

雪球访谈

2021年经调整净利润增长近70%，如何看待小米当前的投资价值？

2022年04月11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

截至今日午间收盘，小米集团报收12.56港元，跌幅为4.85%，今年累计跌幅超30%，当前市值为2556亿港元。

3月末，小米公布公布了2021年全年业绩，公司2021年总营收同比增长33.5%至3283亿元，经调整净利润同比增长近70%至220亿元。其中，小米智能手机业务收入同比增长37.2%至2089亿元，智能手机全球出货量达到1.9亿台。同时，这一业务的毛利率同比增长2.8%。

那么，问题来了：2021年经调整净利润增长近70%，如何看待小米当前的投资价值？本期我们邀请到@知常容做客雪球访谈与大家探讨这一话题！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

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] 思而学投资:

对@知常容 说: 美的和小米都是全品类选手, 小米的优势在哪里? 谢谢

[答] 知常容:

小米的全品类与美的的并不相同。从最开始的消费电子, 逐步向智能家居延伸。美的基本没有消费电子。在传统的大家电领域, 小米与三大家电相比其实并不占优。

在新品类家电方面小米会比较优势, 如空气净化器、净水器、新风空调等方面。以新风空调为例, 在这个空调小众品类上小米就做的很不错。在传统空调领域, 进步很大, 但与三大家电企业差距显著。不过还是有不少消费者还是愿意接受小米, 这不仅不是价格因素这么简单, 深层次还是小米培育的消费者, 真正具有粘性, 愿意为它的诸多产品买单。理解这一点才能理解小米商业模式, 可以看看我们前期的IOT访谈。

[问] 思而学投资:

对@知常容 说: 小米这种低毛利模式, 对原材料更加敏感, 原材料涨价的影响几何? 还有新的广告规定对其有多大影响? 谢谢

[答] 知常容:

去年原材料上涨, 小米硬件毛利率与硬件综合净利率都达到了最好的表现。小米的低毛利率需要区分看到, 并不算所有的品类都是如此。实际上生态链企业产品, 真实的毛利率需要X2, 才是产品真正的毛利率。只是分成后, 变成了报表所示。

无论是硬件还是广告, 都不能以简单以国内单一市场来看待。国内的影响肯定是有, 包括米12主动减少广告, 包括游戏分成的变动等。只要活跃用户与设出货设备在增长, 综合上维持增长的可能性还是很大。

[问] GREED喵Miao:

对 @知常容 说: 如何看待小米集团将被小米造车拖累而走向衰落

[答] 知常容:

应该是“小米集团未来会不会因为造车，而走向衰落？”我们认为这样的可能性并不大，车大概率是可以造的出来，至于能否最终卖的好，则是另一方面，我们观点会偏乐观，风险肯定是有的。但是只要现有业务能够保持发展，并不会导致小米衰落。

[问] 思而学投资：

对 @知常容 说：小米的竞争力是全品类的协同作用，规模效应？？？

一直奇诡的是最大的品类手机为啥没有接住华为的市场？？？苹果和OV抢的更多

[答] 知常容：

综合看这些都是竞争力。还是得区分国内与海外市场。海外市场小米增长很快，远超其他国内厂商，已经超过华为海外出货量。至于国内市场，有点难搞。因素很多，需要小米加倍努力。

[问] 树懒42：

对 @知常容 说：您怎么看待国际环境对小米这样的重出口型企业的影响？

[答] 知常容：

除了地区冲突影响局部的消费需求、疫情影响运力外，其他因素目前看似乎没有太大影响。

[问] Zaijianchiyinian：

对 @知常容 说：请问你认为的小米的护城河是什么(相比荣耀华为OV)

[答] 知常容：

从单纯的手机领域上讲，各有各的打法，从结果上看，过去10年都可以理解为“性价比”，但产生性价比的这一结果的原因，是小米独特的竞争力，只是大家习惯的忽略这种竞争优势，而只看性价比的结果。其实商业的环境中不是单纯的便宜就能做大，做强。

也不少单纯的便宜，就能产生如此多忠实的用户群体，其中必然也包含了真的好用。

做到这种平衡，就是小米优势。不过我们现在看到了小米品牌的输出价值，构建了更

为独特的竞争优势。

[问] GREED喵Miao:

对 @知常容 说：如何看待小米集团将被小米造车拖累而走向衰落

[答] 知常容:

小米汽车如果能做到小米手机这个市场地位，小米集团的价值可以翻一番。

[问] Zaijianchiyinian:

对 @知常容 说：请问你认为的小米的护城河是什么(相比荣耀华为OV)

[答] 知常容:

综合实力，小米的高效率，小米的发烧做产品的精神，小米的粉丝，小米的全品类智能家居，小米的成绩很显赫，耀眼。这些成绩都是在激烈竞争中杀出来的，这是综合实力的最好证明。

[问] zbjwww:

对 @知常容 说：小米主打性价比和用户体验，您觉得小米的未来能成功实现高端化战略嘛？

[答] 知常容:

过去10年可能是主打性价比和用户体验，不过现在小米系列可能会有一些新的尝试，12系列发布会已经基本不讲性价比了，可能会更注重综合的体验，与品牌输出力，性价比已经完全下方至红米系列。

从数据看，集团超过300欧及3000元出货上涨幅度巨大，对小米自身而言，成绩非常不错，战略推进还是很可以的。但是距离消费真正认同小米系的高端品牌价值，还要继续突破，这需要时间与小米技术的积累。前4家国内厂商，都有可能。

[问] aOracle:

对 @知常容 说：请问您认为目前小米股价是否体现了市场对小米汽车的估值？小米汽车如果分拆上市，小米股东是否会因此蒙受巨大损失？

[答] 知常容：

从券商、投行给予的估值看，基本都让汽车投入，稀释了利润。如果有体现估值，那大概率是负面估值了。

短期内大概率不会进行分拆，至于更长期的未来就不好说了。组织形式要符合发展的需求。如果哪天确有需要了，当然有可能会拆分，不仅是汽车，IOT整块业务也有可能。如通用与强生都进行了过拆分，若真有一天拆分更有利于股东利益，想必股东也不会拒绝。

(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