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：20210111001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中信证券 、新华基金  |
| **时间** | 2021年1月11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 |
| **投资者关系****活动主要内****容介绍** | Q：公司去年经营情况以及未来展望A：去年公司通过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，经营收入、利润同比均出现较大增长，支付交易规模也创下历史新高。未来公司将依托产品创新能力、覆盖全国的分支机构与渠道网络以及经营团队，抓住数字货币、新零售、产业互联网等机遇，实现持续增长。Q:数字货币对公司的影响A：数字货币的推广，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工、农、中、建、交以及邮储银行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:如何看待支付手续费对营收的影响A：相比国外百分之几级别的费率，国内千分之几级别的支付手续费率处于非常低的水平，尤其是收单机构所得份额更少，尽管如此，公司依然保持较高的毛利水平，整体毛利率保持在40%以上。今后，市场集中化程度提升，手续费率的提升对于收入增长弹性更大。Q:公司的商户拓展方式主要有哪些A：公司拓展商户的方式主要有：（1）直营模式，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：公司竞争优势是什么A：支付公司靠综合实力，公司具有团队管理、技术实力、产品创新、机构布局等优势。Q:请介绍一下公司的直营团队与渠道合作建设情况A：公司直营的分支机构已经比较健全，目前已经覆盖了全国各省会城市以及超过300多个二级地市，直营团队承担着当地商户和SaaS产品推广。公司与主要渠道合作伙伴保持长期稳定的合作关系，并定期为合作伙伴提供业务培训。Q:公司的产品创新有哪些布局储备A：（1）公司的各类终端产品已具备受理数字人民币的能力；（2）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；（3）手机POS产品；（4） “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；（5）围绕行业类客户及其上下游各角色的场景化资金结算和账户诉求，提供支付+账户（钱包）+增值服务的灵活云SaaS服务方案“钱账通”等。Q:公司云小店的发展情况：A：公司自去年针对商超、便利店、以及母婴、生鲜行业，在试点城市开始打样，目前云小店注册店铺2万家，商家订单笔数、订单金额、支付交易规模总体保持逐月增长。 |
| **附件清单****（如有）** |  |
| **日期** | 2021年1月11日 |