

# 雪球访谈

小米11脱销，股价新高！未来怎么看？

2020年12月31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



知常容 V 深圳市知常容投资研究有限公司 官方账号

## 访谈简介

12月28日，小米旗舰系列手机小米11发布。据悉，该机型首发搭载高通骁龙888旗舰芯片，充电功率达到55瓦，起售价为3999元。目前来看，小米11的销售相当火爆。

截至12月30日，经过29日大涨5.3%，小米集团收盘股价为32.95,市值站稳8000亿。

那么，小米手机是否站稳高端市场?小米集团未来走势怎么看?本期我们邀请到@知常容做客雪球访谈，与大家共同探讨!访谈将于今天17:00准时开始，快发起提问吧!

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

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] 天生不是情人：

对 @知常容 说：12月17日你们公众号文章对小米集团合理估值认为是18.12港元，合理估值溢价（1.5倍）为27.18港元；12月29日你们公众号文章对小米集团计算自由现金流现值为折合每股29.7港元。请问你们目前对小米集团合理估值认为是多少？

[答] 知常容：

首先声明，所有意见都是理论探讨，不代表股票买卖推荐。

你说的估值是我们公司不同研究员的文章，股指是非常主观，个人的意见，对未来的预测，折现率的选择，都很不一样，估值不一样很正常，我们知常容是一个研究团队，学习团队，不强求意见一致，大方向有一致。

估值很重要，一定要估值，但具体的使用方法一定要有投资系统，这个可以参考我们的置顶文章，道法投资，详细叙述我们的做法。

简单地说，目前小米33元的价格有点贵。我个人对雷军的大局面很喜欢，最新的进展很满意。我个人会调高明年的增长预测，同时基于低利率时代的来临，对好公司，我会调低我的折现率，由10%调到9%。所以我个人会保持仓位比例，升多了会减仓。

[问] 心沉大海：

对 @知常容 说：小米今年市占率和股价同步共振有多少是因为华为事件受益的，后续的内生增长空间有多大？

[答] 知常容：

统一回答一下中美竞争，打压这方面问题。

中美之间会长期进入竞争格局。小米目前不会像华为一样被美国全面打压，但未来很可能会有影响。

未来的格局会怎么样？中美的前景对比来看，我看好中国。

美国有技术优势，但没有制造基础，没有消费实力，所以美国二十年内不可能和中国

快速脱钩，但会不断往这个方向努力，所以小米就肯定面临很多不确定性，会有波折。

中国有制造优势，有更强大的消费市场，目前的分工，短期对中国不利，长远中国也必然要做高端，要有自己的技术积累。

世界局势对中国有利，中国可以给世界更多益处，美国只想从世界获取更多，从这个方向说，中国只要看清形势，不要急躁，长远必定可以成为更好的国家。

[问] John717:

对 @知常容 说：2020年底小米的互联网业务部门重组，明后年互联网是否会有大的提升？

[答] 知常容:

互联网的变现，目前来看，以前的装机APP收费，应用商店收费的模式受到挑战，可能发展速度变慢。互联网贷款看着很好，其实风险很大，加上监管政策，估计也比较困难。电视的开机广告很不错，互联网小米商城，小米有品发展很好。综合来说，只要用户数不断增长，用户质量不断提高，互联网的收入大有可为。AIOT方向有前途。

[问] 范德-比尔特:

对@知常容 说：现在手机的竞争格局是怎样的？小米在未来如何能保证高速增长？

[答] 知常容:

小米一往无前，和最开始的单纯性价比已经非常不一样了，大举投入研发，手机硬件，软件全面发展，全面领先。小米11,11pro寄予厚望。

华为的确比较困难，中美竞争的受害者。小米当然会接过中国制造的大旗，继续在全世界推广中国品牌手机，目前发展很快。

预计明年小米手机可以销售2亿部，单价也会提高。

坚持三大铁律，技术为本，性价比为纲，最酷的产品，就是保证高速增长的最好选择。

[问] 半仙gch:

对 @知常容 说：小米最近一次的增发，意欲何为？

[答] 知常容：

筹资300亿，我们感觉如果单纯是目前的业务，是不需要那么多钱的。看雷军同志的动作，发言，意向高远。100亿长江产业基金，加速中国智能制造。建立智能工厂，发展生态链产业，这些方向需要非常多的资金。雷军保持了创业者的心态，不断狂奔，我支持他。

[问] 天空海洋森林:

对 @知常容 说：小米供应链安全吗？过于依赖三星，高通风险大吗？

[答] 知常容：

没有绝对的安全，但全球化，分工化是趋势，不会改变。高通很赚钱，研发很贵，他希望维持现状。

[问] Bobby很嗨:

对 @知常容 说：老师，有传言小米造车，有没有这个可能性？如有，最大可能会是什么形式？

[答] 知常容：

车内智能硬件连接是小米强项，这方面有前途。直接造车可能性不大。

[问] 米糕7l9:

对 @知常容 说：你好，我们都知道小米致力打造闭环生态圈，这次牺牲小米11大部分利润去抢占市场，锁定市场份额。唯一不懂的想请问小米需要改进的地方在哪里。你知道一个优秀的公司也会有弱点与不足的地方，想向你请教一下

[答] 知常容：

小米没有闭环，IOT连接是全面开放的

[问] wolfgang7:

对 @知常容 说：如果小米替代华为，成为联想2.0，米国鬼子的目的是不是就达到了？

[答] 知常容：

做好自己的事情，不要跟着别人的指挥棒走。

[问] 心沉大海：

对 @知常容 说：小米今年市占率和股价同步共振有多少是因为华为事件受益的，后续的内生增长空间有多大？

[答] 知常容：

增长空间很大，所有的家用电器可以重做一次。手机本身的空间也很大。华为因素不是重要原因

[问] doubleu77:

对 @知常容 说：后期华为鸿蒙系统万物互联对小米的AIoT生态有多大的影响？

[答] 知常容：

未来可能性太多了。目前，海尔，小米，华为是未来万物互联的最有机会的竞争者。

[问] 百忍图：

对 @知常容 说：小米未来成长空间市值可看到多少？

[答] 知常容：

不评论这个。雷军的脚步停不下来。

[问] 你是好破：

对 @知常容 说：目前，小米打造的生态一体化，从未来看，发展怎么样？同时，对石头科技的未来怎么看？

[答] 知常容：

小米的手机，智能硬件，互联网，零售是紧密结合一起，不可分割的。目前看，小米走出别人从未发现的新领域，取得很大的成功。石头科技不熟悉。

[问] 德胜东路：

对 @知常容 说：你对未来几年，iot的发展态势有什么展望

[答] 知常容：

很有前途，前途无限，但不确定性很多。小米开始最早，用户最多，投资最多，生态链形成航空母舰战队，我看好小米。不单只是硬件的制造，还包括互联互通，生态建设等等。小米一直竭尽全力走在探索的路上，我相信会成功的。

[问] 水滴甲：

对 @知常容 说：小米之前修改战略为手机\*lot，这里的乘号下半年是否业务上有所体现？明年又会带来哪些新的变化？

[答] 知常容：

很明显的是，有了更多的产品，小米之家可以整起来了

[问] 天空海洋森林：

对 @知常容 说：aiot到底是小米模式，还是华为鸿蒙模式，亦或aiot本身根本就发展不起来，一个电饭煲aiot了，会多出什么功能吗？

[答] 知常容：

使用习惯问题，下一代会只习惯使用能交流的电器，能遥控，能智能化的电器。电饭煲可以选100种米最适合的煮法，可以软，可以硬，还很好吃。



[问] dlymxb:

对 @知常容 说：以前买过小米NOTE，开始不错，后来真是卡的不行，再就没买过，不过家里其他小米产品不少，这次买个11 看看，还买不到，但愿有进步，硬件其实没什么大区别，就看系统优化啦，随便说一句 我喜欢米公益。问题是什么时候能买到？？

[答] 知常容:

手机没人敢大量制造，价格跌得太快了。

[问] 德胜东路:

对 @知常容 说：小米用人工智能赋能制造业，投资孵化很多优秀企业，这样的模式会不会复制到其他更多行业，甚至其他国家？

[答] 知常容:

雷军看得比我们更远。但你说的哪些方向，我更看好海康威视

[问] 諾治:

对 @知常容 说：我看到方正給小米"服務"估值在50x,你認為是否合理？未來小米走到哪個階段會進一步變現提升盈利能力？未來盈利提升的路向可以有哪些？謝謝

[答] 知常容:

不确定，主要看到的盈利提升，目前就是手机销量快速增长，单价提高，这个比较直接。然后小米的模式我很喜欢，让每个人享受科技的美好。

(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