

计算机主板 头豹词条报告系列



张津钰 · 头豹分析师

2023-08-10 未经平台授权，禁止转载

版权有问题？[点此投诉](#)

行业：制造业/计算机、通信和其他电子设备制造业/计算机制造

工业制品/工业制造

关键词：主板

计算机



词条目录

行业定义

主板为CPU、内存、各种扩充设备提供插槽，为硬盘...

AI访谈

行业分类

计算机主板按应用可分为台式机、笔记本和服务器三...

AI访谈

行业特征

中国计算机主板行业近年来保持着波动增长的态势，...

AI访谈

发展历程

计算机主板行业目前已达到 **3个** 阶段

AI访谈

产业链分析

上游分析 中游分析 下游分析

AI访谈

行业规模

计算机主板行业规模暂无评级报告

AI访谈

SIZE数据

政策梳理

计算机主板行业相关政策 **5篇**

AI访谈

竞争格局

计算机主板行业的竞争格局如下：（1）第一梯队：华...

AI访谈

数据图表

摘要

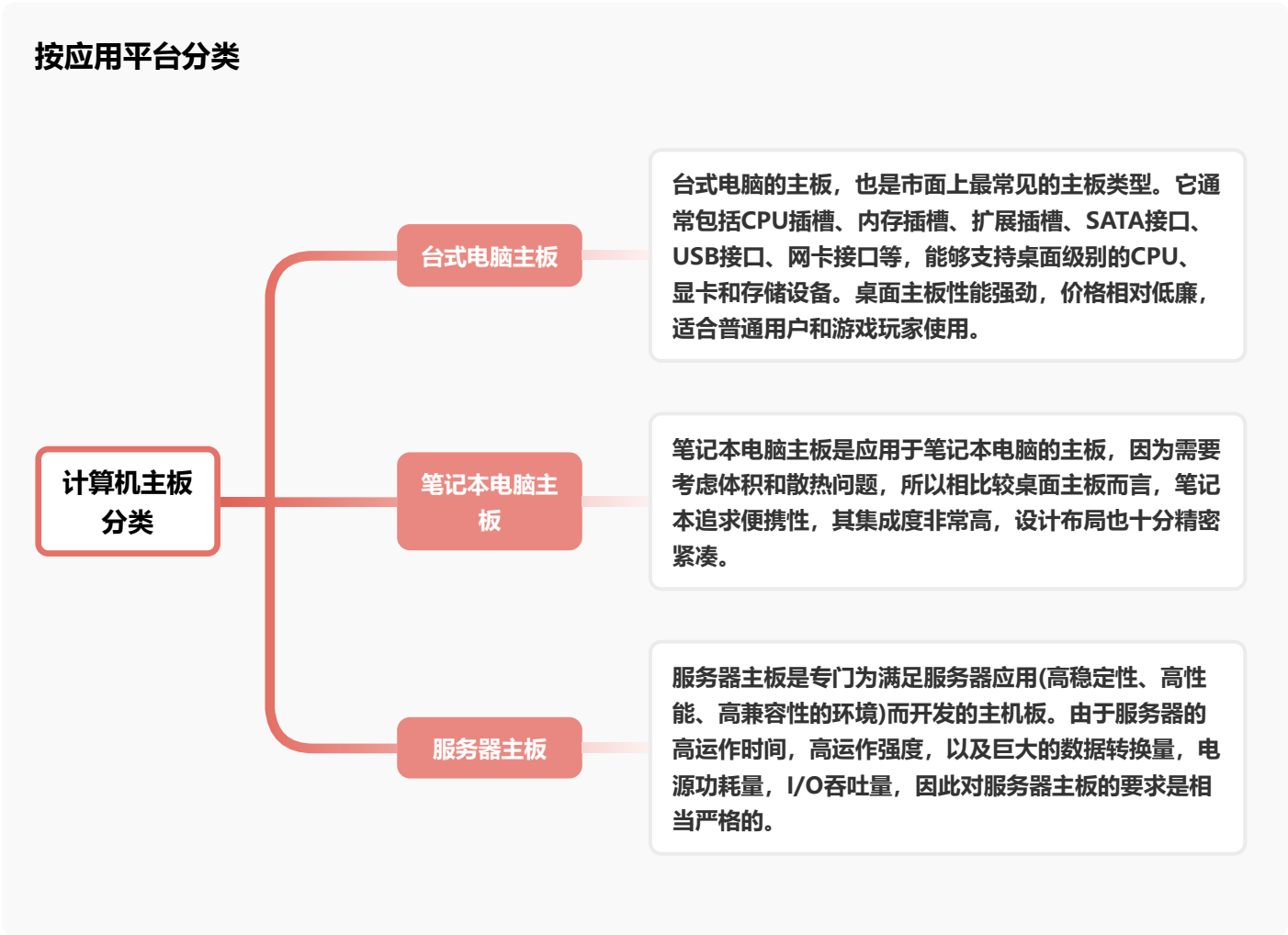
主板为 CPU、内存、各种扩充设备提供插槽，为硬盘、光驱、打印机、键盘、鼠标、数码产品等提供接口。计算机正常工作时，主板负责控制CPU、内存、硬盘等设备工作和处理数据。该行业包括主板的设计、制造、测试以及销售等全过程；同时也涉及与主板相关的芯片、硬盘、显卡等其他计算机硬件制造商。随着科技的不断发展和市场需求的不断变化，计算机主板行业也在逐步改变和发展，趋向于高端化、智能化、个性化和绿色化等。目前，市面上的主板具有不同的规格、型号和功能，以满足消费者的多样化需求。同时，该行业还面临着市场竞争激烈、技术不断进步和产品更新迭代快等挑战。（该词条由东南大学国际经济与贸易专业张津钰同学于2023年8月撰写完成。）

计算机主板行业定义^[1]

主板为CPU、内存、各种扩充设备提供插槽，为硬盘、光驱、打印机、键盘、鼠标、数码产品等提供接口。计算机正常工作时，主板负责控制CPU、内存、硬盘等设备工作和处理数据。计算机运行的速度和稳定性在相当程度上取决于主板的性能，如果主板上某些设备损坏，就会导致计算机工作不稳定，严重时还会导致计算机不能正常开机。

计算机主板行业分类^[2]

计算机主板按应用可分为台式机、笔记本和服务服务器三类。笔记本主板根据机型定制，各型号间通常不可互换，而约90%的台式机主板基于ATX标准，具有较高互换性。相较于台式机主板，笔记本主板在排线、散热等方面有特定需求，高端版本甚至性能超越部分台式机主板。而服务器主板针对服务器应用设计，至少支持双处理器，拥有独特的芯片组配置。



计算机主板行业特征^[3]

中国计算机主板行业近年来保持着波动增长的态势，市场规模逐步扩大，随着智能化、个性化等需求不断提升，主板产品也在不断升级换代，出现了更多高性能、多功能、定制化的主板产品。同时，在有着较高准入门槛的情况下，依然有许多厂商进行着激烈的竞争，围绕价格、产品品质等不断角逐，抢占市场份额。因此，在未来

的发展趋势中，主板行业将以更高效、高性价比的方向发展，注重产品差异化和创新，以满足用户的高品质需求。

1 需求变迁

新技术和生活水平的提高推动主板等计算机刚性需求向着定制化与多功能化进一步增长。

随着IT和互联网的发展，计算机及其主板的需求持续增长，并表现出定制化、小型化和多功能化的趋势。未来数字经济将更注重用户中心和产品个性化设计，以满足特定消费者需求。

2 竞争环境

计算机主板行业的竞争非常激烈，市场内参与者较多，对企业的技术创新能力有着不小的挑战。

计算机主板行业的竞争较为激烈，处于红海市场。目前，龙头企业已经形成，华硕，微星，技嘉垄断了中国计算机主板行业一半以上的市场份额，其余企业大多规模较小，产品价格较低。整体上，计算机主板行业厂商较多，形成了激烈的价格战。同时，消费者对于产品品质的要求越来越高，品牌认可度也成为了竞争的重要因素。

3 准入门槛

计算机主板需要较高的技术门槛和资金门槛以应对激烈的市场竞争环境。

中国计算机主板行业整体准入门槛特征主要包括技术壁垒、资金门槛和市场需求。首先，由于主板行业涉及到芯片设计和生产等核心技术，因此技术壁垒比较高。其次，成本较高的生产线和设备需要巨额投资，产品不断的迭代更新需要大量的研发投入，因此还存在着资金门槛。最后，该行业市场需求的波动性较大，竞争也非常激烈，企业需要有稳定的销售渠道和客户群体。新进入者需要具有足够的实力和资源才可以进入到这个行业中。

[3] 1: 企业年报、国家统计局

计算机主板发展历程^[4]

计算机主板行业的发展历程可以概括为以下三个阶段：**1980-1990年为行业萌芽期**。在这个阶段，电脑刚刚进入中国市场，当时计算机硬件设备主要由国外厂商主导，中国计算机主板技术水平较为落后，不能满足中国市场对高性能计算机的需求。**1990-2000年为行业高速发展期**。随着个人电脑市场的快速增长，计算机主板行业也迅速发展，技术水平不断提高，大量制造商涌现，竞争也日趋激烈。这一时期主要有ASUS、MSI等厂商逐

步崛起，并提供了各种不同类型的主板产品。**2000年-今为行业成熟发展期。**目前，计算机主板行业正处于一个创新和变革的阶段。随着云计算、物联网、人工智能等技术的快速发展，主板行业正在面临新的机遇和挑战。同时，随着计算机硬件的日益普及，主板行业的竞争也变得更加激烈，产品创新和成本控制成为制造商重要的竞争因素。

萌芽期 · 1980~1990

- 1980年，清华大学研制成功中国第一台微型计算机——清华-1号，它采用了自行设计的16位微处理器芯片和自行开发的操作系统和编译程序。
 - 1985年，电子工业部计算机管理局研制成功与IBM PC机兼容的长城0520CH微机，这是中国第一台兼容PC机的微型计算机。
 - 1986年技嘉成立，以科技建厂的技嘉在当时由技嘉马孟明先生的带领下，开始从事主机板的研发工作，孕育出技嘉第一块286主板。
 - 1990年，中国科学院计算技术研究所研制成功中国第一台64位微处理器芯片——DJS-200。
- 上世纪80年代初，电脑刚刚进入中国市场，当时计算机硬件设备主要由国外厂商主导。随着技术的不断进步和市场DIY的需求，主板市场也逐渐向零售市场转移，中国厂商逐渐进入计算机主板行业。

高速发展期 · 1990~2000

- 1996年，华硕推出了支持Intel Pentium Pro处理器的主板——P/I-P65UP5。
 - 1998年，微星推出了支持Intel Pentium II处理器的主板——MS-6119。
- 主板行业经历了快速增长期，这一时期主要有ASUS、MSI等厂商逐步崛起，并提供了各种不同类型的主板产品。同时，计算机主板行业也在技术上取得了重大进展，支持快速差分总线（FSB）的主板、具有超频能力的主板以及内含USB接口、声卡、网卡等多种功能的主板都相继问世。

成熟期 · 2000~2023

- 2006年，英特尔推出了Core 2 Duo处理器，采用了Core微架构和65nm工艺，大幅提升了性能和能效比，打破了AMD在桌面市场的领先地位。
 - 2010年，华硕推出了世界上第一款支持USB 3.0和SATA 6Gb/s的主板——P7P55D-E Premium。
 - 2013年，AMD发布了Piledriver微架构的FX-9590处理器，是世界上第一款主频达到5GHz的桌面处理器。
 - 2023年，AMD发布了Zen 4微架构的Ryzen 6000系列处理器2，采用了5nm工艺和AM5接口，支持最多24个物理核心和48个逻辑核心，首次支持DDR5内存和PCIe 5.0接口。
- 2000年后，随着笔记本、一体机、平板电脑等多模态计算机设备的不断普及，计算机市场逐渐饱和，计算机主板行业进入了成熟阶段。随着技术的不断进步，主板的功能和性能得到了大幅提升，同

时也出现了更多的新技术，如USB、IEEE1394、SATA等。在这个时期，一些领先的制造商如华硕、技嘉、微星等形成了主板行业的三巨头地位。目前，计算机主板行业正处于一个创新和变革的阶段，主板行业的竞争也变得更加激烈，产品创新和成本控制成为制造商重要的竞争因素。

[4] 1: 企业官网，中国计算机...

计算机主板产业链分析^[5]

计算机主板行业的产业链整体包括上游半导体业（IC设计、晶圆代工、封装测试等）、电子零组件业（被动元件、整流二极管等）及其他（发光二极管、印刷电路板、连接器等）生产企业，中游主板设计和制造企业，下游计算机及其周边产品制造商和销售商。

半导体芯片是主板关键部件，约占总成本一半以上。考虑到高质量原材料和加工需求，供应商具备强议价能力。主板行业中游关乎整体发展，与上下游存在紧密依赖，因此厂商需深化与合作伙伴的沟通，确保供货和品质稳定。当前，中国主板中游市场主导厂商为华硕、技嘉、微星等，这些企业在市场中占据稳定份额。下游厂商如技嘉、华硕、微星等覆盖应用领域如笔记本、台式机和服务。运营上，主板厂商主要采用B2B模式，与电脑品牌和电商平台合作。

产业链上游

生产制造端

原材料供应商

上游厂商

东莞市世平光电科技有限公司 >

超威半导体产品（中国）有限公司 >

AMD Fine Arts Limited >

查看全部 >

产业链上游说明

上游产业包括半导体业（IC设计、晶圆代工、封装测试等）、电子零组件业（被动元件、整流二极管等）及其他（发光二极管、印刷电路板、连接器等）等。

从成本占比分析，半导体芯片是主板最核心的部件之一，包括处理器、内存、芯片组等，约占主板总成本超50%。电子元器件包括电容、电阻、二极管、三极管等，是主板上不可或缺的组成部分，约占主板总成本的10%左右。PCB板是主板的基板，负责将所有芯片、元器件等固定在一起并传导信号，

约占主板总成本的15%左右。

从议价能力上看，计算机主板行业上游产业链的供应商数量有限，少数的供应商往往掌握着市场话语权，拥有较强的议价能力。例如，硅是制造集成电路芯片的基本原料，而集成电路芯片是主板上最重要的组件之一。硅的供应商主要集中在美国、日本、中国等国家，其中美国占据了全球硅市场的近40%份额。此外，生产主板需要高度精细的加工技术和高质量的原材料，能满足要求的供应商不多，进一步增加了上游产业链的议价能力。

中

产业链中游

品牌端

品牌商

中游厂商

华硕电脑（上海）有限公司 >

華碩電腦有限公司 >

技嘉科技有限公司 >

查看全部 ▾

产业链中游说明

计算机主板行业产业链中游是核心环节之一，它直接关系到上下游企业的发展，对上游供应商和下游客户都有着重要的依赖程度。

首先，中游环节与上游芯片厂商、电子元器件厂商等有着密切的合作关系，主要表现在研发、生产以及供货方面。中游企业需要与上游企业紧密合作，共同研发出适应市场需求的主板产品，并及时订购高品质的芯片、电子元器件等原材料，保证产品的稳定供应。*中游企业的生产成本占其总成本的比例，平均达到60%以上，*所以，生产计算机主板的品牌商对上游企业的依赖程度很高。

其次，从市场竞争格局分析，目前，中国计算机主板市场的中游制造商包括华硕、技嘉、微星等企业，这些企业在市场上的份额相对稳定，并且具有一定的市场竞争力。其中，华硕占比28.26%，微星占比16.92%，技嘉占比16.66%，七彩虹占比15.36%。

下

产业链下游

渠道端及终端客户

渠道商

渠道端

产业链下游说明

计算机主板的下游主要指使用主板作为核心组件的企业和最终消费者。

从各应用领域占比来看，计算机主板行业产业链下游各应用领域主要包括笔记本电脑、台式机、服务器等。其中，笔记本电脑的市场占比最大，约为60%；台式机占比约为30%；服务器市场占比较小，约为10%。

在计算机主板的用户需求分析，游戏玩家是支付意愿较强的消费者。游戏爱好者对主板的消费意愿更强，愿意支付更高的价格以换取更优质的主板性能、散热和功能扩展功能以来满足大型游戏的流程性和可玩性。在计算机主板市场中，游戏主板的占比达到15.8%，平均价格在1,100元左右，远高于普通主板的500元左右的平均价格。

[5] 1: 企业年报，中关村在线

[6] 1: techradar

计算机主板行业规模^[7]

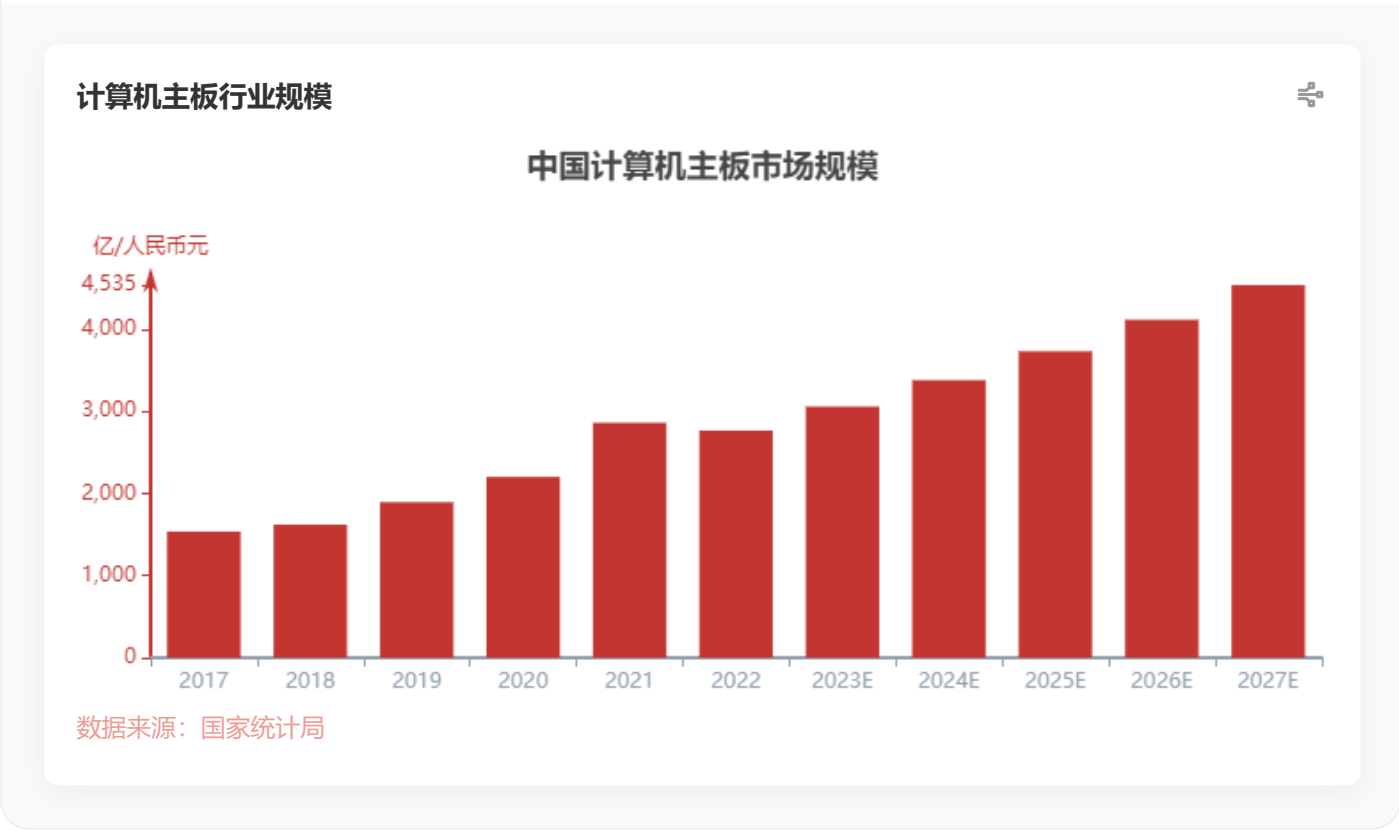
中国计算机主板市场规模震荡波动，2017年至2022年，行业市场规模由1,534.8亿元增长至2,763.6亿元，年复合增长率达12.5%。预计2023年至2027年，中国计算机主板市场规模将由3,055.7亿元增长至4,534.1亿元，年复合增长率将达到10.4%。

过去五年，中国计算机主板行业的市场规模整体处于稳步增长阶段，市场规模在2022年达到了2,763.6亿元。首先，从需求角度来看，随着信息技术的发展和互联网的普及，对于计算机的需求逐渐增加，作为计算机的核心零部件，计算机主板的需求也不断上升。同时，人均可支配收入不断提高，从2018年的28,228元人民币上升到了2022年的36,883元人民币，体现了人均消费水平的不断提高，对于电脑主板等非生活必需品的购买能力上升，导致计算机主板市场规模上升。**从供给角度来看，中国计算机的出货量在过去五年上升速度明显。**2017年，中国计算机的出货量为3亿台。到2022年，计算机出货量已上升至4.3亿台，年复合增长率达7%。供给端计算机出货量的增加带动了计算机主板行业市场规模的增长。

预计到2027年，中国计算机主板将继续维持当前的增速增长，市场规模在2027年将达到4,534.1亿元。首先，随着技术与性能的提升，计算机主板的市场均价也在逐年升高，从2017年的500元左右上升至2022年的700元。其中，高端的主板受DIY人士喜爱，需求强劲。在计算机出货量较为稳定的现状下，价格的上涨将会带动计算机主板市场规模的增长。**其次，随着人工智能和云计算技术的深入演进，中国消费者对高性能计算机的渴求持续上升，将拉动主板的技术迭代。**回顾2015年，4G内存和128G硬盘仍是市场标配，但到2022年，8G内存的配

置在众多应用中已无法满足需求，需要使用16G、甚至32G的内存容量以支持计算机运作。计算机技术的迅猛进步必然催生主板的技术革新。因此，主板技术的持续迭代预计将进一步推动市场规模的扩大。

中国计算机主板市场规模



[7] 1: 发改委

计算机主板政策梳理^[8]

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《中华人民共和国电子商务法》	中华人民共和国全国人民代表大会 常务委员会	2019-01-01	6
政策内容	该法规定了电子商务市场的运营规则和电子商务主体的权利和义务，明确了电子商务交易、支付、物流、纠纷处理等方面的相关规定。强调了电子商务市场的公平竞争，规范电商交易行为，保护消费者的合法权益。			
政策解读	在计算机主板行业中，该法对于电商渠道销售计算机主板的规范化程度有着重要的影响。企业需要遵守电子商务法规的相关条例，规范其在网络渠道上的销售行为，提高企业的信誉度和品牌形象			

政策性质	规范类政策
------	-------

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	中国集成电路产业发展推进计划	中华人民共和国工业和信息化部	2014-06-19	8
政策内容	该文件针对集成电路及相关产业的发展提出了一系列支持政策，旨在加快中国集成电路产业的发展，提升技术创新能力和产业竞争力。其中涉及到计算机主板行业的内容包括鼓励企业加强对于关键器件等自主掌握技术的研究和投入、加大对于集成电路产业等领域的投资力度等。			
政策解读	政策鼓励企业加大研发投入，提高产品质量和技术水平。这将促使计算机主板企业不断提升技术实力，研发出更具市场竞争力的产品。			
政策性质	鼓励性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《关于实施计算机信息系统安全保障工作的意见》	国务院办公厅、中央军委办公厅	2007-03	7
政策内容	要求各级政府和企事业单位加强计算机信息系统的安全保障，提高计算机设备的可靠性、安全性和稳定性，加强对计算机信息系统的监管和管理。			
政策解读	该政策的制定和实施，对计算机主板行业来说是极为重要的，因为计算机主板是计算机信息系统中的核心零部件之一，其质量和稳定性直接关系到整个计算机信息系统的安全保障。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》	中华人民共和国国务院	2011	8
政策内容	该政策将“信息系统集成服务，包括信息系统设计服务，信息系统集成实施服务，信息系统运行维护服务”列入战略新兴产业，鼓励相关行业发展，促进企业创新。			
政策解读	计算机主板属于信息系统设计服务被列入战略新兴产业，得到国家的大力扶持，促进计算机主板所在行业的企业创新发展。			

政策性质	鼓励性政策
------	-------

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《废弃电器电子产品处理污染控制技术规范》	中国生态环境部	2010-04-01	8
政策内容	规定了电子信息产品中的有害物质限制及测试方法，其中包括对主板所使用的材料和化学物质的规范和限制。			
政策解读	该政策的实施对计算机主板行业产生了很大影响，促使企业更加注重主板材料和化学物质的选择，推动计算机主板行业向环保、低碳、节能方向发展。			
政策性质	规范类政策			

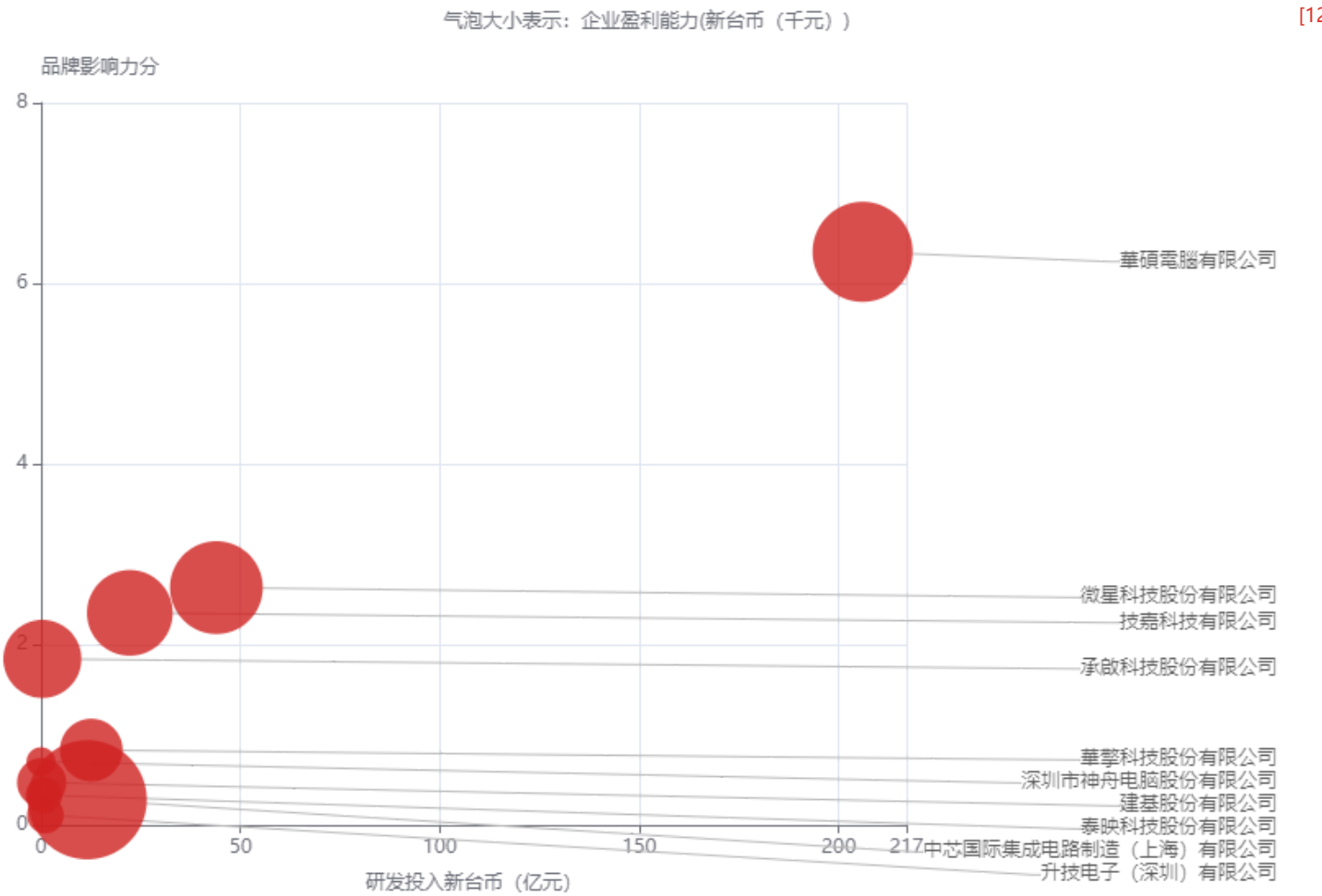
[8] 1: 工信部、生态环境部、 ...

计算机主板竞争格局^[9]

计算机主板行业的竞争格局如下：（1）**第一梯队：华硕，微星，技嘉**。这三家企业分别占据了28.26%，16.92%，16.66%的市场份额，垄断了中国计算机主板行业一半以上的市场。这三家企业也是最初进入计算机主板市场的企业，经过近30年的发展沉淀，拥有许多划时代的重磅明星产品，深受各计算机爱好者的拥戴，拥有较高的市场地位和品牌影响力。此外，这些企业拥有大量的人才、技术、资金，这些优势使得企业可以不断创新产品，降低成本，加强营销，扩大品牌优势。（2）**第二梯队：七彩虹（承启），昂达，华擎等**。七彩虹如今市场占有率达到了15.36%，距离第一梯队仅一步之遥，其余企业市场占有率都不足10%。这些企业大多规模较小，产品价格较低，企业利润不高，需要通过高质量的产品不断占据市场，提高品牌影响力。（3）**第三梯队：精粤，影驰等和一些主营业务非计算机主板的企业**。这些企业普遍没有上市，品牌影响力和净利润都很低，市场占有率不足3%，尤其在疫情后，低端主板需求较萎靡的情况下，发展较为缓慢。

计算机主板行业现今竞争格局集中度较高，前四大厂商市场份额占比约为70%，形成原因有两点。首先，计算机主板行业的利润水平相对较低，大多数企业的利润率在10%以下。这表明市场较为饱和，竞争较为激烈，中小厂商的生存空间狭窄。其次，计算机主板行业是一个技术密集型行业，企业需要不断进行技术创新和研发投入以保持竞争力。这对企业的资金体量和研发团队水准要求较高，因此中小企业在技术更新速度难以匹配大厂，所以行业的整体的集中度较高。

预测未来计算机主板行业竞争格局将会维持当前的现状，且竞争程度会愈发激烈。首先，近年来，科技创新的脉冲加速，每一波新技术的涌现都更为迅猛。依据世界知识产权局发布的数据，2022年的信息科技类知识产权申请量高达1,930,000件，相较2015年的1,100,000件增长了75%。这种高速迭代背后，无疑加深了科技硬件领域的竞逐，促使各大厂商持续深化技术研发，针对多变的市场进行灵活调整。其次，科技的广泛普及意味着更大范围的消费者涌入市场，这其中不乏技术认知相对较低的用户。据国家统计局数据，中国互联网渗透率在2022年达到了一个新的高峰，预示着主板厂商需要加大市场营销力度，以吸引这些新兴用户群体。综上所述，科技的迅猛发展与用户群体的扩大都使计算机主板市场的竞争日趋激烈。



上市公司速览

- [9] 1: 台湾证券交易所, 中关...
- [10] 1: 台湾证券交易所、巨潮...
- [11] 1: 企业官网、巨潮资讯网
- [12] 1: 企业年报

■ 竞争优势



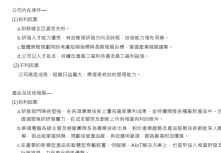
a. 对应新数位世代的用户需求，未来以使用者为中心、数位化经济模式的产品及服务将更蓬勃兴起，使用者为中心的设计思维为未来重要发展方向。消费者追求的是更佳使用者体验及更佳产品价值，符合华硕长久以来的经营理念与产品开发能力，也将是华硕聚焦的营运重心。b.疫情加速人类社会进展至远距工作、居家学习、线上娱乐的数位化生活模式，进而拉动电脑与电脑周边产品的刚性需求，新型态的电脑产品如电竞笔电、内容创作笔电、商用型笔电、Chrome OS新类型运算装置等，则持续创造出新市场及新需求，华硕电脑也将视市场生态变化，针对不同的市场及产品区间，订出适当营业目标及资源投入、加速产品与智能应用创新。华硕在智慧型手机市场推出ROG Phone及Zenfone，取得良好评价及销售，在产品互相支持结合下，华硕在硬体产业的变革中将有竞争优势。

■ 竞争优势2



a. 华硕的优异研发实力，在先进技术规格开发时程领先业界，取得有利的市场先机与巩固领导地位。b. 华硕的成本控制观念优异，并能创新使用高效率通路、数位行销等方式，降低营运支出并达成有效营销。c. 华硕向来致力于环保节能与地球永续，推出多款以绿能科技为核心的创新产品，可望在绿色环保诉求的全球趋势下，取得产品先占商机与市场认同。

■ 竞争优势3



a.研发部门阵容坚强，在各项专业技术上屡有最新专利成果，并持续开发各种最新产品中。且透过坚强的研发实力，在成本管控及创新上均有相当有利的条件。b.华硕电脑各级主管及经营团队多为专业技术出身，对于产业趋势及产品发展技术都能深入瞭解，因此能掌握时势，规划深度产品线，有效运用资源，创造最高附加价值。c.在重要的新类型产品如智慧型穿戴装置、伺服器、AIoT解决方案上，也提早投入相当研发及行销资源，力保产品领先优势。

2 微星科技股份有限公司

■ 竞争优势

A、本公司之经营团队皆具有三十年以上之研发与技术经验，分别担任各事业与本部主管，因此前瞻技术有深入了解，决策方面具效率，且能结合诸多技术优势以发挥团队力量。且研发人员多从事研发相关工作之经验丰富专业人士，致本公司研发成果斐然，以近年来产品频频获奖，立于各主要市场屡获专业媒体效能评比优良与使用者推荐足以印证。B、本公司从设计开发到量产，拥有高品质之量产技术，与高效率之生产能力，并不断引进、更新自动化与智能化设备，提升产品品质及降低成本。此外，本公司拥有制度化之管理作业、完整之作业人员教育训练，使产品良率得以超过99%，在品质及产品形象提升上均有莫大助益。C、客户技术支援及售后服务之需求日益殷切，提高顾客满意度，本公司于各主要市场均设有售后服务中心与线上客服，得以提供客户即时性之协助，就近提供客户便捷服务及技术支持，并且调查客户满意度以作为精进品质之依据。D、现今包

◎競爭利基與發展途徑之分析與展望

- A、營運成本之控制與降低
本公司之經營團隊具有二十年以上之市場經驗與技術經驗，在市場與品質管理系統方面，均能迅速與客戶達成共識，了解、適應客戶之需求與期望。而由於公司多項技術與產品均曾獲頒「金獎」，其研發人員亦在國際市場上具有相當豐富之專業知識，本公司之營運成本亦較低，因此本公司之營運成本，亦較其競爭對手為低。
- B、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- C、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- D、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- E、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- F、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- G、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- H、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- I、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- J、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。

含影音、设计等内容创作平台随通讯频宽及速度增加而兴起，内容创作者于创作所需求的硬性配件要求不同，文书、音乐创作、影片拍摄及后期剪辑种种使用情境皆需要具有稳定及高效能的PC品，正是本公司能切合消费者需求的强项。

3 華擎科技股份有限公司

■ 竞争优势

- A、營運成本之控制與降低
本公司之經營團隊具有二十年以上之市場經驗與技術經驗，在市場與品質管理系統方面，均能迅速與客戶達成共識，了解、適應客戶之需求與期望。而由於公司多項技術與產品均曾獲頒「金獎」，其研發人員亦在國際市場上具有相當豐富之專業知識，本公司之營運成本亦較低，因此本公司之營運成本，亦較其競爭對手為低。
- B、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- C、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- D、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- E、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- F、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- G、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- H、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- I、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。
- J、提高客戶服務之滿意度
本公司之客戶服務團隊，均能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。此外，本公司之客戶服務團隊，亦能迅速與客戶達成共識，了解客戶之需求與期望，並不斷改進，以期達到客戶之滿意。

(1)经营团队经验丰富且组织精简，决策时间短且充满弹性，能迅速掌握市场行动，做出最佳应变。
(2)本公司产品成本因规模经济及原料议价能力较佳，并与各供应商保持良好密切之合作关系，且关键核心元件品均有替代料件，供货弹性佳，降低因缺料而影响生产之风险。(3)研发团队于主板领域具数十年丰富经验，尤其在提升附加值设计及降低成本维持高品质方面，于业界居领先地位。同时年轻新血的加入，为公司带来更多面向的声音与研发创意。(4)本公司产品问世以来，屡创销售佳绩，在许多国家均有极高的占有率及评价，品牌形象佳，且返修率低，深受全球代理商信赖。(5)随着全球市占率提升，自营品牌知度亦显著成长，因此在扩展主板领域以外的产品，也较能著手进攻与布局。(6)本公司之屋产品制造采全数委外生产方式，在中国与海外皆有生产工厂，故能保有较大弹性，不受美国关税制裁影响。

[13] 1：华擎官网

法律声明

权利归属：头豹上关于页面内容的补充说明、描述，以及其中包含的头豹标识、版面设计、排版方式、文本、图片、图形等，相关知识产权归头豹所有，均受著作权法、商标法及其它法律保护。

尊重原创：头豹上发布的内容（包括但不限于页面中呈现的数据、文字、图表、图像等），著作权均归发布者所有。头豹有权但无义务对用户发布的内容进行审核，有权根据相关证据结合法律法规对侵权信息进行处理。头豹不对发布者发布内容的知识产权权属进行保证，并且尊重权利人的知识产权及其他合法权益。如果权利人认为头豹平台上发布者发布的内容侵犯自身的知识产权及其他合法权益，可依法向头豹（联系邮箱：support@leadleo.com）发出书面说明，并提供具有证明效力的证据材料。头豹在书面审核相关材料后，有权根据《中华人民共和国侵权责任法》等法律法规删除相关内容，并依法保留相关数据。

内容使用：未经发布方及头豹事先书面许可，任何人不得以任何方式直接或间接地复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编上述内容，或用于任何商业目的。任何第三方如需转载、引用或基于任何商业目的使用本页面上的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等），可根据页面相关的指引进行授权操作；或联系头豹取得相应授权，联系邮箱：support@leadleo.com。

合作维权：头豹已获得发布方的授权，如果任何第三方侵犯了发布方相关的权利，发布方或将授权头豹或其指定的代理人代表头豹自身或发布方对该第三方提出警告、投诉、发起诉讼、进行上诉，或谈判和解，或在认为必要的情况下参与共同维权。

完整性：以上声明和本页内容以及本平台所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、视频、数据）构成不可分割的部分，在未详细阅读并认可本声明所有条款的前提下，请勿对本页面以及头豹所有内容做任何形式的浏览、点击、引用或下载。