

依好，我是老陈。最近和不少投资人、企业家聊天，大家问得最多的问题，不是技术路线，而是那句最实在的：“这个行业，到底怎么赚钱？”

今天，我们就抛开那些宏大的叙事，像解一道物理题一样，一层层拆解新型储能产业的利润方程式。

新型储能产业营利利润的底层逻辑

依好，我是老陈。最近和不少投资人、企业家聊天，大家问得最多的问题，不是技术路线，而是那句最实在的：“这个行业，到底怎么赚钱？”

今天，我们就抛开那些宏大的叙事，像解一道物理题一样，一层层拆解新型储能产业的利润方程式。

现象是明摆着的。全球能源结构正在经历一场深刻的“范式转移”，波动性的风光电，需要“稳定器”。这催生了一个万亿级的市场。但风口之上，参与者众，为何有的企业利润丰厚，有的却举步维艰？关键在于，利润的来源已经从单一的设备销售，演进为一个多层次的“价值金字塔”。

利润的第一级：产品硬实力与规模化效应

最基础的利润层，来自产品本身。这考验的是技术、成本与可靠性的三角平衡。比如电芯的循环寿命，每增加一千次，在全生命周期内就为用户摊薄了一笔可观的度电成本。再比如，在通信基站这类关键站点，设备需要耐受从吐鲁番的酷热到漠河的严寒，任何一次故障导致的网络中断，损失都可能是天文数字。因此，高可靠性的产品本身，就具备极强的溢价能力。

这里，规模化制造与定制化能力必须双轮驱动。标准化产品通过规模效应压低成本，而针对特殊场景的定制化方案，则能解决客户的“痛点”，创造更高附加值。以上海为总部、在江苏布局了南通（定制化）和连云港（标准化）两大生产基地的海集能（HighJoule）为例，其全产业链布局，从电芯到系统集成，正是为了在控制核心成本的同时，具备灵活响应多元化需求的能力。他们的站点能源产品线，专为通信、安防等弱电地区设计的光储柴一体化方案，就是通过高度集成和智能管理，把客户的运维成本和能源支出降下来，这部分为客户省下的钱，就转化为了产品的利润空间。

利润的第二级：系统价值与服务延伸

如果只卖“柜子”，那还是传统的制造业思维。新型储能的利润“肥肉”，更多藏在系统整体解决方案和长期服务里。这就是EPC（设计、采购、施工）和后续的智能运维。

设计优化利润：一个优秀的系统集成商，能通过精准的容量配置、电气设计和温控策略，在满足需求的前提下，为客户节省初始投资10%-20%。这部分节省，就是集成商专业能力的价值体现。

运维创造持续现金流：储能系统是“活”的资产。基于云平台的智能运维，通过预测性维护、能量管理策略优化（比如在电价谷时充电、峰时放电），能持续为业主提升收益。这从“一锤子买卖”变成了“细水长流”的服务收入模式。

一个具体的案例可能更直观。在东南亚某群岛国家，当地通信运营商面临偏远岛屿基站柴油发电成本高昂且供电不稳的难题。海集能为其提供了“光伏+储能”的微电网解决方案。数据显示，项目实施后，单个站点的柴油消耗降低了85%，年均节省能源成本超过2万美元，同时供电可靠性从不足90%提升至99

.9%以上。对于海集能而言，这个项目的利润不仅来自产品销售，更包含了整套方案的设计、工程实施和长期的智慧能源管理服务合约。你看，利润就这样被“设计”出来了。

利润的第三级：参与电力市场与资产运营

这是最具想象力的一层，尤其在电力市场机制成熟的国家和地区。储能资产可以像“电厂”一样，直接参与电力交易，获取多重收益。比如：

收益模式

具体内容

利润特点

峰谷价差套利

在电价低时充电，电价高时放电

稳定、可预测的现金流

辅助服务（如调频）

为电网提供频率调节、备用容量等服务

单位收益高，对系统响应速度要求极高

容量费用管理

帮助工商业用户降低需量电费

直接降低客户账单，价值清晰

要实现这一层的利润，对储能系统的性能、控制算法，以及运营团队的市场策略能力，都提出了极高的要求。它不再是简单的设备供应商，而是成为了能源资产的运营商。这要求企业必须懂技术、懂电力、懂金融。国内相关政策也在逐步完善，为储能参与市场化交易铺路（相关动态可参考国家能源局官网），这扇门正在打开。

从制造到赋能：利润的终极形态

所以，当我们回过头来看“新型储能产业如何营利”这个问题，答案已经清晰。它是一条从“产品盈利”到“系统盈利”，再到“资产盈利”的阶梯。每一级阶梯，都对应着不同的核心能力和商业模式。单纯比拼电芯价格的“内卷”，只会停留在利润最薄的第一级。而能够整合技术、工程、服务和金融能力的公司，才能爬到金字塔的上层，获取更丰厚、更持久的回报。

这个行业，最终比的不是谁造的箱子更便宜，而是谁能为客户、为电网创造并锁定更多的价值。就像我们海集能做的，近二十年的技术深耕，从工商业储能到站点能源，我们提供的从来不止于设备，而是一套包含高效产品、智能管理和金融模型在内的“价值包”，帮助全球客户在能源转型中，真正实现可持续的降本增效。这，才是这个行业利润源泉的根本。

那么，对于正在观望或已身处其中的你而言，你认为当前最大的利润增长点，是来自于技术创新的

突破，还是商业模式的重新设计？

来源: <https://www.hj-mobile.com>