

# 2026年全球及中国服务器行业 竞争格局研究报告（精华版）

Global and China Server Industry

世界及び中国のサーバー業界

概览标签：AI服务器、通用机架式服务器

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

## 报告摘要

- **服务器行业的利润重心集中至高规格算力基础设施**

服务器行业当前的竞争焦点，集中于AI服务器、液冷服务器、整机柜方案、异构计算平台等高规格产品体系。该产品对芯片适配、主板与整机设计、散热架构、网络协同、系统验证、工程交付提出更高要求，产品竞争已从标准化硬件供给延伸至系统级能力竞争。通用机架式服务器仍承担基础出货职能，高价值收入、高附加值项目、客户粘性更强的订单资源，主要沉淀于高算力、高密度、定制化部署场景。

- **全球服务器市场维持分层竞争格局，收入主导权与出货主导权分属不同能力体系**

全球服务器市场保留较强的多主体并存特征，品牌厂商、ODM、JDM、区域供应商共同参与供给。品牌厂商的竞争优势主要集中于高附加值产品、复杂方案设计、关键行业客户服务、全球化交付保障，收入质量通常高于规模导向型供应主体；定制化供应体系则在云计算数据中心、互联网平台、大规模集群采购中具备更强承接能力，出货组织效率与成本控制能力更具优势。全球市场的深层分化，实质上是两类竞争体系并行运行，一类围绕高端项目与综合服务能力展开，另一类围绕定制制造、快速交付、规模采购展开，厂商市场地位受产品结构、客户结构、交付结构共同影响。

- **中国服务器市场进入平台化交付竞争阶段，头部厂商优势基础集中于产品谱系、场景方案、供应链组织的整体协同**

中国市场的竞争重心已超出单一设备性能比较，客户采购更关注整套算力基础设施的建设能力。通用计算、AI计算、关键业务、边缘部署、液冷、整机柜、多节点产品的完整覆盖，直接影响厂商在政企、运营商、云厂商、智算中心项目中的进入深度；项目实施、批量交付、售后保障、长期运维能力，直接影响客户复购与大项目承接稳定性。头部厂商之间的差异，集中于产品覆盖广度、液冷与整机柜布局深度、行业场景适配能力、研发平台化程度，未来市场份额预计继续向具备系统级研发能力、工程化交付能力、场景化解决方案输出能力的企业集中。

# 目录

## CONTENTS

### ◆ 全球及中国服务器产业竞争格局综述

|                 |       |    |
|-----------------|-------|----|
| • 全球市场格局与发展现状   | ----- | 6  |
| • 全球头部厂商市场占有率分析 | ----- | 7  |
| • 中国市场格局与发展现状   | ----- | 8  |
| • 中国头部厂商市场占有率分析 | ----- | 9  |
| • 中国头部厂商产品结构对比  | ----- | 10 |
| • 中国头部厂商销售价格分析  | ----- | 11 |
| • 中国头部企业研发能力分析  | ----- | 12 |
| • 重点企业竞争分析：联想   | ----- | 13 |
| • 重点企业竞争分析：浪潮   | ----- | 14 |
| • 重点企业竞争分析：新华三  | ----- | 15 |

### ◆ 方法论与法律声明

----- 16



# 名词解释

- ◆ AI服务器（AI Server）：面向人工智能训练与推理场景的高算力服务器，通常配置GPU或其他加速芯片，并配套高速互连、大容量内存、强化供电及散热系统，适用于大模型训练、推理集群及智算中心建设。
- ◆ 通用机架式服务器：采用标准机架形态、配置相对标准化的服务器产品，广泛用于企业数据中心中的虚拟化、数据库、云计算及常规业务系统部署，是服务器市场的基础出货品类。
- ◆ 关键业务服务器（Mission-Critical Server）：用于承载数据库、核心交易、金融账务、政企核心系统等高可靠性负载的服务器，强调稳定性、可用性、扩展能力及连续运行能力，产品单价通常高于通用机架式服务器。
- ◆ 高密/多节点服务器：在有限机房空间内集成更多计算节点的服务器形态，强调单位空间算力密度与资源利用效率，适用于高性能计算、大规模并行计算及集群化部署场景。
- ◆ 整机柜服务器（Rack-Scale Server）：以整柜而非单机作为交付单元的服务器方案，通常集成计算、网络、供电、散热与管理系统，适用于大规模数据中心、智算集群及标准化批量部署项目。
- ◆ 液冷服务器（Liquid-Cooled Server）：采用液体循环或冷板等液冷技术进行散热的服务器产品，适用于高功耗、高热密度场景，可提升散热效率与能源利用水平，常见于AI服务器、高密部署及大型算力基础设施项目。
- ◆ 边缘服务器（Edge Server）：部署于靠近数据源、业务现场或网络边缘节点的服务器，强调低时延、本地处理与复杂环境适应能力，常用于工业、交通、零售及边缘智能场景。
- ◆ 异构计算平台（Heterogeneous Computing Platform）：由CPU、GPU及其他专用加速器协同构成的计算平台，通过不同芯片分工提升整体算力效率，常用于AI训练、推理及复杂数据处理任务。
- ◆ ODM/JDM模式：服务器供应链中的定制化供货模式。ODM指厂商负责设计与制造，客户按方案采购；JDM强调客户与制造商联合定义产品规格，更适用于云厂商和大型数据中心的定制化采购项目。



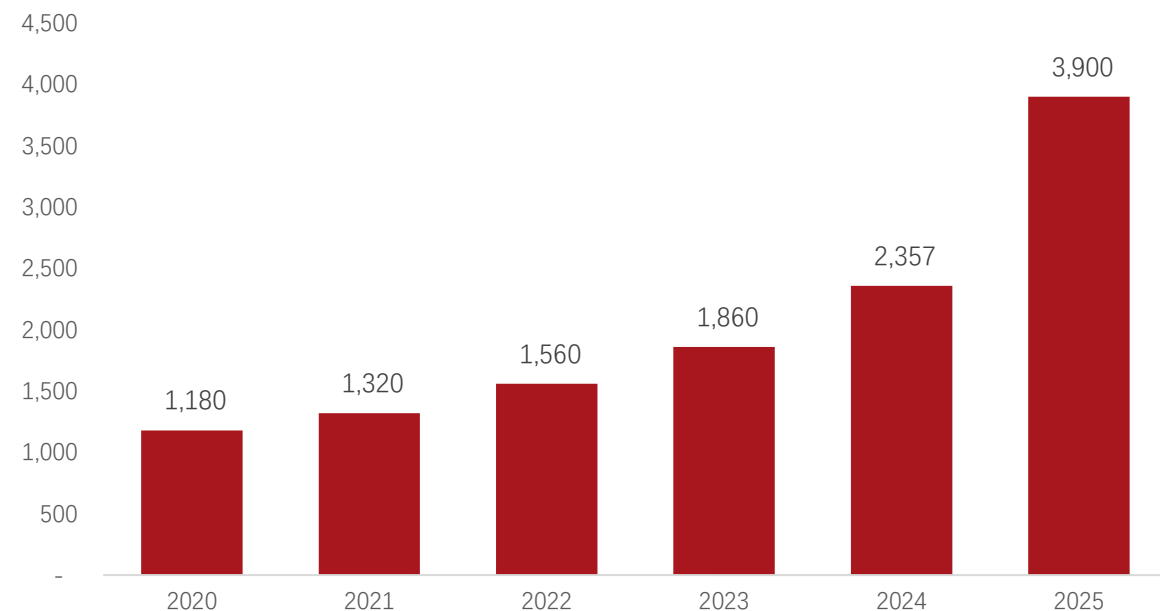
# *Chapter 1*

## 竞争格局综述

# 服务器市场竞争格局综述——全球市场格局与发展现状

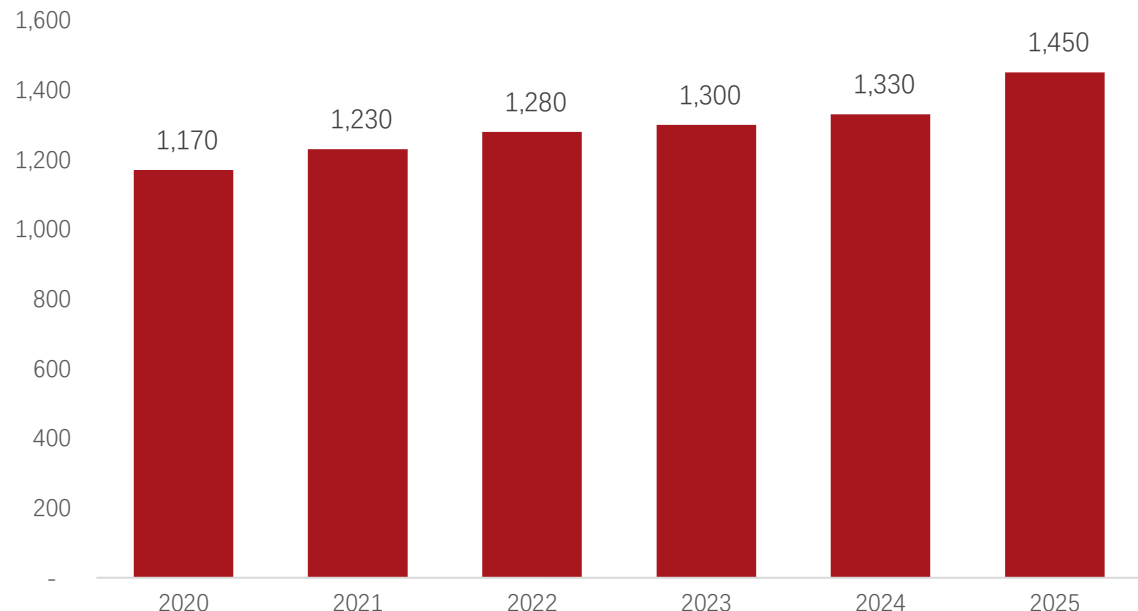
全球服务器市场扩张已进入由高价值产品驱动的新阶段，销售额增速显著快于销量增速，行业增长重心已转向AI服务器、异构计算平台及高规格集群部署

▶ 全球服务器销售额规模（亿美元），2020-2025



□ 2020—2025年，全球服务器销售额由1,180.0亿美元增至3,900.0亿美元，五年复合增速约27.0%。2020—2023年，市场规模由1,180.0亿美元稳步增至1,860.0亿美元，增长基础主要来自云基础设施扩容、企业数字化建设推进及数据中心常规迭代。2024年销售额升至2,357.0亿美元，2025年进一步抬升至3,900.0亿美元，收入曲线在后段明显上移。全球服务器市场的扩张重心已由通用型产品需求释放，转入高算力、高带宽、高功耗密度产品拉动阶段。AI训练与推理集群建设、超大规模数据中心升级、液冷渗透率提升、高速互连与高容量内存配置升级，共同推高整机价值量。收入增长的核心支撑，已集中于GPU服务器、异构计算平台、机柜级交付方案及系统集成能力，行业增量利润向具备高端方案设计、关键部件适配及大客户交付能力的厂商集中。

▶ 全球服务器销量规模（万台），2020-2025

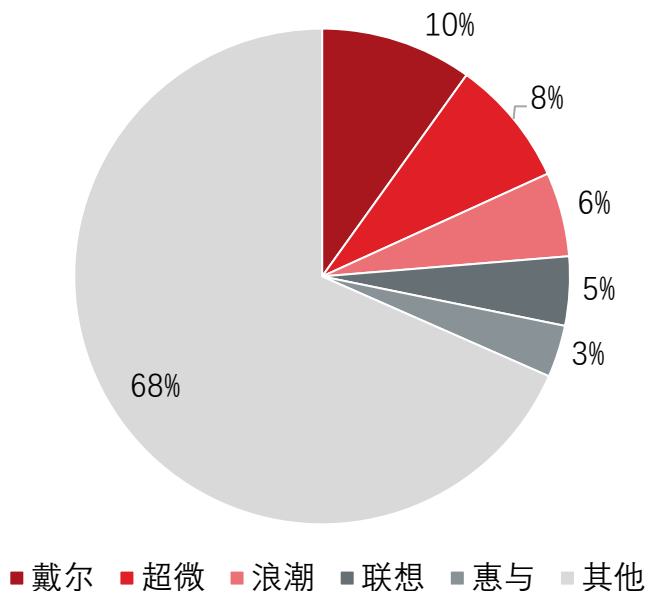


□ 2020—2025年，全球服务器销量由1,170.0万台增至1,450.0万台，五年复合增速约4.4%，显著低于同期销售额增速。2020—2024年，全球服务器出货量由1,170.0万台缓慢增至1,330.0万台，数量扩张整体温和；2025年销量升至1,450.0万台，增幅仍低于收入端提升幅度。按收入与销量折算，全球服务器单台平均销售额由2020年的约1.0万美元提升至2025年的约2.7万美元，产品结构升级对市场规模的拉动强于出货数量增长。该特征下，服务器行业竞争已进入价值竞争主导阶段，核心比拼项集中于算力密度、能效水平、异构芯片适配能力、散热架构、网络带宽、稳定性交付及定制化开发能力。标准化通用服务器仍构成市场基本盘，高端AI服务器与定制化整机对产业利润分配、厂商层级分化及竞争壁垒提升的影响更为直接，头部厂商市场份额有望继续向具备技术整合与供应链控制能力的企业集中。

# 服务器市场竞争格局综述——全球头部厂商市场占有率分析

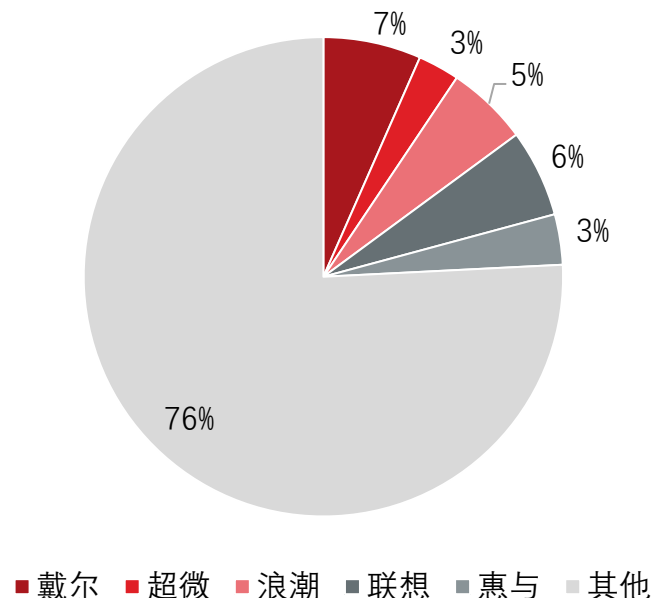
全球服务器市场头部集中度仍然有限，收入端与出货端均保留较大长尾空间，高端价值量主要掌握在头部品牌手中，规模出货则更多分布于ODM、JDM及区域供应体系

➤ 全球CR5厂商（按销售入口径），2025



2025年，按销售收入统计，全球服务器CR5厂商合计占比32.0%，其中戴尔、超微、浪潮、联想及惠与分别占10.0%、8.0%、6.0%、5.0%及3.0%，其他厂商合计占68.0%。收入端未出现绝对寡头，市场处于“头部领先、长尾分散”并存状态。戴尔位列首位，其企业级客户基础、全球渠道体系及高附加值产品组合提供了稳固支撑。超微收入份额达到8.0%，高于多数传统整机厂商，行业增量利润已明显向高密度AI服务器、GPU平台、液冷架构及快速定制交付能力倾斜。浪潮、联想及惠与处于第二梯队，竞争焦点已延伸至异构算力整合、关键部件适配、系统能效优化及大客户项目交付。其他厂商收入占比高达68.0%，全球市场仍保留较大分散空间，超大规模云厂商直采、ODM及JDM供货、区域品牌及垂直行业定制供应商共同占据较高市场权重，传统OEM对全市场收入池的覆盖能力仍受定制化采购体系约束。

➤ 全球CR5厂商（按销量口径），2025



2025年，按销量统计，全球服务器CR5厂商合计占比24.0%，其中戴尔、联想、浪潮、超微及惠与分别占7.0%、6.0%、5.0%、3.0%及3.0%销量集中度较收入集中度低8.0个百分点，行业竞争特征更具结构性分化。头部品牌在高价值产品、复杂方案及关键行业客户中的优势强于其对全量出货的控制力，规模订单则更多分布在云计算数据中心、互联网平台及区域市场采购体系中。分厂商观察，戴尔收入份额高于销量份额，产品结构与单机价值处于相对较高水平；超微收入占比显著高于销量占比，其增长核心集中于高ASP的AI服务器领域；联想销量份额高于收入份额，通用型与规模化交付能力更具竞争力；浪潮收入与销量占比较为接近，业务结构相对均衡。其余厂商合计占比达到76.0%，全球服务器出货体系仍由OEM、ODM、JDM、区域整机厂及垂直行业供应商共同构成，行业出货端集中度短期内难以显著提升。

# 服务器市场竞争格局综述——中国市场格局与发展现状

中国服务器市场在全球市场中的收入权重持续提升，市场扩容主要由高配置、高集成度产品带动，价值量上移幅度明显快于出货规模增长

中国服务器销售额规模（亿美元），2020-2025

中国服务器销量规模（万台），2020-2025



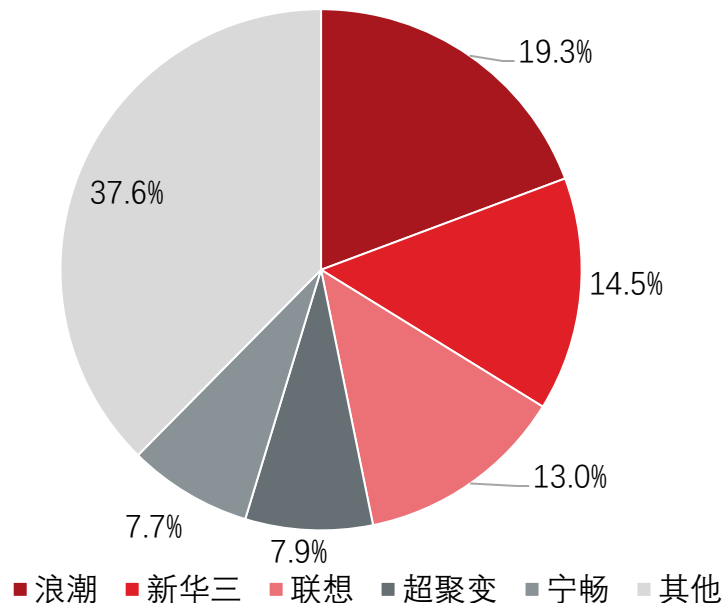
- 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录 [www.leadleo.com](http://www.leadleo.com)
  - 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系
- 首席分析师：[oliver.yuan@leadleo.com](mailto:oliver.yuan@leadleo.com)  
主笔分析师：[jacob.zhang@leadleo.com](mailto:jacob.zhang@leadleo.com)

2020—2025年，中国服务器销售额由216.0亿美元增至370.0亿美元，年均复合增长率达10.5%。同期中国在全球服务器收入中的占比由19.3%提升至23.5%，持续提升。2020—2024年，中国服务器出货量由410万台增至490万台，年均复合增长率达4.7%。2025年，中国服务器出货量预计达510万台。

# 服务器市场竞争格局综述——全球头部厂商市场占有率分析

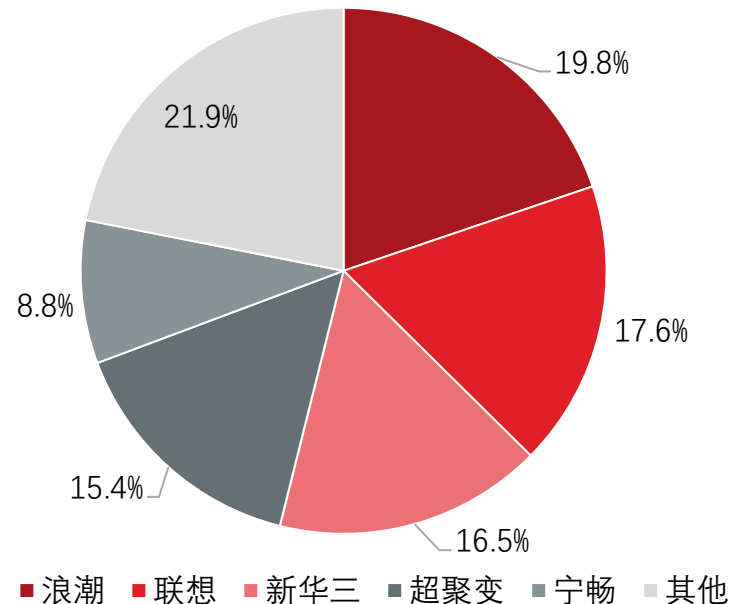
中国服务器市场的头部集中度显著高于全球市场，出货能力已较大程度向本土头部厂商集中，收入端则保留更多高端项目与定制化场景带来的结构性分化

► 中国CR5厂商（按销售入口径），2025



□ 2025年，按销售收入统计，中国服务器CR5厂商合计市场份额为**62.4%**，其中浪潮、新华三、联想、超聚变及宁畅分别占19.3%、14.5%、13.0%、7.9%及7.7%，其余厂商合计占37.6%。收入端集中度已处于较高水平，头部厂商在中国市场具备较强的项目获取能力与客户覆盖能力。分层看，浪潮位居首位，收入份额接近20.0%，在大型行业客户与算力基础设施项目中的份额基础较为稳固；新华三与联想分列第二、第三位，收入占比分别达到14.5%和13.0%，企业级市场、政企客户及通用计算场景构成重要支撑；超聚变与宁畅进入前五，显示**中国市场除传统综合型厂商外，具备产品迭代与项目承接能力的本土厂商亦已占据稳定位置**。其余厂商收入占比仍达37.6%，中国服务器市场在高端项目、区域市场及细分行业场景中仍保留一定分散度，收入池尚未向少数厂商完成高度收敛。

► 中国CR5厂商（按销量口径），2025



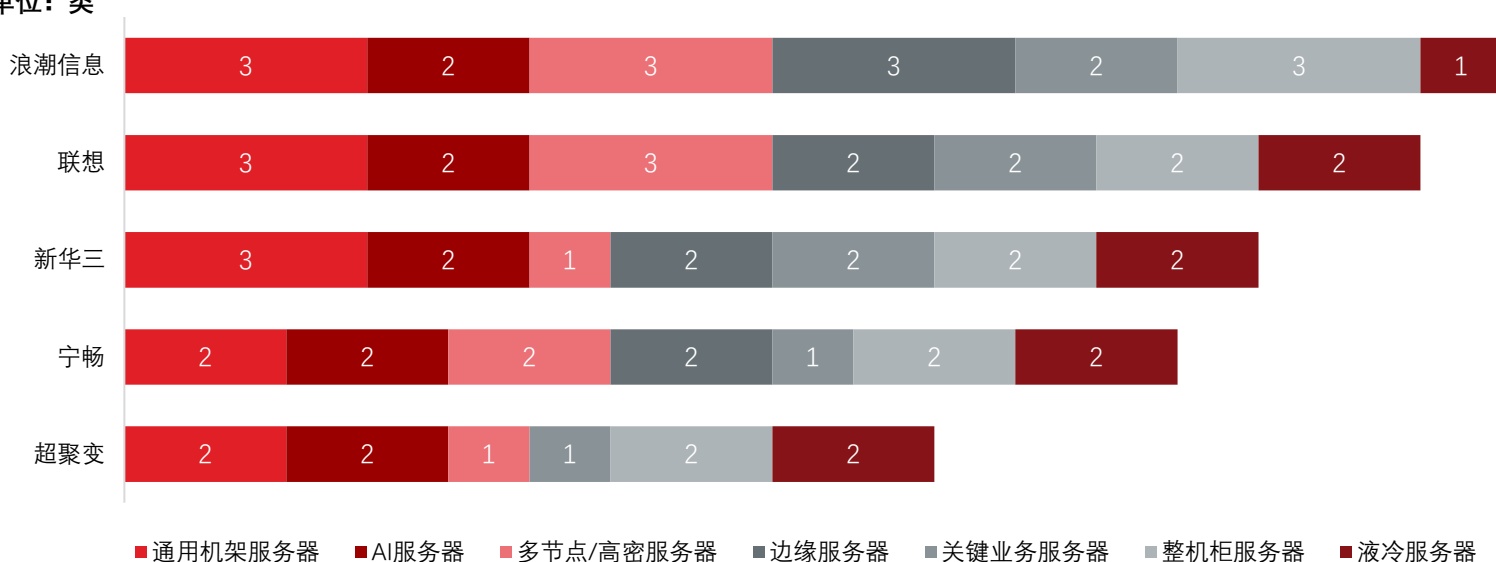
□ 2025年，按销量统计，中国服务器CR5厂商合计市场份额达到**78.1%**，明显高于收入端62.4%的水平，其中浪潮、联想、新华三、超聚变及宁畅分别占19.8%、17.6%、16.5%、15.4%及8.8%，其余厂商占21.9%。**出货端的集中度显著高于收入端，中国服务器大规模交付能力已较为明确地集中在头部厂商**。分厂商看，浪潮收入份额与销量份额接近，产品结构出货结构保持较好一致性；联想和新华三的销量占比高于收入占比，规模化供货能力与标准化产品覆盖面较强；超聚变销量占比达到15.4%，明显高于其收入占比，批量交付能力和出货扩张速度处于较高水平；宁畅两项指标差距相对有限，业务结构较为稳定。其余厂商销量占比仅21.9%，较收入端低15.7个百分点，行业长尾厂商在出货规模上的优势较弱，收入贡献更多集中在定制化项目、专项采购及部分高价值细分场景。

# 服务器市场竞争格局综述——中国头部厂商产品结构对比

中国产头部服务器厂商均已完成从通用机架服务器向AI服务器延展，差异主要集中在产品覆盖广度，以及整机柜、液冷、多节点和边缘服务器等高规格产品的布局深度

## 中国头部厂商产品结构对比

单位：类



### 核心洞察

中国头部服务器厂商产品布局以通用机架服务器和AI服务器为基础，其中浪潮信息、新华三、联想产品线覆盖较广，超聚变和宁畅在整机柜、液冷及智算集群相关产品上的布局更为集中。浪潮信息的公开产品体系覆盖通用服务器、人工智能、边缘计算及K1 Power关键计算平台，产品覆盖面较宽，能够同时对应企业级通用计算、关键业务系统与智算集群建设等多类需求。新华三在通用计算、人工智能计算、边缘计算、关键业务计算及整机柜系统方面均设置独立产品栏目，产品谱系完整度较高，企业级市场与政企场景适配能力较强。联想ThinkSystem产品体系覆盖机架、边缘、刀片、稠密计算、关键业务及液冷平台，产品结构兼顾标准化通用计算与高规格部署场景，国际化产品组织能力较为突出。超聚变公开产品更集中于通用服务器、AI服务器及FusionPoD整机柜液冷服务器，整机柜交付与液冷服务器在整体产品组合中的占比较高，产品组织方式更贴近智算中心和高密度算力集群建设需求。宁畅公开产品覆盖通用机架、人工智能、多节点、边缘计算、整机柜及液冷服务器，多节点与液冷服务器布局更为突出，产品结构定制化算力基础设施部署场景契合度较高。整体来看，五家厂商均已完成通用服务器向高算力服务器的延展，差异主要集中在产品覆盖广度、整机柜与液冷服务器布局深度，以及关键业务与边缘服务器的公开产品完整度，行业产品结构的分层特征已较为明显。

来源：各企业官网、头豹研究院



# 服务器市场竞争格局综述——中国头部厂商销售价格分析

中国头部服务器厂商的价格分层与产品层级高度一致，AI服务器和关键业务服务器支撑高价值收入，通用机架服务器则主要承接标准化出货与规模化采购需求

## 中国头部厂商AI服务器均价，2025

单位：万元

## 中国头部厂商关键业务服务器均价，2025

单位：万元

## 中国头部厂商通用机架服务器均价，2025

单位：万元



- 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录 [www.leadleo.com](http://www.leadleo.com)
- 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系

首席分析师：[oliver.yuan@leadleo.com](mailto:oliver.yuan@leadleo.com)

主笔分析师：[jacob.zhang@leadleo.com](mailto:jacob.zhang@leadleo.com)

浪潮信息 新华三 联想 超聚变 宁畅

浪潮信息 新华三 联想 超聚变 宁畅

中国头部厂商AI服务器公开样本均价分化明显，浪潮信息与联想分别达到179.5万元和156.4万元，显著高于新华三、超聚变及宁畅。差异主要来自产品定位层级，高价机型支持大模型训练、高密度GPU部署等场景，而中低价机型则主要面向通用业务场景。

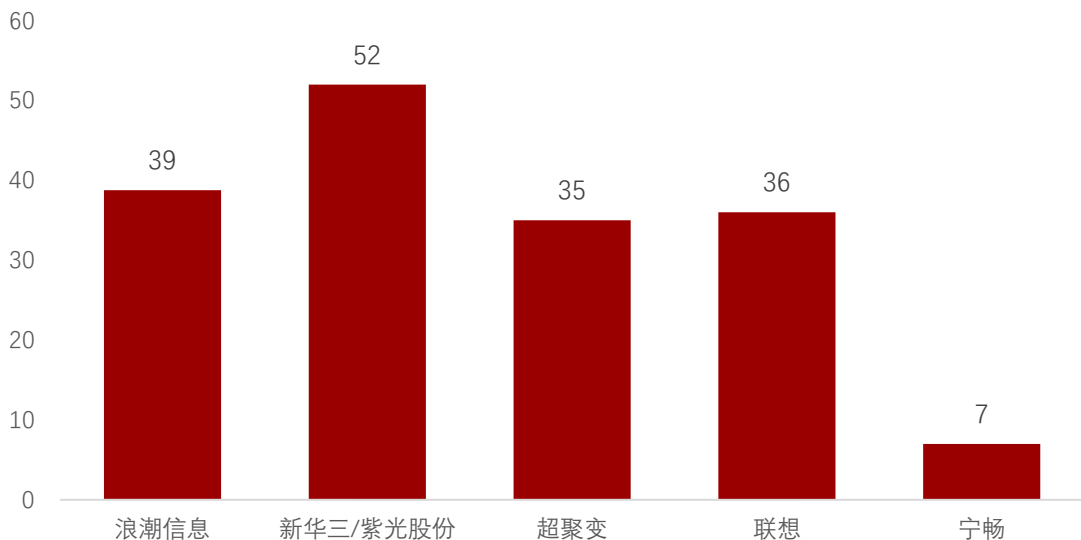
关键业务服务器公开样本均价分化明显，浪潮信息、新华三、联想、超聚变及宁畅分别达到12.2万元、11.8万元、11.5万元、11.2万元及11.0万元。

# 服务器市场竞争格局综述——中国头部企业研发能力分析

中国头部服务器企业的研发能力已形成明显分层，综合型厂商依托持续高投入构建平台化研发体系，专业型厂商则凭借高研发资源集中度强化专项技术突破与工程化落地能力

## 中国头部企业研发能力分析

### 头部企业研发投入（亿元），2025



中国头部服务器企业的研发能力已出现较为清晰的分层。紫光股份/新华三2025年研发投入为52.0亿元，位居首位；浪潮信息、联想和超聚变分别为39.0亿元、36.0亿元和35.0亿元，处于较高投入区间；宁畅为7.0亿元。紫光股份及新华三的研发资源覆盖网络、计算、存储、安全、云与AI基础设施等多条业务线，资金投放规模更大；浪潮信息和联想持续围绕服务器、液冷、整机柜、边缘计算等方向配置研发资源；超聚变的投入重点集中于AI服务器、整机柜液冷和算力基础设施平台；宁畅规模相对较小，研发资源更多投向定制服务器、液冷及细分行业项目。研发投入格局与企业竞争层级基本一致，综合型厂商依靠持续高投入巩固平台能力，专业化厂商更强调资源聚焦与技术转化效率。

| 企业       | 研发人员           | 专利/标准   |
|----------|----------------|---|
| 浪潮信息     | 3,164人，占45.41% | 累计申请专利40,000+项，累计授权18,000+项，海外专利1,800+项，发明占比80.0%             |
| 新华三/紫光股份 | 发人员占比50.0%+    | 专利申请总量17,000+件，其中90.0%+为发明专利；主导/参与已发布国际标准8项、国家标准137项、行业标准356项 |
| 联想       | 约6,000+        | 已授权专利26,000+项，待审申请15,000+项                                    |
| 超聚变      | 3300+研发人员      | 核心专利2,000+项   |
| 宁畅       | 员工中90.0%+为研发人员 | 核心专利360+项   |

浪潮信息研发人员3,164人，占比45.41%，累计申请专利40,000+项；新华三研发人员占比超过50.0%，专利申请17,000+件，并持续参与国际、国家和行业标准制定；联想拥有6,000+研发人员和26,000+项已授权专利。三家企业的共同特点，是研发活动已经覆盖服务器底层平台、整机系统、液冷、整机柜及行业方案等多个层级，技术成果能够在不同产品线之间持续复用，研发投入更容易沉淀为平台能力。超聚变拥有3,300+研发人员和2,000+核心专利，研发体系仍处于加速扩张阶段，资源投向更集中于AI服务器、整机柜液冷和算力基础设施平台。宁畅员工中90.0%+为研发人员，核心专利360+项，研发资源集中度较高，液冷、定制化整机及细分场景项目构成主要投入方向。平台型厂商更容易扩大产品覆盖半径，专业型厂商更容易形成专项突破和工程落地效率。

# 服务器市场竞争格局综述——重点企业分析（联想）

全球化交付体系、Neptune 液冷与 HPC 技术积累构成联想服务器业务的核心支撑，竞争重心位于中国、亚太、EMEA 及美洲的大型数据中心与 AI 基础设施项目

## 重点企业分析 - 联想

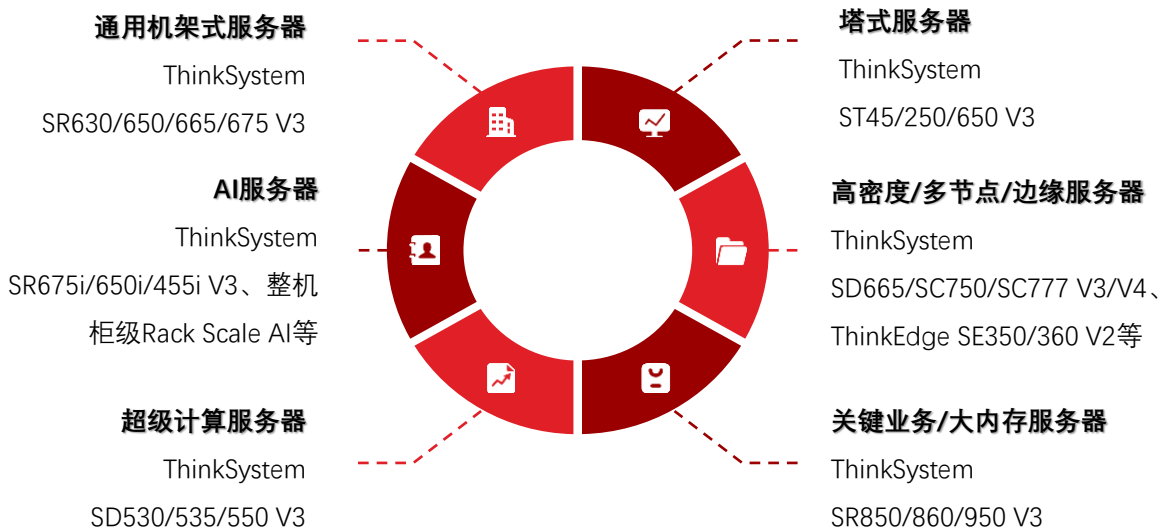
### 公司概况

- **企业名称：**联想集团有限公司
- **成立时间：**1984年      **总部地址：**北京
- **主营业务：**覆盖智能设备、基础设施与方案服务三大板块，业务结构包括PC、平板电脑、智能手机及其他智能终端，服务器、存储、网络、边缘计算等，以及数字化工作场所、运维支持和“即服务”类解决方案



- 联想集团有限公司成立于1984年，总部位于中国北京，是全球最大的个人电脑制造商之一。2005年收购IBM个人电脑业务后，联想正式跻身全球科技巨头行列，业务遍及全球180余个国家和地区，旗下拥有ThinkPad、Legion、YOGA等多个知名品牌，员工总数超过77,000人。
- 在战略布局上，联想近年来积极推进“新IT”战略转型，从传统硬件制造商向“端-边-云-网-智”全栈科技企业演进，持续深耕人工智能、混合云及智能制造领域。2023/24财年营业额约达570亿美元，展现出较强的全球竞争实力与抗周期韧性。

### 企业服务器产品线



### 核心竞争优势

- 1 产品体系覆盖**  
联想服务器产品线覆盖通用计算、关键业务、高密度、边缘、超算及AI基础设施，适配企业数据中心、边缘部署及 AI 集群建设需求。中国、亚太、美洲、EMEA 均为其重点销售区域。
- 2 液冷技术积累**  
Neptune 液冷方案适配高功耗、高密度部署场景，最高可实现 40.0% 节能，适合AI与HPC项目。联想在 TOP500 系统数量口径保持领先，科研、金融、制造等高性能场景认可度较高。
- 3 异构算力适配**  
联想同步覆盖 Intel、AMD、NVIDIA 等技术路线，产品组合覆盖通用服务器、GPU服务器及整机柜级AI系统，适合云服务商、互联网、金融、电信、制造客户采购。中国与美洲市场销售表现较好。
- 4 全球交付服务**  
联想具备全球制造、区域交付、集中运维及按需付费服务能力，适合多站点、大规模项目落地。亚太、EMEA、美洲市场具备较强项目承接基础。

# 服务器市场竞争格局综述——重点企业分析（浪潮）

互联网云厂商与智算中心客户基础、液冷整机柜与开放计算能力，支撑浪潮在中国AI服务器、云数据中心及政企算力基础设施市场保持领先梯队地位

## 公司基本情况

### 公司概况

- **企业名称：**浪潮集团有限公司
- **成立时间：**1989年      **总部地址：**山东
- **主营业务：**聚焦于云计算、大数据、人工智能及智慧城市四大领域，核心产品涵盖服务器、存储设备、云操作系统及行业解决方案，是中国最重要的IT基础设施提供商之一。



- 浪潮集团有限公司成立于1983年，总部位于山东济南，是中国领先的云计算与大数据服务商。经过四十余年发展，浪潮业务覆盖服务器制造、云计算平台、行业数字化解决方案等多个领域，服务器业务长期位居中国市场前列并跻身全球出货量三甲，客户群体广泛涉及政府、金融、电信、能源等关键行业，在中国政务云市场占据重要地位。
- 在战略方向上，浪潮近年来持续加码AI算力基础设施建设，积极布局大模型及智算中心赛道，推动从传统硬件厂商向“云+数+AI”综合服务商转型。凭借深厚的政企客户资源与自主可控的技术路线，浪潮在国产化替代浪潮中占据显著的先发优势。

### 企业服务器产品线

#### 通用机架式服务器

NF5180M6、NF5280M5、  
NF5466M5

#### AI服务器

NF5448A6、NF5468A5、  
NF5488M5

#### 整机柜/开放计算服务器

OR 整机柜服务器、  
ORS3000S、InCloudRack  
等



#### 高密度服务器

SA5248M4、SA5212M5、  
i24LM6、i48M6

#### 边缘服务器

NE5260M5、NE3160M5

#### 关键应用服务器

K8820G2、K8850G2、  
K8880G2、FP8410G2

### 核心竞争优势

- 1 AI布局深**  
浪潮围绕训练、推理与通用AI配置服务器平台及管理平台，产品体系更贴近智算中心建设需求；销售基础较好的客户主要集中于互联网云厂商、智算中心及AI应用客户。
- 2 液冷整机柜强**  
公司液冷能力覆盖服务器、机柜与数据中心方案，适合高功耗、高密度部署场景；销售表现较好的项目主要集中于 AI 数据中心、科研计算及大规模算力集群。
- 3 多芯适配广**  
G7 平台同时覆盖 Intel、AMD、ARM 等路线，支持通用计算与异构加速，客户选型弹性较高；销售基础较好的行业包括金融、通信、政府及云计算。
- 4 行业覆盖深**  
通用服务器、边缘服务器与关键业务产品长期服务政府、通信、金融、能源、交通及大型企业客户，中国政企与运营商市场基础较深。

# 服务器市场竞争格局综述——重点企业分析（新华三）

服务器、网络、存储与LinSeer Cube一体机的协同交付能力，支撑新华三在中国政企、运营商及行业智算项目市场具备较强竞争力

## 公司基本情况

### 公司概况

- **企业名称：**新华三集团有限公司
- **成立时间：**1984年      **总部地址：**浙江
- **主营业务：**涵盖网络、计算、存储、安全及云计算五大核心领域，产品线涉及路由器、交换机、服务器、超融合及行业数字化解决方案，是中国企业级网络及数据中心市场的重要领导者之一。



- 新华三集团成立于2003年，总部位于浙江杭州，是紫光集团旗下的核心ICT子公司，同时也是惠普企业（HPE）在华的长期战略合作伙伴。公司深耕政府、金融、教育、医疗、能源等行业市场，凭借广泛的渠道布局与本土化服务能力，在中国企业级网络设备市场长期占据领先地位。
- 在战略布局上，新华三近年来持续向“数字大脑”战略演进，聚焦云计算、人工智能、大数据及工业互联网等前沿方向，致力于为政企客户提供端到端的数智化转型解决方案。依托自主研发的Comware操作系统及国产化产品线，新华三在信创替代市场中同样具备较强的竞争实力。

### 企业服务器产品线

#### 通用计算服务器

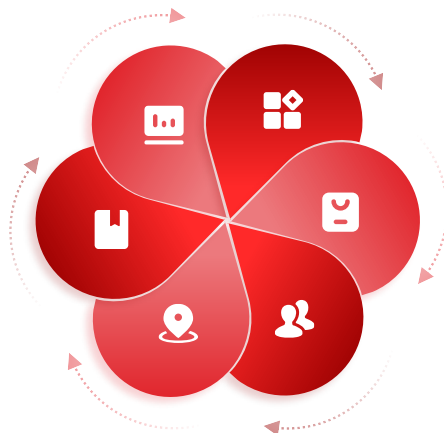
UniServer R4900/4950  
G6/G7、R4900 G6 Ultra等

#### 人工智能计算服务器

UniServer R5350 G7、  
R5300/5350/5500 G6、  
UniServer AI 一体机等

#### 边缘计算服务器

UniServer E3300 G6



#### LinSeer Cube大模型一体机

LinSeer Cube  
DR5000/5050/3000/3050等

#### 关键业务计算服务器

UniServer R6900 G7、  
R8900 G3、Superdome  
Flex 280

#### 弹性塑合计算服务器

UniServer B16000 刀片服  
务器系统刀箱

### 核心竞争优势

- 1 协同能力强**  
新华三具备服务器、网络、存储、液冷及运维平台协同交付能力，适配数据中心、智算中心及园区级项目。该模式有利于统一架构规划、部署实施与后续运维，适合项目复杂度较高的政企客户。
- 2 AI产品成熟**  
新华三已形成 GPU 服务器、超节点、LinSeer Cube 一体机、灵犀使能平台等产品组合，覆盖训练、推理、私域部署及行业应用。该类产品在政府、运营商、教育、医疗、金融等市场具备较强拓展能力。
- 3 关键场景深**  
UniServer产品线覆盖通用计算、人工智能计算、边缘计算等，能够承接虚拟化、数据库、高密部署及核心业务负载。液冷方案同步覆盖通用计算、高密计算与 AI 计算场景，适配高功率、高密度机房建设。
- 4 交付体系稳**  
新华三基础技术维护服务覆盖远程支持、现场支持、备件更换、维护性软件版本支持及在线支持，服务体系配备 300 余位客户响应中心技术支持工程师、500 余位二线专家及 100 余个备件区域服务点。

# 头豹业务合作

## 会员账号

可阅读全部原创报告和百万数据，提供PC及移动端，方便触达平台内容

## 定制报告/词条

行企研究多模态搜索引擎及数据库，募投可研、尽调、IRPR等研究咨询

## 定制白皮书

对产业及细分行业进行现状梳理和趋势洞察，输出全局观深度研究报告

## 报告作者



袁栩聪  
首席分析师



梁超宇  
行业分析师

• [service@leadleo.com](mailto:service@leadleo.com)

## 招股书引用

研究覆盖国民经济19+核心产业，内容可授权引用至上市文件、年报

## 市场地位确认

对客户竞争优势进行评估和证明，助力企业价值提升及品牌影响力传播

## 行研训练营

依托完善行业研究体系，帮助学生掌握行业研究能力，丰富简历履历

## 业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：[www.leadleo.com](http://www.leadleo.com)

## 深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街道  
华润置地大厦E座4105室  
邮编：518057

## 上海办公室

上海市静安区南京西1717号  
会德丰国际广场 2701室  
邮编：200040

## 南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济开发  
区兴智科技园B栋401  
邮编：210046



# 方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，532个垂直行业的市场变化，已经积累了近100万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

# 法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

