



上季業績超預期 經調整利潤大升70%

小米汽車擴產 今年交付目標35萬輛

業績報捷

受惠電動車業務虧損收窄，加上整體收入破千億元（人民幣，下同），小米（01810）交出遠超預期的季績，去年第四季經調整淨利潤為83.2億元，按年增長69.4%。董事長雷軍表示，已交付第20萬輛小米汽車，在擴充產能、保障交付的前提下，集團把2025年全年交付目標提升至35萬輛。小米股價昨日造好，收市報57.65元，大升1.85元或3.3%。

大公報記者 李潔儀

小米智能電動汽車等創新業務上季經調整淨虧損7億元，全年計算虧損收窄至62億元，單計電動車全年收入貢獻為321億元。

年中推新車款YU7

小米合夥人暨總裁盧偉冰在電話會議上表示，電動車業務成為小米第三條增長曲線，讓集團初步形成「人車家全生態」閉環，逐漸呈現協同效應。他指出，過去5個月每月交付量穩定於兩萬輛，為進一步提高產量，除了積極改善工作流，近日亦與供應商磋商提升產能交付的方法，又指新款車YU7將如期在今年年中推出。

被問到電動車「出海」計劃，盧偉冰強調，先把中國市場做好，又指把2027年定為汽車出海元年，目前正準備相關工作中，至於具體出海哪些市場，則沒有正面回應。

智能手機業務方面，第四季收入為513億元，同比增長16%，毛利率較第三季提升0.3個百分點至12%。小米全球智能手機出貨量為4270萬台，按年升5.3%，市場份額為13.8%。

盧偉冰認為，目前中國智能手機市場競爭格局相對穩定，各大廠商的市場份額已非常接近，但預期未來3至5年將逐漸分化，頭部品牌會越來越強，小米目標每年市佔率提升1個百分點，長遠形成寡頭局面。

在推進高端化戰略下，小米去年全年智能手機平均售價（ASP）為1138.2元，升5.2%。盧偉冰指出，小米不單要做高端產品，甚至是超高端，除了6000元至8000元價段，1萬元以上的智能手機都要做。

今年AI投資料達80億

對於AI（人工智能）投資方面，盧偉冰表示，預算今年研發費用約300億元，當中四分之一用於AI投入，相等約70億至80億元。他續說，從長遠來看，AI、作業系統OS和芯片3項被列為小米核心技術，短期則會先做好AI基建，包括開發語言大模型、多模態大模型等AI技術，並搭建AI大模型落地的應用場景，例如智能駕駛，集團內部亦會利用AI技術進行營運提效。

雷軍表示，小米汽車已完成交付20萬輛。



▲小米上季在智能電動汽車及智能手機業務都有亮麗成績。

小米第四季業績摘要

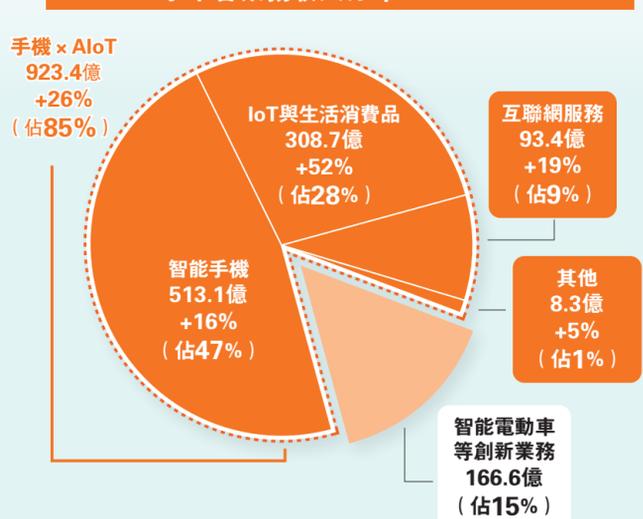
分項	金額 (元人民幣)	按年變動
收入	1090.1億	+48.8%
毛利率	20.6%	-0.7個百分點
經營利潤	88.9億	+75.8%
經調整淨利潤*	83.2億	+69.4%

備註：截至2024年12月底止
[*] 為非國際財務報告準則 (Non-IFRS)

小米管理層言論重點

- 電動車**
 - 2025年全年交付目標提升至35萬輛
 - 先把中國市場做好，把2027年定為小米出海元年，目前正準備相關工作
- 智能手機**
 - 中國智能手機市場競爭格局穩定，預期未來3至5年逐漸分化，小米目標每年提升市佔率1個百分點
 - 2025年全球智能手機出貨量目標1.8億台，不單量升，ASP（平均售價）也要提升
- AI投資**
 - 2025年用於AI技術的研發費用約70億至80億元人民幣
 - 力爭做好AI基建及相關應用場景

小米各業務收入分布 (元人民幣)



小米 (01810) 近期升勢凌厲



米粉許願推出衛生用品成真?

除了智能手機、家電和電動車，小米（01810）擬拓展衛生護墊產品。據內地企業查查App顯示，小米科技在較早前取得的「小米」商標中，包含消毒濕巾、救急包、衛生護墊、醫用眼罩等商品服務。

旗下商標包含衛生護墊

較早前，央視報道有非法商家生產劣質衛生巾和紙尿褲後，不少「米粉」到雷軍的評論區刷屏，許願小米能生產衛生巾等護

理產品。據了解，小米有關衛生護墊的商標早於2023年6月14日「已註冊」，不過，「雷巾」、「小米舒七」等已被多方申請註冊為商標，顯示狀態大部分為等待實質審查。

早在2024年，雷軍直播時便有網友提出小米生產衛生巾的要求，另外，小米生態鏈總經理陳波早前明確回應指「衛生巾真的做不了」，並建議用戶關注家電類產品，不過該回應被發現已刪除。

寧德25億投資蔚來能源 共建換電網絡

【大公報訊】蔚來（09866）宣布，與寧德時代簽署戰略合作協議。雙方將透過構建覆蓋全系統乘用車的換電網絡，統一產業技術標準、深化資本與業務合作，寧德時代正在推動對蔚來能源不超過25億元人民幣的戰略投資，進一步鞏固雙方戰略合作關係，且雙方透過科技互通、資本及商務合作等方式，實現「1+1>2」的產業貢獻。

將採用「雙網並行」模式

按協議，雙方基於全球汽車產業轉型升級趨勢，發揮雙方在相關領域所擁

有的技術、管理、平台、品牌資源等優勢，旨在打造全球規模最大、技術最領先的乘用車換電服務網絡。寧德時代將支持蔚來換電網絡的發展，蔚來公司旗下firefly螢火蟲品牌後續開發的新車型將適時導入寧德時代巧克力換電標準與網絡。雙方換電網絡將採用「雙網並行」模式，共同為換電車主提供更便利高效的換電體驗，進一步提升純電出行的便利性。

雙方也將共同推動換電技術國家標準的制定與推廣，促進跨品牌、跨車型電池相容；共同構建「電池研發—換電

服務—電池資產管理—梯次利用—材料回收」全生命周期閉環，協助新能源汽車全產業鏈安全降本增效。

蔚來將持續加密和完善換電站布局，將在今年6月30日前，完成包括北京、上海、廣東等在內的14個省級行政區、逾1200個縣級行政區換電縣縣通；在今年12月31日前，累計完成27個省級行政區、超電區300個省級行政區。蔚來亦致力於推動電動汽車換電營運管理體系建設，已與長安、吉利、奇瑞、江汽、廣汽、一汽、路特斯等車企達成全方位、多層次的換電戰略合作。

理想推下一代自駕系統大模型

【大公報訊】據內媒報道，理想汽車（02015）自動駕駛技術研發負責人賈鵬，在英偉達年度GTC大會發布下一代自動駕駛技術MindVLA。賈鵬表示，MindVLA是機器人大模型，它成功整合空間智能、語言智能和行為智能，一旦跑通物理世界和數字世界結合的範式後，將有望賦能更多行業。理想汽車董事長李想將它比喻為iPhone 4，iPhone 4重新定義了手機，MindVLA也將重新定義自動駕駛領域。

提升理解能力 語音輸入指令

賈鵬稱，MindVLA將把汽車從單

純的運輸工具轉變為貼心的專職司機，且MindVLA賦予車輛強大的3D空間理解、邏輯推理和行為生成能力，使其能夠感知、思考並適應環境。

有MindVLA賦能的汽車是聽得懂、看得見、找得到的專職司機。「聽得懂」是用戶可以透過語音指令改變車輛的路線和行為，例如用戶在陌生園區尋找超市，只需要通過理想同學對車輛說：「帶我去找超市」，車輛將在沒有導航信息的情況下，自主漫遊找到目的地；車輛行駛過程中，用戶還可以跟理想同學說：「開得太快了」、「應該走左邊」等指示。

小鵬首季交付料增3.2倍 預告推強勁新品

【大公報訊】小鵬汽車（09868）公布去年成績表，股東應佔淨虧損為57.9億元（人民幣，下同），同比收窄44%，汽車總交付量創新高至19萬輛，同比升34.2%。若單計去年第四季，淨虧損13.3億元，而前年淨虧損13.5億元，交付量達新高的9.1萬輛，升52.1%。管理層預期，今年首季交付量將介乎9.1萬至9.3萬輛，大升約317%至326%，總收入將介150億元至157億元，增加約129.1%至139.8%，並料今年交付量將翻一番。

冀海外銷售翻一番

小鵬汽車董事長及首席執行官何小鹏表示，去年第四季度公司創造了一系列亮眼的成績，大幅擴張在中國和全球智能電動汽車行業的市場份額，相信AI會驅動汽車行業加速實

現L3級和L4級自動駕駛。小鵬汽車副董事長及聯席總裁顧宏地則說，汽車毛利率進一步提高至10%，實現連續六個季度的持續改善，公司毛利率穩定在中雙位數水平，今年將會有更多強勁新品，有信心在堅持技術研發的同時，持續改善盈利水平和自由現金流。管理層表示，去年海外汽車銷售約兩萬輛，冀今年能翻一番。

小鵬去年第四季度汽車銷售收入為146.7億元，同比升20%，並較去年第三季度升66.8%，按年及按季增長乃交付量的增加所致。汽車毛利率為10%，高於2023年同期的4.1%，亦高於去年第三季度的8.6%。以去年全年計，總收入為408.7億元，上升33.2%，而汽車毛利率為8.3%，去年則為負1.6%。研發開支為64.6億元，增加22.4%。

截至去年底，現金及現金等價物、受限制現金、短期投資及定期存款為419.6億元，而2023年底為457億元，而截至2024年9月30日為357.5億元。同時，小鵬汽車的實體銷售網絡共有690間門店，覆蓋226個城市，小鵬汽車自營充電站網絡達至1920座充電站。

小鵬管理層預期，今年首季交付量將達9.3萬輛，大升3.2倍。



林新強倡設「律師法團」制 促進發展

【大公報訊】國家「十四五」規劃確立香港發展「八大中心」，亞太區國際法律及爭議解決服務中心即為其中之一。昨日公布的一項調查發現，絕大多數香港本地律師事務所的規模太小，與中資企業之間的互相了解也不足，建議政府盡快落實「律師法團」執業模式，解決法律界現時面對的結構性問題。

代表法律界的立法會議員林新強昨日公布「中資企業使用香港法律服務意願調查研究」報告，冀協助業界探索發展新方向。

率領研究團隊的「一帶一路」國際合作香港中心暨大灣區香港中心研究總監王緝憲表示，中資企業在赴港上市和「出海」拓展業務時，對使用香港本地法律服務均有需求，不過，絕大多數香港本地律師事務所的規模太小，接近九成（88%）香港律師事務所少於5名

合夥人，接近一半的律師事務所更只有一名律師，限制了本地律師的發展，既難以與外資及中資律師事務所競爭，要獲得中資企業的青睞也相當困難。

林新強建議特區政府盡快引入全新經營模式，允許香港律師行以「律師法團」的模式執業，促進本地律師行合併、壯大，從根本環節解決行業面對的發展樽頸。



▲林新強（右二）與王緝憲（左二）昨日公布調查研究報告。大公報攝