

雪球访谈

2021年超越阿里做老大，京东有戏吗？

2017年02月14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



李成东 V 独立电商分析师，纽约时报中文网专栏作家

访谈简介

最近半年，\$京东(JD)\$股价从低点19.5美元上涨到29.52美元，涨幅高达50%，刘强东放出豪言，2021年前京东就会超过天猫成为中国第一大B2C平台。本期访谈我们请到了京东研究达人@李成东先生来与大家交流探讨~

京东集团2017年年会上，刘强东表示未来12年，京东将打造一个包括智能商业、智能金融、智能保险业务在内的全球领先的智能商业体，并在下一个12年结束之际，进入全球500强企业的前十位。他还表示，按照目前的增速水平，京东将有望超越阿里巴巴，在2021年前成为中国第一大的B2C平台。

2016财年第三季度业绩，京东营收为607亿元人民币，同比增长38%；净亏损为8.079亿元人民币，去年同期为5.349亿元人民币的净亏损。

那么京东未来的看点有哪些？有望做中国第一的B2C平台吗？股价强势上涨有何原因？童鞋们速来提问吧~

[\(进入雪球查看访谈 \)](#)

本次访谈相关股票：京东(JD)

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] 价值投资格雷厄姆:

关于\$京东(JD)\$, 对@李成东 说: 请问, 京东目前来看提高毛利的途径主要有哪些? 目前京东物流的履约成本是不是跟同业比相对较高?

[答] 访谈小秘书:

回复@李成东:



//@李成东:回复@价值投资格雷厄姆:在同样品类, 京东履约成本低于同行, 包括唯品会, 苏宁易购, 天猫超市, 以及其它B2C, 尤其是在一二线城市具有非常大的优势。。但另一方面, 四通一达可以给淘宝平台的大卖家最低3.5元全国包邮的价格, 当然体验没有保证, 主要是小件日百的商品。

[问] 价值投资格雷厄姆:

关于\$京东(JD)\$, 对@李成东 说: 请问, 京东目前来看提高毛利的途径主要有哪些? 目前京东物流的履约成本是不是跟同业比相对较高?

[答] 访谈小秘书:

回复@李成东:



//@李成东:回复@价值投资格雷厄姆:提高毛利率, 一个是向厂家增加返点要求, 一个是打通营销, 刺激厂家多投广告(学阿里)。其它业务, 1京东plus会员, 亚马逊一年能收80亿美金, 2京东物流开放学Amazon FBA业务, 亚马逊一年也能收六七十亿美金。只要有高粘性的优质用户, 一年上万亿的交易额, 无to c 还是 to B 收钱都是可以的。不要担心京东盈利的事情。

[问] 火星星人加油:

关于\$京东(JD)\$, 对@李成东 说: 超过阿里是迟早的事情

[答] 访谈小秘书:

回复@李成东:



//@李成东:回复@火星星人加油:超过天猫是迟早的事情, 但超过阿里, 还比较遥远。阿

里不只是做电商！

[问] 山在那水在流：

关于\$京东(JD)\$，对@李成东 说：请问，京东的护城河在哪里？谢谢。

[答] 李成东：

到现在还在讨论京东的护城河，的确对电商不了解了。物流的用户体验是壁垒一，采销的规模经济是壁垒二，整个管理运营体系是壁垒三。再造一个京东的机会已经没有了。垂直电商有机会，综合性电商没机会

[问] 极品小混混：

关于\$京东(JD)\$，对@李成东 说：市值超过 利润呢

[答] 李成东：

没看出来老刘有开玩笑的意思，老刘说京东超天猫本身没什么好奇怪的。如果老刘说京东超越阿里，还是有很大挑战的，就如所有人知道的，蚂蚁金服，菜鸟物流，阿里云，阿里娱乐，很多业务上，京东差距还是非常大的。

[问] 极品小混混：

关于\$京东(JD)\$，对@李成东 说：市值超过 利润呢

[答] 李成东：

阿里很多核心业务已经剥离，比如蚂蚁金服，菜鸟物流，据说阿里云也要剥离，所以上市部分的阿里想象空间没有那么大。京东除了京东金融，核心业务基本还在京东体系内。市值超过比较困难，但是上涨空间比阿里大是肯定的。在市场悲观低价的时候买入才有机会赚钱。

[问] 高山石：

关于\$京东(JD)\$，对@李成东 说：请问，5年后电商销售额占比零售额百分比多少呢？

[答] 李成东：

现在整体占比12%左右，1.剔除刷单，实际应该只有10%。2.一二线城市会达到20%

以上，县域还是比较低，5%以下。沿海地区比较高，内陆比较低。3.图书品类50%以上，服装3C数码线上比例非常高，但家居建材生鲜等线上占比低于5%。总的来说，未来电商持续增长空间还非常大。

[问] 高山石：

关于\$京东(JD)\$，对@李成东说：请问，5年后电商销售额占比零售额百分比多少呢？

[答] 李成东：

综合来看5年后的2022年严格意义的电商直接占比超过25%是必然的，但电商通过B2B，整合线下门店等新零售模式，实际电商占比会超过40%。线下将被整合，线下即流量入口！不管你是否上网购物，生所以需要重新定义电商。

[问] 果汁小熊：

关于\$京东(JD)\$，对@李成东说：请问京东去年亏5.39亿，今年亏更多，8.079亿，他是怎么赚钱的？股价为何又会上涨这么多呢？谢谢

[答] 李成东：

直接原因和大股东沃尔玛和腾讯持续买入有关，增加了投资人信心。客观上，京东财报数据持续优化，除了增速放缓以外。但徐雷在618回归市场部后，遏制住了增长颓势。非常看好京东未来的增长和盈利！京东是一家值得看好的电商，还没有开始收割利润，真实价值被低估。

[问] LIRUP：

@李成东[1.00] 我想问下阿里巴巴下周一发布新零售战略是吗？你觉得京东会超越阿里巴巴吗？会超越天猫吗？阿里巴巴的逍遥子跟刘强东比起来谁厉害？

[答] 李成东：

回复@LIRUP: 过完年，逍遥子就开始整合所有新零售有关的业务了，应该是盒马鲜生牵头。而盒马鲜生的创始人（绝对大股东阿里）却是前京东物流首席战略规划师侯毅。//@LIRUP:回复@李成东:阿里巴巴下周一会发布新零售战略是吗？有哪些内幕消息

[问] 无天2319:

关于\$京东(JD)\$, 对@李成东 说: 吹啊 还没干过阿里就开始分心玩奶茶妹了

[答] 李成东:

有关奶茶妹的讨论过分了, 或者过度吸了投资人注意力, 而不是放在京东真正有价值的事情上。老刘是这么多互联网企业里面, 这么多电商企业里面, 少数对具体业务数据了如指掌的人。持续十四年专注零售业务, 不容易。中国互联网企业喜欢谈生态, 美国企业喜欢谈专注。专注才是适合中国绝大多数企业的。而不是什么有机会, 就做什么。我知道的很多独角兽企业就是因为“贪婪贪多”挂掉的。我投资服务二十多家创业电商公司, 我喜欢专注的企业, 不喜欢动不动谈生态谈格局的企业。

[问] 长脖子的鹿先生:

关于\$京东(JD)\$, 对@李成东 说: 我想问问京东的投资者关系邮箱地址是多少? 谢谢东哥, 微博, 微信都关注您的粉

[答] 李成东:

这个真没有, 不过IR也很难提供更多有价值的信息。建议多实际体验, 多和京东员工聊, 无论是在职的还是离职的, 以及多和供应商聊, 会直接感受一家公司的持续价值和竞争力。

[问] 长脖子的鹿先生:

关于\$京东(JD)\$, 对@李成东 说: 京东值得长期投资, 金融, 物流, 科技三方面发展, 市值顶超千亿, 东哥, 我乐观了吗?

[答] 李成东:

不加时间限制, 肯定能实现。建议三年为限! 我个人比较乐观。

[问] Daisynian:

关于\$京东(JD)\$, 对@李成东 说: 您对京东和苏宁的未来怎么评价?

[答] 李成东:

至少有京东在, 苏宁电商就没戏。不然也不会寻求阿里战略投资。有阿里, 也解决不了苏宁电商的问题。给苏宁电商的窗口期过了。但苏宁线下还是有价值的, 我也不

认为三五年电商or京东能打掉苏宁线下门店。现在看来，电商有些拖累了苏宁线下。和此前苏宁整体的战略和执行有很大关系。总的来说，苏宁可以做的更好。

[问] 长脖子的鹿先生：

关于\$京东(JD)\$，对@李成东说：京东值得长期投资，金融，物流，科技三方面发展，市值顶超千亿，东哥，我乐观了吗？

[答] 李成东：

回复@长脖子的鹿先生：多交流//@长脖子的鹿先生：回复@李成东：@李成东

[10.00] 我也是这样认为的（我的预期是三至五年），作为京东钻石会员，plus会员，京东体验很好，下单不到五小时就收到货了。下次微信公众号留言给东哥，问下其他事情。谢谢东哥！

[问] 且听风吟0613：

关于\$京东(JD)\$，对@李成东说：京东与苏宁的优劣在哪？谢谢！

[答] 李成东：

苏宁的优势还是在线下，京东对苏宁的优势是全面的。

[问] 闵轩wei：

@李成东[10.00] 请问永辉超市会有前途吗？京东有入股永辉按道理在生鲜方面有很大合作空间，可是到目前没看到。京东自成一体估计也很难跟永辉超市合作

[答] 李成东：

主要是京东生鲜和京东到家合作，京东到家业务已经剥离给达达了。京东生鲜自己在建立供应链体系，冷链体系，绝大多数和永辉没啥关系。目前还没看到什么协同

[问] 土木0716：

@李成东[66.66] \$聚美优品(JMEI)\$ 聚美优品有什么优劣势，对未来几年的业绩判断是怎样的？

[答] 李成东：

聚美优品靠营销起家，还有准确的市场定位。但没有靠流量的优势，建立起供应链的

壁垒。靠营销，还是远远不够的。

(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