

雪球访谈

雷军笑了，多项数据创新高！小米财报还有什么亮点？

2020年11月25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



花甲老头



浪哥333

访谈简介

11月24日，小米集团-W发布了三季度财报。财报显示，三季度小米集团总收入达到人民币722亿元，同比增长34.5%。经调整净利润达到人民币41亿元，同比增长18.9%。其中，总收入和经调整净利润都创下单季历史新高。

昨日，小米集团-W股价开盘一度达到28.40港币，创历史新高。截至昨日收盘，小米集团-W股价全年累计涨幅已达144%以上。

那么，三季报多项指标创新高，你对未来小米股价有什么预期？

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：小米集团-W(01810)

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] 李启兵:

对@花甲老头 @浪哥333 说: 互联网服务收入比2季度减少1亿元, 这个指标如何看?

[答] 浪哥333:

公司的说法是游戏和金融科技业务收入减少所致。这个幅度的变化, 我觉得需要持续关注, 并不需要太敏感。\$小米集团-W(01810)\$

[问] slowandfast:

对@花甲老头 @浪哥333 说: 财报新高后, 未来一年驱动股价上行的因素有哪些? 你们的主要关注点有哪些?

[答] 浪哥333:

未来一年驱动股价上行的因素非常多, 包括港股市场的资金热度、利率、汇率、香港本地稳定等宏观因素, 也包括小米公司的业绩提升、估值提升这样的个股内在因素。

我的关注点是:

1. 新一批任命的管理层, 在第二个十年的初始阶段, 能不能充分理解和执行企业家雷军的战略和文化。
2. 业务上要关注小米的基本盘(手机)双品牌出货量和用户口碑、电视除外的其他大家电能不能持续扩大份额挤到一线阵营(一年肯定不够, 但是可以看趋势)、互联网业务的创新(手机端电视端的玩法)。
3. 研发成果。继UWB识别连接操控、WIFI6路由器、物联网软件平台、快充等成果之后, 持续给到更好的消费者体验。

\$小米集团-W(01810)\$

[问] 鏊股岁月:

对 @花甲老头, @浪哥333 说: 小米的利润组成, 硬件多还是软件多? 小米和苹果相比有哪些优势和不足? 华为退出的是高端市场, 小米要想占领, 市场的品牌接受如何?

[答] 浪哥333:

一、目前利润组成是互联网业务和投资收益为主。

二、小米和苹果市值相差20倍, 楞要聊优势和不足, 挺考验哲学和语言艺术的。我挑几个主要的点聊聊个人看法吧。

1.小米尚处在一种全新的破坏式创新的早期阶段, 苹果已经拥有成熟的商业模式。小米是少年, 苹果是稳健的中年人。

2.小米的优势是其创业背景非常好, 一是中国成熟的消费电子模组供应链, 二是消费互联网基础设施和行为习惯。苹果的优势是从3G时代到5G时代已经打造出自己的闭环生态和忠实用户群, 成为了规则制定者, 上下游话语权和品牌强于小米。

3.小米的软件生态还有很多强劲的对手, 硬件上理论上也可能被“卡脖子”, 它希望通过性价比来不断换规模, 这样它的成本比较优势和话语权才能变大。

三、小米10系列已经寿命了市场接受度。

[\\$小米集团-W\(01810\)\\$](#)

[问] 和企业一起成长:

对 @花甲老头, @浪哥333 说: lot业务为啥感觉不温不火, 增长也很慢? 华为明年要全面进去, 对小米是威胁吗

[答] 浪哥333:

“很慢”我不赞同, 每个投资者的预期造成了不同的解读。也有可能是2020Q3单季手机板块收入增幅过大导致看上去AIOT在营收里的比重降低了(实际同比增长16.1%, 电视已经连续七个季度在中国市场稳居第一)。

过去几年, 小米在IOT品类和SKU铺得很宽, 也跑出来一些爆款, 这个过程我认为必要也是成功的, 从结果上看, Q3财报显示同时拥有五件及以上连接至小米AIOT平

台的设备的用户数达到560万，同比增长60%，米家APP的月活用户也同比增长34%，达到4000万。

接下来我认为小米在大家电和小家电上，需要有更加清晰的产品战略，而不是完全依赖生态链企业赛马。我有注意到公司今年组织架构中对家电板块进行了升级，在各个电商渠道也对产品类目做了梳理，但是这块业务非常庞杂，需要进一步观察。

华为要全面进去的业务，可能很多吧，不光是智能家电，是不是威胁，我也不好在雪球乱讲，以免引发不必要的花粉米粉互喷。

[\\$小米集团-W\(01810\)\\$](#)

[问] 我是啊飞:

对 @花甲老头, @浪哥333 说: 1.如何看待互联网增速较慢, 是不是代表游戏, 广告和电商等变现模式较差, 是不是有更好的变现模式, 海外的互联网变现差有什么好的突破点

[答] 浪哥333:

据我观察, 公司对整个互联网业务, 从组织架构上有一些调整, 但是显然没有手机和AIOT的动静大。广告、游戏、电商、金融、电视端服务, 都需要持续地探索变现的业务模式和商业模式, 因为这里面需要平衡好用户体验与营收的关系, 如何在客户和用户之间取得平衡取得三赢, 是所有互联网公司的核心课题。

但是您描述的“较差”, 可能与您的预期过高有关, 因为以MIUI的月活以及电视端入口的月活数据来看, 参照哔哩哔哩、微博等公司的变现能力, 小米互联网业务在60%毛利水平上, 做到全年200亿以上的营收, 并不能用“较差”来形容。

海外互联网变现的基础可能会依赖广告比重更大一些, 因为电商、金融、游戏等业务在海外安卓生态里会很大程度受到google的约束。

[\\$小米集团-W\(01810\)\\$](#)

[问] 悠悠岁月999:

对 @花甲老头, @浪哥333 说: 小米股价还有多少上涨空间?

[答] 浪哥333:

[\\$小米集团-W\(01810\)\\$](#) 如果没把现金流玩断的话，空间无限大。苹果打开了天花板，先把索尼超了吧。这个回答您满意不？理性地说，小米仍然是一个创业公司，弹性很大（向上或向下），不能把他当商业模式成熟的印钞机白马去看待，所以您这个问题的答案也是千人千面的。

[问] 快看-韭菜成精啦:

对 [@花甲老头](#) [@浪哥333](#) 说：小米集团的智能家居很有前景，请问下，你对国内其他企业的智能家居看好吗？

[答] 浪哥333:

首先，我认为消费者是不是需要所有大小家电都智能，不一定。消费者需要的体验是功能合理、故障率低、外观符合审美、功耗低、安全耐用的家居产品。

其次，目前各厂商推的智能概念和功能，更多是在搞品牌价值溢出、试图产生网络效应、构建自己的软硬件数据交互生态，家家都有自己的算盘也有难念的经，当然这里面也有提升了用户体验的地方，但对消费者心智不是决定性的因素。

再者，小米在这条路上，是技术和产品的创新引领者。他比其他传统家电厂商有降维打击的优势，因为他的整个AIOT是建立在手机*AIOT战略下起步的，整个供应链完全围绕这个战略来构建。

所以，我不看好其他企业的智能家居。

[\\$小米集团-W\(01810\)\\$](#) [\\$美的集团\(SZ000333\)\\$](#)

[问] 富诺价投:

对 [@花甲老头](#)，[@浪哥333](#) 说：您好，我问三个问题，小米集团今年做了什么振奋人心的事?让竞争对手很难受的和竞争对手让小米难受的事，持有小米的核心逻辑是什么?(发生什么情况就应卖掉)

[答] 浪哥333:

1.勇于在十年之际，对组织进行了匹配新十年战略的换血和升级。这提现了企业家的魄力，也对内对外传递了小米在公司治理层面追求卓越的创业精神。

2.竞争对手意外拱手让出宝贵的市场份额，小米愉快吞下，但是这个难受，并不是主观上制造的。小米的路太难太苦，没有人希望和敢于让小米难受。

3.核心逻辑是小米对消费电子制造业从采购、设计、生产、销售的全链条破坏式创新，通过十年努力取得了初步胜利，它边际变坏的可能性和空间都不大，但是向好取得巨大成功的可能性和空间都比较大。

[\\$小米集团-W\(01810\)\\$](#)

[问] 牛倌在路上：

对 @花甲老头，@浪哥333 说：雷军是小米的创始人也是灵魂人物，如果他离开小米的话，小米还有没有前途？据闻，小米公司里等级观念较重，将来手机电脑这些像家电一样没什么技术门槛的话，小米会转型还是像诺基亚一样？

[答] 浪哥333：

没有。小米是雷军的小米，雷军是小米的雷军。没什么技术门槛？脱离成本利润讨论，没有价值。

[问] 悟空修禅：

对@花甲老头 @浪哥333 说：AIOT真正被用户认可并形成风口还需要多久？

[答] 浪哥333：

这个链条是这样的：小米主动设计AIOT交互功能并形成物联----搜集用户行为数据进行分析并升级功能体验----升级迭代。5G是个比较大的推动变量，我认为已经形成风口了，小米就是弄潮儿。 [\\$小米集团-W\(01810\)\\$](#)

[问] zhangzhangzb：

对 @花甲老头，@浪哥333 说：如何看待线下渠道进展和展望？

[答] 浪哥333:

国内线下渠道是小米今年的销售端的重头戏，但是这事儿荆棘密布，不是小米基因和文化内的强项，同时以小米硬件产品当前的毛利水平来看，实体店铺的销售效益可能是负数，只能增加用户对新产品新科技新功能的体验，短期更像是品牌营销行为，长期能不能变成销售考核导向，我不敢断言。

[\\$小米集团-W\(01810\)\\$](#)

[问] 海阔填空7:

@花甲老头[¥200.00] 前辈您好，等您回复才能私信。

[答] 花甲老头:

说实话，你的这个问题问我陆陆续续看了两天才读完你几万字的私信，哈哈。怎么说呢，我觉得你的职场不顺利原因是诸多的，我能够硕士毕业并且直博，那就证明你在学术上是有机会进行深造的，很遗憾你不喜欢实验室的瓶瓶罐罐。

更遗憾的是你更不喜欢企业里的条条框框，其实你想的太多了，你很聪明，也很努力，但是你忽略了一个重要的目标，那就是赚钱。

读硕士研究生，你为了学术么？显然不是。那就为了赚钱就好了，以你的能力并没有什么问题，结果你选择陆陆续续的去了很多家单位，那也换了很多行业；有点像狗熊掰棒子了，捡了这个丢了那个，从没有扎根深入一个行业，非要一直打才出水。你频繁换岗换行业就很难了解一个行业的潜规则，也很难赚到钱财。

现在你人到中年，需要的是一次确定，这次如果能起来也就可以了。我觉得以你现在的状况你肯定更不甘心于学校深造或者继续央企上班。如果我是你我就多赚钱，哪怕做销售能赚钱我也会毫不犹豫的去做这个生意。

其实，当你发现有钱了，人也自信了，在女人眼里你也没有什么缺点了。

要么创业，要么做销售。其他别考虑了，因为来钱太慢。未来就是自己开工作室，小公司，控制好风险，这才是出路。

如果你要投入很重的资产才会创业，要重新审视，建议你控制风险，最好是那种预付费不用压成本的生意。

其实我知道就是你现在比较迷茫，但是真正迷茫的是你有太多的选择了，因为你学历

比较高，而且呢，你也有相关各个行业的经验，这是你的优势，也是你的劣势，所以就好像摆在你面前很多条路，你没有一个破釜沉舟的这么一个决心，你可能还不如那些没有学历的人，首先他们找不着好工作对吧，然后他们也没有很多的学历筹码，他只能一条路走到黑，比如说做点儿小生意，做着小买卖也就出去了，你现在的顾虑也是因为你的选择太多了，这是一把双刃剑，我觉得在一个销售行业啊，利用你的知识利用你的头脑和智商。赚钱，然后进行一个财富的积累，我不建议你在股市里积累第一桶金，很难的，对吧，你可以在事业上先有所成，再把事业上的钱挪到股市里面，这就是我自己的经历，那这样的过程当中呢，对你来说实际上是一个事业上很自信，然后股市上很随意，不用太介意他的涨与跌

至于你说的那几个股票，回调到目前价格一半再考虑吧，如果不行就算了。

[\\$比亚迪\(SZ002594\)\\$](#) [\\$格力电器\(SZ000651\)\\$](#) [\\$永辉超市\(SH601933\)\\$](#)（随机抽取，不做推荐，从不推荐股票）

（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