

最近和几位投资界的朋友聊天，大家不约而同地把话题聚焦在储能赛道上。一个有趣的现象是，当人们谈论储能估值时，目光往往首先投向那些集电芯制造、系统集成于一身的垂直一体化巨头。这当然没错，它们的规模效应令人瞩目。但我想提出一个观察，或者说，一个被市场部分忽略的视角：纯电池储能品牌商，那些专注于系统集成、软件开发和场景化解决方案的专家，其估值逻辑正在发生深刻的变化。这不仅仅是关于电池的堆叠，更是关于对特定应用场景的深度理解、软件定义能源的能力，以及将标准化产品转化为客户价值的效率。

纯电池储能品牌商储能估值的核心逻辑

最近和几位投资界的朋友聊天，大家不约而同地把话题聚焦在储能赛道上。一个有趣的现象是，当人们谈论储能估值时，目光往往首先投向那些集电芯制造、系统集成于一身的垂直一体化巨头。这当然没错，它们的规模效应令人瞩目。但我想提出一个观察，或者说，一个被市场部分忽略的视角：纯电池储能品牌商，那些专注于系统集成、软件开发和场景化解决方案的专家，其估值逻辑正在发生深刻的变化。这不仅仅是关于电池的堆叠，更是关于对特定应用场景的深度理解、软件定义能源的能力，以及将标准化产品转化为客户价值的效率。

现象：从“硬”资产到“软”实力的价值迁移

过去，评估一家储能公司，我们可能会不自觉地数一数它的GWh产能，审视其电芯供应链的稳定性。这构成了估值的“硬”基础。然而，随着储能市场从政策驱动走向市场化竞争，下游应用变得极其碎片化。一个用于北欧偏远通信基站的储能系统，与一个部署在东南亚工商业园区的系统，其设计逻辑、环境适应性和运维要求天差地别。这时，单纯的硬件制造优势开始面临瓶颈。市场开始为那些能精准定义产品、深刻理解终端场景并拥有强大能源管理“大脑”的品牌商，支付额外的溢价。它们的价值，越来越多地体现在无形的“软”实力上——软件算法、系统集成Know-how、智能运维平台，以及对细分市场的专注力。

数据与逻辑：专业化品牌商的护城河

我们可以用一组简单的逻辑阶梯来拆解这个价值。首先，是场景化深度。以站点能源为例，这并非将通用储能柜简单放置在基站旁。它需要应对极端温度、高盐雾、频繁断电等恶劣工况，需要与光伏、柴油发电机无缝协同，实现“光储柴”一体化智能调度。一个深谙此道的品牌商，其产品从结构设计、热管理到BMS（电池管理系统）的充放电策略，都经过了千锤百炼的优化。这种基于海量场景数据积累的工程经验，构成了第一道护城河。

其次，是全生命周期成本与价值。投资者越来越聪明，他们不再只看初始采购成本，而是关注资产在全生命周期内的度电成本、运维效率以及潜在的增值服务。一个优秀的纯电池储能品牌商，能够通过先进的系统集成技术提升整体能效，通过预测性维护平台降低运维开销，甚至通过参与电力市场辅助服务为业主创造额外收益。这些能力直接提升了储能资产的内部收益率，自然也反映在品牌商自身的估值上。依晓得伐，这就好比高级裁缝与布料批发商的关系——前者虽然不生产布料，但其精湛的剪裁手艺和对客户身材的精准把握，赋予了成品更高的价值。

案例洞察：价值在具体场景中兑现

让我分享一个我们海集能在实际项目中看到的例子。在非洲某国的通信网络扩建项目中，当地电网脆弱，燃油运输成本高昂。传统的柴油供电方案不仅运营成本高，而且碳排放压力大。海集能作为数字能源解决方案服务商，为其定制了“光伏+储能”的离网型站点能源方案。我们并没有自产电芯，而是基于对

通信设备功耗特性、当地辐照数据和运维条件的深度分析，进行了精准的系统设计、选型与集成，并搭载了自研的智能能源管理系统。

关键数据：该项目部署后，单个站点的柴油消耗量降低了超过85%，每年减少碳排放约15吨。更重要的是，通过智能调度，保障了关键通信设备7x24小时不间断供电，网络可用性从不足90%提升至99.5%以上。

估值启示：在这个案例中，海集能创造的价值远不止于提供电池柜。我们提供的是“确定的能源可用性”和“可测算的降本增效”。这种将技术转化为客户核心业务支撑的能力，正是专业品牌商估值的重要组成部分。我们的两大生产基地——南通基地的定制化能力与连云港基地的标准化规模制造——正是为了高效、灵活地响应这种多样化的价值需求。

这个案例指向一个清晰的见解：纯电池储能品牌商的估值，正与其“解决特定问题的深度”和“将解决方案产品化、规模化的能力”紧密挂钩。它不再是一个简单的制造业市盈率模型，而更接近于一个“技术解决方案商”的估值逻辑，需要考量其技术壁垒、客户粘性、细分市场占有率以及软件服务的经常性收入潜力。

展望：未来估值的关键变量

那么，未来驱动这类企业价值的关键变量是什么？我认为至少有三点：

变量维度

具体内涵

对估值的影响

软件与算法

能源管理系统的智能化水平，AI在负荷预测、调度优化中的应用，以及平台的可扩展性。
提升毛利率，创造软件即服务收入模式，增强客户锁定效应。

生态整合能力

与光伏逆变器、充电桩、电网调度系统等第三方设备的开放兼容与协同能力。
拓宽应用边界，提升解决方案的完整性与竞争力。

全球化与本地化

能否将核心技术适配于全球不同电网标准、气候环境与市场规则。
决定市场天花板，规避单一区域政策风险。

海集能近20年的技术沉淀，正是围绕着这些变量展开的。从早期深耕储能核心技术，到如今作为数字能源解决方案服务商，我们始终在思考如何让储能系统更“聪明”、更“可靠”、更“易用”。我们提供的“交钥匙”EPC服务，其内核正是这种深度集成与价值交付能力的体现。

最后，留给大家一个开放性的问题：当储能硬件日益标准化、同质化成为趋势时，您认为，决定下一个储能行业领军者的，究竟是产能规模的“吨位”，还是定义场景、创造独特客户价值的“品味”？

来源: <https://www.hj-mobile.com>