

拉卡拉支付股份有限公司

关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

拉卡拉支付股份有限公司（以下简称“公司”）于二零二壹年四月十五日收到深圳证券交易所《关于对拉卡拉支付股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2021】第 57 号）（以下简称《问询函》），公司已向深圳证券交易所作出回复，先将有关情况公告如下：

1. 报告期内，你公司实现营业收入 55.62 亿元，其中支付业务实现收入 46.65 亿元。2018-2020 年，你公司支付业务收入分别为 52.2 亿元、43.46 亿元、46.65 亿元，占你公司收入比例分别为 91.92%、88.71%、83.95%，收入占比呈连年下降趋势。此外，2018-2020 年，你公司支付业务覆盖商户 1,963 万户、2,200 万户、2,500 万户，且收单、扫码支付交易金额同比均有增长。请结合报告期内支付业务活跃商户规模、交易规模、手续费率等经营指标，说明支付业务收入变动与覆盖商户数量、支付交易金额变化的匹配性。

公司回复：

公司始终定位于“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”的发展战略，公司的业务不止于支付，

而是面向商户和服务。2019 年以来，公司加快了战略落地步伐，科技服务业务实现了快速增长，三年分别实现收入 2.01 亿元、4.32 亿元、6.38 亿元，在整体收入中占比从 2018 年的 3.54% 提升至 2020 年的 11.49%，而支付业务收入占比相应的逐步下降。

单位：元

营业收入构成						
产品分类	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
支付业务	4,665,379,566.31	83.95%	4,346,259,687.05	88.71%	5,220,118,484.85	91.91%
科技服务业务	638,354,183.22	11.49%	441,740,271.80	9.02%	201,166,505.44	3.54%
其他	253,641,563.25	4.56%	111,421,623.17	2.27%	258,126,613.37	4.54%
合计	5,557,375,312.78	100.00%	4,899,421,582.02	100.00%	5,679,411,603.66	100.00%

2020 年，公司面向中小微商户投放创新终端产品超过 1000 万台，带动交易量和活跃商户数规模增长。截止 2020 年底，公司活跃商户 1505 万，全年总交易规模 4.4 万亿，均超过 2018 年和 2019 年水平。在拓展市场的过程中，公司抓住 3 月以来疫情好转，经济复苏的有利契机，快速向市场投放电签 POS、地摊码等多款产品，全年共产生交易量 1.5 万亿，占比 34%，贡献收入 14.7 亿元，占比 32%。上述多款产品采取更加优惠手续费率定价支持商户复商复市，其收单净费率为 0.10%，低于 2019 年整体收单净费率 0.13%，使得 2020 年整体收单净费率下降至 0.11%。因此，公司 2020 年支付业务收入的增长速度要低于交易量的增长率。

项目	2020 年	2019 年	2018 年
活跃商户 (万家)	1,505	1,083	1,285
收单交易规模 (亿元)	43,355	32,518	36,548
平均收单净费率	0.11%	0.13%	0.14%

2. 报告期内，你公司科技服务业务实现收入 6.38 亿元，同比增

长 44.51%，其他业务实现收入 2.54 亿元，同比增长 127.64%。其中科技服务业务毛利率高达 89.21%，其他业务毛利率未披露。

(1) 年报显示，科技服务业务包括面向中小微商户的科技服务、面向银行的输出系统能力解决方案、面向银联合作收入，前述三项业务收入分别为 5.25 亿元、0.56 亿元、0.58 亿元。请分别披露前述业务的毛利率情况，结合你公司自身经营、行业发展以及同行业可比公司情况等，说明前述业务毛利率是否处于行业合理水平，是否具有持续性。

公司回复：

2020 年度，公司面向中小微商户的科技服务、面向银行的输出系统能力解决方案及面向卡组织的合作业务三项业务的毛利率分别为 89.39%、96.78%及 80.22%。

科技服务毛利率高是用户经营类商业模式下的典型特征，即通过高频、高粘性的基础业务获得用户，然后全面发掘用户需求，通过自身或合作的方式满足用户需求，获取用户经营收益，这是可持续成长的商业模式。因此，公司在通过支付业务获取商户的基础上，经营商户所产生的各类科技服务收入，无需支付额外的获客成本，毛利率会保持在较高水平。

➤ 可比公司毛利率情况

股票代码	股票简称	毛利率 (%)		
		2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
600570.SH	恒生电子	77.09%	96.78%	97.11%
300033.SZ	同花顺	91.66%	89.62%	89.47%
08083.HK	中国有赞	59.43%	51.90%	33.75%
600588.SH	用友网络	61.05%	65.42%	69.95%

688111.SH	金山办公	87.70%	85.58%	86.71%
CRM.N	Salesforce	74.41%	75.23%	74.02%
SHOP.N	Shopify	52.62%	54.85%	55.56%

数据来源：choice 金融终端公开数据

(2) 你公司于 2019 年 4 月上市，上市前科技服务业务收入占比不足 5%。近两年，你该公司科技服务业务收入增长较快。请用简明、清晰的语言对“面向中小微商户的科技服务、面向银行的输出系统能力解决方案、面向银联合作收入”的业务内容、盈利模式、主要产品、产业链情况等进行说明，并说明收入增长较快的合理性。

公司回复：

公司科技服务业务主要包括：面向中小微商户的科技服务、面向银行的输出系统能力解决方案、面向卡组织的合作收入，其中：

单位：亿元	2020年 收入	2019年 收入	收入 增长率	业务内容及盈利模式
面向中小微商户的科技服务	5.25	3.65	44%	
其中：金融增值服务	2.55	0.94	173%	主要为公司通过与银行、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
其中：会员服务	2.01	1.79	12%	主要为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
其中：积分消费运营服务	0.60	0.93	-36%	主要为公司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
其中：其他科技服务	0.09	-	-	SaaS 服务收入
面向银行的输出系统能力解决方案	0.56	0.22	159%	主要为公司基于自身支付技术及运营经验，为中小银行提供云收单系统、输出系统解决方案、以及提供专业化服务等，使其具备受理银行卡收单、扫码支付以及风险监控等能力，并收取系统和服务收入
面向卡组织的合作收入	0.58	0.55	5%	主要为公司通过与全球卡组织合作，提供推广运营服务取得的收入

合计	6.38	4.42	45%	
----	------	------	-----	--

公司活跃商户基数庞大并且在持续增长，同时公司对这些商户提供的各类科技服务产品也在不断丰富并形成了支付生态。公司持续深度经营支付生态，全面升级科技平台，基于自身优势和积累，针对新零售格局下的云采购、云分销等商业模式，开发了“云小店”、“汇管店”、“收款码”、“云收单”等为中小微商户经营赋能的支付+SaaS产品，经营规模保持行业领先地位且持续快速增长。同时，公司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。公司将抓住数字人民币、外卡组织合作、跨境支付业务、商户 SaaS 服务、以供应链切入的新零售等方面的发展新机遇，保持公司持续快速增长。

综上，公司科技服务业务收入增长速度合理，且具有可持续性。

(3) 请补充其他业务的毛利率情况，以及其他业务的主要经营内容、盈利模式等信息，结合同行业情况说明相关收入、毛利率变动是否与行业变化存在偏离。

公司回复：

单位：亿元	2020 年			2019 年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
合计	2.54	1.72	68%	1.11	0.52	47%
硬件销售	2.36	1.57	67%	0.7	0.11	16%
其中：差额确认部分	0.25	0.25	100%	-	-	0%
其中：考核确认部分	1.78	1.3	73%	0.06	0.04	77%
其中：其他	0.33	0.02	6%	0.64	0.07	10%
房租	0.05	0.05	100%	0.22	0.22	100%
其他	0.13	0.11	85%	0.2	0.19	95%

公司 2020 年度其他收入，主要为硬件销售收入 2.36 亿（占其他

收入的 93%)，硬件销售毛利率为 67%，主要系：营销活动机（差额确认收入及考核确认收入）销售毛利较高，剔除营销活动机毛利的影响，硬件销售收入的毛利率在合理区间内。

营销活动机影响主要由于：

① 硬件销售收入的差额确认部分

公司对商户拓展服务机构的终端投放推出营销活动，对于营销活动中推广的 POS 终端，会按照终端的有效开通量与交易金额向商户拓展服务机构支付一定的营销推广费用。针对这部分机具，出于谨慎性原则，公司对该部分机具按销售价格计提应收账款，按机具的取得价格减少存货，仅差额确认收入，故毛利率为 100%。

② 硬件销售收入的考核确认部分

为了提高商户拓展效率，公司通过代理商向市场投放机具，机具投放时其采购成本计入其他流动资产科目，对于这部分机具公司对其交易金额设置考核目标，考核期间机具按其采购成本分期摊销计入营业成本。随后考核期满，不达标机具从其他流动资产科目转出做销售处理，因前期成本已分期摊销计入营业成本，故此类机具按摊余金额确认销售成本，导致毛利率较高。

3. 年报营业成本构成显示，你公司报告期内营业成本 32.83 亿元，同比增长 20.57%，其中支付业务的折旧摊销及通讯费分别同比增长 57.87%、127.66%。主要因本期终端、机具投放增加所致。请补充报告期内支付业务机具投放数量的情况，结合与上年投放数量的变化情况，说明相关成本变化的匹配性。

公司回复：

公司 2019-2020 年终端投放方式、投放数量情况如下：

单位：万台、亿元

终端投放方式	投放数量及会计科目	2020 年度	2019 年度
自投	数量	10.75	13.54
	新增固定资产	0.18	0.52
通过代理商投放	数量	1,104.03	260.66
	新增其他流动资产/固定资产	8.69	1.63

综上，公司 2019 年及 2020 年支付业务折旧及摊销费用增加（从 2.56 亿增至 4.04 亿），主要系公司大规模投放机具。公司投放终端数量从 2019 年的 274.20 万台（其中自投 13.54 万台，通过代理商投放 260.66 万台），增长到 2020 年的 1114.78 万台（其中自投 10.75 万台，通过代理商投放 1104.03 万台），台均折旧及摊销分别为 78.41 元及 79.51 元。

公司 2019 年及 2020 年支付业务通讯费增加（从 0.19 亿增至 0.42 亿），主要系公司大规模投放机具所产生的通讯费成本，其中电签 POS 的 ESIM 卡成本从 2019 年的 36 万增长至 2020 年的 3198 万，对应采购终端分别为 38 万台和 1013 万，台均成本分别为 0.95 元和 3.16 元，ESIM 卡台均成本上涨主要是由于从 2019 年底开始 ESIM 卡的市场需求迅速增长，供给不足，因此供应商对 ESIM 卡进行大幅调价。扣除 ESIM 卡成本外的通讯费成本后，2019 年和 2020 年分别为 0.18 亿和 0.10 亿，同比下降 0.08 亿，主要系 2020 年重新梳理通信供应商结构，优化成本资源配置。

4. 报告期末，你公司应收账款余额 4.35 亿元，较期初增长

37.66%。请结合支付业务、科技服务业务的开展情况，说明应收账款余额增速较快的原因，并报备前五大应收款对手方名称、金额情况。

公司回复：

公司报告期末应收账款余额 4.35 亿元，较期初 3.16 亿元增长 37.66%，主要是保险经纪业务的增长及硬件销售的应收货款增长较多导致。

1、科技服务业务中的保险经纪的经营业务模式，主要是代理销售保司保险产品，保司收取保费后按约定给大树保险经纪支付佣金，账期依据保险产品及服务内容的不同，一般为 1 个月至 6 个月。此项业务是常规经纪业务，受保监会严格监管并定期审计，保司需严格按照约定支付佣金。大树保险于 2019 年 12 月 30 日办理完成工商变更，2019 年末资产负债表科目并入上市公司报表，应收账款余额 2881 万元，2020 年末应收账款余额 9047 万元，同比增长 6165 万元，应收账款的增加主要是保险经纪业务规模扩大所致。

2、硬件销售因部分代理商采购量较大，给予资质和信誉较好的代理商延长账期的信用政策，因此对应的应收货款余额从 2019 年末 3593 万元增长到 2020 年末 9055 万元，同比增长 5462 万元。

前五大应收款对手方名称、金额情况：

单位：元

单位名称	期末余额			业务类型
	应收账款	占应收账款合计数的比例 (%)	坏账准备	
中国人民财产保险股份有限公司北京市分公司	53,665,032.21	12.19	536,650.32	金融增值服务
中国太平洋财产保险股份有限公司	35,624,428.25	8.09	356,244.28	金融增值服务

司北京分公司				
天津考拉宝科技有限公司	33,953,168.04	7.71	360,276.48	销售款
连通（杭州）技术服务有限公司	25,308,000.00	5.75	253,080.00	面向卡组织的 合作收入
中移动金融科技有限公司	23,290,319.46	5.29	232,903.19	积分消费运营 服务
合计	171,840,947.96	39.03	1,739,154.27	

5. 你公司利润分配预案显示,拟向全体股东每 10 股派发现金股利 10 元。请结合你公司经营情况、未分配利润、利润增长率等,说明进行较高现金分红的主要考虑,分红金额与公司业绩增长的匹配性。

公司回复:

(一) 公司盈利状况良好,经营性现金流充足,有息负债仅为 1176 万元,占总资产的 0.1%,为保持连续、稳定、积极回报股东的分红政策,在保证公司可持续发展的情况下,公司制定了 2020 年度的利润分配方案。本次利润分配方案符合中国证监会鼓励分红的有关规定以及《公司章程》中关于利润分配政策的要求,同时也是公司履行首次公开发行上市前关于对股东回报的相关承诺。

公司现行《章程》第一百九十二条规定“公司利润分配政策如下:(1) 利润分配原则 公司实行连续、稳定的利润分配政策,公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展,公司优先采取现金分红的利润分配形式。”2016 年 12 月 19 日公司召开 2016 年第七次临时股东大会审议通过了《公司支付股份有限公司关于上市后前三年的股东分红回报规划》,规定“公司成功上市后,应当在上市后的连续三年采取现金方式分配股利,以现金方式

分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 15%，最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。在履行上述现金分红之余，若公司未分配利润达到或超过股本的 30%时，公司可实施股票股利分配”。

（二）本次利润分配方案与公司业绩成长性相匹配，具有合理性。公司合并报表 2020 年度实现净利润 939,540,112.81 元，母公司 2020 年度实现净利润 804,856,137.65 元；公司连续六年归母净利润增长超过 15%，主营业务盈利能力突出，经营性现金流量充足，具备稳健可持续盈利能力。公司 2021 年一季度实现归属上市公司股东净利润 231,283,917.87 元，同比增长 37.51%。目前公司未分配利润充足，截至 2020 年 12 月 31 日，母公司累计未分配利润为 2,147,947,670.47 元，合并报表未分配利润为 1,953,651,174.43 元。因此，公司完全具备利润分配的基础，与公司成长性相匹配，具备合理性。

特此公告。

拉卡拉支付股份有限公司董事会

2021 年 4 月 28 日