

虞明仁

白手起家逐浪“数字汽配” 异乡创业反哺家乡

■记者 杨微微 蔡伟

瑞安被誉为“中国汽摩配之都”，拥有6000余家汽摩配企业，年产值突破900亿元。在瑞安本土产业蓬勃发展的同时，还有一群瑞安人，他们虽不直接从事汽配生产，却是这个行业市场最敏锐的风向标。西安鑫云强汽配有限公司创始人、总经理虞明仁，便是万千在外瑞商中从事汽配行业中年轻的一员。有着16年从业经历的他，从东北学艺，到只身闯西安，紧跟汽配行业的时代浪潮，一手把一间70平方米的小店，做成年产值4000万元、手握自研数字化系统的区域汽配龙头。面对行业存量竞争加剧、新能源浪潮来袭，他心中始终有个梦想：回乡建厂，在家乡以制造实业闯出“新名堂”。

4万多个产品，数字编码整齐归仓

“这个仓库有4万多个汽配零部件，一位一货一编码，全部进行数字化管理，每个新员工过来，只要一两天基本能做到精准、高效地拿货、发货。”在西安大兴国际汽车广场的地下室内，虞明仁汽配公司的货仓设在此处，2800平方米的仓库被隔成两层，总计面积4000多平方米，4万多个汽配零部件被整整齐齐地归置在货架上，每天发货量有五六百件，仅需几位员工在仓库操作。

“我们主要跟厂家合作，这里的仓库是中心仓，厂家的货直接发到这里，我们合作的厂家来自全国各地，也有很多瑞安老家的品牌，比如冠盛、戈尔德、瑞立等，都是常年的合作伙伴。”在虞明

仁的带领下，记者参观了这个犹如快递驿站一样的仓库，让人第一眼的感受就是管理数字化、整齐、高效。

“这款减振器就是瑞安戈尔德生产的，市面上95%以上车型的减振器都能在戈尔德找到，型号特别齐全。”虞明仁介绍。除了大兴国际汽车广场的中心仓，在西安玉林汽配城，虞明仁还有一家约1300平方米的门店，那是他扎根西安创业的起点。回望来时路，草根出身的虞明仁用16年的努力，在汽配市场行业站稳脚跟。

1987年出生的虞明仁，并没有按部就班地读书就业，高二时就早早放下课本。为了补贴家用，2005年他北上沈阳，投奔做汽配生意的表哥。旁人学

汽修修理车辆，他专攻汽配搞销售，整日和减振器、刹车片、底盘件等打交道。彼时国内车型不多，汽车配件型号三四千种，却全靠人脑死记硬用适配关系。打包、备货、上门跑业务，他把店里岗位都体验了一把。“那时候没有电脑系统，一款减振器适配长安、五菱等多款车型，全部刻在脑子里。”虞明仁回忆。5年学徒生涯，他吃透汽配全链条，从货源渠道、产品适配到线下拓客样样精通。

2010年，不甘心一辈子打工的虞明仁，决定外出考察市场。他揣着父母凑来的10万元启动资金，独自来到人生地不熟的西安，开启创业之路。



【人物名片】

虞明仁，1987年生，瑞安上望人，现任西安鑫云强汽配有限公司总经理，西安市瑞安商会新生代联合会执行会长。



扫一扫
查看详情

直面新能源汽车变局，立足底盘赛道

国内汽车产业迭代，给传统汽配行业带来巨大冲击。据统计，2023至2025年，全国淘汰老旧乘用车2000多万辆，燃油车发动机、变速箱配件需求持续萎缩，汽配市场整体饱和，进入存量厮杀阶段。

但虞明仁始终看好行业长期前景，国内连续17年汽车产量全球第一，每年新增3000多万辆车，预计2030年国内乘用车保有量突破4亿辆。新能源汽车虽取消发动机、变速箱，但底盘件、制动件、外观件等刚需不变，这类配件将在2030年后集中进入更换周期，市场空间十分广阔。为此，他提前布局新能源汽车底盘、刹车片等配件，完善全品类产品线。西北区域燃油车占比更高，冬季严寒、充电配套不足，营运燃油车需求稳定，也为企业留出缓冲空间。

闯荡西安16年，虞明仁从未放下回乡发展的念想。瑞安塘下是全国汽摩配核心产业带，产业链配套完善，当下政府大力推行“瑞商回归”政策，老家汽配外贸订单火爆，海外

市场红利充足。手握16年终端销售渠道的他，萌生返乡办厂的规划。

2026年3月，他专程回瑞安停留20余天，走访塘下各大工厂，学习生产模式，还考察台州玉环汽车底盘产业带。今年端午期间，虞明仁与表哥回到瑞安，并在上望街道置信工业园租下1500平方米的厂房，生产汽车底盘配件，目前一期已投资300万元，生产设备已进厂。

“我与表哥共同回瑞安投资办厂，总算实现了我回家乡发展的梦想。”虞明仁说，在汽配市场打拼的这些年，他亲眼见证瑞安汽配厂家质量大幅升级，客户退货率锐减，产品稳定性显著提升，更加坚定他扎根家乡制造业的想法。

“瑞安人骨子里都有创业的劲头，在外打拼终究是过客，老家产业链完善，既能做国内市场，也能开拓外贸。”虞明仁坦言，回乡落地工厂，也是想把在外多年积累的销售渠道、数字化管理经验带回瑞安，反哺家乡汽摩配产业。

跑遍西北多省，小店白手起家

创业开局，步步是难关。2010年，虞明仁在西安市玉林汽配城旁租下一间70平方米的小店，一年租金4万元，启动资金中剩余6万元是铺货款，根本不足以支撑大批量进货。

“开店初期最大的难题是资金问题，靠我表哥帮我铺货，撑起门店运营。”虞明仁坦言，很多优质品牌汽配货源进货门槛高，没有一定的合作基础，初出茅庐的他很难对接。开店第一年，他身兼老板、店员等数职，送货、推销、清点……店里店外全靠自己一个人，凭着吃苦耐劳的韧劲，一点点把

营业额做起来。

好在第二年，他的弟弟赶到西安与他搭伙，兄弟二人并肩扛下经营压力。白天拓客送货，夜里整理订单盘点库存，2012年，他俩经营两年的门店现金流逐步稳定，实现自主向厂家进货。

那时，虞明仁骑着一辆三轮车，载着汽车配件和宣传单，穿梭于西安各大汽配市场，上门发宣传单、推销产品。跑完西安市场，他又辗转陕西各个县城及西北多省市场。

“做推销就要有被拒绝的准备，跑

业务本就是要放下面子，多跑一趟，就多一分机会。”虞明仁苦心耕耘了五六年，2015至2016年，随着汽配产品品类持续扩充，他的70平方米小店早已不够用，必须转型扩大规模。2017年，虞明仁把企业升级为西安鑫云强汽配有限公司。

2018年，虞明仁整合门面与异地仓库，打造1600平方米三层前后库一体化经营场所；2020年该场所遇拆迁，整体搬迁至现在的经营场所。如今该公司全年产值稳定在4000万元。

跳出传统汽配营销，自研“猴子快跑”

在汽配行业摸爬十余年，虞明仁敏锐察觉到传统营销模式的致命短板：汽车车型逐年激增，门店配件型号已突破4万种，新人入行要数年才能熟记适配关系，资深熟练工招工难，人工接待咨询效率低下，业务增长撞上无形天花板。

2021年，他下定决心布局业务“数字化”，打造专属汽配查询小程序“猴子快跑”。程序开发成本虽不高，但需要多年的时间成本和经验去打磨，小程序要靠人工录入数万款配件适配数据，持

续迭代优化至今。

这套系统一上线，彻底颠覆传统汽配营销逻辑：客户上传车架号，AI自动匹配三滤、底盘、刹车片等全部适配配件，同步显示实时库存与售价，客户可自主下单；选购单品时，系统还会智能推送配套配件。

早在2015年，虞明仁便率先推行扫码出入库管理，仓库货品数字定位，库存数据精准同步线上小程序，彻底告别过去员工挨个跑仓库查货的低效模式，有了整齐、高效的仓库管理。如今

小程序日均承接2000多条客户咨询，配件适配准确率超95%，即便是零基础的新员工培训后就能立马上岗。

“以前我们学5年才能吃透的汽车配件知识，现在一套数据系统全部承接。”虞明仁说，汽配“数字化”管理是他区别本地同行的核心竞争力，也为未来汽配连锁门店异地复制铺好了路。眼下他计划完善西安门店布局，以标准化数字门店服务区域汽车修理厂，借鉴温州商会同乡的眼镜、鞋服连锁经营思路，走出属于汽配行业的连锁新模式。



图说
我们的
价值观

中国精神

一双勤劳手
垒成步步高

富 民 文 和 自 公 法 爱 敬 友
强 主 谐 由 等 正 治 国 业 信 善

浙江义乌 吉文明作

中宣部宣教局 中国文明网