

最近和几位投资人朋友聊天，他们不约而同地提到了同一个问题：储能赛道这么热，但利润究竟从哪里来？这让我想起在课堂上，学生们也常常困惑于一个技术成熟的行业，其商业价值是如何被层层挖掘的。这绝不是一个简单的“卖设备”的故事，其利润构成更像一个精密的金字塔，从基础的硬件销售，到中层的系统集成与能源服务，再到顶端的数字能源管理与生态价值，每一层都对应着不同的盈利模式和利润率。今天阿拉就和大家一起拆解一下。

储能领域的利润分析是一个多维度的商业命题

最近和几位投资人朋友聊天，他们不约而同地提到了同一个问题：储能赛道这么热，但利润究竟从哪里来？这让我想起在课堂上，学生们也常常困惑于一个技术成熟的行业，其商业价值是如何被层层挖掘的。这绝不是一个简单的“卖设备”的故事，其利润构成更像一个精密的金字塔，从基础的硬件销售，到中层的系统集成与能源服务，再到顶端的数字能源管理与生态价值，每一层都对应着不同的盈利模式和利润率。今天阿拉就和大家一起拆解一下。

现象：从“成本中心”到“利润引擎”的认知转变

过去，能源存储被视为一种昂贵的备用方案，一个纯粹的“成本中心”。但现在，随着光伏与风电的间歇性问题日益凸显，以及全球电价波动加剧，储能的角色正在发生根本性转变。它不再只是“备胎”，而是成为了一个能够主动创造价值的“利润引擎”。这个转变的核心在于，储能系统可以通过多种市场机制和运营策略，将电力在时间维度上进行转移和优化，从而产生直接的经济收益。

数据：利润构成的四个核心层级

我们可以通过一个逻辑阶梯来剖析储能的利润来源：

第一层：硬件销售利润 这是最直观的一层，即储能电池柜、PCS（变流器）、BMS（电池管理系统）等设备的销售。利润率受原材料成本、技术溢价和规模化生产能力的直接影响。例如，通过电芯选型优化、结构设计创新来降低每瓦时成本，是这一层利润的关键。

第二层：系统集成与EPC服务利润 将硬件整合为稳定、高效、适配场景的整体解决方案，这需要深厚的技术Know-how。利润体现在系统设计优化、工程实施效率和长期可靠性保障上。一个设计精良的系统，其生命周期内的总成本（TCO）更低，客户自然愿意为这种专业能力付费。

第三层：能源运营与服务利润 这是利润增长的“蓝海”。储能系统投运后，可以通过峰谷套利（在电价低时充电，电价高时放电）、需求侧响应（在电网需要时提供支撑服务以获取补偿）、提高自发电消纳率等方式，持续产生现金流。这部分利润是持续性的，且随着电力市场机制的完善而潜力巨大。

第四层：数字管理与生态价值利润 这是利润金字塔的顶端。通过物联网和AI算法对分布式储能资产进行集群化智能调度，参与虚拟电厂（VPP），或为电网提供调频等辅助服务。这时，储能资产就演变为一个数字能源节点，其价值在于数据、算法和网络协同效应。

在我们海集能近二十年的实践中，深刻体会到，单纯停留在第一层是缺乏护城河的。因此，我们从成立之初就定位为“数字能源解决方案服务商”，不仅在南通和连云港布局了覆盖定制化与标准化生产的基地，更构建了从核心硬件到智能运维的全产业链能力。我们为通信基站、安防监控等关键站点提供的“光储柴一体化”方案，就是一个典型的例子：它不仅仅卖出了几个电池柜，而是通过一体化集成和智能管理，彻底解决了客户在无电弱网地区的供电难题，将客户的能源支出从“刚性成本”转变为“可

优化的运营项”，这里面就同时蕴含了第二、第三层的利润空间。

一个具体市场的切片：站点能源的利润逻辑

让我们聚焦到海集能的核心板块之一——站点能源。以非洲某国的通信基站扩容项目为例，这是真实发生的情况。当地电网极不稳定，日均停电超过8小时，运营商传统上完全依赖柴油发电机，燃料成本高且运维困难。

我们提供的方案是：光伏微站能源柜 + 智能锂电储能系统，柴油机作为后备。我来给你算笔账：

项目周期传统纯柴油方案海集能光储柴混合方案

初始投资较低较高（增加了光伏和储能）

5年运营燃料成本约28万美元约9万美元

5年运维成本高（频繁启停、更换机油等）大幅降低（柴油机作为备用，很少启动）

供电可靠性依赖燃料供应，有中断风险极高，光伏优先，储能调节，柴油备用

碳排放极高减少超过60%

看到了吗？虽然初始投资有所增加，但在5年的生命周期内，总拥有成本（TCO）显著下降，为运营商带来了清晰的利润改善（更低的OPEX）。同时，供电可靠性提升意味着网络质量提升和用户流失减少，这带来了隐性的收入增长。这个案例清晰地展示了，储能方案的利润分析，必须放在一个更长的周期和更广的系统边界内去审视。

见解：利润可持续性的关键在“系统思维”与“场景深耕”

所以，我的见解是，谈论储能领域的利润，绝不能脱离具体的应用场景和完整的生命周期。利润的厚薄，取决于你解决客户痛点的深度。比如在工商业领域，利润可能来自电费账单的显著削减；在微电网中，利润可能来自对不稳定可再生能源的平滑和保障；在站点能源中，利润则直接体现为OPEX的降低和运营保障率的飞跃。

这正是海集能选择深耕工商业、户用、微电网及站点能源这些核心板块的原因。每个场景的电网条件、气候环境、电价政策、客户诉求都不同。例如，为东南亚高温高湿地区的基站设计储能柜，与为北欧寒带地区设计，其热管理策略、防护等级和电芯选型就完全不同。这种“本土化创新能力”和“场景化定制能力”，才是将技术转化为稳定、高附加值利润的核心壁垒。我们提供的“交钥匙”一站式EPC服务，其目标就是确保客户获得的不是一个简单的硬件堆砌，而是一个能持续产生经济回报的能源资产。

关于储能商业模式的更多前沿探讨，国际能源署（IEA）的年度报告通常会提供有价值的市场分析框架，有兴趣的朋友可以参考其官方网站获取更宏观的视角。

最后，留给大家一个开放性的问题：在您所处的行业或地区，是否也存在类似的“能源痛点”？如果将这些痛点视为机会，通过一种系统性的储能解决方案进行重构，您认为最先可能突破的利润点会在哪一层呢？

来源: <https://www.hj-mobile.com>