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：20210107001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | |  |  | | --- | --- | | 机构名称 | 参与人员 | | 高盛高华 | 杨硕 | | Balyasny Asset Management | Lu, Frank | | Artisan Partners Asset Management Inc | Vandamme, Brice | | China Inv Corp - Government Agency - National/Sovereign | HU, Hanwen | | Manulife Inv Mgmt (Hong Kong) Ltd | Li, Wenlin | | Marshall Wace Asia Ltd | Gao, Yitong | | Millennium Partners LP | Kim, Paul | | New Silk Road Inv | Lien, Ber Luen | | Nikko Asset Mgmt Asia Ltd | Monson, Peter | | Oasis Mgmt (Hong Kong) LLC | Guan, Richard | | Robeco | Satterly, Bryan | | Schroders Plc | Lin, Sherry | | Sylebra HK Co Ltd | Fang, Yuan | | Ward Ferry Mgmt Ltd | Kaul, Anubhav | | Ward Ferry Mgmt Ltd | Sheridan, Robert | |
| **时间** | 2021年1月7日 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接**  **待人员姓名** | 公司副总经理兼董秘 朱国海  证券事务代表 田鹏 |
| **投资者关系**  **活动主要内**  **容介绍** | 一、公司经营情况介绍  公司创立于2005年，2011年成为获得央行颁发的支付全牌照首批企业，2019年4月公司登陆深交所创业板，并正式进入战略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。2020年，公司在疫情之下，加大市场推广与产品创新力度，交易规模、营业收入、利润同比均呈现较快增长。具体来看：  1、支付科技业务：公司主要为商户提供覆盖各类支付方式与各种受理终端形态的综合支付服务。公司抓住国内缓解、复商复市的窗口，通过产品创新和加大市场拓展力度，支付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。同时，在数字货币（DCEP）方面：跟央行数字货币研究所签署了战略合作协议，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；手机POS产品自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。  2、电商科技业务：  （1）公司针对商户全供应链管理的需求，提供“云小店”SAAS产品，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。  (2)公司打造的积分通兑平台——积分购，上游接入通信运营商、银行、航空等行业的头部积分源，下游打通品牌商超、连锁餐饮、在线商城、视频平台等线上、线下消费场景，提升上游积分用户的活跃度和积分价值，为下游带来客流，从中收取相应的服务费。去年，积分运营业务因为疫情原因，业务受到一定影响，因此收入略有下滑。  3、金融科技业务：  金融科技业务大致分为三类：一是针对公司覆盖的商户经营过程存在的资金需求，与外部专业持牌金融机构合作，为商户推荐适合其需求的贷款、理财、申办信用卡等产品；二是通过2019年底收购的大树保险，为商户提供保险经纪服务，这块收入去年增长幅度较大；三是为公司向中小银行提供云收单系统，使其具备受理银行卡收单、扫码支付以及风险监控等能力。   1. 信息科技业务：   信息科技业务具体包含了（1）会员订阅服务：用户通过付费升级为会员，会员可以享受实时到账、手续费减免、延迟赔偿等一系列专项增值特权。（2）广告服务：基于公司千万级APP用户、公告号粉丝的流量资源，为广告主提供投放服务。（3）营销服务：与中国银联、商业银行等机构合作，向其持卡人、账户用户等用户提供卡券核销、优惠促销等服务，提升持卡人活跃度，获得营销服务费用等。  二、问答环节  Q:央行对三方支付行业的监管对公司会有什么样的影响？  A：每个行业都有监管的要求，监管有利于行业长期规范发展，同时也利好行业龙头企业。  Q:数字货币对公司会有什么样的影响？  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。  公司与央行数字货币研究所及央行指定的六大运营机构均签署了数字货币战略合作协议，正积极推进系统对接和调试，制定数字货币受理解决方案，推进试点城市数字人民币场景落地。  Q：在数字货币方面，公司未来需要做哪些投入？硬件终端的折旧年限是怎样的？  A：公司在后台业务系统、数据中台和前端受理机具均作了相应的升级，目前公司的终端产品已可以受理数字货币支付。随着未来数字人民币全面落地推广以及终端迭代更新，公司需要在终端层面进行大量的投入，公司也正在做相应的规划，以匹配自身在数币受理市场的龙头位置。  公司根据机具类型不同，折旧年限在2-5年不等。  Q:目前三方支付行业银行卡收单业务竞争格局是怎样的？  A：银行卡收单的头部公司主要有银联商务、拉卡拉、通联等。  Q:公司的竞争优势有哪些？  A:公司的竞争优势主要体现在核心管理和技术团队、战略布局、用户规模、行业地位、技术实力、产品创新、分支机构健全等。  Q：请问公司商户拓展的主要方式？  A：公司拓展商户的方式主要有：（1）自营模式，依托于覆盖全国各省会城市以及超过300多个二级地市的分支机构；（2）渠道合作模式：一是与专业商户服务机构，二是与硬件厂商合作的手机POS产品，手机用户的转化。  Q：公司商户结构如何？主要分布在哪些行业？  A: 公司商户以二线及县乡级城市居多，一线城市大概占比10%，二线城市37%，三线城市及以下53%。年交易额50万以下的中小微商户贡献的交易量，超过80%。行业分布上，覆盖了商超、便利店、餐饮、贸易、物流、银行、保险等行业。  Q:公司是通过何种方式维护商户从而提高商户的忠诚度？  A：通过品牌、信誉、产品、服务等。  Q:积分购业务的收费模式是怎样的？  A:上游通过积分运营商积分源输出以获得手续费，下游通过积分消费方式为商户引流并收取折扣返点，针对不同的商户类型和规模实行差别费率制。  Q:对公司未来的展望。  A:公司经过2019年战略调整使得 2020年呈现增长态势，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，公司作为行业龙头，未来将继续享受科技创新、监管政策等方面的红利，并重点推进三大方向业务：（1）积极布局数字货币（DC/EP），抢占数字人民币落地推广带来的行业机遇；（2）积极推进云建设，实现场景应用向云迁移，不断丰富完善SAAS产品，满足商户全维度经营需求；（3）继续加大产品创新力度，与时俱进，始终保持行业领先性。 |
| **附件清单**  **（如有）** |  |
| **日期** | 2021年1月7日 |