

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：20220510001

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	<table border="1"><tr><td>国泰君安证券股份有限公司</td></tr><tr><td>东证资管</td></tr><tr><td>财通基金</td></tr><tr><td>中海基金</td></tr><tr><td>盘京投资</td></tr><tr><td>华兴资本</td></tr><tr><td>jefferies</td></tr></table>	国泰君安证券股份有限公司	东证资管	财通基金	中海基金	盘京投资	华兴资本	jefferies
国泰君安证券股份有限公司								
东证资管								
财通基金								
中海基金								
盘京投资								
华兴资本								
jefferies								
时间	2022年5月9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							
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2021年度及2022年一季度经营业绩介绍</p> <p>2021年，归属于上市公司股东的净利润是10.83亿，同比增长16%，净利润连续第7年保持15%以上的增长；累计服务商户超过2700万，规模继续保持行业领先的水平。业绩增长主要源于商户规模、支付交易规模的持续增长以及商户科技服务业务的有效转化。营业收入中，支付业务收入是58.07亿元，同比增长19%，其中，支付的手续费收入54.2亿元，同比增长16%，支付服务费收入3.87亿元，同比增长94%。</p> <p>2021全年支付的交易总金额5.16万亿元，同比增长17%。其中，银行卡的交易规模4.13万亿，同比增长16%，扫码交易9902亿元，同比增长</p>							

25%。银行卡收单规模位居行业第二，扫码的交易规模处于行业领先。支付交易快速增长的原因来自于公司科技、产品、运营方面的综合实力，一方面公司在包括数字人民币、手机 POS、“支付+”行业 SaaS 在内的产品创新以及积极的市场推广；另一方面，公司依托开放式的系统平台和覆盖全国的分支机构，广泛对接银行、渠道、SaaS 服务商等合作伙伴，共同开发商户资源。

科技服务收入去年全年 3.73 亿元，同比下降 15%，下降主要是积分运营业务收入不再并表所致。其中，金融科技服务收入 2.6 亿元，同比增长的是 7%；IT 科技服务收入 0.3 亿元，同比下降 15%。下降是由于疫情影响了针对银行的 IT 系统交付进度所致。

今年一季度，营业收入 15.78 亿元，同比微降 0.34%；归属于上市公司股东的净利润 2.55 亿元，同比增长了 10%，扣除非经常性损益的净利润 1.79 亿元，同比下降 14%，主要是担保业务受政策影响不能再跨区经营影响，以及 3 月份以来的疫情有一些影响。

二、公司战略及经营情况介绍

公司经营主要三个方面，第一发展商户，第二开发商户，运用科技和产品满足商户需求，第三战略布局，围绕公司的战略定位，未来怎样让公司保持持续、快速的增长，寻找新的增长点。

公司发展用户方面的举措非常清晰。公司从 2019 年开始，围绕数字人民币这一国家战略，做了最早的投入，也做了大量的投入，率先与央行数研所和央行指定的七大运营机构进行系统对接，参与了目前所有试点城市的推广工作。公司还参与了冬奥会的数字人民币支付环境建设，为冬奥会参与人员提供服务。第一，我们针对未来的支付场景进行不断的产品研发，在数字人民币领域先行先试；第二、公司针对小微商户、行业客户等量体裁衣，不断完善产品体系；第三、公司不断提高运营能力，拥有覆盖全国的分支机构，也有庞大的渠道代理网络，包括银行、四方、SaaS 服务商等的行业合作网络，公司在行业里具有明显的优势地位。

开发商户上，一方面，围绕既往的以商户为核心的支付生态圈经营，以商户为核心，与银行卡收单四方模式中的所有角色尤其是银行开展合作，

提供科技服务。另一方面，积极探索门店的数字化经营服务，核心是要解决好门店的供货，通过对门店提供供应链服务，形成我们的门店网络，在这个基础上，围绕门店上下游的供应链给门店提供支付、科技、金融、平台、营销、货物、物流等更多的服务。门店的数字化经营，在推广云小店 SaaS 的产品基础上，经历了试点几个阶段，目前已完成了采购、供货、物流、经营、订单五大系统的开发。今年用户经营的重心就是要在门店的数字化经营上发力，会加大这一块的资源投入。我们把云超平台定义为既 PC 端互联网电商、移动互联网电商、直播互动电商以后的电商模式，通过数字化经营和服务，以门店为核心，线上、线下互动，覆盖门店周围一定半径内用户经营的电商网络。

战略布局方面，科技方面依托原来在区块链、人工智能、大数据方面技术的积累，研究和开展“昆仑链”的区块链技术应用。现阶段主要在三个领域，第一，监管方面的区块链应用；第二，物流、租赁、跨境领域企业级区块链数字化服务的运用；第三，围绕元宇宙方面，与外部进行合作，共同开发和研究。总体而言，公司在发展战略上，通过支付获取用户，然后为用户提供支付、科技、供应链等更多科技服务。

三、Q&A 环节

1、过去年时间公司的销售人员数量在下降，是否意味着公司在获客方面有新的模式变化？对未来的数字货币小微商户提供的服务相对于传统非数字货币的小微商户提供的服务，哪些方面能体现服务数字货币商户带来的收入？

公司去年从分公司抽调了部分人员去做供应链运营业务，围绕便利店的供货，通过线下运营供应商，和它拓展的便利店进行合作，导致销售人员数量下降，这部分下降不影响到支付业务的发展。商户拓展的方式并不是单纯靠人员规模，更多是通过与银行、行业、渠道合作发展商户。

关于数字货币方面，现在数币的支付产品已经切合到传统的支付体系中去。另外，公司也在做一些新的产品。例如，我们开发了数币手环，在 B 端的产品开发也在落地，公司跟银行合作研发产品。现阶段数币还没完全推广开，但是数字货币的战略意义是明确的，未来对行业格局可能带来较

	<p>大变化。关于数币给公司带来商户和收入的增长的问题，由于我们优先发力，在现阶段数币还不收费的情况下，通过数币给公司带来了商户和其他支付方面的增长。</p> <p>2、汇拓客未来投入占比情况如何？</p> <p>汇拓客是为合作的银行、第三方、第四方的客户经理提供展业工具，主要通过 APP，线上方式来运营，投入不大。</p> <p>3、公司数字货币试点推广走在前列，前两年，试点城市已经达到23家，后续的推广节奏是否会加快？</p> <p>后续推广节奏会加快。</p> <p>4、2021年实现了业绩稳定的增长，支付业务也实现了较快增长，在支付行业激烈的竞争下，公司如何持续保持市场领先地位？后期支付手续费率会如何变化？</p> <p>公司综合实力、核心竞争力都是比较明显的，包括战略布局、团队、科技、品牌、公司文化的优势。公司的产品、运营、科技体系在行业处于领先水平，这些能够支撑公司的行业领先地位。中国支付机构手续费率在全球范围内处于较低水平。</p> <p>5、公司在去年入股蓝色光标，在元宇宙方面会有怎样的拓展？</p> <p>目前这部分的重心是打造昆仑链，围绕行业和监管领域、数字藏品领域进行区块链技术的研究和应用。公司与蓝色光标在元宇宙方面联动合作，共同研究和探索，双方共同投资了一些元宇宙项目，共同参与外部平台的合作。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2022 年 5 月 10 日</p>