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：20210119001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | |  | | --- | | 海通证券 | | Janchor Partners | | 中信证券 | | 中邮基金 | | Blackrock | | 马可波罗 | | 淡马锡 | | 淡马锡 | | 润晖 | | 平安资产 | | 大家资产 | | 诚盛投资 | | 高毅资产 | | 淡水泉 | | 源乘投资 | |
| **时间** | 2021年1月19日-2021年1月22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  公司证券事务代表 田鹏 |
| **投资者关系**  **活动主要内**  **容介绍** | Q：请介绍公司及创始人情况  A：公司创立于2005年，2011年首批获得央行支付牌照，2019年4月登陆深交所创业板，并进入战略4.0阶段，以支付为切入，整合信息科技，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，公司加大市场推广与产品创新力度，营业收入、利润、交易规模同比均呈现较快增长。  董事长孙陶然先生毕业于北京大学经济管理系，连续创办和联合创办了包括拉卡拉、蓝色光标、恒基伟业、考拉基金、昆仑学堂体系型商学院等在内的多家知名企业和机构。同时，担任北京市政协委员、北京市工商联副主席、民革中央经济委员会副主任等职务。在拉卡拉十余年的发展过程中，他不断实践和总结，创立了独树一帜的企业管理“五行文化”。    Q:请介绍下四个科技业务板块去年的经营情况  A：（1）支付科技：支付业务整体交易规模、营业收入同比去年均实现了较大增长，达到了历史新高。与央行数字货币研究所以及六大运营机构签订合作协议，参与制定数字货币受理解决方案，加快系统对接和终端升级，积极开展数字货币试点工作，推出了手机POS、钱账通等创新产品。（2）金融科技：与金融机构合作，为商户贷款、理财、信用卡申请等提供服务，去年收入增长较好；“云收单”为中小银行提供收单业务一体化解决方案；保险经纪业务从零开始，去年前三季度就实现了近2亿元收入。（3）电商科技：去年前三季度，积分运营业务实现交易金额 31亿元，同比增长34.78%，2020年全年交易规模同比有较大的增长。考虑到未来独立发展，积分运营子公司去年底做了管理层收购，公司作为第二大股东不再控股；云分销业务，为公司“云小店”的商户提供货源采购服务，去年四季度开始试点打样，目前跑出来的数据不错。（4）信息科技：包含广告营销、会员管理、银行服务、卡组织合作、以及SaaS产品收入，去年前三季度信息科技业务整体实现30%左右增长。  Q:数字人民币对公司乃至支付行业的影响  A:1）数字人民币作为法定货币，会得以大力推广，且推广成本较低； 2）数字货币的出现将改变行业的业态，利好三方支付行业头部公司，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，在央行指导下开展数字货币的试点工作，我们的试点商户和终端上已经能受理数字货币。  Q:公司扫码支付情况  A:扫码支付交易量保持较快增长，去年前三季度的扫码支付交易量已经超过2019年全年扫码交易量。  Q;公司在行业的市占率情况  A:公司的交易规模大概占到第三方支付行业的8%左右。  Q:渠道展业模式的利弊  A:通过与渠道合作，可以获得商户规模的快速增长。因此，渠道合作伙伴资质、经营能力以及与公司合作关系，对商户质量及交易量是否稳定和持续发展，有着很大的关系。同样，支付公司的品牌、信誉、技术、清算能力是渠道商的重要考量因素。  Q:跨境业务的规划  A:公司海外布局有两块，一是海外支付受理，一是跨境支付。因为去年疫情的影响，两块业务略有下降，但影响规模不大。  Q:收钱吧与公司的关系  A:公司与收钱吧是合作伙伴关系，也是收钱吧的股东。  Q:公司与联想控股的关系是什么，双方是否存在业务协同性  A:联想控股为公司第一大股东，占有一席董事会席位，不对公司构成直接控制关系。公司依靠自身团队和优势独立自主经营。  Q:公司SaaS的收费模式  A:基础软件服务费，配套设备费用，包括标准配置和个性订制。  Q:SaaS服务方面公司与美团等的关系  A:所服务商户行业类别不同，公司主要为商超、便利店以及母婴、生鲜行业商户提供服务，双方在商业模式、产品和服务存在差异性。  Q:公司未来的发展机会以及相应的产品创新有哪些  A：公司目前可以明确看到数字货币、SaaS服务、手机POS、海外及跨境支付几个赛道的发展机遇。在产品创新和储备，各类支付终端产品能受理数字货币，迎接数字货币的到来；针对中小银行的云收单产品；B2B的SaaS产品；手机POS等场景支付和行业应用的产品。 |
| **附件清单**  **（如有）** |  |
| **日期** | 2021年1月22日 |