

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：20230530002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2023年5月25日（周四）下午 15:30~17:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）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	董事长 孙陶然 董事、总经理 王国强 独立董事 李焰 董事会秘书、副总经理 朱国海 财务总监 周钢
投资者关系活动主要内容介绍	<p>（本投资者关系活动记录表中涉及的未来经营计划、预测是公司基于目前的行业、市场环境制定的公司战略发展规划及判断，并不构成业绩承诺，敬请投资者保持足够的风险意识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。）</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复（重复问题已进行合并）：</p> <p>1、数字经济已经写进政府十四五规划，未来前景广阔，请问拉卡拉属于数字经济企业么？</p>

回复：按照国家统计局发布的《数字经济及其核心产业统计分类（2021）》，公司主营的数字支付业务和科技服务业务分别处于数字要素驱动业下的“非金融机构支付服务”和数字技术应用业下的“应用软件开发”子行业，均属于数字经济核心产业。

## **2、数字经济时代，对公司这样的第三方支付机构带来了怎样的机会？**

回复：当前，数字技术与实体经济加速融合，数字经济发展速度、辐射范围、影响程度前所未有。一方面，商家对支付服务本身之外的需求越来越多元、越来越迫切；另一方面，传统的支付服务边界也正在被打破，支付机构对客户的服务从资金流向信息流渗透，服务场景从收款向经营场景拓展，收单服务从传统收银向“综合收银+行业解决方案”转变。商户数字化转型的巨大需求，传统支付边界的打破，服务场景的纵向拓展，支付机构有望在支付收入之外开启第二增长曲线。

## **3、请问公司最新的战略是什么？**

回复：公司战略定位于“商户的数字化经营服务商”，在数字经济时代，致力于推广数字支付，共享数字科技，兑现数据价值。

## **4、公司如何看待跨境支付行业的发展？**

回复：跨境支付市场未来想象空间巨大，公司将逐步加大在相关领域的投资。当前，为了支持中国企业走出去，帮助中国电商企业做全球生意，我们战略投资了领先的跨境支付服务商 Skyee，已搭建覆盖欧美等一百多个国家的支付网络。我们不仅仅是要中国中小企业走出去，也开始布局“欢迎外国人走进来”的新举措。

## **5、“一带一路”政策对公司海外发展有什么帮助？**

回复：“一带一路”政策有助于扩大人民币国际结算场景，有助于公司跨境业务发展。

## **6、你好孙总，我想问问贵公司有没有涉及人机交互？**

回复：公司的技术部门一直密切跟踪世界范围内的技术进展，令人欣慰的是，很多最前沿的技术已经在我们的研发和运营体系之中展开了学习和应用试点，并且效果喜人，相信，未来会有越来越

越多的新技术能够为公司降低成本和提高效率，甚至带动新产品和新服务的诞生。

**7、请问董事长，公司收单业务增长空间已经很小了，科技服务业务的规模又比较小，请问：（1）公司未来的业绩增长点是什么？（2）最近人民币国际化在加快，公司在跨境支付方向有没有大的进展？谢谢**

回复：公司正在跨境支付方面加大投入，相信不久的将来大家会看到效果。

**8、数字人民币收单目前还是免费吗？如何看他对于原有支付的替代和影响，有没有可能国家一直免费下去？**

回复：所有的商业活动，付费是必然的，免费的，不可能持久。唯有合理的付费与收费，才能不断提升品质，持续服务。

**9、请问公司在数据要素方面有怎样的优势？**

回复：支付企业是天然的大数据公司。公司的数字支付业务服务了千万级商户，覆盖了商超零售、餐饮娱乐、交通出行、酒店旅游、教育医疗、仓储物流等多个行业，同时公司科技服务渗透到商户进销存、物流、资金等各经营环节。

**10、请问公司在大数据应用方面有哪些进展？**

回复：（1）公司利用大数据敏锐捕捉商户需求，反哺产品与业务创新，公司已形成了产品创新→数据优势→引导产品创新的良性循环；（2）公司借助大数据训练的 AI 模型，不断自主学习升级，为公司运营管理、对外科技输出提供智能化支撑。目前，公司凭借自身的大数据技术能力，已为国内某大型征信机构打造了完整的数据流通交易解决方案和平台产品，日处理数据峰值超过百万次。后续公司将加大力度将数据资源转变为数据资产，持续释放数据资产的价值。

**11、公司是否已将人工智能技术引入到商户数字化经营产品中？**

回复：公司打造的商户数字化经营产品，引入大数据分析技术和 AI 算法模型，精准画像小店目标人群，为商户提供智能选品和

智能营销服务方案，帮助商户经营决策从主观经验判断转向客观数据分析。未来，公司致力于实现高度智能化门店运营解决方案。

### 12、公司有无 AI 大模型的研发或者应用？

回复：公司基于自身的数据特点、业务和产品规划，在自然语言处理、生物识别、深度学习、问答机器人、图智能、算法发现、区块链和隐私计算等方向进行了持续技术研究和应用开发，并通过产品和服务，为客户及其上下游生态“赋智”。

13、近期人民币国际化进程不断加快，国内跨境贸易蓬勃发展。公司也在 2022 年年报中对 2023 年展望里提到“完善跨境业务布局”。其中特别提到“通过投资、本地化运营和技术输出相结合的模式，构建起完整的“线上线下”跨境支付服务体系，实现业务新的突破”。请问公司未来是有通过收购、入股等方式投资国外相关支付机构的计划吗？以此实现业务的新突破。或者公司有其他措施在人民币国际化进程中添砖加瓦？

回复：公司跨境外币结算业务稳步发展，依托国家支持外贸新业态跨境人民币结算的政策机会，业务范畴从跨境电商向采购贸易、海外仓和外贸综合服务企业等外贸新业态延伸，并在业界率先开发出服务于在中国工作的境外人士薪酬汇款产品。与此同时，公司加快海外业务的战略规划、产品准备、资质筹备等工作，旨在建立起“收款+收单”，“线上+线下”，境内与境外联动的体系化支付服务能力。公司不排除通过收购、入股方式提升跨境支付能力的考虑。

14、公司有没有做海外收单的计划。因为目前竞争对手新大陆在大力布局。加上海外收单费率比国内高很多。这应该是一块不小的蓝海。

回复：公司目前正在积极研究和推进这方面的布局。

15、请问王总，对客户除支付以外的业务有哪些，这些业务与收款业务的关联性如何？

回复：问题一，第一、公司在不断强化数字人民币、跨境支付、

供应链科技等现有业务；第二、同时开始透过数字支付平台，和市场上优秀企业服务商，建设企业数字化生态。问题二，公司始终服务于中小微商户的“茁壮”发展，对业务进行布局与创新。

**16、您好，贵司之前回复等疫情开放后，就会实施未雨绸缪的计划？请问是什么计划了？**

回复：第一、坚持跨境业务发展；第二、积极配合数字人民币试点推广；第三、推广数字支付；第四、联盟 saas 服务商，更好的服务中小微商户；第五、开放心态、开放客户、开放科技更好的为中小微商户提供增值服务。

**17、请问除了数字货币，公司未来还有哪些利润增长点？**

回复：第一、公司在不断强化数字人民币、跨境支付、供应链科技等现有业务；第二、同时开始透过数字支付平台，和市场上优秀企业服务商，共同建设企业数字化生态。

**18、公司还有哪些创新发展项目。**

回复：第一，从战略层面，公司已经布局数字人民币试点推广、跨境支付、供应链 SaaS，同时开始透过数字支付平台，和市场上优秀企业服务商，建设企业数字化生态。第二，从产品层面，公司陆续推出拉卡拉商户数字钱包、手机 pos、客显屏音箱等具体产品。

**19、请问公司“支付+”行业解决方案已合作了多少标杆客户？主要涵盖哪些行业？**

回复：公司成立 6 大行业 BU，依托开放平台定制化打造行业数字解决方案，已成功接入理想、蔚来等集团类客户，红星美凯龙、老昌盛等连锁类客户，瓜子二手车、新氧等互联网平台客户，车店无忧、玲珑轮胎等供应链平台客户超过 300 家。

**20、请问王国强先生：您带领高管层肯定有信心完成今年的股权激励计划，请问基于今年各种环境不好的情况下您完成此计划的逻辑是什么？**

回复：问题一，有信心完成股权激励计划。问题二，第一、公司客户群体，实现每月持续增长；第二、公司在不断强化数字人民币、跨境支付、供应链科技等现有业务；第三、同时开始透过数字

支付平台，和市场上优秀企业服务商，建设企业数字化生态。

### **21、公司在数字人民币产品方面的研发进展如何？**

回复：公司主要是匹配国家金融大战略，试点推广数字人民币。公司在完成数字人民币基础产品的开发上，进一步完善产品，改进数字人民币支付体验。（1）公司遵循与央行数研所的合作机制，参与研究和试点数字人民币体系与传统电子支付工具的互通，支持消费者一码通扫；（2）公司开发的数字人民币钱包智慧结算平台，创新性的实现了商户数字人民币交易与其他支付交易的统一结算、对账，极大提升了商户的接受度。

### **22、请问王国强先生：公司的供应链业务（云超）在 2023 年计划增加几个推广城市？今年需要完成的具体目标是什么？**

回复：第一、2023 年云超重点发展供应链科技 saas 产品，从打样阶段自己做，到今年市场推广给其他 B2B 供应链企业；第二、云超会加强与金融机构的合作，帮助上下游供应链企业、中小微商户提供金融服务。

### **23、请问：董事长先生；贵公司有没有跨境通人民币支付业务？目前，此业务的营业收入的比重占全部营业收入的比例是多少？**

回复：公司有跨境人民币支付业务，目前占全部营业收入的比例不高。

### **24、请问，现在都刷脸支付、刷掌纹支付了，公司的收单业务未来几年是否会消亡？**

回复：第一、技术的迭代是市场必然大趋势，从硬件到软件，也是必然趋势，所以拉卡拉坚持市场创新、坚持产品创新；第二，从商业逻辑看，只要给客户创造价值，都自然会有回报，帮助中小企业实现线下收款、线上收款、外卡收单、海外发展，都需要创新的支付公司满足其需求。

### **25、公司是否要收购国外公司**

回复：公司正在加大对海外业务的布局。

### **26、数字人民币可以离线支付、收款，与纸质人民币相同。请**

问后期对数字人民币交易进行收费的依据是什么？ 谢谢孙总！

回复：数字人民币目前尚处于试点推广阶段，后期第三方推广服务机构可以收取服务费用。

**27、未来一年在跨境支付领域的布局范围会扩大吗？**

回复：肯定会扩大。

**28、请问公司手机 POS 产品目前有多少用户量？**

回复：拉卡拉已经和头部手机厂商华为、小米等上线手机 pos 产品，并持续不断完善相关功能。

**29、请问公司手机 POS 产品是否通过了 VISA 的认证？**

回复：是的。

**30、请介绍下新发布的“拉卡拉商户钱包”。**

回复：钱包 App 让商户可便捷管理支付设备、查看流水数据，同时集合了补贴、进货、营销、资金等诸多经营维度服务，成为公司及合作伙伴与商户线上直接握手的平台。随着公司服务的千万级商户陆续迁移至钱包 App，未来将成为超级流量入口。

**31、AI 技术对公司提升经营效率是否有帮助？**

回复：有。

**32、请问公司一季度利润是否恢复增长？**

回复：您好，公司 2023 年一季度扣非后归母净利润同比增长 4.36%，随着线下消费场景复苏、政策优化，公司业绩逐步恢复增长。谢谢。

**33、微信支付近期发布“微信掌刷”产品。请问公司有没有相关只能支付产品？**

回复：刷掌支付是利用生物识别技术完成移动支付方式的一种，类似的还有刷脸、虹膜等验证方式，相关支付方式均在特定的支付场景相辅相成。因硬件设备改造成本过高，当前刷掌应用主要集中在个别城市的地铁、公交等特定场景。

**34、跨境业务占比多少？有什么发展方向？**

回复：公开数据显示，2022 年第三方跨境支付市场规模接近 1.3 万亿元，年增长 15%；2022 年中国跨境人民币结算规模超过

42 万亿元，较 2017 年增长了 3.4 倍。随着越来越多的国家有意摆脱美元依赖，人民币在国际贸易结算中市场份额有望持续提升。2022 年 6 月 20 日，央行发布《中国人民银行关于支持外贸新业态跨境人民币结算的通知》，进一步发挥跨境人民币结算业务服务实体经济、促进贸易投资便利化的作用，支持银行和支付机构更好服务外贸新业态发展。外部环境和政策的双重利好，给有资质开展跨境人民币支付结算的第三方支付机构带来巨大机遇。

**35、请问公司一季度毛利率情况怎么样？是否有修复？**

回复：您好，公司一季度毛利率为 30.96%，环比、同比均有提升。谢谢。

**36、请问拉卡拉近三年收单份额市占率变化情况**

回复：公司近三年收单市场份额市占率有所提升。

**37、请问公司如何看数字人民币的收费时间节点会在哪一年呢？**

回复：数字人民币由主管部门统筹安排，公司将密切关注，积极跟进布局，保持先发优势。

**38、公司去年和一季度二维码交易流水金额是多少**

回复：2022 年扫码交易金额 9141 亿，23 年一季度扫码交易金额 2447 亿。

**39、公司 9000 多亿二维码收单金额中是否包括收钱吧等代理商的收单金额？**

回复：包含。

**40、2023Q1 中非经收益 80,462,167.35 元的主要构成是什么？**

回复：您好，主要为公司处置部分长期股权投资取得的收益，谢谢。

**41、总监周钢你好：请问中报业绩增长率大概能达到百分之多少。谢谢**

回复：您好，公司未来业绩请您持续关注公司公告，谢谢。

**42、希望公司今后能及时回答投资者的问题，因为再小的问题可能对投资者来说都是大问题，尤其在股市并不好的今天。这**



也是公司经营情况的一个体现。

回复：公司后续会持续重视并推动提升投资者互动渠道建设，谢谢。

43、拉卡拉的高新技术企业证书已经到期了，税收优惠政策在 23 年已经没有了。公司有在申请高新技术企业吗？

回复：您好，公司的高新证书尚在有效期内，谢谢。

44、公司目前有回购股票的计划吗？

回复：请关注公司公告，谢谢。

45、自 2019 年上市以来，公司股价呈逐步下降趋势。请问公司管理层有没有重视公司的市值管理？特别是作为国内上市中的支付行业老大，公司近期股价及估值相较同行的新国都、新大陆明显弱势和低估，请问公司管理层有没有注意到这一情况？后期有没有何种措施？

回复：影响股价的因素很多，公司关注股价表现，希望有良好的业绩表现回报投资者，

46、很久很久以前社区便利店内拉卡拉便民支付终端自助刷卡，提供水电费缴费、信用卡还款、转账、银行卡余额查询等服务，很是便民为民。愿拉卡拉能跳出收付业务，有更加创新领先的业务、更加广阔的市场。

回复：拉卡拉 2019 年进入战略 4.0 阶段，就是以支付为切入，全维度服务商户数字化经营。

47、公司 86-10-56710999 这个电话为什么老打不通，如果我们要找公司了解经营情况，打什么电话比较合适。毕竟我也是你公司股东和投资者。

回复：除了投资者热线，还可以通过邮箱、互动易平台等方式进行交流。

48、公司占到数字人民币的市场份额大约是多少？

回复：数字人民币目前处于试点推广阶段，公司具有先发优势。

49、能保证对投资者的电话保持畅通吗？

回复：来电高峰期可能存在电话无法及时接通的情况，您也可以通过互动易或公开邮箱等多种渠道跟公司交流，后续我们会持续关注改善投资者交流渠道，谢谢！

**50、请问公司上市多年，为什么股价一直在发行价附近，难道机构不看好？**

回复：影响公司股价的因素很多，股东中一直有机构投资者。

**51、报表货币资金中涉及客户备付金部分会产生利息收益吗？**

回复：您好，货币资金中的客户备付金会产生利息收益。谢谢。

**52、请问贵公司近期有没有减持计划**

回复：公司目前尚未收到需要披露减持计划的股东告知函。

**53、请问公司最新股权激励计划中业绩考核提出 23 年净利润比公司上市时的 19 年净利润都低，是不是有些过于保守。**

回复：这要参考过去三年我们身边发生的事情来看，例如疫情、防疫、宏观经济形势、产业政策、国际形势。

**54、公司 2022 年的业绩会有更坏的变化吗？**

回复：2022 年的业绩已公告，请关注下

**55、苗跃伙伴计划的十五家金融机构具体是哪些？**

回复：主要是中大型股份制商业银行、互联网银行等。

**56、请问公司 2023 年支付交易规模能否恢复增长？**

回复：公司 2023 年一季度扣非后净利润同比增长 4.36%，随着线下消费场景复苏、政策优化，公司业绩逐步恢复增长。

**57、朱总好，公司有没有在海外申请收单牌照的计划？**

回复：公司目前正在积极研究和推进海外业务的布局和发展。

**58、你好，请问贵公司终端手续费有多少比例是公司营收？**

回复：根据 96 费改的规定，扣除发卡行和清算机构对应的部分，剩下的计入公司营收。

**59、净利润 19 年 8 亿，20 年 9 亿，21 年 10 亿，22 年-14 亿，为什么今年净利润仅设定 7 亿的目标？这么低的激励政策对股东是否不合理？**

回复：过去三年的情况大家都清楚，疫情，宏观经济政策，国

际形势，应该说，在如此情况下，所有能够生存下来的企业都是值得尊重的，所有能够盈利的企业都是优秀的，所有能够继续持续成长的企业都是卓越的。

**60、去年第三方收单支付行业整体增长情况如何？**

回复：2022年，连续多年高速增长的支付市场出现了阶段性调整，国内银行卡支付、条码支付、网络支付交易规模均出现小幅下降。银行卡消费总金额130.15万亿元，同比下降4.28%；非银行支付机构处理网络支付金额337.87万亿元，同比下降4.95%。

**61、公司高管股权激励，2023业绩考核是否剔除投资收益？**

回复：您好，公司发布的第二期股权激励计划中公司层面业绩考核指标为：2023年净利润不低于7.00亿元（第一个解除限售期指标），2023年-2024年两年净利润累计不低于16.00亿元（第二个解除限售期指标），上述“净利润”指标以经审计的归属于上市公司股东的净利润作为计算依据，并剔除本激励计划考核期内公司实施股权激励计划或员工持股计划等激励事项产生的激励成本的影响。谢谢。

**62、公司高管股权激励，2023的业绩考核里面七个亿的考核是包含就是股权投资收益了吗？还是作为主营业务的考核收益。**

回复：您好，公司发布的第二期股权激励计划中公司层面业绩考核指标为：2023年净利润不低于7.00亿元（第一个解除限售期指标），2023年-2024年两年净利润累计不低于16.00亿元（第二个解除限售期指标），上述“净利润”指标以经审计的归属于上市公司股东的净利润作为计算依据，并剔除本激励计划考核期内公司实施股权激励计划或员工持股计划等激励事项产生的激励成本的影响。谢谢。

**63、请问王国强先生：公司在上市之初就在说转型，结果三年过去了，今年都是第四年了，支付收入的营收还是占了总营收的85%，公司不是在原地踏步吗？能解释一下如此缓慢的原因吗？疫情不影响好公司。**

回复：第一、支付是行业客户、小微客户的接入口，是客户的

高频交易；第二、数字化发展不是一蹴而就的，是需要坚持，为小微企业创造价值。

**64、之前看贵司有规划做电商平台，请问现在这个项目如何了**

回复：公司没有相关规划。

**65、联信证券的事怎么样了**

回复：请关注公司公告。

**66、公司推广数字人民币，占多少市场份额。**

回复：拉卡拉在数币领域已经与工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、招商银行、邮储银行、兴业银行 8 大数币运营机构达成了合作，参与了已开通的全部 26 个地区的数币试点。

**67、请问现在公司 pos 机的是否全部由公司自己员工在推广？是否还有外包？**

回复：都有，公司直营与渠道双轮驱动。

**68、公司今年一季度经营性净现金流怎样？**

回复：您好，公司一季度经营性净现金流为 3.62 亿元，同比增长 67%。谢谢。

**69、公司 2023 年一季度销售费用有所增加，请问是什么原因。**

您好，随着经济和消费的复苏，公司通过增加销售费用来刺激收入增长，谢谢。

**70、请问，公司近期在推广跨境支付过程中，有哪些具体的成果？**

回复：公司跨境外币结算业务稳步发展，依托国家支持外贸新业态跨境人民币结算的政策机会，业务范畴从跨境电商向采购贸易、海外仓和外贸综合服务企业等外贸新业态延伸，并在业界率先开发出服务于在中国工作的境外人士薪酬汇款产品。与此同时，公司加快海外业务的战略规划、产品准备、资质筹备等工作，旨在建立起“收款+收单”，“线上+线下”，境内与境外联动的体系化支付服务能力。

**71、公司有没有考虑过将 Chat GPT 应用到公司的数字化经营**

	<p><b>战略中来？如有，目前有没有进展或成果？</b></p> <p>回复：公司基于自身的数据特点、业务和产品规划，在自然语言处理、生物识别、深度学习、问答机器人、图智能、算法发现、区块链和隐私计算等方向进行了持续技术研究和应用开发，并通过产品和服务，为客户及其上下游生态“赋智”。</p> <p><b>72、有看到报道，拉卡拉跨境业务行业排名前十，请介绍下公司跨境业务布局与进展情况。</b></p> <p>回复：公司跨境外币结算业务稳步发展，依托国家支持外贸新业态跨境人民币结算的政策机会，业务范畴从跨境电商向采购贸易、海外仓和外贸综合服务企业等外贸新业态延伸，并在业界率先开发出服务于在中国工作的境外人士薪酬汇款产品。与此同时，公司加快海外业务的战略规划、产品准备、资质筹备等工作，旨在建立起“收款+收单”，“线上+线下”，境内与境外联动的体系化支付服务能力。</p> <p><b>73、请问贵司的 AI 机器人进展如何了？</b></p> <p>回复：公司基于自身的数据特点、业务和产品规划，在自然语言处理、生物识别、深度学习、问答机器人、图智能、算法发现、区块链和隐私计算等方向进行了持续技术研究和应用开发，并通过产品和服务，为客户及其上下游生态“赋智”。</p> <p><b>74、请问公司在 AI 领域的主要研发方向？</b></p> <p>回复：公司基于自身的数据特点、业务和产品规划，在自然语言处理、生物识别、深度学习、问答机器人、图智能、算法发现、区块链和隐私计算等方向进行了持续技术研究和应用开发，并通过产品和服务，为客户及其上下游生态“赋智”。</p>
<p><b>附件清单</b> <b>(如有)</b></p>	
<p><b>日期</b></p>	<p>2023 年 5 月 30 日</p>

