

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”）于二零二二年五月二十七日收到贵部《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【2022】第 465 号）（以下简称《问询函》），公司已向深圳证券交易所作出回复，现将有关情况公告如下：

1. 报告期内，你公司支付业务实现收入 659,603.00 万元。2019 年至 2021 年，支付业务毛利率分别为 41.71%、32.85%、29.80%，逐年下滑。年度报告显示，支付业务毛利率下滑的原因主要系“疫情以来公司向小微商户和渠道让利、终端大量投放后折旧增加”所致。此外，你对收入结构进行调整：将支付业务调整为支付-支付手续费业务；将银行专业化服务，商户清算、积分、会员、通讯等服务从商户科技服务调整为支付-支付服务费业务。你公司未披露前述业务毛利率情况。报告期内，支付业务-支付服务费业务实现收入 38,706.14 万元，同比增长 93.75%，年度报告显示增长原因系终端投放数量及商户规模增加后通讯服务收入增加所致。请你公司：

（1）补充披露支付-支付手续费业务、支付-支付服务费业务的毛利率，并结合覆盖商户数量、活跃商户规模、交易规模、平均刷卡

费率、平均收单净费率等经营指标或经营数据，疫情期间对小微商户及渠道让利政策，最近三年投放终端情况及折旧明细（包括但不限于投放数量变化情况、投放方式、台均折旧金额），说明支付-支付手续费业务毛利率自上市以来逐年下滑的原因及合理性。

公司回复：

（一）公司 2020 年进行了大规模终端投放，折旧及摊销费用从 2019 年的 2.56 亿增长至 2020 年的 4.04 亿，2021 年进一步增加至 5.62 亿，2021 年度折旧及摊销中包含了前期投放终端的剩余折旧及摊销，以及当年投放终端的折旧及摊销。2019 年至 2021 年，台均折旧及摊销分别为 78.41 元、79.51 元及 98.69 元。

（二）公司在疫情期间响应减费政策，对小微商户及渠道实施让利，平均收单净费率从 2020 年的 0.108% 降至 2021 年的 0.105%；渠道的专业化服务费较 2020 年增长了 7.25 亿，占支付手续费收入的比例，从 2020 年的 58% 增长至 2021 年的 63%。

因此，公司支付业务毛利率呈现逐年下滑的主要原因系终端大量投放后折旧增加以及疫情以来公司向小微商户和渠道让利所致。

表 1：支付业务的毛利率与经营数据

分业务毛利率	2021 年	2020 年
	合计	合计
支付手续费毛利率	26.0%	32.8%
支付服务毛利率	82.9%	77.4%

项目	2021 年	2020 年
累计服务商户数量 (万)	2700	2500
活跃商户 (万家)	1438	1505
交易规模 (万亿元)	5.16	4.34
平均净费率	0.105%	0.108%

表 2：近三年终端投放情况

投放方式	投放数量及会计科目	2021 年	2020 年	2019 年
自投	数量 (万台)	16.05	10.75	13.54
	新增固定资产 (亿元)	0.19	0.18	0.52
通过渠道投放	数量 (万台)	381.56	1104.03	260.66
	新增固定资产/其他流动资产 (亿元)	3.74	8.69	1.63

(2) 补充披露商户清算、积分、会员、通讯等服务的收入情况，并结合报告期内终端投放数量变动、商户规模变动、会员数量变动、与电信运营商合作及分成模式等情况，说明支付-支付服务费业务收入大幅增加的原因及合理性。

公司回复：

报告期内，公司支付服务收入增长主要是由于通讯服务收入大幅增长所致。一是随着商户数量的增长，收取通讯服务费的终端从 2020 年的 400 余万台增长至 2021 年的近 800 万台。二是由于 2G 基站陆续关闭，为了响应市场需求，更好服务用户，公司产品加入了流量卡

模块。2021 年，公司产品全部更换为 4G 模块，对应成本提升，公司适当调整了新的通讯服务收费标准，带来台均通讯费收入的增长。

表 3：支付服务收入情况

单位：亿元	2021 年 合计	2020 年 合计
支付服务收入	3.87	2.00
其中：通讯服务	3.23	1.22
其中：会员服务	0.29	0.49
其中：银行服务	0.18	0.24
其中：其他支付服务	0.17	0.05

2. 报告期内，你公司商户科技服务实现营业收入 37,295.83 亿元，其中金融科技服务业务、IT 科技服务业务、其他科技业务分别实现营业收入 26,028.58 万元、3,114.94 万元、8,152.33 万元，分别同比变化 7.28%、-14.77%、-48.86%。请你公司补充披露前述业务毛利率情况，前述业务的业务内容、盈利模式、主要产品、新签合同项目及金额情况等，并说明 IT 科技服务业务、其他科技业务收入下降的原因及合理性。

公司回复：

报告期内，商户科技服务情况如表 4。

表 4：商户科技服务业务情况

业务类别	业务内容	盈利模式	主要产品
金融科技	1、通过自建的金科科	1、为金融机构提供金	1、金融科技平台

	技平台，帮助金融机构获取和服务客户； 2、为行业优质客户提供保理服务； 3、为保险公司推广产品，为投保人提供保险方案及风险防范方案。	融科技服务，获取科技服务费收入； 2、为行业客户提供保理服务，获取保理收入； 3、代理销售保险产品，获取佣金收入。	2、供应链保理 3、代理的各类保险产品
IT 科技	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，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，助力其数字化转型。	向中小银行提供支付以及风险监控等一体化解决方案，获取系统输出与技术服务费；向门店、行业用户、商户服务机构提供 SaaS 产品，获取产品服务费收入。	云掌柜、云收单、钱账通、系统解决方案等
其他科技	1、基于公司 App、公众号用户流量，以及对用户多维度行为洞	1、公司利用自身流量资源提供客户广告营销服务，获取相应	拉卡拉商户通 APP

	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； 2、向中国银联、国际 卡组织、商业银行、 账户方等机构提供市 场营销服务，提升用 户活跃度。	的广告营销收入。 2、公司与外卡组织、 银联、商业银行合作 推广银行卡，提升用 户活跃度，获取营销 服务收入。	
--	---	---	--

公司与客户签署的商户科技服务合同大致分为业务合作协议（按照项目实施实际结果进行结算）以及固定金额的项目合同两大类，主要合作对象为商业银行、卡组织、行业客户等。2021 年，公司新签署金额 100 万元以上的合同 27 个，合计金额 1.7 亿元。其中，金融科技业务新签署合同金额 1.01 亿元，IT 科技业务新签署合同金额 2460 万元；其他科技业务新签署合同金额 4375 万元。

表 5：商户科技服务毛利率

分类	2021 年 毛利率	2020 年 毛利率
商户科技服务业务	87.8%	94.6%

其中：金融科技服务	98.9%	99.2%
其中：IT 科技服务	88.5%	98.8%
其中：其他科技服务	52.3%	86.5%

报告期内，公司 IT 科技服务收入下降主要系银行采购服务收入减少。其他科技服务收入下降主要系公司的全资子公司海南云商互联科技有限公司将持有的汇积天下 30%股权转让，导致公司对汇积天下的持股比例由 58.14%降为 28.14%，从而丧失控制权，不再纳入合并范围所致。

3. 2021 年 1 月 5 日，你公司出资 20,000.00 万元设立全资子公司广州润信商业保理有限责任公司（以下简称“润信保理”），主要经营商业保理业务。报告期内，你对润信保理提供额度为 53,400.00 万元的担保，并与润信保理发生非经营性资金往来 25,000.00 万元，期末润信保理未归还资金金额为 20,000.00 万元。请你公司：

（1）结合开展商业保理业务的背景、原因、业务开展、业绩表现、经营模式等说明公司对润信保理同时存在大额担保及非经营性资金往来的原因、最终资金流向，是否存在违规对外财务资助及资金占用的情形。

公司回复：

润信保理于 2021 年 1 月 5 日成立，注册资本 20,000 万元。成立初期保理业务涉及领域主要为与公司合作时间较长的商户服务机构，并根据润信保理审批机制决定保理放款额。通过对商户服务机构客户

保理放款后，保理业务领域逐渐向租赁、物流、新零售等行业扩展，这些行业的特点是：商户众多、经营交易规模大，并与公司支付业务和科技服务业务协同，更好地服务于商户和客户经营。

润信保理的经营模式分为线上保理与线下保理。1、线上保理：申请人通过线上系统向润信保理提交融资申请及交易数据，润信保理通过制定标准化的风控规则，实现在线审批和放款。线上保理业务金额较小，单户融资金额不超过 50 万元。2、线下保理：按照传统人工流程办理的保理业务，根据授信客户的信用状况、经营情况、偿债能力、交易数据、支付结算数据、拟转让应收账款的可回收性等，完成审批流程后，核定相应的保理融资额度，授信客户可在该额度内循环申请融资。

润信保理 2021 年成立初期尚不具备直接从银行等金融机构融资能力，为配合业务发展，经公司总经理办公会审议批准，母公司通过自有资金向润信保理提供资金 25,000.00 万元，2021 年已归还 5,000.00 万元，2022 年截止回函日润信保理已归还 10,000 万元，尚欠 10,000 万元未归还。随着业务的发展、信用的累积，逐步具备独立融资能力，根据拉卡拉第二届董事会第四十次会议，同意母公司对润信保理申请流动资金贷款授信提供连带责任保证，担保金额为 24,000 万元人民币，额度内润信保理直接向银行取得借款 4,900 万元，已归还 962.50 万元，借款余额 3,937.50 万元。根据拉卡拉第三届董事会第二次会议，同意母公司对润信保理申请流动资金贷款授信提供连带责任保证，担保金额为 53,400 万元人民币，截止 2021 年底

尚未发生借款。

报告期内，润信保理线上保理与线下保理放款与回款均按保理合同约定执行，保理业务费率符合国家/地方监管部门的相关规定，公司对润信保理的借款和担保最终为润信保理正常业务经营使用，不存在违规对外财务资助及资金占用的情形。

润信保理 2021 年度业绩表现：

单位：万元

项 目	金 额
营业收入	4,285.88
净利润	1,711.34

(2) 说明保理业务的客户信用调查和风险控制制度，要求客户提供担保的情况及实际执行情况，并向我部报备报告期末前五大欠款方具体明细，包括客户名称、业务发生金额、截至回函日的回款情况、坏账准备计提情况，上述欠款方和公司、公司控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系。

公司回复：

润信保理分别建立了业务审批、业务操作、贷后管理制度，分别从保理业务放款前、放款中、放款后全方面管理并控制保理业务，从而保证放款按合同约定执行，并且放款后保理业务客户能够按合同约定还款。

润信保理根据业务管理制度和操作流程，在与客户签订保理业务

合同的同时，并与保理客户或其股东或其实际控制人签订担保合同，担保内容包括但不限于额度内应收账款受让款及其他赔偿款等，润信保理在实际经营中严格执行上述业务流程及规章制度的要求。

润信保理前五大欠款方明细如下：

单位：万元

序号	客户名称	放款金额	期末余额	坏账准备	截止回函 日回款	增信措施	是否 关联方
1	北京易点淘网络科技有限公司	26,500.00	17,527.27	262.91	5,469.17	实控人、同一控制下的其他公司担保	否
2	众能联合数字技术有限公司	7,000.00	4,000.00	60.00	4,000.00	实控人担保	否
3	北京踏浪者科技有限公司	11,200.00	2,500.00	37.50	2,500.00	股东、实控人担保	否
4	广州达蒙安防科技有限公司	2,000.00	1,193.19	17.90	844.47	实控人担保	否
5	天津考拉宝科技有限公司	2,500.00	1,000.00	15.00	1,000.00	股东、实控人担保	否
	合计	49,200.0	26,220.46	393.31	13,813.64		否

		0					
--	--	---	--	--	--	--	--

注：润信保理前五大欠款方占润信保理欠款总余额 54.02%。

会计师核查情况：

（一）核查程序：

针对上述事项，我们实施的审计程序主要包括（但不限于）：

- 1、了解保理业务内部控制并对内部控制进行测试；
- 2、对保理业务放款、回款执行分析性复核；
- 3、线下保理业务分别按照放款额选取 73.18%、期末余额选取 83.3%为检查样本，依次检查保理放款前决策审批流程/文件、签订的保理合同、担保合同、保理放款的审批流程/审批文件；
- 4、通过国家信息网对主要保理业务客户进行背景调查，主要检查了公司的股东及关联方情况、经营有无处罚和异常、涉诉情况及招投标信息；
- 5、保理业务选取欠款余额 36,961.59 万元，56 家函证样本为发函对象，由我们函证中心独立发函，全程保持控制，截止出具报告日回函 36,961.59 万元，回函金额占发函金额 100%；
- 6、对于报告日后到期的保理款追加检查放款前、放款后公司发展情况、财务报表数据、征信报告、主要账户银行流水、回款情况等；
- 7、现场走访保理业务第一大客户北京易点淘网络技术有限公司（以下简称易点淘），了解易点淘近一年财务状况，经营成果以及每月持续动态向润信保理提供保理放款后管理资料，从而确保易点淘按期还款，避免存在违约。

（二）核查结论

基于实施的审计程序，我们得出的结论如下：

1、公司对润信保理同时存在大额担保及非经营性资金往来具有合理性，不存在违规对外财务资助及资金占用的情形；

2、润信保理前五名客户与公司、公司控股股东、董监高及其关联方不存在关联关系。

4. 报告期末，你公司应收账款余额为 77,718.51 万元，较期初增长 78.48%。其中，第一大欠款方应收账款期末余额为 17,527.27 万元，占应收账款期末余额合计数的比例为 22.24%。请你公司：

（1）结合业务开展情况、销售模式、信用政策变化等因素，说明应收账款增长且增速超过营业收入增速的原因。

公司回复：

1、保理业务为 2021 年新开展的业务，2021 年，应收保理款和保理收入分别增长 4.9 亿和 0.43 亿。保理业务收入占公司总收入比例较小，保理业务收入的快速增长对公司总收入增长影响较小。

2、应收货款从 2020 年的 0.9 亿增长至 2021 年的 2.1 亿，增长原因系为扶持商户服务机构克服疫情影响，公司针对部分优质的商户服务机构延长应收货款的账期，从原来的 1-3 个月延长到 6-9 个月，应收货款根据公司坏账计提政策依据账龄足额计提信用减值损失，计提充分无逾期情况发生。

报告期内，公司应收账款的增长主要由于应收保理款和应收货款

的增长。

(2) 列示应收账款前五大欠款方的具体明细，包括客户名称、销售产品类型、销售金额和占比、账期、截至回函日的回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况等，说明第一大欠款方应收账款期末余额较大的原因及合理性、坏账准备计提是否充分，上述欠款方和公司、公司控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系。

公司回复：

公司前五大欠款方明细如下：

单位名称	款项性质 单位：万元	期末余额						收入占比		是否存 在 逾期	是否为 关联方
		应收账款	占应收账 款合计数 的比例 (%)	坏账准备	账期	坏账计 提比例	截至回函 日回款	2021 年 确认收入	占总收入比例		
北京易点淘 网络技术有 限公司	保理融资款	17,527.27	22.24	262.91	1 年以内	1.5%	5,469.17	1,971.86	0.30%	否	否

众能联合数 字技术有限 公司	保理融资款	4,000.00	5.08	60.00	1 年以内	1.5%	4,000.00	232.32	0.04%	否	否
天津考拉宝 科技有限公 司	销售款	2,888.86	4.94	28.89	1 年以内	1.0%	1800.87	9,303.86	1.41%	否	否
	保理融资款	1,000.00		15.00	1 年以内	1.5%	1,000.00	66.25	0.01%	否	否
重庆雅琪朵 科技有限公 司	销售款	2,572.62	3.26	25.73	1 年以内	1.0%	2,451.01	3,661.97	0.55%	否	否
安徽贝管家 信息技术有 限公司	销售款	2,551.61	3.24	25.52	1 年以内	1.0%	1,762.15	4,096.99	0.62%	否	否
合计		30,540.36	38.76	418.04			16,483.20	19,333.25	2.92%		

第一大欠款方为北京易点淘网络技术有限公司，系公司 2021 年新开展的保理业务客户，坏账计提充分，应收账款不存在逾期。

上述欠款方和公司、公司控股股东、董监高及其关联方不存在关联关系。

5. 报告期内，你公司领取薪酬员工总人数合计 2,483 人，同比下降 22.77%，其中研发人员合计 388 人，同比下降 14.54%；管理人员合计 224 人，同比下降 28.43%。管理费用中人工成本为 18,627.65 万元，同比增长 16.23%。请你公司：

（1）说明报告期内研发人员数量下降的原因，是否对你公司研发项目进度产生不利影响。

公司回复：

报告期内，公司对研发人员结构实行动态优化管理，调整部分低绩效人员，2021 年研发费用中人工成本为 1.68 亿，2020 年为 1.75 亿元，基本持平。2020 年，公司研发立项 308 个，全年研发完成率 91.2%，2021 年，公司研发立项 326 个，全年研发完成率 93.6%。通过结构调整和架构优化，虽然自有研发人员数量下降，但不会对公司研发项目进度产生不利影响。

（2）结合薪酬水平及变动、同行业可比公司平均薪酬等情况，说明管理人员数量下降而管理费用中人工成本增长的原因及合理性。

公司回复：

报告期内，公司管理费用中人工成本增加的主要原因：2020 年，因疫情公司享有社保减免政策，人工成本中社保项为 1475 万。2021 年，正常缴纳社保各项费用，金额为 2856 万，增幅 93.64%，从而带来在人员数量下降情况下管理费用中人工成本增长。

特此公告。

拉卡拉支付股份有限公司董事会

2022 年 6 月 6 日