

38. 简版：破 1300 亿美元！拆解跨境支付独角兽 Airwallex 的全球化之路

初识Airwallex

牌照战略：全球落地的基石

AI赋能：支付与风控的智能引擎

市场扩张：收购+合作双轮驱动

竞争格局：群雄逐鹿，错位竞争

数据洞察：高增长+盈利突破

展望未来：技术、合规与全球增长三线并进

大家好，我是隐墨星辰，全球TOP大厂实战经验，专注境内/跨境支付架构设计十余年。

前段时间写了一篇分析Airwallex的文章，大约有一万三千多字，也发出一个简版。想看完整版的，见：“破1300亿美元！拆解跨境支付独角兽Airwallex的全球化之路（点击打开）”。

初识Airwallex

Airwallex（空中云汇）创立于2015年墨尔本，源于创始人Jack Zhang为解决咖啡馆跨境收款难题而生。凭借对接全球银行网络、自建清算通道，Airwallex绕开SWIFT，为企业提供高效低成本的跨境支付服务。2024年交易额突破1300亿美元，客户数达15万，客户平均年交易额近100万美元，远超同行，年营收6亿美元，估值超56亿美元，已实现现金流转正。

牌照战略：全球落地的基石

Airwallex以“先证后拓”方式布局全球，已取得60多个国家和地区的金融牌照。涵盖澳大利亚、香港、新加坡、中国大陆、英国、欧盟、美国、加拿大等主要市场。特别是通过并购（如中国广州商物通、越南CTIN Pay、墨西哥MexPago）快速获得本地合规能力，建立起独特的“监管护城河”。

AI赋能：支付与风控的智能引擎

Airwallex大力部署AI技术，应用于开户审核、风控与用户体验。AI系统使开户效率提升20%，假阳性警报减少50%；风控方面，借助机器学习在10秒内完成交易风险评估，准确率超95%；同时上线AI助

手，提升财务操作自动化能力。

市场扩张：收购+合作双轮驱动

Airwallex通过收购迅速打开区域市场，通过与平台型公司（如Bill.com、Shopify、Visa等）合作，嵌入其支付基础设施。同时，推出多币种账户、全球收单、企业卡、“Yield”理财等产品，打造企业级一站式金融平台。

竞争格局：群雄逐鹿，错位竞争

Airwallex正与Payoneer、Stripe、蚂蚁国际、Wise等同台竞争。Payoneer深耕中小商户，Stripe服务开发者生态，蚂蚁国际以B2C见长，Airwallex则专注中大型企业市场。相较对手，其客户价值更高、增长更快。

数据洞察：高增长+盈利突破

2024年，Airwallex交易额同比增长73%，全球收入增长60%以上。亚太仍为主力市场，同时在欧美等地快速渗透。得益于产品组合和客户粘性提升，Airwallex在2023年已实现盈亏平衡，展现稀缺的盈利能力。

展望未来：技术、合规与全球增长三线并进

随着全球贸易数字化发展和AI技术深化，Airwallex有望在更多市场复制成功路径，拓展如供应链金融、企业信贷等新业务。然而，其也面临监管挑战、巨头竞争与宏观不确定性。若能继续坚持“科技+合规+产品”路线，Airwallex有望在全球金融版图中写下浓墨重彩的一笔。