

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：20250520001

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 20 日 (周二) 下午 15:30~17:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理王国强 2、董事、副总经理、董事会秘书、财务总监朱国海 3、独立董事程蕾熹
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况（已合并相同提问） 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： Q：公司目前主要的经营思路是什么？ A：您好，公司扎实推进“推广数字支付、共享数字科技、兑现数据价值”的经营战略，进一步稳固支付业务的领先优势，同时，加快支付与 SaaS 融合，推动公司业务转型，聚焦重点领域，深化“支付+”布局，增强为商家从前端到后台的全链路经营需求提供深层次服务的能力，助力商户生意增长，实现公司业务的纵向和横向拓展，通过提升商户服务附加值，推动公司盈利能力更长远的增长。 Q：2025 年公司经营重点方向有哪些？ A：您好，2025 年公司将重点围绕以下方面开展工作：（1）SaaS

	转型加力增效。重点聚焦餐饮、零售业态加大市场推广力度，实现商户数量规模级增长；围绕 SaaS 商户经营场景，着力挖掘商户综合价值，通过“支付+SaaS+数据服务”，提升商户综合收益，推动盈利能力的进一步提升。（2）继续巩固支付业务领先优势，推动扫码业务继续增长，大力提升外卡受理便利性，做大做强跨境支付，在人民币国际化的进程中不断提升为“走出去”的中国企业服务的能力。（3）“AI First”落地见效。以 AI 技术为核心引擎，以“AI+数据”中台为依托，以 AI 场景化应用为落脚点，不断推动研发、风控、运营、客服等工作的智能化升级，推出更多面向内部运营和商户经营的场景化 AI Agent，更好满足内部运营需要和商户服务需求。 Q：公司年报里提到推动 SaaS 转型，请问 SaaS 业务对公司有什么重要意义？ A：数字经济时代，支付产业正在发生深刻变化，商家的需求在变，商家对支付服务本身之外的需求越来越多元越来越迫切，传统的支付服务边界正在被打破。公司通过加快支付与 SaaS 融合，深化“支付+”布局，增强为商家从前端到后台的全链路经营需求提供深层次服务的能力，助力商户生意增长，实现公司业务的纵向和横向拓展，通过提升商户服务附加值，推动公司盈利能力更长远的增长。 Q：在人民币国际化的大背景下，公司跨境业务发展势头如何？ A：2024 年，公司积极为中国品牌出海打造场景化、个性化、一体化的跨境支付解决方案，建设数字贸易发展生态，服务客户超 12 万家，同比增长 80%，跨境支付交易金额 492 亿元，同比增长 14%。2025 年一季度，公司跨境商户规模和跨境支付交易金额同比分别增长了 76%和 85%。 Q：去年 chinatravel 和 city 不 city 在国外视频网站上爆火，
--	--

	再加上国内 144 免签政策的落地,极大方便了外国人士到国内游玩,贵公司是否有推出便于外国人士在国内出行的措施,是否受益于这波入境游热潮? A:您好,公司积极响应国家鼓励加强外卡受理环境建设的号召,加大受理市场拓展投入,努力实现新增商户外卡受理功能应开尽开、能开尽开。2024 年,公司外卡交易覆盖了全国 285 个城市,同比增长 45%,新增外卡受理活跃商户同比增长 2 倍,外卡交易金额同比增长 4.4 倍。 Q:公司经营稳健,现金流情况良好,有考虑利用并购重组加快发展么? A:您好,并购重组是上市公司通过资本市场推动高质发展的重要手段。公司已通过战略投资天财商龙,加快在餐饮行业的“支付+SaaS”布局,今年一季度,公司餐饮 SaaS 产品新覆盖 5 万家品牌餐饮商户,同时针对中小连锁餐饮商户和海外餐饮商户推出了定制化 SaaS 产品。后续公司将围绕“支付+SaaS”的战略规划,适时开展对优质标的的投资或收购,强化主业核心竞争力,发挥产业协同效应,拓展业务覆盖范围,提升公司质量和价值。 Q:公司海外跨境支付涉及哪些国家,规模有多少? A:公司的跨境支付网络覆盖全球超 100 个国家,为中国品牌出海打造场景化、个性化、一体化的跨境支付解决方案,提供全球代收付、外汇管理等一站式跨境资金服务。2024 年,公司跨境支付业务服务客户超 12 万家,同比增长 80%,跨境支付交易金额 492 亿元,同比增长 14%。 Q:公司宣布 2.5 亿元战略入股天财商龙是基于怎样的考量,对公司未来发展有什么促进作用? A:公司战略投资天财商龙,旨在加快餐饮行业的“支付+SaaS”布局。天财商龙深耕餐饮行业信息化管理近 30 年,对餐饮经营
--	---

	全流程的痛点和需求把握精准，其 SaaS 系统功能全面精细，覆盖点餐收银到厨房管理、会员营销以及供应链各环节。天财商龙的产品能力、商户规模以及专业性，与公司致力于为商户提供深度数字化服务的目标高度契合，双方联手能全面覆盖餐饮行业数字化升级需求，打造更优质的一站式服务。 Q：公司在 AI 方面有什么规划。 A：您好，公司推行“AI First”理念，以 AI 技术为核心引擎，以“AI+数据”中台为依托，以 AI 场景化应用为落脚点，不断推动研发、风控、运营、客服等工作的智能化升级。深度融合多模态处理、AIGC 自助生成等 AI 能力，推出更多面向内部运营和商户经营的场景化 AI Agent，更好满足内部运营需要和商户服务需求。 Q：您好，请问拉卡拉与支付宝具体的合作情况，碰一碰智能云音箱产品何时投放市场？ A：您好，拉卡拉将与支付宝合作联合推出多款“碰一碰”支付终端，预计将在下半年面世，并适时开始市场推广。 Q：公司 24 年分红多少？ A：您好，公司已实施了 2024 年度中期分红，每 10 股派发现金股利人民币 4 元(含税)，合计派发现金股利人民币 320,007,976.80 元（含税）。2025 年 5 月 16 日公司 2024 年度股东大会已审议通过公司 24 年度分红方案，将每 10 股派发现金股利人民币 2 元（含税），合计派发现金股利人民币 157,616,488.40 元（含税）。谢谢。 Q：公司的商户结构有没有变化？ A：您好，2024 年，公司服务的中大型行业客户快速增长，数量较去年翻番。
--	--

Q：公司年报里提到深耕行业客户，具体服务了哪些行业哪些客户呢？

A：2024 年公司服务了 63 个细分行业近 3000 家中大型行业客户，包括理想汽车、蔚来汽车、红星美凯龙、物美超市、贝壳找房、保利物业、捷停车、朗姿医疗、乡村基、海马体等，客户数量同比增长 98%。透过这些平台型、连锁型客户，公司服务了 20 万活跃的品牌门店。

Q：听闻近期央行数字货币推广政策有很大的调整，数字货币研究所将全面负责研发和推广工作。公司作为首批战略合作伙伴，目前取得了哪些实质性的进展，下一步有没有和数研所继续加强合作的具体机会？谢谢！

A：公司自首批与央行数研所签署战略合作协议后，真正进入了数字人民币核心试验领域。公司不断完善数字人民币支付体验，推进数字人民币在更丰富的场景下应用推广，已实现从小微商户到 KA 商户、从零售支付到 B2B 支付的全产品条线支持数币受理。2020 年至今，公司参与了全国试点城市的数字人民币推广，在 2022 年北京冬奥会，携支持数币支付的智能手环钱包和手机 POS 产品，为赛场内外提供支付服务支持，深度参与北京冬奥会支付环境建设。

Q：请王董对支付行业前景谈下看法

A：24 年以来，政府有关部门颁布的《非银行支付机构监督管理条例》和《非银行支付机构监督管理条例实施细则》相继正式实施，旨在保障支付行业高质量、可持续规范化发展，公司看好支付行业长期发展前景。

Q：公司 24 年研发有更多投入吗？

A：您好，公司 2024 年研发费用投入了 2.61 亿元，同比增长了

	4.24%。谢谢。 Q: 您好，现金储备倍增，接下来会有什么规划？ A: 公司将围绕“支付+SaaS”的战略规划，适时开展对优质标的的投资或收购，强化主业核心竞争力，发挥产业协同效应，拓展业务覆盖范围，提升公司质量和价值。 Q: 公司的价值正在源源不断的提升，市值管理是否也能得到有效管理。 A: 公司董事会于2025年4月24日审议通过了《公司市值管理制度》，将牢固树立回报股东意识，采取措施保护投资者尤其是中小投资者利益，诚实守信、规范运作、专注主业、稳健经营，以新质生产力的培育和运用，推动经营水平和发展质量提升，并在此基础上确保信息披露合规和质量，做好投资者关系管理，必要时积极采取措施提振投资者信心，推动上市公司投资价值合理反映上市公司质量。 Q: 请问公司目前股东人数是多少，同比，环比增长或减少多少？ A: 您好，截止2025年3月31日，公司股东为65,851人。股东人数问题请关注公司定期报告的相关内容，谢谢！ Q: 支付业务费率是否还有提升空间？公司如何看待费率变化趋势？ A: 您好，短期内行业费率处于相对平稳状态。公司近几年来，通过调整部分产品价格、大力发展扫码业务，来改变公司交易结构，以提高公司净费率水平。 Q: 关税战对公司有没有影响 A: 没有。
--	--

	Q: 拉卡拉业务与支付宝和微信支付, 银行传统转账存在竞争关系, 是否对业务造成压力, 如何在竞争中突围? A: 公司与支付宝、微信、商业银行属于合作关系, 谢谢! Q: 联想控股会回归 A 股吗? 通过拉卡拉重组上市。 A: 联想控股是港股上市公司, 请关注联想控股发布的公告。 Q: 近期有无股东减持 A: 特定股东减持公司需要发布减持计划预披露公告, 请关注公司相关公告, 谢谢! Q: 公司股权分红登记日是什么时候? A: 公司将根据经营计划尽快实施分红, 具体请关注公司后续相关公告。 Q: 公司会跟蚂蚁, 支付宝, 重组吗? A: 不会 Q: 公司一季度注销了 1000 多万股, 后面还会继续回购注销么? 对股东有啥影响? A: 您好, 经 2025 年 5 月 16 日公司 2024 年度股东大会审议通过, 公司后续将回购注销 1,141.75 万股限制性股票。回购注销将直接减少公司流通股份, 提升每股收益, 更好维护全体股东的权益。 Q: 公司 24 年支付交易量有多少? 在行业里处于什么水平? A: 您好, 2024 年公司数字支付业务的交易金额达到 4.22 万亿元。24 年拉卡拉在收单交易量中处于行业领先地位。谢谢。 Q: 公司 2025 年一季度业绩下滑什么原因? A: 受季节性因素、春节长假及行业整体承压的影响, 公司支付交
--	---

	易金额 9820 亿元，同比下降了 10.51%，导致收入与净利润的同比减少。 Q：公司市值及信披 A 级已达到证监部门近期公布的资产重组新规中简易快速重组标准，请问公司是否能否把握机遇，适时启动资产重组等工作，推动公司快速向好发展？ A：公司希望能通过适时开展并购重组推动公司更快更好发展。 Q：今年以来公司跨境支付业务大幅增长，利润为何没有在一季报体现出来，这块业务毛利率比国内业务相比是否更高？ A：公司今年一季度跨境支付交易金额同比增长了 85%，已体现在公司支付业务收入中，跨境支付的毛利率比国内支付业务毛利率更高。 Q：投资天财商龙后，公司有什么新的 SaaS 产品推出吗？ A：公司与天财商龙共同推出的新一代餐饮智能管理平台—青橙餐饮云，专注为餐饮企业提供一体化数字解决方案，拥有智能收银终端、沉浸式智慧餐厅、全域会员增长赋能、供应链数智化管控、智能报表平台五大核心能力。 Q：请问朱总，拉卡拉在跨境支付，跨境电商结算，这块是如何分润的。比如 1 万美元，通过拉卡拉这个平台，拉卡拉有多少的利润。 A：您好，拉卡拉在跨境支付，跨境电商结算这块中，根据交易金额按照一定的比例收取手续费，谢谢。 Q：24 年公司扫码占整体交易量的比例有多少？ A：您好，公司 2024 年全年支付交易金额 4.22 万亿元。其中，扫码交易金额 1.36 万亿元，同比增长 13.27%，扫码业务占比提升至 32%，交易规模和增速均行业领先。
--	--

	Q: 公司目前可以受理哪些境外卡支付? A: 公司已获得 VISA、MasterCard、American Express、Discover&DCI 和 JCB 五大国际卡组织会员资质并实现交易通道直联, 可受理五大国际卡组织的银行卡境内刷卡支付。 Q: 公司有 AI-Agent 落地吗? A: 公司 AI 客服智能体, 在全年 800+万次客户接线服务中实现超 70%人工替代; AI 风控智能体 100%覆盖商户入网审核作业, 准确率达 85%; 贷后管理 AI 智能体、培训 AI 智能体等已在银行客户成功落地。2025 年, 公司加快 AI 融合步伐, 重塑新一代商户钱包 APP 产品, 通过多模态智能对话重构支付服务, 打造商户智慧开店、智慧经营的智能体应用。 Q: 公司 24 年扫码支付有没有继续增长? A: 您好, 公司 24 年扫码交易金额为 1.36 万亿元, 同比增长 13.27%, 交易规模和增速均行业领先。 Q: 公司可以支持 shein, Temu, 虾皮等跨境电商平台的收款吗? A: 公司跨境支付产品已覆盖 20 多个全球主流电商平台收款, 包括: amazon, TEMU, TikTok, SHEIN, Shopee, wayfair, ebay, Lazada, AliExpress 等。 Q: 公司的商户数量有没有增长? A: 2024 年公司服务的活跃商户规模继续扩大, 数量同比提升 9%。 Q: 公司发展 SaaS 业务与 AI-gent 有没有关系? A: 随着 SaaS 化转型的深入推进, 公司沉淀的数据维度更加丰富, 助推 AI 行业专家模型的训练, 并基于商户数字化经营的 SaaS 工具, 深度融合多模态处理、AIGC 自助生成等 AI 能力, 能更好打
--	--

	造商户智慧开店、智慧经营的智能体应用。 Q：公司 24 年经营性现金流情况如何？ A:您好，公司 2024 年经营现金流净额为 8.99 亿元，同比增长 137.8%。谢谢。 Q：公司有跨境支付牌照吗？公司跨境支付覆盖了多少国家？ A:您好，公司具备国家外管局批准的跨境外汇支付备案及人民银行批准的跨境人民币业务备案资质，公司的跨境支付网络覆盖全球超 100 个国家地区。 Q：公司 24 年毛利率有多少？是否有提升？ A:您好，公司 2024 年整体毛利率为 30.02%，较 23 年提升了 1.67 个百分点。谢谢。 Q：公司是否已接入 DeepSeek 等大模型？ A:公司已经接入 DeepSeek 大模型，并且也与其他大模型进行合作，应用于公司的 AI 原生的拉卡拉 APP 等 AI 应用。 Q：公司做 SaaS 是否有重点行业和领域？ A:24 年以来，公司重点深化餐饮行业“支付+SaaS”布局，覆盖更大范围的连锁餐饮商户，强化为餐饮商户提供包括点餐、收银、会员营销到厨房管理及供应链各环节在内的更全面、更精细的服务能力，加速餐饮行业运作模式升级，助力餐饮业提升经营效率和服务品质。今年一季度，餐饮 SaaS 产品新覆盖 5 万家品牌餐饮商户，同时针对中小连锁餐饮商户和海外餐饮商户推出了定制化 SaaS 产品。 Q：24 年公司采取了哪些措施实现扫码的较快增长？ A:公司上市以来高度重视扫码业务发展，近 5 年从技术、产品、
--	--

	运营和客户体验方面多方位持续发力，构建起扫码业务的市场竞争力，2024 年，公司扫码交易金额达到 1.36 万亿元，较去年增长 1595 亿元。2024 年，公司持续优化支付开放平台一站式接入服务，驱动中大型客户增长，通过 API 调用产生的扫码交易金额新增 802 亿元，同比增长 180.91%；同时，公司继续加大市场拓展力度，码牌、音箱类产品新增投放 292 万台，新增扫码交易增长 1008 亿元，同比增长 60.56%。 Q：国家鼓励文化旅游消费，公司是否有推出相应的创新产品？ A：公司支付产品创新始终“因需而变”，不断打磨“更便捷”“更懂你”的支付服务。2024 年，为配合国家提振内需，公司仅历时 2 个月，便快速打造出针对集市、文化节等场景的支付+解决方案，自 8 月份上线后成功服务了全国 48 个音乐节、嘉年华、主题市集等活动。 Q：公司持有蓝色光标股票多年，是否达到了预期目的？谢谢！ A：公司持有蓝色光标的股票市值实现了大幅增长。 Q：公司为何要战略投资天财商龙？ A：餐饮企业数字化转型需求强烈，餐饮行业是公司推进“支付+SaaS”转型的重点关注赛道。公司战略投资天财商龙，旨在加快餐饮行业的“支付+SaaS”布局。天财商龙深耕餐饮行业信息化管理近 30 年，对餐饮经营全流程的痛点和需求把握精准，其 SaaS 系统功能全面精细，覆盖点餐收银到厨房管理、会员营销以及供应链各环节。天财商龙的产品能力、商户规模以及专业性，与公司致力于为商户提供深度数字化服务的目标高度契合，双方联手能全面覆盖餐饮行业数字化升级需求，打造更优质的一站式服务。 Q：公司对于机器人新兴产业有否布局
--	--

	A:公司 AI 客服机器人，在全年 800+万次客户接线服务中实现超 70%人工替代；AI 风控机器人 100%覆盖商户入网审核作业，准确率达 85%；贷后管理 AI 机器人、培训 AI 机器人等已在银行客户成功落地。 Q: 问据报道：基于“AI First”战略，拉卡拉同步推出 AI 系列产品，发布 20 个 AI 智能体，全面重构服务交付模式。请简要介绍一下拉卡拉的 ai 智能体，谢谢！ A:公司商户 APP 正式升级为 AI 钱包，将账单查询、设备答疑、个性化结算、智能开店助手等高频功能分别以独立智能体呈现，打造一个可持续学习、动态进化的店铺经营“超级大脑”。用户无需在静态菜单中层层查找，只需“说出问题”，系统即“理解意图、直接解决”，实现“对话即服务”。钱包 APP 目前已集成 8 个内部智能体及外链的 9 个外部智能体。
附件清单(如有)	
日期	2025-05-22