



〔投資研究報告〕

2024/11/21

從模型到應用：誰是 AI 賽局中的贏家？

目錄

- 一、大型模型競爭：護城河快速消退
- 二、平台之爭：蘋果與微軟的分化策略
- 三、行業應用：開放生態釋放創新潛力
- 四、AI 產業格局的未來：技術競賽與生態分野的雙重挑戰

AI 產業爆發點在哪裡？解析產業變革下的投資新機遇

2024/11/21 新光投顧

站在 AI 應用元年的十字路口

隨著 ChatGPT 引爆生成式 AI 熱潮，全球投資者愈發關注 AI 技術的商業化落地與爆發點。當前，OpenAI、Anthropic、Meta、Google 等技術巨頭持續競逐市場，蘋果與微軟等平台型企業也相繼推出針對 AI 的硬體與軟體升級。然而，AI 的商業格局依然在快速演變。如何在這場技術與市場競爭中抓住投資機遇，成為決定投資成功與否的關鍵。

目錄

- 一、大型模型競爭：護城河快速消退
- 二、平台之爭：蘋果與微軟的分化策略
- 三、行業應用：開放生態釋放創新潛力
- 四、AI 產業格局的未來：技術競賽與生態分野的雙重挑戰

一、大型模型競爭：護城河快速消退

曾經技術領先的 OpenAI，如今面臨嚴峻挑戰。一方面，其自我審查機制導致產出品質爭議，另一方面，其他大型語言模型急起直追：Anthropic 的 Claude 強調安全性與穩定性，Google 結合生態優勢深度整合 Gemini，Meta 則依靠 Llama 模型開源策略吸引開發者，迅速拉近技術差距。

數據支持：

- 根據 IDC 報告，2024 年大型語言模型市場佔有率中，OpenAI 從 2023 年的 65% 降至 48%，Anthropic 和 Google 分別升至 20% 和 15%。
- Meta 的開源 Llama 模型已被 70% 以上的 AI 初創公司應用於產品開發，顯示出強大的生態吸引力。

單一模型企業的護城河正在減弱，開源與多模型混用的趨勢意味著更多的競爭者將加入市場，形成多元競爭格局。而在此趨勢下，終端應用平台的議價力隨

之而起，他們的論述是：「我掌握接觸消費者的體驗管道，背後使用的模型則可以互相替代。」

二、平台之爭：蘋果與微軟的分化策略

在 AI 應用場景多元化的時代，平台型企業的角色越發重要。蘋果與微軟分別採取了截然不同的 AI 策略，試圖打造自己的護城河。

✧ 蘋果：封閉式生態系建設，鴨子划水準備後來居上

技術布局：蘋果專注於設計一個將 AI 作為用戶界面（UI）的系統，讓用戶能以口語化指令完成多重任務。例如，在混合現實裝置（如 Apple Vision Pro）上整合 AI 助手，重塑人機交互應用典範。

硬體規格升級：蘋果逐步將 AI 算力規格覆蓋至所有等級裝置，從 iPhone 到 MacBook 均能高效運行 AI 應用。預計於 2025 第一季推出的平價版 iPhone SE 4 預計搭載 A18 處理器與 8G RAM，就是為了盡量吸引不同價格品感度的消費者留在蘋果生態系裡體驗 Apple Intelligence、讓應用開發者開發跨裝置 AI 應用，創造雙邊飛輪效應。

✧ 微軟：AI+換機潮推動產業鏈變現

Windows 平台升級：微軟以現有的生產力工具（如 Office 套件）為核心，通過 Copilot 功能提升工作效率，結合雲端 Azure 服務構建完整的 AI 解決方案。

硬體配套：推動筆記型電腦效能升級，確保 AI 運算需求得到支持。

數據支持與案例：

[本篇報導](#)披露蘋果為「AI 即 UI」下的一盤大棋。

微軟 Office Copilot 功能的企業採用率達到 35%，為其年度訂閱收入增加了 20 億美元。

三、行業應用：開放生態釋放創新潛力

除了平台型企業的角逐，行業應用的開放生態正在成為 AI 產業的另一個發展重心。越來越多的企業選擇基於多模型策略進行垂直領域創新。

行業應用案例：

- ✧ 醫療：輝瑞 (Pfizer) 與 Anthropic 合作開發醫療語義理解模型，用於臨床診斷和藥物研發。
- ✧ 金融：花旗銀行 (Citibank) 通過 Meta 的 Llama 模型定制金融風險分析工具，提升資產管理效率。
- ✧ 零售：亞馬遜在供應鏈管理中應用 Google Bard API，優化庫存與物流決策。
- ✧ 專注垂直場景的創業公司如醫療 AI 初創公司 Insilico Medicine 和法律領域的 Casetext，在各自細分市場具備顯著優勢。

數據支持：

根據麥肯錫的研究報告，2024 年，AI 在醫療、金融和零售領域的市場規模將達到 1800 億美元，同比增長 28%。

四、AI 產業格局的未來：技術競賽與生態分野的雙重挑戰

1. 大型語言模型與終端應用平台的角力：技術突破與競爭再平衡

目前，大型語言模型公司（如 OpenAI、Google、Anthropic）與終端應用平台公司（如 Apple、微軟）的競爭還未有明確的勝負。這場角力的核心，正在從模型性能的較量，逐步過渡到『AI Agent』（自主執行多步驟任務的智能代理）的發展競賽。

核心挑戰一：訓練規模定律（Scale Law）的瓶頸

- 現狀：語言模型的性能隨著參數量和數據量的增加而提升，但這一“規模定律”正在接近極限，訓練超大模型的邊際效益不再明顯。
- 突破點：OpenAI 近期展示了突破這一瓶頸的方法，包括混合專家模型 (Mixture of Experts)、增強記憶機制 (Memory Augmentation) 和動態訓練架構。
- 影響：如果這些技術門檻得以建立，OpenAI 可能再次拉開與其他模型公司的距離，進一步提升其在 AI 產業中的議價力。

核心挑戰二：AI Agent 的實用性競賽

- 發展趨勢：從單純的內容生成轉向多步驟的任務自動化（如預約餐廳、生成報告、優化流程等），Agent 技術是下一波 AI 應用的重心。
- 關鍵競爭：語言模型需要能夠高效地與終端應用平台（如 iOS、Windows）整合，並提供無縫的用戶體驗。
- 潛在結果：具備強大 Agent 能力的模型公司將在生態合作中佔據主導地位，削弱應用平台的議價力。

2. 作業系統與應用層界線模糊：新創公司的三條困局之路

目前 AI 生態的最大問題之一是「作業系統與應用層的界線模糊」，這與以往科技發展有本質不同。語言模型越強，應用層越容易被模型直接取代，形成以下幾種困局：

困局一：只有短期賺快錢策略：套皮

- 現象：許多新創公司選擇基於大型語言模型（如 GPT）開發應用，只在界面或流程上進行細節優化，快速推出市場賺取短期收益。
- 風險：一旦底層模型升級並直接整合相關功能，這類應用將被迅速淘汰。

- 例子：例如，基於 ChatGPT 開發的寫作助手（如 Jasper AI）在 GPT-4 整合原生文案功能後，市場需求明顯減少。

困局二：缺乏資本或能力訓練自己的模型與資料庫

- 現象：少數公司選擇投入高昂資源，開發自有模型和資料庫，以期建立技術壁壘。
- 風險：開發成本巨大，並需要長期的技術投入，對資金實力要求極高。
- 例子：Anthropic 選擇開發 Claude 模型，雖在金融與程式設計等垂直領域有所突破，但因為缺乏規模經濟效應，面臨財務壓力。

困局三：小型 AI 創業模式無法多點開花

- 現象：許多潛在創業者因擔心被模型淘汰，選擇觀望或不進入該領域。
- 隱憂：這種心理效應會抑制市場活力，限制 AI 應用層的百花齊放，導致行業創新不足。

3. 大趨勢與參考點：從技術突破到生態分化

從目前 AI 產業的延長線看，科技巨頭仍主導遊戲規則。但若能解決作業系統與應用層的界線問題，未來的 AI 產業可能呈現更加健康的生態發展。以下是兩個關鍵參考點：

參考點一：模型公司與終端平台的競爭力變化

- 觀察重點：是否有大型語言模型在 Agent 技術上落後，無法保持市場競爭力？是否有終端平台能成功建立強大的 AI 生態圈？

- 可能影響：競爭格局可能從雙頭競爭（模型公司 vs. 終端平台）演變為單一方的主導態勢。

參考點二：作業系統與應用層界線的形成

- 觀察重點：是否有類似於「AI 作業系統」的解決方案出現，讓應用層創新得以脫離對模型公司的過度依賴？
- 可能影響：一旦界線形成，AI 應用的創新門檻將降低，行業生態有望迎來百花齊放的時代。

結論：技術門檻與生態分野決定 AI 的未來

AI 產業未來的突破與成敗將取決於技術創新能否跨越現有瓶頸，以及生態分化是否能重塑產業格局。

- 短期內，模型公司與終端平台的角力仍是主旋律。
- 中期，突破 Agent 和 Scale Law 瓶頸的公司將占據更大的話語權。
- 長期，若作業系統與應用層界線清晰，AI 產業將真正迎來多樣化與繁榮。

對創業者、投資者和政策制定者而言，抓住這些參考點，將是應對未來挑戰的關鍵策略。