锋基金 |  |  | | 刘华峰 | 富恩德基金 |  |  | | 赵花荣 | 国寿资产 |  |  | | 麦健沛 | 同泰投资 |  |  | | 贺宝华 | 国寿养老 |  |  | | 刘金辉 | 中欧基金 |  |  | | 程沅 | 博时基金 |  |  | | 吴秉韬 | 泰信基金 |  |  | | 钱诗翔 | 长江养老 |  |  | | 许家涵 | 天治基金 |  |  | | 骆志远 | 汇丰晋信 |  |  | | 刘锴 | 博时基金 |  |  | | 李毅 | 国寿养老 |  |  | | 周应波 | 中欧基金 |  |  | | 成雨轩 | 中欧基金 |  |  | | 尹为醇 | 中欧基金 |  |  | | 冯炉丹 | 中欧基金 |  |  | | 曾懿之 | 华泰柏瑞基金 |  |  | | 茅珈恺 | 从容资产 |  |  | | 王嘉 | 华安基金 |  |  | | 邵进明 | 平安养老 |  |  | | 王忠波 | 北信瑞丰 |  |  | | 王伟 | 中银基金 |  |  | | 谢旭阳 | 混沌投资 |  |  | | 朱战宇 | 新华资产 |  |  | | 陈衍鹏 | 诺安基金 |  |  | | 梅思寒 | 银华基金 |  |  | | 陈涛 | 嘉实基金 |  |  | | 黄海滨 | 前海联合基金 |  |  | | 傅一帆 | 财通基金 |  |  | | 王翔 | 银华基金 |  |  | | 唐能 | 银华基金 |  |  | | 黄浩 | 太平养老 |  |  | | 和玮 | 银华基金 |  |  | | 肖瑞瑾 | 博时基金 |  |  | | 王继林 | 高毅资产 |  |  | | 程海泳 | 华夏财富创新投资 |  |  | | 邵伟 | 混沌投资 |  |  | | 陈卫国 | 安信基金 |  |  | | 包丽华 | 嘉实基金 |  |  | | 沈雪峰 | 华泰柏瑞基金 |  |  | | 王睿 | 信诚基金 |  |  | |
| **时间** | 2020年07月12日-2020年7月21日 |
| **地点** | 现场调研、电话会议 |
| **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  公司证券事务总监 刘畅 |
| **投资者关系**  **活动主要内**  **容介绍** | 一、公司副总经理、董秘朱国海介绍公司经营情况  公司是2011年首批获得国内全支付牌照企业，截至目前打造了覆盖全国的机构网络，拥有庞大的商户规模。2019年完成了“超越支付”的战略规划，正式进入战略4.0阶段，以支付为切入，协同“支付、金融、电商、信息”四大科技业务板块，全维度为中小微商户提供线上与线下服务。2019年公司主动调整商户拓展、优化收入结构，向2200万中小微商户提供以科技为主的综合服务，解决商户的经营需求。未来公司将坚定执行既有战略，在保证商户规模稳步增长的同时，发力商户经营业务。2019年实现收入48.99亿元，归属母公司净利润8.06亿元，2020年一季度实现收入10.56亿元，归属母公司净利润1.68亿元。  作为头部公司，在这个行业里始终坚持创新，无论产品，还是商业模式。拉卡拉从2005年以来一直在很多方面领跑。第一个阶段从2005年到拿支付牌照之前，我们是以便利支付在领跑市场，市场份额市场第一。第二阶段进入收单领域以后，重新定义POS，推出包括智能POS、跨界手环等一些智能终端，都是在领跑。2019年上市以后投资了SaaS领域， 2019年10月份发布了4个新产品：1）云小店，针对母婴、快销、生鲜等几个行业，重点去推，帮助这些行业的商户经营，为他们提供收银、线上线下开店、会员管理、以及资金周转等；2）收款码，收款码不是一个单纯的码，还有一些隐含的小程序以及跟公众号相关的一些功能，方便这些商家的经营和管理；3）汇管店，帮助商家进行会员管理；4）再一个就是我们向银行输出的“云收单”。我们始终不断地在创新，包括我们与华为钱包开展的合作，现在就是第一步手机POS做出来了，进入市场推广期。  二、问答环节  Q：公司有哪些新的业务布局？  A：2019年公司上市后，在支付科技、金融科技、电商科技、信息科技四大业务板块都有新的业务布局，推出了一系列新的产品和业务，主要是投资布局产业互联网，收购互联网保险等科技金融资产，启动华为钱包手机POS业务，向金融机构推广云收单，深度融合四大科技服务业业务，提升商户服务能力。  Q：公司的优势在哪些方面，以及如何通过各种科技的潜在布局来提升份额的能力？  A：1）遍布全国的分支机构；2）超过2200万的商户规模；3）战略投资银行、证券、保险、网联以及产业互联网等领域，形成了为中小微商户提供支付、金融、电商以及信息等科技服务的强大能力；4）业务不断创新，上市后推出基于SaaS的“云小店”、“汇管店”、“收款码”、“云收单”、“手机POS”等产品；5）强大的技术实力，搭建了DT驱动的大数据中台和独立架构的清结算体系。  Q：公司聚焦小商户的运营，那么未来流水增长是根据什么变化？  A：首先我们聚焦每个商户的交易规模增长，其次通过自有平台提供综合服务能力以及新的产品投放获取更多的优质商户。  Q：往5G的时代去走的话，无论是手机还是其他的智能终端，是不是会从一个纯支付入口更好的变成一个商户服务的入口？  A：手机POS最大的特点一个是去终端化，但是它又具有终端的能力，它给商户的服务和体验会比以前码牌或者POS机更好，特别适合中小微商户。在5G时代到来以后，围绕降低商户的成本、提高效率，是我们主要目标。简易外设就可以使它能够替代现有的一些商用终端去实现相关的服务以前体验会好很多。  Q：公司的文化以及监管这一块的要求对我们事实上是什么样的影响？  A： 公司的文化是我们公司独特的自创的文化，总共有五层，最核心的底层文化是核心价值观，求实、进取、创新、协同、分享，公司创建以来执行的非常好。从公司团队就可以体现，团队从领军人物、创始团队、技术人员、一线经营人员，到引入行业高管人才，还是非常强大的。拉卡拉还有经营机制的优势，市场总是有效的。  从监管层面来看就是说，每个行业都受到监管，因为支付是一个金融的行业，所以它监管要求比较高。拉卡拉作为一个行业头部公司，从公司文化、团队管理、经营理念，拥抱监管，实现可持续的增长。 |
| **附件清单**  **（如有）** |  |
| **日期** | 2020年07月21日 |