

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：20210824001

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" 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>中信证券 中金公司 兴业证券 海通证券 中信建投证券 华泰证券 广发证券 华夏基金 长盛基金管理有限公司 西部利得基金 泰信基金管理有限公司 泰达宏利基金管理有限公司 汇安基金 华商基金管理有限公司 华宸未来基金 益民基金管理有限公司 富利达基金管理（珠海）有限公司 国寿安保基金管理有限公司 工银瑞信 海富通基金管理有限公司 淳厚基金管理有限公司 东方证券 国信证券 中国银河证券 中天证券 中泰证券 中国中投证券 中国中金财富证券 浙商证券 新时代证券</p> <p>花旗银行 日本三井住友德思资产管理股份有限公司 Marco Polo Pure Asset Management Pantheon Lazard Asset Management 中国人寿资产管理有限公司 新华养老保险股份有限公司 平安资产管理有限责任公司 东证资管 华安财保资产管理有限责任公司 光大永明资产管理股份有限公司 长江证券（上海）资产管理有限公司 广发证券资产管理（广东）有限公司 中信建投基金管理有限公司 长城财富保险资产管理股份有限公司 香港京华山一国际 QFII 兴证国际金融集团 野村东方国际资管 上海和谐汇一资产管理有限公司 北京明澄私募基金管理有限公司 兴银理财有限责任公司 华兴资本 中信里昂证券 香港展鑫证券 上海益昶资产管理有限公司 上海盘京投资管理中心 上海名禹资产管理有限公司 上海陆宝资产管理公司 上海开思基金 上海聚鸣投资管理有限公司</p>

	<p>万联证券 天风证券 首创证券 华西证券 华融证券 国海证券 方正证券 民生证券 安和资本 上海梵基股权投资管理有限公司 秋阳投资 磐厚动量（上海）资本管理有限公司 宁泉资产 明河投资 聆泽投资 玖龙资产 和聚资本 杭州汇升投资管理有限公司 富利达资产管理（珠海）有限公司 纯达资产</p>	<p>上海金舆资产管理有限公司 睿神资产 浙商资本 禹合资产 红土创新基金管理有限公司 华夏久盈 厦门银行股份有限公司 时代麦伯（厦门）企业管理有限公司 上海元泓投资有限公司 上海顶天投资有限公司 江苏大正十方股权投资基金管理有限公司 重阳投资管理有限公司 中睿合银投资管理有限公司 师正投资 深圳市远望角投资管理企业（有限合伙） 深圳前海领秀资本投资管理有限公司 贤盛资本 北京东方引擎投资管理有限公司 丰钊投资管理（平潭）有限公司 北京鸿道投资管理有限公司</p>
时间	2021年08月23日	
地点	北京	
上市公司接待人员姓名	<p>孙陶然 董事长 朱国海 副总经理兼董秘 周 钢 财务总监</p>	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长孙陶然先生介绍公司上半年业务和战略进展</p> <p>上半年，公司通过管理层和执行层的共同努力，克服了疫情影响，达成了预期的业绩，在公司4.0战略推进上，也取得了稳步地进展。公司定位为“商户数字化经营服务商”，进入战略4.0阶段以后，从“帮商户收钱”升级为“帮商户赚钱”，围绕新零售，通过帮助商户实现数字化经营，从支付、科技、货源、物流、金融、品牌、营销等全方位为商户经营赋能，公司接入Visa, Master等国际卡组织机构，提供全币种的境内支付以及全币种的国际支付，包括数字人民币。公司累计服务2700万的商户，我们希望通过为商户提供计算机软件、融资服务全方位为商户来赋能，帮助</p>	

商户在互联网的时代，活得更好。

支付领域：公司在支付领域，现处于市场第二位。

1) 数字人民币：公司成立了数字支付事业部，是中国人民银行数字人民币首批十五家战略合作伙伴中仅有的两家支付机构之一，同时完成了与中国人民银行数字货币研究所和六大数字人民币发行银行的系统对接，是首批两家具备包括数字人民币在内的全聚合支付提供能力的支付机构之一。公司还开发了数字人民币聚合支付、数字人民币钱包、数字人民币手环等应用产品，随着数字货币的推广，公司将获取更多的客户，并由此进入众多此前公司未覆盖到的大中型商户。

2) 跨境支付，公司战略投资了由美国亚马逊首批认可的跨境支付服务商—Skyee公司，并完成了公司支付平台与该系统的打通。Skyee拥有覆盖全球近100个国家的海外本地支付网络，专注于为用户提供包括跨境收款、全球代付、外汇管理等一站式跨境资金服务。公司希望通过整合双方在跨境支付以及服务领域的业务和产品优势，加快公司构建跨境一站式综合服务平台，进入跨境支付领域第一梯队的速度，节省大量的时间成本。

3) 围绕着IT、科技、货源、物流、金融等全方位为企业经营服务。公司拥有全支付的SaaS平台，金融科技的SaaS平台，营销拓客的SaaS平台。今年上半年深入地推进了拉卡拉云超市平台的试点，在25个城市开展提供针对线下的零售便利店的服务。它连接了上游的批发商、仓库、配送以及零售的店铺，为商户提供货源、采购、物流等方面的服务。

截止到2021年6月底，三个月的时间，拉卡拉云超市平台入驻经销商超过500家，接入零售门店44077家，实现采购笔数152745笔，采购总金额3.15亿，月户均采购额达到5000元，其中复购店铺数24212户，复购率55%。初步验证了“用数字化技术改造传统产业的供应链，帮助线下店铺多进货、进好货、多赚钱，在互联网时代活得更好”的战略预想，试点取得初步成功。虽然上半年

受疫情的影响，但公司的经营业绩佐证了公司在核心竞争力方面的优势，无论是我们的品牌和行业地位，经营团队的经营水平，以及对数字人民币先发优势的把握等，都充分证明了公司在面对不确定性的市场环境中，依然可以支持公司稳健的成长，达成预期的经营目标。

公司坚持技术产品化路线，将公司业已成熟的技术封装成SaaS产品，向商户、行业客户、金融机构、服务机构等输出。

支付科技SaaS平台，将聚合支付、资金结算、报表管理、账户体系、风险控制、反洗钱、展业工具等技术产品化和SaaS化，支持中小银行和行业用户快速获得支付解决方案，并提供用户营销、客户管理、小额信贷等综合解决方案，提升数字化经营能力。其中，“云收单”目前已签约66家合作银行；“钱账通”已累计接入小鹏汽车、保利物业、新氧科技、三一重工、万间信息、拼便宜、凯米网络等医美、汽车、房产物业、娱乐、电商平台、零售快销等行业客户237个，商户2.4万户。

拓客SaaS平台，将多年的销售管理技术和经验，帮助行业用户实现“在线进件、数据分析、信息维护”等功能，大幅度提升人员销售效率及销售管理品质。

供应链SaaS平台，向商户提供数字化的店铺管理SaaS“云小店”、数字化的采购SaaS“云采购”和“云分销”，帮助商户优化货源、物流以及营销，为商户经营赋能，帮助商户赚钱。

“拉卡拉云超市平台”不仅仅是一个技术平台，对接品牌商、经销商、仓配平台、线下店铺，实现供应链以及线下店铺经营的数字化，为线下店铺提供包括支付、科技、货源、物流、金融、品牌、营销等赋能服务。

二、财务总监周钢先生介绍上半年公司经营业绩

2021年的上半年，公司实现营业总收入33.05亿元，同比增长

32%；归属上市公司股东的净利润5.51亿元，同比增长26%，业绩增长主要源于公司商户规模和支付交易规模持续增长，商户科技服务的有效转化。

公司的业务收入划分为两大类，第一类是商户支付类业务收入；第二类是商户科技服务类业务收入。具体来看，商户支付类的业务收入又分为两个方面，第一是支付手续费收入，第二是支付服务费收入，具体来说又细分为两个方面，即境内和跨境服务。公司支付业务收入29.48亿元，同比增长40%，其中支付手续费收入27.25亿元，同比增长33%，支付服务费收入2.23亿元，同比增长236%。支付交易金额2.58万亿元，同比增长48.85%；累计服务商户超过2700万，继续保持行业领先。

第二大类为业务商户科技服务类收入，主要是指通过我们的SaaS的科技平台建设，运用云计算、大数据、区块链等技术向商户提供金融科技服务和计算机软件服务等。以上服务可细分为三个板块：金融科技服务、计算机软件技术服务和拉卡拉云超市平台服务。

今年上半年，公司实现商户科技服务收入1.86亿元，同比下降26%，主要是由于公司所服务的金融机构受到疫情影响，贷款规模下降，导致公司金融科技服务收入同比下降。

三、问答环节

Q:如何理解未来消费形势对支付业务的影响？公司从业务角度可采取何种措施提升增速？未来拉卡拉在商户 SaaS 领域的核心竞争优势是什么？

A:零售消费的总体规模肯定是在扩大。1)随着经济的发展，整体社会零售消费会持续增加； 2)支付方式去现金化程度提升，意味着第三方支付市场的扩大，支付是消费的伴随物，是基础设施。数字人民币的大力推广，会重塑支付市场的格局，提升收单侧的

话语权。央行数字人民币目前为止一共签约 15 家战略合作伙伴，我们是第一批。一类是六大银行，工农中建、交通银行和邮储，第二类是支付公司拉卡拉和银联商务，第三类是消费应用场景及手机厂商。总体来讲，行业对公司是相当大的利好。

公司战略投资 SaaS 公司并深入研究新零售 SaaS 行业的趋势。

1) SaaS 技术服务是未来的趋势，互联网的下半场是用 SaaS 技术重塑传统产业；2) 公司把零售的云超市平台作为第二增长曲线。可以预见，未来公司的发展过程中，支付服务给我们带来手续费收入和服务费收入，SaaS 服务平台给我们带来新的商户以及通过 SaaS 服务获取收入。我希望通过三年时间，拉卡拉云超市平台能够连接 100 万家线下店铺，商户通过拉卡拉云超市平台来采购货品，透过平台的大数据帮助他优化 SKU, 同时，商户的黏性会大幅度的提高，相应的商户给拉卡拉贡献收入和毛利也会大幅度的提高。

Q: 数字人民币的推广和布局对公司业务形态及利润和成本方面的影响，未来是否有可能在某一环节或者服务上进行收费的可能？通过数字人民币方式完成的支付交易，其信息流和数据是否能够被公司获取和利用，公司对跨境支付业务的定位以及对跨境支付的优势的理解，公司如何与大型的跨境电商的支付平台去展开竞争？

A: 数字人民币将改变支付市场的格局。1) 随着数字人民币的普及，所有商户可受理数字人民币，更多用户将使用数字人民币进行支付；2) 公司最早成为数字人民币的战略合作伙伴，技术上，我们快速开发出数字货币钱包，数字货币手环，加之北京冬奥会等有利的条件，公司成为市场上最早的两家能够提供最完善的数字人民币解决方案的公司之一；3) 大型商户入驻促使公司商户结构更趋完善，随着数字人民币推广，公司可受理包括扫码、银行卡、数字人民币全支付受理服务并扩大商户规模。数字人民币的

收单是商业行为，从支付服务角度来讲，公司为开拓商户及服务商户投入资源，所以，未来数字人民币收单服务将进行收费，一旦收费会为公司带来比较可观的收入；4) 中国的支付手续费在世界范围内是比较低的，支付行业里面，收单侧的手续费比例也是较低的，商户提供服务的工作，全部是由收单侧来做，所以我们一直在推动改进，即便如此，公司依然有很强的经营能力，未来，公司将加大技术的投入来提升技术能力，使得公司具有更强的收入和盈利能力。数字人民币推广普及后，在 B2B 支付服务等方面，支付效率及成本优势将给公司带来巨大利益。

公司对系统和信息是有完善的风险管理的制度和体系，公司在给商户提供服务的过程中，系统会对商户的交易进行识别，人民银行和银保监会对相应的金融信息也有非常明确、细致的要求，公司的系统符合监管要求。

拉卡拉本身就具备跨境支付的能力，有跨境支付牌照及技术手段，同时公司战略投资 Skyee, 就是为了做强做大。Skyee 在全球超过 100 个国家已形成本地的支付网络，并且它是亚马逊第一批的合作伙伴之一，在跨境支付方面有非常深厚的行业底蕴，且具有一定规模。公司与 Skyee 结合后将提升金融科技的能力、风险控制能力、对商户风险评级能力、反洗钱能力等。同时拉卡拉的跨境平台所具备的数字化能力，可把商户的经营数据形成闭环，通过特定技术使得商户的经营数据被金融机构所识别和接受。同时，拉卡拉现在是蓝色光标第二大股东，蓝色光标在帮助中国企业出海的广告投放市场营销规模上，一直做得非常领先，不论是拉卡拉的跨境支付，还是蓝色光标的出海营销业务，都将帮助中国的中小微企业将产品卖向全球，这也是中小微企业未来的新的增长点。

Q: 央行提出对中小企业的降费支持，由此导致的监管压力是否会对行业产生恶性竞争，公司关于下半年费率的展望，作为主流支付手段，公司是否有计划提升二维码支付业务交易比例？

A: 费率的调整对收单侧影响不大。国内商户手续费已经极低，信用卡刷卡费率 5%~6%，国际上信用卡的手续费是 2.5%左右，借记卡手续费 1%以上。收单费率已经处于全球最低和历史最低水平；另外，行业也存在不公平竞争现象，监管部门推行反垄断改善商业竞争环境，未来恶性竞争的状况会大幅度地减少，使得整个行业恢复到健康发展水平。

拉卡拉提供的是全支付服务，无论用户使用银行卡还是扫码或数字人民币支付，用内卡还是外卡，在拉卡拉的终端上都可以受理。不同的支付方式带给公司的手续费空间不同，总体来讲支付是一个服务行业，它是帮助用户完成购买行为中的一个环节。我们看到用户支付习惯的改变，早年用现金，后来用银行卡，现在是扫码，未来使用数字人民币作为支付方式的用户会越来越多。

Q: 扫码支付业务通过代理还是自营来推广，份额是多少，科技业务里是否有营销业务，公司与收钱吧之间的关系是什么？

A: 公司有营销服务业务，扫码业务属科技服务板块，公司通过直营方式拓展商户，长尾的商户会通过代理商来发展，扫码支付的特点是高频小额，交易笔数占比较高，收入占比为 13%-15%的水平。收钱吧是我们的合作伙伴，为商户提供聚合支付服务，它的整个业务是通过跟拉卡拉合作的方式实现的，是我们非常重要的合作伙伴，其业务成长非常地迅速，口碑非常好。

Q 未来拉卡拉传统收单业务的份额占比展望，集中度提升过程中公司份额目标是多少，非收单的其他业务净利率水平是多少？

A: 为商户侧提供服务是支付必不可少的基础环节，所以随着商户数量的增多，收单侧的规模会扩大，集中是必然的趋势。1) 随着时间的推移，大品牌的收单公司一定会更被商户所认可，向头部品牌集中是必然的趋势；2) 商户对服务的要求在快速的提升。商户的不仅需要支付服务，更需要包括 ERP、CRM、贷款的需求，甚

至闲置资金的理财需求，这些不是小的支付公司能够满足的，像拉卡拉这样的头部公司，优势会越来越大。

我个人的观点认为一个企业最重要的是可持续成长，而不是定一个指标去大跃进、去突击、去达成。这是一个健康公司最关键的指标，这也是拉卡拉精英团队和我一直在追求的一个指标。过去六年，公司每年保持 25%-30%以上的增长，得益于经营理念的科学性及团队经营能力，相信随着时间的推移，公司的市场份额必然会越来越高，效益会越来越好。

公司的净利润水平基本维持在接近 17%的高盈利水平，且固定成本呈持续的下降态势。从今年中报的毛利率水平来看，公司支付手续费收入的毛利率是 25%，但是我们支付服务费收入的毛利率已经到了 80%，商务科技服务业务的毛利率是 92.7%。

拉卡拉云超市 SaaS 服务平台帮助小店降低采购成本，增加销售品种，今年下半年公司继续深入试点打样，一旦成功，从明年开始公司会做发力。

Q: 请问管理层，渠道贡献的交易量是多少，和渠道伙伴分成比例具体是什么水平，如何看待下半年的趋势？

A: 渠道交易量占比较稳定，自营占 30%左右，渠道约 70%左右，下半年的交易量的趋势将继续保持高位态势。

Q: 扫码支付方面，公司是否相当于支付宝/微信支付的代理商？

A: 每一笔支付交易分成商户侧、账户侧和转接侧三个角色，公司所做的是发展商户，帮助商户能够受理微信和支付宝的扫码，所以，公司不是他们的代理商，而是他们的合作伙伴。

Q: 支付业务毛利率下降的原因是响应国家关于金融机构减费让利、惠企利民的政策，请问这部分让利大概是对多少比例的商户，让利的比例分别是多少，对毛利率的影响是多少？

A: 上半年公司响应国家的号召, 给中小微企业商户减费让利, 从2020年上半年, 费率在1.2‰的水平, 今年上半年是1.14‰, 基本上是涵盖了中小微商户, 毛利下降的还有一个因素, 去年以来我们投放终端的折旧增加, 处于审慎性原则, 我们对终端折旧从出货开始计提, 而新的终端产生收益需要一段时间。

Q: 请介绍拉卡拉在第三方支付行业中的竞争优势?

A: 第三方支付行业总体上是三类角色, 一类是账户侧, 如微信和支付宝; 一类是收单侧, 如拉卡拉, 我们为商户来提供此项服务; 一类是清算侧, 银联、网联等。拉卡拉在收单侧, 交易规模位居市场第二, 交易笔数是位居第一。

竞争优势体现在 1) 机构优势: 公司线下的商户巨多有非常强的优势, 拉卡拉在全国近百个城市设有分公司, 这些分公司均在当地存在十余年, 同当地银行、机构有深度合作, 且拥有非常强大的地推团队。2) 品牌优势: 在第三方支付里, 拉卡拉的品牌知名度较高, 商户的接受度很高。3) 技术优势: 公司的研发和创新能力较强, 不同发展阶段推出新型的终端及新型的系统, 公司五大 SaaS 平台, 是我们十多年技术成果集大成者地体现, 我们把它产品化和 SaaS 化, 不但很好地支撑我们自己使用, 还开放给金融机构及和行业合作伙伴。4) 团队优势: 公司经营团队无论战略水平、经营管理水平相当高, 在应对国际国内形式变化、监管政策调整以及疫情等外部情况的挑战下, 依然保持稳健成长。5) 公司在数字人民币先发方面的优势, 也构成公司的核心竞争力。

最本质能够支撑公司发展的, 首先是经营管理层成熟的、高水平的经营管理能力, 以及历史上公司形成的品牌基础和遍布全国的线下的地面运营机构; 其他的, 如技术、产品创新, 还不是根本的, 我相信其他公司经过努力, 也能做的到。

Q: 请问孙总, 如何理解公司定位的“商户数字化经营服务商”?

	<p>A: 公司帮商户赚钱是为商户的经营赋能，而为商户提供数字化经营服务，是公司为商户赋能的基础。线下店铺有七大需求，分别是支付、IT、融资、营销、供货、仓储配送、增强品牌的需求，公司致力于通过 SaaS 平台使用数字化手段解决商户七大需求。包括商户采购、货品管理、用户关系管理等，所有环节均在公司提供的 SaaS 平台上得以实现，通过公司的科技能力，帮商户进行经营分析，优化 SKU，降低经营成本，提高经营效率及获利能力。今年上半年，我们形成了拉卡拉云超市供应链 SaaS 平台，并且开始在 25 个城市进行实际运营测试，现在来看测试的效果还不错。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2021 年 08 月 24 日</p>