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：20201212001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | | 中意资管 | 臧怡 | | 中欧基金 | 罗佳明 | | 中欧基金 | 袁维德 | | 中融基金 | 汤祺 | | 中达投资 | 刘刚 | | 人保资产 | 张海波 | | 中信保诚基金 | 郭良梁 | | 兴业基金 | 廖欢欢 | | 兴业基金 | 王强 | | 凯曼资本 | 卢旭 | | 华夏基金 | 马生华 | | 嘉实基金 | 谢泽林 | | 国寿资产 | 赵花荣 | | 国投瑞银 | 王鹏 | | 国海基金 | 朱旭光 | | 大朴资产 | 李纲领 | | 天安人寿 | 曹勇 | | 工银瑞信 | 张继圣 | | 招商基金 | 侯杰 | | 昆仑健康保险 | 马泉林 | | 民生加银 | 王晓岩 | | 汇添富 | 郑慧莲 | | 汇添富 | 马翔 | | 申万菱信 | 徐远航 | | 西部利得基金 | 吴桐 | | 野村投信 | 刘伊璇 | | 长江养老保险 | 钱诗翔 | | 长盛基金 | 吴达 | | 东证资管 | 张伟锋 | | 东证资管 | 张明宇 | | |  |  | | --- | --- | | 兴业证券 | 蒋佳霖 | | 兴业证券 | 吴鸣远 | | |  | | --- | | 蒋佳霖 | | 吴鸣远 | | |
| **时间** | 2020年12月12日 |
| **地点** | 上海 |
| **上市公司接**  **待人员姓名** | 公司副总经理兼董秘 朱国海  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  今年，公司在疫情之下，基于2019年发展战略升级，加大市场推广与产品创新力度，支付、金融、电商、信息四大科技板块协同发展。交易规模、营业收入、利润同比均出现较大增长，前三季度，实现营业收入为41.68亿元，同比增长12.94%，其中，支付科技33.42亿元，同比持平，金融、电商、信息科技业务营收合计5.49万元，同比增长111%，毛利率继续保持在较高水平,归母净利润为7.35亿元，同比增长19.35%。四季度业务经营态势继续向好。分板块来看：  1、支付科技业务：整体交易规模同比去年实现了较大增长，达到了历史新高。手机POS自7月份与华为正式推广以来，入网商户数达到8.8万，平均每天签约商户在600家左右，手机POS的交易量逐月上升；面对行业连锁类型的大客户 ，今年新推出了“钱账通”这款产品，主要把支付、归集、税收、分账以及报表等诸多需求，封装成统一的软件产品，交付给客户，也开始有所产出；数字货币（DCEP）：跟央行数字货币研究所签署了战略合作协议，目前在央行指导下，积极推进数字货币的试点工作，在我们的试点商户和终端上均支持数字货币。  2、SaaS产品：“云小店”，聚焦为商户经营赋能，提供收银、进销存管理、会员管理等线上线下一体化服务，截止，目前云小店注册店铺2万家，投放收银机3400家，单月进件量平均在1600家，商家订单笔数、订单金额、支付交易规模逐月增长。“云收单”，为中小银行提供收单、扫码一体化解决方案，今年也加大投入，扩大签约银行的范围。  3、金融科技：去年收购了大树保险，今年保险业务收入大幅增长。  二、问答环节  Q：整个第三方支付行业和公司未来还有多大空间？  A：支付市场是个持续的增量市场，行业未来发展也比较乐观**，**一是经济增长、消费增长等诸多因素带来支付交易规模增长；二是科技进步带来整个支付市场的发展；三是未来规模大、机构覆盖健全、技术优势明显、经营管理优秀的公司会更加受益；公司一直站在创新的前沿，谋求可持续发展，保持行业领先。政策监管和科技的改变不断影响着支付行业的发展，对公司而言，同时也带来新的发展机遇。  Q：数字货币对行业和公司的机会是什么？  A：数字货币的推广，可以预见，对支付行业会带来比较大的变化，无论是支付方式，还是行业格局。作为法定货币，我们有理由相信，DCEP在充分保证货币运行体系安全性的前提下，会得以大力推广。  公司前期已经与央行签订了战略合作协议，在央行指导下开展数字货币的试点工作，在我们的试点商户和终端上已经能受理数字货币。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，数字货币的流通，其收费机制由市场机制决定。  Q：商户经营具体聚焦在哪些业务上？  A： 金融科技：1、云收单；向银行做能力输出，输出包括银行卡收单以及二维码支付一体化解决方案等；2、保险贷款理财服务，与银行、保险等金融机构合作，为商户或用户提供贷款、保险理财、信用卡推广等服务。  电商科技：1、积分消费业务，基于我们自主研发的积分云平台，将上游银行、运营商和航空行业的积分源，换成我们平台内的统一积分，通过我们下游合作的三万家店面里实现商品兑换；2、新零售业务，主要是新零售业态下的分销和供应链。  信息科技：1、SaaS以及云服务。2、广告业务，依靠公司app、公众号等数千万的用户流量获取广告收入。3、营销业务，跟与国内、国际卡组织合作，开展营销活动；4、会员服务，针对我们特定的客户群，提供清算到账、会员特惠等相关服务；5、银行的专业化服务。  Q：公司商户经营业务未来的蓝图？  A：支付是公司的入口业务，未来金融科技、电商科技、信息科技等支付以外业务的净利润占50%。目前已经超过30%。  Q：请介绍公司在云计算和产品云化方面的进展情况  A: 公司加强云生态建设，已形成自有的云建设路线，并实现了公有云、专有云、IDC的混合云融合生态。2018年公司启动了新一轮的大规模IT建设，2019年SaaS产品在各个业务领域逐步落地，形成了标准化的软件产品。通过混合云建设，实现场景应用向云迁移，业务从简单定制化开发转变为基于标准化平台和个性化模块的产品输出，领域从商户输出扩展至银行、券商、保险、批发等，业态从产品定制转为SaaS化服务。  产品云化方面，具体来看：新一代支付系统升级，已经搭建起新型分布式开发PAAS中间平台，基于支付的产品体系整体应用向“云原生”迁移，结合支付业务体系、大数据和人工智能模块，快速响应前端客户需求，形成云服务产品。如已投放市场的“云小店”、“汇管店”、“收款码”、“云收单”、“钱账通”等SaaS产品。  Q：怎么看待和美团、蚂蚁的竞争？所处行业天花板比较低？  A：我们跟蚂蚁是合作关系，在整个支付产业链，蚂蚁主要发挥账户侧功能，我们发挥商户侧的功能，双方保持合作的关系。美团模式的出现，从这几年行业的发展情况来看，没有影响行业格局，不具有可比性。从国内外支付市场比较来看，支付的交易规模每年都会持续稳步提升，同时，科技进步和政策驱动，会给整个行业带来新的赛道和发展机遇，比如数字货币等。  Q：公司如何看到支付交易的风险问题？  A：公司支付系统目前每天要处理近3000万笔的交易，每天的交易金额在150亿左右。每一笔交易，都是通过我们的风控系统去做识别。举例来说，交易发生的时间、金额、笔数、地点是否合理？是否与商户所在的行业经营特征相匹配？这些都是我们交易风控系统的模型参数因子。有瑕疵的交易会被系统主动拦截，再作进一步的风险识别。公司的风控能力在行业处于比较优势的水平，欺诈损失率保持较低的水平。 |
| **附件清单**  **（如有）** |  |
| **日期** | 2020年12月12日 |