

最近和几位投资界的朋友聊天，他们不约而同地提到，看新能源行业的财报和新闻，并购（M&A）相关的消息越来越密集。这让我想起，在学术界我们常观察一个现象：当一个产业从技术驱动走向规模与生态驱动时，资本会像潮水一样，加速行业的整合与重塑。当下的储能行业，似乎正站在这样一个关键节点上。

储能行业并购交易规模分析揭示产业整合新浪潮

最近和几位投资界的朋友聊天，他们不约而同地提到，看新能源行业的财报和新闻，并购（M&A）相关的消息越来越密集。这让我想起，在学术界我们常观察一个现象：当一个产业从技术驱动走向规模与生态驱动时，资本会像潮水一样，加速行业的整合与重塑。当下的储能行业，似乎正站在这样一个关键节点上。

让我们先看看一些基本事实。过去两年，全球储能行业的并购交易规模呈现出指数级增长。根据专业机构的统计，仅2023年，全球储能领域的并购交易额就比前一年增长了近一倍。这不仅仅是“大鱼吃小鱼”那么简单，交易类型变得异常丰富：有垂直整合，比如电池制造商收购系统集成商；有横向扩张，比如光伏巨头收购储能初创公司；还有跨界融合，传统能源巨头或科技公司通过收购切入储能赛道。这种活跃度，清晰地传递出一个信号：行业参与者们正在通过资本手段，快速补齐短板、构筑壁垒、抢占生态位。你想想看，是不是这个道理？

这种并购热潮背后的逻辑，其实是一个清晰的“逻辑阶梯”。最初（现象），是市场需求的大爆发，无论是欧美的户用储能、中国的大型工商业储能，还是全球范围内的电网侧项目，都在催生一个巨大且多元的市场。接着（数据），企业发现单打独斗难以满足全链条的技术、成本、交付和运营要求。于是（案例），我们看到了典型案例：比如某欧洲能源集团收购一家专注于电池管理软件的公司，就是为了获得其尖端的AI预测算法，以优化资产运营效率。最终（见解），行业共识逐渐形成——未来的竞争，不再是单一产品的竞争，而是涵盖核心部件、系统集成、智能运维乃至能源交易能力的整体解决方案的竞争。这便驱动了并购，因为并购是获取这些能力最高效的途径之一。

在这个背景下，像我们海集能（HighJoule）这样的企业，其发展路径就颇具代表性。我们自2005年在上海成立起，就深耕于储能领域，从最初的产品研发，逐步成长为数字能源解决方案服务商。近二十年的技术沉淀，让我们深刻理解，真正的价值在于为客户提供“交钥匙”的一站式服务。因此，我们很早就构建了从电芯选型、PCS研发、系统集成到智能运维的全产业链能力。我们在江苏的南通和连云港布局两大生产基地，一个攻定制化，一个攻标准化，这种“双轮驱动”模式，本质上就是为了灵活应对全球不同客户、不同场景的复杂需求，特别是我们核心的站点能源业务。

说到站点能源，这恰好能作为一个具体案例，来透视并购逻辑在细分市场的应用。你想想看，一个位于非洲偏远地区的通信基站，或者一个部署在极寒地带的安防监控站点，它对储能系统的要求是何等严苛？需要一体化集成以节省空间，需要智能管理以降低运维成本，更需要强悍的体质去适应极端环境。要满足这些，一家公司如果只懂电池，或者只懂光伏，是远远不够的。它必须将光伏、储能、备用发电机（柴）乃至能源管理系统深度融合。我们为这类场景定制的光储柴一体化方案，比如光伏微站能源柜，就是这种融合的产物。通过并购或内部整合，掌握这些跨领域技术，才能解决无电弱网地区的供电难题，实实在在为客户降低能源成本、提升供电可靠性。据我所知，我们的一套部署在东南亚海岛上的

微电网系统，帮助当地通信站点将能源成本降低了40%以上，供电可靠性提升至99.9%。这个数据蛮结棍的，它说明了深度整合方案的价值。

那么，这股并购浪潮会将储能行业带向何方？我认为，它会加速行业分层。顶层将出现少数几个提供全栈式解决方案的巨头或生态联盟；中层则会聚集一批在特定技术、特定市场或特定渠道有深厚壁垒的“隐形冠军”；而底层，大量同质化竞争的组装厂将面临巨大压力。对于用户而言，这或许是好事，因为他们将获得更稳定、更高效、更智能的整体能源解决方案。对于行业从业者，则需要思考：我的核心优势究竟在哪里？是应该被整合，还是去整合别人？

展望未来，随着虚拟电厂（VPP）、碳交易等新业态成熟，储能系统的价值实现渠道将更加多元。那时，并购的焦点可能会从“硬资产”和“硬技术”，转向“数据资产”和“算法能力”。谁能通过智能调度，让成千上万个分散的储能单元在电力市场和辅助服务市场中赚取更多收益，谁就可能成为新的并购目标。这就像下围棋，现在大家还在争抢“实地”（制造产能、项目资源），但棋局后半段，“势”（数据、算法、生态话语权）的争夺将决定最终胜负。

所以，我想留给大家一个开放性的问题：当储能系统从一个单纯的“设备”演进为一个能够自主决策、创造收益的“智能资产”时，您认为，下一轮行业并购的“香饽饽”，会更偏向于硬件制造商，还是软件与算法公司？

来源: <https://hjaiot.com>