

麦田能源：以AI与虚拟电厂重塑家庭能源管理

9月23日至27日，第五届全球数字贸易博览会在杭州大会展中心举行。本届数贸会以“在数贸会遇见AI未来”为主题，吸引近2000家企业参展，其中人工智能相关企业996家。全球户用储能出货量居头部的麦田能源亮相本届数贸会，集中展示“光伏+储能+充电桩+热泵”光储充热一体化智慧能源生态，以及由AI驱动的家庭能源管理系统（EMS）与Fox-Cloud2.0云平台。

数贸会期间，麦田能源创始人、董事长兼总经理朱京成在接受中国证券报记者专访时表示，公司成立六年即登顶全球户储出货量首位，靠的是“死磕产品、自建渠道、扎根本地”。他认为，随着动态电价和电力市场化在全球普及，储能正从“电力设备”升级为“智能资产”，家庭能源的终局是虚拟电厂（VPP）。他表示，公司创业板IPO正在推进审核，募集资金将投向智慧储能产业园与研发中心，把阶段性的领先地位转化为长期竞争力。

●本报记者 刘英杰



图为瑞典Grycksbo小镇的充电站，部署三台100kW/215kWh的G-Max储能设备。公司供图

在本届数贸会上，麦田能源重点呈现了三大看点。

一是“光储充热”全场景产品矩阵，覆盖家庭发电、储电、用电、出行等场景，展示光储充热一体化智慧能源生态。二是AI-EMS+FoxCloud2.0智能云平台，展示AI电价预测、多场景收益优化等能力。三是面向未来的VPP方案，探索家庭能源资产参与电力市场交易的“中国路径”。

“数字贸易正在改变新能源出海逻辑。过去我们卖的是设备，今天我们在全球交付的是一套会思考的家庭能源系统。”朱京成对记者表示。在他看来，随着动态电价和电力市场化在全球普及，搭载AI-EMS的高端产品渗透率快速提升，可将用户年化收益率提升20%—30%。

朱京成表示，AI在麦田能源的能源版图中扮演着关键角色。他进一步解释道：“传统EMS只会‘削峰填谷’，AI-EMS会‘看价行事’，会预测电价曲线，自动安排光伏自用、电池充放、热泵和充电桩的运行时段。”

这一判断有着现实的市场基础。朱京成表示，欧洲正在进入动态电价时代，德国已强制电力供应商提供动态电价套餐，电价每15分钟变化一次。具备AI电价预测能力的高端EMS渗透率正在快速提升，“这不是赚头，是户储2.0时代的门票”。

在朱京成看来，储能正从“电力设备”升级为“智能资产”，这是中国数字能源技术输出全球的机会。而再往前一步，就是VPP。目前，麦田能源的EMS已同步实现VPP应用，并集成主流电网调度接口，支持与德国Enpal等欧洲VPP运营商的平台对接。朱京成介绍了具体路径：“先把单机效率做到极致，再把百万级设备连成网络，最后让家庭资产参与调峰、调频和电力现货交易。”由此，用户从“省电”走向“赚钱”，企业从“卖设备”走向“运营能源资产”。

“数贸会是观察中国数字贸易的最佳窗口。我们希望借助这个平台，让全球客商看到中国新能源企业的另一面，不仅是制造能力，还有软件、算法和能源运营能力。”朱京成说。

此外，麦田能源还在数贸会上展示了其全球化ESG实践：用户在FoxCloud2.0中每“种”一棵虚拟树，麦田能源即在坦桑尼亚种下一棵真树；麦田能源还联合巴基斯坦探险家在海拔7027米的斯潘蒂克峰开展高山清洁行动，至今已累计清理回收登山废弃物近50千克。

麦田能源是近年来全球新能源赛道最受瞩目的“出海企业”之一。根据标普全球（S&P Global Energy）发布的数据，麦田能源2025年全球户用储能市占率排名第一，出货量约3.5GWh，全球市占率约9%；2026年上半年，公司全球户用储能出货量继续位居第一（InfoLink Consulting），欧洲户用储能市占率第一（EUPD Research），并获高工储能“2026全球户储品牌第一”认证。

业绩是最硬的底气。2025年，公司实现营

业收入65.3亿元，同比增长超90%，实现净利润11.2亿元，同比增长超300%；2026年上半年，公司营业收入同比增长225%，净利润同比增长456%。仅2026年上半年，公司逆变器、储能电池产量分别达80万台、150万台，销量、营收与利润均已超过2025年全年；其Fox-Cloud2.0云平台已累计连接全球用户超过100万户。

谈及公司业绩表现优异的原因，朱京成将其归结为“死磕产品、自建渠道、扎根本地”。

产品端，公司坚持核心软硬件自研，从逆变器、电池管理系统到能量管理系统全部自己做；渠道端，公司没有依赖贴牌走捷径，而是在德国、英国、澳大利亚等市场建立自己的子公司和服务网络；本地化方面，公司5000多名员工中约有一成外籍员工，让贴近市场一线的人员参与决策。

公开信息显示，麦田能源成立于2019年9月，总部位于浙江温州，现有全球员工5000余人，在德国、英国、波兰、意大利、西班牙、美国、巴西、澳大利亚、印度、荷兰等地设有10余个海外分子公司和办事处，业务覆盖亚洲、欧洲、美洲、非洲、大洋洲等90多个国家和地区，境外收入占比超过95%，是多个当地市场最受欢迎的光储品牌之一。

在研发投入方面，2023年—2025年，公司累计研发投入7.22亿元，2026年预计研发投入将达6亿元；2025年，公司研发投入2.93亿元，研发人员554人；截至2025年末，公司拥有境内外专利118项。公司现有5个研发中心、500余人的研

海研发中心以及海外营销服务体系，并补充流动资金。

“招股书里我们提出了公司发展的两大‘竞争劣势’：融资渠道单一、整体规模偏小。”朱京成表示，户储行业正处于百GWh级长期空间的起点，全球竞争拼的是产能、研发和本地化服务能力。本次募资分别投向产能、技术与市场，旨在把阶段性的领先地位转化为长期竞争力。

逆变器、充电桩、热泵及“麦田云”智慧能源管理平台。朱京成表示，户储是基本盘，工商业储能是第二曲线，微逆补齐组件级应用赛道，充电桩为V2G预留接口，热泵则顺应政策风口。逻辑只有一个：围绕家庭能源入口做“光储充热”全场景，让每一类产品都长在同一个EMS和云平台之上。

据朱京成介绍，麦田能源本次拟募资16.61亿元，投向年产100万台套智慧储能产业园、上

巴西、澳大利亚、印度、荷兰等地设有10余个海外分子公司和办事处，业务覆盖亚洲、欧洲、美洲、非洲、大洋洲等90多个国家和地区，境外收入占比超过95%，是多个当地市场最受欢迎的光储品牌之一。

在研发投入方面，2023年—2025年，公司累计研发投入7.22亿元，2026年预计研发投入将达6亿元；2025年，公司研发投入2.93亿元，研发人员554人；截至2025年末，公司拥有境内外专利118项。公司现有5个研发中心、500余人的研

发团队，硕士及以上学历人员占比超35%，是国家高新技术企业、国家级绿色低碳工厂、国家智能光伏试点示范企业。2025年6月，公司创业板IPO申请获深交所受理，目前处于审核问询阶段。

对于当前复杂的贸易环境，朱京成表示，公司的应对之策是“三个坚持”：坚持本地化经营，坚持多市场均衡发展，坚持通过技术创新消化成本压力。目前，公司在欧洲之外的澳洲、南非、巴西、印度等市场均在快速增长。

作为“双碳”目标下成长起来的青年企业家，朱京成对公司责任的理解颇为务实。“截至2025年底，我们的平台已连接全球超过100万用户家庭。每多一个家庭用上光储，化石能源消耗就少一点。”“生意要做大，但根本上是在为全球能源转型修一条路。”朱京成说，“我们这一代企业家，赶上了中国技术、中国供应链、中国数字能力集体出海的时代，没有理由不把事情做好。”

深耕六载融通两岸 特色赋能行稳致远——金圆统一证券走好中小券商特色化高质量发展之路

六载春秋向海而兴，鹭江潮起奋楫扬帆。2020年9月，肩负深化两岸金融合作的时代使命，大陆首家、也是目前唯一一家两岸合资证券公司——金圆统一证券在厦门揭牌启航。作为厦门金圆集团旗下核心金融板块，六年以来，公司立足两岸合资独特禀赋，落实相关部门对于中小券商错位竞争、特色化精品化发展的工作部署，主动融入两岸融合发展示范区建设大局，将企业发展深度融入国家战略与厦门地方发展大局，走出一条“两岸特色、区域深耕、创新驱动”的“小而美、专而精”发展道路，以实干实绩书写两岸金融融合、服务实体经济的鹭岛答卷。

六年征途，是坚守初心守正创新的奋进之路——变化的是迭代升级的专业服务能力、持续突破的业务创新模式、不断完善的公司治理与风控体系；不变的是服务台胞台企、深化两岸融合的经营初心，坚守金融服务实体经济本源，践行金融工作的政治性与人民性。

厚植两岸特色优势，当好两岸融合金融“架桥人”

金融是连接两岸经济社会交流的重要纽带。作为两岸合资券商，服务台企台胞既是时代赋予的使命，也是公司最鲜明的差异化竞争优势。

金圆统一证券是全国台企联副会长单位，连续七年牵头承办海峡论坛重要配套活动“海峡金融论坛·台企发展论坛”，汇聚两岸嘉宾数千人次，牵头发起设立全国首创“台企金融服务联盟”，搭建政企、产业、金融常态化对接平台。论坛之外，投行、经纪、研究等团队协同下沉，奔赴各大台商集聚区域走访调研，截至目前累计走访台企超800家，服务台胞超5000人，把服务做到台企台胞生产经营的第一线。

服务实效最终落地资本市场项目。2024年3月，公司担任联席主承销商，助力台资科创企业星宸科技登陆深交所创业板，完成股权融资6.81亿元；推动台玖精密在新三板挂牌，以资本市场力量赋能台资科创企业成长，助力培育新质生产力。

聚焦台胞办事堵点难点，公司坚持先行先试，在全国率先实现台港澳客户网上开户，落地27项线上便民业务；2026年进一步扩容开户辅助证明材料，持续打通台胞参与大陆资本市场的制度堵点，推动台胞享受资本市场服务同等待遇。面向数字化转型浪潮，公司正在搭建AI Agent系统，规划上线台胞专属智能客服机器人，以数字技术持续优化台胞金融服务体验。依托“金帆领航”党建品牌，常态化开展投资者教育、反诈宣传、两岸青年金融交流活动，将风险提示、合规引导嵌入服务全流程，让“两岸一家亲”理念转化为可感可触的服务体验。成立六年来，公司经纪业务托管资产规模突破300亿元，累计开户近8万户，越来越多台胞通过这家两岸合资券商对接大陆资本市场机遇。



【左上图】金圆统一证券连续七年牵头承办海峡论坛重要配套活动“海峡金融论坛·台企发展论坛”，促成了全国首创“台企金融服务联盟”，对台企金融服务创出成果。

【左下图】2024年3月，高科技台企“星宸科技”在深交所敲钟上市，金圆统一证券担任联席主承销商。

【右图】2022年8月，“厦门安居REIT”项目成功上市，金圆统一证券担任项目总协调人与独家财务顾问。

扎根地方发展大局，做实区域实体金融服务商

金融的价值，不只体现在报表数据，更在于把资本活水精准浇灌产业一线，服务地方经济高质量发展。六年来，金圆统一证券充分发挥资本市场中介功能，综合运用股权、债

券、公募REITs、新三板等多元工具，累计服务24家企业实现直接融资697.2亿元；服务厦门本地企业超百家，实现融资超350亿元，深度服务厦门现代化产业体系建设。

一批具有示范意义的标杆项目先后落地：全国首批厦门安居保障房公募REITs落地，为保障性租赁住房盘活存量资产提供“厦门样本”；发行全国首批两岸融合发展公司债、福建科创债新政后首单科创投资类公司债，多单债券发行创下区域同评级同期限最低利率，切实降低实体企业综合融资成本。

立足厦门，公司主动对接“421”核心产业体系倍增升级计划，投行团队深入电子信息、机械装备、生物医药等重点产业园区，针对企业不同生命周期匹配适配的融资方案，不断加深对本地产业、区域信用的理解积淀。目前，公司已获评厦门市公募REITs、地方债、资本市场服务、国企改革四大官方金融顾问，以专业投行力量助力区域产业升级、国企改革提质增效。

公司下设四个异地分支机构，并精准实施“一地一策、错位发展”布局，避免内部同质化竞争：厦门分公司筑牢对台金融主阵地，北京分公司聚焦英国企业服务，上海分公司发

力机构与财富管理业务，深圳分公司深耕大湾区科创企业与高净值客群；2026年4月另类投资子公司正式展业，业务版图持续完善，进一步强化精品投行与科创企业服务能力。

坚守合规稳健底线，夯实特色化发展根基

特色化发展，合规风控必须挺在前面。证券行业是经营风险的行业，稳健经营是中小券商走高质量发展道路的底盘和前提。

公司打造“金帆护航”廉洁文化子品牌，构建“溯源知廉、体系护廉、文化树廉”三位一体廉洁管理体系，将廉洁从业管理写入公司章程。建立覆盖181项廉洁风险点的“双清单”管理机制，动态更新、定期排查风险隐患；构建纪检、群众、审计三位一体监督体系，以净资本、流动性为核心抓实全链条业务风险管理，筑牢风险防线。

开业至今，公司实现零廉洁监管问题、零重大风险事件。2025年，在行业整体复杂环境下，公司首次完成股东下达的利润考核目标，营业收入创下历史新高，实现社会效益与经营效益协同提升。

锚定十五五新起点，擘画精品券商新蓝图

2026年是“十五五”开局之年，资本市场肩负起服务科技创新、产业升级的重要使命，行业加速向差异化、价值化竞争转型，为中小券商带来新的发展机遇。

面向未来，金圆统一证券将牢牢把握独有两岸合资牌照优势，落实监管导向，不走拼规模、拼资本的同质化老路，持续深耕精品投行、对台特色金融、精细化财富管理赛道。公司将稳步推进增资扩股，积极引入地方国企、优质台资产业资本与金融机构作为战略投资者，充实资本实力；主动顺应行业并购整合趋势，探索外延式发展路径补齐牌照短板；优化资本精细化运营，把有限资本向优势业务倾斜，破解资本约束瓶颈，分阶段实现补短板、上规模、树品牌的中长期规划目标。

站在六周年新起点，作为两岸金融合作的探索者，金圆统一证券将继续牢记使命担当，坚持党建引领，践行正确经营观、业绩观、风险观，持续提升对台金融服务质效，深耕区域实体经济，严守合规风控底线，积极服务两岸融合发展示范区建设，努力为资本市场高质量发展、为中国式现代化厦门实践持续贡献金融力量。

-CIS-