

最近和几位投资人聊天，他们问了个挺有意思的问题：现在储能赛道这么热，公司这么多，利润到底从哪里来？是不是就像前些年的光伏，很快会陷入价格战的泥潭？这个问题，确实点到了当前产业思考的核心。

储能板块的企业利润分析有深层逻辑

最近和几位投资人聊天，他们问了个挺有意思的问题：现在储能赛道这么热，公司这么多，利润到底从哪里来？是不是就像前些年的光伏，很快会陷入价格战的泥潭？这个问题，确实点到了当前产业思考的核心。

我们不妨先看一个普遍现象。许多刚进入储能领域的企业，尤其是那些从其他行业跨界而来的，往往将利润来源简单理解为“硬件销售差价”。他们把储能系统拆解成电芯、PCS（变流器）、BMS（电池管理系统）等部件，认为利润就是这些硬件成本的叠加与售价之间的空间。这种思路，在行业初期或许可行，但在今天，已经显得有点“隔靴搔痒”了。价格透明化、供应链波动，单靠硬件，利润空间被挤压得越来越薄，这已经是行业公开的秘密。

利润的“阶梯”：从产品到价值运营

要真正理解储能企业的利润，我们需要建立一个“逻辑阶梯”。利润的丰厚程度，是随着企业提供的价值深度而逐级攀升的。

第一级：产品制造利润。 这是最基础的层级，利润来源于标准化或定制化储能产品的生产与销售。它的核心是成本控制、规模效应和供应链管理。比如，一个专注于标准柜规模化生产的基地，其利润就锚定在生产效率和物料成本上。我们海集能在连云港的基地，正是通过自动化产线和规模化采购，在这一层级上构筑了坚实的成本护城河。

第二级：系统集成与解决方案利润。 到了这一级，利润不再仅仅是零件之和。它来自于对客户场景的深度理解，将硬件、软件、电气设计、温控、安全等无缝整合，形成一个稳定、高效、适配的“交钥匙”系统。这里的利润，包含了技术集成能力、工程实施经验和风险控制溢价。像我们在南通基地深耕的定制化业务，为特殊气候、复杂电网条件的地区设计储能系统，其价值就远超硬件本身。

第三级：全生命周期服务与价值运营利润。 这是目前利润潜力最大，也是最考验企业内功的层级。利润来源从“一次性销售”转变为“持续性服务”。这包括智能运维、能效管理、电力交易辅助服务（如调峰调频）、资产托管等。企业通过软件平台，让储能资产在长达10-15年的生命周期内持续产生收益，并与客户分享这部分增值。这才是储能作为“能源资产”的核心价值体现。

一个具体场景的拆解：站点能源的利润模型

理论或许有些抽象，我们来看一个海集能深耕的具体板块——站点能源。以偏远地区的通信基站供电为例，这可不是简单的卖个电池柜。

传统的方案可能是依赖柴油发电机，哦哟，那个运营成本高得吓人，噪音大、维护烦，还有碳排放压力。我们的“光储柴一体化”方案进去后，利润结构就立体了：首先，是光伏组件、储能电池柜、智能混合能源控制器等产品销售的利润；其次，是根据站点负载、日照资源、油电价差进行系统容量优化配置的解决方案设计利润，这一步能直接帮客户降低初始投资；最关键的是运营阶段，通过智能能量管理系

统，优先使用光伏绿电，储能削峰填谷，柴油机作为最后保障，将燃油消耗降到最低。我们曾为非洲某国的一个离网基站群提供方案，数据表明，在项目全生命周期内，相比纯柴油方案，客户的总体拥有成本（TCO）下降了超过40%。这省下来的钱，一部分成为了客户的效益，一部分也构成了我们长期服务协议的价值基础。利润，就这样从“卖铁柜子”变成了“持续提供省电省钱保障”的服务费。

可持续利润的基石：技术沉淀与全球化视野

所以你看，可持续的利润，它背后需要强大的支撑。它要求企业不能只是组装厂，而必须要有近二十年的电力电子、电化学、电网交互技术的沉淀。需要像我们海集能一样，既有上海总部的研发中心进行前沿技术追踪和全球化方案设计，又有贴近生产端的基地进行快速迭代和本土化创新。利润，来自于你能否解决真问题，比如在-30 的寒带或50 的热带，如何保证储能系统依然稳定运行；在电网脆弱的地区，如何实现毫秒级的无缝切换。这些能力，写不进简单的产品参数表，却直接决定了客户是否愿意为溢价买单。

更深一层看，利润还和对能源转型趋势的洞察绑定。储能不仅仅是存电放电，它是构建新型电力系统的关键节点，是连接发电侧与用电侧的智能缓冲器。企业的利润前景，与其在工商业储能、户用储能、微电网乃至虚拟电厂等生态中的参与深度息息相关。能够提供数字能源解决方案，帮助客户管理其能源资产、参与电力市场，这样的企业，其利润模型就具备了更强的韧性和增长性。

储能企业利润层级对比简表

利润层级

核心来源
竞争关键
可持续性

产品制造

硬件销售差价
成本控制、规模效应
较低，易受价格战冲击

系统集成

技术整合、工程服务
场景理解、安全可靠
中等，依赖技术壁垒

价值运营

全生命周期服务、增值收益分成
软件平台、数据分析、生态合作
高，客户粘性强

聊了这么多，其实我想说的是，分析储能企业的利润，不能只看财报上的毛利率数字。那是一个结果。更要看它的利润结构，看它站在我刚刚说的那个“价值阶梯”的哪一级，以及它是否具备向更高层级攀登的技术储备和商业模式设计能力。当一家公司像海集能这样，从电芯到PCS，从系统集成到智能运维进行全产业链布局，并深度切入站点能源、微电网等具体场景时，它的利润池就不仅仅是生产线上创造出来的，更是在客户的运营场景中，通过节省每一升柴油、优化每一度电，共同挖掘出来的。那么，对于您所在的企业或关注的领域，您认为最大的“储能价值金矿”，会隐藏在哪个具体的运营场景之中呢？

来源: <https://hjaiot.com>