

储能企业盈利模式分析报告

一份关于价值创造的深度观察

在咖啡馆里，朋友们常常问我，现在新能源这么热，储能公司到底靠什么赚钱。这个问题问得好，它触及了商业的本质。今天，我们就来聊聊这个话题。储能，早已不是简单的“电池买卖”，其盈利模式的演进，恰恰反映了能源系统从集中、单向到分散、智能的深刻转型。这背后，是技术、市场和政策共同谱写的一曲价值交响乐。

储能企业盈利模式分析报告 一份关于价值创造的深度观察

在咖啡馆里，朋友们常常问我，现在新能源这么热，储能公司到底靠什么赚钱。这个问题问得好，它触及了商业的本质。今天，我们就来聊聊这个话题。储能，早已不是简单的“电池买卖”，其盈利模式的演进，恰恰反映了能源系统从集中、单向到分散、智能的深刻转型。这背后，是技术、市场和政策共同谱写的一曲价值交响乐。

从“卖产品”到“卖服务”：盈利逻辑的根本性跃迁

早期的储能企业，盈利模式相对单一，主要依靠销售硬件设备。这就像传统的制造业，收入与出货量直接挂钩。然而，随着技术进步和成本下降，单纯的产品差价利润空间正在被压缩。一个更关键的现象出现了：储能系统的价值，越来越体现在其全生命周期的运行中，而非仅仅是出厂的那一刻。

硬件销售（一次性收入）：这是基础。包括储能电池柜、PCS（变流器）、BMS（电池管理系统）等核心设备的销售。

系统集成与EPC服务（项目收入）：提供设计、采购、施工一体化的“交钥匙”工程。这要求企业具备深厚的技术整合能力，利润也高于单纯卖设备。

增值服务（持续性收入）：这是盈利模式“含金量”提升的关键。例如智能运维、远程监控、容量租赁、电力市场交易代理等，能带来长期、稳定的现金流。

以我们海集能在站点能源领域的实践为例。我们为偏远地区的通信基站提供“光储柴一体化”解决方案。你猜，客户最看重什么？不仅仅是柜子里那几度电，更是这套系统能否在零下30度或高温高湿的极端环境下，十年如一日地稳定运行，确保通信永不中断。这时，我们提供的就不仅是产品，而是一份“供电可靠性保障”的服务合约。我们位于南通和连云港的基地，一个负责深度定制，一个负责规模制造，就是为了从源头保障这种长期可靠性，并控制成本。这，就是盈利逻辑的深化。

多元价值流：储能如何在不同场景“点石成金”

储能的盈利潜力，与其应用场景的价值创造能力紧密相连。我们来看几个核心板块。

应用场景

核心价值主张

主要盈利点

工商业储能

电费账单管理（峰谷套利、需量控制）、后备电源

节能收益分成、设备销售与安装、需求响应补贴

户用储能

提升光伏自用率、保障家庭用电安全与独立
一体化系统销售、金融产品（如储能租赁）

微电网

实现区域能源自平衡与优化，提升供电韧性
整体解决方案销售、长期能源管理服务

站点能源（如通信基站）

替代或辅助柴油发电机，实现低碳、可靠、低成本的7x24小时供电
能源解决方案销售、运维服务费、碳资产收益

让我分享一个具体的案例。在东南亚某岛国，传统通信基站严重依赖柴油发电，燃料成本和运输维护费用极高，碳排放也大。海集能为其部署了智能光伏储能微站，你知道结果如何？在项目全生命周期内，预计可帮助运营商降低超过40%的能源支出，同时每年减少数百吨的二氧化碳排放。这笔账，算下来就非常漂亮了。对我们而言，盈利就来自于为客户创造的这部分“降本增效”和“绿色转型”的价值。这个案例的数据，也印证了国际可再生能源机构（IRENA）关于储能提升可再生能源经济性与可靠性的判断（来源）。

核心能力构筑盈利护城河

那么，储能企业凭什么能持续地获取这些利润呢？这就涉及到构建盈利的护城河了。在我看来，至少有三道关键的壁垒。

第一，是技术理解与集成能力。储能系统是电化学、电力电子、软件算法和热管理的复杂结合。懂电芯固然重要，但更关键的是懂得如何让电芯在真实、恶劣的工况下安全、高效、长寿地工作。比如在站点能源场景，我们的产品要能适应从沙漠到寒带的各种气候，这背后是大量的仿真测试和工程经验积累。没有近二十年的深耕，很难做到这一点。

第二，是对应用场景的深度洞察。工商业用户、电网公司、电信运营商，他们的痛点和诉求截然不同。盈利模式必须“量身定制”。海集能之所以将站点能源作为核心板块，正是因为我们深刻理解通信网络“能源生命线”的属性，愿意沉下心来去解决“无电弱网”这个全球性难题。这种聚焦，本身就是一种战略选择，能让我们在特定赛道建立比较优势。

第三，是提供全生命周期服务的能力。未来的竞争，一定是生态和服务的竞争。你能为客户托管运维吗？你能通过云平台帮客户参与电力市场交易吗？你能提供融资租赁方案降低客户初始投资门槛吗？这些增值服务，正在成为利润的主要增长点和客户粘性的来源。我们从电芯到系统集成再到智能运维的全产业链布局，正是为了打通这个价值闭环。

未来展望：盈利模式的下一片蓝海

展望未来，随着虚拟电厂（VPP）、碳交易市场等机制的成熟，储能的盈利维度将进一步拓宽。它不再只是一个“用电器”或“发电设备”，而将成为一个活跃的、可调度的“电网资产”和“碳资产”。企业盈利的来源，可能会从传统的“产品服务差价”和“节能分成”，扩展到“电网辅助服务收益”和“碳

储能企业盈利模式分析报告

一份关于价值创造的深度观察

信用交易收益”。这要求企业具备更强的数据分析和市场博弈能力。

所以，回到最初的问题。一家储能企业的盈利能力，本质上取决于它能否以更优的技术和商业模式，为客户及更广泛的能源系统创造不可替代的价值。这条路，道阻且长，但行则将至。

在你看来，未来五年，最具爆发潜力的储能盈利新场景会是什么？是电动汽车与电网的互动（V2G），还是人工智能驱动下的极致能效管理？我很想听听你的看法。

来源: <https://hjaiot.com>