证券代码：300773 证券简称：拉卡拉

**拉卡拉支付股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：20200908001

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （北京辖区上市公司网上投资者集体接待日） |
| **参与单位名称****及人员姓名** | 线上投资者交流 |
| **时间** | 2020年09月08日 |
| **地点** | “全景·路演天下”（投资者关系互动平台） |
| **上市公司接****待人员姓名** | 公司总经理 舒世忠公司副总经理兼董事会秘书 朱国海公司财务总监 周钢 |
| **投资者关系****活动主要内****容介绍** | Q：请问公司以支付为入口，开始全维度为线下中小微企业的经营赋能的“战略4.0”，具体是什么样的模式？A：您好！公司为商户提供支付科技服务，并通过线上和线下的模式，向商户经营和消费提供金融科技、电商科技、信息科技服务。谢谢！Q：面对支付宝、微信、银联这些超强同行，还有数字货币，拉卡拉外部竞争压力很大，你们有哪些理由让我们投资者对公司的未来充满信心？A：您好，公司是第三方支付行业的龙头企业，中国银联、中国网联以及VISA、Mastercard等四大国际卡组织，支付宝、微信、商业银行均与公司建立了合作伙伴关系。公司具备以下竞争优势，对未来充满信心：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）领先的技术和风控能力，搭建了DT驱动的大数据中台和独立架构的清结算体系，业务欺诈损失率保持在百万分之一的水平，智能机器人替代人工客户服务和营销服务率已经超过60%；6）强大的企业文化。Q：今年有多少机构来公司调研？与往年比较如何？A：您好，今年以来超过80家机构调研公司，其中QFII机构超过15家，谢谢！Q：请问贵公司有参加2020年9月24日-9月26日在上海黄浦世博园区举行“外滩大会”的计划吗？A：您好，公司目前有计划，谢谢！Q：分公司主要是负责哪方面，分公司是否负责招商和管理当地区域的代理么？分公司负责当地的直营商户推广么？分公司与代理会有业务冲突么？A：您好，分公司负责当地直营商户的推广，与代理没有冲突。谢谢！Q：港股移卡、美国上市的SQ，市盈率都在200倍左右，作为业务基本相同的拉卡拉在A股只有38倍，建议与机构投资者多交流，做好市值管理。A：您好，谢谢您的建议。Q：公司今年的收单新产品，是更注重代理去推广还是直营团队去推广。公司接下来会重点发展直营团队还是代理团队，为什么？A：您好，公司今年重点推广了“云收单”、“云小店”、“汇管店”、“收款码”、“手机POS”等新产品，上述产品现阶段主要由直营团队推广，接下来的会以直营、代理、行业合作等方式并重发展。谢谢！Q：拉卡拉入股收钱吧，收钱吧是主要做线下店铺支付宝微信聚合支付的公司，那入股收钱吧，对你们自身同类产品的发展推广有没有影响，对推广团队的政策有没有影响和变动。A：您好，收钱吧是公司的合作伙伴，入股收钱吧对公司自身产品的发展推广没有影响，谢谢！Q：可能即将出台的《收单外包服务机构备案管理办法》，会对渠道推广有何影响么？会如何应对？会组织代理商进行备案么？A：您好，《管理办法》有利于支付行业长远健康发展，公司将严格按照《管理办法》加强渠道管理，谢谢！Q：请问贵公司在数字货币方面有何具体研究？A：您好，数字货币的推进由央行主导，公司一直严格按照央行部署，对DCEP保持密切关注与沟通，并成立了专门团队开展研究和探索工作，谢谢！Q：请问公司如何评价与 Square 的业务和发展方向比较？A：您好，公司与Square在业务和发展方向上有一定的相同，均以支付为入口，为中小微商户的经营与消费提供各种服务。从目前公开数据看，公司的支付交易金额是Square的六倍之多，拉卡拉在支付交易规模、商户规模、盈利状况等方面依旧处于快速发展的阶段。公司在支付业务上的产品、应用场景、交易处理以及创新能力等方面也具有确定的优势。谢谢！Q：请介绍下公司战略定位及主要业务板块？A：您好，公司定位于以支付为切入，整合信息科技，向中小微商户提供线上与线下全维度经营服务，主要业务板块包括：支付科技业务、金融科技业务、电商科技业务、信息科技业务。谢谢！Q：公司2020年上半年财务费用下降较大的主要原因是什么？A：你好，财务费用同比下降较大，主要系两方面原因：一是利息收入上升：受益于经营资金与募集资金增加利息收入；二是银行手续费下降：主要是因为，按照银联规定自2019年4月起免除手续费。谢谢！Q：请问公司在国内最大的竞争对手是哪家？A：您好，国内其他机构都有自己的特长，但拉卡拉最大的竞争对手还是我们自己，谢谢！Q：公司是如何响应国家提倡的小店经济？A：您好，公司积极响应政府支持小微商户复商复市的号召，推出了“梦想加码计划”，包括手续费减免、创业基金扶持、专属保险保障、技术产品支持等多个方面，希望通过一系列优惠帮扶举措，助力全国范围内的小微商家复苏增长！公司的“收款码”、“汇管店”、“云小店”三款云服务产品，聚合刷卡、扫码、云闪付等市场主流支付手段，同时帮助小微商户快速实现云端开店、云端管理和线上获客，提升店铺的经营能力与经营效率。谢谢！Q：贵公司是否有长期投资价值？近几期业绩报告能保住上市时的利润势头吗？未来会有哪些增利润大发展的重大措施？A：您好，公司一直以成为行业数一数二、可持续成长及受人尊重的企业为发展目标，拥有覆盖全国的分支机构和销售渠道，具备强大的市场开拓、行业合作和商户触达能力。公司发展战略清晰，始终坚持“以支付切入，整合信息科技，服务线下实体，全维度为中小微商户经营赋能”的经营战略，通过持续的技术与产品创新，内生式与外延式发展并举，不断丰富公司“支付、金融、电商、信息”四大科技板块的产品矩阵，形成支付业务与商户经营业务两大增长引擎。同时，充满活力的经营机制和强大的企业文化，让公司具备极强的战略执行力，保证公司实现发展目标，持续健康成长。Q：请问支付行业进入壁垒高么？A：您好，支行行业壁垒体现在以下两个方面:第一，监管政策对行业内企业的规范运作、资质认证方面均提出了较高的要求。第二，第三方支付行业属于技术壁垒较强的行业，对稳定性、安全性和风险控制的要求极高，具体表现为：1）海量商户、大规模的交易处理能力；2）服务实时化；3）实时风险防控能力；4）资金安全和业务数据安全保障能力。这要求第三方支付机构特别是大型支付机构必须具备较强的研发能力与技术积累。Q：公司金融科技业务发展势头如何？A：您好，公司金融科技业务主要包括：1)与金融持牌机构合作，解决中小微商户日常经营的资金需求，同时提供更多金融增值服务如保险、信用卡申请等；2)凭借在支付行业累积的经验和技术能力，向中小银行提供云收单系统。2020年上半年金融科技业务延续了去年的良好形势，业务布局的成果显现，收入达到1.99亿元，同比增长了474%。谢谢！Q：近来民生、广发、光大等银行纷纷取消消费积分，对公司会不会产生不利影响？A：您好，支付行业是个增量市场，随着经济增长和科技进步，交易量会持续增加，随着对商户服务的下沉，用户经营上的需求也形成了巨大市场。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，份额向头部集中是必然的趋势。谢谢！Q：大股东持股情况?A：您好，公司主要股东承诺上市后锁定36个月，目前处于限售状态。谢谢！Q：在第三方支付公司中，拉卡拉有什么技术优势？A：您好，首先，公司基于自主云建设路线，持续对底层IDC能力和容量进行拓展升级，形成了IDC、专有云、公有云的混合云融合生态。其次，通过数据标签的持续建设结合AI深度学习逐步形成了DT驱动的大数据中台，具备为业务处理、运营、风控、智能营销等方面提供精准数据支撑的能力，智能风控系统实现伪卡、盗刷等主流作案手法监控覆盖率达95%以上，业务欺诈损失率保持在百万分之一的水平，智能机器人替代人工客户服务和营销服务率已经超过60%。更重要的是，公司建立了独立架构的清结算体系，采用分布式企业级信息技术，具备百万级TPS集群并发处理能力、99.999%的可靠性；公司的应用研发、测试和生产运行联动一体化运行机制，让公司具备强大的产研融合能力。公司在区块链、人工智能、大数据等前沿技术上的研发投入，助力产品创新，保持行业领先。截止2020年6月底，公司持有的专利55项，在申请专利49个。谢谢！Q：请问第三方支付行业交易规模未来是否还能持续增长，公司与外部机构合作情况？A：您好，央行发布的2019年支付体系运行总体情况报告显示，2019年全国社会资金交易规模不断扩大，支付业务量保持稳步增长，移动支付业务量增速相对较快。公司外部合作机构广泛，主要有：1、中国银联、中国网联以及VISA、MasterCard、Discover、American Express等国际卡组织。2、支付宝、微信，以及国内外商业银行、保险、证券等金融机构。3、移动运营商、航空公司、商超、便利店、餐饮、酒店等各类收单商户、智能终端硬件厂商等。Q：面对今年新冠疫情，公司商户支付业务采取什么应对措施？取得了哪些成果？A：您好，公司上半年启动了新一轮市场扩张计划，加速新型小微收单终端投放，截至6月末累计新增投放终端数量超过700万台，约占行业新增同类终端数量的30%，带动了公司支付科技业务收入自3月份开始持续增长，二季度同比增长达8.21%。上年半年公司收单交易金额达1.74万亿元，同比增长8.24%，其中扫码支付交易金额2,965亿元，同比增长11.12%；银行卡刷卡交易金额1.44万亿元，同比增长7.66%。谢谢！Q：公司如何看待支付行业未来的发展趋势？A：您好，支付行业是个增量市场，随着经济增长和科技进步，交易量会持续增加，随着对商户服务的下沉，用户经营上的需求也形成了巨大市场。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，份额向头部集中是必然的趋势。谢谢！Q：请问目前公司给商户提供的服务主要是哪几个方面？A：您好，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。谢谢！Q：公司2020年上半年经营情况？A：您好，公司克服了一季度新冠疫情的影响，实现了上半年业绩的逆势增长。上半年实现营业为25.06亿元同比增长0.38%，归属上市公司股东的净利润达到4.36亿元同比增长18.99%，扣除非经常性损益后的净利润为4.28亿元同比增长18.82%，实现经营性净现金流5.06亿元。尤其是第二季业绩实现了高增，收入环比增长37.27%，归属上市公司股东的净利润环比增长59.10%。谢谢！Q：公司在支付行业处在什么的地位？核心竞争优势是什么？A：您好，公司在2011年成为首批获得央行颁发的支付牌照公司之一，发展至今成为支付行业的龙头企业，经营规模处于行业领先地位。形成了覆盖全国的机构网络，拥有超过2200万服务商户，能够全维度为中小微商户提供线上与线下服务。公司核心竞争力主要体现在以下几个方面：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）领先的技术和风控能力，搭建了DT驱动的大数据中台和独立架构的清结算体系，业务欺诈损失率保持在百万分之一的水平，智能机器人替代人工客户服务和营销服务率已经超过60%；6）强大的企业文化。谢谢！Q：请展望下积分购业务2020年全年情况？A：您好，公司积分购经营规模在行业中保持领先，2019年营业收入翻了一翻。2020年全年来看，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。谢谢！Q：上市以来，账上货币资金增长幅度较大，是什么原因？A：您好，货币资金，通过向用户提供支付等科技服务收取费用，因此现金流保持良性增长。其次是备付金余额随着交易规模的增长而增长，备付金账户余额不断增加。谢谢！Q：公司在电子商务方面的业务开展情况，市场空间有多大？A：您好，电商科技是公司重要的业务板块之一，公司自主研发的积分通兑平台，链接上游积分源企业和下游丰富消费场景，2020年上半年实现交易金额18.71亿，同比增长16.86%；基于新零售的SaaS产品，为线下商户提供从商品采购、进销存、物流配送、供应链金融到会员的全供应链管理服务，公司“云小店”产品上半年已经覆盖超过14000家商户；在跨境电商方面，公司针对中小企业出口场景打造了全新的支付系统和产品，上半年成功打通境内商户在北美及欧洲电商平台的收款业务，实现跨境交易接近百亿元人民币。谢谢！Q：2020年上半年围绕商户的经营业务进展如何，未来有什么目标？A：您好，公司在2019年建立了“超越支付”的发展战略，通过科技和产品能力来满足中小微商户经营需求，形成“支付科技、金融科技、电商科技、信息科技”四大业务板块，2020年上半年公司金融、电商、信息科技业务收入达到3.19亿元同比增长109%。公司上市后目标是1-3年内电商、金融和信息科技净利润贡献占比达到50%。Q：请问支付手续费率是否还有提升空间？A：您好，从全球支付手续费率总体水平、以及支付产业链内账户侧、收单侧和清算侧各自承担的分工来看，中国的手续费率明显偏低，这些主要受目前的政策导向、市场竞争等因素影响。谢谢!Q：公司二级市场股价一直低迷横盘，大股东减持不断，公司自身如何扭转这个局面。A：您好，公司上市前的大股东合计持有公司55%股份，承诺上市后锁定36个月，目前处于限售状态。公司的经营状况和发展态势十分良好，请投资者保持信心。谢谢！Q：公司过去一直强调企业文化，请问在管理和经营上是如何体现的？A：您好，公司的文化是我们公司独特的自创，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。从公司团队就可以得到充分的体现，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，都能体现出公司文化的烙印，不断鼓舞着公司全体向着成为行业数一数二、受人尊重并可持续成长的企业目标前进。谢谢！Q：请问公司针对金融、电商、信息科技业务的发展上采取了哪些措施？A：您好，公司具体措施包括：一是加大新产品的推广力度，如云小店、收款码、云收单、汇管店、手机POS、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；四是研发新产品，深度切入交易场景，增加用户。谢谢！Q：手机POS的推出对支付行业产生哪些影响，拉卡拉有什么储备？A：您好，手机POS最大的特点是去终端化，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。公司上市以来坚持产品创新，跨界联合硬件厂商，完成了手机POS产品相关研发和技术整合，下半年将携手合作伙伴进行市场推广，打开市场空间。谢谢！ |
| **附件清单****（如有）** |  |
| **日期** | 2020年09月08日 |