证券代码：300773 证券简称：拉卡拉

**拉卡拉支付股份公司投资者关系活动记录表**

编号：20191203001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系**  **活动类别** | ☑特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称**  **及人员姓名** | 台湾国泰证券 李佩绮  台湾康和证券 曹伯瑄  台湾远雄人寿 连玲玉  台湾南山人寿 林巨胜 |
| **时间** | 2019年12月3日 |
| **地点** | 北京公司会议室 |
| **上市公司接**  **待人员姓名** | 公司副总经理兼董事会秘书：朱国海 |
| **投资者关系**  **活动主要内**  **容介绍** | 一、公司副总经理、董秘朱国海介绍公司发展历程  拉卡拉是全维度为中小微商户提供支付科技、金融科技、电商科技和信息科技服务的综合型金融科技公司。拉卡拉创建于2005年，经历了四个阶段：1、2005年-2011年，为便利店引流，增加用户黏性。2、2012年-2015年，2011年拉卡拉获得了央行支付牌照，开始全面进入收单市场，帮助商户收款。3、2015年-2018年，拥抱移动互联网，推出智能pos，帮助商户做生意。4、2019年开始，拉卡拉发力商户经营业务，进入全面为中小微商户经营赋能的时代。   1. 问答环节   Q:公司主要业务有哪些？  A:公司以支付为入口，全维度为中小微商户经营服务。主要的业务板块有：一是支付科技业务，集中在银行卡收单、扫码支付以及跨境支付，包括一些行业或场景的支付解决方案。二是金融科技业务。为中小微商户和金融机构提供贷款、理财、信用卡、保险等服务，为中小商业银行提供收单和扫码支付的输出系统解决方案和风控等。三是电商科技业务。提供积分消费和积分运营管理服务。云服务是公司上市后将重点发力的一个方向。公司有超过2100万的商户，遍布全国各省的分公司、代理商，以及多年经营线下中小商户支付服务积累的专业人才、品牌、技术系统、客户等优势，充分利用这些优势，为中小企业提供分销云、新零售云等 SaaS 服务，可为中小实体店铺提供一站式解决方案，提升线下中小企业在互联网时代的经营能力。四是信息科技业务：包括广告、营销、会员订阅、专业化服务等 。五是海外业务：2014年取得跨境支付的试点资格，并先后与VISA、万事达、Discover、美国运通卡组织合作，正式成为四大国际卡组织成员机构，是国内最早的、为数不多的与成为四大国际卡组织成员机构的第三方支付机构。  Q：请问拉卡拉持有支付牌照的情况？  A:拉卡拉是全支付牌照经营的公司，包括：银行卡收单、移动电话支付、互联网支付、预付卡受理等。  Q:请问公司商户规模和商户结构  A：公司服务的商户超过2100万。从区域分布看，公司商户在一、二线城市占比54%，三线城市占比18%，县乡占比28%；从行业分布看，主要集中于综合零售与批发、商超、便利类，占比超过65%，酒店、餐饮、娱乐类占比12%；从交易规模看，85%以上的交易金额来自于年交易金额50万元以下的中小微商户。  Q:请问国内银行卡手续费率情况？  A：银行卡收单按96价改政策，发卡银行服务费费率为借记卡交易不超过交易金额的0.35%，单笔13元封顶；贷记卡交易不超过0.45%。银行卡清算机构收取的网络服务费费率为不超过交易金额的0.065%，清算机构单笔收取费用不得超过6.5元，由发卡机构、收单机构各承担50%。收单机构自主定价，一般采取成本加价的方法。  Q：请问拉卡拉相比其他竞争对手的优势？  A：公司的竞争优势主要有：  运营机制：公司形成了独特的企业文化以及自下而上自驱动型的组织结构，公司一直充满活力。  全国覆盖：公司在全国各省、市以及主要的二级城市都设置了分支机构，实行直营和渠道双轮驱动的运营模式，具有强大的营销推广、行业合作、服务商户的能力。  规模优势：公司覆盖商户超过2100万户，3万家积分消费商户门店，商户规模和交易规模居于行业前列。  创新能力：公司始终坚持技术和产品创新，在业务模式和产品服务上均走在市场前列。历史上， 公司创新了为便利店赋能的自助缴费终端、为中小微商户赋能的智能POS、mPOS、拉卡拉Q码、收钱宝盒以及超级收款宝等产品，每一次创新都解决了用户的需求，也为公司打开了新的市场。  系统平台：有强大的业务处理平台，每天要处理数千万笔的交易，且平台处理能力、风控能力经过visa, master，美国运通，银联等卡组织认可，具备一批专业的运营人员。 |
| **附件清单**  **（如有）** |  |
| **日期** | 2019年12月3日 |