



小米集团

商业分析报告

邵云卿



小米—以手机、智能硬件和IoT为核心的互联网公司

- ◆ 小米坚持硬件综合利率不超过5%，用自主创新成就“新国货”，追求极致的性价比，打造小米生态链，为人们提供更全面的产品
- ◆ 公司的使命是“坚持做感动人心、价格厚道的好产品”，“和用户交朋友，做用户心中最酷的公司”是小米公司的愿景
- ◆ 小米公司创造了用互联网模式开发手机操作系统、发烧友参与开发改进的模式。小米还是继苹果、三星、华为之后第四家拥有手机芯片自研能力的科技公司
- ◆ 小米2019年出货量1.25亿部，市场份额8%，全球排名第四，5G手机出货量排名全球第四



创始人，CEO

雷军是中国大陆知名的天使投资者，在互联网行业有超过20年的管理和创业经验

雷军于1992年加入金山软件有限公司并担任金山软件多个高级职位，2010年创办小米科技。雷军还曾担任Cheetah Mobile Inc.、JOYY Inc. 董事长，2011年12月起，担任金山办公软件有限公司董事

雷军于1991年7月1日取得武汉大学计算机科学学士学位。2017年当选中国2017十大经济年度人物及中国改革开放40年百名杰出民营企业家

智能手机和互联网服务



2010

2010年，小米公司成立，推出MIUI系统
2011年，推出小米手机，并提供小米商店、小米浏览器等互联网服务产品

IoT与生活消费产品



2012

2012年，小米开始布局物联网硬件生态圈，先后推出智能电视、小米路由器、AI音响等硬件产品

电商及新零售

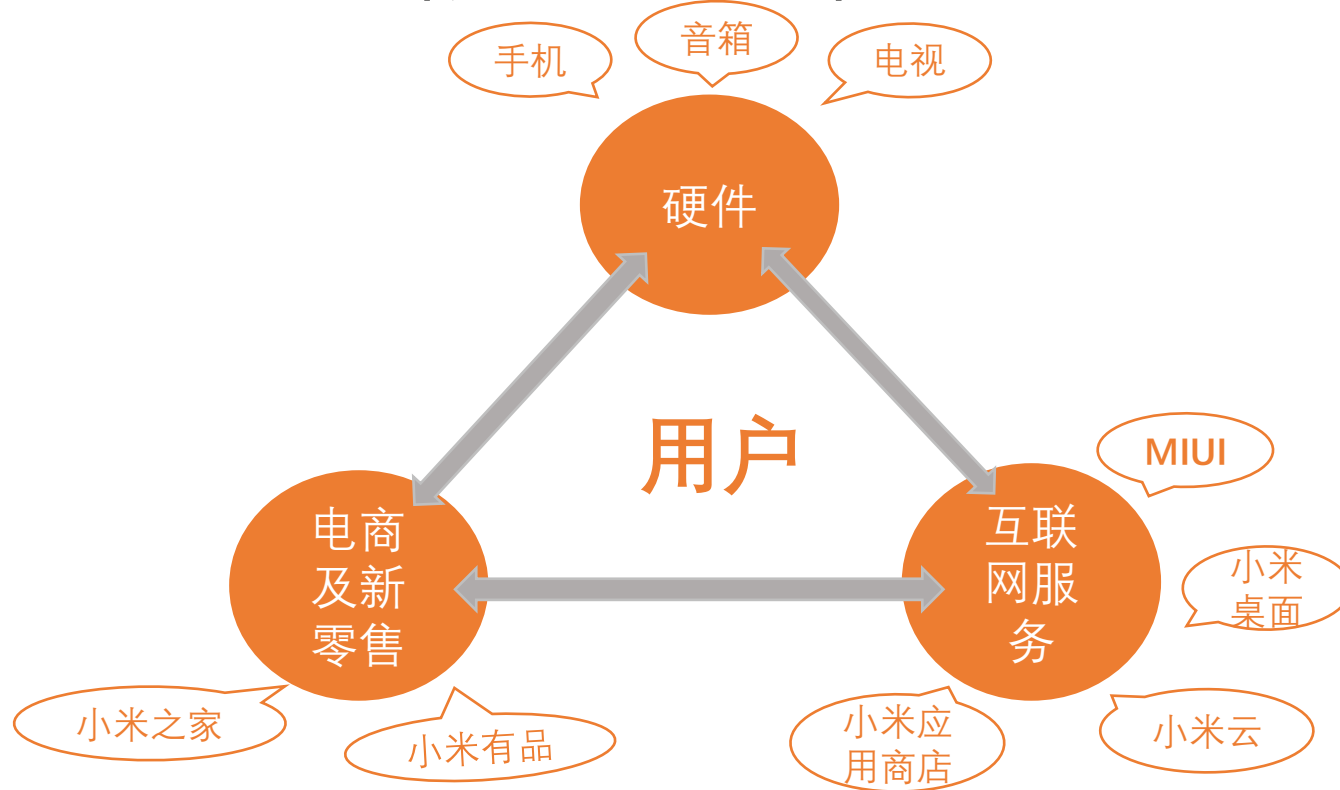
有品

2017

2015年以来，自营的米家门店扩大线下零售直销网络
2017年创立小米有品电商商城



通过电商和新零售为消费者提供智能硬件和互联网服务



上图展示公司主要服务品类和“铁人三项”商业模式

◆ 小米“铁人三项”商业模式由三个相互协作的支柱组成：

1. 创新、高质量、精心设计且专注于卓越用户体验的硬件
2. 使我们能以厚道的价格销售产品的高效新零售
3. 丰富的互联网服务

◆ 通过销售自有操作系统MIUI驱动的智能硬件产品建立强大的自有平台，为用户提供各种互联网服务，在提供服务的过程中收集用户信息，不断改进互联网服务



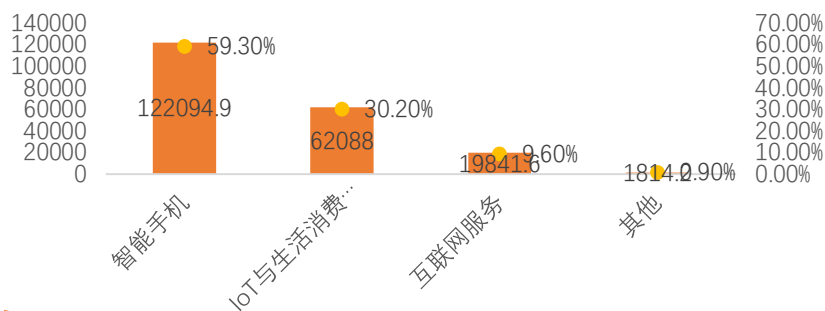
通过电商和新零售为消费者提供智能硬件和互联网服务

产品的销售收入是主要收入，销售开支是主要成本

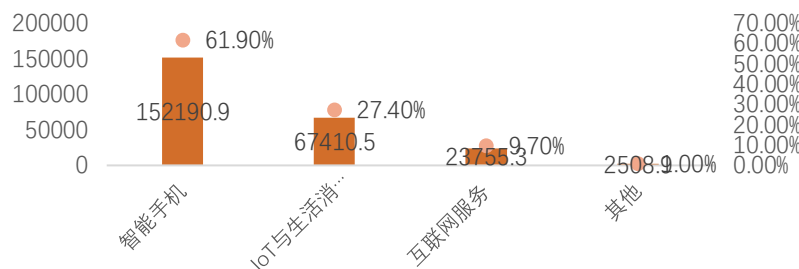
下图展示公司收入来源和成本结构

- ◆ 公司拥有四个业务分布（硬件，IoT与生活消费产品，互联网服务及其他），收入来源有智能手机销售收入，IoT与生活消费产品销售收入，互联网服务收入
- ◆ 公司的成本结构为自家产品原材料及组件的采购成本、外包合作伙伴收取的组装成本、与互联网服务有关费用（如内容及带宽费用、服务器托管费与云服务有关的成本）、销售与市场推广开支、研发费用（包括雇员福利开支）
- ◆ 收入结构智能手机收入占比最高，超过55%，其次为IoT与生活消费产品收入；成本结构销售成本占比最高，合计超过85%

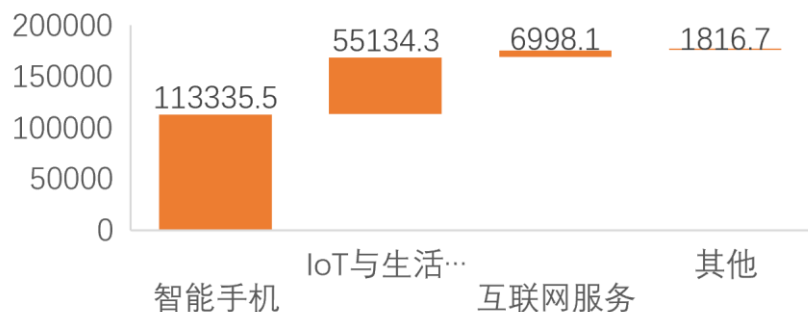
2019年收入结构



2020年收入结构



2019年成本结构



2020年成本结构

