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 |