

30. 年交易破1300亿美元！ 跨境支付独角兽 Airwallex的全球化之路

1. Airwallex简要介绍

2. 牌照与合规战略：搭建全球金融“通行证”

2.1. 亚太地区牌照

2.2. 欧洲地区牌照

2.3. 北美地区牌照

3. AI技术应用：智能引擎驱动全球支付

3.1. 合规审核

3.2. 支付风控

3.3. 用户体验

4. 市场扩张策略：全球化版图与加速引擎

4.1. 收购获取牌照

4.2. 战略合作与生态融入

4.3. 产品多元化与本地化创新

4.4. 本土团队与市场洞察

5. 竞争格局：群雄逐鹿跨境支付

5.1. Payoneer

5.2. Stripe

5.3. 蚂蚁国际

5.4. 其他玩家：Wise等

6. 数据洞察：交易增长与客户价值

6.1. 交易量高速增长

6.2. 收入与盈利趋势

6.3. 市场份额与客户价值

6.4. 融资与估值

7. 结论与展望

大家好，我是隐墨星辰，专注境内/跨境支付架构设计十余年，全球顶尖公司实战经验。每周发布一篇深度文章，感兴趣的小伙伴可星标公众号，及时接收提醒，打开不一样的视角。

前段时间拆解过蚂蚁国际的全球化战略及落地，得到蚂蚁国际管理层的认可，深感荣幸。有兴趣的可以点击：“从Alipay+到Antom：蚂蚁国际全球扩张战略如何重塑跨境支付市场格局？”。

今天聊聊跨境支付的另外一位重量级选手Airwallex的全球化战略如何一步步落地（声明：纯个人爱好而做数据收集和分析，不代表官方立场，未收钱，非广告，非软文）。

主要包括：

- **Airewallex简要介绍**：发展历程，最新交易数据、估值情况。
- **牌照与合规战略**：在亚太、欧洲、北美等地如何依靠牌照构建新的护城河。
- **AI技术应用**：人工智能（AI）正成为提升效率和风控能力的关键武器。
- **市场扩张策略**：综合运用了收购、合作和产品创新、本地化团队等手段，构筑起覆盖全球的金融服务版图。
- **竞争格局**：分析Payoneer、Stripe、蚂蚁国际、Wise等重要玩家的竞争态势，以及各自优势。
- **数据深察**：通过分析交易量、收入与盈利趋势、市场份额、融资与估值等，验证Airwallex的发展轨迹和竞争力。
- **结论与展望**：未来几年面临的机遇与挑战。

1. Airwallex简要介绍

Airwallex（空中云汇）的创业故事听起来很有美国硅谷风范，生意却和中国紧密相关。

2015年，一家名为Airwallex（空中云汇）的金融科技公司在墨尔本诞生。创始人Jack Zhang和团队最初因经营咖啡店遇到跨境付款麻烦，恰好Jack Zhang曾参与设计澳大利亚国民银行和澳新银行的数字外汇交易平台，从而萌生出构建更便宜高效的跨境支付平台的想法。凭借自主搭建的银行网络（对接了渣打、星展、中国工商银行等），Airwallex成功绕过传统SWIFT等通道，为企业提供低成本的外汇和支付服务。

经过数年发展，Airwallex已成长为全球领先的跨境支付独角兽，业务覆盖180多个国家，支持50多种货币交易。Airwallex在2024年8月年交易量率先达到了1000亿美元，同比飙升73%，并于同年11月进一步攀升至1300亿美元，全年营收达到6亿美元，服务企业超过15万家，较去年增长50%。同时，公司估值超过56亿美元，并已实现月度现金流转正。

2. 牌照与合规战略：搭建全球金融“通行证”

金融牌照和合规能力是金融科技企业全球扩张的基石。

对于Airwallex而言，更是如此：在短短几年内，Airwallex主动获取了全球60多个金融牌照或注册资质，覆盖亚太、欧洲、大洋洲和北美主要市场。这一庞大的牌照矩阵为Airwallex打造出跨境业务的“通行证”，使其能够合法、安全地在各地开展支付服务。正是凭借合规先行的策略，Airwallex迅速进入多个市场，建立起竞争对手难以复制的监管护城河。

2.1. 亚太地区牌照

Airwallex在亚太拥有全面的本地牌照布局。

在总部所在地澳大利亚，Airwallex持有澳大利亚证券与投资委员会（ASIC）颁发的金融服务牌照（AFSL），而且一口气拿下了两张之多。这些牌照不仅允许其提供支付服务，也为后来推出的投资理财产品（“Airwallex Yield”）奠定基础。

在中国内地，Airwallex通过收购广州商物通网络科技有限公司，于2023年成功获得中国人民银行核发的支付业务许可证，成为仅有的两家持牌国际第三方支付提供商之一（最近又加入了第三家）。这一举措使Airwallex能够直接参与中国的在线支付业务，打通中国与世界其他地区的跨境交易通道。

在香港，Airwallex持有香港金融管理局的储值支付工具（SVF）牌照。此外，Airwallex还取得了香港证监会第4类（就证券提供意见）和第9类（资产管理）牌照，表明其不仅限于支付，也涉足金融资产管理领域。

在东南亚，Airwallex拿下了新加坡金融管理局（MAS）颁发的主要支付机构（MPI）牌照、马来西亚国家银行的B类汇款业务牌照，以及新西兰的金融服务提供商注册，进一步补全亚太牌照版图。

如此广泛的亚太合规布局，使Airwallex能够深耕区域内主要经济体，提供本地化的支付和金融服务。

2.2. 欧洲地区牌照

为服务欧洲客户，Airwallex分别在欧盟和英国取得了电子货币机构（EMI）牌照。

其立陶宛子公司于2021年10月获得立陶宛央行核发的电子货币机构牌照，可在整个欧洲经济区“护照化”开展业务。同时，Airwallex在荷兰也持有由荷兰央行监管的电子货币牌照。双牌照布局提升了合规弹性——借助立陶宛和荷兰任一牌照，Airwallex均能在欧盟范围发行电子货币和提供支付服务，客户资金按监管要求交由独立托管机构保存。

在英国，尽管受脱欧影响不再适用欧盟牌照，Airwallex仍然提前取得了英国金融行为监管局（FCA）的电子货币牌照，保障其在英国市场的持续运营。这些欧洲牌照使Airwallex建立起横跨欧盟和英国的合规网络，为其欧洲客户提供安全可靠的本地收付款和外汇兑换服务。

2.3. 北美地区牌照

进军美国市场对任何一家金融科技都是巨大的合规挑战。

蚂蚁集团曾尝试收购美国汇款公司速汇金（MoneyGram）来拓展北美汇款市场，虽因监管阻碍未能成功。

Airwallex选择一步一个脚印，在美国逐州申请货币转账许可（Money Transmitter License, MTL）。目前Airwallex在美国和加拿大共持有47+张州级或联邦级牌照——几乎涵盖北美主要司法管辖区。例如在加拿大，Airwallex已在联邦FINTRAC注册为货币服务商，并取得魁北克的货币服务业务牌照。在美国，则通过各州金融监管部门的审批，满足当地资金储备、网络安全、消费者保护等要求。

这意味着Airwallex可以像传统持牌支付机构一样，为美国客户提供国际汇款、收单和结算服务。2023年，Airwallex正式在美国上线支付业务，弥补了其全球版图中最后的重要拼图。

北美牌照的获取不仅增强了Airwallex服务全球跨境贸易的能力，也让其得以与当地银行和企业建立更深合作。例如，Airwallex已经成为美国运通、Visa、万事达卡的直接成员机构，可在北美市场发行公司卡和处理卡支付。

可以说，Airwallex通过扎实的合规投入，打通了从亚太、欧洲到美洲的监管任督二脉。

Airwallex“先证后拓”的策略，使其在全球快速建立可信度和合规护城河。

一方面，多地牌照赋予其直接接入当地清算网络的资格（如SEPA、FPS、ACH等），实现支付交易的本地化清算，提升速度并降低成本。另一方面，严守合规也赢得了大型企业客户和合作伙伴的信任——毕竟一家拥有完整合规资质的支付公司，其资金安全和风控能力更有保障。

这些牌照背后，是Airwallex庞大的法务合规团队与监管机构反复沟通、严格执行反洗钱和数据安全标准的结果。合规能力不仅保护了客户资金安全，更成为Airwallex快速扩张的强劲引擎——当别的初创支付公司还在为进入新国市场寻找通道时，Airwallex已凭借牌照“先发制人”，在当地站稳了脚跟。

3. AI技术应用：智能引擎驱动全球支付

在金融科技领域，人工智能（AI）正成为提升效率和风控能力的关键武器。

与各大金融科技公司一样，Airwallex也将AI深度融入支付业务流程，从客户开户、交易风控等，都能看到AI技术的身影。这不仅帮助Airwallex在全球范围内实现规模化扩张，也带来了卓越的用户体验和安全保障。

3.1. 合规审核

客户的开户尽职调查（KYC）往往繁琐且耗时。为此，Airwallex开发了基于生成式AI的智能审核工具，对申请资料和客户网站内容进行快速、准确的分析。2023年底，Airwallex上线了这一AI驱动 KYC 审核系统，并分享了显著成效：利用生成式AI模型理解语境，大幅降低了传统规则引擎产生的误报率，将“假阳性”警报减少了50%，让更多合规客户无需人工复审即可通过审核。同时，AI审核使无人工干预直接通过的客户比例提高了20%。这意味着许多企业客户可以在数分钟内完成开户，而不必因为误判的风险提示而被卡壳等待。

在Airwallex遍及全球、客户来自各种语言文化背景的情况下，AI模型对语言细微差别的理解尤为重要。例如，当扫描客户网站内容时，AI可以区分卖“军装风格夹克”的合法服装店和售卖违禁军火的商家，或分辨“香槟色连衣裙”与真正的香槟酒贩卖。这些语义理解上的飞跃，是传统关键词匹配算法难以做到的。借助更聪明的AI，Airwallex显著加快了全球客户的上线速度——大量企业客户可以“即开即用”其跨境支付平台，为自身业务争取宝贵时间。

3.2. 支付风控

对于一个年交易额上千亿美元的平台而言，强大的风控是生命线。Airwallex运用机器学习建立了实时反欺诈引擎，监测每笔交易的数百项属性，以识别可疑模式并即时阻断风险交易。据Google Cloud案例报道，Airwallex正在大规模加强机器学习和AI在防范欺诈和账户盗用方面的应用，以实时检测可疑交易行为。这一AI风控系统使得Airwallex将可疑交易的识别耗时从过去的数小时缩短到不到10秒，识别准确率达到95%以上。也就是说，当某笔跨境支付出现异常（例如交

易行为与历史模式不符，或IP地址异常等），AI模型能够在瞬间给出风险评分，触发拦截或二次验证流程，避免损失进一步扩大。

此外，Airwallex的风控AI还融入了反洗钱（AML）规则，通过机器学习持续优化可疑名单筛查，降低误报同时提升对真实可疑行为的捕获率。Airwallex通过自研的风险控制面板，利用AI实时更新风险规则，商户可以自主设定风控阈值，以更好地平衡业务通过率和安全性。强大的AI风控体系使Airwallex在快速扩张中依然保持了出色的安全记录，为客户资金保驾护航。

3.3. 用户体验

Airwallex也在探索AI为客户提供增值服务的更多可能性，包括构建一系列基于生成式AI和自然语言处理的功能，例如让客户用聊天对话的方式搜索交易记录，或通过智能助手一键生成复杂的付款 workflow。比如，财务人员可以直接问Airwallex系统：“请帮我找出上月来自德国的付款并汇总金额”，AI立刻给出答案；或者发送一句“为我创建一份每周一执行的批量付款计划”，系统就能自动配置。这将极大提升用户在全球账户和资金管理上的体验。

总而言之，AI技术贯穿了Airwallex业务的全链条，在前端提升客户体验，在后端保障安全与效率。这不仅让Airwallex能以较小的运营人力支撑海量业务增长，更塑造了其科技领先的品牌形象。在数字化浪潮中，Airwallex正用AI为传统跨境支付行业注入全新活力，打造出“智能化”的全球支付网络。

4. 市场扩张策略：全球化版图与加速引擎

Airwallex在短时间内跻身全球支付舞台，其扩张路径既有章法又不失激进。公司综合运用了收购、合作和产品创新等手段，一步步将业务触角伸向世界各地，构筑起覆盖全球的金融服务版图。

4.1. 收购获取牌照

如前文所述，Airwallex深知金融业务合规门槛之高，因此在进入一些监管壁垒较高的国家时，选择通过并购持牌机构来快速落地。最典型的是中国内地市场。由于中国自2015年后严格控制第三方支付牌照的发放，Airwallex采用曲线进入的策略：收购一家持牌机构。2022年底至2023年初，Airwallex完成对广州商通公司的全资收购，继而在2023年3月获得中国人民银行批准，成功拿下中国的互联网支付业务牌照。这一举措使Airwallex成为极少数能够在中国合规运营线上支付的外资企业，打通了其全球网络中最关键的一环。

同样的策略在越南得到运用。越南近年来数字支付兴起，但外资受限。2025年3月，Airwallex宣布将收购当地持牌支付公司CTIN Pay，间接获取由越南央行颁发的中介支付服务牌照。CTIN Pay早在2020年取得该牌照，如今并入Airwallex版图，不仅助力服务越南本地商户出海，也方便国际企业进入越南市场。

除了亚洲，新兴的拉美市场Airwallex也在布局。2023年10月，Airwallex收购了墨西哥支付服务商MexPago，由此获得墨西哥金融当局颁发的电子支付基金机构（IFPE）牌照。这为Airwallex打开了通往拉美的大门，以墨西哥为起点辐射西班牙语美洲。

通过这些并购，Airwallex在短时间内补齐了自建无法快速获取的牌照，使其全球牌照拼图更加完备。从效果看，“买牌”战略非常高效：一旦拿到当地许可，Airwallex即可将全球产品迅速复制到该市场，同时接入当地银行网络提供服务。例如拿下中国牌照后，Airwallex团队随即着手整合平台，改善中国与世界的跨境支付痛点。收购CTIN Pay后，Airwallex也第一时间任命了原东南亚Grab高管负责越南及东南亚业务扩张。可以说，并购为Airwallex装上了“极速引擎”，让其扩张速度远超常规的牌照申请路径。

4.2. 战略合作与生态融入

除了自身获取终端客户，Airwallex深度参与全球支付生态，与各类平台和机构形成合作伙伴关系，从而扩大服务的覆盖面和影响力。一个亮眼的案例是与美国知名的B2B支付平台BILL（原Bill.com）的合作。

2024年4月，Airwallex与BILL达成战略伙伴关系，将Airwallex的全球本地支付能力嵌入BILL的企业支付平台。借助此合作，BILL平台上的数十万中小企业客户在支付海外供应商时，可以直接调用Airwallex的网络，实现当地清算渠道的快速到账，而不必经由传统国际汇款。双方发布的消息称，通过集成Airwallex技术，BILL的用户能够以本地货币向全球收款方支付，最快可在当日或次日到账，并且免除了中间行手续费。这大幅提升了BILL用户跨境支付的速度和体验，相当于Airwallex为BILL提供了“全球支付引擎”。

又如在电商领域，Airwallex与Shopify、Magento等电商平台建立插件集成，方便跨境卖家在其网店直接使用Airwallex收款结算。Airwallex还与会计软件巨头Xero和QuickBooks打通接口，让中小企业可以在熟悉的财务软件中直接对接Airwallex账户进行对账和支付。这些合作大大降低了客户接触Airwallex的门槛，相当于Airwallex借助伙伴的渠道获取了更多终端用户。

在金融机构合作方面，Airwallex与Visa、Mastercard合作发行多币种企业卡，与美国运通合作推进卡支付网络，以及与各国银行合作实现当地入账。

通过成为主流金融基础设施的合作伙伴，Airwallex有效融入了全球支付生态，强化了自身“跨境支付底层操作系统”的定位。

4.3. 产品多元化与本地化创新

在全球扩张中，Airwallex并未止步于单一产品，而是围绕企业客户需求不断丰富产品矩阵，以提高用户黏性和市场竞争力。

起初，Airwallex以跨境汇款和货币兑换见长，为企业提供远低于银行的汇率和手续费。然而很快，Airwallex意识到客户在全球经营中还有更多痛点。于是公司陆续推出了多币种全球账户、收单支付、卡券发行、费用管理等一系列产品。通过Airwallex平台，企业可以开立多个国家的本地虚拟账户来收款，从而像当地公司一样接收客户付款；在付款方面，则可以通过Airwallex代发工资、批量打款供应商。

Airwallex还提供API接口，方便SaaS平台、市场平台将支付功能嵌入自身产品。2022–2023年，Airwallex重点打造了“Airwallex Spend”费用管理套件，其中包括无边界公司卡（Borderless Card）和报销管理工具，让企业能够掌控全球员工开支。这套解决方案结合Airwallex账户，实现了从支出到核算的闭环。又如前文提到的Airwallex Yield，这是公司于2023年末在澳大利亚试水的新产品，允许企业将闲置资金投资于安全资产获取利息。为此Airwallex专门申请了投资类金融牌照，将支付与理财相结合，让客户在一个平台上既能管理日常收支又能增值闲钱。

值得关注的是，Airwallex于2024年10月拿到了香港证监会的资产管理牌照，计划将Yield产品拓展至香港市场。种种产品创新表明，Airwallex正从单纯的支付服务商，进化为企业的一站式全球金融平台（one-stop global financial platform）。这不仅增加了营收来源，更提高了客户粘性——使用越多Airwallex产品的客户，带来的交易量和收入也越高。

从数据看，Airwallex平均每位客户年交易额已接近100万美元，显著高于传统跨境支付平台上单个客户的交易规模。这说明其产品深度渗透了客户业务。而这背后正是通过不断推出契合用户需求的新功能，提升了客户终身价值。

4.4. 本土团队与市场洞察

快速扩张的同时，Airwallex注重在各目标市场建立本土化团队，获取本地洞察并及时调整策略。公司目前在全球19个城市设有办公室，员工规模超过1500人。如在亚洲除墨尔本和香港外，Airwallex在上海、深圳、新加坡、东京、班加罗尔等地均有团队；欧洲的伦敦、阿姆斯特丹，北美的旧金山、纽约，多点开花。

Airwallex通常会聘请熟悉当地市场的高管来领导区域业务。例如2023年，为深耕以色列及中东市场，Airwallex与以色列创新基金OurCrowd建立合作，同时招聘了当地业务负责人。又如进军东南亚时，从东南亚超级App Grab挖来高管负责区域拓展。这些本地化团队可以根据区域特色制定营销和产品策略，比如为东南亚客户提供更友好的本地语言服务，在欧洲强调与VAT合规相关的功能等。再加上Airwallex营造的创业文化和赋权，使各地区团队能快速地响应市场变化。

这种中央平台+本地运营的模式，确保了Airwallex的全球扩张既有速度又有温度——既能快速复制成功经验，又能贴近客户需求做出调整。可以说，人才和组织架构的全球布局，为Airwallex插上了持续飞跃的翅膀。

纵观Airwallex的扩张之路，可以发现其并非盲目冒进，而是策略清晰：**以牌照并购铺路、以合作赋能增速、以产品创新深化护城河，再辅以本地化运营保驾**。这套组合拳帮助Airwallex在激烈的全球金融市场中攻城略地，建立起跨越东半球和西半球的业务版图。在短短几年间，Airwallex完成了从区域新秀到全球玩家的华丽转身，其扩张经验也为其他志在出海的金融科技公司提供了宝贵范本。

5. 竞争格局：群雄逐鹿跨境支付

跨境支付市场体量巨大且竞争者众多。Airwallex在崛起过程中，面临着来自传统巨头和新兴独角兽的双重挑战。与之同台竞技的选手包括老牌跨境支付公司Payoneer、新一代支付巨头Stripe，以及中国的金融科技巨头蚂蚁集团旗下的蚂蚁国际等。对比这些主要玩家，有助于理解Airwallex所处的竞争环境和差异化优势。

5.1. Payoneer

创立于2005年的Payoneer是跨境支付领域的老兵，长期专注于为自由职业者、电商卖家和服务出口商提供收款和付款服务。

通过与亚马逊、Wish、Upwork等平台的合作，Payoneer积累了庞大的中小商户基础。2021年，Payoneer通过SPAC上市，募资4.2亿美元，登陆纳斯达克（股票代码PAYO）。财报显示，2024年Payoneer交易量达到800亿美元，同比增长21%，创下历史新高。其中B2B支付量增长尤为迅猛，同比提高了42%。得益于规模效应和利息收入，Payoneer在2024年实现了创纪录的盈利，全年净营收增长约18%，达到约8亿美元水平，并连续三个季度保持非GAAP盈利。在客户规模方面，Payoneer活跃用户数超过50万（大多为小微企业和个体经营者）。

相较Airwallex瞄准的中型企业客户群，Payoneer以服务长尾小商户见长，其单用户年均交易额约13.3万美元——只有Airwallex客户平均值的1/7左右。这体现了两者定位的差异：Airwallex正逐步向大中型企业“上攀”，而Payoneer深耕小商户“下沉”市场。当然，Payoneer也意识到竞争压力，近年积极拓展产品和服务。它收购了跨境人才派遣平台Skud，进军全球薪资代发和人力资源领域；同时宣布将收购一家中国持牌支付机构，打入中国市场。Payoneer还推出商业账户服务、增值贷款等，试图提高客户ARPU和忠诚度。

总的来说，Payoneer凭借先发优势和广泛渠道，在跨境支付的小微企业领域拥有稳固地位，并实现了可观盈利，交易规模虽然小于Airwallex，但是营收却高于Airwallex。不过，其传统强项也正受到Airwallex等新锐的分食。在市场份额方面，根据Frost & Sullivan报告，Payoneer在全球自由职业者支付市场占有率居前。但面对Airwallex在更高端客户中的迅速扩张，Payoneer也在寻求转型提升——两家公司日益呈现出“错位竞争”的态势：一家向上延伸服务中大型企业，另一家向下扎根海量小客户。

5.2. Stripe

总部位于美国的Stripe可谓当今全球最炙手可热的金融科技巨头之一。

成立于2010年的Stripe，以极简的API让开发者能轻松接入在线支付，迅速风靡硅谷创业圈，随后拓展全球。Stripe的业务重心在于网上收单和支付基础设施，其服务范围横跨130多个国家，被誉为“互联网的支付底层”。2024年，Stripe宣布其全年处理的支付总额达到1.4万亿美元，同比增长38%，相当于全球GDP的1.3%。这一数字远远高出Airwallex等专注跨境B2B支付的平台规模。Stripe的收入也水涨船高：2022年总营收约144亿美元，预计2023年超过160亿美元。凭借高速增长，Stripe于2023年融资65亿美元，估值达500亿美元，2024年数据显示其估计达到700亿美元，是Airwallex估值的10倍多。然而，需要指出的是，Stripe的体量主要来自境内支付和电商场景，尤其是在美国市场占据大量线上交易处理份额。近年Stripe也开始发力跨境业务，推出Stripe Connect为平台企业提供全球收付款、Stripe Treasury与银行合作提供企业账户服务，以及收购泰国等地牌照以进入亚太新兴市场等。

但总体而言，Stripe更像是一个全能的支付平台，与Airwallex这种专注跨境B2B的选手还是有所区别。两者的客户结构不同：Stripe服务数百万在线商家，包括个人开发者和大型平台（如Shopify、Lyft等），长尾客户众多；Airwallex则聚焦企业级用户，提供定制化的金融解决方案。Stripe在全球的竞争优势在于其庞大的开发者生态和广泛的支付方法支持，从银行卡、数字钱包到“先买后付”几乎无所不包。而Airwallex的差异点在于其多币种账户和外汇能力，更贴合企业日常经营的资金流转需求。可以预见，随着Stripe继续全球扩张（其服务已覆盖印度、巴西等），Airwallex和Stripe在跨境收单、全球企业金融服务领域将有更多正面交锋。例如，一家跨国SaaS

公司既需要收取全球客户订阅款（Stripe的强项），也需要将收入兑换并支付给各地员工（Airwallex的强项），双方都在力图提供端到端的一站式解决方案。

目前来看，Stripe以规模和资金取胜，而Airwallex以灵活和专精见长——Airwallex在Stripe相对薄弱的外汇和本地清算环节建立优势。未来谁能获取更多跨境企业客户的心，将取决于产品广度与深度的比拼，以及全球服务能力的赛跑。

5.3. 蚂蚁国际

中国的蚂蚁集团在国内支付领域无人不知，其国际化进程同样值得关注，其子公司蚂蚁国际统筹旗下跨境和海外业务，包括Alipay+、Antom、WorldFirst等。

2019年蚂蚁斥资7亿美元收购了英国跨境支付公司WorldFirst。WorldFirst主营与Airwallex类似的业务：为跨境中小企业提供多币种账户、国际汇款和外汇服务。在并入蚂蚁后，WorldFirst成为蚂蚁国际“三大支柱”之一，被定位为服务跨境中小企业的一站式金融平台。蚂蚁依托WorldFirst进军欧美市场，并借助其资源为中国商家出海提供金融支持。例如，WorldFirst已为中国跨境电商卖家提供收款，且与蚂蚁的支付网络联通，可方便地将资金回流至支付宝生态。

蚂蚁国际的另一重要布局是Alipay+，这是一套跨境支付解决方案，连接了全球25+家本地电子钱包及支付方式。通过Alipay+，东南亚、韩国、印度等地数亿消费者可以用本国熟悉的钱包（如GCash、KakaoPay）在海外商户消费付款。

同时，蚂蚁国际推出的Antom做为全球收单机构服务于中国出海企业，这使蚂蚁在跨境B2C支付上拥有独特优势。

相比之下，Airwallex更专注B2B领域。

尽管业务侧重不同，但在整体国际支付版图上，蚂蚁国际无疑是Airwallex强劲的对手：蚂蚁拥有庞大的用户基础、资金和技术实力。不过，蚂蚁国际也受到一些监管阻力，其规模增长未及预期（蚂蚁集团上市受挫后被要求整改，国际扩张步伐有所放缓）。对于Airwallex而言，蚂蚁的存在更多体现在中国及亚洲市场的间接竞争——例如争夺中国出海企业的跨境金融服务。Airwallex凭借自身的中国支付牌照和全球网络，正面迎击蚂蚁国际和其他中国支付玩家（如PingPong等）。

可以说，在东方，Airwallex需要与蚂蚁等巨头分享出海商家的市场；在西方，Airwallex又要面对Stripe、Wise等公司的竞争。其所处的竞争格局既有创业独角兽之间的长跑，也有与巨头同场竞技的博弈。

5.4. 其他玩家：Wise等

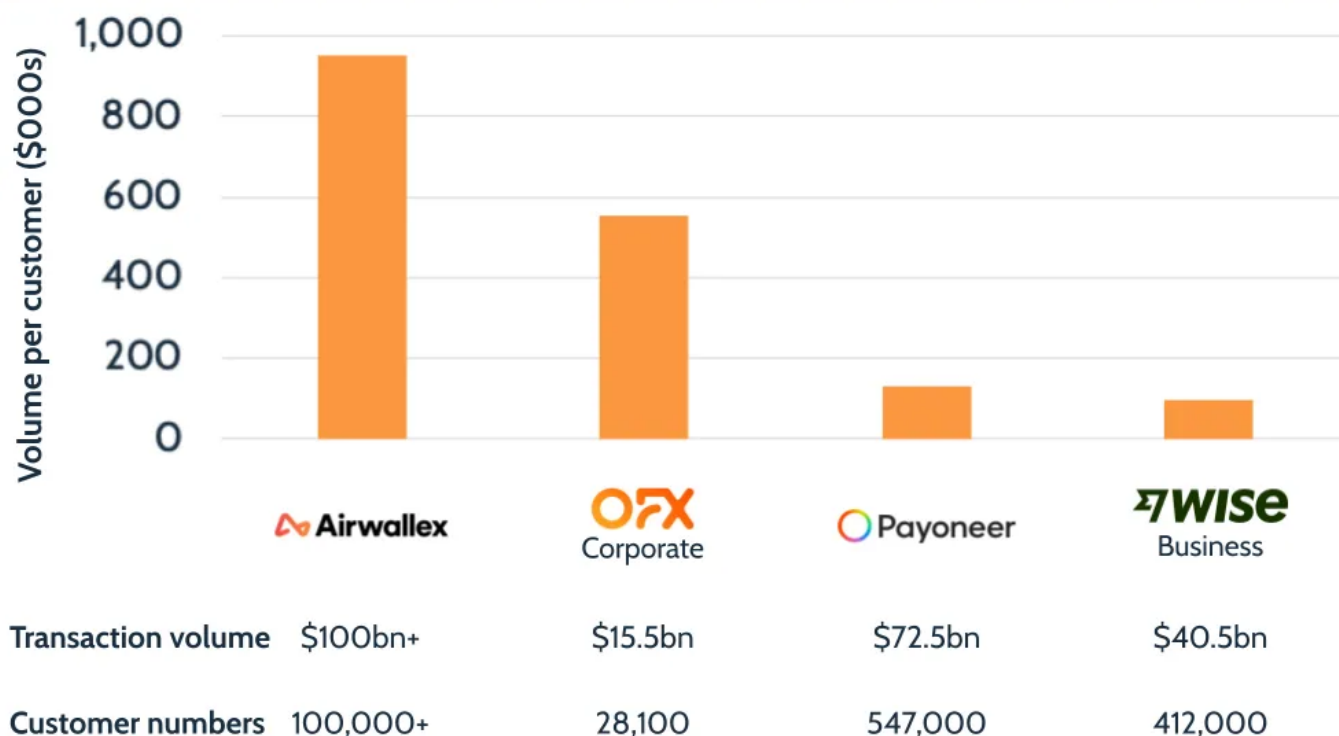
除了上述主要对手，跨境支付领域还有其他值得一提的参与者。例如英国的Wise（原TransferWise）以低汇率手续费闻名，主攻个人及小微企业汇款领域，2023财年处理跨境交易约1300亿美元（含个人业务），规模上与Airwallex相当。但Wise更多服务C端和小B用户，其商业客户年均交易额不到10万美元，远低于Airwallex客户群。Wise擅长点对点转账和多币种卡，但在企业综合金融服务上布局不如Airwallex全面。再如新加坡的NIUM，定位与Airwallex类似提供B2B支付API，近年发展迅速但整体规模仍在几十亿美元级别。传统银行方面，花旗、渣打等也推出了面向中小企业的跨境支付产品，比如渣打的nexus平台。这些传统机构凭借牌照和网络优势参战，加剧了市场竞争。

总体而言，跨境支付市场正呈现群雄逐鹿局面：有的以价格取胜（Wise）、有的以生态取胜（蚂蚁）、有的以技术取胜（Stripe）、有的以服务深度取胜（Airwallex）。从融资情况看，各家也获得资本青睐：Stripe迄今融资超90亿美元、蚂蚁在IPO前融资超百亿美元，Airwallex也累计融资约9亿美元并吸引腾讯、红杉、Visa等战略股东。资本助力下，未来几年这些玩家势必加速扩张，并购整合频繁出现。

值得注意的是，在跨境B2B支付这个特定赛道上，Airwallex与Payoneer、Wise等相比展现出了更快的增长和更高的客户价值。2024年Airwallex每位客户年均交易额接近100万美元，远高于Payoneer的13.3万美元和Wise的9.8万美元。这说明Airwallex成功吸引并留住了更“大型”的客户群，为其平台贡献了可观的交易量。

How does Airwallex's record volume compare?

Airwallex 2024 annualised volume per customer versus example competitors



Source: FXC Intelligence analysis, company financials. Airwallex numbers are annualised results, released August 2024. Wise and Payoneer results for calendar H2 23 and H1 24, OFX results for year-end 31 March 2024.

FXCintelligence

2024年Airwallex单个客户年均交易额对比主要竞争对手（单位：千美元）。Airwallex客户平均交易额显著高于Payoneer和Wise等，反映其侧重服务更高价值的企业客户。

当然，竞争格局不会一成不变。随着各玩家拓展产品版图，彼此的功能边界正逐渐模糊：Airwallex开始提供收单，Stripe涉足汇款，蚂蚁服务西方客户……可以预见，跨境支付大战将进一步升级，比拼的不仅是费率，还有全流程服务能力和生态系统整合能力。Airwallex若想在群雄竞逐中保持领先，需要继续发挥其全球网络和产品创新优势，同时在激烈竞争中保持盈利性和合规水准。这场竞赛，更像一场“马拉松”——既考验冲刺能力，也考验耐力与韧性。

6. 数据洞察：交易增长与客户价值

官方和行业数据进一步验证了Airwallex的发展轨迹和竞争力。

6.1. 交易量高速增长

2020年以来，Airwallex的交易额每年都呈现出跃升态势。从2022年的约500亿美元增长到2023年底的近800亿美元。进入2024年，更是实现爆发：仅8个月就突破1000亿美元年交易量，并在年底达到1300亿美元。这种增长一方面来自新客户不断加入，另一方面也来自老客户扩大使用（Airwallex报告显示现有客户交易额持续增长，占新增量的相当部分）。快速攀升的交易规模巩固了Airwallex在市场中的地位。

6.2. 收入与盈利趋势

随着交易量增长，Airwallex的收入水涨船高。2024年Airwallex实现年收入6亿美元，其中亚太地区贡献增长尤为突出，第三季度，Airwallex在亚太地区的收入同比增长83%，交易量同比增长49%。全球增长显著，全球收入同比增长73%，全球交易量同比增长60%。值得注意的是，Airwallex在2023年底已经实现单月盈亏平衡，开始迈向盈利道路。这点在很多尚未盈利的独角兽中实属难得。收入的提升也反映了Airwallex产品线拓宽带来的ARPU增长——客户平均收入在提升，说明其提供的高价值服务越来越多。

6.3. 市场份额与客户价值

根据FXCintel分析，按年交易额计算，Airwallex在跨境B2B支付独立平台中已位居前列。其每客户交易额和收入贡献远高于竞争对手，表明Airwallex获取并留住了较多中大型客户。随着Airwallex进一步渗透美国、欧洲市场，这一势头有望加强。在亚太，Airwallex凭借本土优势已经占据显著市场份额。在中国跨境收款市场，据估计Airwallex也在迅速追赶头部玩家。虽然整个跨境支付市场规模巨大（据麦肯锡估计全球B2B跨境支付交易量每年数十万亿美元），Airwallex目前所占比例仍很小，但其增长率远高于行业平均，显示出强劲的追赶势头。

6.4. 融资与估值

从2015年至今，Airwallex共进行了多轮融资，累计募集资金超过9亿美元。投资者包括硅谷和亚洲的一线资本，如腾讯、红杉资本、DST Global、Salesforce创投、Visa等。最近的一次融资是在2022年下半年，Airwallex以55亿美元估值获得1亿美元扩张资金（没有最新估值数据，业界新闻稿显示超过56亿美元）。充足的资金为其全球扩张提供了弹药，同时也体现资本市场对其模式的认可，足见其成长性之被看好。

7. 结论与展望

综上所述，Airwallex的全球化发展道路是一条合规为盾、技术为矛、合作为翼、产品为魂的成长之路。

从创立之初解决小店跨境付款痛点，到如今搭建起覆盖全球的金融服务网络，Airwallex在短十年内实现了跨越式发展。它先后拿下各国牌照构筑起坚固壁垒，在AI驱动下打造高效安全的支付引擎，通过收购和合作加速进入新市场，并以不断创新的产品服务深度绑定客户。这些举措相辅相成，助力Airwallex在群雄逐鹿的跨境支付市场中脱颖而出。

展望未来，Airwallex既面临巨大的机遇，也需应对潜在的挑战：

机遇方面，全球数字贸易和远程经济的蓬勃发展将持续扩大跨境支付需求。越来越多企业拥抱“线上+全球”业务模式，无论是跨境电商、数字服务出口，还是远程办公发薪，都需要快捷廉价的跨境金融服务。这正是Airwallex大显身手的舞台。

此外，新兴市场的崛起（东南亚、非洲、拉美中小企业的出海潮）为Airwallex带来新的增量用户；传统企业的数字化转型，也可能促使其选择Airwallex作为全球资金管理的合作伙伴。

同时，Airwallex在AI领域的先行探索有望结出硕果——未来AI或可实现自动对冲汇率风险、智能理财等更高级功能，为客户创造更多价值，从而进一步提升Airwallex的平台黏性。

然而，挑战亦不容忽视。

首先是竞争加剧：巨头们不会坐视，一个可能的场景是Stripe等通过复制类似功能或降价策略来争夺Airwallex的客户；银行机构也可能联合推出跨境支付新网络（如SWIFT gpi的升级）来提高自身效率；蚂蚁国际也在重兵投入。Airwallex需要持续保持产品领先和服务差异化，才能立于不败。

其次是监管环境变化：各国对于跨境资金流动的监管日趋严格，像欧洲PSD3、新兴市场外汇管制等，都可能要求Airwallex迅速适应合规新规。任何一个市场的违规风险都可能影响其全球声誉，因而合规投入需持续加码。

再次，盈利与增长的平衡也是一道考题。金融科技行业常见高速增长却长期亏损，Airwallex虽已实现盈亏平衡，但若竞争导致费率下行或投入增加，如何在扩张的同时保持财务健康将考验管理层智慧。

另外，宏观经济波动（如汇率剧烈变化、地缘政治风险）也可能冲击跨境交易量，Airwallex需具备抗周期能力。

最后，稳定币已经开始在跨境场景中展露头脚，但从公开信息看，Airwallex在稳定币或数字货币领域尚未有明显的战略布局和大规模投入，仍然聚集在传统金融领域的跨境支付业务。

综合来看，Airwallex已经证明了自身模式的可行和强劲生命力：在一个高度分散且复杂的领域打造出统一的平台，为全球企业提供“无国界”的金融服务。它的愿景不止于做一家支付公司，

更是成为全球经济基础设施的一部分。

未来几年，随着技术演进和业务拓展，Airwallex有望进一步巩固其行业地位——也许会通过IPO登陆资本市场，获取更大动能；或许会推出企业信贷、供应链金融等新业务，完善产品生态。可以预见，跨境支付领域的竞争将推动各玩家不断创新，而Airwallex这匹快马若能保持初心、稳健疾驰，必将在全球金融版图中写下浓墨重彩的一笔。

(完)

数据及参考来源：

1. [Business sentiment to shift positively with rate cut: Airwallex](#)
2. [Airwallex – Wikipedia](#)
3. [Airwallex boosts Asia-Pacific expansion with acquisition of Vietnam's CTIN Pay – FinTech Futures: Fintech news](#)
4. [A Message from our CEO and Co-founder](#)
5. [How does Airwallex's record \\$100bn volume compare?](#)
6. [Payoneer – Payoneer Reports Fourth Quarter and Full Year 2024 Financial Results](#)
7. [Stripe's total payment volume reaches \\$1.4T, fueled by long ...](#)
8. [Tencent-backed Airwallex secures e-payment license in China | Reuters](#)
9. [Airwallex boosts Asia-Pacific expansion with acquisition of Vietnam's CTIN Pay – FinTech Futures: Fintech news](#)
10. [Stripe Revenue and Growth Statistics](#)
11. [Stripe Statistics By Revenue, Users, Usage and Facts \(2025\)](#)

这是《支付通识》专栏系列文章中的第（30）篇。

深耕境内/跨境支付架构设计十余年，欢迎关注并星标公众号“隐墨星辰”，和我一起深入解码支付系统的方方面面。

十余年架构设计经验汇集成好评如潮的专栏：“[图解支付系统设计与实现](#)”，经典之作：“[60张手绘高清大图理清支付系统最核心的概念](#)”。

专栏系列文章PDF合集不定时更新，欢迎关注我的公众号“隐墨星辰”，留言“PDF”获取。

隐墨星辰 公众号

10年顶尖境内/跨境支付公司架构经验



著有《图解支付系统设计与实现》
和我一起解码支付系统方方面面

有个支付讨论群，添加个人微信（yinmon_sc）备注666进入。

隐墨星辰 个人微信

10年顶尖境内/跨境支付公司架构经验



著有《图解支付系统设计与实现》
备注666进支付讨论群