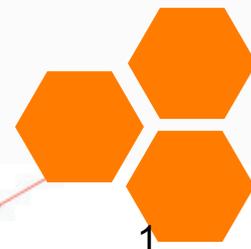


# 高鸿股份并购高阳捷迅 项目介绍

大唐高鸿数据网络技术股份有限公司



- 高阳捷迅业务定位为互联网小额数字化商品交易平台。
- 第三方支付，始终以“专注、专业、创新、满意”为企业核心理念，精心打造支付业务品牌——19PAY。
- 互联网收卡业务，目前高阳捷迅已与淘宝、腾讯、盛大、完美、网易、巨人、搜狐、福建网龙、久游等400多家游戏公司和互联网电子商务公司提供兑换充值业务。
- 高阳捷迅的软件业务以充值缴费领域里的软件开发、集成和维护服务为主，目前长期客户包括中国联通总公司和22个省分公司及香港地区、中国电信总公司和5个省分公司等，是中国联通和中国电信核心的合作伙伴之一。

- 目前业务主要为支付软件、互联网小额数字化商品交易业务和第三方支付。在2013年，将着力于优化业务运营提高业务平台的承载量与服务质量，以期巩固其在互联网业务平台的市场地位。
- 公司就现有业务进行优化整合，依据自身优势推出空中充值业务。经过与淘宝、腾讯、骏网、云网及全国范围各地大代理商的合作，空中充值线上业务取得了飞速发展。

### 支付软件 业务

- 市场份额第一的运营商电子支付方案提供商，下游客户包括23省的中国联通、5省的中国电信等。承接项目包括实物卡充值系统、电子充值平台、全渠道支付平台；

### 电子商务 业务

- 即互联网小额数字化服务交易业务，支持中国移动、中国联通、中国电信三大运营商的全网、全面值的话费充值。目前是OTT运营商包括腾讯、淘宝、当当网、京东等主要的电子支付提供者

### 第三方支付 业务

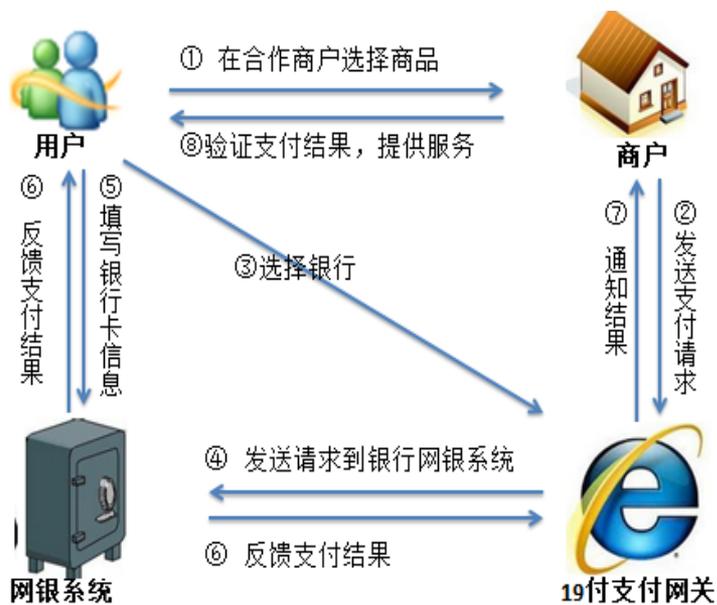
- 公司2012年6月取得第三方支付牌照，现阶段主要为体系内服务

## ■支付软件业务

- 业务概述：公司是市场份额第一的运营商电子支付方案提供商，电信运营商最核心的合作伙伴之一。
- 软件业务收入分为两种，一种是一次性收费的软件开发，另一种是后续持续性收费，主要是对开发的软件进行定期维护与支持服务。
- 业务情况：公司软件业务主要面向行业客户，目前合作服务伙伴包括23省的中国联通客户、5省的中国电信客户、歌华有线，正在拓展中石油等其他行业客户，承接项目为实物卡充值系统、电子充值平台、全渠道支付平台。

## ■ 互联网小额数字化商品交易业务

- **业务概述：**互联网话费充值业务是公司基于深厚的行业经验打造的一条基于互联网的在线快速充值通道，支持中国移动、中国联通、中国电信三大运营商的全网、全面值的话费充值。在这基础上，公司将自身成熟的互联网话费充值平台以及新建的充值卡收卡业务平台进行有效结合，形成了独特的商业模式。
- **业务渠道：**公司的互联网话费充值业务有三个渠道，即收充值卡充值、运营商接口充值和买三大运营商充值卡。



- ① 用户在商户页面选择商品及19付支付
- ② 商户发送支付请求给19付支付网关
- ③ 用户选择支付银行
- ④ 用户页面跳转到银行页面输入支付信息
- ⑤ 银行系统反馈支付结果给19付及用户
- ⑥ 19付将结果返回给商户
- ⑦ 商户为用户发货

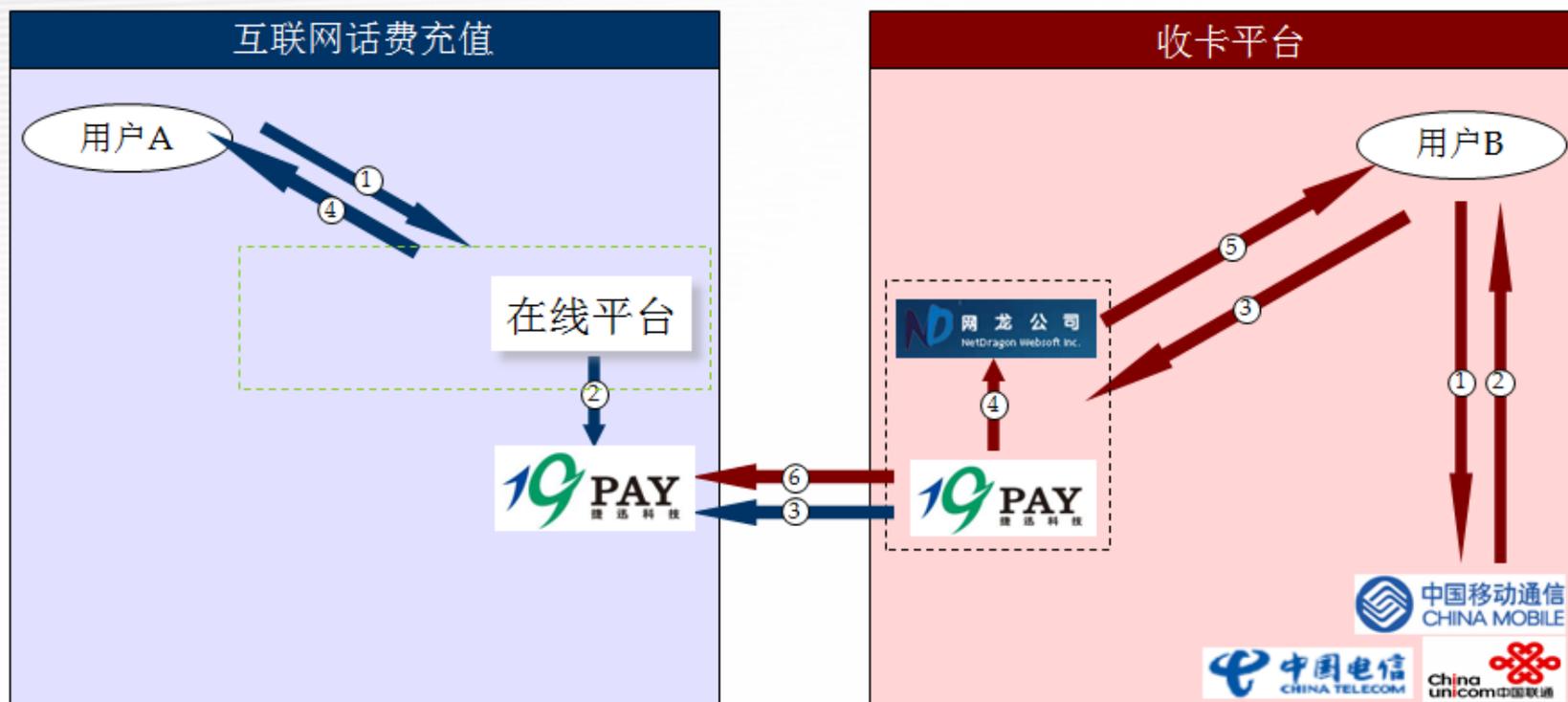
**互联网收卡平台业务：**基于移动运营商的手机充值卡，面向互联网和移动互联网的商户提供了一种移动支付业务解决方案。通过对接该解决方案，互联网和移动互联网企业可以实现所有移动用户在其业务网站上的移动支付服务，有效解决了互联网与移动互联网企业的收费和用户覆盖问题。与腾讯、盛大、完美、网易、巨人、搜狐、福建网龙、久游等400多家游戏和支付宝等互联网公司建立兑换业务合作关系。



- ① 用户在商户页面选择商品及19PAY
- ② 商户发送支付请求给19PAY
- ③ 用户选择神州行充值卡及输入信息
- ④ 19PAY网关发送请求到移动BOSS系统
- ⑤ 移动反馈支付结果
- ⑥ 19PAY网关将结果反馈给商户
- ⑦ 商户为用户发货

## 互联网话费充值与收卡平台的融合

公司利用用户在使用收卡平台时提供的充值卡，为话费充值用户完成充值



## ■第三方支付

- 业务概述：公司联手电信运营商、银行共同打造的基于互联网、电话等各种通信网络的在线支付业务，为合作商户提供在线收款服务，为公司体系内部提供金融服务。
- 产品结构：支持充值卡支付、网银支付、电子账户支付，满足合作商户不同的收款需求。

### ■互联网小额数字化商品交易业务

- 互联网话费充值业务平台中，已经形成一定市场规模的有高阳捷迅、易宝、欧飞和神州付等。
- 传统话费充值的商业模式已经非常成熟，基本不会产生革命性的变化，市场份额的增长也趋近天花板。而由于手机充值卡在互联网上具有公信以及公允价值，催生的互联网充值卡收卡平台业务，不仅毛利率大大高于传统话费充值业务平台，随着网络游戏市场的扩容这一业务平台将有更大的发展空间。

### ■支付软件业务

- 软件业务的目标市场主要是运营商电子支付系统建设与维护、电商IT电子支付系统建设和服务，通过提供支付收费以及渠道管理的解决方案，帮助运营商提高运营效率、服务能力和渠道管控能力。主要的竞争对手有中兴、华为和北邮东兴等。

### ■第三方支付业务

- 互联网第三方支付市场中，支付宝依托淘宝、财付通依托腾讯占据了大部分的市场份额。而高阳捷迅旗下的一九付依托高阳捷迅专注于互联网小额数字化支付，与主要的竞争市场差异化。



## 竞争优势

- 电子支付平台软件中国联通占有量大
- 互联网充值平台业务已形成规模
- 大型客户（OTT、电商、游戏）粘性大
- 资金周转率高

## 资质情况

- 2012年取得了互联网业务资质的第三方支付牌照

### ■ 公司竞争优势一：主营业务已形成市场规模

在电子支付平台软件行业中，高阳捷迅在中国联通的占有量较高。在互联网充值平台行业，良好的用户体验建立在海量数据的充值订单的前提上，一般的新进入者很难在这一技术密集和资本密集型行业达到基本的订单规模，现有的市场规模已经形成了市场壁垒。

### ■ 公司竞争优势二：大客户粘性较大

在缴费软件行业，高阳捷迅有多年的研发、运营经验，且运营商更换缴费系统成本较大，不会轻易更换缴费系统供应。在互联网充值平台行业，高阳捷迅优秀的差错管理能力以及良好的客服处理差错能力，使得上游大客户如淘宝、腾讯、京东、盛大、网易与公司的合作关系稳定。

### ■ 公司竞争优势三：资金周转率高

互联网充值业务属于资金密集型业务且资金需求具有非常大的周期性，公司资金周转率远远超出业内水平。

### ■ 公司竞争优势四：人才优势

公司三大业务板块的核心团队成员均有多年业内丰富经验，现有的团队在执行力、运营能力以及前瞻性方面均有较强优势。

### ■ 公司竞争优势五：资质优势

公司取得互联网第三方支付牌照，截至2013年1月，市场内现有第三方支付牌照196张，公司第三方支付牌照资质不仅为公司内部业务提供了资金清结算通道，而且形成有效市场优势。

### ■ 公司竞争劣势一：资金量制约了业务量的增长

在公司的可用资金量远远跟不上互联网充值业务的增长量，尤其是在月初、长假期间爆发的充值业务量，给公司带来了极大的资金压力。即使在尽力解决资金压力的前提下，公司仍需实行定量措施，与腾讯、淘宝等大客户实行定量供货，而对一些小客户只能暂时断货处理，资金的匮乏不仅流失了部分业务，而且有损公司业内信誉，制约了业务的发展。

### ■ 公司竞争劣势二：支付软件业务增长空间有限

软件业务利润率较高，在公司初创期为公司收入和利润贡献度较高，但随着软件业务市场的饱和，业务增长空间受限，目前主要是维保与升级工作，则收入和利润趋于稳定，如果没有创新，上升空间不大。

### ■ 公司竞争劣势三：支付业务现阶段市场占有率低

公司于2012年获得央行发放的第四批支付牌照，现阶段支付业务主要是为对内服务，对外服务较少，支付市场占有率较低，支付市场竞争激烈，公司缺乏知名度、竞争力。

