

# 雪球访谈

趣店集团CFO杨家康

解读2019年Q3财报及金融科技行业趋势

2019年11月20日

**雪球**

聪明的投资者都在这里

## 免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

## 版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



# 访谈嘉宾



趣店 V 趣店官方团队

## 访谈简介

11月18日，趣店(QD)发布了2019年第三季度财报，财报显示，公司第三季度实现营收25.9亿元，同比增长34.3%，按照非美国通用会计准则（Non-GAAP），调整后净利润为10.6亿元，同比增长52.9%。本期访谈我们请到了趣店集团CFO杨家康来与大家交流~

其中，开放平台业务实现收入9.9亿元人民币，环比第二季度大幅增长150%。截至三季度末，开放平台合作持牌金融机构增加至11家，服务用户增长至102万，其中复购用户超70%，表现出超强的用户粘性。2019年通过交易服务业务匹配的金融机构累计放款额增长至157亿元。

为什么开放平台能获得大幅增长？趣店未来的发展规划是什么？投资者该如何解读公司的最新财报？速来提问~11月20日（周三）趣店集团CFO杨家康@趣店做客雪球访谈，将为您一一解答。

免责声明：本访谈基于嘉宾认为可靠的已公开信息，但嘉宾无法保证信息的准确性或完整性。在任何情况下，本访谈中的信息或所表述的意见不构成对任何人的投资建议，投资决策需建立在独立思考之上。

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：趣店(QD)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 陶猗:

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店说：请问公司调低业绩预期的原因是什么？相对于年中的乐观调高业绩预期，目前公司面临的主要困难是什么？谢谢

[答] 趣店:

一直以来，趣店秉持谨慎的业务风格和发展原则。在做好风险管理的同时，趣店对截至第四季度的外部环境持保守态度，因此我们将对全年净利润目标进行相应调整。公司的利润指引仍然达到40亿人民币，同比增长57%，不存在经营困难的情况。

[问] 陶猗:

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店说：请问公司的自有资金现在都是什么用途？如果股价无法维持，是否考虑通过分红提振股价？谢谢

[答] 趣店:

公司将继续使用自有资金定向投资合规安全的资产。考虑到目前股价和基本面的不匹配，公司累计已经在股票回购上花费5.7亿美元，并将把大多数注销以提高EPS。

[问] 阿华贰代:

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店说：趣店的M1+的逾期率从17年到现在一直都是增长的趋势，所以趣店和资产质量是不是在恶化？

[答] 趣店:

公司一直在优化风险调整后收益率，以便让合作伙伴服务更多的用户。通过数据可以看到，2018年上半年和2019年9月后由于市场环境的变化，我们主动收缩撮合放款规模。公司在第三季度通过披露更多口径的逾期率来更透明的展示资产质量和可比公司的对比。在当期逾期的坏账率（6个月以上）的口径下，和可比公司在同一水平，截至第三季度保持在1.6%。

[问] 动力波:

关于\$趣店(QD)\$, 对@趣店 说: 我想问下, 目前公司的APR是多少? 是如何计算的呢? 此外, 这部分数据是否符合合规监管的要求?

[答] 趣店:

平台上利率按照严格银行算法。车房贷相同计算方式, 年化、等额本息的方式计算得来。IRR以系统设置控制在36%以下, 按照单笔借款实收总利息除以总原始借款金额的口径, APR仅20%。

[问] 水与鱼睡雨:

关于\$趣店(QD)\$, 对@趣店 说: 季度新增活跃用户为什么环比降了接近40%? 注册用户和服务用户环比也只有3%的涨幅? 获客基本可以说是停了。。。请管理层解释下

[答] 趣店:

出于市场环境的变化, 以及我们保守稳健的运营策略, 我们主动在Q3停止了新用户的测试, 所以环比略有下降。但同比新增借款用户仍然保持13%的增长。在没有任何外部获客的前提下, 公司注册用户持续保持200万+的季度增速, 体现出公司在产品上用户体验、利率上的优越性及由此带来的大量口碑传播效应。也建立于已经超过7800万注册用户体量, 公司预计可见未来都不需要通过市场费用获客也能保持稳健的业绩增长

[问] LAODI:

关于\$趣店(QD)\$, 对@趣店 说: 有没有分红计划

[答] 趣店:

公司暂无分红计划, 十分感谢投资者的建议, 我们都会充分聆听和考虑。事实上公司基本面和市值的不匹配, 暂时优先执行回购来回馈股东。自2017年上市以来, 公司目前已经累计完成5.7亿美金回购并将把回购的大部分股票全部注销以提高EPS每股收益

[问] Ricky:

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店 说: 现在主要的获客方式是什么？

[答] 趣店:

目前趣店未主动在获客上进行大额的投入，包括没有做任何广告或流量投放，同比新增借款用户仍然保持13%的增长。主要用户增长来源于更好的用户体验、更低的借款利息而带来的口口相传的用户传播。公司目前已经积累超过7800万注册用户体量，公司预计可见的12个月都不需要通过市场费用获客也能保持稳健的业绩增长

[问] evestor:

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店 说: Guarantee liabilities 和 risk assurance liabilities 二者有什么区别？分别由于什么情况下？

[答] 趣店:

两个的业务逻辑是一样，只是会计分类分别针对815和460准则。简单理解Guarantee Liabilities是本金损失拨备，Risk Assurance 是我们部分收益的损失拨备，均针对表外交易撮合业务

[问] evestor:

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店 说: 三季度PROVISION 6.91亿元，扣除大白还有6.48亿元，表内贷款只有92亿元，为什么有这么大的坏账提取？

[答] 趣店:

这是实际客观反映现实的市场环境。因为我们保守，在缩表周期按余额计算的逾期率就会提高。行业一种通用的方法就是可以大幅提高现有余额，但逾期会相对滞后，因此按该口径计算就会表面上掩盖逾期率的上升，逾期率按余额也会较低。我们不会这样欺骗自己。所以建议看资产质量变化还是综合考虑余额和vintage逾期率。我们在最新的IR官网ppt里也增强了风险披露口径透明度。

[问] evestor:

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店说：近期对大数据公司爬虫业务的严格监管，会影响到公司的风控吗，公司是否会更加注重自身投入，形成更独立自主的强风控能力？

[答] 趣店：

不影响，我们不参与任何相关业务。开放平台让合规，有能力的持牌金融机构独立分析和判断风险。这也才是合理的行业发展方向

[问] evestor:

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店说：公司的互联网小贷牌照，目前如按2到3倍杠杆放贷，有什么障碍吗？还是说完全可以，没有问题。

[答] 趣店：

我们已经公开明确了，QD的发展方向不是一家贷款机构，是一家技术公司赋能传统持牌机构，所以可见未来的发展重心就是开放平台

[问] kumo555:

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店说：公司重心转向开放平台，未来如何避免沦为流量平台。在活跃用户的和授信用户的进入低增速了，是不是人群的天花板已经到了？

[答] 趣店：

在开放平台业务中，趣店起到了推荐、连接作用，进行了大量的技术能力输出，帮助金融机构降低获客成本，提高运营效率。逻辑就是一个公司去投入用户成本，多家机构去共享，降低所有人的成本。公司拥有超过7200万潜在可激活用户（还每季度自然增长，请见官网ppt），目前没有采取激进的获客策略，公司注册用户持续保持200万+的季度增速，新增借款用户数仍然增加60万+，体现出公司在产品上用户体验、服务费上的优越性及由此带来的大量口碑传播效应。

[问] evestor:

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店说：公司预计开放平台模式，会遇到强劲竞争吗？如何确保公司的适当领先一步的优势？

[答] 趣店：

任何大的赛道都会有充分竞争，我们的优势是最重要是严格合规，然后是优越的用户体验，和纯技术带动的低成本。我们深信合规才能赢得长期的市场机会

[问] 三年做一轮：

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店说：目前回购进展情况如何？有没有增加回购的计划或者分红的打算？

[答] 趣店：

自上市以来，公司目前已经累计完成5.7亿美元的股票回购，考虑到目前基本面和股价继续脱节，公司会根据市场情况择时决定是否需要加大回购力度进一步提升投资人价值

[问] evestor:

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店说：合作APP导来的客户，我理解应该也在趣店来分期APP注册，这样理解对吗？

[答] 趣店：

通过H5的技术不需要，体验也是和APP一致。用户可以很好的留在自己在用的APP。我们是保护合作伙伴用户体验和伙伴的利益为首

[问] Learn\_111:

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店说：开放平台如何应对银监会关于银行监管风控不外包的政策要求？

[答] 趣店：

我们不参与任何相关风控业务。开放平台让合规，有能力的持牌金融机构独立分析和判断风险，主要是通过技术输出提高交易效率、降低获客成本。这是合理的行业发展方向

[问] 亮点：

关于\$趣店(QD)\$，对@趣店说：你还谈谈公司未来的挑战和困难在哪？同时如何应对？

[答] 趣店：

公司实际最核心的竞争优势是人才。人才的成长和升级是我们长期重视的挑战。所以我们会大量投入在优秀人才的招募和培养。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

# 没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里