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：20201109001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | | 中信建投 | 杨济谦 甘洋科 | | 银华基金 | 王利刚 | | 银华基金 | 刘辉 | |
| **时间** | 2020年11月06日 |
| **地点** | 北京 |
| **上市公司接**  **待人员姓名** | 公司副总经理兼董秘 朱国海 |
| **投资者关系**  **活动主要内**  **容介绍** | Q:今年支付行业增长情况是怎样的？  A:今年一季度，行业受疫情因素影响较大。二、三季度，行业整体回升。  Q：公司目前支付交易规模情况？  A：截止目前，收单交易规模单月和累计同比都增长较快，单月的交易规模从三季度以来一直处于历史最高水平，扫码交易较去年同期也实现了快速增长。  Q:今年公司收单业务扩张基于什么考虑？  A:业务扩张是公司既定战略的延续。公司2017-2018年投入较大，实现了商户数和交易规模的快速增长，2019年起，以中小微商户为重点，大力发展扫码支付和支付SaaS产品，加大产品创新和市场推广力度，巩固行业龙头地位，夯实发展基础，经营成效显著。2020年通过产品创新和拓展，实现支付和商户服务的协同发展。  Q:按照这个规律来看交易量能稳定吗？  A:从公司经营情况来看，一直稳定有效。  Q:公司如何实现可持续增长？  A:公司可持续增长主要来自：一、自身优势。拥有行业龙头、行业监管、科技创新优势；二、业务创新和市场拓展。公司凭借行业龙头地位，通过支付入口和产品创新，不断提升商户的ARPU值。三、经营管理能力。公司战略、文化、团队、机制等。  Q:央行数字货币对公司的影响有哪些？  A:根据央行关于数字货币的整体规划，数字货币流通将扩大公司的受理界面，公司在商户规模和受理推广服务上具有优势。根据目前公开信息，数字货币兑换免费，但数字货币的流通，其收费机制由市场机制决定。公司前期和相关机构合作参与数字货币的试点工作。  Q:2019年提出战略4.0 是基于怎样的背景？  A:公司的战略定位，以支付为入口，整合信息科技，通过线上线下的方式为商户经营提供服务。2019年公司上市后，公司基于云计算、人工智能等技术，和商户规模优势，发力产业互联网，提出战略4.0，加大对SaaS产品的投入，提升公司对商家经营提供线上线下服务的能力。  Q:保险服务收入类型是什么？  A:保险业务主要产品为财产险，如车险、责任险等，通过直营和代理和双驱动模式，以及微信公众号等线上方式推广，通过收取保险服务费（佣金）获得收入。  Q:金融监管政策收紧对公司金融科技业务的影响有哪些？  A:目前公司金融科技业务面向的合作机构主要为银行、保险、证券、小贷等机构，既有贷款服务、保险服务，也有云收单合作业务。金融监管政策收紧后，不会对公司金融科技业务有直接影响。公司贷款服务主要是向放贷机构介绍客户，取决于放贷机构风险偏好，公司商户规模众多，从公司商户规模和业务结构角度看，对整体收入影响也不会大。  Q:信息科技业务为商户提供哪些服务？  A:主要业务类型为：SaaS服务、广告服务、营销、会员管理、银行新专业化服等。  Q:SaaS服务方面，按照规划未来是否会将千米整合进来？目前合作SaaS服务的商家有多少？未来是否会通过内部或外部整合来加强产品端力量？  A: 公司投资千米为主要是在SaaS领域作战略性投资安排，并在运营、技术、团队上加大投入。云小店前三季度注册店铺已近2万家，对于小店经营服务这部分，今后会继续通过外部和内部整合，加强产品端力量。  Q：对公司未来展望  A：支付行业的交易规模持续增长是确定的，收单业务未来会为公司不断产生现金流和利润。同时，凭借公司规模、行业地位和科技创新能力，会不断开拓出新的赛道，包括为商户经营提供数字货币服务、SaaS业务、手机POS、境外业务等等，业务结构持续优化，创新业务占比也会不断提升。 |
| **附件清单**  **（如有）** |  |
| **日期** | 2020年11月06日 |