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：20200923001

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （请问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** |
| 海通证券 | 郑宏达 |
| 海通证券 | 杨林 |
| 开源证券 | 陈宝健 |
| 博时基金 | 陈鹏扬 |
| 中欧基金 | 袁维德 |
| 中欧基金 | 李子靖 |
| Grandeur Peak | 蔡莉萍 |
| Grandeur Peak | Blake Walker |

 |
| **时间** | 2020年09月17日-2020年9月18日 |
| **地点** | 现场调研、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 朱国海公司证券事务总监 刘畅 |
| **投资者关系****活动主要内****容介绍** | Q：相比于其他支付公司，公司的核心竞争力什么，请具体描述？A：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：公司主要业务有哪些，最新战略规划？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。Q:支付行业未来增长动力是什么，监管对行业的影响？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。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。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。Q：外部的合作机构有哪些？A：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：公司与支付宝和微信是竞争还是合作关系？A：微信、支付宝以及银行等主要体现是账户方，公司处于收单产业链中的商户侧，公司与微信、支付宝以及银行都是合作关系。Q:商业银行未来有没有替代公司的可能？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。此外，公司上半年新成立子公司“御风科技”结合成熟支付经验和技术研发实力，推出了针对中小银行的整体支付受理SAAS解决方案“云收单”，能够有效解决银行关于商户维护、营销的痛点。上半年新拓展了6家银行客户，累计服务了18家银行机构。Q:公司在商户推广和新产品业务上保持高增，是否需要进行人员扩张？A：公司业务推广以直营、代理、行业合作等方式并重发展，从上市前到目前为止人员编制没有发生太大变化。 |
| **附件清单****（如有）** |  |
| **日期** | 2020年09月18日 |