

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：20210804001

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <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> ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 安联投资 星展证券 花旗银行 |
| 时间 | 2021年07月26日--29日 |
| 地点 | 上海、北京 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司副总经理兼董事会秘书 朱国海 证券事务代表 田鹏 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | Q：拉卡拉在第三方支付行业中的竞争优势？ A：拉卡拉是国内首家独立上市的全牌照的第三方支付公司，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、数字人民币先行先试等方面。 Q：公司近期费率变化情况 A：总体费率变化不大。 Q：未来国内收单费率水平 A：国内费率水平远低于国际水平。本次央行联合四部委出台的政策，主要是推动发卡银行和银行卡清算机构降低商户手续费率。 |

Q: 成本端与收入端费率各多少

A: 银行卡的成本费率由国家发改委统一定价, 扫码业务费率如支付宝、微信, 由其自主定价。成本端: 发卡行+清算机构, 不同业务类型费率不同, 借记卡 4%左右, 贷记卡 5%左右。公司根据成本费率、公司产品和商户情况加点定价。

Q: 数字人民币的发行, 意味着对支付受理终端产生了新的市场增量及升级迭代需求。可否说明拉卡拉目前在数字人民币上面的布局以及未来发展方向?

A: 数字人民币推广对公司是利好, 对收单业务来讲是增量市场, 可以进一步扩大市场份额, 公司积极布局数字货币, 充分抓住先行先试的契机, 去年以来, 在人、财、物等方面投入了不少资源: 1、公司与央行及六大运营机构将系统全面做通, 并对支付终端做了整体改造, 已经能够全面受理数字货币; 2、积极配合央行开展数字货币的试点工作及冬奥会重要场景的数币受理环境建设; 3、积极研发数字人民币数币 2B 应用等相关创新产品, 将陆续落地推广, 如果有机会, 可以到我们的落地商户来参观考察。

Q: 未来数字人民币费率水平以及市场规模预测

A: 目前尚在试点推广阶段, 可收费是明确的, 费率水平目前还不能确定。未来, 从市场规模看, 相当一部分的现金交易、钱包支付及银行体系内的转账交易等将转化, 会促使数字人民币支付交易规模增长。

Q: 怎么看支付公司通过提供 SaaS 服务、软件服务等增值服务内容获取收入

A: 取决于 1、公司是否有足够的商户和用户规模。2、经营和服务能力。3、技术实力等。公司科技服务内容主要通过软件服务实现, 如提供 SaaS 服务、系统解决方案及金融科技服务输出。

Q: 软件服务获客成本如何，公司的竞争优势是什么

A: 基于公司大规模的商户，实施 SaaS 服务推广成较低，能否解决商户痛点是商户转化的重要因素。公司自上市以来在 SaaS 服务方向不断努力，推出了支付+SaaS 系列产品。如：

1、云小店：解决商户进销存管理。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。

2、行业类应用类 SaaS。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，提供资金管理、资金结算和资金报表等功能模块，实现支付+账户（钱包）+增值服务。

3、展业的 SaaS 产品：根据场景为各个渠道的展业人员提供线上展业服务等产品。

Q: 支付宝、微信账户对我们的影响

A: 公司本身与微信、支付有良好的业务合作关系，支付宝、微信以账户侧为主，公司是商户收单侧，为商户收款提供聚合支付服务，两个不同维度。

Q: 简介扫码业务和 POS 业务的支付流程?

A: 消费者发生刷卡或扫码交易后，商户的收单终端会将交易信息通过第三方支付机构的交易系统传送至银联、网联等清算机构，再由其转送至银行、微信、支付宝等账户机构进行资金扣款处理，然后由清算机构将资金集中划付至第三方支付机构的备付金账户，最后第三方支付公司将资金清算至商户对应银行账户上。

Q: 目前收单业务来自 POS 和扫码占比为多少?拉卡拉的支付费率

来自扫码业务比 POS 业务高多少？拉卡拉是否会增加资源在扫码业务？由于扫码业务竞争加剧，是否未来扫码业务的费率会向 POS 业务靠拢？

A: 2020 年我们的交易金额是大概 4.34 万亿，扫码交易大概 7900 多亿，占比在 20%左右。

针对扫码支付交易的典型特征和业务需求，2020 年，公司打造条码支付的 SaaS 化服务平台，实现卡基和码基交易的双核处理引擎，形成了扫码 POS、受理码、APP、小程序以及 API 接入等覆盖多场景的扫码产品体系，与商业银行、卡组织、账户侧机构、SaaS 服务商等开展各种合作，提升扫码业务的市场地位。

银行卡收单费率 5.5‰到 6‰，扫码业务费率 3‰到 3.8‰，主要是源于成本费率的差异，对于收单机构来说，给商户的费率，在成本费率基础上做一定的加点，净费率差异不大。

Q: 行业间是否存在为提高市占率导致价格战的情形

A: 行业间竞争采用价格战不可避免，但恶性的竞争不会持久。目前收单的绝对费率较低，公司凭借产品、技术等综合实力和商户服务能力提高市场份额。

Q: 第三方支付机构不仅在快速发展过程中积累了海量的客户信息数据，而且支付业务日益开放化，拉卡拉如何保护客户数据以及合法收集数据？

A: 公司从内控制度和技术层面严格保护客户信息数据，与商户签署协议，由商户合法授权；在技术层面，建设防泄密系统、防火墙系统等，并制定严格的内部控制规范。

Q: 公司未来发展策略

A: 公司建立起“支付、科技、新零售”多维度的商户服务体系，即以支付为核心，围绕支付上下游生态圈包括商户、用户、银行、

| | |
|--------------|--|
| | <p>金融机构、卡组织等为中小微企业经营赋能。主要业务板块：支付业务、科技服务及正在试点打样的新零售，三个业务板块。支付市场是一个确定的持续、稳定增长的市场，支付为基本盘，用户及商户经营为生长盘，公司赛道很好，现金流也很充沛，为公司发展提供了好的基础条件。</p> |
| 附件清单 (如有) | |
| 日期 | 2021年08月04日 |