

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：20211024001

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	兴业证券 大成基金管理有限公司 兴证全球基金管理有限公司 上海和谐汇一资产管理有限公司 平安证券股份有限公司 汇丰晋信 华安财保资产管理有限责任公司 明亚基金管理有限责任公司 中航基金管理有限公司 万联证券股份有限公司 中信保诚基金管理有限公司 江信基金管理有限公司 深圳融捷资产管理公司 上海深梧资产管理有限公司 Jefferies 珠海盈米基金销售有限公司 上海明河投资管理有限公司 龙远投资
时间	2021年10月24日
地点	上海
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董秘 朱国海 副总裁 姚常伟
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司概况、业绩情况 公司定位商户数字化经营服务商。从帮商户收款升级到帮商户赚钱，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。公司的业务主要分两大类，一是商户支付类业务，主要向商户提供全品牌的境内外银行卡支付、条码支付以及数字人民币支付的收单服务。商户科技类业务，通过“支付、跨境、金融、供应链、拓客”五大 SaaS 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、计算机软件科技服务。上半年，将商户收单环节的服务费从商科技服务业务调整到支付业务，主要包括通讯费、会员以及专业化服务。从收入看，支付业务，一个是手续费收入，包括跨境支付手续费收入，还有一个支付服务费，商户科技服务业务分别有金融科技服务收入、计算机软件科技服务、以及其他科技服务收入。

营业收入情况：前三季度公司实现营业收入 49.39 亿元，同比增长 19.88%，归属上净利润 8.56 亿元，同比增长 16.41%，累计服务的商户超过 2700 万，继续保持行业的领先。公司境内外银行卡交易金额 3.12 万亿元，同比增长 27%，银行卡收单规模位置行业第二，公司的扫码交易 7300 亿元，70 亿笔，同比分别增长 39%和 29%，均处于行业领先，总的交易金额 1~9 月份是 3.85 万亿元。

业绩增长原因：业绩增长主要源于公司服务商户规模和支付交易规模的持续增长，商户科技服务的有效转化。上半年 1~9 月份，全国的线下消费有所回升。第二是公司依托技术实力，与银行、优质的聚合支付公司合作。第三个就是公司继续扩大力度投放终端，并且与华为、小米等头部的手机厂商合作，推广手机 POS。我们的手机 pos 业务发展比较稳定，交易量也比较稳定，基本上达到预期。

毛利情况：前三季度总体毛利是 34.8%，去年同期毛利是 37.24%，同比减了 2.44%。支付业务前三季度是 30%，科技服务前三季度的

毛利是 90.88%。

从收入结构来看，支付业务收入 1~9 月份是 43.94 亿元，同比增长 26%，支付的手续费收入是 40.77 亿元，同比增长 22%。支付的交易金额是 3.85 万亿，同比增长 29%，支付的服务费收入是 3.17 亿元同比增长 125%。

主要原因：公司的新终端产品投放大幅增加，以及商户规模提升后，服务费收入增长。商户科技服务收入 1~9 月份是 2.85 亿元，同比下降 30%。有一个特殊的因素是去年保险业务按照总额来确认收入，今年上半年开始，我们是按照净额来确定收入，所以，剔除这个因素，金融科技收入这块同比还是增长。商户科技服务收入里，计算机软件技术服务实现 2200 万元，同比是持平的。

二、前三季度业务进展

交易量高速增长。1~9 月份整个交易笔数有 74 亿笔，交易金额 3.85 万亿元，增长 28%和 29%。增速高于整个行业平均水平的。

数字人民币对业务拉动效应开始显现。从交易卡种看，前三季度扫码笔数是 70 亿笔，扫码的金额是 7300 亿元，分别增长 29%和 39%。扫码的交易金额的增长超出了整体业务增速。而这方面的增长动力，我们认为来源于数字人民币对我们业务的拉动。

我们希望能通过数字人民币进入 B2B 业务，特别是在一些供应链的上下游的支付业务上面。这个领域需求非常旺盛，整个交易规模达到 50 万亿以上，包括供应链金融其他业务也有非常大的想象的空间，这会是我们下一步着力发展的方向。

三、问答环节

Q1: 消费领域的挑战与机会?

A1: 宏观看, 国内消费指数虽然不太乐观, 支付与消费相关。拉卡拉从规模、产品、技术、能力等在行业地位具有竞争优势, 今年保持业务增长的目标没有问题。围绕支付生态体系的建设, 加大 SaaS 平台建设, 为商户经营提供服务, 带动商户服务业务增长。未来成果会逐步显现, 跨境业务交易量同比增长 46%。

Q2: 不同客户对业绩贡献有何变化?

A2: 活跃商户交易量大幅增长。今年重点是 KA 商户和腰部商户, 腰部客户给公司稳定的收入和利润。

Q3: 腰部客户行业竞争激烈程度相比小微客户有何变化?

A3: 腰部客户竞争更激烈。KA 商户靠整体解决方案, 不仅仅是支付, 小微客户靠标准化产品。腰部客户需要标准化与个性化之间的服务。

Q4: 数字人民币在 B2B、供应链金融领域的商业模式, 拉卡拉可以做什么?

A4: B2B 主流玩家获得很低的交易成本。数字人民币在零售、批发领域正在试点, 拉卡拉具有先发优势。产品方面, 拉卡拉暂时领先。商家支付成本很高, 数字人民币降低成本, 市场呼声很高。

Q5: 数字人民币对供应链金融经营稳健性方面有何影响?

A5: 供应链金融的核心是数据, 风险把控至关重要。数字人民币推出之后, 商户有动力把数币作为主流方式, 支付机构相应的供应链风险评估管控和供应链业务的导入, 它就会更加安全一些。

Q6: B2B 领域拉卡拉优势?

A6: 产业上下游支付成本低, 拉卡拉已经布局 20 多个城市, 通过支付团队的协同, 给商家提供额外的服务。

Q7: 跨境业务中短期规划布局?

A7: 跨境领域, 1、跨境团队力量加强; 2、投资亚马逊首批认定跨境公司; 3、成立跨境科技平台, 与合作伙伴参与到平台里, 为电商提供服务, 8 月与工行、农行、平安等签约, 联合给我们跨境平台的商户提供 100 亿人民币的授信; 4、自身申请亚马逊合作资质, 目前进入最后阶段。5、海外这边, 日本聚合支付业务, 比较稳健。目前为止跨境电商已经接近 1 万家, 交易量近 200 亿, 同期增长 46%。

Q8: 与华为合作, 手机 POS 商业模式, 体量?

A8: 今年新增与小米等安卓系统手机厂商合作, 累积发展 30 万商户, 交易金额 100 亿元。下一步与华为研讨基于华为生态提供额外服务。与华为合作方面, 除手机 POS, 还有蓝牙支付方案、数字人民币解决方案等。

Q9: 数字货币大规模普及, 会对公司现有 B2C 带来影响吗?

A9: 政策方面, 数字人民币免费只是在商业银行兑换层面, 市场化与商家提供服务的方面是收费的, 收费方案正在技术等方面的讨论。收费会低于银行卡、支付宝等。市场方面, 数字人民币支付费用会降低但不会是 0。

Q10: 公司目前 SaaS 业务目前进展如何? 大概有多少收入体量?

A10: 公司建设“支付、金融、跨境、供应链、拓客”五大 SaaS 科技平台, 1~9 月份, 金融科技 SaaS 服务平台, 实现收入 2.1 亿元; 计算机软件技术服务收入 2200 万元, 主要收入来源于云小店、

	<p>云收单、钱账通等支付+SaaS 产品收入，云小店是战略级的产品，钱账通业务等这些支付+SaaS 产品随着供应链、B2B、数字人民币的建设推广，未来会加速。</p> <p>四、总结与展望</p> <p>产业处在关键时期，监管打破账户侧垄断，利好收单侧。从整个产业的背景来看，拉卡拉积极拥抱监管，将会持续受益。拉卡拉应对数字人民币做了非常充足的准备，接下来在新赛道中一定会有亮眼的表现。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2021 年 10 月 24 日</p>