

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：20210524002

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访                                <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会                              <input type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他（<u>请问文字说明其他活动内容</u>）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>Polymer Capital UG Investment Advisor Oasis Management Company Limited Brilliance Asset Management Ltd Millennium Capital Management (HK) Ltd Summer Capital Management Company Limited Anatole Man Group Allard Partners Limited Hel Ved Capital Management Limited TX Capital Value Fund Telligent Capital Management Limited CLSA - Hong Kong CLSA - Singapore Pictet-GEM-Asia New Silk Road Investment Pte Ltd Neo-Criterion Capital Limited Wellington Management Co. LLP CITIC Securities Company Ltd Best Investment Corporation Wah Hin &amp; Co (Pte) Ltd APS Asset Management Pte Ltd New China Asset Management (HK) Limited Allianz Global Investors Asia Pacific 中信证券、中信里昂证券、招银理财、景林资产、泓澄投资、方瀛投资、马可波罗、泓铭同道、毅恒资本、景泰利丰</p>
<p>时间</p>	<p>2021年5月20日</p>
<p>地点</p>	<p>上海</p>

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总经理兼董秘      朱国海          证券事务代表      田 鹏</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>Q: 请您展望一下, 未来 1-3 年支付行业发展的核心变化有哪些?</b></p> <p><b>A:</b> 核心的变化可能会有这么几个方面: 1、数字货币会对行业格局和商业业态会有影响, 有待于进一步观察; 2、支付新规落地后, 会推动行业的规范发展; 3、费率变化, 今年国务院也明确表明要给小微商户减负, 在目前费率很低的情况下, 会加速行业格局的变化。</p> <p><b>Q: 今年公司业务增速很快是因为整个实体经济恢复, 还是公司战略转型调整公司商户拓展思路?</b></p> <p><b>A:</b> 一个季度看, 还不能预测整个社会的消费规模或社会零售的恢复状况。更多的原因, 还是公司继续贯彻发展战略, 保持了去年商户规模及交易规模高增长的态势。</p> <p><b>Q: 从去年年底至今整个行业是怎么变化的, 行业内的市场份额是怎么的?</b></p> <p><b>A:</b> 行业整体是呈持续稳定增长趋势的, 银行大概占市场份额的 30~40%, 第三方支付机构大概占市场份额的 60~70%, 第三方支付机构中前三家为: 银联、拉卡拉、通联, 拉卡拉大概占第三方市场支付份额的 7~8%。</p> <p><b>Q: 在行业竞争压力下, 我们会考虑给对代理商的更高的分润比例吗?</b></p> <p><b>A:</b> 在整个市场上我们的体量较大, 所以我们分润比例不会太高, 每年会有一定的浮动, 但是不会太大变动, 我们是基于长期稳定的合作, 分润比例比较稳定。</p> <p><b>Q: 同行的一些企业他们的支付战略是布局一线城市, 交易规</b></p>

**模预期 30%的增长，那咱们今天的预期是怎么样子的？**

**A:** 从我们公司情况来看，我们在一线城市的占额不高，只有 20%左右，二线和四线城市的占比比较高。公司一季度增速同比超过超过 80%。

**Q: 去年费率的下降是什么原因？今年一季度收单的费率情况？**

**A:** 去年费率下降主要原因：一是去年初，我们推出了针对小微商户的轻型终端，在疫情期间降低了一部分费率；二是去年完善扫码产品体系。今年一季度费率与去年基本持平。

**Q: 请问咱们公司今年毛利率情况？**

**A:** 公司整体毛利率保持在 40%以上。

**Q: 怎么看公司与美团的商业方式？**

**A:** 公司跟美团是不同的商业模式，美团支付是基于自身的应用场景；公司是服务中小微商户的专业第三方支付机构，从支付开始切入，以支付为核心构建生态圈，围绕生态圈的上下游提供科技服务。

**Q: 今年，我们对 SaaS 方面的规划是怎样的？**

**A:** 我们的一个发展目标，总体来说，希望科技服务这部分今后收入的占比不断提高，在利润规模中超过 50%。

SaaS 服务方面，以入口级的全能支付解决方案为基础，形成面向商户、企业、跨境电商、金融机构等 SaaS 服务体系。同时在新零售板块，针对零售门店用户，搭建了云分销 SaaS 平台，广泛对接区域性、全国性的供应商，为门店商户提供货品线上采购、配送等服务，降低门店采购成本，同时结合云小店产品提供的店面管理、经销存、会员营销等管理功能，形成供应链 SaaS 解决方案。

**Q: 公司的新零售发展战略？**

**A:** 公司 2020 年底进入第三方供应链平台业务市场，前期已在多个城市打样，为零售店提供优质货源，进一步促进支付业务与供应链、科技服务的深度协同，目前市场渗透率已接近同业 3 年的水平。

新零售发展战略主要是：针对零售门店用户，搭建了云分销 SaaS 平台，广泛对接区域性、全国性的供应商，为门店商户提供货品线上采购、配送等服务，降低门店采购成本，同时结合云小店产品提供的店面管理、经销存、会员营销等管理功能，形成的供应链 SaaS 解决方案，通过搭建“支付、科技、新零售”的商务服务体系，撮合各方搭建生态闭环所催生的商业价值。

**Q: 云小店和新零售的区别？**

**A:** 云小店是通过“门店收银+线上 H5 商城+小程序商城”线上线下一体化的模式，打通线上线下消费场景，无缝对接配送平台，并根据不同行业应用场景提供差异化服务，为商户经营提供商品上架、会员管理、订单管理、进销存管理等功能，满足商户 B2C、B2B 的线上交易需求及门店经营需求。

新零售是针对零售门店用户，搭建了云分销 SaaS 平台，广泛对接区域性、全国性的供应商，为门店商户提供货品线上采购、配送等服务，降低门店采购成本，同时结合云小店产品提供的店面管理、经销存、会员营销等管理功能，形成的供应链 SaaS 解决方案。

**Q: 目前新零售方面的收入如何，对公司业绩有较大影响吗？**

**A:** 目前尚在试点推广阶段，从试点情况来看，各项指标保持良好的发展态势，经营团队很有信心，长期看好。

**Q: 数字货币对整个支付行业的影响，以及我们公司处于怎样的角色？公司在数字货币方面又有哪些举措？**

**A:** 数字货币会对行业格局和商业业态产生一定的影响。我们属于在流通环节负责运营推广服务的三方支付机构。目前公司在

	<p>数字货币方面采取的主要举措如下:1、公司与央行及六大运营机构把链条全面做通,已经能够全面受理数字货币;2、配合央行开展数字货币的试点工作,目前正在北京、上海等地做新一轮数币试点推广,参加冬奥会以及重要景区的数币受理环境建设;3、基础设施方面,我们对现有一系列的产品包括已经投放至商户的终端产品全部都已经完成改造,能够受理数字人民币;4、积极研发数字人民币数币硬件、2B 应用等相关创新产品。</p> <p><b>Q: 数字货币对 C 端不收费,但是对 B 端还是会收手续费吗?</b></p> <p><b>A:</b> 数币从发行到流通及兑换的环节,是不收费的,但是央行允许提供运营推广服务的第三方支付机构收取一定的服务费用。</p> <p><b>Q: 目前我们提供的终端可以受理各种支付方式吗,包括支付宝、微信、银行卡以及数字货币?</b></p> <p><b>A:</b> 我们的终端能受理各种支付方式。</p> <p><b>Q: 试点过程中,对于可以接受数字货币的商户,是否需要另外重新购买整套新的 POS 机系统,还是在原有的基础上进行软件升级?</b></p> <p><b>A:</b> 在原有的基础上系统升级即可,对于我们目前已经投放至商户的终端产品都已经完成改造,能够受理数字人民币。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2021 年 5 月 24 日</p>