

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：20210922001

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	WT Asset Management WALTER SCOTT & PARTN Doric Asia Pacific Small Cap Fund Global Alpha Capital Management Ltd PLATINUM INVESTMENT POLUNIN CAPITAL PART Torq Capital Management (HK) Limited Value Partners Limited CLSA - Hong Kong Principal Global Investors SCHRODER GROUP
时间	2021年09月16日--17日
地点	上海
上市公司接待人员姓名	朱国海 副总经理兼董秘 田 鹏 证券事务代表
投资者关系	一、公司上半年业务经营情况

<p>活动主要内容介绍</p>	<p>拉卡拉是一家为商户经营提供服务的公司，以支付为基础，为商户数字化经营提供支付、科技、货源、物流、金融、品牌、营销等服务，帮助商户在互联网时代活得更好。</p> <p>公司创建十六年，良好的经营团队以及战略能力，使得公司发展成为行业龙头，并成为行业中第一家 A 股独立上市公司。公司持续高速增长，近五年，收入年复合增长率 21%，净利润年复合增长率达 30%。</p> <p>公司累计服务的商户、银行卡、扫码交易均位居行业领先。上半年，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。公司累计服务的商户超过 2700 万，收单交易规模达到 2.58 万亿，同比增长 49%；扫码交易金额达到 4847 亿元，同比增长 63%。上半年，实现营业总收入 32.94 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%。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%。公司商户科技服务收入 1.86 亿元，同比下降 26%，主要是金融科技服务实现收入 1.4 亿元，同比下降 24%；计算机软件技术服务实现收入 0.15 亿元，同比增长 24%。主要是公司对中小银行输出扫码支付系统项目落地，开始贡献收入。</p> <p>上半年战略与业务重点进展：</p> <p>1、数字货币推广。在完成与数字货币研究所、六大运营机构系统对接基础上，一是深度参与各地数币试点推广工作，以及冬</p>
------------------------	---

奥会受理环境改善工作；二是继续完善面向 C 端的数币手环等硬件产品，以及面向 B 端供应链的数币产品，加快产品落地。

2、跨境支付业务。公司战略投资了美国亚马逊首批认可的跨境支付服务商—Skyee 公司，并完成了其系统与拉卡拉支付平台的打通。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。公司发布了跨境科技平台，连接全球的支付金融机构、平台企业、服务商等跨境电商的参与者，帮助小微商户在全球范围内更简单、更有效地做生意。2021 年 8 月，工行、农行、平安、兴业、浦发、东亚和华润等银行与公司签约，为公司联合提供 100 亿人民币的授信，以支持跨境支付平台的服务。目前，公司的跨境支付业务服务商户近 1 万家，交易金额超过百亿元，业务覆盖香港、美国、欧洲、日本等国家和地区。

3、供应链业务运营。上半年，深入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。通过供应链运营，全方位提升用户粘性。

二、问答环节

Q: 公司的交易规模、跨境支付交易规模如何?

A: 上半年, 公司交易规模达到 2.58 万亿, 跨境交易超过百亿元。

Q: 疫情对行业、公司业务的影响如何?

A: 自 2020 年 3 月份以来, 公司业务一直保持增长态势, 商户交易规模同比疫情前的 2019 年度都有大幅的提高。

Q: 公司未来的发展规划是选择在存量客户里提升交易量还是横向拓客以扩大市场占有率的模式?

A: 二者兼而有之。公司加强以支付为核心的生态体系建设, 面向银行、商户、行业、卡组织以及商户服务机构与, 不断进行支付产品、支付+产品的创新和合作模式的创新, 巩固和扩大市场占有率。同时, 公司加强“支付、跨境、金融、供应链、拓客”五大 SaaS 科技平台建设, 为商户提供支付以外的科技服务, 实现用户有效转化, 增强用户粘性。

Q: 针对线下商户拓展和网点铺开的规划如何? 贵司市场份额的增长结构如何, 是市场增量, 还是银行、第三、四梯队的客户转化带来的?

A: 公司拓展客户的方式包括直营和代理两种方式。发展趋势方面, 总体上, 支付行业是持续增长的行业, 随着经济增长, 银行卡交

易业务始终保持一定的增长幅度；其次，收单业务由银行和第三方支付机构来承担，专业化分工的趋势，使得银行的市场份在逐步降低，但目前仍然有近 40%的市场份额。再一个，在第三方支付行业内，不断向头部集中企业。从公司自身而言，团队管理和经营战略优势极为突出，有来自支付行业、银行业、监管机构以及大型互联网科技公司的经营管理人才，在品牌、技术、产品创新等方面优势。

Q: 你怎么看商户增长？客户增长主要来自于存量客户的交易金额的增长 or 增量客户的拓展？

A: 一方面是市场的增量，商户的增长意味着消费的增长，商户和消费的增长与经济增长正相关；中国居民的消费能力和水平，相比欧美市场，还没有被完全释放，尤其居民在房产、医疗、教育等方面的支出占比或压力很大。如果针对这些领域的政策有效，将有助于提升居民的消费能力。另一方面是行业格局的改变，因为市场竞争、监管政策、技术创新等带来的存量调整。

Q: 二维码支付占公司交易额的多少？

A: 公司上半年的交易规模是 2.58 万亿，其中微信支付宝的交易规模是 4850 亿，二维码交易占比仅为 20%左右。

Q :国内市场费率波动或下降的原因？

A: 国内收单费率已经很低，公司不会全面下降费率，只会根据市场、产品、服务对象的不同，有针对性的做出一定范围的合理调整，这不会对公司的盈利模式做根本上的改变。市场上出现的价格战，并不具有持续性。公司的主动调价行为，包括：新旧产品替换，采取不同的费率；对于不同的用户采取不同费率，如这两年，我们对部分小微商户采取优惠的费率。

Q: 费率降低所带来的压力？

A: 客观上，中国的费率在全球范围内处于低位，加之疫情的影响，中国采取了一系列普惠政策，目前的绝对费率确实处于偏低的状态，支付行业尤其是中小型支付公司发展面临一定的压力。

Q: 商户科技服务增长潜力怎样？

A: 公司致力于构建支付+的上下游生态圈，加强“支付科技、跨境科技、金融科技、供应链、拓客”五大 SaaS 科技平台建设，旨在通过科技服务，从支付、科技、货源、物流、金融、品牌等方面，帮助用户实现数字化经营。公司累计服务商户超过 2700 万，用户多元化需求以及商户经营的空间巨大。

Q: 商户拓展、软件服务以及电商发展等业务的中期规划如何？

A: 通常情况下，公司三年做一次规划，对于支付业务和科技服务业务都有规划。

	<p>Q: 在与微信支付宝合作的过程中, 是否感受到费率方面的压力? 毕竟随着扫码支付的出现, 对银行卡支付还是形成冲击的, 在监管收紧之后, 情况是否有改善?</p> <p>A: 公司与微信支付宝是合作关系, 具体表现在消费者通过支付宝微信扫码支付时, 需要借助公司提供的聚合支付码牌或者 POS 终端来实现。合作中, 没有受到费率方面的压力。</p> <p>Q: 能否具体举例说明一下支付商业模式以及公司的具体盈利点? 公司的竞争优势?</p> <p>A: 支付业务中, 公司的主要收入来源: 交易手续费收入和支付服务费收入。以消费者用银行卡在商户处的 POS 终端刷卡为例, 每支付一笔费用, 会由商户侧支付固定百分比的支付手续费, 这笔手续费中, 由第三方支付公司 (拉卡拉等)、清算机构 (银联/网联)、银行 (消费者持卡行) 这三方机构共同享有, 目前比例大致为 20%、10%和 70%。公司的竞争优势: 优秀的经营团队、良好的战略布局、品牌与行业地位、遍布全国的分支机构、科技实力等。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2021 年 09 月 18 日</p>