

如果你关注新能源领域，最近几年一定注意到一个现象：储能设备的制造，似乎正从一项纯粹的硬件生意，演变成一个充满变量和机遇的价值高地。许多人在问，这个赛道的利润究竟从哪里来？仅仅是靠卖电池柜吗？今天，我们就来深入探讨一下。

未来储能设备制造利润分析揭示行业发展新逻辑

如果你关注新能源领域，最近几年一定注意到一个现象：储能设备的制造，似乎正从一项纯粹的硬件生意，演变成一个充满变量和机遇的价值高地。许多人在问，这个赛道的利润究竟从哪里来？仅仅是靠卖电池柜吗？今天，我们就来深入探讨一下。

要理解未来的利润流向，我们必须先看清现状。过去，储能制造的利润模型相对线性，核心是“材料成本+制造成本+品牌溢价”。但根据国际能源署（IEA）的报告，随着全球能源转型加速，储能市场需求正呈现指数级增长，这直接带来了两个变化：一是规模效应显著降低了单位生产成本，二是应用场景的复杂化大幅提升了系统集成的价值占比。简单讲，“卖铁壳”的利润在摊薄，而“卖解决方案”的利润空间在拓宽。

这里有一组数据值得深思。在工商业储能领域，一个项目的总价值中，单纯的设备制造可能只占不到60%，而剩下的部分则来源于系统设计、能源管理软件、长期运维服务以及可能的碳资产收益。这意味着，制造商如果仅仅停留在生产环节，就等于主动放弃了将近一半的价值蛋糕。利润的增长点，已经从生产车间的流水线，延伸到了项目全生命周期的每一个数字化和服务化环节。

让我举一个具体的例子。在东南亚某国的离岛通信基站项目中，传统的柴油供电成本高昂且不稳定。如果采用简单的“电池替换”方案，虽然初期采购有利润，但长期看客户价值有限。而像我们海集能（HighJoule）这样的公司，提供的是一套“光储柴一体化”的智能微电网解决方案。这套方案不仅包括定制化的光伏微站能源柜和站点电池柜，更核心的是通过智能能量管理系统，实时调度光伏、储能和柴油发电机，最大化利用可再生能源。对于客户而言，能源成本降低了超过40%，供电可靠性提升至99.9%以上。而对于制造商而言，利润构成变成了“定制化硬件溢价+系统设计费+长期智能运维服务费”，利润的厚度和持续性都得到了质的飞跃。这桩生意，就做得蛮适意了。

这正是海集能深耕近二十年的领域。我们从2005年成立伊始，就不仅仅是储能产品生产者，更定位为数字能源解决方案服务商。在上海总部进行顶层设计和技术研发，在江苏南通和连云港的两大生产基地则分别聚焦于定制化与标准化生产，这种“双轮驱动”模式，让我们既能满足通信基站、安防监控等关键站点的特殊需求，也能实现规模化制造的成本优势。从电芯选型、PCS匹配到系统集成和云端智能运维，我们提供的是“交钥匙”工程，利润自然也贯穿于这完整的价值链中。

利润结构演进的三个阶段

我们可以用一个逻辑阶梯来描绘这种演进：

第一阶梯：规模利润。通过标准化设计、自动化生产（如连云港基地）和供应链优化，在硬件制造

环节获取稳定但竞争激烈的利润。这是基础。

第二阶梯：解决方案利润。针对工商业、微电网等复杂场景，通过软硬件一体化集成和深度定制（如南通基地的能力），解决客户的具体痛点，从而获得更高的技术附加值。

第三阶梯：生态与服务利润。基于已部署的储能资产，提供能源管理、需求侧响应、容量租赁、碳交易等持续服务，形成长期、粘性的收益流。这才是未来利润的蓝海。

所以，当我们谈论“未来储能设备制造利润”时，语境已经发生了根本变化。它不再是一个单纯的制造业话题，而是一个融合了电力电子技术、电化学、数字智能和能源服务的交叉学科课题。制造是躯干，而数字化与服务化才是赋予其灵魂和更高价值的关键。海集能在全全球多个气候迥异、电网条件不同的国家和地区成功交付项目，其核心能力就在于这种“技术沉淀”与“本土化创新”的结合，让储能系统真正成为一个高效、智能、绿色的“价值生成单元”，而不仅仅是一个成本单元。

面对红海市场，如何构筑利润护城河？

显而易见，市场竞争正在加剧。那么，企业如何构筑自己的利润护城河？我认为关键在于三点：

深度理解场景。户用、工商业、大型储能、站点能源，每个场景的盈利逻辑截然不同。例如站点能源，它对极端环境的适应性、无人值守的可靠性要求极高，这本身就是技术壁垒。

全栈技术整合能力。从电芯到系统，从硬件到软件，拥有越多的核心技术控制点，就能在价值链中占据越主动的位置，避免被单一环节“卡脖子”。

向数据要价值。储能系统运行中产生的海量数据，是优化系统效率、预测维护和参与电力市场的金矿。挖掘数据价值的能力，将成为区分普通制造商和领先服务商的分水岭。

未来已来。储能制造的利润图谱正在被重新绘制，其线条更加复杂，色彩也更加丰富。它奖励那些具有全局视野、能够将物理设备与数字智能深度融合的玩家。对于我们所有人而言，一个值得思考的问题是：在你的业务版图中，储能将被视为一次性的设备采购成本，还是一个能够持续创造价值的战略资产？

来源: <https://www.hj-mobile.com>