

2023中国新租赁行业 白皮书

2024年6月

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系沙利文独立的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经沙利文事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，沙利文保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。沙利文开展的所有商业活动均使用“沙利文”的商号、商标，沙利文无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表沙利文开展商业活动。

白皮书摘要

弗若斯特沙利文咨询有限公司谨此发布《2023中国新租赁行业白皮书》。本报告旨在分析中国新租赁行业的发展现状、行业特点、驱动因素及未来发展趋势。

本报告从新租赁产业出发，具体分析了新租赁行业现状，阐述了中国新租赁行业市场规模及驱动因素，并展望了中国新租赁行业的未来发展趋势。

本报告所有图、表、文字中的数据均源自弗若斯特沙利文（北京）咨询有限公司，数据均采用四舍五入。

新租赁是一种新的消费和生活方式

关键词：生活方式、万物皆可租

新租赁经济是指商家通过线上自营模式或者第三方撮合模式，依托数字化技术，使得用户以信用免押的方式获得租赁物使用权的消费方式。

随着经济和社会的快速发展，特别是“千禧一代”消费观念的转变并成为消费主力，消费者不再追求拥有物品的传统观念，而是更加注重体验和使用的灵活性。租赁消费不再是一种经济的选择，而是一种环保、时尚、前卫的生活态度。新租赁消费模式正向着商家端“万物可租”，消费端“愿租万物”的商业形态迅速发展，涉及大众日常的消费、住宿、出行等各个方面。

信用体系是新租赁产业的“基础设施”

关键词：信用体系、支付体系

新租赁行业中，构建可靠的信用风控体系至关重要，它依托于人工智能、大数据、区块链技术、细化的信用评级机制及保险服务的融合应用，确保了交易的安全性和透明性。此外，新租赁经济的支付体系以无押金信用租赁为主要的表现形式，并结合灵活的租期计划和多元化的付款方式等组成支付解决方案。

新租赁顺应供给侧改革的潮流

关键词：供给侧改革、普惠中小微企业

租赁经济的发展符合供给侧改革的潮流，通过提供灵活的租赁方案，满足多样化的需求，促进了资源的有效配置和利用。特别是对于中小微企业而言，新租赁模式降低了企业进入市场的门槛，为其提供了更为便捷和经济的运营选择，进而扩大了中小微企业的发展机会。与此同时，租赁经济也在一定程度上缓解了过剩产能的问题，通过提高设备和资源的利用率，减少资源的浪费，实现更加可持续的生产方式。

中国新租赁市场正处于蓝海阶段

关键词：蓝海阶段、快速增长

新租赁经济正处于蓬勃发展的阶段，这主要得益于消费者对共享经济和绿色生活方式的日益接受和认可。随着这种认可度的提升，新租赁行业的市场规模将继续扩大，为经济发展注入新的活力和动力。中国新租赁行业市场规模按GMV计，2023年达152.7亿元；预计未来市场增幅明显，2024年至2028年间，中国新租赁市场预计将以80.3%的年复合增长率快速扩张。

目录

◆ 第一章——中国新租赁行业概览	7
◆ 新租赁概述	8
◆ 新租赁行业发展历程	13
◆ 新租赁行业发展现状	16
◆ 新租赁行业发展机遇	19
• 信用体系的建立及不断完善推动着新租赁行业的稳步发展	20
• 年轻化核心消费人口助力免押新租赁行业发展	21
• 绿色低碳的生活方式及国家政策的引导进一步推动新租赁行业发展	22
• 新租赁平台赋能商家：完善信用风控，降低风险，解决收租难题，提供全方位服务	23
• 新租赁平台通过多重方式为租赁双方提供信用背书，解决信息不对称，降低交易成本，释放租赁需求	24
• 中小微企业的蓬勃发展与新租赁行业双向赋能	25
◆ 新租赁行业市场规模	26
◆ 第二章——中国新租赁行业格局	29
◆ 新租赁行业产业链分析	30
◆ 新租赁行业生态体系	32
• 新租赁平台与其生态伙伴共同构建起完整的生态体系	33
• 信用风控体系是新租赁平台的根基	34
• 创新支付体系是新租赁平台的“基础设施”	35
• 新租赁行业需要创新供应链管理体系	36
• 新租赁平台创新营销体系，帮助商家增强市场影响力	37

目录

◆ 新租赁行业竞争格局	-----	38
◆ 第三章——中国新租赁行业发展趋势	-----	44
• 新租赁消费代表着一种新的消费模式和生活方式	-----	45
• 新租赁平台作为产业互联网，发挥市场资源配置作用	-----	46
• 新租赁经济拓展更广泛的应用场景和产品	-----	47
• 新租赁产业的信用风控体系至关重要	-----	48
• 新租赁行业亟待规范的行业标准	-----	49
◆ 第四章——中国新租赁行业最佳实践	-----	50
◆ 新租赁行业案例分析	-----	51
◆ 方法论	-----	56
◆ 法律声明	-----	57

CONTENTS

◆ Chapter I: Overview of New Leasing Market	7
◆ Brief Introduction of New Leasing	8
◆ Historical Development of New Leasing	13
◆ Current Status of New Leasing	16
◆ Market Drivers	19
• The Establishment and Continuous Improvement of the Credit System	20
• Younger Core Consumer Population	21
• Enhancing Environmental Awareness and Policy Guidance	22
• New Leasing Empowers Suppliers	23
• New Leasing Platform Provides Credit Endorsement for Both Leasing Parties	24
• Growth of SMEs	25
◆ Market Size of New Leasing Industry	26
◆ Chapter II: Landscape of New Leasing Industry	29
◆ Value Chain Analysis	30
◆ Industry Ecosystem	32
• The New Leasing Platform and Its Ecological Partners Jointly Build a Comprehensive Ecosystem	33

CONTENTS

• The Credit Risk Control System is the Foundation of the New Leasing Platform	-----	34
• Innovative Payment System is the Infrastructure of the New Leasing Platform	-----	35
• New Leasing Industry Needs Innovative Supply Chain Management System	-----	36
• New Leasing Platform Serves as an Innovative Marketing Tool	-----	37
◆ Competitive Landscape	-----	38
◆ Chapter III: Future Trends of New Leasing Industry	-----	44
• Representing a New Consumption Mode and Lifestyle	-----	45
• Playing the Role of Resource Allocation	-----	46
• Expanding the Application Scenarios and Product Range	-----	47
• Important Credit Risk Control System	-----	48
• Requiring Industry Standard	-----	49
◆ Chapter IV: The Best Practice in China's New Leasing Industry	-----	50
• Case Study	-----	51
◆ Methodology	-----	56
◆ Legal Statement	-----	57

第一章 ——

中国新租赁行业概览

核心洞察：

01

数字化及信用免押体系是新租赁经济的重要特点

新租赁经济是指平台通过线上自营模式或者第三方撮合模式，依托数字化技术，使得用户以信用免押的方式获得租赁物使用权的销售营销方式。数字化技术的应用是以区块链、大数据及人工智能等为核心，允许企业及消费者从选品、下单、续租、售后咨询等一系列操作都可以在线上完成。同时，商家通过接入如支付宝芝麻信用分、微信支付分等信用体系，用信用取代押金，以免押金的方式降低用户租用门槛吸引客户。

02

消费者观念转变推动新租赁行业迈向新世代

中国正逐步迈入第四消费时代，消费者日益重视品质与体验，并热衷于分享。在人口减少的时代背景下，共享、简约、理性、社会化的消费趋势崛起。消费者更注重消费体验和实用性，而非品牌和时尚。这一趋势催生了新租赁经济的崛起，特别是“以租代买”模式深受年轻消费者青睐。新租赁模式不仅为人们提供了一种更加灵活、便捷的消费选择，同时也促进了资源的有效利用和循环利用，与绿色低碳的发展理念高度契合。

03

新租赁市场正处于蓝海阶段，市场空间将进一步扩大

新租赁经济以其灵活的租赁方式和便利的服务逐渐打破传统租赁模式的局限性，受到越来越多消费者的青睐，新租赁市场的增长和想象空间远超传统租赁。得益于消费者对于共享经济和绿色生活方式的认可度提高，新租赁行业的市场规模将进一步扩大，为经济发展带来新的动力和活力。2024年至2028年间，中国新租赁市场预计将以80.3%的年复合增长率快速扩张。

Chap 1.1

新租赁行业概述



新租赁概述

□ 新租赁经济是基于数字化手段的信用免押租赁模式

新租赁经济是指平台通过线上自营模式或者第三方撮合模式，依托数字化技术，使得用户以信用免押的方式获得租赁物使用权的销售营销方式。数字化技术的应用是以区块链、大数据及人工智能等为核心，允许消费者及企业从选品、下单、续租、售后咨询等一系列操作都可以在线上完成。同时，商家通过接入如支付宝芝麻信用分、微信支付分等信用体系，用信用取代押金，以免押金的方式降低用户租用门槛吸引客户。

在年轻消费群体日益成为市场主导力量的当下，消费观念的深刻变革正推动着“以租代买”这一新租赁消费模式的兴起，这一模式正逐渐成为当代年轻人热衷的消费趋势和生活方式，他们更倾向于灵活的消费方式，而不是传统的所有权模式。新租赁经济的产品覆盖IT办公、家居家电、3C数码、母婴用品等多元生活领域，为用户提供了更加灵活多样的消费选择，满足了不同场景下的个性化需求。

新租赁场景

大数据 万物皆可租
人人租 信用租赁 以租代买
个性化 新租赁经济
透明化 数字化
信用大数据 芝麻信用 信用租赁
人人租 信用体系
消费潮流 信用免押租赁
信用免押租赁
个性化 信用大数据 信用体系
大数据 以租代买 新租赁经济
多样化 安全可靠 数字化 信用免押租赁
信用租赁 芝麻信用 人工智能
大数据 人工智能 风险控制
区块链 人工智能
多样化 信用大数据
风险控制 免押租赁



IT办公



家电家居



3C数码



母婴用品



出行



健康理疗



乐器影音



其他类目

■ 新租赁概述

□ 新租赁平台以自营或第三方模式，连接租赁双方

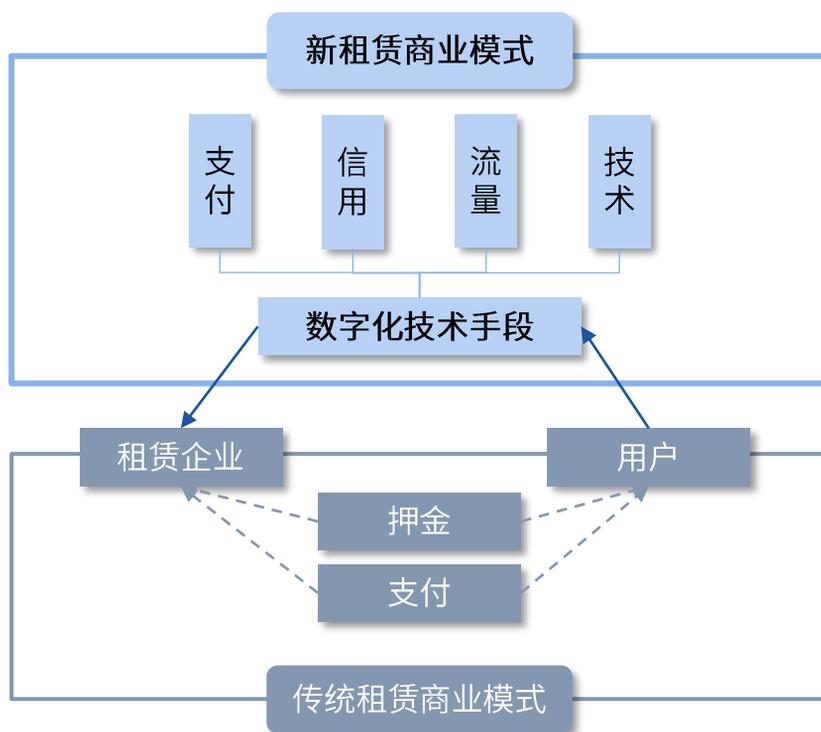
新租赁平台以自营或第三方模式，连接租赁双方，构建产业生态系统，向消费者提供信用免押的租赁服务，并向商家提供支付和流量导入等服务。

新租赁平台以先进的数字化交易手段和完善的风控体系，有效应对租赁行业中交易链路的复杂性，提高交易的效率和透明度。



中国新租赁商业模式与传统租赁商业模式分析

传统租赁的押金模式虽能为租赁企业提供风控保障，但对消费者来说具有时间价值和准入门槛，交易过程繁琐，抑制了租赁需求。新租赁模式以信用识别消费者违约风险，大幅降低了消费者的消费门槛，同时也降低了识别成本和交易成本，使租赁需求进一步释放。



来源：沙利文研究

■ 新租赁概述

□ 相较于传统租赁以押金的形式获取一定时期内的物品使用权，新租赁专注于数字化租赁，通过线上自营或第三方线上模式进行交易，免押金信用抵押低用户准入门槛是其最为显著的表征。

“新租赁”又被称为“信用租赁”，通过自建线上平台或通过第三方互联网平台连接用户，提供数字化赋能服务，以信用免押代替押金，满足用户各类租赁需求。新租赁行业按照业务类型主要分为To C个人业务和To B企业业务两大类。



➤ To C个人业务

新租赁行业中的个人业务是指面向个人消费者或者家庭用户，已经涵盖了多个领域如手机数码、生活家电、美妆个护、母婴健康、手表配饰、旅游出行等各个行业。未来，随着技术的不断创新和市场需求的不断扩大，个人业务将继续保持快速发展的势头，为消费者提供更加便捷、环保、经济的选择。



来源：沙利文研究

■ 新租赁概述



> To B 企业业务

新租赁行业中的To B业务，即面向企业或机构的租赁服务，处于快速发展阶段。随着企业对于设备、资产等资源的优化配置和成本控制的需求增加，以及对于轻资产运营的追求，To B业务逐渐成为新租赁行业的重要增长点。特别是在中小微企业蓬勃发展的背景下，新租赁模式降低了企业运营的门槛，使得中小微企业能够更轻松地获取所需设备和资源，从而加速业务的发展。

同时，新租赁与融资租赁不同，其重点不在于资产的所有权转移，而是在于为企业提供使用权和服务，从而满足其短期或长期的需求。这种灵活性和便利性使得企业可以根据实际需求灵活调整租赁周期和规模，避免了长期负债和资产折旧带来的压力，促进了企业的持续发展。

To B业务的服务领域更加专业化，涉及的设备和资产也更加复杂。例如，一些租赁服务提供商专门针对建筑机械、医疗设备、印刷设备等领域提供租赁服务，这些领域的专业性和技术性要求较高。

中国新租赁行业下游B端落地场景

中小企业日常办公	<ul style="list-style-type: none"> 企业内部办公 企业内部培训 企业直播会议 	游戏电竞	<ul style="list-style-type: none"> 电竞酒店 电竞主题游戏社
自媒体	<ul style="list-style-type: none"> 自媒体 直播带货 	校内信息化	<ul style="list-style-type: none"> 校内机房 电子教室 考试测评点
智慧零售	<ul style="list-style-type: none"> 家居设计体验馆 智慧线下零售店 	智慧医疗	<ul style="list-style-type: none"> 远程医疗援助 医院内部办公 社区门诊

来源：沙利文研究

Chap 1.2

新租赁行业发展历程



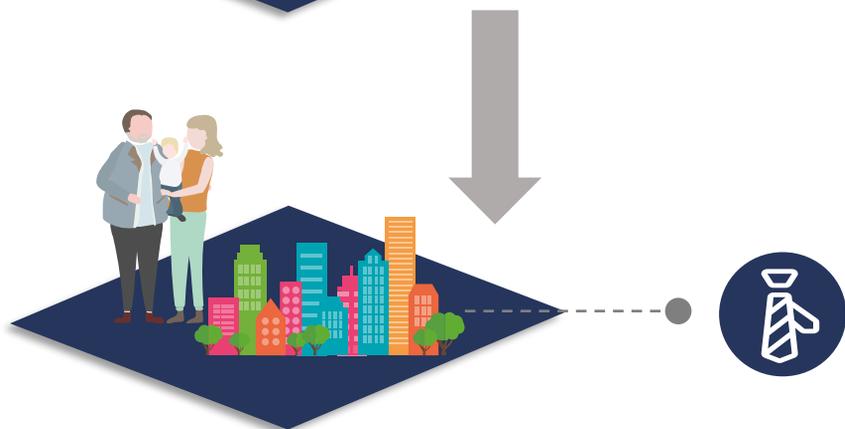
新租赁行业发展历程

□ 在第四消费时代，消费者更加关注品质、体验感，愿意分享，并注重环保；新租赁经济正是顺应这一消费趋势而生，“以租代买”成为众多年轻人的新生活方式



第一消费时代 (1912-1930)

- 在中国改革开放后的十年，60后成为消费主力，国家崛起并追求西方与高端消费，强调身份地位与私有主义。主要消费群体为富豪与少数中产。



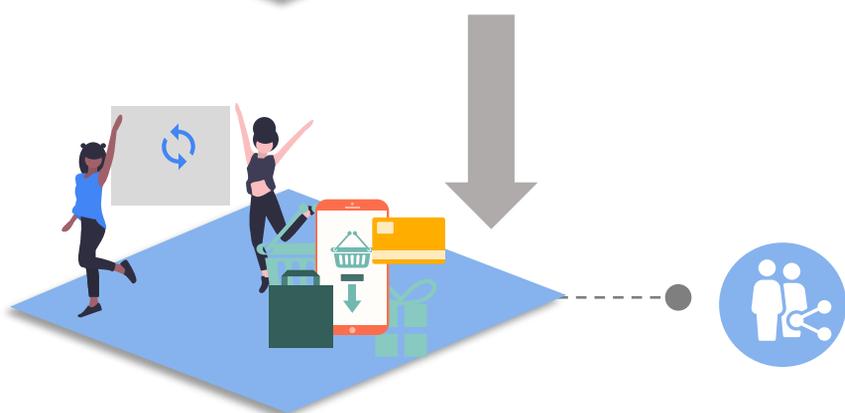
第二消费时代 (1950-1974)

- 在城市化进程加速时期，70后成为消费主力，购房热潮涌现。中产阶层崛起，强调家庭和社会责任，是重视家庭和社会的私有主义消费。



第三消费时代 (1975-2004)

- 在金融改革的背景下，消费取向转向欧美品牌和高级奢侈时尚，重视个人私有主义消费。2008年电商新零售崛起后，新中产和90后成为消费主力，重视个性化和国潮品牌。



第四消费时代 (2005-2034)

- 在人口减少的时代背景下，共享、简约、理性、社会化的消费趋势崛起。消费者更注重消费体验和实用性，而非品牌和时尚。主力消费人群呈现年轻化、个性化、多元化和细分化的特点。

来源：沙利文研究

新租赁行业发展历程

□ 新租赁发展历程概览

- 2015

1

 - 芝麻信用正式启动**

2015年1月18日，蚂蚁金服旗下的独立第三方征信机构芝麻信用正式推出，作为支付宝用户账户的重要组成部分，旨在为用户提供个人信用评分和信用体系。
- 2016

2

 - 人人租平台上线**

2016年6月，人人租平台上线。在接下来的几个月里，人人租迅速扩张，完成了第2000家租赁商认证。
 - 全国首个信用免押租赁项目上线**

2016年，来电科技CTO罗昌明应蚂蚁金服旗下芝麻信用邀请，携团队赴杭州共同开发“免押金租借”底层技术代码。
- 2017

4

 - 国家促进分享经济发展的指导性意见**

2017年，国家发改委发布了《关于促进分享经济发展的指导性意见》，该意见进一步取消或放宽资源提供者市场准入条件限制等要求，为分享经济发展打造公平竞争的市场环境。
- 2018

5

 - 国家发改委探索开展“信易租”支持守信创业团队发展**

2018年4月，国家发改委下发《关于探索开展“信易租”工作的通知》（以下简称《通知》），探索通过综合评价后，由信用服务机构联合租赁服务商和设备服务商向守信主体提供免押或者后付费的租赁服务，形成支持创新创业的新型信用产品和信用服务。
- 2019

6

 - 新租赁经济时代**

2019年随着以押金为核心、甚至为主要盈利模式的伪共享经济的退场，信用取代押金的新租赁经济成为行业趋势，降低了用户使用门槛和资金风险。
 - 国家加强信用服务行业监管**

2019年7月，国务院办公厅印发了《国务院办公厅关于加快推进社会信用体系建设构建以信用为基础的新型监管机制的指导意见》积极引导行业组织和信用服务机构协同监管，行业信用建设进入快速发展期。
- 2020

8

 - 微信支付分上线**

2020年6月，微信支付分上线，提供信用服务，包含共享租物免押金，出行交通先用后付、购物娱乐优惠先享、生活服务免预付费，住宿预订免押金，总共5大类1000多项服务
 - 新租赁行业格局基本确定**

在经过一系列的行业洗牌和市场竞争之后，行业格局逐渐明朗化。人人租等企业凭借其卓越的服务、技术创新和用户信任度，成为了行业的佼佼者。
- 2021

10

 - 中国互联网用户数突破10亿人**

2021年，中国互联网用户数破10亿，为共享经济新租赁行业奠定了庞大用户基础。这一规模意味着行业能触及更多潜在消费者，包括城市白领、大学生及小镇青年等。广泛的用户基础为行业带来巨大市场需求与发展潜力。
- 2023

11

 - 我国新租赁市场突破百亿规模**

2023年我国新租赁行业市场规模以GMV计，市场规模达152.7亿元。未来新租赁的场景将会逐步扩张，新租赁将成为未来人们消费模式的重要组成部分，市场规模有望突破千亿。
 - 教育、科技、卫生健康等领域开展设备租赁试点**

2023年10月21日，广东省人民政府办公厅发布《广东省人民政府办公厅关于印发在我省教育、科技、卫生健康等领域开展设备租赁试点工作方案的通知》。通知提出相关机构通过财政性资金取得且通过租赁方式不影响公共服务供给的设备原则上均纳入租赁范围。
- 2024

12

 - 国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》**

2023年3月7日，国务院印发了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》（简称《行动方案》），推进重点行业设备更新改造，加快建筑和市政基础设施领域设备更新，支持交通运输设备和老旧农业机械更新，提升教育文旅医疗设备水平。此行动方案的印发为设备租赁行业带来重大发展机遇。

Chap 1.3

新租赁行业发展现状



新租赁行业发展现状

新租赁行业发展现状

新租赁，作为新经济和新零售领域的一种创新形式，虽然目前仍处于快速发展的初级阶段，但其巨大的潜力和广阔的前景已经引起了广泛的关注。在经济全球化的大背景下，特别是在后疫情时代，随着商家销售营销模式的转变，消费者需求的变化，在技术驱动下，伴随着个人和小微信用体系的建立和完善，“万物皆可租”的新租赁时代正悄然到来。

面对消费者的偏好，中国特色的消费社会催生了新租赁市场，市场上的租赁品可以划分为四个维度：低频高价耐用消费品，时尚性消费品，家庭式场景类耐用消费品，和便民式服务型耐用消费品。

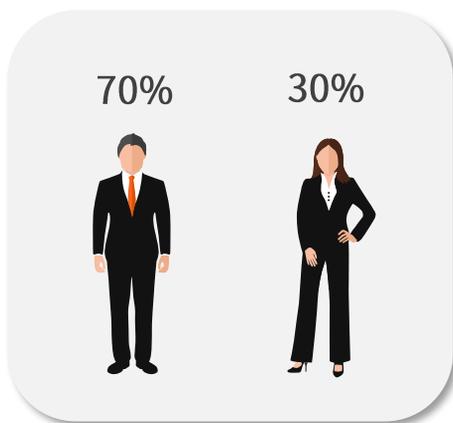
□ C端发展现状

新租赁经济的消费群体主要为年轻消费者。新一代年轻消费群体是推动新租赁经济发展的重要力量，他们成长在互联网高度发达的时代，对于新鲜、便捷、个性化的消费方式有着极高的接受度和需求。同时，他们也热衷于兴趣消费，愿意为自己的兴趣爱好买单。这种消费观念与新型租赁经济的模式高度契合。此外，年轻消费者还具备强烈的环保意识，他们倾向于选择绿色低碳的消费方式。新型租赁经济以其“使用而不拥有”及循环利用资源的特点，正好符合这一消费趋势，使得年轻消费者更加倾向于选择新租赁经济消费。

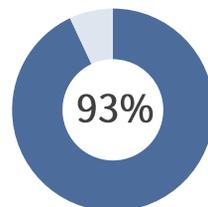
新租赁模式的兴起，不仅为人们提供了一种更加灵活、便捷的消费选择，同时也促进了资源的有效利用和循环利用，与绿色低碳的发展理念高度契合。未来，随着技术的不断进步和市场的深入开拓，新租赁经济有望在推动经济社会可持续发展方面发挥更加重要的作用。

➤ C端用户概览

新租赁的用户男女比例大致为7:3，其中用户年龄主要集中在18-38岁的中青年群体。这些用户大多数来自一线和二线城市，特别是广东、浙江和江苏等省份的用户数量较多。



18-38岁用户占比



新租赁行业发展现状

新租赁行业发展现状

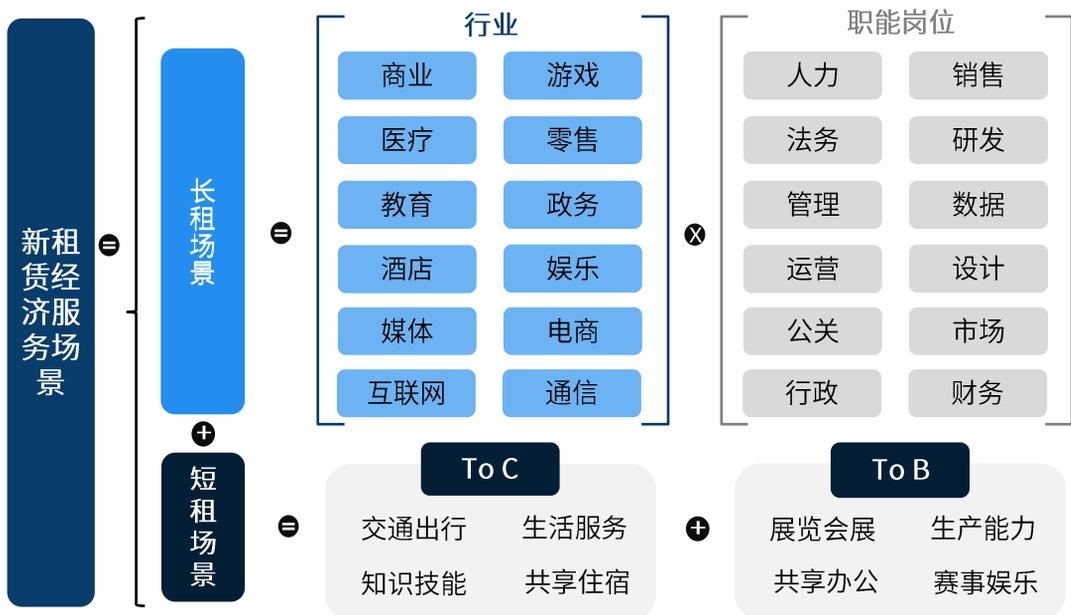
□ B端发展现状

B端市场中，不同行业、不同规模的企业需求显著各异。目前，新租赁行业在B端市场主要聚焦于办公设备租赁，客户以中小型企业占据主导地位。近年来，中国中小微企业虽发展迅速，但生命周期相对短暂，发展充满不确定性。因此，采用以租代买的模式，不仅可避免企业因一次性购买而引发的巨大现金流压力，提升资产运用的灵活性，更能省去后续的设备管理与维护成本，实现轻资产运营的目标。

□ 新租赁经济凭借灵活的商业模式，广泛适用于各行业，既可以满足随用随还的设备短租需求，也可以满足经常性业务的长租需求

长租通常满足的是经常性业务需求，如企业的办公需求，因此长租更强调服务的全面性、可定制化性。长租模式下的信用风险更小。

短租除了解决To B的企业非经常性业务需求，还包括To C的需求，内容更为丰富，但资源分散，需要更完善的平台服务和信用管理。



Chap 1.4

新租赁行业发展机遇



■ 新租赁行业发展机遇

□ 信用体系的建立及不断完善推动新租赁行业的稳步发展

信用体系的建立使新租赁行业完成了从“0”到“1”的跨越。首先，在商业模式上，传统的租赁行业往往依赖于押金作为信任担保，这种方式不仅增加了用户的经济负担，也限制了行业的发展速度。然而，随着信用体系的逐步构建，租赁企业开始积极探索信用免押模式，通过设定合理的信用门槛分数，有效区分潜在用户的信用状况，进而通过免押金的方式显著降低了用户参与门槛。

同时，用户也不再需要担心押金的安全问题，也无需承担额外的经济压力。信用体系的建设也使得用户在享受租赁服务时更加便捷和高效，提升了整体的用户体验。

社会信用体系的建立使信用值比押金更有约束力，如今在酒店、房屋短租、民宿、汽车租赁、共享单车、便民物品、农业设备租赁等各行业都渗透着芝麻信用提供的免押金场景服务。这一变革使得租赁行业更加灵活和高效，也吸引了更多用户的参与。

此外，在风险控制上，信用体系为商家提供了更加科学、精准的风险评估工具。通过对用户的信用记录、行为数据等进行深入分析，商家可以更准确地判断用户的履约能力和潜在风险，从而制定更加合理的风险控制策略。这不仅降低了企业的坏账风险，也提高了整个行业的稳健性。



■ 新租赁行业发展机遇

□ 年轻化核心消费人口助力免押新租赁行业发展

年轻消费群体的崛起对信用免押租赁行业的发展起到了关键的推动作用。这一群体独特的消费观念和习惯使他们成为新消费模式的积极拥趸。他们乐于接受新鲜事物，追求便捷、高效和个性化的消费体验，而新租赁模式正好满足了这些需求。

年轻消费者普遍具有较高的信用意识，注重个人信用记录，善于利用信用评分来享受更多便利。信用免押租赁正是基于信用体系运作，通过信用评估确定租赁资格，与年轻消费者的信用观念高度契合，使他们更容易接受并乐于使用这种新租赁方式。

此外，年轻消费者追求便捷高效的消费体验，不愿在繁琐的押金流程上浪费时间。信用免押模式简化了租赁流程，降低了使用门槛，使他们能更快速地获得所需物品或服务。

基于当下的经济环境，年轻消费者更偏向于“以租代买”的灵活消费方式。与此同时，年轻消费者的消费观念正在发生深刻变化。他们摒弃了“想买就买”和“只选最贵”的盲目消费态度，转向以理性和务实为核心的“精致抠”消费态度。他们更注重实际体验感和情感需求，步入第四消费时代，重视商品品质和体验感，乐于分享消费体验。

随着年轻消费群体规模的不断扩大和影响力的提升，新租赁行业有望在未来实现更加快速和稳健的发展。



■ 新租赁行业发展机遇

□ 绿色低碳的生活方式及国家政策的引导进一步推动新租赁行业发展

年轻人越来越注重绿色低碳的生活方式，开始重新评估自己的消费行为和习惯。他们更倾向于选择那些低碳、可持续的产品和服务，而不是仅仅关注价格或品牌。新租赁模式有效促进了资源的合理循环利用。在传统的购买模式下，许多物品在使用一段时间后可能就被闲置或丢弃，造成资源的极大浪费。而租赁模式也鼓励消费者更加珍惜和合理使用物品，当不再需要时，可以将其归还给商家，供其他人继续使用。这不仅延长了物品的使用寿命，也减少了不必要的工业生产，从而降低了能源碳排放。

随着国家“双碳”目标的明确提出，我国经济发展正经历着一场全面而深刻的绿色转型。在这一进程中，绿色技术创新作为绿色低碳发展的核心驱动力，其重要性愈发凸显。新租赁经济，作为绿色新技术创新的重要代表，不仅具备推动绿色低碳生产生活方式的潜力，而且在实现碳达峰、碳中和目标中扮演着至关重要的角色。它的广泛应用与实践，不仅展现了绿色发展的广阔前景，也为我国实现经济社会的可持续发展注入了新动力。



■ 新租赁行业发展机遇

□ 新租赁平台赋能商家：完善信用风控，降低风险，解决收租难题，提供全方位服务

新租赁平台通过全链路数字化技术，可以为商家提供精细化、智能化的租赁管理服务。这包括线上化的租赁合同签订、租金收取、租期管理、设备维护等全流程服务，大大提高了租赁管理的效率和便捷性。同时，平台还可以通过大数据分析，帮助商家优化租赁策略，提高设备利用率和盈利能力。此外，新租赁平台利用区块链、大数据和人工智能等技术，对潜在用户进行全面的信用评估。

这包括但不限于用户的历史信用记录、支付能力、经营状况等多个维度。通过这些评估，平台能够更准确地判断用户的信用状况，从而为商家提供更为可靠的用户选择。平台不仅在租赁前进行信用评估，还在租赁期间持续监控用户的信用状况。一旦发现异常或潜在风险，如租金支付延迟、经营状况恶化等，平台会立即向商家发出预警，以便及时采取措施降低风险。



■ 新租赁行业发展机遇

□ 新租赁平台通过多重方式为租赁双方提供信用背书，解决信息不对称，降低交易成本，释放租赁需求

新租赁平台通过对每一位租赁用户进行全面的风险评估，涵盖个人基本信息、信用记录、支付能力等多方面的考察，并进行身份验证以确保用户信息的真实性和可靠性。这种严格的风险评估机制使商家能够更加信任用户的信用状况，从而减少了信息不对称的风险。

根据风险评估结果，符合条件的用户可以享受免押金服务，无需支付高额押金即可租赁所需物品，从而降低了租赁门槛。这种服务模式有效地解决了商家和用户押金问题上的信息不对称，为双方带来了便利和信任。

此外，新租赁平台还通过线上化、标准化的租赁流程实现了租赁信息的透明化。商家和用户可以清晰地了解租赁的各个环节，包括租金、租期、租赁条件等，进一步减少了信息不对称的可能性，提升了整个租赁流程的效率和透明度。

平台利用大数据和人工智能技术，智能地推荐和匹配用户与商家的需求。这使得商家能够更快地找到合适的用户，用户也更容易找到符合自己需求的租赁物品，降低了双方的搜索成本和交易成本。

通过线上化和自动化的运营模式，新租赁平台降低了租赁渠道的运营成本，提高了运营效率。这使得平台可以为用户提供更优惠的租赁价格，进一步释放租赁消费需求。



■ 新租赁行业发展机遇

□ 中小企业的蓬勃发展与新租赁行业双向赋能

中小微企业快速发展壮大，是中国数量最大、最具活力的企业群体，专精特新“小巨人”企业也在不断激发涌现。截至2022年末，我国中小微企业数量已达5,200万户，同比2018年末增长51%。随着中小微企业数量及规模的扩大，IT办公设备产业将借势而进，进而推动新租赁行业的发展。

中小微企业通常面临信用评估难的问题。随着新租赁行业的发展，这些企业可以通过参与租赁活动来积累信用记录，进一步完善个人信用体系。这将有助于提高中小微企业整体的信用水平，为新租赁行业的健康发展提供支撑。

另外，中小微企业的规模相对较小，采购量通常不大，这可能导致它们在面对大型设备商时缺乏议价能力。大型设备商往往更愿意与采购量大的大型企业合作，从而可能忽视中小微企业的需求。中小微企业的资金状况也可能限制其采购渠道。由于资金有限，它们可能无法一次性支付大额的采购费用，这使得一些需要预付货款或全款支付的采购渠道变得不可行。因此，中小微企业更偏向于采用租赁模式。

中小企业由于其经营特性，往往呈现出存续时间短、大量设立但又较快关停的状况。这种不稳定的经营状态使得中小微企业在资金运作和资产管理方面面临诸多挑战。因此，为了降低初始投入成本，提高资产使用的灵活性，并减少因设备更新换代带来的损失，中小微企业更倾向于采用租赁模式来置办办公设备。

通过新租赁进行“以租代采”，能够更高效地实现企业降本增效。以租代采模式不仅帮助企业大幅减少初始采购投入，释放现金流，从而确保核心业务的稳定发展，还使企业能够根据实际需求灵活选择租赁服务。这种定制化的服务方式不仅降低了人力成本，还减轻了库存管理压力。同时，新租赁模式通过提高资产利用效率，有效减少了资产的闲置和沉没成本，进一步降低了固定成本对企业的负担，让企业在成本控制方面获得了显著的优化和增强。

Chap 1.5

新租赁行业市场规模



■ 新租赁行业市场规模

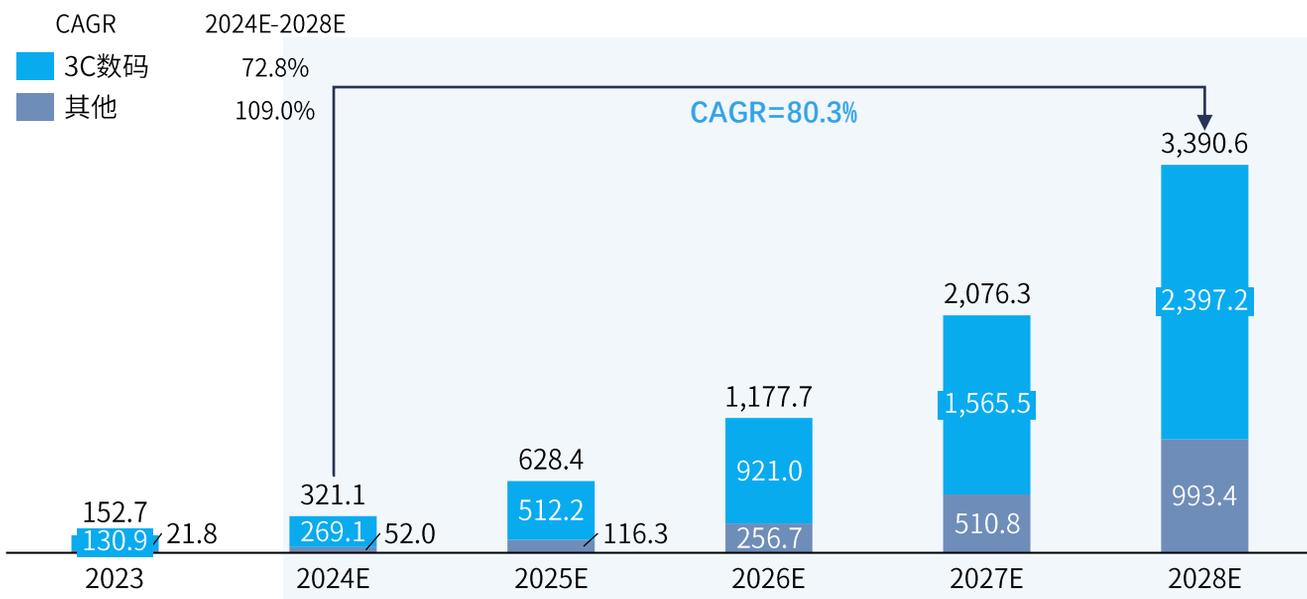
□ 新租赁市场正处于蓝海阶段，市场空间将进一步扩大

新租赁经济以其灵活的租赁方式和便利的服务逐渐打破传统租赁模式的局限性，受到越来越多消费者的青睐，新租赁市场的增长和想象空间远超传统租赁。从家庭电器到智能设备，从汽车到办公设备，新租赁经济的覆盖范围不断扩大，满足了人们对于多样化、便捷化消费的需求。随着新租赁行业场景和品类的不断扩展，预计将有更多企业加入该行业。此外，得益于消费者对于共享经济和绿色生活方式的认可度提高，新租赁行业的市场规模将进一步扩大，为经济发展带来新的动力和活力。

➢ 新租赁场景将不断拓展和渗透，出行、家居生活等场景的渗透率将进一步提升

目前，新租赁市场主要以3C数码产品为主。然而，随着新租赁经济的不断发展和普及，未来新租赁的场景将会逐步扩张，包括出行、家居生活等场景的渗透率将进一步增长。新租赁场景的不断拓展和渗透将驱动行业规模的进一步扩大，为整个经济注入新的活力。随着人们对租赁方式的认知不断提升，新租赁经济将成为未来消费模式的重要组成部分，为人们的生活带来更多便利和选择。

中国新租赁行业市场规模及预测，按GMV计，按场景划分，2023-2028E，亿元



注：3C数码包括：电脑、平板电脑、手机、智能可穿戴设备、VR/AR设备等；其他包括：家居生活产品（如母婴产品、养老产品、生活家电）、乐器影音产品（如无人机、摄影装备）、出行产品（如新能源车、平衡车）等。

来源：沙利文研究

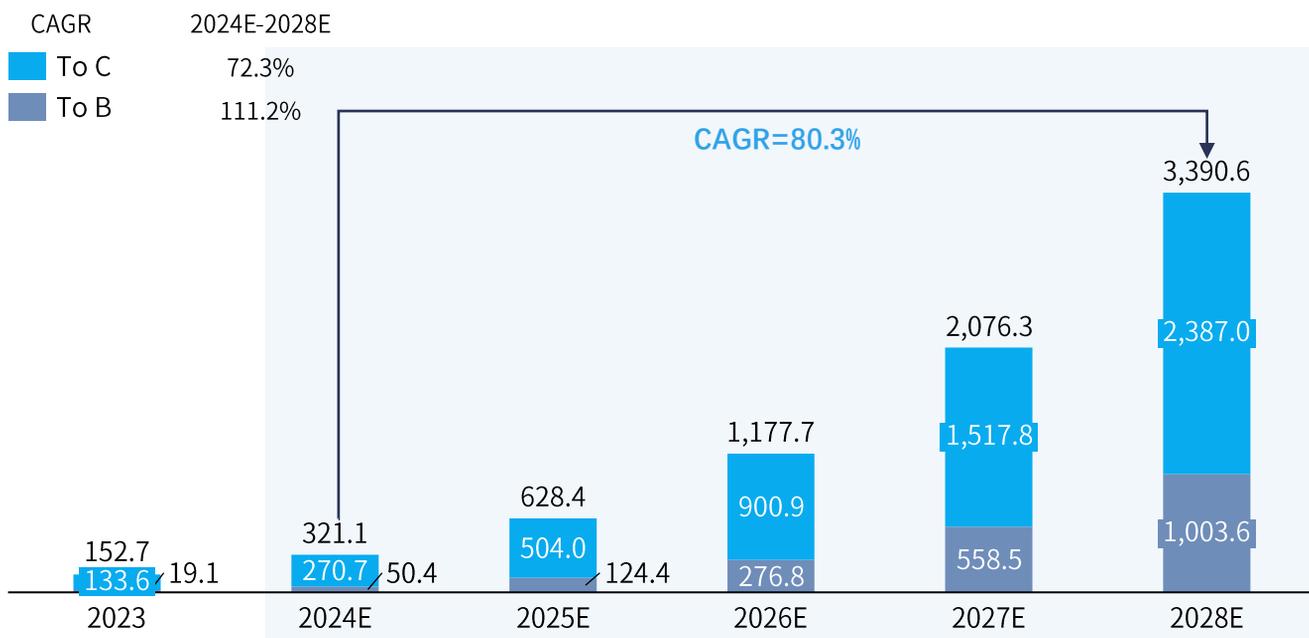
■ 新租赁行业市场规模

➤ To C和To B将呈现双轨并行的发展态势

当前，按照新租赁行业GMV来看，市场主要以To C（面向消费者）为主导，未来预计To C和To B（面向企业）都将保持高速增长。To C市场受益于人们对“租享生活”方式的认可。与此同时，To B市场也将迎来新的增长机遇，尤其是在中小微企业快速增长、新租赁场景不断涌现的背景下。例如，直播租赁设备、展会租赁服务等租赁场景为企业提供了更加灵活和经济的解决方案，将成为To B市场增长的重要驱动力。这些新兴的租赁服务不仅能够降低企业的运营成本，还能够提高企业的灵活性和效率，促进企业更好地应对市场变化和 demand 波动。

因此，未来新租赁市场将呈现出To C和To B双轨并行的发展态势，为整个行业带来更加丰富和多样化的发展机遇。

中国新租赁行业市场规模及预测，按GMV计，按商业类型划分，2023-2028E，亿元



第二章 ——

中国新租赁行业格局

核心洞察：

01 新租赁平台打通上下游需求，实现租赁链路的畅通

新租赁行业正展现出产业互联网平台的显著优势，通过创新的供应链服务，赋能上游商家，并实现了多方资源的高效集成，不仅促进了产品和服务的多样化，还实现了供应链的全面优化。借助新租赁平台，供应链各个环节得以更紧密地协作和协同，从而提高整个行业的运营效率和响应速度。同时，借助完善的平台服务，新租赁平台向广泛的客户群体提供全新的租赁消费体验。

02 新租赁行业的发展需要各生态伙伴的协作

在新租赁行业，核心要素不仅是新租赁平台本身，还包括其生态合作伙伴。平台和合作伙伴，共同构建起一个健全的信用体系、物流体系、技术体系。新租赁平台通过与合作伙伴的联动，不仅增强了自身的服务、信用评估和风险管理能力，还为整个租赁过程提供了更加安全和便捷的租赁解决方案。

03 信用体系是新租赁平台的“基础设施”

新租赁行业中，构建可靠的信用风控体系至关重要，它依托于人工智能、大数据、区块链技术、细化的信用评级机制及保险服务的融合应用，确保了交易的安全性和透明性。通过丰富用户信用数据和先进的风险评估模型，新租赁平台能够进行更为精准的信用评估，实现了对租赁交易风险的有效预测和控制。此外，新租赁平台的支付体系以无押金信用租赁为主要的表现形式，并结合灵活的租期计划和多元化的付款方式等组成支付解决方案。

Chap 2.1

新租赁行业产业链



新租赁行业产业链

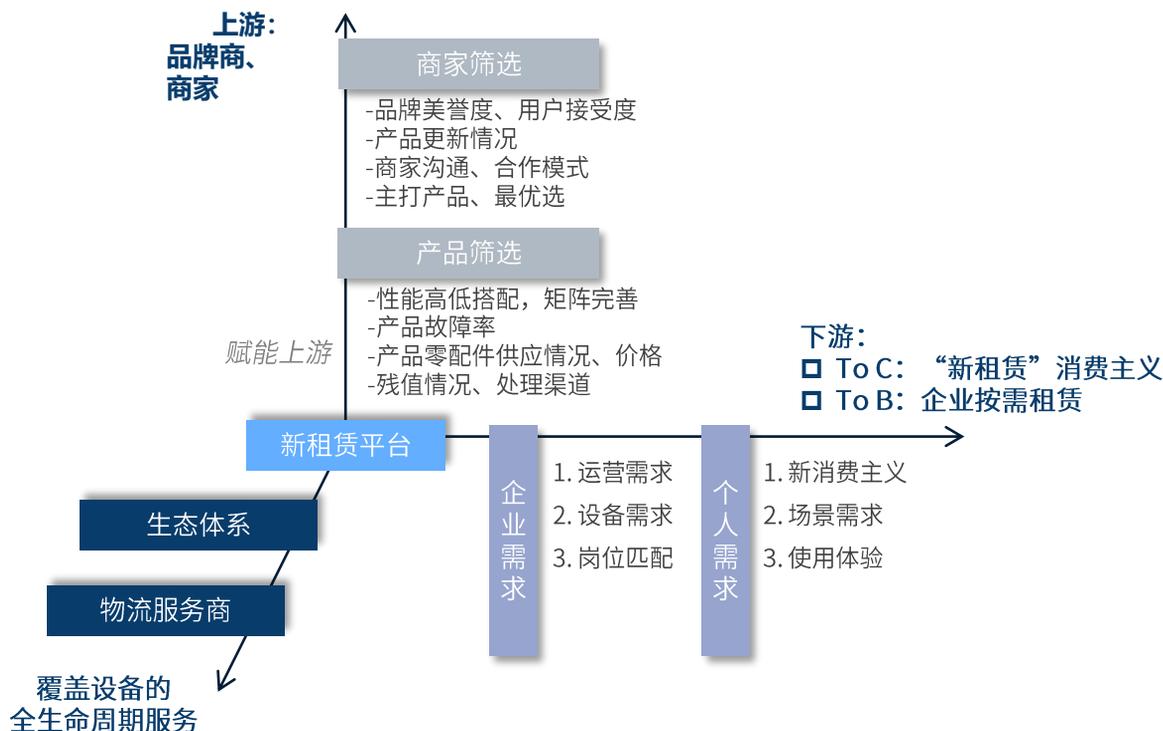
□ 新租赁行业正重塑传统的消费和运营模式

新租赁行业正展现出产业互联网的显著优势，通过创新的供应链服务，赋能上游商家，并实现了多方资源的高效集成。通过整合上游的产品资源和下游的市场需求，新租赁平台将产品资源与市场需求有效打通，实现了租赁链路的畅通和供应链的高效运作。在这个过程中，平台不仅优化了租赁服务，简化了交易流程，还提供个性化定制的服务方案，以更好满足用户的需求。这种全链条的赋能不仅提高了整个链路的响应速度和灵活性，使租赁服务更加迅速高效，同时也降低了运营成本，进一步提升了整体服务质量，为用户带来更加便捷、优质的租赁体验。整体而言，新租赁行业正在重塑传统的消费和运营模式，为企业和个人用户带来了更多的选择和便利。

➤ 新租赁平台赋能商家，创新商业模式

第三方平台新租赁平台为上游商家开拓新的商业模式，并提供技术支持、数字营销等服务。这种合作关系不仅帮助商家更好适应新租赁经济的发展趋势，还为其拓展市场提供了更多机会和可能性。通过共享资源和互相支持，新租赁平台与上游商家之间建立了互利共赢的合作关系，共同推动新租赁行业的不断发展。

中国新租赁行业产业链



来源：沙利文研究

Chap 2.2

新租赁行业生态体系



新租赁行业生态

□ 新租赁平台与其生态伙伴共同构建起完整的生态体系

在新租赁行业的中游环节，核心要素不仅是新租赁平台本身，还包括其生态合作伙伴。平台和合作伙伴，如支付宝等金融科技公司，共同构建起一个健全的信用体系、物流体系、技术体系。新租赁平台通过与合作伙伴的联动，不仅增强了自身的服务、信用评估和风险管理能力，还为整个租赁过程提供了更加安全和便捷的租赁解决方案。这种中游的协同合作极大地提升了整个行业的服务质量和运营效率，为企业和个人用户带来了更多的便利和选择，同时也推动了整个新租赁经济模式的发展和成熟。

➤ 新租赁行业的发展需要各生态伙伴的协作

新租赁行业的生态系统涵盖了多个关键要素，包括信用风控体系、支付体系、供应链管理体系和营销体系。在这个生态系统中，信用风控体系通过建立完善的信用评估和风险管理机制，确保了租赁交易的安全可靠性。支付体系则提供了多样化、便捷的支付方式，满足用户的不同需求，促进了交易的顺利进行。供应链管理体系则通过供应链管理、交易流程管理等措施，提高了供应链的效率和灵活性，保障了产品的及时交付和服务质量。营销体系则通过精准的市场定位和广泛的推广渠道，增强品牌影响力，吸引更多用户和品牌方参与到租赁市场中。这些生态系统的有机协作，为新租赁行业的发展提供了坚实的基础，推动了行业不断向前发展。

中国新租赁行业生态



■ 新租赁行业生态

□ 信用风控体系是新租赁平台的根基

新租赁行业中，构建可靠的信用风控体系至关重要，它依托于人工智能、大数据、区块链技术、细化的信用评级机制及保险服务的融合应用，确保了交易的安全性和透明性。通过丰富用户信用数据和先进的风险评估模型，新租赁平台能够进行更为精准的信用评估，实现了对租赁交易风险的有效预测和控制，保障商家的安全。同时，通过与阿里巴巴、腾讯等重要合作伙伴的紧密合作，新租赁平台显著加强了风险管理能力和交易安全性。此外，合作还涉及到了风险缓解措施的共同开发，包括但不限于引入保险产品，为用户和交易提供额外的保护层。这样的合作不仅为新租赁经济的健康发展提供了坚实的技术和数据基础，也为消费者和商家创造了一个更加安全、透明的租赁环境。

➤ 信用体系的建立

新租赁平台通过积累用户行为数据、交易记录、支付历史等关键信息，建立庞大的数据库，并通过人工智能、大数据等先进技术，构建精准的用户信用评分模型。此外，通过与阿里巴巴、腾讯等企业合作，新租赁行业能够利用生态企业先进的风控技术，建立更加科学和精准的信用体系。信用体系的建立可以帮助平台更好地评估用户的信用状况，实现精细化的风险控制。同时，信用体系还鼓励用户保持良好的信用记录，促进了整个租赁市场的健康发展。

➤ 区块链技术的引入

通过引入区块链技术，为新租赁行业提供了透明、不可篡改的交易记录和信用信息管理。区块链的应用确保了租赁交易的安全性和可靠性，降低了交易欺诈的风险。此外，区块链技术的引入还有助于优化租赁资产的管理流程，提高资产流转的效率和透明度，从而为新租赁模式提供了坚实的技术支持。

➤ 保险机制的融合

新租赁行业的风控体系中还融合了保险机制，以提供更全面的风险保障。通过与保险公司的合作，为租赁交易提供了保险支持，如交易保险、信用保障保险等，这些保险产品可以有效覆盖租赁过程中可能出现的各种风险。保险机制的引入不仅增强了用户和商家的信心，也为新租赁行业提供了额外的安全网。



■ 新租赁行业生态

□ 创新支付体系是新租赁平台的“基础设施”

新租赁平台的支付体系以无押金信用租赁为主要的表现形式，并结合灵活的租期计划和多元化的付款方式等组成支付解决方案。支付体系的创新不仅使得租赁过程更加便捷和灵活，还大幅降低了用户的经济负担，尤其是通过信用体系支持的无押金租赁，为用户提供了更加低门槛和高自由度的租赁体验。同时，定制化的支付计划和优惠奖励机制进一步增强了用户粘性，激励了良好的信用行为，推动了整个市场的正向发展。

在背后，支付体系创新和信用管理策略，不仅展现了新租赁行业对技术创新和用户需求深度理解的能力，也体现了行业对促进市场透明度、公平性和可持续发展的承诺。随着这些支付和信用管理机制的不断完善和推广，新租赁行业将为用户提供更多的便利和价值，同时为行业的健康和长期发展奠定坚实的基础。

➤ 免押信用支付是新租赁行业的基础形式

基于信用体系的建立，新租赁平台提供基于用户信用评价的租赁服务。这种模式下，用户无需支付传统的押金即可租赁所需的商品或服务，从而降低了用户的入门门槛，使租赁过程变得更加便捷和灵活。此外，无押金租赁还简化了租赁流程，提高了交易的效率，从用户下单到开始使用的时间大大缩短，进一步提升了用户满意度。免押租赁模式建立了一种正向激励的机制，也鼓励用户保持和提升自己的信用等级。

➤ 灵活的支付方案进一步提高支付的灵活性和便利性

支付方案的核心在于提供多样化的支付选择和优化的财务安排，满足不同消费者的需求。例如，除了免押金分期支付租金，平台还引入订阅模式支付等多种模式。每种方案都旨在提高支付的灵活性和便利性，降低用户的经济门槛，促进更广泛的市场接受度。灵活的支付方案对于新租赁行业的意义远不止于提供更多的支付选项，它们还促进了消费者行为的变革，鼓励更多用户尝试和接受租赁作为一种新的消费模式。随着更多创新支付方案的推出和应用，预计新租赁行业将进一步扩大其市场影响力，为消费者带来更加丰富多彩的租赁体验，同时为行业参与者创造更大的商业价值和增长潜力。



■ 新租赁行业生态

□ 新租赁行业需要创新供应链管理体系

新租赁行业的供应链管理体系是一个关键性而复杂的系统，涵盖了从产品供应到租后管理的全流程。通过整合各方资源和运用技术手段，供应链管理体系实现了供应链的优化和高效管理。其中，通过与物流公司合作实现了高效的配送网络和物流运输服务，为产品的及时配送提供了有力支持。同时，采用租后管理工具和提供SaaS软件服务，为商家和用户提供了全方位的租赁服务和支撑。通过数据分析和持续优化，供应链管理体系不断适应市场变化和用户需求，提升了运营效率和用户体验。

➤ 租后管理工具

租后管理工具包括订单管理系统、客户服务平台、维修和售后支持等功能，旨在提供全方位的租后服务。通过这些工具，平台能够实时跟踪订单状态、处理用户反馈和投诉，以及管理产品的维修和保养，从而提升用户满意度和品牌忠诚度。

➤ SaaS服务

为商家提供SaaS软件服务是新租赁行业创新供应链管理体系的一个重要表现。软件平台提供了商家所需的各种工具和功能，包括订单管理、库存管理、销售分析等，帮助商家提高运营效率和管理水平。通过这些软件服务，商家能够更好地理解市场需求和用户反馈，优化产品设计和供应链布局。



来源：沙利文研究

■ 新租赁行业生态

□ 新租赁平台创新营销体系，帮助商家增强市场影响力

在新租赁经济模式下，新租赁平台不仅作为营销工具和流量入口促进了自身的增长，同时也为上游厂商提供了新的租赁商业模式方案，这一战略有效增加了上游品牌的曝光和推广，显著提升了市场认知度。这种营销体系的构建，基于对市场需求的深刻理解和对新消费趋势的准确把握，使得平台能够为上游厂商设计和实施高效的营销策略。

通过整合和优化资源，新租赁平台能够为上游厂商提供定制化的推广方案，利用大数据分析和精准营销技术，将厂商的产品和服务直接推介给目标消费者。这种方式不仅提高了营销活动的转化率，也降低了厂商的市场推广成本。同时，平台的流量入口作用为上游厂商带来了持续的用户关注和访问，进一步增强了品牌的市场影响力。



份额

更大的市场份额



流量

更快的流量导入



模式

更灵活的商业模式



Chap 2.3

新租赁行业竞争格局



■ 新租赁行业商业模式

电商巨头进驻新租赁行业时间轴

2015年1月



2018年1月



2020年10月



阿里巴巴推出芝麻信用。通过建立和完善信用评级体系，芝麻信用为租赁行业带来了更加稳定和可靠的信用背书，给新租赁行业的发展创造了基础。

淘宝租赁正式上线，三星、海尔、衣二三、蓝拓等超200个租赁业务提供商在其上推出官方租赁业务。

京东企业租赁频道上线，企业用户可通过京东APP进行办公设备租赁选品、下单支付等。

➤ 新租赁平台弥补传统电商的不足，为消费者提供更多的选择

随着新租赁经济的兴起，新租赁平台弥补了传统电商的不足。传统电商主要侧重于产品的销售，而新租赁平台则提供了一种更加灵活和经济的消费选择。这种新兴的租赁模式使得消费者可以根据实际需求临时租赁所需的产品，而无需购买。因此，新租赁平台在满足消费者需求的同时，也为企业提供了更广阔的市场空间，特别是针对那些无法或不愿意购买产品的消费者群体。这种新的商业模式为电子商务行业注入了新的活力，推动了整个电商行业的发展。

➤ 新租赁平台的成功不仅在于技术创新和供应链管理，更在于营销策略、品牌建设以及信用风控体系的健全

新租赁平台的成功需要多方面的要素。首先是技术创新，包括先进的信息技术和互联网平台，为租赁流程的数字化和智能化提供了坚实基础。其次是强大的供应链管理能力，有效整合上游生产商和下游市场需求，保障产品的丰富性和供应的稳定性。另外，租赁平台的营销策略和品牌建设也至关重要，通过精准的市场定位和差异化竞争战略，吸引了大量用户和商家的关注和信赖。最重要的是建立健全的信用风控体系，借助区块链技术等手段，以及信用生态合作伙伴，有效规避信用风险，提升交易的安全性和可靠性。

新租赁行业商业模式

不同商业模式的平台在运营策略和发展路径上具有较大差异

新租赁平台的商业模式主要可分为自营模式和第三方模式两种形式。这两种商业模式在运营方式、盈利模式和风险承担方面存在一些差异。第三方模式中，平台作为中介，连接消费者和商家，提供相关服务并收取服务费或佣金。第三方平台的核心能力之一在于其严格的信用审核，这一步骤是确保交易安全的关键；相比之下，一些第三方平台仅提供导流和撮合服务，因此其在保障交易安全和提供可靠服务方面的价值相对较低。自营模式中，平台自己拥有和运营产品，直接面向消费者提供租赁服务，并承担更多的运营和管理责任。

此外，平台在租赁的产品上也存在差异。一些租赁平台专注于特定领域，如为用户提供手机设备的租赁服务；而另一些平台则是全品类租赁，涵盖了更广泛的产品范围，从家电到数码设备，甚至包括家具等各种商品的租赁服务。相对而言，全品类租赁平台对企业的运营要求更高。因为涵盖了更广泛的产品范围，平台需要更复杂的供应链管理、库存管理和物流配送系统，以确保各类产品的及时供应和高效运作。此外，全品类平台还需要具备更强大的用户服务和售后支持能力，以满足用户对不同种类产品的租赁需求，并提供优质的使用体验。

□ 自营模式

自营模式下的平台盈利更直接，通常通过租金收入来实现，自营模式下的平台拥有更多的控制权和责任，可以直接管理和优化产品质量和服务体验。但自营模式的租赁平台通常承担更大的库存和运营风险，因为他们直接拥有和管理产品的库存，并且需要承担与之相关的成本，同时自营平台需要承担违约风险和成本。由于需要承担更多的成本和风险，自营模式的租赁平台通常毛利率低于第三方平台。

□ 第三方模式

在第三方模式中，平台主要扮演着撮合交易和提供服务的角色，而不直接拥有产品，因此风险相对较低。第三方模式下，平台可以通过收取服务费用或佣金来实现盈利。第三方平台往往具有更强的服务能力，包括为商家提供技术支持、订单管理和数字营销等服务。作为中介平台，第三方模式的租赁平台通常专注于建立强大的技术平台和服务体系，以支持商家的租赁业务。第三方模式下，违约风险由平台或商家承担。

新租赁行业商业模式

第三方模式



自营模式



来源：沙利文研究

新租赁行业商业模式

□ 新租赁经济的商业模式展现出巨大发展活力与潜力

“新租赁”利用“互联网+”，创造众多新业态，展现出巨大发展活力与潜力。租赁经济的核心价值在于可使用户以较低的价格使用或整合供给方的资源，使供给侧与需求侧同时获得经济收益。

随着移动互联网技术高速发展，租赁经济作为高效利用社会资源的商业模式，可降低市场进入门槛的同时释放社会资源的潜在效益，并提升其流动效率。



□ B2C/C2C模式

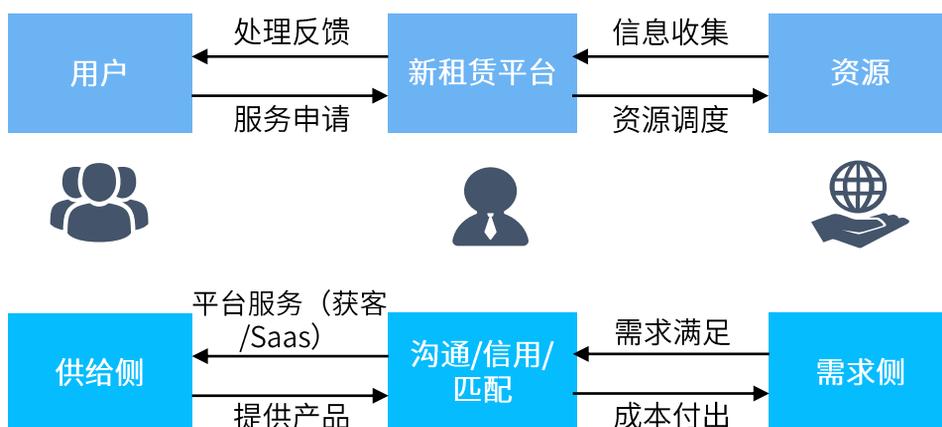
目前虽然B2C市场是新租赁行业的主流，但C2C市场未来可期。大部分人缺少对于闲置的处理方案，但部分人通过在线二手平台转售闲置物品的消费者，已经养成了通过互联网进行C2C交易磋商的习惯。随着电商行业和居民消费水平的迅速发展，社区居民对于多样化、高效的消费需求也在不断增长。因此，让身边的闲置物品在需要时发挥应有的作用，实现物尽其用，C2C租赁市场有着广阔的发展前景。



□ 长租/短租模式

新租赁平台采取差异化的定价策略，短期租赁通常会设定较高的费用，以反映商品的短期使用成本和供需关系。相比之下，长期租赁则往往享有费用减免或折扣等优惠政策，以吸引用户选择长期租赁。因为长期租赁不仅能够稳定企业的现金流，还能够降低商品周转成本和维护费用，从而提高整体利润水平。手机等高频消费品类更多采用长租模式，产品更新换代较快，长租模式能够提供更灵活的租赁方案，以更低的成本享受到最新的手机技术和服。而无人机、新能源汽车等低频场景的消费品类则更多采用短租模式，消费者可根据需要灵活租用设备。

新租赁行业商业模式



来源：沙利文研究

新租赁行业竞争格局

人人租于中国新租赁市场中处于领先地位

中国新租赁行业的竞争格局呈现出市场集中度高且“长尾”效应显著的特点，随着行业的不断发展，头部企业有望凭借其优质的服务和品牌影响力进一步扩大其市场份额。

截至2023年，人人租以GMV计，在市场中处于领先地位，且与其他玩家拉开显著差距。头部企业凭借其品牌影响力、优质的服务以及创新的经营模式，有望进一步巩固领先地位，并通过不断的优化，引领整个行业向更加健康和规范的方向发展。而长尾市场中大量的小规模企业，将为新租赁市场注入勃勃生机和活力。

中国新租赁行业竞争格局，按GMV计，亿元，2023

公司	GMV (亿元)	模式	品类
人人租 <small>信用免押 租享生活</small>	~57	第三方模式	全品类
公司A	~13	自营+ 第三方模式	3C数码
公司B	~9	自营+ 第三方模式	3C数码
公司C	~8	自营+ 第三方模式	3C数码
公司D	~7	自营+ 第三方模式	3C数码

注：（1）公司A成立于2016年，是一个以手机租赁为主的信用租赁平台。
（2）公司B成立于2019年，是一3C数码互联网信用租赁平台。
（3）公司C成立于2014年，致力于打造区块链技术信用免押租赁平台。
（4）公司D成立于2017年，专注提供数码产品租赁、消费分期等业务。

来源：专家访谈、沙利文研究

新租赁行业竞争格局

□ 市场长尾效应显著，头部企业用户基数将进一步增长

截至2023年，人人租以MAU计，在市场中处于领先地位。同时，爱租机紧随其后。随着消费者数量的增加，人人租及其他头部企业的MAU有望进一步增长。这一趋势反映了消费者对新租赁模式的认可和接受程度的提高，同时也表明了头部企业在市场中的竞争优势和影响力。随着行业的不断发展和市场的扩大，头部企业有望继续保持其领先地位，并通过不断创新和提升服务质量，吸引更多的用户进入其平台，进一步巩固其在行业中的地位。

中国新租赁行业竞争格局，按MAU计，百万，2023

公司	MAU (百万)	模式	品类
人人租 <small>信用免押 租享生活</small>	~13.2	第三方模式	全品类
公司A	~8.0	自营+ 第三方模式	3C数码
公司B	~4.8	自营+ 第三方模式	3C数码
公司C	~3.2	自营+ 第三方模式	3C数码
公司D	~2.8	自营+ 第三方模式	3C数码

注：(1) 公司A成立于2016年，是一个以手机租赁为主的信用租赁平台。
 (2) 公司B成立于2019年，是一3C数码互联网信用租赁平台。
 (3) 公司C成立于2014年，致力于打造区块链技术信用免押租赁平台。
 (4) 公司D成立于2017年，专注提供数码产品租赁、消费分期等业务。

来源：专家访谈、沙利文研究

第三章

中国新租赁行业发展趋势

核心洞察：

01 新租赁消费代表着一种新的消费模式和生活方式

随着经济和社会的快速发展，特别是年轻消费者观念的转变，消费者不再追求拥有物品的传统观念，而是更加注重体验和使用的灵活性。租赁消费不再是一种经济的选择，而是一种环保、时尚、前卫的生活态度。新租赁消费模式正向着商家端“万物可租”，消费端“愿租万物”的商业形态迅速发展，涉及大众日常的消费、住宿、出行等各个方面。

02 新租赁平台发挥平台特性，促进各产业协作和融合

平台的核心功能在于其能够将供应方和需求方有效连接，提供一个共享的、互动的、多边的市场环境，形成一个相互依存的网络，允许用户和生产者在平台上相互作用，共同创造价值。在新租赁经济中，这意味着不同的资产和服务可以更高效地被租赁和使用，从而降低成本，提高便利性。

03 新租赁行业亟待规范的行业标准

随着新租赁经济的快速发展，行业对统一标准的需求日益迫切。明确的标准能够帮助规范市场行为，提高透明度，同时也是提升行业整体服务水平和市场信任的关键。标准化可以涉及到租赁价格、服务质量、残值回收、产品维护、回收流程以及用户信用评估等多个方面，对于推动行业的可持续发展至关重要。在这一背景下，行业的头部企业开始积极主导行业标准的制定。

■ 新租赁行业发展趋势

□ 新租赁消费代表着一种新的消费模式和生活方式

随着经济和社会的快速发展，特别是“千禧一代”消费观念的转变并成为消费主力，消费者不再追求拥有物品的传统观念，而是更加注重体验和使用的灵活性。租赁消费不再是一种经济的选择，而是一种环保、时尚、前卫的生活态度。新租赁消费模式正向着商家端“万物可租”，消费端“愿租万物”的商业形态迅速发展，涉及大众日常的消费、住宿、出行等各个方面。



➤ 商家端：“万物可租”的市场扩张

为了适应新租赁经济，新租赁平台不断创新其商业模式，包括短期租赁、订阅服务、定制化服务等，旨在提高用户粘性和品牌忠诚度。这种转型意味着从高价值商品到日常消费品，企业都可以通过新租赁提高库存周转率、降低持有成本。

此外，新租赁平台还积极整合和创新技术，如使用大数据和人工智能来优化库存管理和个性化服务，同时物联网技术的应用使得远程监控、维护和更新租赁产品成为可能。在可持续发展和循环经济方面，企业更注重产品耐用性和维修便利性，新租赁模式有助于推动产品再利用和循环使用。

➤ 消费端：“愿租万物”的消费心态

对于消费者而言，新租赁消费代表了一种更灵活、更符合个性化需求的生活方式。尤其是对年轻一代消费者来说，租赁不再仅仅是一种经济选择，更是一种生活态度的体现。他们更倾向于体验和使用最新的产品和服务，而不必承担完全拥有的高昂成本和为残值买单。这种“愿租万物”的心态，反映了当代消费者对灵活性、便利性和可持续性的追求。消费者对“即时”和“按需”服务的需求增长，也促使租赁市场向更加细分化和个性化的方向发展。数字化平台的发展使得租赁流程更加便捷，从在线选择到支付再到物流服务，所有环节都在追求高效和便利。

■ 新租赁行业发展趋势

□ 新租赁平台作为产业互联网，发挥市场资源配置作用

在新租赁经济中，租赁平台不仅仅是交易的中介方，更是推动产业跨界融合和创新的重要力量。区别于消费互联网，产业互联网平台通过打造一个多元化的服务生态系统，正在加速平台与各个产业的深度融合，促进各产业的发展。

平台的核心功能在于其能够将供应方和需求方有效连接，提供一个共享的、互动的、多边的市场环境，形成一个相互依存的网络，允许用户和生产者在平台上相互作用，共同创造价值。此外，通过平台信用审核和履约能力跟踪，用户可以更加信任和依赖平台，确保交易的安全性和可靠性，进一步促进了交易的顺利进行，加强了平台的可持续发展和竞争力。在新租赁经济中，这意味着不同的资产和服务可以更高效地被租赁和使用，从而降低成本，提高便利性。

传统消费互联网最大的特点是卖商品，环节短，与产品制造、产业链集群、市场发展趋势都无关。因此，未来消费互联网的增速将逐步放缓。而产业互联网是基于互联网技术和生态，对各个垂直产业的产业链和内部的价值链进行重塑和改造，从而形成新的互联网生态和形态。新租赁平台不仅仅是消费平台，更将逐渐向产业互联网发展，利用信息技术与互联网平台，充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用，实现互联网与传统产业深度融合。



新租赁平台通过促进不同行业间的协作和融合，打破了传统行业边界。新租赁经济中的平台可以将制造业、服务业和零售业紧密结合，创造全新的业务生态。这种跨界合作不仅提升了行业效率，也催生了新的市场机会。此外，平台不仅提供传统的租赁服务，还引入了如短期租赁、长期租赁、订阅服务等多样化模式。模式的多样性满足了不同消费者

群体的需求，同时也为企业开拓了新的收入渠道。

新租赁平台不仅为大型企业提供了扩展市场的机会，也为中小企业和新进入者打开了门槛较低的市场通道。这种竞争环境将倒逼传统企业重新考虑其商业策略和市场定位。

■ 新租赁行业发展趋势

□ 新租赁经济拓展更广泛的应用场景和产品

随着新租赁经济的深入发展，其应用场景正在迅速扩展，涵盖了从传统行业到新兴市场的广泛领域。这一趋势不仅标志着租赁模式的多样化，也反映了消费者需求的日益细分和多元化。在这种背景下，租赁产品的种类和服务正在不断创新和扩展，以适应市场的变化和消费者的新期待。

➤ 应用场景的拓展显示出新租赁经济的灵活性和适应性

随着新租赁经济的不断发展，它的应用场景正在迅速扩展到更为广泛和多元的领域，包括养老、教育、直播电商、出行等领域。这些新兴领域的加入不仅丰富了租赁经济的内涵，也为各行各业带来了创新的商业模式和服务方式。

在养老领域，新租赁经济的应用正在改变传统的养老服务模式。通过租赁而非购买养老设施和辅助工具，可以为老年人提供更为灵活和经济的生活选择。这种模式有助于减轻老年人及其家庭的经济负担，同时保证他们能享受最适合的养老服务和产品。

在出行领域，随着全国新能源汽车保有量突破2,041万辆，消费者对新能源汽车的出行需求快速增长，新租赁平台顺势推出新能源汽车的租赁服务。新能源汽车租赁不仅符合消费者对绿色出行的追求，还提供了更便捷、经济的出行选择，推动了可持续出行方式的普及和推广。

随着直播平台的流行和影响力日益增强，直播设备的租赁成为了一个重要的市场领域。从高端摄像设备、专业照明到音频系统，全套直播设备的租赁为个人主播和小型直播公司提供了低成本、高效率的解决方案。这种租赁模式尤其符合个人主播或初创公司的需求，通过租赁获得专业级的直播体验，而无需承担购买设备的高昂成本。新租赁经济不仅为传统行业带来了创新的思路，也为消费者提供了更多样化的服务和产品。



来源：沙利文研究

■ 新租赁行业发展趋势

□ 新租赁产业的信用风控体系至关重要

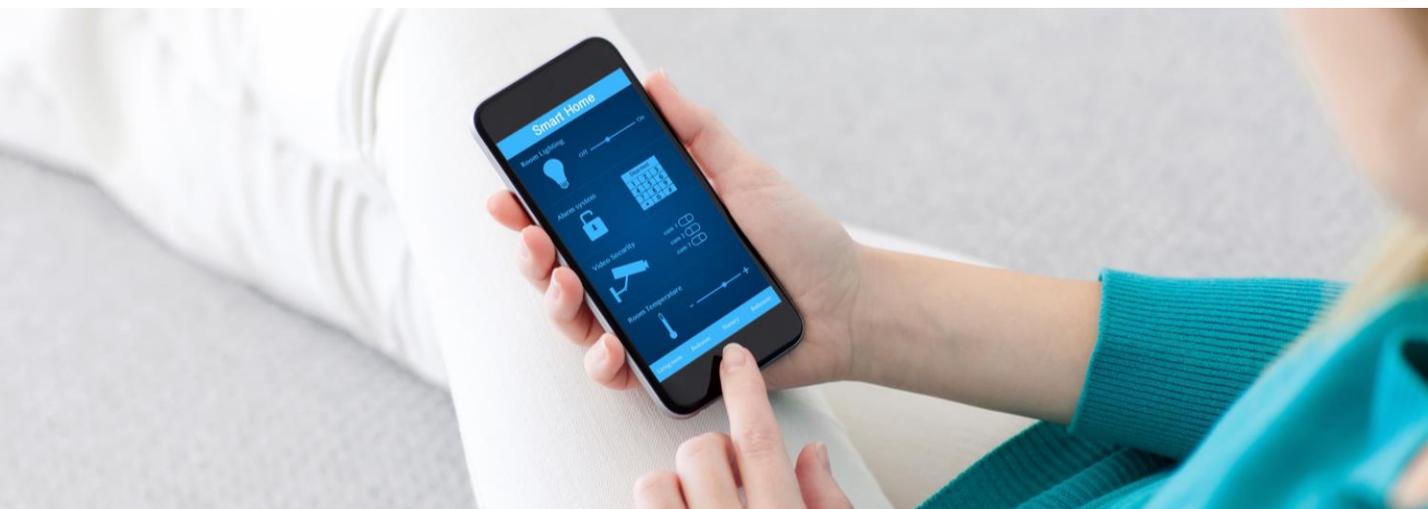
在新租赁经济中，平台对数据的积累和分析能力正在逐步构建起一套更加完善的信用风控体系。这一体系对于有效规避信用风险、过滤失信人员至关重要，保障了整个租赁生态的健康和可持续发展。

➤ 以数据驱动信用风控体系的建立

新租赁平台通过不断积累用户行为数据、交易记录、支付历史、偿还能力等多维度关键信息，建立了庞大的数据库。通过对这些数据的深度分析和挖掘，平台能够构建出精准的用户信用评分模型。

利用先进的数据分析技术，如人工智能和大数据，新租赁平台能够对用户的信用状况进行更准确的评估和预测。这些技术帮助平台识别潜在的风险用户，实现对风险的早期预警和动态管理。

新租赁平台在构建自身的信用风控体系时，也积极与支付宝等生态机构合作，共同搭建一个更加完整和全面的生态风控体系。这种跨机构合作为新租赁经济提供了更强的信用保障和风险管理能力。随着越来越多的机构和企业加入到这一体系中，形成了一个互相支持、共同发展的信用生态。这不仅提高了整个市场的信用水平，也为消费者提供了更加安全可靠的租赁环境。



■ 新租赁行业发展趋势

□ 新租赁行业亟待规范的行业标准

随着新租赁经济的快速发展，行业对统一标准的需求日益迫切。明确的标准能够帮助规范市场行为，提高透明度，同时也是提升行业整体服务水平和市场信任的关键。标准化可以涉及到租赁价格、服务质量、残值回收、产品维护、回收流程以及用户信用评估等多个方面，对于推动行业的可持续发展至关重要。在这一背景下，行业的头部企业开始积极主导行业标准的制定。这些领先的平台通过自身的市场影响力和行业经验，正在制定一系列规范和标准，以引导整个行业的健康发展。

➤ 规范的费用结构

通过建立明确和透明的费用结构，为消费者和企业提供了清晰的价格指导，包括租金定价、押金管理、续租费用以及任何额外服务费用。透明的费用结构有助于消费者做出更加明智的决策，同时也促进了市场的公平竞争。

➤ 标准的产品回收流程

在新租赁经济中，统一的产品回收和残值处理标准对于确保资源的有效利用和可持续性至关重要。统一的产品回收标准包括清晰的产品回收流程、质量检查标准和残值评估方法。这些标准应确保所有回收的产品都经过严格的质量检查，并根据其剩余价值、可再利用性和可再销售性进行分类。残值处理标准则需要明确如何评估产品的剩余价值，以及对于不同残值等级产品的处理策略（如翻新、拆解再利用或回收等）。透明化的残值处理标准有助于保护消费者权益，同时也为企业提供了清晰的指引，降低处理过程中的潜在争议。

➤ 完善的服务体系

在新租赁经济中，建立一个完善的服务体系至关重要，不仅提升用户体验，也有助于增强企业的市场竞争力。这个体系应涵盖从多元化的用户服务到专业的产品维护，从透明高效的交易处理到积极响应的售后服务，以及持续的服务创新。通过这样的全方位服务体系，租赁平台能够满足不同用户的需求，提高服务效率，增强用户满意度，从而促进业务的长期稳定发展。



第四章 ——

中国新租赁行业最佳实践

核心洞察：

01 新租赁市场正处于蓝海阶段

中国的租赁市场正处于蓝海阶段，未来其潜在的发展能力不容小觑，各企业纷纷尝试进入这一竞争激烈的赛道。对于新租赁平台来说，保持对用户需求的敏锐洞察，不断优化服务体验，以及建立合理的收费机制，将是取得市场份额和用户信任的关键。随着市场竞争的不断加剧和用户对于租赁服务的需求不断增长，新租赁经济有望成为未来中国消费市场的重要组成部分，为整个行业带来更加广阔的发展空间。

02 技术投入是新租赁平台核心竞争力

在新租赁经济的发展过程中，技术研发扮演着至关重要的角色。只有不断的技术创新和研发，新租赁平台才能够不断提升自身的竞争力，满足用户日益增长的需求。从智能化的租赁流程到高效的数据管理，技术的运用可以极大地提升租赁服务的品质和效率。同时，技术的应用还可以帮助平台建立更加完善的信用风控体系，确保交易的安全和稳定。因此，技术研发不仅是新租赁平台的核心竞争力，也是推动整个行业持续发展的关键所在。

03 行业标准是市场良性发展的关键

在新租赁经济的发展中，制定行业标准尤为重要。这些标准不仅能够规范行业内的各项活动，还可以提高整个行业的透明度和信誉度。通过制定统一的产品质量标准、租赁流程规范以及服务质量要求，可以有效保障用户的权益，降低交易风险，增强用户信心。此外，行业标准的制定还可以促进行业内的良性竞争，推动企业不断提升服务质量和创新能力。

新租赁行业最佳实践



人人租致力于打造新租赁生态闭环，通过创新技术和服

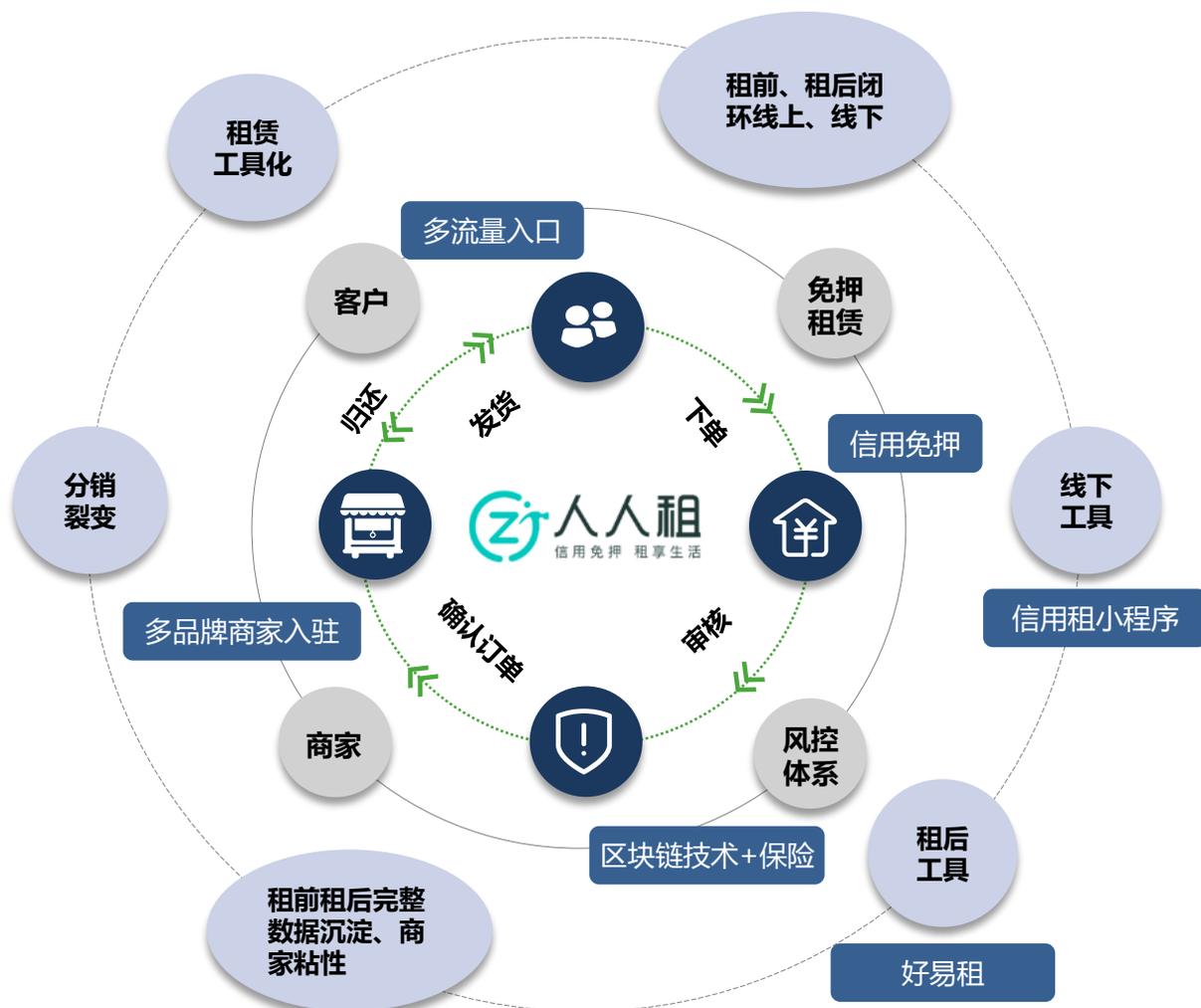
务，引领行业发展

针对新租赁行业的链路特征，“人人租”平台致力于不断完善其产品生态，通过深入理解和创新响应租赁过程中的各个环节需求，打造新租赁生态闭环，覆盖了从流量入口、租赁管理、交易处理、物流配送到租后管理的全过程，实现了租前、租中、租后的无缝连接和高效管理。

通过各种创新技术和服

务，如实时数据分析、租赁工具、灵活的支付解决方案以及全面的商家和消费者支持，“人人租”不仅提高了租赁效率，还提升了服务的个性化和满意度。此外，平台通过与上游商家、物流合作伙伴及其他服务提供者的紧密合作，确保了生态系统内资源的高效流动和优化配置，加强了整个租赁链路的协同作用。

人人租打造“闭环”的商业生态



来源：人人租官网、沙利文研究

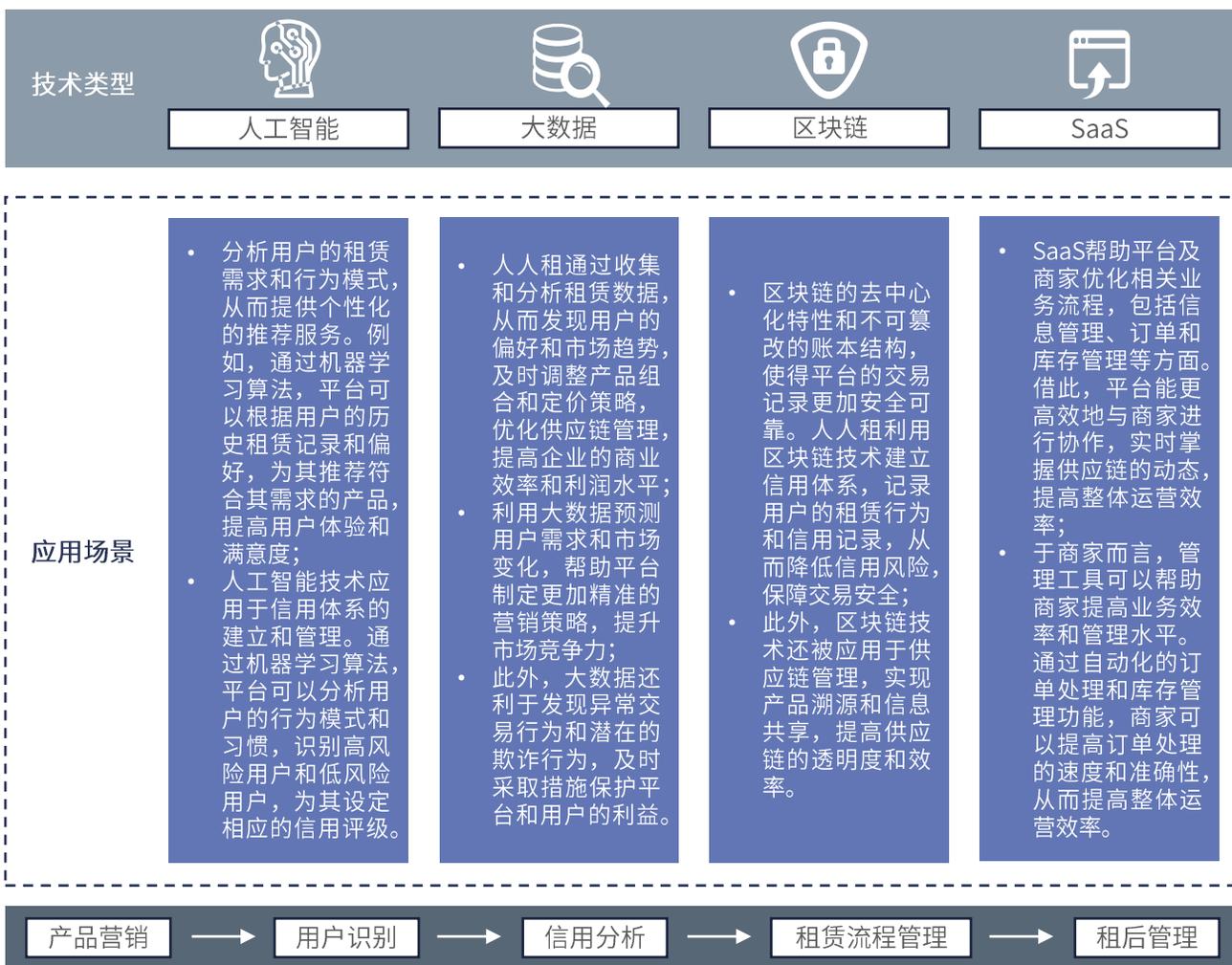
新租赁行业最佳实践

□ 人人租致力于打造数字化租赁平台，在风控等创新技术上不断投入

人人租平台作为租赁行业的领先者，秉承着数字化创新的理念，不断投入数字化研发领域，致力于提升用户体验和服务水平。其出色的数字化能力使得平台在产品展示、用户交互、订单管理等方面呈现出高效、智能的特点，为用户提供便捷、快速的租赁体验。

此外，人人租平台建立了成熟的信用风控体系，通过区块链技术、信用评级等手段，全面规避信用风险，过滤失信人员，保障交易安全和用户权益，从而实现较低的违约率。这些最佳实践不仅提升了平台的竞争力和可信度，也为行业的发展提供了借鉴的标准。

技术赋能人人租平台租赁全链路



来源：人人租官网、沙利文研究

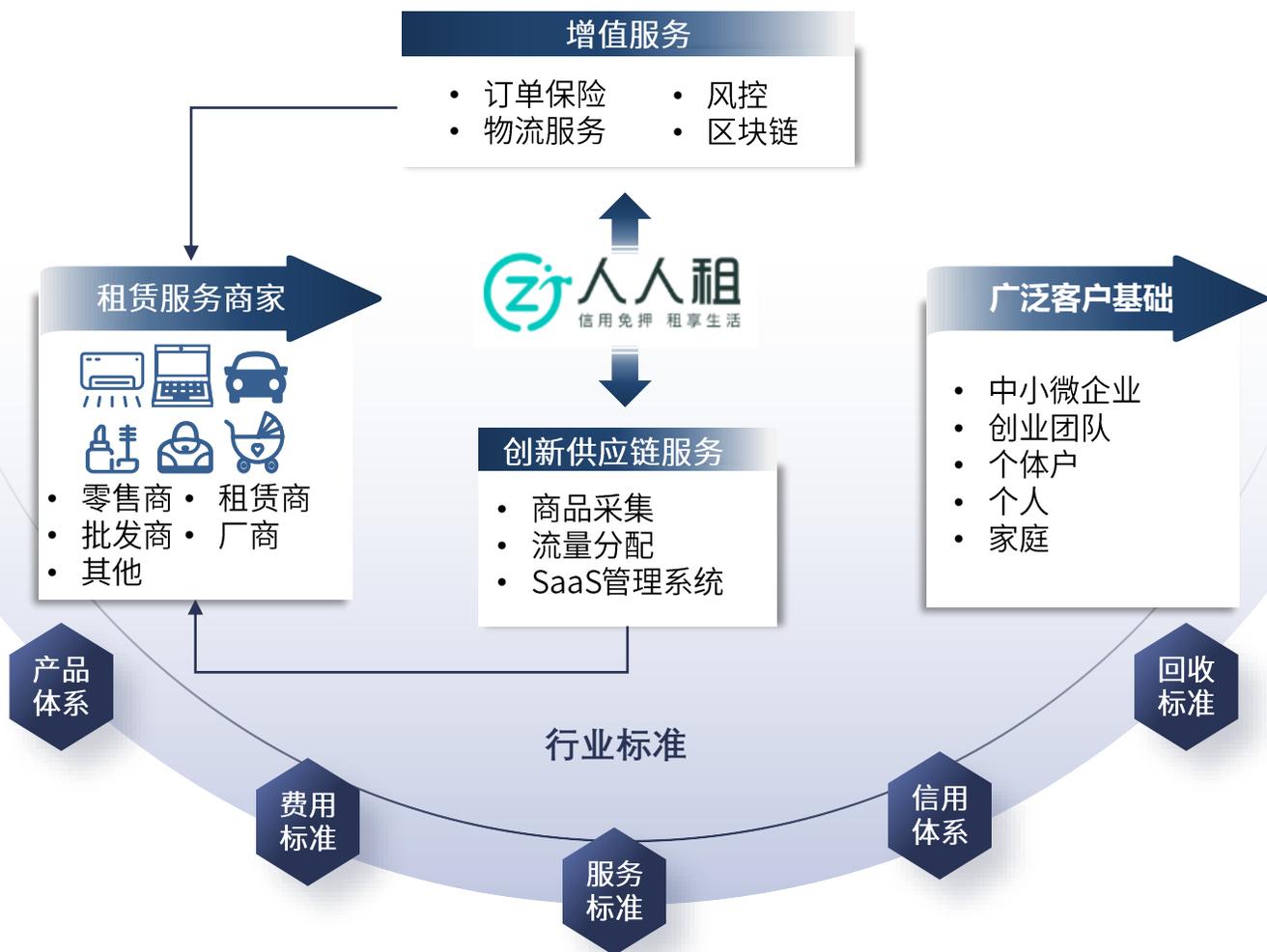
■ 新租赁行业最佳实践

□ 人人租引领行业标准制定，创新打造新租赁全链路

人人租致力于构建一个完整的新租赁链路，从商家和产品的选择开始，到租赁服务的提供，再到租后管理和争议处理，每个环节都被精心设计和管理的。产品选择方面，人人租与优质商家合作，确保提供的产品符合高品质标准，并且与用户需求紧密匹配。租赁服务方面，人人租提供灵活的租期选择、便捷的租赁流程以及贴心的客户服务，为用户提供便利与舒适的租赁体验。

此外，人人租致力于引领行业规范的建立，确保用户能够获得高品质、可靠的租赁体验。通过这些举措，人人租不仅满足了用户对于租赁的需求，还为整个新租赁行业树立了良好的典范，推动了行业的规范化和健康发展。

技术赋能人人租新租赁全链路



来源：人人租官网、沙利文研究

新租赁行业最佳实践

□ 人人租打造“设备+服务”的新租赁解决方案

人人租平台不仅提供设备，更专注于提供全面的“设备+服务”解决方案。通过充分发挥平台优势，将租赁服务从单一的硬件提供，扩展到更为全面的“内容”服务，以满足用户的多样化需求。通过完整的解决方案，初创企业可以更轻松地获取所需设备，并且得到定制化的服务支持，从而降低运营成本，提高效率。

➤ 全方位服务，每年助力50,000+直播创业公司

随着直播行业的蓬勃发展，每年都有大量的初创企业涌入这一市场。从高端摄像设备到专业照明、音频系统，人人提供全套直播设备，在满足专业级直播体验的同时，无需购买昂贵的设备，大幅降低初创企业的起步成本。此外，人人租还提供安装、免费上门调试，以及24小时远程调试租后服务。全面的“设备+服务”支持为直播创业企业提供了更便捷、高效的解决方案，每年助力超过50,000家直播创业公司实现业务发展。

以人人租直播行业解决方案为例

“ 设备 ”



“ 服务 ”



直播设备租赁



全方位服务

来源：人人租官网、沙利文研究

■ 新租赁行业最佳实践

□ 人人租通过与品牌商合作，提供丰富的产品和卓越的服务，积累了核心用户群体

人人租与小米、华为、联想等知名品牌建立紧密的合作关系，为用户提供多元化和丰富的产品矩阵，涵盖了智能手机、智能家居、电子设备等多个场景。用户可以根据自己的需求和偏好，在人人租平台上轻松地找到符合自己需求的产品，无论是追求科技感的用户还是注重生活品质的用户，都能找到满意的选择。这种多元化、多场景的产品矩阵，为人人租积累了广泛的核心用户群体，具有较高的忠诚度和活跃度，也为人人租平台增添了更多的吸引力和竞争优势。

在用户体验和满意度方面，人人租一直致力于提供卓越的服务。平台不断优化租赁流程，简化操作步骤，使用户能够轻松、快捷地完成租赁交易。同时，人人租注重建立良好的客户关系，提供专业的售后支持和个性化的服务，确保用户在使用过程中享受到无与伦比的体验。这些努力不仅提升了用户的满意度，也巩固了人人租在行业中的领先地位，为未来的发展打下了坚实的基础。



注：仅展示部分合作伙伴。

来源：人人租官网、沙利文研究

■ 方法论

- ◆ 沙利文研究布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，从社会保险、人工智能、大数据等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归沙利文所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得沙利文同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“沙利文研究”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，沙利文可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，沙利文对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映沙利文于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，沙利文可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。沙利文均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，沙利文对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。