

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：20220526002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <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> ） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2022年5月25日(周三)下午15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长孙陶然 2、董事会秘书、副总经理朱国海 3、财务总监周钢 4、独立董事蔡曙涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、身为股东，我个人支持公司减少分红多投资，为股东创造更长期的价值。请问孙董今年有资产收购或兼并一些对公司后续发展有利的计划吗？</p> <p>感谢您的共识，计划早有，早已经未雨绸缪做好了布局 and 准备，只待防疫政策结束，就按照计划实施。</p> <p>2、孙董事长您好！请问公司2021年年盈利不错，2021年为什么不分红？</p> <p>这是为了长期更多的分红。一方面疫情影响具有相当的不确定性，公司需要为长期可持续成长多做一些准备，另外，公司即将推广的门店数字化经</p>

营服务，计划在未来三年服务 100 个城市、100 万家门店，实现千亿 GMV 百亿收入，也需要大量资金投入。

3、请问孙董，都知道您有教育还有投资的事情要做，现在您的精力有多少是花在经营拉卡拉上的？

物理时间上我肯定做不到百分之一百在拉卡拉，但是脑力和心力上，我能够做到百分之一百二十在拉卡拉，并且，应该由董事长负责的事，例如战略、人才、资源整合以及难点业务，我肯定都能够尽心尽力履职。

4、你好，拉卡拉未来还会保持高增长吗？有没有机会在其他领域投资突破。

会的，公司布局的门店数字化经营服务平台已经完成了七个城市的试点，疫情防控结束后即将在全国展开推广，另外，公司布局的昆仑链区块链平台，也已经上线运营，当然，公司也在积极推进借助资本并购来加速发展。

5、公司的战略定位是什么？

公司的战略定位是为商户的数字化经营服务，包括支付、金融、货源、仓配、店面管理、营销、品牌等全方位服务。

6、请问孙董事长，公司收入构成绝大部分是支付手续费收入，未来是否有资产兼并收购计划，优化收入结构

有，实际上，过去几年，支付手续费收入在公司收入中的占比已经在下降了，未来公司收入会持续增长，支付手续费收入占比会持续降低。

7、贵公司在数字经济时代有哪些布局和投资？

主要是三个方面：一是公司推出了门店数字化经营服务平台，计划三年实现 100 个城市 100 万家门店千亿 GMV 百亿收入；二是在数字人民币以及区块链方面，做了大量布局和投资；三是通过投资的蓝色光标公司，全方位在元宇宙方向布局和投资。

8、数字人民币业务的赢利点在哪里？

首先是支付手续费，其次是数字人民币带来的推动商户数字化经营的机遇，以及由此带来的为商户全面提供增值服务的收益。

9、数字人民币最近各种利好政策试点，这对于公司有什么影响，另外公司在数字人民币布局上面有什么前瞻性战略？

数字人民币的推广会改变支付行业的市场格局，对公司属于利好因素，也是公司的战略发展机遇，在此方面，公司起步较早，是最早于人民银行数字货币研究所合作的支付公司，也是人民银行数字人民币第一批 15 家战略合作伙伴之一，公司深入参与了迄今为止所有的数字人民币试点城市的工作，也深入参与了北京冬奥会的数字人民币服务工作等等，详细情况请参看年报。

10、拉卡拉是一家老的企业，现在准备做数字货币有优势吗？

在数字人民币领域，拉卡拉起步非常早，在数字人民币正式推出之前，拉卡拉即与人民银行数字货币研究所等单位展开了多方面的合作，数字人民币推出之后，拉卡拉是人民银行第一批 15 家战略合作伙伴之一，并且是其中唯二的支付公司，是最早完成与人民银行数字货币所、六大数字人民币发行银行直连的支付公司。在数字人民币试点开始之后，拉卡拉深入参与了每一个试点城市的商户改造、运营服务工作。先发优势、技术优势、产业链地位，以及拉卡拉多年专注商户服务的经验、遍布全国的分公司，都是拉卡拉在数字人民币时代的优势。基于数字人民币，公司也自主研发了一些新的商户服务产品，不久即可推出。

11、公司 22 年度在元宇宙方面会落实具体的布局吗？

目前在元宇宙方面，公司主要做了三件事，一是成立了简链公司，推出了昆仑链等区块链以及金融科技服务，二是投资了数字资产发行平台恩库公司，三是通过重要参股的蓝色光标集团，全方位布局元宇宙时代的营销服务。其中昆仑链、恩库平台均已经上线。

12、公司有没有与蓝色光标在元宇宙方面的合作？公司入股蓝色光标的发展目标是什么？

公司与蓝色光标之间和合作没有天花板，一直在进行全方面的合作，在元宇宙方面，公司的昆仑链与蓝色宇宙空间，以及拉卡拉光标的 MEME 数字资产平台等一直在紧密合作。公司入股蓝色光标的战略目的为寻求密切的战略合作，共同服务好企业客户。蓝色光标是为企业客户提供全方位营销服务的集团，并且业务遍布海外数十个国家，拉卡拉是为企业客户提供支付服务，以及数字化经营服务的集团，也已经开始涉足海外，两个公司都是我参

与创建的，拉卡拉入股蓝色光标，有助于促进两个公司更加紧密的合作，两个公司的客户群都是企业客户，只是蓝色光标历史上偏重于大客户，拉卡拉历史上偏重于小客户，未来，不论是大企业还是小企业，两个公司的配合，都将具备从营销服务到支付、再到数字化经营服务的全方位服务能力，这在数字化时代、元宇宙时代，尤其重要。

13、为促进深度合作，拉卡拉与蓝色光标两公司是相互持股，但去年 4 季度以来蓝色光标全部减持拉卡拉，是否公司合作出现问题？

蓝色光标持股拉卡拉是多年前拉卡拉早期时投的，比例很低，按照监管原则，不欢迎交叉持股，所以，蓝色光标减持，现在的结构是拉卡拉大比例持股蓝色光标，以形成协同效应。

14、请介绍下公司区块链技术的布局

早在几年前，公司即开始使用区块链技术，2021 年，公司更进一步打造了开放性的区块链技术平台，对外提供服务，在广州与相关部门合作开始了区块链技术在司法领域的应用。2022 年，公司发布了昆仑链，并开始对外提供区块链服务。

15、商户数字化经营服务的市场前景怎样？

这个市场前景非常广阔，将是所有线下门店未来必须进行的升级，一旦完成数字化经营升级，线下门店的活力将是巨大的，公司在此方向上已经耕耘了两年多，已经完成了五大系统，在七个城市做了深入测试，一旦疫情防控结束，公司将大力推广商户数字化经营服务。

16、公司在商户数字化经营方面有哪些布局和规划？

主要有三大方面，一是公司 2019 年投资了老牌 SaaS 公司南京千米公司，并设立了北京、上海、深圳、成都四大研发中心。二是 2020 年，公司收购了一个完整的零食商户 SaaS 研发及运营团队，并投入巨资自主开发了智能订单、智能仓储、智能配送、云掌柜（采购）、云当家（门店经营）五大系统，数字化对接了品牌商、经销商、仓配平台、门店以及银行，为商户提供支付、IT、货源、物流、金融、品牌、营销等服务。三是公司正在洽商并购一些数字化经营服务领域的优秀公司。

17、请问公司的云超数字化门店业务现在推行的进度怎么样了？此项业务在 22 年度要达到什么样的目标？

目前公司已经完成了五大数字化门店运营系统的上线，在七个城市上万家门店实际运营中，IT 系统、运营系统以及团队在实际经营中经受住了检验，达到了规划效果，前景非常可期。但是受到目前疫情防控的影响，公司在七个试点城市并没有展开推广，也没有扩展更多的城市。如果疫情防控结束，公司计划今年下半年，在七个省市进行大规模推广并且进入更多的城市，用三年时间，完成 100 个城市 100 万家门店，千亿 GMV 百亿收入，打造一个线上线下结合的，PC、手机、直播带货之外的第四个覆盖全国的电商平台。

18、请问孙总，公司后面的股权激励方案所需的股票是通过回购还是定向增发？

都有可能，将根据对公司有利、对股东有利、对员工有利的原则决策。

19、请问尊敬的领导。最近投资贵公司股票的投资者亏损累累。公司有没有什么措施保护信任你们的投资者

过去几年，放眼股市，好像所有的投资者都一把辛酸泪，不过依然要真诚地对您说声抱歉！

作为公司经营者，我们能做的只有把公司经营好，实际上，公司是过去几年，极少数能够克服去杠杆、国际形势变化以及疫情并且依然保持业绩增长的公司之一，而且我们进行了 6 亿人民币的股票回购，让我们一起期待明天会更好吧。

20、请问孙董事长，联想及一致行动人减持后是否会引进央企或地方国资等第三方股东？股东间是否会签订委托投票权等一致行动人关系确定公司实控股东？谢谢。

公司将基于对公司发展有利、对股东有利、对员工有利的原则来制定发展规划，包括股东结构的优化，理论上凡是对公司发展有利、对股东有利、对员工有利的计划我们都愿意积极探索，具体情况以公司公告为准。

21、请孙董事长在 22 年这个非凡的年度能多多关注公司的业绩，尽量多用点精力在公司的业务上。

孙董事长的精力一直在公司业务上，呵呵，一个管理者对公司业务的投入不在物理时间和物理场所上，而在于脑力和心力上，以及职责上，孙董事长的脑力和心力百分之一百二十地在公司的战略、人才、资源以及重点创新上，但疫情防控等很多东西，不是企业能够决定的。

22、公司目前在第三方支付行业的地位如何？

公司在第三方支付行业属于头部公司，从经营规模而言，银行卡收单和扫码交易均处于行业领先地位；数字人民币的参与和试点推广先行先试；与所有国际卡组织建立合作；少数在全国设立分支机构的支付机构。

23、请问公司 2021 年的经营状况如何？

2021 年，公司通过管理层和执行层的共同努力，克服了疫情影响，达成了预期的业绩目标，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；全年支付交易总金额 5.16 万亿元，同比增长 17%，继续保持行业领先。

24、请介绍下 2021 年支付业务的经营业绩

2021 年，公司支付业务收入 58.07 亿元，同比增长 19%，其中支付手续费收入 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%。支付交易总金额 5.16 万亿元，同比增长 17%；其中，境内境外银行卡交易金额 4.13 万亿元，同比增长 16%，银行卡收单规模位居行业第二，扫码交易金额 9902 亿元、笔数 99.56 亿笔，同比分别增长 25%、24%，均处于行业领先。

25、公司支付交易规模怎样？

2021 年，公司支付交易总金额 5.16 万亿元，同比增长 17%。

26、公司的核心竞争力有哪些？

公司核心竞争力主要体现在：1) 品牌与行业地位优势；2) 高水平的经营团队与正确而高明的战略；3) 数字人民币的先发优势；4) 企业文化强大、经营机制充满活力；5) 持续的创新能力；6) 技术实力雄厚。

27、能否介绍下公司服务的典型行业客户？

在汽车行业，公司拓展了包括理想、蔚来、小鹏等造车新车厂以及沃尔沃、奇瑞等传统车厂的新能源汽车，为车厂提供线上订车、线下销售、充电桩服务等场景下的综合解决方案，车商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，提升购车者消费体验。在医美行业，公司已初步建立市场优势，服务医美机构超过 3000 家，占医美机构总数的 30%，服务了新氧科技等头部医美平台客户，解决多渠道、多门店的资金结算痛点。

28、公司主要的商户类型有哪些？

公司商户主要覆盖了便利店、餐饮、贸易、物流、银行、保险等行业。公司借助数币人民币推广的契机，依托“支付+”综合行业解决方案，公司覆盖全国的直营分支机构积极推进与银行、渠道、SaaS 服务商在商户拓展方面的合作，快速进入了商超百货、新能源汽车、医美、连锁药房、旅游景区、房产等行业的中大型行业客户。

29、拉卡拉刷卡机的手续费一般是多少？请详细说明

根据发改委、人民银行相关文件规定，收单环节服务费实行市场调节价。依据商户的行业、业务、规模、风险等因素，我公司与商户协商确定具体费率。

30、公司在数字人民币领域有哪些布局和成果？

公司在数字人民币先行先试，公司作为首批与中国人民银行签约战略合作的两家支付机构之一，也是数字人民币硬件钱包的发起规范成员，与中国人民银行数字货币研究所及其七大运营机构完成系统对接并开启业务合作，积极开展试点城市的数字人民币推广活动，推出了领先市场的数字人民币受理综合解决方案。借助数字人民币的推广，公司开始快速进入大型行业商户，覆盖了商超便利、商圈街区、餐饮服务、公园景区、连锁药房、新能源汽车产业链、公共事业等众多场景，在支付市场上获取更多的市场份额并大大提升商户的粘性。

31、公司可以提供哪些数字人民币相关服务？是否落地？

目前主要有：1、支付受理服务。公司推出数字人民币聚合支付、钱包、手环等产品，形成了市场领先的数字人民币支付受理能力。2、系统输出。

可向中小银行、大型商户输出数币系统。3、数币钱包推广服务。商户收银系统只需与公司支付系统对接，便一点式开通工行、建行、中行、农行、交行、招行、邮储银行七大运营银行的数币钱包。4、大型商超的数币解决方案。公司已成为物美、麦德龙、美廉美、重庆百货等大型商超百货客户的独家数字人民币解决方案服务商。

32、①参与数字人民币交易是否需要牌照，作为首批两家具备数字人民币在内的全聚合支付提供能力的支付机构之一，后续如有其他机构参与门槛有多高。

②数字人民币推行后，拉卡拉参与数字人民币交易盈利点在哪里。

③数字人民币下一批试点城市预计什么时候推出，大约多少城市，预计全国数字人民币试点什么时候完成，全面推行数字人民币大约什么时候。

受理数字人民币支付，需要符合人民银行数字货币研究所的相关要求。目前数字人民币处于试点阶段未收费，未来全面推广后，流通环节将实现市场化收费。数字人民币的试点规划及时间表请关注央行的相关披露。

33、公司在数字人民币试点和场景探索上有哪些成果？

公司配合 11 个试点城市政府部门完成数字人民币红包发放活动，加速推进消费侧的数字人民币钱包的开立及应用。在北京市“京彩奋斗者数字嘉年华”数字人民币红包活动中，公司服务的商户消费金额占整体发放红包金额的 15%以上；公司与工商银行、中国银行开展了第一批数字人民币代发工资和代发福利，与现代保险合作签发了北京市首张数字人民币保单一一“橙易保”百万医疗险保单，实现了多个数币场景落地的全国首例。

34、公司深度参与了北京冬奥会，能否详细介绍一下？

公司深度参与北京冬奥会支付环境建设。在赛场封闭区域，公司独家提供的集合数币、外卡支付以及数字化科技运营的便利店整体解决方案，满足了近 1000 名冬奥官员、外国媒体和 300 多名工作人员日常生活需求。在赛场周边，公司与外卡组织、银行等多方合作，针对故宫、颐和园等著名公园景区以及大悦城、合生汇等核心商圈，建设聚合数字人民币、外币银行卡在

内的全支付受理环境，推出具备数币支付智能手环钱包、支持 VISA 卡受理的新一代手机 POS 产品，为境外人士旅行、消费、出行提供便捷支付。

35、请问公司区块链技术在哪些领域有落地？

在监管服务领域，公司通过区块链和数字签名技术的应用创新，与地方公证处、司法鉴定所等共同建设司法存证链产品；在产业数字化领域，公司针对物流、新零售和租赁行业，应用数字人民币、区块链、隐私计算等技术实现资金流动与经营数据闭环，帮助企业建立数字信用，更好获取银行融资；在元宇宙领域，公司利用自身在数字人民币支付、KYC(多方链接实名验证)、风控、司法存证等技术上深厚积淀，与营销企业、IP 运营企业共同开发合规数字藏品发行平台。

36、贵公司在元宇宙上有没有布局？或者子公司有没有涉及到元宇宙的？

公司在元宇宙上的布局主要有三个方面，一是下属简链公司推出了昆仑链服务，二是公司投资了数字资产发行平台恩库公司，三是透过公司持有重要股份的上市公司蓝色光标(300058)在元宇宙方向做全面布局和密切合作。

37、请介绍下公司的昆仑链

2022 年 3 月，公司基于拥有自主知识产权的 LKLBaaS 区块链企业服务平台和已经商用化的司法存证联盟链产品，联合蓝色光标、华语音乐领先企业太合音乐等发起元宇宙与数字文创产业区块链联盟——拉卡拉昆仑链，服务元宇宙与数字文创领域的细分需求，提供发行、确权等配套的全流程服务。

38、请问公司跨境支付业务发展情况如何

2021 年，公司战略投资美国亚马逊首批认可的跨境支付服务商—Skyee 公司，携手构建全球近 100 个国家海外支付网络，优化支付链路，打通海外主流电商平台。为出口企业提供跨境收款、全球代付、外汇管理等一站式跨境资金服务，缩短收款周期，提高了客户资金利用率。目前，公司的跨境支付业务服务商户近 1 万家，交易金额约 240 亿元，业务覆盖香港、美国、欧洲、日本等国家和地区。

39、请问, 公司去年半年报时表示: 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。” 刚才回答时表示: 服务商户 1 万家, 交易金额两百亿。请问这两百亿是今年的两百亿, 还是包含去年的共两百亿。

2021 年全年跨境支付交易金额实现了 240 亿元。

40、请朱总分析说明下人民币贬值 (汇兑损益) 在公司支付业务中的影响, 谢谢。

目前几乎无影响, 与汇率相关的业务目前占比很小, 谢谢!

41、请问公司手机 POS 产品进展如何?

进展情况: 1、公司手机 POS 技术已升级到 2.0 纯软模式, 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。2、完成了兼容 VISA 等境外卡组织的手机 POS 控件设计和检测, 具备全球科技输出能力。3、手机 POS 产品已累计自然转化了手机厂商 25 万名用户成为公司收单商户。

42、手机 POS 应用场景有哪些?

公司手机 POS 产品除了小微商户移动收款以外, 还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, 公司也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。公司已累计自然转化了 25 万名手机用户成为收单商户。

43、请介绍下公司支付+SaaS 业务进展情况?

公司将支付、结算、账户、风控、反欺诈等技术能力 SaaS 化, 帮助中小银行和垂直行业客户快速获得支付解决方案, 并提供营销、报表、进销存、配送等功能模块。“钱账通”、“店务通”等支付+SaaS 和行业解决方案成功接入小鹏汽车、保利物业、新氧科技、三一重工、土巴兔、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 272 个, 商户近 3 万户。

44、公司金融科技 SaaS 平台具体提供什么服务?

公司构建的开放性金融科技 SaaS 平台，链接各行业客户及金融机构，拥有包括风险管理、融资管理、支付等多个工具模块，借助区块链、云计算等技术将企业经营场景中的销售、供应链、支付等数据数字化，形成数据闭环，经过见证存证，帮助企业获取银行融资，同时为银行提供获客、贷中及贷后智能管理服务。2021 年公司通过金融科技服务超过 3.5 万家中小微商户，实现收入 2.6 亿元，同比增长 7%。

45、请介绍下公司门店数字化经营平台

公司“云超”门店数字化经营 SaaS 平台，对标大型互联网平台架构和技术，以云原生为基础设施，使用领域驱动+SaaS 设计，打造了“云掌柜”采购系统、“云当家”门店经营系统两大核心产品，以及“OMS、WMS、TMS”三大核心业务系统，打通了行业上下游，对接品牌商和银行，由采至销，实现了门店“商流、物流、信息流、资金流”四流合一，形成数据闭环，通过大数据 BI、AI 运营，帮助门店进行全链路的数字化改造和赋能。

46、能否详细介绍下公司门店数字化经营平台的核心系统

云掌柜采购系统具有统一平台级、多区域级、多店铺级、多渠道级、多货主级、多规格单位商品级的特性，为门店提供一站式的采货平台；云当家门店经营系统为商户提供收银、门店管理、决策辅助、私域流量经营等服务；OMS（智能订单系统）完成所有订单的处理以及多元化营销功能的实现；WMS（智能仓库管理系统）帮助仓库从商品入库、分拣、出库、库存管理、盘点等各个环节进行系统化作业，提升提升仓库作业效率；TMS（智能物流管理系统）帮助物流配送实现智能排车、路线规划，配送点位导航等功能，有效提升配送效率。

47、请问董秘，疫情对公司二季度产生了多大的影响，公司有什么措施来提升二季度的营业

疫情对公司影响是局部疫情省份，目前为止，总体影响不大，二季度尚需观察 6 月份数据。2022 年，公司的经营策略会根据商户形态和数字化经营，从产品、运营、推广、技术、能效等方面，加大内部改革转型的力度，推动公司业务增长和持续发展。谢谢！

48、请问公司二季度业绩是否会受到疫情的影响？

总体目前影响不大，二季度还需要观察 6 月份数据，谢谢！

49、疫情对公司的业务影响有多大？二季度能增长吗？

有一定影响，主要是一些疫情省份，但到目前为止，全国整体影响不大。二季度，总体情况还需要观察。谢谢！

50、朱总，您好！公司目前在手订单情况如何？2022 年业绩增长点在哪里？

关于 2022 年发展战略、展望和经营计划，公司在 2021 年年报有披露，“发展优质商户、门店数字化经营业务、科技应用布局”是三条主线，具体请您阅读年报，谢谢！

51、请问公司对 22 年度业绩有指引目标吗？

公司每年设立年度经营计划，并设立绩效考核目标。

52、上海疫情对公司上半年业绩产生一定影响，预计影响幅度有多大？

从 3 月下旬开始，上海等少数省份有所影响，但全国其他省份基本无影响，到目前为止，总体影响不大，具体数据以及影响幅度还要看 6 月份情况。

53、请问周总监，现在全国各地经常有因疫情防控而采取静态管理，人们的信用卡交易也随之静默，公司预估今夏这方面收入影响有多少个百分点？谢谢。

您好，公司将及时履行信披义务，请您关注公司公告。谢谢！

54、疫情对贵公司一季度业绩有影响吗？

公司一季度业绩已披露，疫情影响不大。

55、请问公司的净利率和 ROE 水平如何？

您好，公司 2021 年净利率 16.4%，加权净资产收益率（ROE）为 23.12%，均处于较高水平，谢谢！

56、请说明下公司 2021 年管理费用率上升的原因？

您好，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，谢谢！

57、请说明一下公司 2021 年财务费用率上升的原因？

您好，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，谢谢！

58、请问公司经营性净现金流如何？

您好，公司 2021 年经营性净现金流净额为 15.84 亿元，同比增长 10%，一直保持良好的增长态势，谢谢！

59、年度分配方案中的其他现金分红近 6 亿元是什么意思

您好，599,921,324.35 元为公司采用集中竞价方式回购股份用于后续实施股权激励计划的金额，在年报中列示为“以其他方式（如回购股份）现金分红金额”。谢谢！

60、公司今年为什么不分红？有什么战略考虑？

公司一直高度重视投资者回报。虽然去年疫情严重，但公司业绩依旧保持稳健增长。然而，由于疫情持续对社会面生产和消费的负面影响显著增加以及国家宏观经济整体增速下行，公司必须对未来经营环境的不确定性做好充分的准备，居安思危，有备无患。因此，今年暂不分红，未来会根据具体情况变化调整分红策略。

61、我是一位持有两年拉卡拉股份的股东，就持股数量来说已经不是小散户了。我密切关注贵公司的各种关联交易情况。就购买蓝色光标西藏耀旺的股权真的有必要吗，孙陶然作为两个企业的创始人，两家企业只有互相持股才能实现合作吗？作为股东的我，认为这个理由很牵强，反而让我觉得是利益输送，把企业赚来的利润通过这种方式转出去。

感谢您的关心，既然是自己卖给自己，有啥利益可输送呢？发年报的时候，好像公司购买蓝色光标股权有数亿元的浮盈，那到底是谁向谁利益输送呢？公司的经营，既要考虑短期又要考虑长期，既要考虑自己又要考虑协同，既要考虑人才又要考虑资金，理性的决策都应该是综合评估利弊之后，按照双赢的原则做出的。

62、公司已推出股权激励方案，请问激励股票来源是什么？

一部分是公司此前回购的 2000 万股股票，另一部分是未来公司将增发或者回购的股票。

63、请说说大股东减持的事吧

股东减持是股东处于自身需要做出的安排，也是资本市场正常的行为，股份流通更是资本市场的主要功能，股份不流通，市场失去存在的意义。

64、公司的股权激励计划有五千万股左右，而之前回购只有两千多万股，这存在巨大缺口，公司后续是不是还要推出回购计划来满足股权激励所需股份呢？

请您关注公司公告，谢谢！

65、请问公司后续股权激励所用的股票是通过二级市场回购，还是定向增发？

请您关注公告，谢谢！

66、去年公司利润那么多，为什么一毛不拔？

公司已经完成了门店数字化经营服务平台的研发、测试和试点，准备用三年时间，实现 100 个城市 100 万家门店千亿 GMV 百亿收入，届时，必将带给股东更丰厚的回报。

67、请孙总介绍一下，下一步公司打算，联想退出，可否借此找到实力更强的实控人！譬如银联或者小米？

公司收到的通知是，公司的股东联想公司，因为自身业务安排及需要的原因，要减持少部分股权。该减持并不导致公司的控制权变化。

68、员工股权激励什么时候开始，公司准备在二级市场回购吗？

员工股权激励方案已经股东大会通过，后续尚需董事会审议授予，请关注公司公告。

69、请问孙总两年来公司股价迭迭不休，大股东低位减持，公司是否隐藏有地雷？

公司经营状况良好，我对公司未来充满信心，而且，公司成立 16 年以来的经营记录表明，公司的管理层是一支战略能力强、经营能力强、经营指

标说到做到的团队，过去几年，公司是极少数能够克服去杠杆、国际形式变化以及疫情的影响继续保持增长的上市公司之一。

70、我对于今年没有分红表示十分不满。大股东联想，达孜鹤鸣大量减持，你公司却用本该分红的钱进行股东激励，而且激励数量巨大，激励数量和减持数量相接近，让股东我认为，你们通过这样的方式帮助大股东减持套 xian! 而接盘的资金就是本该给我们的分红。吃相太过难看，你们这样的行为有考虑过长期持有股份的其他股东吗？

2021 年初，公司股价严重低估，董事会审议通过了股份回购方案，通过回购股份并用于员工激励计划，给市场传递信心，为公司增强团队凝聚力，激发经营效率奠定了基础。公司一直高度重视投资者回报，今年基于当前经济形势与经营战略目标，暂不分红，也是为了未来更好地回报投资者。

71、公司去年回购花了多少钱？回购股份后续如何处理？

您好，公司 2021 年回购金额约 6 亿元，回购股份后续将全部用于股权激励。谢谢！

72、关于严琳违反承诺减持贵司股票事宜有无后续说法？

违规减持股东已公开致歉，监管机构的处理意见请关注监管机构官网的相关公示。

73、成为公司股东是基于信任，望不负，发展公司，体现价值是责任，是使命。

谢谢您的信任、支持！

74、请贵公司半年报分红回馈股民？

请关注公司公告。

75、请问蔡董，公司股东违规减持后仅表示道歉是否符合有关法律规定？请问其是否会被证监会立案处罚并对公司造成影响。谢谢。

股东违规减持并非个别现象，监管机构处理这类问题已经有明确的制度和流程。违规减持者本人道歉只是表明其本人对此事的认识和态度，监管机构的处理意见请关注监管机构官网的相关公示。

76、请问各位领导有没有考虑过公司高送转分钱，让我们投资的人有点回报。要做一个有担当的社会企业

公司一直高度重视投资者回报，上市3年以来现金分红已经超过16亿。公司经营的现金流非常好，今后依然会高度重视长期对投资者的回报。

77、今年不分红是否影响股价的因素

不是。

78、股价下跌了这么多？能说点什么吗？

除了认真把公司经营好，让公司可持续成长，并且成为为数不多的在疫情之中还能继续增长的公司之一之外，我们还在研究现在股市上哪一个公司的股价没有下跌。

79、请问题一下。拉卡拉业绩那么好。但是机构占比那么少了。股权激励方案的股份会进行定增嘛？

您关注的问题，请您关注公司披露的定期报告、公告、以及互动易平台披露的机构调研记录。谢谢。

80、有没有考虑引进战略投资者，优化股东架构，变现线下门店资源！

有。

81、联想减持的股份被哪个公司接了

主要是投资机构。

82、数字人民币对支付行业有什么影响？

会改变支付行业的市场格局。

83、股东纷纷减持，是对公司的未来不看好吗？

股东减持，是股东根据自身需要做出的安排，股份流通本身也是资本市场的主要功能。

84、公司是金融科技行业龙头，作为公司的股东希望每年获得稳定的分红回报，但2021年在利润稳定增长情况下，竟然不实施分红，让很多股东失望了，请问不分配的原因何在？谢谢！

公司一直高度重视投资者回报，今年基于当前经济形势与经营战略目标，暂不分红，未来也会继续重视投资者回报。

85、困难时分，多数股民深套，望公司权衡各方利益。公司发展和股价是价值所在，应有所作为。

公司经营管理团队优秀，行业内具有优势，加强公司经营管理，实现可持续发展，以良好业绩回报投资者。公司也关注股价表现，也希望股价和业绩一样有良好表现。

86、去年公司接手西藏耀旺股权，战略参股蓝色光标，公司是否有计划引入战略投资者接手联想的股权，减少对股价的冲刺？

请以公司公告为准。

87、公司综合实力强，业绩如此优秀，具备很高的成长性，为什么股价连年下跌，请解释

A股的股价表现，主要受市场整体趋势和投资风格等因素影响，看短期的多，看长期的少。

88、公司业绩年年增长，为何股价却大幅下跌？

覆巢之下无完卵，请参看市场指数的大跌，其它公司的股价的大跌。

89、现股价公司如何评价

现股价严重没有反应公司的真实价值，相信市场无形的手，股价在长期上必然回归公司的真实价值。

90、贵公司近期有没有增持计划？

请关注公司公告，谢谢！

91、联想集团减持后，有没有引进新的战略投资者计划？

有。

92、公司股价创历史低点，请问董事长，对此有什么看法？

短期看，影响股价的因素很多，目前股价并非公司真正价值的体现，长期看，股价的基础是公司的经营业绩以及经营能力，股价必然反应公司的实际价值。公司的各项指标在所有创业板公司中均属于第一阵营，过去两年，公司也是为数不多的能够克服疫情影响继续保持增长的上市公司之一，我对公司的未来充满信心，也相信长期主义，相信市场未来必然会反应公司的真实价值。

93、请问贵公司 2021 年全年业绩，比去年有所提升，为什么没有分红，我长期持有是贵公司股票投资，到现在为止亏损 40% 多，对贵公司抱有坚定信心，对以后每年的分红会不会给一个明确的答案。

公司一直高度重视投资者回报，今年基于当前经济形势与经营战略目标，暂不分红，未来也会继续重视投资者回报。

94、公司负面新闻不断，为什么不第一时间回应，澄清？股价一跌再跌，公司业绩是否存在问题并隐瞒了真实情况？大股东不会低价抛售一走了之吧！

公司已披露了 21 年报和 22 年一季报，公司经营稳健，各项业务健康发展，不存在应披露未披露的重大事项。请您通过法定信息披露媒体获取公司权威信息，勿轻信网络传言。

95、近期减持压力导致股价下跌，贵公司采取哪些措施回报股民？

公司近期股价，主要受资本市场的整体影响。公司当前正加大数字化经营步伐，努力保持良好经营业绩，以回报广大投资者。

96、2021 年已回购 2016 万公司股份，2022-2023 年股权激励需要 5000 万股，后续公司是否通过进一步回购股份来完成股权激励？

谢谢，具体请关注公司公告。

97、请问公司 21 年利润分配方案是什么？

您好，董事会充分考虑当前经济形势与经营战略目标制定了 21 年利润分配方案，不分红不转增，谢谢！

98、贵公司可以推出股东刷卡机费率减半的活动开发新用户
感谢您对公司的关注和建议！

99、请说明下公司 2021 年销售费用率下降的原因？

您好，2021 年公司更多的通过商户拓展服务机构进行业务推广，并支付专业化服务费，列示在主营成本中，因此销售费用相应减少。谢谢！

	<p>100、贵公司有没有电话销售过拉卡拉 POS 机，如果有为什么要采用这种方式销售 POS 机？</p> <p>拉卡拉严格禁止通过电话方式销售 POS 机。如接听到假冒拉卡拉名义销售 POS 的情况，谨防上当受骗并欢迎及时向我司投诉。</p> <p>101、公司对维稳股价是怎么看的</p> <p>国内资本市场，上市公司股价受市场整体表现、短期风格影响为主，有价值的公司缺少发现。公司对于当前股价的看法，没有反应出公司应有的价值。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2022 年 5 月 25 日</p>