

## 拉卡拉支付股份有限公司 2020 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。

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 779,859,842 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 10 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 0 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方式，基于“支付+”模式，以线上与线下推广、直营与渠道合作的方式，向中小微商户、用户、银行等提供支付、SaaS、广告营销、会员管理、金融增值、推广运营、供应链运营、积分运营等服务。

报告期内，公司主要业务如下：

##### 1、支付业务

公司与全球卡组织签订了业务合作协议，拥有全品牌卡组织的收单服务能力，为商户提供覆盖各种交易场景、支付方式和受理终端形态的综合支付服务。通过POS、码牌、APP、小程序、公众号等载体，受理银联卡、境外卡组织的银行卡以及支

付宝、微信等账户，全面支持刷卡、扫码、无卡等支付方式，并在试点城市可受理数字人民币。

公司的支付产品主要包括：智能POS、电签POS、收钱宝盒、收款码牌、手机POS等不同形态的终端产品，网络支付，以及云收单、钱账通、云小店、云MIS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。业务场景不仅包括线下消费，且广泛应用于线上B2C、B2B交易。

报告期内，公司新推出的主要支付产品/服务有：

(1) 电签POS：体型小巧，便于携带，独立通讯，无需通过蓝牙或WIFI链接手机APP，支持电子签名，支持刷卡和扫码。

(2) 手机POS：公司推进银联手机POS技术的商业应用，与手机厂商完成产品整合，用户无需购买额外专业支付设备，即可便捷开启商户服务，实现芯片卡、手机闪付、二维码的全支付场景受理。交易支持电子签名，结合经营场景需要，可选配语音播报打印机，实现单据凭证的打印。

## 2、科技服务

(1) 商户SaaS服务。以入口级的全能支付解决方案为基础，形成“支付+”商户SaaS服务体系，实现了包括聚合支付、雇员管理、货品经销售存、报表分析、会员营销、线上商城、外卖配送等一系列商户经营全链路闭环，通过软硬件、功能模块的灵活组合，生成行业垂直解决方案。

(2) 云收单。公司向中小银行提供的银行卡收单、扫码支付以及风险监控等一体化解决方案，并收取服务费用。

(3) 通讯服务。公司与电信运营商合作，向使用独立通信移动终端设备的商户，收取通讯服务费用。

(4) 金融增值服务。通过与银行、保险等金融机构合作，为小微商户提供融资类、理财类、保险类、信用卡类等金融增值服务，并收取服务费。

(5) 广告营销。基于公司APP、公众号千万级用户流量，以及对用户多维度行为洞察，公司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，向用户推荐产品和服务，并向广告主或供应商收取服务费用。

(6) 会员服务。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、客服优享等服务。

(7) 推广运营。与中国银联、国际卡组织、商业银行、账户方等机构合作，向其持卡人、账户用户等提供卡券核销、优惠促销等市场营销服务，提升用户活跃度，并获取服务费用。

(8) 积分运营。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，从中收取服务费。

(9) 专业化服务。基于覆盖全国的分支机构服务体系和支付服务能力，为大中型商业银行收单业务提供专业化服务，并向银行收取服务费。

3、供应链运营业务。通过搭建的云分销、云采购SaaS平台，链接上下游商户，为线下连锁门店、批发市场、品牌贸易商等行业客户提供采购、分销等新零售解决方案，满足其从商品采购、进销存、物流配送到会员管理的全供应链管理需求。

## 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

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	5,557,375,312.78	4,899,421,582.02	13.43%	5,679,411,603.66
归属于上市公司股东的净利润	930,791,311.59	806,342,383.91	15.43%	599,491,627.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	900,605,036.62	793,269,997.05	13.53%	579,086,221.92
经营活动产生的现金流量净额	1,436,441,493.69	1,112,955,420.01	29.07%	621,748,013.68
基本每股收益（元/股）	1.16	1.04	11.54%	0.835
稀释每股收益（元/股）	1.16	1.04	11.54%	0.835
加权平均净资产收益率	18.79%	19.47%	-0.68%	22.93%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	12,009,385,508.99	11,186,865,198.40	7.35%	5,038,217,277.64
归属于上市公司股东的净资产	5,142,287,146.01	4,956,041,948.26	3.76%	2,914,975,164.67

## (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	1,056,068,730.70	1,449,633,962.94	1,614,373,380.55	1,437,299,238.59
归属于上市公司股东的净利润	168,199,950.80	267,606,771.94	299,514,358.67	195,470,230.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	164,046,761.12	263,962,592.29	281,161,084.23	191,434,598.98
经营活动产生的现金流量净额	192,824,086.85	313,183,157.51	477,054,831.27	453,379,418.06

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	60,616	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	57,359	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%	225,957,600	225,957,600			
孙陶然	境内自然人	6.91%	55,252,800	55,252,800	质押	32,546,800	
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%	40,147,200	40,147,200			
孙浩然	境内自然人	4.85%	38,836,800	38,836,800	质押	25,426,000	
陈江涛	境内自然人	4.51%	36,072,000	36,072,000	质押	29,757,836	
					冻结	37,062,000	
戴启军	境内自然人	2.85%	22,820,800	0	质押	8,000,000	
中国建设银行股份有限公司-银华同力精选混合型证券投资基金	境内非国有法人	1.20%	9,600,000	0			
达孜秦岭瑞才科技中心(有限合伙)	境内非国有法人	1.19%	9,531,930	9,531,930			
中国大地财产保险股份有限公司	国有法人	1.03%	8,266,000	0			

有限公司						
达孜昆仑新正创业投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	1.01%	8,049,358	8,049,358		
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

2020年，公司管理层沉着应对突发疫情的挑战，坚定贯彻“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4.0战略；以支付为核心，加强混合云建设，逐步推进业务转云和产品SaaS部署，实现全维度链接，为上下游生态圈经营赋能；疫情之下助力中小微商户复商复市，取得了良好的经营成果。报告期内，公司实现营业总收入55.62亿元，同比增长13.53%；归属上市公司股东的净利润为9.31亿元，同比增长15.43%，连续6年归母净利润增长超15%，圆满完成2020年经营计划。公司全年实现经营性净现金流14.36亿元，期末剔除清算业务往来后的资产负债率为20.54%，财务状况良好。

#### (一) 支付业务

2020年，支付行业充满挑战与机遇，公司全面优化和重构了现有支付核心体系，进一步打造以数据为核心的新一代清结算体系、商户中心和运营平台，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；持续加大产品创新和市场开拓力度，积极拓展产业融合的支付场景，更好的为商户提供服务，经营规模再上新台阶；同时积极布局数字货币、外卡组织合作、跨境与海外支付等领域，战略布局成果显现。报告期内，公司支付业务收入达46.65亿元，同比增长7.34%，收单交易金额达4.34万亿元，同比增长34%，交易笔数85.43亿笔，同比增长1.91%，累计服务商户超过2500万，交易规模、服务商户数量均创历史新高。其中，扫码业务的年度活跃商户811.85万家，同比增长159%；扫码交易笔数80.19亿笔、交易金额7927亿元，分别同比增长1%和23%。公司银行卡、扫码支付的交易规模在业内继续保持行业领先地位。

1、加大市场拓展的力度。一是加大新产品开发和投放力度。2020年，面对大量中小微商户灵活复商复市的需求，公司向市场率先推出了包括实现独立通讯、聚合扫码与刷卡支付并支持电子化签名的电签POS、华为手机POS、升级硬件音箱+微信小程序的聚合码牌等在内的各类创新终端，以及云小店等“支付+”SaaS产品，支持商户各种场景化支付和经营管理。全年累计新投放超过1,030万台支持“银行卡+扫码”的电签POS，超过60万张的支付码牌；通过手机用户自然转化，手机POS5个月新入商户9.8万家，巩固并提升了公司市占率的领先优势。此外，公司积极响应政府号召，疫情期间大力推广2.5万张“梦想加码”，服务小摊小贩，社会反响良好。二是保持营销费用投入。2020年第1季度，在疫情的影响下，公司销售费用有所下降，同比下降40%。国内疫情缓解后，3月份开始，公司迅速启动市场扩张计划，不断投入资源开拓市场，自2季度开始，公司营销费用呈现持续同比增长的态势。三是打造“产品+推广+生态”的推广服务体系。公司积极打造“以支付为核心、以产品为中心、以推广为重心”的上下游生态圈，紧紧依托覆盖全国各省、市的分支机构和推广服务体系，与全国各地商业银行及其分支机构、银行卡组织、商户拓展服务机构、大型手机厂商、以及医美、汽车、房产、电商、分销商、供应链平台等行业的品牌连锁商户保持良好的业务合作关系，加强市场拓展与商户服务工作，形成强大的营销推广、行业合作、服务商户的能力。

2、提升扫码业务的市场地位。报告期内，公司针对条码支付交易的典型特征和业务需求，打造适应条码支付的SaaS化服务平台，实现卡基和码基交易的双核处理引擎，并形成了扫码POS、受理码、APP、小程序以及API接入等覆盖多场景的扫码产品体系。与账户侧机构合作推广蓝精灵、云MIS、扫码音箱等产品，打透小微商户扫码受理市场；建设直连账户侧机构的业务平台，开展KA商户代运营服务，提升KA商户受理体验；优化扫码业务平台，与市场上主流第三方机构、SaaS服务商广泛合作，形成市场合力，提高市场覆盖面；整合和建设营销平台，集聚商业银行、卡组织、账户侧机构营销资源，有效链接营销资源与商户，为商户引流和赋能，增强商户粘性，完善小微商户生态经营。报告期内，扫码业务快速渗透三四线城市及县乡区域，累计投放60万各类受理码牌、1,030万台支持扫码交易的电签POS，迅速扩大中小微商户市场。扫码业务的年度活跃商户811.85万家，同比增长159%；扫码交易笔数80.19亿笔、交易金额7927亿元，同比增长1%和23%。扫码交易笔数和交易金额，在业内均处于领先地位。

3、积极布局数字货币。发展数字人民币是国家重要战略选择，数字人民币作为数字经济的重要内容写入国家“十四五”规划。2020年，中国人民银行在全球率先开启数字人民币试点工作，标志我国在法定数字货币方面取得重大进展。商务部、国家发改委等多部委多次发文推动加快数字人民币试点，后续试点工作有望加快。数字人民币的推出，意味着我国支付产业历经支付信息化、支付移动化的两个十年之后，迎来新的数字支付时代。公司最早成为首批与中国人民银行数字货币研究所签订战略合作协议的两家支付机构之一，真正进入了数字人民币核心试验领域，全面、深入配合国家推进法定数字货币研发、试点及未来的流通服务工作，主动把握产业变革的战略机遇，利用先发优势夯实并持续提升公司核心竞争力。报告期内，公司分别组建了专门的技术研发、产品开发和推广运营团队，在数字人民币系统建设、终端升级、产品研发、推广运营以及配合试点城市开展数字人民币试点推广活动等方面投入超过3000万元。

(1) 完成数字人民币受理的系统建设，并与数字人民币运营机构实现对接并开启业务合作。公司目前已具备数字人民币交易全面受理能力，并确保良好的用户体验。

(2) 打造全面支持刷卡、扫码、云闪付、数字人民币支付的超级聚合受理终端，并对已向商户投放的数百万台智能受理终端进行升级，确保商户在不增加机具成本的情况下能快速具备数字人民币受理能力。公司为小微商户量身打造“蓝精灵”新型移动终端，支持小微商户实现便捷受理数字人民币。

(3) 组建数字人民币运营部门，架构全国推广网络。全面参与并配合北京、深圳、苏州、成都等“1+10”试点城市的数字人民币试点活动，通过打造试点商圈、数字人民币受理示范街、试点园区等形式，大力拓展数字人民币试点场景，加快数字人民币试点进程，商户拓展情况良好。

(4) 积极开展数字货币产品及软硬件的创新工作，联合运营机构针对不同的交易场景，加快技术攻关，探讨“数字人民币+区块链”，“数字人民币+硬件+硬钱包”等产品和技术的创新和应用。

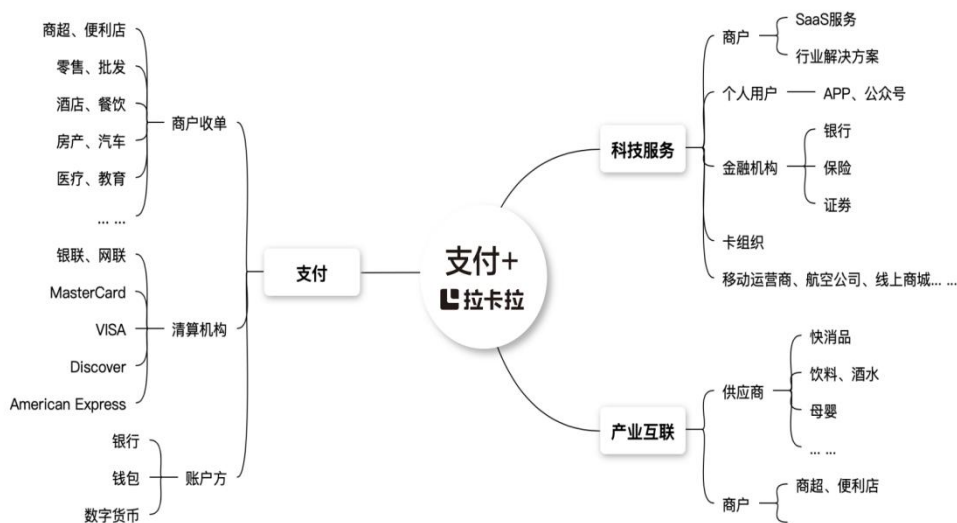
4、加强与国际卡组织战略合作。公司拥有全品牌卡组织的收单服务能力。伴随国际卡组织境内业务的发展，国内市场格局逐步呈现新的变化。公司与MasterCard、VISA、Discover、American Express等国际卡组织合作，构建新型外卡收单体系，为跨境支付、商户运营提供新型的支付手段，帮助中小型商户提升在货物贸易、留学交易、航空旅行、酒店住宿等不同领域和场景的经营能力。2020年，American Express在国内合资成立人民币银行卡清算机构—连通（杭州）技术服务有限公司正式开业，成为国内人民币银行卡清算资质正式向国际卡组织开放的里程碑式标识。公司作为American Express在国内的重要合作伙伴，8月份首家上线American Express人民币卡收单业务，截止到2020年底，已开通上百万商户的连通业务受理，在American Express人民币卡收单市场占有率排名第一。公司与MasterCard、上海地铁三方合作，已成功为MasterCard境外持卡人提供在上海使用地铁APP(Metro大都会)进行轨道交通出行的支付解决方案，成为外卡业务在国内公共交通领域、线上收单领域的首个示范项目。上海东方明珠商圈作为示范商圈，已全部使用拉卡拉支付终端，支持商圈商户受理外卡和连通人民币卡持卡人的消费支付。

5、建设跨境支付渠道。全球疫情促进了跨境电商的发展，为顺应跨境商户需求，加强境外收付汇的渠道建设，打通境

内商户在北美以及欧洲地区电商平台的收款业务，解决商户资金结汇的合规性问题。报告期内，服务商户5172家，交易规模153亿元人民币，业务覆盖香港、美国、欧洲、日本等国家和地区。

**(二) 科技服务**

2020年，公司继续打造基于IDC、专有云、公有云的混合云融合生态，加速产品、业务体系整体向“云原生”迁移，搭建起分布式开发PaaS中间平台，并结合新一代支付系统、大数据和人工智能模块，以更短的开发迭代周期形成各类云服务产品，快速响应前端上下游用户需求。报告期内，公司以科技赋能为核心的服务收入6.38亿元，同比增长44.51%，在整体收入与利润中占比进一步提升。其中，(1) 面向中小微商户的科技服务，包括商户SaaS、积分运营、广告营销、会员服务、金融增值等服务，全年实现收入5.25亿元，同比增长 44%；(2) 面向中小银行，包括通过输出支付系统能力与解决方案以及商户收单代运营专业化服务，全年实现收入0.56亿元，同比增长159%；(3) 面向银联、外卡组织合作取得收入0.58亿元，同比增长5%。



**1、商户SaaS产品体系日臻成熟**

2020年，公司以入口级的全能支付解决方案为基础，全方位打造“支付+”商户SaaS服务体系，实现了包括聚合支付、雇员、货品经销存、报表分析、会员营销、线上商城、外卖配送等一系列商户经营管理涉及的链路闭环，通过软硬件、功能模块的灵活组合，生成行业垂直解决方案，并在国内试点区域产品打样，基于商户的反馈高频迭代，产品服务体系已具备快速推广基础。(1) 面向母婴、生鲜行业，推出收银机+后台SaaS软件搭配的“云小店”产品，试点拓展商户近2万家，商户累计发生订单笔数1815万笔，订单金额25.21亿元。(2) 面向行业客户、平台类客户提供聚合线上线下统一支付、上下游资金结算、报表管理以及自建账户体系的“钱账通”SaaS解决方案，自上半年开始在医美、汽车、房产、供应链等行业试点打样以来，已累计接入30多家医美客户，10多家供应链平台客户。(3) 面向小微商户推出“二维码”+“小程序”的收款码产品、小程序，为商户提供标准化的数据统计分析、会员营销管理等基础管理功能，同时帮助C端消费者实现优惠券领取、信息填报。上线以来累计新拓展超60万商户，小程序触达近4000万不同用户。

**2、云收单落地推广提速**

为了更好的联合银行机构支持中小微商户，解决中小银行研发资源有限、商户维护成本高、缺乏营销经验的痛点，公司打造云收单体系，形成收单、转接、风险管理、业务拓展、商户运营、终端维护、商户服务的一体化解决方案，通过弹性处理和分布式等云原生的技术手段，全面提升了系统容量和处理效率，加快了业务合作进度。云收单专注于为中小银行提供银行卡收单、条码支付、风险监控等整体收单解决方案，从技术系统输出、卡券营销、商户代运营等方面给予银行合作伙伴更加灵活的服务模式，助力银行拓展、活跃其商户资源，全年与包括杭州银行、渤海银行、中银富登村镇银行在内的40家银行签约合作，覆盖商户2.6万家，累计交易875万笔，交易金额17.6亿元。

3、云展业赋能商户推广服务。公司基于“商户通、收款宝、微商服”等商户服务工具APP和公众号，又相继开发了线上展业工具“招财考拉”、“汇拓客”等APP，实现在线“商户进件、数据分析、信息维护”等功能，提升商户推广、管理和服务的效率与质量，助力公司各级分支机构与商业银行、外包服务机构的业务合作和商户服务。报告期内，“商户通、收款宝、微商服”等APP月活超过500万。

**(三) 供应链运营业务**

报告期内，公司积极拓展产业融合的支付+场景，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。针对零售门店用户，公司打造了云分销SaaS平台，广泛对接区域性、全国性的供应商，为门店商户提供各式特色货品线上采购、配送等服务，降低门店采购成本，优化商户供应

链管理，同时配合云小店产品提供的店面管理、经销存、会员营销等管理功能，形成完整的供应链SaaS解决方案。2020年10月份，平台上线后，在北京、南京、深圳、成都等城市试点打样，重点服务快消、母婴、烟酒等零售行业商户，不到2个月时间，服务门店3260家，实现采购笔数7934笔，采购总金额892万；其中复购店铺数1333户，复购率41%。2021年度开始，公司将依托商户资源，投资搭建云分销、云采购、B2B货源市场的运营体系，链接供货商和零售门店实体商户，在云小店SaaS产品中叠加供应链业务，为零售商户和供应厂商提供采购和分销服务，在帮助供应商稳步获得GMV经营收入、降低零售门店商户采购成本的同时，相应巩固和提升公司在零售商户支付受理市场的份额以及领先优势，增强商户粘性，提升用户转化。

#### （四）技术研发

1、基础设施优化和整体升级，形成IDC、私有云、公有云的混合云融合态势，积极构建“云原生”为基础的新一代云计算数字基础设施。一是推动公有云技术落地实践，对现有IDC能力和容量进行优化、改造和拓展，形成符合公司中长期发展需要的、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、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驱动的数据中台，通过数据标准化和标签的持续建设，充分融合深度学习形成智能风控整套模型和各类数字化营销模型，为风险管理、业务决策、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和人民银行金融科技联盟开展合作，在区块链应用、数字货币、数据安全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57项，其中发明专利19项、实用新型专利16项、外观设计专利22项，同时71项专利在审查过程中，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	4,665,379,566.31	1,532,418,810.42	32.85%	7.34%	-15.47%	-8.86%
科技服务业务	638,354,183.22	569,482,578.93	89.21%	44.51%	82.87%	18.71%

## 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

## 6、面临退市情况

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) 执行《企业会计准则第14号——收入》(2017年修订)(以下简称“新收入准则”)

财政部于2017年度修订了《企业会计准则第14号——收入》。修订后的准则规定，首次执行该准则应当根据累积影响数调整当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。

本公司自2020年1月1日起执行新收入准则。根据准则的规定，本公司仅对在首次执行日尚未完成的合同的累积影响数调整2020年年初留存收益以及财务报表其他相关项目金额，比较财务报表不做调整。执行该准则对年初财务报表相关项目无重大影响。

与原收入准则相比，执行新收入准则对2020年度财务报表相关项目的影响如下(增加/(减少)):

受影响的资产负债表项目	对2020年12月31日余额的影响金额
合同资产	无影响
应收账款	无影响
合同负债	无影响
预收款项	无影响

(2) 执行《企业会计准则解释第13号》

财政部于2019年12月10日发布了《企业会计准则解释第13号》(财会〔2019〕21号，以下简称“解释第13号”)，自2020年1月1日起施行，不要求追溯调整。

#### ①关联方的认定

解释第13号明确了以下情形构成关联方：企业与其所属企业集团的其他成员单位(包括母公司和子公司)的合营企业或联营企业；企业的合营企业与企业的其他合营企业或联营企业。此外，解释第13号也明确了仅仅同受一方重大影响的两方或两方以上的企业不构成关联方，并补充说明了联营企业包括联营企业及其子公司，合营企业包括合营企业及其子公司。

#### ②业务的定义

解释第13号完善了业务构成的三个要素，细化了构成业务的判断条件，同时引入“集中度测试”选择，以在一定程度上简化非同一控制下取得组合是否构成业务的判断等问题。

本公司自2020年1月1日起执行解释第13号，比较财务报表不做调整，执行解释第13号未对本公司财务状况和经营成果产生重大影响。

(3) 执行疫情相关租金减让会计处理规定

财政部于2020年6月19日发布财会〔2020〕10号关于疫情相关租金减让会计处理规定，自2020年6月19日起施行，允许企业对2020年1月1日至该规定施行日之间发生的相关租金减让进行调整。按照该规定，对于满足条件的由于疫情直接引发的租金减免、延期支付租金等租金减让，企业可以选择采用简化方法进行会计处理。

本公司对于属于该规定适用范围的租金减让全部选择采用简化方法进行会计处理，并对2020年1月1日至该规定施行日之间发生的相关租金减让根据该规定进行相应调整。

本公司作为承租人采用简化方法处理相关租金减让冲减本期营业成本、管理费用和销售费用合计人民币0.00元。

本公司作为出租人采用简化方法处理相关租金减让冲减本期营业收入人民币0.00元，不足冲减的部分计入投资收益人民币0.00元。

### (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、新设子公司:

(1) 广州拉卡拉普惠融资担保有限责任公司由拉卡拉认缴设立，于2020年1月19日成立，取得广州市天河区行政审批局核发《企业法人营业执照》，注册资本20,000.00万元，注册地址：广州市天河区华夏路26号雅居乐中心第22层。

(2) 海南泛欣科技服务有限公司由拉卡拉子公司海南泛泰科技发展有限公司认缴设立，于2020年04月10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。

(3) 御风科技(海南)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2020年5月13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3,000.00万元,注册地址:海南省海口市龙华区滨海大道83号琼泰大厦15层北侧。

(4) 广州嘉驰信息技术有限公司由拉卡拉子公司西藏弘诚科技发展有限公司认缴设立,于2020年5月22日成立,取得广州市越秀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:广州市越秀区解放南路123号18层。

(5) 广州越富嘉驰网络科技有限公司由拉卡拉子公司广州嘉驰信息技术有限公司认缴设立,于2020年5月27日成立,取得广州市越秀区市场监督管理局核发《企业法人营业执照》,注册资本325.00万元,注册地址:广州市越秀区长堤大马路230号二楼后座212号。

(6) 拉卡拉御山科技(上海)有限公司由拉卡拉支付股份有限公司认缴设立,于2020年9月4日成立,取得上海市普陀区市场监督管理局核发《企业法人营业执照》,注册资本5000.00万元,注册地址:上海市普陀区云岭西路600弄5号5楼5016室。

(7) 广州润信商业保理有限责任公司由拉卡拉支付股份有限公司认缴设立,于2021年1月5日成立,取得广州市越秀区市场监督管理局核发《企业法人营业执照》,注册资本20,000.00万元,注册地址:广州市越秀区长堤大马路230号二楼后座216号。

## 2、其他原因变动:

(1) 北京考拉鲲鹏科技成长基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“考拉鲲鹏”)2020年5月收到其他股东入资款,入资完成后,本公司对考拉鲲鹏持股比例由53.76%降为38.56%,从而丧失控制权,不再将其纳入合并范围,由子公司转为联营企业。

(2) 2020年8月29日,拉卡拉汇积天下商务服务(天津)有限公司(以下简称天津汇积)股东签署承诺书同意注销天津汇积,于2020年11月5日取得中国(天津)自由贸易试验区市场监督管理局注销核准通知书。

## 3、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
宁波马上企业管理有限公司	2020年04月22日	18,000,000.00	60.00%	收购	2020年05月07日	工商完成变更且已支付全部价款