

声音

IT 设备租赁迎机遇窗口期

访凌雄科技董事会主席胡祚雄

近期,国务院常务会议再次强调“发展循环经济”的重要性,要求建立全国统一的二手商品回收体系,强化再生资源加工利用。近年来,发展循环经济已经成为实现“双碳”目标的重要抓手。作为新兴和快速发展中的领域,IT 设备租赁业如何发展循环经济,成为外界关注的焦点。

2004 年时,IT 这个词在中国人心中还略显陌生。放眼深圳华强北

业务模式的蝶变

《中国经营报》:能否讲讲你的“第一桶金”。在赚到“第一桶金”之后,是什么契机让你想到 IT 设备租赁这个业务模式?

胡祚雄:我是 2001 年来到深圳。2004 年公司正式成立,主营电脑设备组装和二手电脑批发零售等。从二手电脑批发零售业务到租赁模式,也是我在偶然的机会中得到的启发。2006 年,一家来深圳参加高交会的企业需要十几台电脑,但只用一周的时间。这个时候我就在想,如果客户租电脑,押金一共 50000 元,一周的时间电脑还回来,退押金后支付租金 5000 元,如果电脑并未过多损坏,公司转手卖了还能再赚一笔,这其实算是一笔好生意。正是从这个时候开始,我开始逐步拓展 IT 设备租赁业务。

创业之初,我们的目标很简单,就是解决中小企业在 IT 设备购置与管理上的难题。中小企业的核心困扰就是一次性购买设备的高昂成本与设备管理缺乏灵活性,由此,我带领团队开创性地推出了设备免押金租赁服务,并提供配套的技术支持,提供了全新的 IT 设备获取方式。

《中国经营报》:随着市场化不断深入发展,租赁业也在蓬勃兴起。尤其是现在金融租赁、融资租赁都有雄厚的资本作为支撑,凌雄科技作为一家民营企业,公司的租赁模式如何立足占有市场?

胡祚雄:其实公司也经历了几次转型,我们构建的核心壁垒主要

跑通重资产运营模式

《中国经营报》:作为 DaaS 第一股,凌雄科技也面临毛利率承压问题,凌雄科技处于重资产赛道,如何平衡重资产和营收规模的问题?

胡祚雄:客户轻资产、轻运营的背后,凌雄科技承担了重资产、重运营的部分。但我认为在 DaaS 行业,这并非坏事,相反恰恰是我们构建的核心行业壁垒之一。重资金意味着赛道对入局者的资金要求非常高,重资产运营对 DaaS 服务商的运营能力也提出极高要求。凌雄科技跑通重资产运营模式的核心之一是持续的数字化建设。正如前面所说,依托数字化建设,凌雄科技已构建了覆盖采购、供应链物流、产品优化、设备管理、销售渠道管理、客户风险控制授信、客户信息安全管理以及财务管理等企业运营全流程的信息管理系统平台。比如我们研发的数字化供应链管

DaaS 行业迎机遇期

《中国经营报》:我们注意到,在《联合国气候变化框架公约》第二十九次缔约方大会上,你作为中国 DaaS 行业唯一代表受邀出席会议,并分享了企业实践成果。为什么作为一家 IT 设备租赁的企业能够走进联合国? 设备回收租赁的社会意义在哪儿?

胡祚雄:近年来,我国循环经济取得成果颇多。其实,最早进行循环经济的是环保企业,比如通过回收旧家电进行金属提炼。但实际上,很多企业并没有形成正向的循环机制。

我们通过 DaaS 模式,对二手 IT 设备进行回收再制造,让设备接着循环再使用起来。我们认为,每多回收一台 IT 设备,整个社会就减少了一台 IT 设备浪费;每多租赁一台

的电子设备销售市场,在很多生意人想着如何通过传统购买模式赚得第一桶金的时候,凌雄科技集团有限公司(小熊 U 租母公司,以下简称“凌雄科技”)已经在谋划更为划算的租赁模式。而当 IT 设备行业将目光转移到租赁模式时,凌雄科技又已经在创新打造全产业链生态闭环布局和全面推进数字化转型,并逐步成为中国首家打造数字化、多场景和闭环 DaaS(Device as a Ser-

vice,设备即服务)业务模式的公司,进而成功在香港联交所上市,成为中国 DaaS 行业第一股。

再将视角移向 DaaS 市场。近年来,在数字化浪潮之下,企业对电脑、打/复印机等 IT 设备全生命周期管理提出了全新需求。此外,在复杂的经济形势下,各大企业高度重视现金流,日常运营中对降本增效的 IT 设备全生命周期管理服务逐渐成为刚需。在此背景下,DaaS

包括:一方面,闭环的 DaaS 生态本身可以产生强大的协同效应,比如长短期的设备租赁服务的企业客户,可以根据不同阶段的不同需求和场景,相互转化。而细致周到的 IT 技术订阅服务会大大提高企业客户的使用体验,拉近与客户距离,增强与企业客户的黏性,帮助其他业务获客。另一方面,我们拥有相对完善且强大的回收再制造产业链,可以对设备订阅(租赁)服务起到较强的支撑和协同效应。此外,我们在行业内率先搭建了智能风控体系,公司常年保持很低的坏账率。

同时,还有腾讯、京东、联想等战略股东对我们的强力支持。以京东为例,与京东的深度协同,不仅给公司带来千万级企业客户的流量入口,也在仓储管理、物流和配送服务方面降低了公司的运营成本。而与腾讯深度协同,不仅可以让我们的 DaaS 解决方案惠及腾讯众创空间所有入驻企业,还可以通过腾讯会议 App,高效批量获得企业客户。此外,联想不仅确保公司的供应链需求得到优先供应和满足,还通过共享联想原厂设备+量身定制的尊享服务,从而提升企业客户对公司的信任度和忠诚度。

《中国经营报》:现在很多企业都在搞数字化,但是真正能够为企业所用的数字化并不多,更多的是“炒概念”。能否说说凌雄科技的 DaaS 模式服务到底能解决企业哪些实质问题?

理系统,能够实现 IT 设备的选择、采购、交付及仓储全过程的数字化,从而实时跟踪和掌握 IT 设备的原值、折旧及剩余价值预估。

《中国经营报》:凌雄科技是国内率先提出信用免押金租赁服务的公司,就不怕有风险吗? 这种风险如何规避?

胡祚雄:现在很多 IT 设备租赁公司仍然采取押金模式,凌雄科技是国内率先提出信用免押金租赁服务的公司,并且在国内最早建立了智能风控体系。这种智能风控通过在业务运营过程中,获取客户全生命周期数据和服务全生命周期数据,并利用多方位要素进行综合自动评估企业风险情况,从而为企业客户提供较低订阅(租赁)押金或订阅免押额度。同时,通过员工到访及回访客户的形式收集企业客户运营情况信息,帮助公司进

行风险评估,不仅提升了企业用户的体验,也降低了公司自身的业务风险。随着人工智能的发展,我们在智能风控这一环节持续引入和应用先进的 AI 技术,可以让客户更快速地得到信用审批,包括用人工智能审理合同,让服务效率得到进一步提升。

《中国经营报》:我们也注意到,虽然凌雄科技这些年发展速度可观,但是 DaaS 行业的发展仍面临诸多挑战。DaaS 模式市场认知度低、行业标准缺失等问题依旧严峻。对此,凌雄科技如何应对?

胡祚雄:相较于欧美成熟的市场,中国的 DaaS 市场渗透率约为 5%。DaaS 行业规范和成熟的重要基石是标准和信用。20 多年来,我们一方面坚持以专业服务培育市场,积累丰富行业经验与技术规范,同时,通过积极推动并深度参



胡祚雄:DaaS 模式服务最重要的价值,是最大程度地降低企业的运营成本,进而降低企业数字化转型的门槛。根据我们 20 多年的服务经验测算,与传统采购模式相比,DaaS 服务模式可帮助企业减少 97.4%的首期投入,在 3 年内将运营成本降低 10%—30%。

举个例子,购买一台普通新电脑大概需要 3000 元钱,如果企业采用租赁的模式,首期只需要支付 100 元钱的租金就能够拿到设备。这样就可以为企业首期减少 97%的

成本。同时,企业可以根据业务需求自行增减设备租赁量,灵活管理设备,进一步减轻现金流压力,企业不需要自己处理淘汰设备,也不必承担设备维护的成本。我们根据企业在不同场景下的设备使用需求,为企业提供定制化的设备租赁解决方案,并帮助企业定期更新设备,一方面提升企业的抗风险能力;另一方面让企业把有限的资金和精力投入到核心业务中去,专注于提升核心竞争力,以实现高质量发展。

与我国信用和标准化体系建设,为我国 DaaS 行业的标准化建设和高质量发展持续贡献力量。

2023 年 3 月,凌雄科技参与编制的两项国家标准《企业信用评价指标》《企业信用评价报告编制指南》先后发布和实施。同年 5 月,凌雄科技牵头成立了首个前瞻性行业研究智库“凌雄研究院”,并发布多个行业研究报告,为外界全面系统了解 DaaS 行业提供了核心通道。同年 12 月,凌雄科技联合赛迪研究院、中国中小企业协会发布国内首份《企业办公电脑租赁标准化发展报告》,对 DaaS 行业的规范健康发展具有重要指导作用。2024 年以来,凌雄科技牵头制定的全国团体标准《办公电脑回收再使用规范》已发布实施,并积极参与了多项即将发布实施的国家标准和行业标准,持续提升 DaaS 行业的标准化发展水平。

新”战略高效落地贡献积极力量。

《中国经营报》:公司提出,未来 10 年,凌雄科技要服务 100 万家企业,为 1000 万员工提供一台好用的设备。这是否是“夸下海口”,抑或如何实现这一目标?

胡祚雄:尽管我国 DaaS 行业目前的渗透率还比较低,但近年来,我们也可以看到,宏观经济中出现了诸多有助于 DaaS 行业发展的积极因素:一是我国市场主体数量持续稳步增长。数据显示,截止到 2024 年 9 月底,我国企业数量继续保持稳步增长,其中,我国登记注册的民营企业数量超过 5500 万户。不断增长的企业数量,为我国 DaaS 市场渗透率的进一步提升打造了良好的基本盘。二是重磅政策利好。《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动

方案》《关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》等重磅政策密集发布。这些政策的出台,将起到较好的牵引作用,强化政府和企业对 DaaS 服务的认知。三是企业降本增效诉求前所未有的旺盛,对 DaaS 服务的刚需性更强。

客观上,这些积极因素为 DaaS 行业创造了前所未有的机遇窗口期,我们相信公司也必将受益行业发展的红利以实现更好发展。同时,我们将始终坚持长期主义,坚守以服务好客户为中心的价值观,持续培育和发展新质生产力,积极融入最先进的 AI 技术,以提升核心业务整体运营效率和企业服务质效,进而提升企业核心竞争力,有能力帮助更多的企业实现降本增效和高质量发展。

老板秘籍



1 如何平衡重资产和营收规模的问题?

重资产、重运营在 DaaS 行业并非坏事,相反是我们构建的核心行业壁垒之一。重资金意味着赛道对入局者的资金要求非常高,重资产运营对 DaaS 服务商的运营能力也提出极高要求。凌雄科技跑通重资产运营模式的核心之一是持续的数字化建设。

凌雄科技已构建了覆盖采购、供应链物流、产品优化、设备管理、销售渠道管理、客户风险控制授信、客户信息安全管理以及财务管理等企业运营全流程的信息管理系统平台。

2 如何规避相关业务风险?

凌雄科技是国内率先提出信用免押金租赁服务的公司,并且在国内最早建立了智能风控体系。这种智能风控通过在业务运营过程中,获取客户全生命周期数据和服务全生命周期数据,并利用多方位要素进行综合自动评估企业风险情况,从而为企业客户提供较低订阅(租赁)押金或订阅免押额度。同时,通过员工到访及回访客户的形式收集企业客户运营情况信息,帮助公司进行风险评估。随着人工智能的发展,我们在智能风控这一环节持续引入和应用先进的 AI 技术。

深度

坚持长期主义才能做大做强做优

2022 年 11 月,凌雄科技正式在香港联交所主板上市,成为中国 DaaS 行业第一股。与此同时,凌雄科技也从小小的华强北柜台出发,一步步成长为行业的引领者。得益于多年来在服务创新和助企降本增效上的突出成果,凌雄科技先后被认定为国家中小企业公共服务示范平台和国家级专精特新“小巨人”企业,是目前 DaaS 行业唯一获此“双认证”的企业。此外,凌雄科技还是国家高新技术企业、第二批国家级服务业标准化试点(商贸流通专项)企业等,彰显了其在行业中的领先地位。

从小微企业到行业龙头,再到上市公司,凌雄科技发展的密码到底是什么? 这种经验又是否最重要的就是办企业的眼光。

当 20 多年前,华强北的生意人还在为市场的份额你争我抢时,凌雄科技已经看到,传统的 IT 设备购买模式存在一定的局限,租赁可以为行业提供一种更具性价比的设备获取方式。不过,凌雄科技并没有满足于长租、短租的业务模式,而是逐步形成了 DaaS 全产业链的闭环服务模式。DaaS 模式为企业提供更加多元化服务的同时,也帮助凌雄科技构

简历



胡祚雄

凌雄科技董事会主席,小熊 U 租创始人,中国中小企业协会副会长,深圳市商业联合会副会长。2001 年,离开湖北国企职位,胡祚雄南下深圳,从事 IT 销售工作。2008 年起,胡祚雄“跳出”华强北,开始做面向企业端的设备回收和分时租赁服务。同时,转型电脑租赁业务,成立北京、上海、广州等分公司。2013 年,胡祚雄到国外考察了回收和租赁业务,创立了“凌雄科技”。2022 年 11 月,凌雄科技在香港联交所主板上市。