

最近和几位投资人聊天，他们不约而同地提到了同一个问题：都说储能是风口，但这风口里的利润，究竟藏在哪儿？是上游的材料，中游的制造，还是下游的运营？这个问题问得相当好，它触及了行业价值分配的核心。今天，我们不谈虚的，就从具体的商业现象出发，用数据和逻辑，一起梳理一下储能板块的利润脉络。

储能板块利好驱动利润增长路径的深度分析

最近和几位投资人聊天，他们不约而同地提到了同一个问题：都说储能是风口，但这风口里的利润，究竟藏在哪儿？是上游的材料，中游的制造，还是下游的运营？这个问题问得相当好，它触及了行业价值分配的核心。今天，我们不谈虚的，就从具体的商业现象出发，用数据和逻辑，一起梳理一下储能板块的利润脉络。

现象其实非常直观。过去两年，我们看到了一个有趣的分化：一方面，某些环节的“价格战”打得如火如荼，企业毛利率承压；另一方面，一些具备特定能力的企业，其营收和利润却保持了稳健甚至高速增长。这种分化绝非偶然，它背后反映的是利润池正在发生深刻的迁移。传统上，大家认为规模制造是利润的核心，这没错，但如今，利润正加速向两个方向聚集：一是深度理解场景并提供一体化解决方案的能力，二是全产业链的协同与成本控制能力。前者决定了你的产品能否卖出溢价，后者决定了你的成本护城河有多深。

让我们用数据说话。根据行业分析，在典型的储能系统成本构成中，电芯固然占据大头，但系统集成（包括PCS、BMS、热管理、结构设计等）的价值占比和利润弹性正在显著提升。一个粗糙的比喻：电芯像是优秀的士兵，而系统集成则是运筹帷幄的将军。将军的指挥艺术，直接决定了这支队伍在复杂战场（比如高温、高寒、弱电网等极端环境）上的成败与价值。为什么这么说？因为下游客户，无论是电信运营商还是工商业主，他们购买的从来不是一堆冰冷的电池模块，而是一个可靠、安全、省心、能算得过账的能源解决方案。这个“解决方案”的交付，就是利润产生的关键环节。

这里我想结合我们海集能的实践来谈。海集能（上海海集能新能源科技有限公司）自2005年成立以来，就一直扎根于储能领域。近20年的技术沉淀，让我们深刻了解到，利润来自于为客户解决真问题。我们在江苏布局了南通和连云港两大生产基地，一个专注定制化，一个聚焦标准化，这种“双轮驱动”模式的核心目的，就是为了在保证规模化成本优势的同时，又能灵活应对不同场景的个性化需求，从而在“规模”与“价值”之间找到最佳的利润平衡点。

特别是在我们的核心业务板块——站点能源上，这种利润逻辑体现得淋漓尽致。通信基站、安防监控这些关键站点，常常位于无市电或电网薄弱的地区，供电可靠性和能源成本是运营商的心头大患。我们提供的，不是简单的电池柜，而是集成了光伏、储能、备用发电机和智能能量管理系统的“光储柴一体化”解决方案。你可以把它想象成一个高度智能化的微型能源生态。这个生态的价值，就转化为了可观的利润空间。它通过：

降低全生命周期成本：智能调度，最大化利用免费光伏，减少柴油消耗，电费开支大幅下降。
提升资产可靠性：极端环境适配设计，减少站点宕机风险，保障运营商核心收入。

创造额外价值：一体化集成减少了现场施工和调试的复杂度，为客户节省了时间和隐形成本。

我举个具体的案例。在东南亚某国的偏远岛屿通信网络扩建项目中，传统方案是铺设海底电缆或完全依赖柴油发电机，前者初始投资巨大，后者运营成本高且环保。海集能为该项目提供了定制化的光伏微站能源柜解决方案。项目数据显示，通过我们的系统，站点实现了超过70%的能源自给率，每年为运营商节省的燃油费用和维护成本，在项目投资回收期后，将持续转化为可观的净利润。这个案例的利润，就来自于我们基于对站点场景的深度理解，所提供的、超越单纯硬件销售的一揽子价值。

所以，回到最初的问题，储能板块的利好究竟利好哪些利润？我的见解是，它最可持续地利好那些能够将技术沉淀转化为场景化解决能力，并具备从电芯到系统集成、再到智能运维的全链条把控力的企业。单纯的产能扩张，在行业成熟期会陷入同质化竞争；而缺乏技术深度的简单组装，则难以应对复杂多样的客户需求和高标准的安全要求。利润，永远属于价值的创造者。这个价值，在今天，就是让储能系统从一个“标准品”变成一个“智能的、适应性的能源伙伴”。

当然，市场是动态的，技术也在不断演进。比如，随着虚拟电厂（VPP）等商业模式的成熟，储能系统参与电力市场交易带来的收益分成，将成为新的利润增长点。这又对储能系统的智能响应能力和数字化水平提出了更高要求。有兴趣的朋友可以读读国际能源署（IEA）关于储能与电力系统灵活性的报告，里面有不少前瞻性的洞察。

讲到这里，我想把问题抛回给各位：在您看来，未来三年，除了站点能源，还有哪个具体的储能应用场景（比如港口岸电、数据中心备电、园区微网），最有可能率先跑通高利润的商业模式？我们非常期待听到来自不同领域的真知灼见。

来源: <https://www.hjaiot.com>