

在资本市场，我们常常看到一些公司，它们并非每日的焦点，却像城市的基石一样，默默支撑着现代社会的运转。它们的股价或许长期处于“低位”，但这绝不意味着缺乏“成长”。相反，这种低位往往源于市场对某个细分领域的认知滞后，或是其业务模式的“重”与“实”不易被短期炒作。今天，我想和大家聊聊一个典型的领域——储能设备制造，特别是那些深耕于具体应用场景、具备全产业链能力的“制造个股”。它们的成长逻辑，正随着全球能源转型的深入，变得前所未有的清晰和坚实。

低位成长储能设备制造个股的价值正在被重新发现

在资本市场，我们常常看到一些公司，它们并非每日的焦点，却像城市的基石一样，默默支撑着现代社会的运转。它们的股价或许长期处于“低位”，但这绝不意味着缺乏“成长”。相反，这种低位往往源于市场对某个细分领域的认知滞后，或是其业务模式的“重”与“实”不易被短期炒作。今天，我想和大家聊聊一个典型的领域——储能设备制造，特别是那些深耕于具体应用场景、具备全产业链能力的“制造个股”。它们的成长逻辑，正随着全球能源转型的深入，变得前所未有的清晰和坚实。

让我们先看一组现象和数据。根据国际能源署（IEA）的报告，全球对储能的需求正呈指数级增长，尤其是在电网现代化和可再生能源集成领域。但请注意，这不仅仅是关于吉瓦时（GWh）的宏大叙事。真正的增长引擎，往往分散在那些具体的、看似微小的应用节点上。比如，遍布城乡的通信基站、保障公共安全的监控设施、以及远离主电网的物联网终端。这些“关键站点”的能源保障，是一个庞大却常被忽视的刚需市场。它们对储能设备的要求极为苛刻：需要7x24小时不间断运行，要能耐受从沙漠酷热到高原严寒的极端气候，还要做到智能管理和远程运维。这绝非简单的电池拼装可以胜任，它要求制造商从电芯选型、电力电子转换（PCS）、系统集成到全生命周期管理，具备深度的垂直整合能力。这种“交钥匙”式的制造与服务能力，构成了极高的技术和工程壁垒。

在这里，我想以我熟悉的海集能（HighJoule）为例，来具体说明这种“低位成长”的逻辑。这家公司从2005年成立起，就专注于新能源储能，近二十年没有偏离赛道。他们很早就意识到，储能的价值在于解决实际问题。因此，他们将“站点能源”确立为核心板块，专门为通信基站、安防监控等场景设计产品。他们的做法很“上海”，讲究“螺蛳壳里做道场”——在有限的空间内，实现功能的最大化和可靠性的最优化。他们在江苏的南通和连云港布局了两个生产基地，一个搞深度定制，一个抓规模制造，这种“双轮驱动”的模式很有意思，既保证了应对特殊需求的灵活性，又通过标准化降低了主流产品的成本。

他们的产品，比如光伏微站能源柜或站点电池柜，本质上是一个个高度集成的“光储柴”微系统。这可不是把光伏板、电池和柴油发电机堆在一起就了事。它涉及到多能源的智能耦合、在极端条件下的热管理、以及基于算法的预测性运维。海集能做的事情，就是从电芯层级开始把控，确保整个系统在无人值守的荒漠或海岛，也能稳定运行十年以上。这种对全产业链的深耕，使得他们的解决方案能够真正落地到全球不同电网条件和气候环境的地区，从东南亚的热带雨林到中东的沙漠戈壁。你看，这种成长是扎扎实实、一砖一瓦垒起来的，它不依赖于风口，而是依赖于长期的技术沉淀和解决真问题的能力。当市场开始普遍认识到，能源转型不仅需要大型储能电站，更需要无数个分布式的、可靠的“能源细胞”时，这类制造企业的价值就会迎来重估。

那么，对于投资者而言，如何审视这样一家公司呢？我们或许可以问自己几个更深入的问题：在碳中和的宏大目标下，哪些细分领域的能源需求是确定且持续增长的？一家制造企业的核心竞争力，是仅仅在于产能规模，还是更在于其理解场景、提供完整解决方案的“系统集成”能力？当我们将目光从喧嚣的概念板块移开，投向这些默默构建基础设施的公司时，我们是否正在接近一个更稳健、也更可持续的价值发现过程？

来源: <https://hjaiot.com>