

拉卡拉支付股份有限公司 2021 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

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

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

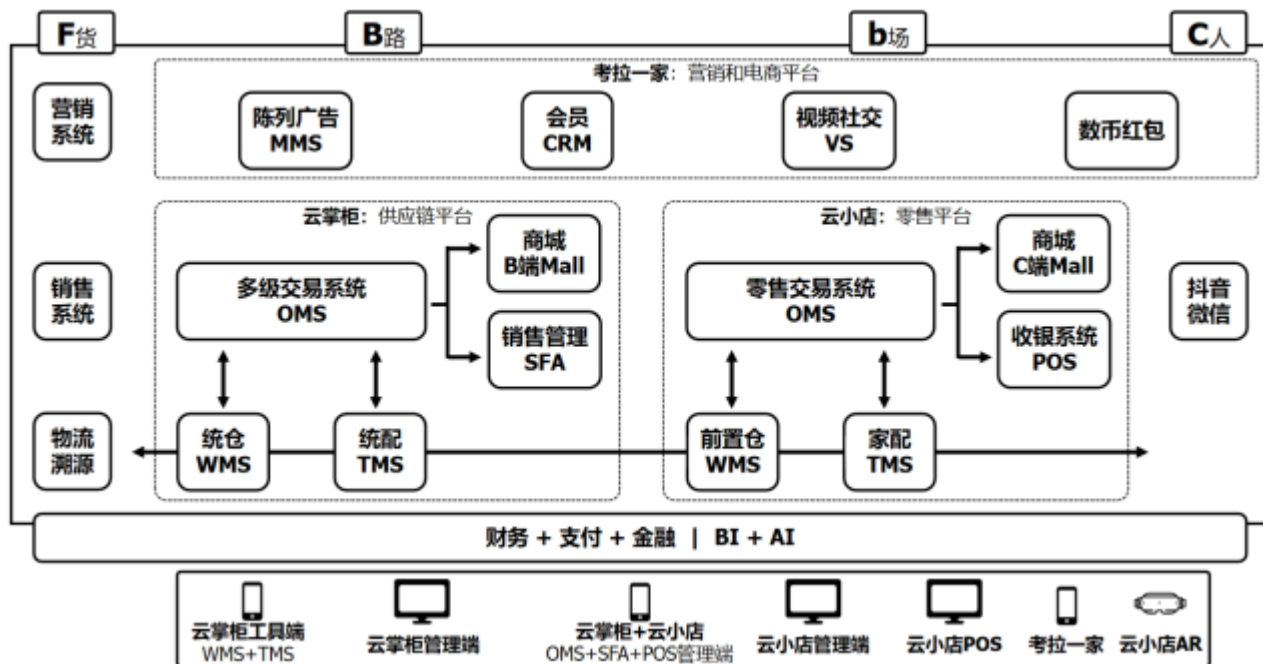
公司定位于商户数字化经营服务商，以支付为入口，通过为商户提供支付、科技、供应链等赋能服务，帮助商户提高效率、降低成本，帮助商户赚钱。

公司基于混合云的底层生态，融合大数据、人工智能、区块链等前沿技术，形成了“技术、产品、运营”三位一体的经营模式。公司打造了以数据驱动的新一代支付系统，在超过日3000万笔的海量交易下，实现了显著优于行业平均水平的99.999%安全性和百万分之一的欺诈损失率；同时，新型分布式的PaaS技术平台架构，可快速整合内外部的软硬件创新技术成果；在行业迈向移动支付、数字支付时代的进程中，公司率先推出了一系列创新终端，抓住产品演进方向，帮助公司敲开

了中高端商户的合作之门；另一方面，公司在技术与产品支撑下的强大运营能力，解决了商户经营痛点，也让公司依托海量数据，敏锐洞察商户服务的产业趋势，从而指引技术和产品预研方向，“技术、产品、运营”之间不断产生正反馈，推动公司业务健康持续增长。

2019年公司上市后推出战略4.0，公司定位从“帮助商户收钱”升级为“帮助商户赚钱”，开始致力于打造云超门店数字化经营平台。为此，上市以来，公司战略投资了电子商务SaaS老牌企业江苏千米科技有限公司，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。报告期内，公司完成了“智能订单、智能仓储、智能配送、云掌柜（采购）、云当家（小店经营）”五大系统的研发与上线，在前期试点的基础上，确定在成都、合肥、福州等七个城市重点进行试运行，入驻经销商超过500家，接入零售门店1.2万家，复购率超过55%，虽然受疫情影响，依然实现了3.15亿GMV。公司计划疫情结束后，开始在全国全面推广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。

图表 3 拉卡拉云超门店数字化经营平台图



报告期内，公司主要业务分为两大类：支付服务、科技服务。

支付服务方面，公司致力于为商户提供便捷、安全、一站式的综合支付解决方案，支持刷卡、扫码、数字人民币、NFC、刷脸等各种支付方式，涵盖线上线下B2C支付、B2B支付、跨境支付等各类场景。

自2019年以来，公司提前布局在数字人民币、新型终端、支付+SaaS方向的技术预研逐步开花结果：公司率先完成了与中国人民银行数字货币研究所以及七大有数字人民币运营银行的系统对接，推出数字人民币聚合支付、钱包、手环等产品，具备了市场领先的数字人民币支付受理能力；终端智能化、移动化的大趋势下，公司在国内首家推出了支持独立通信、电子签名的移动电签POS，兼容银联、国际卡组织并适配全系列安卓、鸿蒙机型的手机POS等创新终端产品，助力疫后中小商户灵活复商复市、降本增效；公司整合支付、数字科技和增值服务的创新成果，在“支付+”行业SaaS解决方案基础上，陆续推出大额支付、多渠道资金管理以及抖音本地生活运营等新功能模块，满足不同垂直行业的深度需求。

科技服务方面，公司自主打造了“支付、金融、跨境、拓客”等SaaS科技平台，为商户和金融机构提供金融科技和IT科技服务。报告期内，公司在七个城市大规模测试公司自主研发的“云超门店数字化经营平台”，包括“智能订单系统”、“智能仓储系统”、“智能配送系统”、“云掌柜采购系统”、“云当家小店经营系统”五大核心系统，数字化对接了品牌商、经销商、仓配平台、线下店铺及银行，为商户提供支付、IT、货源、物流、金融、品牌、营销等赋能服务，帮助商户通过数字化经营，提高经营效率，降低经营成本，帮助商户赚钱。

同时，公司致力于区块链中间件技术和联盟链应用的研究，公司拥有自主知识产权的区块链企业服务平台LKL BaaS、区块链数字化协作平台LKLDCP、隐私计算平台LKL Privc，结合自身在数字支付、合规风控等领域的深厚积淀，针对监管机构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，针对元宇宙领域打造数字藏品发行联盟链产品。

报告期内，公司基本上克服了疫情影响，实现营业总收入65.96亿元，同比增长19%；归属上市公司股东的净利润10.83亿元，同比增长16%，连续7年利润增速超过15%，圆满完成2021年的经营计划。业绩增长主要源于公司商户规模和支付交易规模持续增长，以及商户科技服务的有效转化。

1、支付服务业务

公司的支付业务服务于商户侧，为商户提供全币种的收款服务，是首批两家可以受理银联、MasterCard、VISA等各类银行卡、微信支付钱包扫码支付、数字人民币支付的支付机构之一，支持超过100个国家的跨境支付。

公司数字人民币业务先行先试，在平台搭建、场景落地、商户开拓等方面均走在市场前列。报告期内：

(1) 公司形成了市场领先的数字人民币支付受理能力，可向中小银行、大型商户输出数币系统能力。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，目前，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。

(2) 公司积极探索数字人民币的场景落地，实现了多个全国首例。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——“橙易保”百万医疗险保单。

(3) 公司成功配合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，公司服务的商户红包消费的笔数达7.5万笔，总金额638.54万元，占整体发放红包金额的15%以上。截至2021年底，公司已累计向155万商户提供数字人民币服务。

(4) 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。

报告期内，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。在汽车行业，公司拓展了包括理想、蔚来、小鹏等造车新势力以及沃尔沃、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。

支付服务业务为公司带来支付手续费收入和支付服务收入。报告期内，公司支付业务收入58.08亿元，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%，继续保持行业前列。本期支付业务毛利率30.2%，同比上期下降了4个百分点，主要是疫情以来，公司积极响应国家关于金融机构减费让利、惠企利民的政策，向小微商户和渠道让利、以及终端大量投放后折旧增加所致。

1.1、境内支付手续费收入：公司与中国银联以及VISA、MASTER、DISCOVER、美国运通等国际卡组织合作，为商户提供包括全卡种银行卡、微信支付宝钱包扫码以及数字人民币的收单服务。

报告期内，公司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。报告期内，公司扫码交易金额9902亿元、笔数99.56亿笔，同比分别增长25%、24%，均处于行业领先。

支付交易快速增长的主要因素：(1) 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；(2) 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。

1.2、跨境支付手续费收入：公司为跨境电商商户提供超过100个国家的跨境支付服务。

报告期内，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，同时持续简化操作流程，缩短收款周期，提高了客户资金利用率，让跨境卖家的资金安全保障。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。

1.3、支付服务费收入：公司为银行提供收单专业化服务，为商户提供清算、积分、会员、通讯等服务。

报告期内，公司实现境内支付服务费收入为3.87亿元，同比增长94%。主要是由于公司新的终端产品投放大幅增加以及商户规模提升以后，为商户提供的通讯服务收入增长所致。

2、科技服务

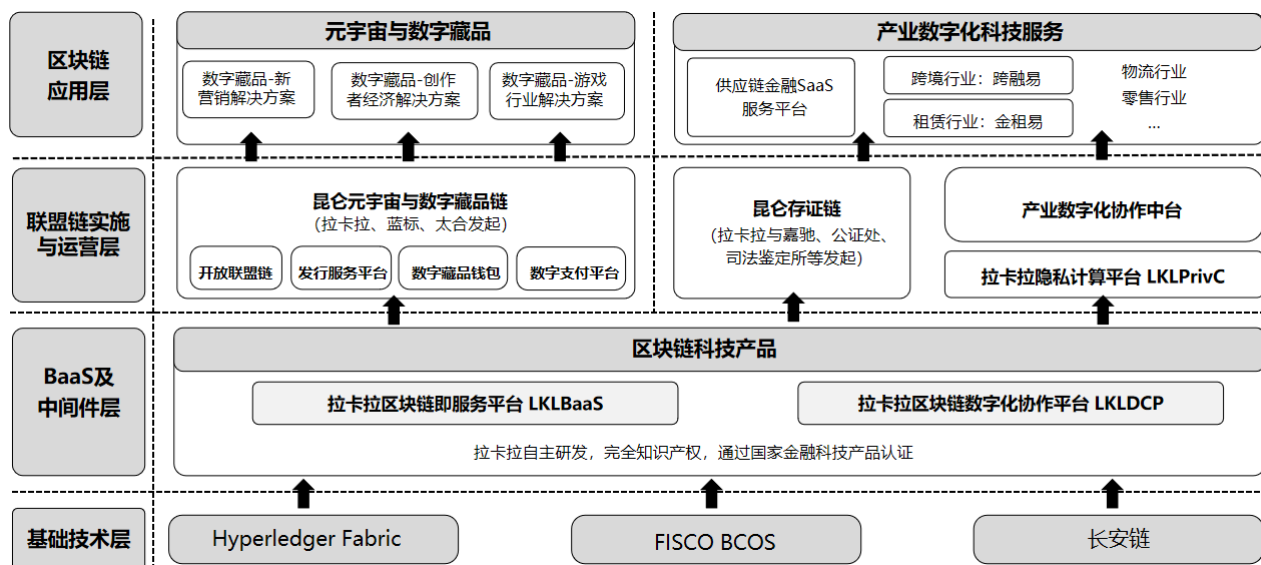
报告期内，公司的科技服务可分为金融科技服务及IT科技服务，共实现科技服务收入3.73亿元，同比下滑了15%，主要是子公司汇积天下不再并表，积分运营业务收入不再纳入合并报表所致。

2.1 金融科技服务

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。

公司自主研发的LKL BaaS区块链企业服务平台，可以兼容包括fabric、长安链、bcos等目前主流底层区块链技术框架，针对企业、商户、金融机构的数字化转型需求，提供企业级区块链金融科技服务产品。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。

图表4 公司“昆仑链”应用架构



报告期内，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%，系公司针对物流、B2B电商、跨境、租赁等行业优质客户的保理业务收入增长所致。

2.2 IT科技服务

公司运用自身成熟的系统能力和商户服务经验，开发“支付+”SaaS产品，并不断丰富数字化经营的功能模块，向门店商户、行业用户、金融机构、商户服务机构等输出，助力其数字化经营转型。

支付科技SaaS平台，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。报告期内，公司落地实施山东济宁银行收单系统项目、浙江民泰商业银行收单及营销管理平台系统项目，打造了向银行输出支付科技能力标杆；“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。

拓客SaaS平台，公司运用多年的销售管理技术和经验，帮助行业用户实现“在线进件、数据分析、信息维护”等功能，大幅度提升人员销售效率及销售管理品质。

云超门店数字化经营SaaS平台，公司对标大型互联网平台架构和技术，使用领域驱动+SaaS设计，以云原生为基础设施，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，其中：

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买平台；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。

以上五大系统组成的“云超门店数字化经营平台”，数字化地打通了行业上下游，并且对接品牌商和银行，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，帮助全链路门店进行数字化改造和赋能。

报告期内实现IT科技服务收入0.31亿元，同比下滑了15%，主要系疫情影响了部分项目交付进度。

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

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增 减	2019 年末
总资产	11,750,929,934.90	12,009,385,508.99	-2.15%	11,186,865,198.40
归属于上市公司股东的净资产	4,788,195,994.37	5,142,287,146.01	-6.89%	4,956,041,948.26
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年

营业收入	6,596,029,958.35	5,557,375,312.78	18.69%	4,899,421,582.02
归属于上市公司股东的净利润	1,082,584,146.29	930,791,311.59	16.31%	806,342,383.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	915,830,419.92	900,605,036.62	1.69%	793,269,997.05
经营活动产生的现金流量净额	1,584,020,916.21	1,436,441,493.69	10.27%	1,112,955,420.01
基本每股收益（元/股）	1.38	1.16	18.97%	1.04
稀释每股收益（元/股）	1.38	1.16	18.97%	1.04
加权平均净资产收益率	23.12%	18.79%	4.33%	19.47%

（2）分季度主要会计数据

单位：亿元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	15.84	17.12	16.44	16.57
归属于上市公司股东的净利润	2.31	3.2	3.05	2.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2.08	2.87	2.5	1.71
经营活动产生的现金流量净额	0.86	5.68	4.94	4.36

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	61,637	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	64,795	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	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、标记或冻结情况		
					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	3.88%	31,072,000	31,072,000	质押	24,757,836	
					冻结	31,072,000	
戴启军	境内自然人	2.54%	20,340,000	0	质押	8,920,000	

天津秦岭瑞才科技中心(有限合伙)	境内非国有法人	1.19%	9,531,930	9,531,930		
香港中央结算有限公司	境外法人	1.12%	8,999,075	0		
天津昆仑新正管理咨询中心(有限合伙)	境内非国有法人	1.01%	8,049,358	8,049,358		
徐氢	境内自然人	0.93%	7,416,000	0		
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。					

公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

(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、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

无