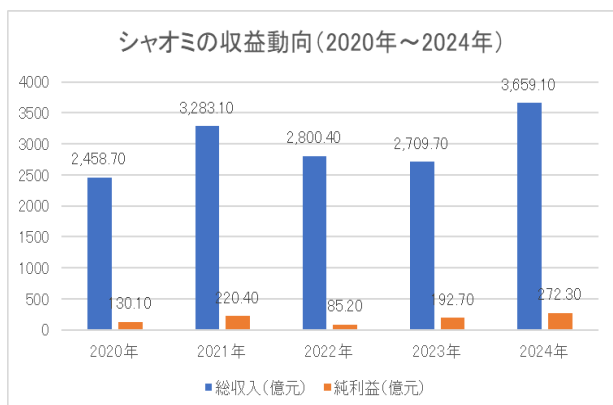


## 深 圳 レ ポ ー ト

## シャオミの2024年決算報告概要

2025年3月18日、小米(シャオミ)グループは2024年の年次報告書を発表し、多くの主要指標が新記録を樹立した。シャオミ・グループの創業者で会長兼最高経営責任者(CEO)の雷軍(レイ・ジュン)氏は、マイクロブログで「史上最強の年次報告書」とする投稿を発表した。



- ◇ 年間総収入は前年比35%増の3,659億1,000万元に達し、初めて3,500億人民元の大台を突破;
- ◇ 調整後の純利益は272億3,000万元で、前年同期比41.3%増となり、収益性が大幅に改善した;
- ◇ 第4四半期は特に印象的で、売上高は1四半期で初めて1,000億元(1,090億元)を超え、前年同期比48.8%増と、2011年の株式公開以来、四半期ベースで最も速い伸び率を記録した。

この成長の主な要因は、スマートフォン事業の堅調な成長、IoTおよびライフスタイル消費財の爆発的な増加、新規事業スマートカーの急成長である。

増収の主な理由は、スマート電気自動車の納入台数の増加、中国本土市場におけるスマートフォンやIoT製品、特にハイエンドスマートフォンの販売の伸びなどである。従来、国内メーカーの収益は微々たるもので、ローエンドやミドルエンド市場に注力することがほとんどだったが、2024年、シャオミはハイエンド戦略を積極的に実施し、4,000～5,000元の価格帯で24.3%のシェアを獲得して1位となり、5,000～6,000元の価格帯でのシェアは9.7%に拡大した。

また、広告事業やスマートテレビなどの製品からの収益も大幅に増加した。売上原価の増加は、主にハイエンド製品の

売上増とスマート電気自動車の生産コスト上昇によるものである。

**コア事業について、携帯電話がトップ3で安定、IoTと自動車  
が新たな成長柱に**

| セグメンテーション                | 2024 年度収入(億元) |       |       | 2023 年度収入(億元) |        |
|--------------------------|---------------|-------|-------|---------------|--------|
|                          | 金額            | 比率    | 変動率   | 金額            | 比率     |
| モバイル xIoT                | 3,332         | 91.0% | 23.0% | 2,710         | 100.0% |
| スマートフォン                  | 1,918         | 52.4% | 21.8% | 1,575         | 58.1%  |
| IoT & 生活家電               | 1,041         | 28.5% | 30.0% | 801           | 29.6%  |
| インターネットサービス              | 341           | 9.3%  | 13.3% | 301           | 11.1%  |
| その他関連サービス                | 32            | 0.8%  | -3.0% | 33            | 1.2%   |
| スマート電気自動車および<br>その他革新的事業 | 328           | 9.0%  |       |               |        |
| 合計                       | 3,659         | 100%  | 35.0% | 2,710         | 100%   |

**スマートフォン:ハイエンド化の成果は出始め、世界シェアは  
堅調**

通年の売上高は1,918億元、前年比21.8%増、世界出荷台数は1億6,900万台(15.7%増)、市場シェアは13.8%に達し、18ヶ月連続で世界トップ3にランクイン、2024年には世界トップ3ベンダー(アップル、サムスン、シャオミ)の中で唯一成長を達成するブランドになる。

ハイエンド化戦略により、平均販売価格(ASP)は前年同期比5.2%増の1,138元となったが、ハードウェアコストの上昇により粗利率は12.6%と若干低下した。

国による補助金政策は携帯電話事業の成長の強力な起爆剤となり、即座に価格を刺激した。シャオミの携帯電話の1日当たりの販売台数は、政策前の4倍まで急速に上昇し、オフラインショップへのアクセスは55%増と大幅に増加した。

**IoT・生活家電:家電「全シリーズ」が成長を牽引**

通期の売上高は初めて1,000億元を超え、前年比30.0%増の1,041億元となった。特にスマート家電の業績が目覚ましく、エアコンは680万台(50%増)、冷蔵庫は270万台(30%増)、洗濯機は190万台(45%増)とそれぞれ過去最高の出荷台数を記録した。家電製品では、タブレット端末の出荷台数が前年比73.1%増となり、ウェアラブル端末やワイヤレスヘッドセットも総じて好調だった。

グローバル化が加速し、サービス・エコロジーがユーザーの密着度を高め(例:解体・配送・設置のワンストップ・サービスは、2024年6月にエアコンで開始して以来、年間を通じてテレビ、冷蔵庫、洗濯機、給湯器、スマート・ドアロックなど計6カテゴリーに拡大)、売上総利益率は20.26%に改善した。

#### スマートカー:高粗利と高損失の共存、2025年は転換期を迎える可能性

革新事業の売上高は328億元(うち自動車は321億元)、粗利益率は18.5%で、第4四半期には20.4%までさらに改善し、理想的な自動車のレベルに近づいた。

最初のモデルSU7は136,900台を販売したが、年間純損失は62億元(1台平均45,300元の損失)。生産能力増強(2025年目標35万台)と規模効果開放により、2025年には損益分岐点を達成する見込み。

| 期間      | 収入<br>(億元) | 売上原価<br>(億元) | 粗利益<br>(億元) | 期間経費<br>(億元) | 売上総<br>利益率 | 純利益<br>(億元) | 販売量<br>(台) | ASP<br>(元) |
|---------|------------|--------------|-------------|--------------|------------|-------------|------------|------------|
| 2024年Q3 | 97         | 80           | 17          | 34.65        | 17.5%      | -15         | 39,790     | 238,650    |
| 2024年Q4 | 167        | 133          | 34          | 42.24        | 20.4%      | -7          | 69,697     | 234,322    |
| 2024年度  | 328        | 267          | 61          | 133.94       | 18.6%      | -62         | 136,854    | 234,479    |

#### 自動車事業:「モデル作り」から生産能力へ

##### SU7シリーズは驚異的な商品となった

発売後9ヶ月で136,900台を納入、Ultraモデルの受注は72時間で19,000台を超え、需要が供給を上回り、北京の第2工場の拡張計画(年間生産能力は30万台に拡大する可能性がある)を推進した。

##### 技術投資とコスト最適化

第4四半期の単車損失は1万元に縮小(第2四半期は6.6万元)、粗利益率は20.4%まで改善し、TeslaとLi Autoに近づいた;

##### 将来のレイアウト

第2モデルYU7(SUV)が間もなく発売され、より大衆市場をターゲットとし、SU7の成功を再現することが期待される。

#### エコロジーの相乗効果と研究開発投資:長期的な障壁の構築

##### ユーザー規模とインターネットサービス

世界の月間ユーザー数7億200万人(9.5%増)、インターネットサービス売上高341億元(粗利益率76.6%)、売上高の9.3%しか占めていないが、粗利益の34%に貢献し、中核的な「Cash Cows」となっている。

##### R&D投資

年間R&D支出241億元(25.9%増)、21,000人以上のR&Dスタッフは、2025年には300億元を投資する計画であり、そのうちの25%はAI技術(HyperOSの再構築、スマートアシスタント「超級小愛」など)。

##### 「人と車と家のエコシステム」戦略

1,830万人のユーザーがAIoTプラットフォームを通じて5つ以上のデバイスに接続し(26.1%増)、消費者のこの部分は、将来の新製品や買い替えの購入で、シャオミのエコシステムの力で製品を選択する確率が高く、エコシステムの相乗効果は増加し続けている。

#### 課題と展望:ハイライトの下に隠れた懸念事項

##### 携帯電話ハイエンドのプレッシャー

ハイエンドモデルのASP成長は鈍化しており(3年間のCAGRはわずか3.68%)、ハードウェアコストのプレッシャーの下、粗利益率改善の余地は限られている。

##### 自動車事業の継続性テスト

2025年に35万台の納入を目指すには、生産能力とサプライチェーンによる強力なサポートが必要であり、市場競争は激化している(例えば、Li Auto、Xpeng、その他のライバルはイテレーションを加速させている)。

追加:財務報告の日はちょうど20万台目を配信し、3月18日現在、2025年は目標の35万台にまだ遠く、63,206台を配信されている。

##### 評価論争

現在の50倍のPEは、シャオミの生態と自動車事業に対する市場の高い期待と収益性の継続的な検証の必要性を反映している。

シャオミの2024年決算報告は、「携帯電話×AIoT」から「人・車・家のエコシステム」への変革の最初の成功を示している。自動車事業の急成長は第二の成長曲線となっただけでなく、携帯電話やIoT事業と相乗効果を発揮し、ユーザーの粘り強さとエコロジー価値を促進した。

今後、技術革新とコスト抑制、規模拡大をいかに両立させるかが、「史上最強」であり続けられるかどうかの鍵となるであろう。

## 漢陽科技 Yarbo——欧米の芝生に駆けるスマート・ガーデナー

|         |                                                |        |                                                                             |       |       |
|---------|------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------------|-------|-------|
| 社名      | 深圳汉阳科技有限公司                                     |        | 英語名                                                                         | Yarbo |       |
| 代表者     | 黄阳                                             | URL    | <a href="http://www.hanyangtech.cn/home">http://www.hanyangtech.cn/home</a> |       |       |
| 所在地     | 深圳市龙华区龙华街道清湖社区宝能科技园3、4、5栋5018                  |        |                                                                             |       |       |
| 売上(RMB) | -                                              | 従業員(人) | -                                                                           | 創業年   | 2015年 |
| 登録資本金   | 229.6025万人民币元                                  |        |                                                                             |       |       |
| サービス内容  | 産業用ロボット、インテリジェント制御部品の技術開発・販売、人工知能応用ソフトウェア開発など。 |        |                                                                             |       |       |

中国家庭が家の清潔さに高い基準を持つように、欧米家庭は芝生のきれいさに強いこだわりを持っている。そのため、ロボット掃除機の主な活躍の場は、リビングルームから屋外の芝生にまで広がっており、除雪、芝刈り、葉吹き、どれも手作業に取って代わることはできる。これらは中国ではまだニッチなニーズだが、芝生文化が浸透している欧米では、「スマート・ガーデナー」として注目されている。

「世界のインテリジェント芝刈りロボット市場調査報告書（2024年）」によると、この分野の市場規模は2023年の64億元から今後7年間で128億元に倍増し、年平均成長率は10%に達する。

深圳漢陽科技有限公司（以下、Yarbo）は、2015年に設立され、深センに本社を置き、ニューヨーク、香港、シンガポールにオフィスを構え、広東省惠州市と浙江省嘉善市に製造工場を持っている。Yarboは、消費者向けの庭整備ロボットの研究、開発、生産、販売に焦点を当てた革新的な技術企業であり、高品質の電動化、インテリジェント化、無人化された庭整備体験を提供することに尽力している。

創業以来、Yarboはオールシーズン、オールシーンに対応する「1+N」多機能製品設計のコンセプトを打ち出し、PMF（Product Market Fit）検証を完了し、世界初の民生用モジュール式庭口ロボットを発明し、初の民生用除雪ロボットを発売した。

#### 芝刈りロボット：知能的で効率的、正確な確な芝生ケア

全地形適応性に優れ、35°の斜面も楽に登ることができる。先進的なステレオビジョン技術を持ち、双眼カメラによる奥行き知覚情報を提供し、最大6TOPSの処理能力により、複雑なシーンでの自動境界認識、正確な視覚ナビゲーション、自動障害物マーキングを実現する。さらに、多機能芝刈り機でもあり、草打ちモジュールとエッジトリミングモジュールを取り付けることで、フェンス、石段、大きな樹木のほか、車道、歩道などの芝刈りニーズに対応し、庭に整然とした美しい芝生の景観を作り出すことができる。

#### 葉吹きロボット：効率的な清掃、ワンタッチ切り替え機能

中庭の落ち葉を素早く集中清掃し、人手による清掃の時間と体力を大幅に節約することができる。スマートナビゲーションシステムにより、中庭の経路を自律的に計画し、隅々まで落ち葉を清掃し、清潔で整頓された中庭環境を実現する。

#### 除雪ロボット：極限環境への適応、強力な除雪力

摂氏マイナス45度の低温でも作動し、バッテリーの自己発熱システムにより、バッテリーセルの温度は摂氏0度以上に保

たれ、安定した作動が保証される。1回の充電で、深さ2.5cm、最大550平方メートルの雪を除去し、毎秒1.3フィートの雪を除去し、作動中に最大12フィート離れた場所に雪を噴射するので、効果的に除去したエリアを再び覆うことを避けることができる。3つのビーコンと受信端末を設置し、APPで除雪エリアを設定することができ、さらにLIDARセンサーで障害物を正確に識別・回避することで、自律的な除雪を実現し、「巡回警備」や牽引サービスも担うことができ、非常に強力な機能となっている。

Yarboは最近、2億元のシリーズB資金調達完了を発表した。この資金調達ラウンドはYuantai Investment Partners Fundが主導し、有名な産業投資家や金融投資機関が投資した。今回の資金調達は、サプライチェーンと大量生産の納品レベルの改善、研究開発投資の増加、製品の最適化と更新の加速に使用される。同社は2022年から現在までに計6回の資金調達ラウンドを終えており、この実績はYarboに対する資本市場の高い評価を浮き彫りにするだけでなく、世界の庭口ロボット市場に新たな波を起こすことを示している。

2024年の世界技術地図において、中国のロボット産業は、「世界に向けて輸出する」ことを加速させている。ケータリング・デリバリーから工業生産まで、医療支援からスマートホームまで、消費者サービスから物流・倉庫管理まで、中国のロボットは至る所に存在している。今後もイノベーションを原動力に、よりスマートで、より便利で、より効率的な「中国智造」製品（中国のスマート製造）を世界のユーザーに提供していく。



## 中国も「インバウンド観光客」向けの 免税政策を全国で展開するか

日本全国各地で桜の花見シーズンは、インバウンド観光客で賑わっているようです。そんなインバウンド観光客向けに、「免税」、「TAX FREE」の看板を見かけることも珍しくなくなりました。

最近、中国でも「海外旅行者の購入物品における出国時税金還付『即時還付』サービス措置の全国展開に関する公告」(以下「公告」とする)を発表し、当該措置を全国に拡大するとしています。この税金は、流通税の一種で、日本の消費税に相当する付加価値税です。

公告の内容は、海外旅行者が中国の「即時還付」対象店舗(TaxFreeショップ)で免税対象物品を購入し、クレジットカードの事前承認手続きを完了すると、その場で還付金相当額を受け取ることができる制度です。旅行者が出国する際、税関が本人確認と免税対象物品を確認した後、還付代理機関が購入情報を審査して問題がなければ、直ちにクレジットカードの事前承認担保を解除され、出国時の税金還付手続きが完了します。

なお、気になる還付税率ですが、増値税の適用税率が13%の還付対象品目については、還付税率が11%となり、適用税率が9%の還付対象品目については、還付税率が8%となります。

ポストパンデミック時代において、世界中の観光業は徐々に回復しており、免税品に対する即時還付制度は、消費利便性を高め、観光客の購入意欲を刺激し、観光経済回復に寄与する期待が持たれています。

この「即時還付」の最大の特徴とメリットは、還付手続きを前倒し、海外旅行者が購入時に還付金を受け取れるため、還付による実益をより直接的に実感でき、還付金をその場で再消費に活用できる点にあります。公開データによると還付効率が10%向上すると、観光客の消費意欲は約5%-8%アップされるとのことでした。

今までは上海、北京、深センなどの地域でも一部の店舗のみでテスト運用を試みた制度が、今回の全国

唯来企業管理諮詢（深圳）有限公司  
副總經理

姜 香花

日本・中国専門の進出・撤退案件のエキスパート。  
現在はクロスボーダーM&Aも手がけている。日  
本人、中国人の気持ちを理解したコンサルティング  
に定評。中国事業再編・M&Aサービス担当。



展開により、訪中観光客はより多くの中国都市で便利なサービスを楽しむことができます。

一方、国際標準への対応と競争力向上も中国が目指しているところで、日本、韓国、EUなど多くの観光先進国では既に「即時還付」または効率的な還付サービスを実施しています。今回の新制度によって国際水準に合わせることで、煩雑な手続きによる還付断念を減らし、購入体験の競争力を高めることが期待できます。

なお、今話題になっているトランプ関税とは直接的関連性は薄いですが、より広範な米中経済対立の文脈で捉えると、中国が「外圧」に対し内需拡大に対応する構図の一端と言えるかも知れません。



深セン宝安海雅繽紛城のサービスカウンターに掲示された税金還付標識



深圳未来创新服务中心  
MIRAI Innovation Center Shenzhen

深圳市南山区粤海街道海天二路 19 号盈峰中心ビル 2301  
TEL:86-135-3089-3085  
<https://micsz.jp/>