

证券代码：300773

证券简称：拉卡拉

公告编号：2020-013

拉卡拉支付股份有限公司 2019 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为立信会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 400010000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 20 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 10 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	拉卡拉	股票代码	300773
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	朱国海	田鹏	
办公地址	北京市海淀区北清路中关村壹号 D1 座 6 层 606	北京市海淀区北清路中关村壹号 D1 座 6 层 606	
传真	010-56710909	010-56710909	
电话	010-56710773	010-56710999	
电子信箱	contact@lakala.com	contact@lakala.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司定位于“以支付为切入，整合信息科技，服务线下实体，全维度为中小微商户经营赋能”的经营战略。公司的支付业务覆盖线上与线下各种交易场景和支付渠道，基于“支付+”模式，深度融合和协同“支付、金融、电商、信息”四大科技业务板块，以线上与线下推广、直营与渠道合作的方式，向超过2200万的中小微商户以及线上用户提供支付、贷款、理财、保险、信用卡发卡、新零售和云分销SaaS、积分消费运营、广告营销、会员订阅等服务，帮助中小微商户解决经营痛点。同时，公

司基于自身专业优势和技术积累，与金融机构合作开展云收单业务和专业化服务，向中小银行和持牌机构输出包括银行卡收单、条码支付、风险监控等在内的整体支付受理解决方案，共同赋能中小微商户经营。公司在全国各省会城市以及主要的二级地市设有分支机构，已经形成了覆盖全国的分支机构和销售渠道；APP用户和微信公众号粉丝共计超过3000万，实现线上线下一体化经营。经营规模保持行业领先。

报告期内，公司主要业务如下：

1、支付业务

公司为商户提供覆盖各类支付方式与各种受理终端形态的综合支付服务。全面支持线下刷卡、闪付、扫码、无卡等支付方式，通过各类POS、码牌、APP、小程序、公众号等载体均可发起交易，可受理银联卡、境外卡组织的银行卡以及支付宝、微信等支付账户。公司的支付产品主要包括：智能POS、MPOS、收钱宝盒等智能终端产品，以及云收单、云小店、收款码、汇管店等基于“支付+”模式的SaaS产品和解决方案，并向商户提供“支付即会员、会员管理、数据管理、营销工具、营销活动追踪”等增值服务。公司支付业务的场景不仅限于传统的线下门店消费，且涵盖于广泛的B2C、B2B的线上交易场景。报告期内，公司推出的主要新产品：

云收单：将公司成熟可靠的收单支付风控能力、技术能力、运营能力，封装成SaaS产品，向中小银行和持牌机构输出包括银行卡收单、条码支付、风险监控等在内的整体支付受理解决方案。

云小店：针对快消、生鲜、母婴等行业，通过“门店收银+线上H5商城+小程序商城”线上线下一体化的模式，打通线上线下消费场景，无缝对接配送平台，并根据不同行业应用场景提供差异化服务，为商户经营提供商品上架、会员管理、订单管理、进销存管理等功能，满足商户B2C、B2B的线上交易需求及门店经营需求，帮助商户拥抱新零售。

收款码：结合拉卡拉收款宝小程序、通过“1个码牌+1个小程序”，打通线上线下融合的壁垒，实现聚合扫码收款、聚合店铺服务，全面覆盖微信、支付宝、云闪付、翼支付等主流扫码渠道，并提供支付即会员、会员管理、数据管理、营销工具、营销活动追踪等服务。

汇管店：帮助商户打造专属的线上官网，并通过产品推荐、信息发布、在线客服等功能，让商户与用户进行互动、营销和转化，并能够通过对会员进行自定义标签和分组来实现定向推送、定向服务，进行精准营销。

2、金融科技服务

(1) 基于在大数据分析、图计算、人工智能算法、反欺诈、安全服务、人脸识别、语音识别等研发积累，针对公司商户在日常经营中存在的周转资金短缺、资金短期闲置、风险防范等诉求，通过与银行、小贷、保险等外部持牌金融机构合作，以“支付+”模式，为小微商户提供贷款、理财、保险、信用卡申请等金融增值服务，并向合作机构收取服务费。

(2) 系统和解决方案输出服务。公司向中小银行提供云收单系统，使其具备受理银行卡收单、扫码支付以及风险监控等能力，并收取服务费用。

3、电商科技服务

(1) 积分运营业务

基于自主开发的积分云平台，上游接入通信运营商、银行、航空等行业的头部积分源，下游打通品牌商超、连锁餐饮、在线商城、视频平台等线上、线下消费场景，提升上游积分用户的活跃度和积分价值，为下游带来客流，从中收取相应的服务费。

新零售解决方案

通过云分销SaaS产品，为线下连锁门店、批发市场、品牌贸易商等行业客户提供数字化转型，拥抱新零售，满足其从商品采购、进销存、物流配送、供应链金融贷款到会员的全供应链管理需求。

4、信息科技服务

(1) 会员订阅服务

用户通过付费升级为会员，会员可以享受实时到账、手续费减免、延迟赔偿、会员积分、限时红包、客服优享、以及快捷申领信用卡、贷款、理财、保险等金融服务。

(2) 广告服务

基于后台数据对公司商户的洞察，与广告主或供应商合作通过公众号推文、支付完成页面展示、商城展示等多种形式，向公司用户推荐产品和服务，并向广告主或供应商收取服务费用。

(3) 专业化服务

基于自身智能POS及扫码服务的系统能力和全国服务体系，向从事收单业务的商业银行提供收单外包服务，为银行的收单商户提供智能支付解决方案以及商户服务等一揽子服务，向商业银行收取服务费用。

(4) 营销服务

与中国银联、商业银行等机构合作，向其持卡人、账户用户等用户提供卡券核销、优惠促销等服务，提升持卡人活跃度，获得营销服务费用。

5、跨境业务

向跨境电商客户提供出口结汇、进口付汇双向跨境收、付款服务，解决其跨境小额、高频、收付款难、成本高、效率低的痛点，并向商户收取服务费。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	4,899,421,582.02	5,679,411,603.66	-13.73%	2,785,212,372.04
归属于上市公司股东的净利润	806,342,383.91	599,491,627.18	34.50%	469,643,398.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	793,269,997.05	579,086,221.92	36.99%	447,875,059.89
经营活动产生的现金流量净额	1,112,955,420.01	621,748,013.68	79.00%	554,398,561.26
基本每股收益（元/股）	2.09	1.67	25.15%	1.30
稀释每股收益（元/股）	2.09	1.67	25.15%	1.30
加权平均净资产收益率	19.47%	22.93%	-3.46%	22.53%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	11,186,865,198.40	5,038,217,277.64	122.04%	4,216,688,707.06
归属于上市公司股东的净资产	4,956,041,948.26	2,914,975,164.67	70.02%	2,315,042,851.03

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,313,039,535.24	1,183,272,312.11	1,193,900,288.03	1,209,209,446.64
归属于上市公司股东的净利润	159,926,829.57	206,319,668.94	249,881,888.23	190,213,997.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	158,724,306.00	201,487,253.92	233,904,185.79	199,154,251.34
经营活动产生的现金流量净额	4,611,049.96	240,366,654.32	350,615,693.95	517,362,021.78

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况**(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表**

单位：股

报告期末普通股股东总数	26,236	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	22,382	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
联想控股股份有限公司	境内非国有法人	28.24%	112,978,800	112,978,800			
孙陶然	境内自然人	6.91%	27,626,400	27,626,400	质押	10,000,000	
达孜鹤鸣永创投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	5.02%	20,073,600	20,073,600			
孙浩然	境内自然人	4.85%	19,418,400	19,418,400	质押	8,713,000	

陈江涛	境内自然人	4.51%	18,036,000	18,036,000	质押	14,878,918
					冻结	18,036,000
拉萨经济技术开发区台宝南山创业投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	3.69%	14,749,200	14,749,200		
达孜昆仑新正创业投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	3.61%	14,425,079	14,425,079		
天津众英桥投资管理企业(有限合伙)	境内非国有法人	3.30%	13,212,000	13,212,000	质押	1,500,000
戴启军	境内自然人	2.92%	11,660,400	11,660,400	质押	4,000,000
中国大地财产保险股份有限公司	国有法人	2.58%	10,335,600	10,335,600		
上述股东关联关系或一致行动的说明	根据《上市公司收购管理办法》第八十三条第二款的规定，孙陶然与其兄弟孙浩然同时持有公司股份，为一致行动人。除此之外，上述股东之间不存在其他一致行动情形。					

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

公司无实际控制人

5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2019年是公司发展历程中里程碑式的一年，公司成功登陆创业板，进入资本市场。自2011年首批获得国内全支付牌照以

来,公司以覆盖全国的机构网络、庞大的商户规模、以及丰富的交易场景,通过战略布局、产品创新和技术研发,完成了“超越支付”的战略规划,正式进入战略4.0阶段,从一家支付公司升级为综合性企业服务公司,形成了支付科技、金融科技、电商科技和信息科技四大业务板块,全维度为中小微商户提供线上与线下服务,成长为行业龙头企业,经营规模处于行业领先地位。

2019年也是公司既经历五年高速增长之后主动调整商户拓展、优化收入结构、夯实发展基础的重要一年。上市后,公司坚定推进战略4.0,以支付为切入,协同“支付、金融、电商、信息”四大科技业务板块,全维度为中小微商户提供线上与线下服务。针对中小微商户获取资源能力有限,传统2B服务商难以触达,致力于发展中小微商户,新增商户和深度经营并举,在保证商户规模稳步增长的同时,发力商户经营业务,优化交易和收入结构,并取得快速发展,也为深度经营和可持续发展奠定了坚实的基础。

2019年,公司战略布局产业互联网,结合公司长期研发积累,内生式与外延式发展并举,持续向市场投放“云收单”、“云小店”、“收款码”、“汇管店”等基于云服务的SaaS产品,不断丰富公司产品矩阵,提升商户服务能力。报告期内,公司深度融合和协同“支付、金融、电商、信息”四大科技业务板块,向中小微商户提供支付、贷款、理财、保险、信用卡发卡、积分消费运营、广告营销、会员订阅、新零售和云分销SaaS等服务,并与金融机构合作开展云收单和专业化服务,帮助中小微商户解决经营痛点。业务创新与用户规模效应显现,商户经营业务增长达120%,已成为支撑公司业绩快速增长的又一个重要引擎。

2019年,公司立足国内,积极布局海外业务。2019年,公司已与VISA、MasterCard、Discover、American Express签署合作协议,正式成为四大国际卡组织成员机构,也是第三方支付机构中全面与国际卡组织合作的少数机构之一;完成贸易外汇收支企业名录登记,为发展跨境与境外业务奠定了基础。

2019年,公司技术研发进入关键环节,以“云建设、数据赋能、新一代支付体系”为重心,深度融合大数据、区块链和人工智能等前沿技术,在基础设施整体升级、大数据治理与数据驱动、新型支付体系建设、新技术预研与业务融合等方面取得长足进步和实质性进展,着力打造业界领先、符合公司整体发展的新型支付技术体系和运营生态。

2019年,公司主动调整和优化商户与收入结构,商户经营业务收入快速增长,提升了公司主营业务收入的毛利率水平,销售费用大幅度减少,公司净利润继续保持大幅增长态势。报告期内,公司营业收入为48.99亿元,虽然因为公司主动调整商户和收入结构导致收入,同比下降13.73%,但净利润8.17亿元,同比增长34.72%,归属上市公司股东的净利润为8.06亿元,同比增长34.5%,超额完成实现了公司年度经营计划。2019年12月末,公司资产负债率为55.15%,剔除清算业务往来后的资产负债率为17.34%。

(一) 支付科技业务

2019年,公司基于覆盖全国的网络优势和“拉卡拉”品牌优势,继续以直营+渠道双轮驱动模式,开拓支付市场。一方面,公司调整策略,致力于发展中小微商户,提升商户规模,优化商户结构;另一方面,公司顺应社会技术变革趋势,以持续的产品创新,巩固在支付领域的领先优势。

2019年,公司扩大商户规模与商户结构调整并举,优化成果显著,全年商户收单交易达到“小额、高频、活跃”的良好状态。报告期末,公司服务商户超过2200万,其中:年支付交易规模在50万元以下的商户数量占比达到了95%。公司全年收单交易金额3.25万亿元,同比下降11.03%;扫码支付交易金额0.64万亿元,同比增长49.76%;累计交易笔数83.84亿笔,同比增长46.8%;扫码交易笔数79.23亿笔,同比增长56.44%。

2019年,公司持续加大产品创新力度。一是全面升级基于不同商户的各类支付产品,打通线上线下的支付场景。在完善智能POS、MPOS、收款宝盒等现有收单终端对扫码支持,结合拉卡拉收款宝小程序,推出“收款码”产品,通过“1个码牌+1个小程序”打通线上线下融合的壁垒,实现聚合扫码收款、聚合店铺服务,全面覆盖微信、支付宝、云闪付、翼支付等主流扫码渠道,提供支付即会员、会员管理、数据管理、营销工具、营销活动追踪等服务。二是推出门店经营解决方案。重点聚焦快消、生鲜、母婴等行业,推广“云小店”产品,通过“门店收银+线上H5商城+小程序商城”线上线下一体化的模式,打通线上线下消费场景,无缝对接配送平台,并根据不同行业应用场景提供差异化服务,为商户经营提供商品上架、会员管理、订单管理、进销存管理等功能,拥抱新零售。三是打造拉卡拉云收单。将拉卡拉成熟可靠的收单支付风控能力、技术能力、运营能力,封装成“云收单”的SaaS产品,向中小银行和持牌机构输出包括银行卡收单、条码支付、风险监控等在内的整体支付受理解决方案,共同赋能中小微商户经营。报告期内,公司已与12家银行达成业务合作。四是提供商户营销支持。针对商户会员管理的需求,推出“汇管店”产品,帮助商户打造专属的线上官网,并通过产品推荐、信息发布、在线客服等功能,让商户与用户进行互动、营销和转化,并能够通过对会员进行自定义标签和分组来实现定向推送、定向服务,进行精准营销。五是积极探索新型支付方式。公司与支付宝、微信合作推广刷脸支付。

报告期内,公司各类在运营APP注册用户数和各微信公众号粉丝数合计超过3000万,旗下APP月度活跃用户数超过300万。中小微商户既是小B端客户也同时是大C端用户,公司以支付为切入,获得了数千万级的流量入口,为金融、电商、信息等商户经营服务带来流量红利,在解决商户经营痛点的同时,提升商户粘性,扩大公司的收入来源。

(二) 金融科技业务

2019年,公司继续联合及赋能金融机构,以“支付+”模式,为小微商户经营提供金融服务和增值服务等,支持银行等金融机构更好地进行客户获取、客户经营和风控管控,报告期内,金融科技业务实现收入0.94亿元,同比增长67.08%。一是与持牌金融机构合作,为中小微商户提供贷款、理财、信用卡、保险等金融服务,满足其各种金融需求。报告期内,公司通过与银行和金融机构合作帮助商户成功办理贷款超过8万笔,成功申请信用卡超过5万张;贷款引流服务,同比增长110%。二是基于自主研发的系统产品,以及在大数据分析、图计算、人工智能算法、反欺诈、安全服务、人脸识别、语音识别等研发积累,对外部金融、监管机构进行技术输出,包括支付受理方案、户端信用评估、风险控制、反欺诈等模块产品,共同赋能中小微商户。三是加强探索区块链、人工智能、大数据等前沿技术在“监管科技、联合风控、基于隐私计算的信息安全、反

欺诈和下一代结算系统和商品溯源”等方面的应用与服务。

（三）电商科技业务

2019年，公司电商科技业务发展较快，实现收入0.93亿元，同比增长48.70%。一是积分运营业务继续保持高增长。2019年，公司头部积分源的积分兑换业务稳定增长，中长尾积分源业务快速增长。基于积分购业务打通的线下线上消费场景，以用户为导向推广购优惠买单、优惠买券、优惠兑换业务，提升用户交易活跃。考拉新零售平台为商户提供会员、发券、储值、营销等增值服务，助力商户营旧拉新，并与银行开展本地营销合作，向商户导流。报告期内，积分运营业务交易金额32.3亿元，同比增长103.3%。2019年，公司新增壹钱包、工银E生活四川、国电积分商城等10家头部积分源，公司自主开发的积分云已经接入支持中国移动、中国电信、中国联通、工商银行、建设银行、民生银行、东方航空等50多家头部积分源，进一步夯实积分购业务在头部积分源的优势。公司为沃尔玛、华润万家、麦德龙、苏果、好德、可的、好邻居、肯德基、必胜客等上万家线下品牌商超、连锁餐饮商户赋能客流量导入及积分消费服务；与苏宁易购、京东商城、罗辑思维、腾讯视频、爱奇艺、优酷土豆等达成紧密合作，拓宽更多线上积分使用场景，新拓展了包括华润万家，家乐福，携程，阿里零售通等在内的积分消费合作方25家。二是战略布局产业互联网。2019年，公司以覆盖全国的销售与服务体系，以及数千万级商户规模的优势，战略投资新零售云SaaS业务，打造涵盖从订货到分销、门店收银、线上商城、零售商场、连锁O2O及采购和分销平台服务，为中小企业提供全供应链管理解决方案。

（四）信息科技业务

报告期内，公司信息科技业务高速增长，实现收入2.56亿元，同比增长208.27%。一是会员订阅服务。通过给予会员用户实时到账、手续费减免、延迟赔偿、会员积分、限时红包、客服优享、以及快捷申领信用卡、贷款、理财、保险等金融服务等增值权益，贡献稳定的会员订阅费收入，提升会员用户的活跃度和粘性，为公司后续精准服务会员用户，挖掘流量价值奠定了坚实的基础。二是广告业务。公司继续围绕旗下各类APP、微信公众号3000万+的线上注册用户流量，基于大数据的用户行为洞察，与金融、教育培训、电商平台、美妆等行业的广告主/供应商合作，通过公众号推文、支付完成页面展示、商城展示等多种形式，向用户进行产品与服务的精准化营销推广，累计为教育、电商、美妆等客户带来超过5万人次的有效付费用户，与客户形成了良性的互惠互利合作模式。三是营销业务。公司为中国银联推广“云闪付”等重点产品，为“云闪付”APP发展用户，扩大“云闪付”的受理规模，深入拓展银联卡受理商户，加强银行卡商圈建设，提升银联卡交易规模；分支机构与当地商业银行合作开展卡券核销类服务，促进银行卡交易受理，推动银行卡分期业务，为商业银行增加分期业务收入。

（五）海外业务

2019年，公司积极布局海外业务。公司与知名跨境电商购销平台开展合作，专门针对中国中小卖家出口的场景打造全新的系统和产品，强化全球收付款渠道能力，开始为中小企业卖家提供外币跨境+人民币跨境、快速收款+实时付款的综合跨境支付解决方案，切实解决其跨境收付款周期长、成本高、流程复杂的痛点。报告期内，公司跨境支付及海外聚合支付交易金额已超过百亿，服务商户超过3500家，并保持着稳定的增长趋势。

（六）技术研发

报告期内，公司技术研发成果主要有以下几个方面：

1、基础设施整体升级，形成IDC、专有云、公有云的混合云融合生态。一是推动公有云技术落地实践，对现有IDC能力和容量进行改造和拓展，形成公司自有的云建设路线，提高基础设施的利用率和稳定性。二是引入容器化部署，支付产品体系整体应用向“云原生”迁移，整合优化DevOps流水线，整体资源使用率提升超过50%。三是形成应用研发、测试和生产运行联动的一体化运行机制，建立应用服务的全链路跟踪，进一步促进了业务和产品更新升级。

2、大数据治理和数据驱动取得整体突破。一是围绕业务处理、运营、风控、智能营销等方面，整合现有数据平台，逐步打造DT驱动的大数据中台，通过数据标签的持续建设结合深度学习形成智能风控模型、各类营销模型，为业务决策、风险管理、客户服务提供快速精准的智能数据服务。二是与业界领先厂商协作，全面引入分布式数据库技术，提供实时数据服务平台，提升数据中台的服务能力和快速响应能力。

3、新型支付体系进入实质性研发阶段。一是全面优化和重构了现有支付核心体系，打造新一代清结算体系、以数据为核心的商户中心和业务运营平台，形成与数据中台联动的业务中台和技术中台，整体运营向数据驱动转型，提升业务运营能力和水平。二是建设条码支付SaaS平台，针对条码支付交易的典型特征和业务需求，形成适应条码支付业务发展的SaaS化服务平台，优化现有支付交易处理过程，形成卡基交易和码基交易的双核处理引擎。

4、支付创新和产业融合有序展开。一是打造公司云收单体系，形成收单、转接、风险管理、业务拓展、对账、商户运营、终端运营的整体支付服务，通过弹性处理和分布式处理“的技术手段，全面提升了系统容量和处理效率，加快了业务合作进度。二是与银行、主要手机厂商共同打造手机POS服务，进一步完善了支付移动化服务水平，提高了支付便捷性和用户触达率，为业务整体拓展提供新手段和工具。三是与VISA等国际卡组织合作，构建了新型外卡收单体系，为跨境支付、商户运营提供新型的支付手段，帮助中小型商户提升在货物贸易、留学交易、航空旅行、酒店住宿等不同领域和场景的经营能力。四是积极拓展产业融合支付场景，2019年8月，发布了产业互联网战略产品，在母婴、快消品、餐饮、生鲜等领域，提供连锁O2O、全链路B2B、零售线上线下一体化的完整垂直电商解决方案，更好的为商户提供服务。

5、新技术预研和业务融合取得长足进步。一是与数字货币研究所、清华交叉信息学院等开展合作，在区块链应用、数字货币、多方隐私计算方向进行深入探讨和实践，围绕数字货币、新型金融监管、支付结算和供应链金融等场景进行了预研和打样，并针对数字货币对支付行业的影响进行了深入分析和实验。二是AI技术与支付结合取得实质性进展，形成基于深度学习的新型风控和客户营销体系，极大提高了风险案件的处理能力和处理水平，通过智能机器人提升客户服务和营销的人工替代率，实现服务替代率超过60%。

截至报告期末，公司持有的专利41项，其中发明专利5项、实用新型专利16项、外观设计专利20项，同时新增40多个专

利申请，通过在技术上的大力投入，进一步强化公司的技术优势和服务能力。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
支付业务	4,346,259,687.05	1,812,928,233.85	41.71%	-16.74%	-18.41%	-0.86%
商户经营业务	441,740,271.80	311,410,242.29	70.50%	119.59%	60.40%	-26.02%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

公司2019年度实现营业总收入48.99亿元，比上年同期增长-13.73%，主要原因是公司上市后主动调整了商户和收入结构所致；实现归属于上市公司股东的净利润8.06亿元，比上年同期增长34.50%。报告期内归属于上市公司股东的净利润继续保持快速增长，主要原因是：公司上市后主动调整和优化商户与收入结构，商户经营业务收入快速增长，提升了公司主营业务收入的毛利率水平，同时销售费用大幅度减少，超额完成了公司年度经营计划。

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

1、2019年4月30日，国家财政部印发了《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6号），要求执行企业会计准则的非金融企业按照企业会计准则和财会[2019]6号的规定编制财务报表，公司2019年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表均按照财会[2019]6号的规定编制执行。

2、财政部于 2017 年陆续修订并发布了《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》、《企业会计准则第24 号—套期会计》、《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》等四项金融工具相关会计准则，自 2018 年 1 月 1 日起在境内外同时上市的企业，以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报告的企业施行，自2019年1月1日起在其他境内上市企业施行。根据上述会计准则的修订及执行期限要求，公司对会计政策相关内容进行调整。

除上述会计政策变更外，其他未变更部分，公司仍按以前颁布的政策执行。本次会计政策变更仅对财务报表格式和部分科目列示产生影响，不影响相关财务指标。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

1、本期发生的非同一控制下企业合并的情况

被购买方名称	股权取得时点	股权取得成本	股权取得比例 (%)	股权取得方式	购买日	购买日的确定依据
北京大树保险经纪有限责任公司	2019/12/30	80,000,000.00	100.00	收购	2019/12/30	工商完成变更且已支付全部价款

2、新设子公司

(1) 四川拉卡拉汇积天下技术服务有限公司由拉卡拉子公司拉卡拉汇积天下技术服务（北京）有限公司认缴设立，于2019年06月06日成立，取得仁寿县市场监督管理局核发《企业法人营业执照》，注册资本500.00万元，注册地址：仁寿县视高镇中建大道一段2号。

(2) 汇积天下科技服务（厦门）有限公司由拉卡拉子公司拉卡拉汇积天下技术服务（北京）有限公司认缴设立，于2019年05月16日成立，取得厦门市翔安区市场监督管理局核发《企业法人营业执照》，注册资本1,000.00万元，注册地址：厦门市翔安区莲亭路843号40#楼401单元A3室。

(3) 汇聚天下科技服务（海南）有限公司由拉卡拉子公司拉卡拉汇积天下技术服务（北京）有限公司认缴设立，于2019年11月25日成立，取得海南省市场监督管理局核发《企业法人营业执照》，注册资本1,000.00万元，注册地址：海南省澄迈县老城高新技术产业示范区海南生态软件园A17幢二层2001。

(4) 拉卡拉科技投资有限公司由拉卡拉子公司海南云商互联科技有限公司认缴设立，于2019年12月23日成立，取得香港特别行政区公司注册处公司注册证明书。

(5) 北京腾祥商务服务有限公司由拉卡拉认缴设立，于2019年05月29日成立，取得北京市海淀区市场监督管理局核发《企业法人营业执照》，注册资本3,000.00万元，注册地址：北京市海淀区北清路中关村壹号D1座6层610。

(6) 广州赢达信息咨询有限公司由拉卡拉认缴设立，于2019年01月15日成立，取得广州市天河区工商行政管理局核发《企业法人营业执照》，注册资本32,000.00万元，注册地址：广州市天河区华夏路26号雅居乐中心第22层。

(7) 广州拉卡拉信息技术有限公司由拉卡拉认缴设立，于2019年11月13日成立，取得广州市黄埔区市场监督管理局核发《企业法人营业执照》，注册资本6,000.00万元，注册地址：广州市黄埔区中新广州知识城亿创街1号406房之37。

(8) 拉卡拉國際有限公司由拉卡拉认缴设立，于2019年7月5日成立，取得香港特别行政区公司注册处公司注册证明书。

(9) 海南泛泰科技发展有限公司由拉卡拉认缴设立，于2019年12月03日成立，取得海南省市场监督管理局核发《企业法人营业执照》，注册资本2,000.00万元，注册地址：海南省澄迈县老城高新技术产业示范区海南生态软件园A17幢二层2001。

(10) 海南嘉驰科技发展有限公司由拉卡拉认缴设立，于2019年11月29日成立，取得海南省市场监督管理局核发《企业法人营业执照》，注册资本1,000.00万元，注册地址：海南省澄迈县老城高新技术产业示范区海南生态软件园A17幢二层2001。

(11) 北京考拉鲲鹏科技成长基金合伙企业（有限合伙）由拉卡拉认缴设立，于2019年11月12日成立，取得北京市海淀区市场监督管理局核发《企业法人营业执照》，注册地址：海南省澄迈县老城高新技术产业示范区海南生态软件园A17幢二层2001。