

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：20220512001

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>华创证券</td></tr><tr><td>中国人保资产管理有限公司</td></tr><tr><td>新华基金</td></tr><tr><td>东方证券</td></tr><tr><td>天治基金</td></tr></table>	华创证券	中国人保资产管理有限公司	新华基金	东方证券	天治基金
华创证券						
中国人保资产管理有限公司						
新华基金						
东方证券						
天治基金						
时间	2022年5月10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、公司2021年度及2022年一季度经营情况介绍</p> <p>2021年，公司实现营业收入65.96亿元，同比增长19%；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；业绩增长主要源于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。</p> <p>2021全年支付交易总金额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。</p> <p>支付业务收入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>科技服务收入3.73亿元，同比下降15%，下降主要是积分运营业务收</p>					

入出表。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。

二、Q&A 环节

Q:在疫情反复的情况下，公司经营业绩很好，2021 年营收和净利仍有比较可观的增长。2021 年支付业务毛利率有所下降，对 2022 年支付业务毛利率展望如何？

A:公司毛利率33.57%，其中支付业务毛利率29.80%，科技服务业务毛利率87.85%。2021年支付毛利率略有下降，下降3个百分点，主要是疫情以来，公司向小微商户和渠道让利，叠加2020年以来大量投放终端后折旧因素。2022年支付业务的毛利率水平主要还是看这些因素的变化。

Q:公司拥有国家外管局批准的跨境外汇支付业务资格，跨境业务表现一直良好，覆盖美国、欧洲、日本等国家，请问各国间业务表现差异如何？未来在海外市场的布局是否有倾斜？

A:公司收购英国、美国、香港等国家地区的当地公司，主要考虑到公司海外发展的布局，以及跨境支付业务发展的需要。日本分公司目前主要开展扫码、钱包支付等业务。

Q:公司手机POS进展的情况？

A:公司手机POS技术已升级到2.0纯软模式，摆脱1.0模式下受制手机型号的问题，可支持具备NFC功能的全部安卓、鸿蒙系统手机，极大扩展了潜在用户人群。同时，公司完成了兼容VISA等境外卡组织的手机POS控件设计、研发并提交实验室检测，具备全球科技输出服务能力。公司手机POS产品累计自然转化了手机厂商25万名用户成为公司收单商户，拓展了理想汽车等新能源车商，让其销售人员在线下展厅可使用手机完成车辆参数展示、下单、收款等一整套流程，公司正在对接大型快递物流、保险等对移动收单、智能化收单需求较高的大型客户。

Q:公司2021年销售费用、研发费用同比下降,2022年一季度也是同比下降的趋势,结合公司未来发展路径,请问公司三费整体下降的趋势是否会持续?研发投入的重点是如何分配的?

A:(1)公司2021年销售费用同比减少18.64%,一方面因为公司从向渠道销售终端转为通过渠道自投终端,营销补贴费用相应减少;另一方面公司大力发展云超门店数字化经营平台,抽调分公司销售人员到相关平台业务,销售人员薪酬下降所致。(2)公司2021年管理费用同比增加15.82%,主要因为2021年不再享受疫情期间员工社保优惠政策所致。(3)公司2021年财务费用同比增长了19.08%,主要因为2021年公司投资蓝色光标、回购股份等大额资金支出,全年现金利息收益减少所致。(4)公司2021年研发费用与去年基本持平,研发投入重点围绕发展用户、开发用户、重塑产品体系三方面,在成都组建门店SaaS研发中心,开发自有的门店数字化经营平台,形成“北京、上海、深圳、成都”四大技术研发中心。

Q:公司是在数币领域布局较早的龙头企业,有先发优势,对外发布的昆仑链现在的情况如何,与其他区块链的差异是什么?

A:公司的昆仑链,以拥有自主知识产权的区块链企业服务平台LKLaaS、区块链数字化协作平台LKLDCP、隐私计算平台LKLPrivc,结合自身在数字支付、合规风控等领域的深厚积淀,开展区块链技术应用,目前在监管领域打造司法存证联盟链产品,针对租赁、物流、跨境、零售等行业客户打造供应链金融数字化服务链产品,以及打造数字藏品发行联盟链产品等领域都有实质性进展。

Q:POS机针对数币受理进行升级改造的成本是多少?

A:主要涉及后台系统的升级,硬件改造成本比较低。

Q:公司今年着重发展云超门店数字化经营平台,计划用三年时间,覆盖100个城市100万家门店,请问计划是否有调整?

A:目前没有变化。

Q:展望2022年整体经营目标。

A:今年情况比较复杂,主要是疫情的反复,对商户和实体经济的影响。公司已经在经营战略和策略上,围绕商户形态和数字化经营,在前中后台、

	直营和渠道、产品和技术、机制和能效等方面开始做些调整，克服压力，努力保持一定增长水平。
附件清单 (如有)	
日期	2022年5月12日