

測試:研究能力

測試工具:Google Gemini

Prompt

None

我即將拜訪 台灣大哥大總經理、AppWorks 創辦人 暨 Aiworks 創辦人 林之晨 並進行訪談，請你協助我進行事前調查，為我搜集以下資訊：

- 林之晨 的背景與經歷
- 2025 下半年發布過與 林之晨 有關的文章或新聞稿
- 林之晨 對於 AI 領域發展的見解、重視的面向與實際推廣的行動

另外，請依照以上搜集資訊，為我擬定一份訪綱，主題為「企業 AI 應用策略：2025 年企業該如何推動內部使用 AI？」

Result

這是我針對該主題的計畫，你看看需不需要更動。

林之晨 AI 訪談準備

研究網站

- (1) 蒐集林之晨先生的個人背景、教育經歷與職業生涯，特別是他從創投家轉型為電信總經理的歷程，以及他在 AppWorks 與台灣大哥大期間的重要成就。
- (2) 查找並分析 2025 年下半年所有與林之晨先生相關的公開報導與新聞稿，特別關注他在台灣大哥大總經理任內對外發表的發言內容。
- (3) 深入探討林之晨先生對於人工智慧(AI)領域的觀點，包括他如何看待生成式 AI 對產業帶來的影響、企業導入 AI 的優先順序，以及他認為企業在 AI 轉型中最應關注的核心要素。
- (4) 辨識並整理林之晨先生推動 AI 應用的實際行動與案例，例如台灣大哥大內部如何利用 AI 技術提升營運效率、AppWorks 所投資的 AI 相關新創公司，以及他創辦 Aiworks 的理念與目標。
- (5) 根據上述所有蒐集到的資訊，為「企業 AI 應用策略：2025 年企業該如何推動內部使用 AI？」此主題構思一份訪談大綱，訪綱需包含循序漸進的問題，從他個人的 AI 觀點切入，逐步探討企業導入 AI 的挑戰、策略與未來展望。

分析結果

建立報表

幾分鐘內就能備妥

None

開始研究

我已經完成研究。你可以盡情提出後續問題或要求更動。

完整報告(見下頁)

# 企業 AI 應用策略領航者：台灣大總經理林之晨訪談事前深度報告

## 執行摘要

本報告旨在為您全面梳理林之晨先生作為一位跨界領袖的獨特價值。他從一位連續創業者與創投家轉任大型電信集團總經理，其決策思維深受其早期經驗影響。2025 年下半年，他持續透過法說會與「硬科技日」等公開場合，將 AI 定位為台灣大哥大繼電信合併後的新成長引擎。其核心策略圍繞「AI 代理人」(Agentic AI) 概念，強調 AI 不只是工具，而是改變企業組織與流程的關鍵力量。他以「超人計畫」作為內部實踐場域，透過「由上而下」的管理策略，搭配量化數據(如內部生產力提升 1.5 倍、特定業務營收年增 223%)，證明 AI 應用的可行性與顯著成效。同時，他透過 AppWorks 與新成立的 Aiworks，積極建構外部 AI 生態系，將台灣大的內部成功經驗產品化，拓展外部顧問服務，形成「內外兼修」的 AI 發展閉環。本報告將為您提供完整的背景資訊、策略洞察與訪談切入點。

## 一、人物背景與策略軌跡

### 1.1 跨界領袖的養成：從創業家、創投家到電信總經理

林之晨先生的職涯軌跡，呈現出從技術、商業到管理層面的完整歷練，這為他後續在台灣大哥大推動 AI 轉型奠定了堅實的基礎。他的學術背景橫跨文理兩端，畢業於國立臺灣大學化學工程學系並輔修經濟學系，隨後在紐約大學斯特恩商學院(NYU Stern School of Business)取得工商管理碩士(MBA)學位，主修財務、經濟與創業<sup>1</sup>。這類型的跨領域養成，使其在面對複雜問題時，能夠同時具備技術分析與商業策略的宏觀視角。

其職業生涯可分為三個關鍵階段，每一階段都為他後來的領導角色增添了獨特的經驗值。首先是連續創業家時期(1999-2008 年)，他在台灣與紐約共同創辦了哈酷網、碩網資訊、旅遊社群 Sosauce.com 以及 3D 遊戲公司 Muse Games 等多家新創<sup>1</sup>。這段期間的實戰經驗，使其對新創企業的痛點與成長模式有深刻理解。接著是

創投與創業加速器時期(2009-2019 年)，他自紐約返回臺灣，創辦了 AppWorks，並引進了

創業加速器的經營概念與模式<sup>1</sup>。在 AppWorks 時期，他不僅投資並輔導了 Uber、Lalamove、91APP 等知名新創，更成為大東南亞地區最活躍的創投機構之一<sup>2</sup>。這段經歷使其從單一企業的經營者，轉變為一個創業生態系的建設者與觀察者。

最後，在大型企業總經理時期（2019 年至今），他接任台灣大哥大總經理一職，並提出「超 5G 策略」作為集團前進的指導原則<sup>1</sup>。這段職涯的轉變，不僅是一個職位的變化，更是一個思維模式的擴展。傳統電信公司通常以穩健、高資本支出（如網路基礎建設）為主要策略，但林之晨的創投背景使其更傾向於尋找「高成長、低資本需求」的創新業務。這種思維模式，解釋了為何他在 2025 年下半年法說會上強調，台灣大在網路整併後有「額外資金」可用於「策略性投資」<sup>5</sup>。他將集團的資本配置從傳統基礎建設，轉向更具成長潛力的科技與內容服務，其中 AI 便是重中之重。此外，從外部倡議者（AppWorks）轉變為內部變革者（台灣大）的意義在於，他將過去倡議的理念（如 AI 應用）在一個擁有 6,000 名員工、龐大組織結構的實體企業中進行「親身實證」。這使他的發言不僅是理論，更是具備實戰經驗與數據驗證的「第一手報告」，也因此，他在 2025 年能持續蟬聯《機構投資人》與 Extel 雜誌的「最佳執行長」第一名<sup>1</sup>，反映了市場對其領導策略與成果的高度認可。

下表詳細呈現了林之晨先生的關鍵職涯里程碑與其領導角色的演變。

時間區間	主要職務 / 角色	核心貢獻 / 成果	與 AI 策略的關聯性
1999–2008	連續創業家	共同創辦哈酷網、碩網資訊等，累積實戰經驗	了解新創企業的產品開發與市場痛點，為後續 AI 業務的拓展奠定基礎。
2009–2019	AppWorks 董事長暨合夥人	引進創業加速器模式，輔導並投資數百家新創	建立廣泛的科技與新創生態系人脈，並從創投角度尋找高成長潛力的 AI 應用。
2019–至今	台灣大哥大總經理	提出「超 5G 策略」，並將 AI 定位為新成長引擎	將 AI 理念在大型組織中進行實戰驗證，將內部成功經驗轉化為外部服務。
2025 年 6 月	Twimbit「年度 CEO」	獲研究暨顧問機構 Twimbit 頒發「年度 CEO」	市場對其將電信業務與 AI 等新科技整合的領導策略給予高度肯定 <sup>1</sup> 。

表 1. 林之晨關鍵職涯里程碑與領導角色一覽

二、2025 年下半年關鍵動態與經營策略

2.1 企業經營成果與展望：法說會與硬科技日剖析

2025 年下半年，林之晨先生透過兩場關鍵的公開活動，明確勾勒出台灣大哥大的未來發展藍圖，即將 AI 視為驅動集團成長的新動能。在 2025 年 8 月 8 日的法說會上，他指出，下半年集團營運將持續受惠於與台灣之星的合併綜效，原台灣之星用戶的月租費在轉移後有明顯提升，而台灣大 4G 用戶升級 5G 後，平均月租費上升了 45%<sup>5</sup>。這些數據表明，電信業務的整併成果穩固了集團的營收基礎。更重要的是，他透露在網路整併後，資本支出逐漸減少，這為集團釋出了可支配的「額外資金」，可進行具有成長潛力的策略性投資<sup>5</sup>。這項決策表明，他並未將這筆資金用於傳統電信業務的再投資，而是導向「高成長、低資本需求」的 AI 與雲端業務。他將電信業務視為穩健的「現金牛」，其產生的現金流被策略性地用來孵化與加速新的「成長引擎」，實現從傳統電信商向「Telco+Tech」公司的轉型<sup>6</sup>。

一個月後，在 \*\*2025 年 9 月 9 日舉辦的第 3 屆「硬科技日」\*\* 活動中，林之晨先生更具體地將 AI 的價值量化<sup>7</sup>。他明確表示，預計未來 3 到 5 年，AI 將成為台灣大的新成長曲線。他提出了兩大具體目標：第一，內部單位生產力將提升至少 1.5 倍；第二，外部 AI 業務將維持倍數年成長，從而驅動集團長期獲利<sup>7</sup>。台灣大企業服務事業商務長朱曉幸進一步補充，2025 年企業服務營收目標挑戰年增 20%，其中「雲端與 AI」業務預計年增率高達 223%，而資安解決方案也有望年增 94%<sup>6</sup>。這些驚人的數字不僅證明了市場對 AI 業務的強勁需求，也顯示台灣大在該領域的快速佈局與發展。此外，值得關注的是，林之晨在法說會上預期人事成本比例不會上升，這與「超人計畫」的生產力提升直接相關<sup>5</sup>。這項策略體現了他的信念：AI 不是取代人類的工具，而是透過賦能員工來提升單位生產力，在不增加成本的情況下實現業務擴張，這是一種更具前瞻性與人文關懷的成本控制模式。

以下表格呈現了林之晨先生在 2025 年下半年的關鍵事件與其核心發言。

日期	事件名稱	核心發言 / 觀點	策略關聯性
2025/8/8	第二季法說會	下半年持續受惠於合併綜效，資本支出減少，將運用額外資	鞏固電信核心業務作為「現金牛」，並將資金轉向 AI 等新科

		金進行策略投資。預期超人計畫將使人事成本比例不會上升。	技業務，開啟「Telco+Tech」轉型。
2025/9/9	第 3 屆「硬科技日」	估計未來 3 到 5 年，AI 將成為台灣大新成長曲線；內部生產力提升至少 1.5 倍，外部 AI 業務維持倍數年成長。	首次將 AI 轉型目標量化，顯示 AI 已從概念階段進入實際的「落地實戰」，並成為集團的核心戰略。
2025/11	IDC「未來企業大獎」	獲選為台灣區「年度 CEO」	市場對其 AI 轉型策略與領導力的高度肯定，證明其策略已取得階段性成果 <sup>1</sup> 。

表 2. 林之晨 2025 年下半年關鍵新聞與事件摘要

### 三、核心策略：林之晨的企業 AI 應用哲學

#### 3.1 從「任務型」到「代理人」：AI 時代的典範轉移

林之晨先生對於 AI 的見解超越了單純的工具應用。他多次強調，AI 正在從過去被動執行命令、僅專注於特定任務的「任務型 AI」（如機器學習、深度學習），進化到能理解目標、主動規劃並協助達成任務的「AI 代理人」（Agentic AI）時代<sup>8</sup>。他預言：「未來不是我們告訴 AI 要做什麼，而是告訴它目標，它會自己想辦法」<sup>9</sup>。這項觀點的核心在於，AI 不再是簡單的輸入與輸出工具，而是將成為具備自主能力、能融入組織並與人類協作的「新成員」。這對於企業管理者而言，意味著挑戰與機遇並存。管理者必須從過往的「流程設計者」轉變為「制度設計者」，學習如何將 AI 代理人融入工作流程，並讓其成為組織的一部分，這是一場更深層次的管理挑戰，不僅僅是技術導入，更是組織文化的重構<sup>9</sup>。

此外，林之晨提出的「B to AI to C」模型，對未來的商業模式提出了前瞻性的預測。他認為「未來是 B to AI to C 的世界，AI 代理會成為企業與消費者之間的重要橋樑」<sup>10</sup>。這預示著企業與消費者的直接互動將會被 AI 代理人所中介。在未來，消費者可能不再直接訪問企業網站或使用 App，而是透過他們的個人 AI 助理來完成購物、服務查詢等行為。這將要求企業重新思考



其行銷、業務與產品開發模式，必須轉向思考如何讓自己的服務與產品能被消費者的 AI 代理人所「理解」與「選擇」。這是一個 fundamental 的典範轉移，企業需要從「對人銷售」轉變為「對 AI 銷售」。

### 3.2 企業 AI 應用的五個維度與領導者的挑戰

為了系統性地推動企業 AI 轉型，林之晨提出了「應用 AI 的五個維度」作為策略框架，包括：提升員工效率、連結外部數位平台、連結 AI 新創生態系、訓練自有 AI 模型，以及思考 AI 應用<sup>11</sup>。儘管這些面向各有其重要性，但他特別強調 AI 轉型必須採取「由上而下」(Powdown)的策略<sup>8</sup>。

傳統上，數位轉型常因基層員工的抗拒與缺乏高層支持而失敗。林之晨的策略是將這項轉型的責任與動力從基層轉移到管理者身上。他要求台灣大哥大 400 位主管在 2025 年上半年率先完成 AI 與 RPA(機器人流程自動化)訓練，並在 7 月舉辦了一場大型的 Demo Day 展示<sup>8</sup>。這項策略的巧妙之處在於，它創造了一種「壓力與舞台」的氛圍。當主管親身體驗到 AI 的好處後，他們會成為 AI 應用的最佳「佈道者」與「實踐者」，自上而下地將這股力量推動到團隊中，從根本上化解了阻力，並「種下文化轉型的種子」<sup>9</sup>。他提到許多主管一開始感到抗拒，但當他們發現 AI 工具對工作有實質幫助後，都轉而感謝公司的推動<sup>8</sup>。

---

## 四、實踐案例：「超人計畫」的具體應用與成效

### 4.1 超人計畫：一場全面性的組織再造

台灣大哥大將自身視為 AI 應用的實驗場，啟動了為期二至三年的「超人計畫」，其核心目標是讓全體員工從「地球人」進化為能靈活運用 AI 的「超人」<sup>8</sup>。這不僅僅是一個效率提升的專案，更是一場全面性的組織再造。

林之晨曾提出生成式 AI 將帶來「逆分工」時代<sup>6</sup>。他認為，AI 能夠承擔過去由人類完成的、重複性的「翻譯官」角色，例如將業務需求轉化為程式語言。這使得人類能被解放出來，轉而花更多時間從事需要創造力、同理心和策略思考的高價值工作，例如深入理解用戶痛點。超人計畫的實踐正是「逆分工」理念的體現，它旨在「重新定義工作價值」，讓員工有更多時間從事需要人類獨特能力的任務，這是一個以 AI 為手段，進行人力資源與組織結構重構的深度戰略。

4.2 四大職能領域的 AI 實戰案例與量化成效

為了讓 AI 深入每一個職能場景，台灣大哥大在 Aiworks 的輔導下，將全體員工分為四大領域，並因地制宜地推進 AI 應用<sup>9</sup>。這種「多點開花」的策略，確保 AI 的價值能被所有員工感知，從而加速整體的文化轉型。

- 研發團隊：導入 AI 協作開發 (AI Co-coding) 系統。實施一年後，研發產能提升了 20%，預期三年後可達到 1.5 倍的提升<sup>9</sup>。這不僅加速了產品開發週期，也讓工程師能專注於更具挑戰性的架構設計與創新。
- 內勤與業務單位：約有 3000 名員工完成了 AI 與 RPA (機器人流程自動化) 訓練。在 Aiworks 的協助下，其中半數員工已將 AI 應用於日常工作中，這不僅簡化了工作流程，也大幅提高了效率<sup>9</sup>。
- 門市人員：針對約 3000 位第一線門市人員，台灣大導入了「萬能大麥」AI 推薦與分流系統<sup>12</sup>。這個系統透過梳理客戶數據，向門市人員推薦最適合的產品，使得產品推介更為精準，成交率也因此提升至原本的 140%<sup>9</sup>。八成門市員工回饋表示，該系統讓他們能更快掌握用戶需求<sup>12</sup>。
- 客服部門：針對超過 1500 名客服員工，公司運用了 AI 語音辨識與機器人「小麥」<sup>12</sup>。這個系統每月能處理超過 50 萬筆服務需求，達到了 95% 的正確率、96% 的用戶滿意度<sup>9</sup>。這大幅減輕了客服人員的工作負擔，讓他們能專注於處理更為複雜的客訴或服務問題。

下表將這些具體的 AI 應用與其量化成效進行了歸納。

部門	AI 工具 / 應用	核心功能	量化成效數據
研發團隊	AI 協作開發 (Co-coding)	協助軟體開發與程式碼生成	實施一年產能提升 20%，預期三年可達 1.5 倍 <sup>9</sup> 。
內勤 / 業務單位	AI 與 RPA 訓練	流程自動化、資料分析、報表生成	3000 人完成訓練，半數已實際應用於日常工作 <sup>9</sup> 。
門市人員	「萬能大麥」AI 推薦系統	透過數據分析向店員推薦產品，協助分流	成交率提升至 140% <sup>9</sup> 。
客服部門	AI 語音辨識與「小麥」機器人	自動處理客戶問題、語音轉文字與資訊摘要	每月處理逾 50 萬筆服務需求，用戶滿意度達 96% <sup>9</sup> 。



表 3. 台灣大「超人計畫」各部門 AI 應用成效一覽

---

## 五、生態系佈局：從 AppWorks 到 Aiworks 的策略鏈結

林之晨的 AI 佈局不僅限於台灣大哥大內部，更延伸至廣泛的產業生態系，這充分體現了他作為創投家的宏觀思維。他的佈局主要透過兩個核心機構進行：AppWorks 與新成立的 Aiworks。

### 5.1 AppWorks：創投與 AI 新創生態圈

AppWorks 作為大東南亞地區領先的創業加速器與創投機構，其專精領域涵蓋電商、金融科技、物聯網與人工智慧等<sup>4</sup>。然而，值得注意的是，外部資料庫（如 Tracxn、Rootdata）顯示其近期投資組合更偏向區塊鏈、Web3、電商等領域，而非純粹的 AI 新創<sup>14</sup>。這種資訊的差異可能源於外部數據庫的資料更新不及時，或其分類方式與 AppWorks 的定義不同（例如，AppWorks 可能將區塊鏈或金融領域中應用 AI 技術的新創也歸類為 AI 投資）。這是一個值得在訪談中深入探討的議題，以釐清其在 AI 新創領域的具體佈局。

### 5.2 Aiworks：企業 AI 賦能的加速器

Aiworks 的成立是林之晨生態系佈局中至關重要的一步。Aiworks 是一家新成立的企業 AI 賦能機構，其使命是透過「系統化的 AI 自動化培訓和專業顧問服務」，協助企業提升營運效率並加速智能轉型<sup>17</sup>。其服務內容包括流程優化、跨部門整合與生成式 AI 實務導入，並透過課程訓練、顧問陪跑與工作坊，為企業打造具備實作能力的「AI Ready 團隊」<sup>18</sup>。

成立 Aiworks 是一個典型的「將內部成功經驗產品化」的策略。台灣大哥大透過超人計畫累積的 AI 轉型 know-how，已得到內部數據的驗證。林之晨並未將這些寶貴經驗僅限於公司內部，而是將其從原本的「成本中心」轉化為潛在的「利潤中心」，提供給台灣乃至更多區域的企業。這不僅拓展了台灣大的 B2B 服務範疇，也讓其 AI 策略從「自我提升」擴展到「賦能整個產業」，這項舉措與其「我愛網路，我愛台灣」的理念<sup>11</sup>遙相呼應，展現出其在商業成功之餘，對產業與社會發展的宏觀視野。

---

## 六、訪談大綱：企業 AI 應用策略深度對談

## 6.1 開場與暖身：回顧與展望

- 問題 1: 您從創業家與創投家的角度，觀察到當前企業在面對生成式 AI 浪潮時，最普遍的焦慮或迷思是什麼？
- 問題 2: 您在 2025 年下半年法說會與硬科技日上都強調 AI 是台灣大新成長曲線，這是否意味著台灣大正從一個傳統電信商，轉變為一個以 AI 為核心的科技服務公司？

## 6.2 核心策略：對 AI 代理人時代的解讀

- 問題 3: 您將 AI 的進化分為「任務型」與「代理人」兩個階段，這對企業的人力資源、組織架構會帶來哪些根本性的挑戰與機會？
- 問題 4: 您提出的「企業應用 AI 的五個維度」中，哪一個維度是您認為企業最應該優先啟動的？為什麼？
- 問題 5: 您曾說過「未來是 B to AI to C 的世界」，這將如何重塑企業與客戶之間的關係？對行銷、業務部門而言，他們最需要調整的思維模式是什麼？

## 6.3 實踐之道：超人計畫的挑戰與突破

- 問題 6: 台灣大的「超人計畫」透過「由上而下」的方式推動，您能分享當初要求主管們學 AI、辦 Demo Day 時，內部最主要的阻力來自哪裡？您是如何具體說服他們，讓他們從抗拒轉變為感謝？
- 問題 7: 在研發、門市與客服部門的 AI 應用案例中，如「萬能大麥」與「小麥」系統，您認為這些成功案例的核心複製要素是什麼？
- 問題 8: 您曾提出「逆分工」的概念，在「超人計畫」中，您看到了哪些員工的工作模式產生了最顯著的改變？這對員工的職涯發展有何深遠影響？

## 6.4 領導力：從 CEO 視角看 AI 轉型

- 問題 9: 您在 2025 年持續蟬聯多項「最佳執行長」獎項，您認為這項榮譽是否代表市場對您 AI 轉型策略的肯定？您如何衡量轉型成功的指標，是財務數字，還是其他更深層次的指標？

- 問題 10:對一家非技術導向的傳統企業而言,推動 AI 轉型時,CEO 最需要具備的領導特質是什麼?您認為技術理解與決策勇氣,哪一個更為重要?

## 6.5 產業生態:台灣 AI 發展的機會與挑戰

- 問題 11:台灣大哥大透過「Telco+Tech」策略,整合了 AI、雲端與電信能力。您如何看待這種模式相較於純粹的 AI 新創公司或大型雲端服務商的競爭優勢?
- 問題 12:從您的觀點來看,台灣在發展 AI 代理人或相關應用時,最大的機遇與挑戰分別是什麼?
- 問題 13:根據我們掌握的資訊,AppWorks 在 AI 新創領域的投資似乎較為分散,您能否分享目前 AppWorks 在 AI 領域的具體投資策略與佈局?這與台灣大自身的 AI 策略有何鏈結?

## 6.6 未來趨勢:2026 年的下一步

- 問題 14:您預期在 2026 年,台灣大哥大在 AI 業務的發展上,最主要會聚焦在哪些新的應用或領域?
- 問題 15:對那些仍在觀望、甚至感到焦慮的台灣企業而言,您會給他們什麼建議,幫助他們踏出在 2026 年「企業 AI 應用」的第一步?

## 引用的著作

1. 林之晨 - 維基百科,自由的百科全書,檢索日期:9月15,2025,  
<https://zh.wikipedia.org/zh-tw/%E6%9E%97%E4%B9%8B%E6%99%A8>
2. About - MR JAMIE, 檢索日期:9月15,2025, <https://mrjamie.cc/about/>
3. 林之晨 - 維基百科,自由的百科全書,檢索日期:9月15,2025,  
<https://zh.wikipedia.org/zh-cn/%E6%9E%97%E4%B9%8B%E6%99%A8>
4. 林之晨 | 最新文章 - 天下雜誌, 檢索日期:9月15,2025,  
<https://www.cw.com.tw/author/71>
5. 台灣大法說／林之晨:下半年持續受惠合併綜效運用額外資金進行 ..., 檢索日期:9月15,2025,  
<https://tw.news.yahoo.com/%E5%8F%B0%E7%81%A3%E5%A4%A7%E6%B3%95%E8%AA%AA-%E6%9E%97%E4%B9%8B%E6%99%A8-%E4%B8%8B%E5%8D%8A%E5%B9%B4%E6%8C%81%E7%BA%8C%E5%8F%97%E6%83%A0%E5%90%88%E4%BD%B5%E7%B6%9C%E6%95%88-%E9%81%8B%E7%94%A8%E9%A1%8D%E5%A4%96%E8%B3%87%E9%87%91%E9%80%B2%E8%A1%8C%E7%AD%96%E7%95%A5%E6%8A%95%E8%B3%87-104707081.html>
6. 台灣大砸 9.3 億元研發! 拚出「1.5 倍生產力」的下一步, 如何協助企業從 AI 變現? - 數位時代, 檢索日期:9月15,2025,  
<https://www.bnext.com.tw/article/84422/taiwanmobile-ai>

7. 林之晨: AI 將成台灣大 3 到 5 年新成長曲線 | 產業熱點 | 產業 | 經濟日報, 檢索日期: 9 月 15, 2025, <https://money.udn.com/money/story/5612/8994178>
8. AI 代理人時代來了! 林之晨如何讓台灣大哥大 6 千多員工變「超人」..., 檢索日期: 9 月 15, 2025, <https://www.cw.com.tw/index.php/article/5136600>
9. 台灣大哥大林之晨談 AI 浪潮下的實戰經驗: 從超人計畫到與 Aiworks ..., 檢索日期: 9 月 15, 2025, <https://www.cw.com.tw/article/5136848>
10. 林之晨談 AI 代理與邊緣 AI: 未來科技的主軸如何影響你我?, 檢索日期: 9 月 15, 2025, <https://esg.ettoday.net/news/2886761>
11. 台灣大成立「AI 共學社群」總座林之晨: 企業將有 AI 代理人! - 威傳媒新聞, 檢索日期: 9 月 15, 2025, <https://www.winnews.com.tw/198075/>
12. 台灣大啟動「超人計畫」林之晨: 全員擁抱 AI | 產業熱點 | 產業 | 經濟日報, 檢索日期: 9 月 15, 2025, <https://money.udn.com/money/story/5612/8904174>
13. AppWorks 新創團隊總估值破 10 億美元跨越合體獨角獸門檻 - 鉅亨網, 檢索日期: 9 月 15, 2025, <https://news.cnyes.com/news/id/4023927>
14. AppWorks - 2025 Company Profile, Team & Competitors - Tracxn, 檢索日期: 9 月 15, 2025, [https://tracxn.com/d/companies/appworks/\\_LIBDDiEqRLqKzU6MzkCG43jNaO09\\_KLlvIJK21vAGeg](https://tracxn.com/d/companies/appworks/_LIBDDiEqRLqKzU6MzkCG43jNaO09_KLlvIJK21vAGeg)
15. Appworks Overview: Portfolio, Team and News - RootData, 檢索日期: 9 月 15, 2025, <https://www.rootdata.com/Investors/detail/Appworks?k=MTA3MDY%3D>
16. AppWorks - Investors Database - Unicorn Nest, 檢索日期: 9 月 15, 2025, <https://unicorn-nest.com/funds/appworks/>
17. Aiworks | 用賦能推動全員升級: 企業與人才的雙向進化 - YouTube, 檢索日期: 9 月 15, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=kFN8YA0vD5s>
18. 關於我們 - Aiworks by AppWorks School, 檢索日期: 9 月 15, 2025, <https://aiworks.tw/%E9%97%9C%E6%96%BC%E6%88%91%E5%80%91/>

我即將拜訪 台灣大哥大總經理、AppWorks 創辦人 暨 Aiworks 創辦人 林之晨 並進行訪談，請你協助我進行事前調查，為我搜集以下資訊：...

這是我針對該主題的計畫，你看看需不需要更動。

林之晨 AI 訪談準備

- 研究網站
- (1) 蒐集林之晨先生的個人背景、教育經歷與職業生涯，特別是他從創投家轉型為電信總經理的歷程，以及他在 AppWorks 與台灣大哥大期間的重要成就。

(2) 查找並分析 2025 年下半年所有與林之晨先生相關的公開報導與新聞稿，特別關注他在台灣大哥大總經理任內對外發表的發言內容。

(3) 深入探討林之晨先生對於人工智慧 (AI) 領域的觀點，包括他如何看待生成式 AI 對產業帶來的影響、企業導入 AI 的優先順序，以及他認為企業在 AI 轉型中最應關注的核心要素。

(4) 辨識並整理林之晨先生推動 AI 應用的實際行動與案例，例如台灣大哥大內部如何利用 AI 技術提升營運效率、AppWorks 所投資的 AI 相關新創公司，以及他創辦 Aiworks 的理念與目標。

(5) 根據上述所有蒐集到的資訊，為「企業 AI 應用策略：2025 年企業該如何推動內部使用 AI？」此主題構思一份訪談大綱，訪綱需包含循序漸進的問題，從他個人的 AI 觀點切入，逐步探討企業導入 AI 的挑戰、策略與未來展望。
- 分析結果
- 建立報表
- 幾分鐘內就能備妥

編輯計畫

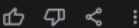
開始研究

開始研究

我已經完成研究。你可以盡情提出後續問題或要求更動。

林之晨 AI 訪談準備  
9月15日 下午 4:18

開啟



開始研究



我已經完成研究。你可以盡情提出後續問題或要求更動。



林之晨 AI 訪談準備  
9月15日 下午4:18

🔖 📌 🔍 ⋮

林之晨 AI 訪談準備

目錄

匯出

建立



## 企業AI應用策略領航者：台灣大總經理林之晨訪談事前深度報告

### 執行摘要

本報告旨在為您全面梳理林之晨先生作為一位跨界領袖的獨特價值。他從一位連續創業者與創投家轉任大型電信集團總經理，其決策思維深受其早期經驗影響。2025年下半年，他持續透過法說會與「硬科技日」等公開場合，將AI定位為台灣大哥大繼電信合併後的新成長引擎。其核心策略圍繞「AI代理人」（Agentic AI）概念，強調AI不只是工具，而是改變企業組織與流程的關鍵力量。他以「超人計畫」作為內部實踐場域，透過「由上而下」的管理策略，搭配量化數據（如內部生產力提升1.5倍、特定業務營收年增223%），證明AI應用的可行性與顯著成效。同時，他透過AppWorks與新成立的Aiworks，積極建構外部AI生態系，將台灣大的內部成功經驗產品化，拓展外部顧問服務，形成「內外兼修」的AI發展閉環。本報告將為您提供完整的背景資訊、策略洞察與訪談切入點。

### 一、人物背景與策略軌跡

#### 1.1 跨界領袖的養成：從創業家、創投家到電信總經理

林之晨先生的職涯軌跡，呈現出從技術、商業到管理層面的完整歷練，這為他後續在台灣大哥大推動AI轉型奠定了堅實的基礎。他的學術背景橫跨文理兩端，畢業於國立臺灣大學化學工程學系並輔修經濟學系，隨後在紐約大學斯特恩商學院（NYU Stern School of Business）取得工商管理碩士（MBA）學位，主修財務、經濟與創業。這類型的跨領域養成，使其在面對複雜問題時，能夠同時具備技術分析與商業策略的宏觀視角。

其職業生涯可分為三個關鍵階段，每一階段都為他後來的領導角色增添了獨特的經驗值。首先是連續創業家時期（1999-2008年），他在台灣與紐約共同創辦了哈酷網、碩網資訊、旅遊社群Sosauce.com以及3D遊戲公司Muse Games等多家新創。這段期間的實戰經驗，使其對新創企業的痛點與成長模式有深刻理解。接著是

創投與創業加速器時期（2009-2019年），他自紐約返回臺灣，創辦了AppWorks，並引進了創業加速器的經營概念與模式。在AppWorks時期，他不僅投資並輔導了Uber、Lalamove、91APP等知名新創，更成為大東南亞地區最活躍的創投機構之一。這段經歷使其從單一企業的经营者，轉變為一個創生生態系的建設者與觀察者。

最後，在大型企業總經理時期（2019年至今），他接任台灣大哥大總經理一職，並提出「超5G策略」作為集團前進的指導原則。這段職涯的轉變，不僅是一個職位的變化，更是一個思維模式的擴展。傳統電信公司通常以穩健、高資本支出（如網路基礎建設）為主要策略，但林之晨的創投背景使其更傾向於尋找「高成長、低資本需求」的創新業務。這種思維模式，解釋了為何他在2025年下半年法說會上強調，台灣大在網路整併後有「額外資金」可用於「策略性投資」。他將集團的資本配置從傳統基礎建設，轉向更具成長潛力的科技與內容服務，其中AI便是重中之重。此外，從外部倡議者（AppWorks）轉變為內部變革者（台灣大）的意義在於，他將過去倡議的理念（如AI應用）在一個擁有6,000名員工、龐大組織結構的實體企業中進行「親身實證」。這使他的發言不僅是理論，更是具備實戰經驗與數據驗證的「第一手報告」，也因此，他在2025年能持續蟬聯《機構投資人》與Extel雜誌的「最佳執行長」第一名，反映了市場對其領導策略與成果的高度認可。

下表詳細呈現了林之晨先生的關鍵職涯里程碑與其領導角色的演變。

時間區間	主要職務/角色	核心貢獻/成果	與AI策略的關聯性
1999-2008	連續創業家	共同創辦哈酷網、碩網資訊等，累積實戰經驗	了解新創企業的產品開發與市場痛點，為後續AI業務的拓展奠定基礎。
2009-2019	AppWorks董事長暨合夥人	引進創業加速器模式，輔導並投資數百家新創	建立廣泛的科技與新創生態系人脈，並從創投角度尋找高成長潛力的AI應用。
2019-至今	台灣大哥大總經理	提出「超5G策略」，並將AI定位為新成長引擎	將AI理念在大型組織中進行實戰驗證，將內部成功經驗轉化為外部服務。
2025年6月	Twimbit「年度CEO」	獲研究暨顧問機構Twimbit頒發「年度CEO」	市場對其將電信業務與AI等新科技整合的領導策略給予高度肯定。

表1. 林之晨關鍵職涯里程碑與領導角色一覽

### 二、2025年下半年關鍵動態與經營策略

#### 2.1 企業經營成果與展望：法說會與硬科技日剖析

問問 Gemini



Deep Research





開始研究



我已經完成研究。你可以盡情提出後續問題或要求更動。



林之晨 AI 訪談準備

9月15日 下午4:18



林之晨 AI 訪談準備

目錄

匯出

建立



## 二、2025年下半年關鍵動態與經營策略

### 2.1 企業經營成果與展望：法說會與硬科技日剖析

2025年下半年，林之晨先生透過兩場關鍵的公開活動，明確勾勒出台灣大哥大的未來發展藍圖，即將AI視為驅動集團成長的新動能。在**2025年8月8日**的法說會上，他指出，下半年集團營運將持續受惠於與台灣之星的合併綜效，原台灣之星用戶的月租費在轉移後有明顯提升，而台灣大4G用戶升級5G後，平均月租費上升了45%。這些數據表明，電信業務的整併成果穩固了集團的營收基礎。更重要的是，他透露在網路整併後，資本支出逐漸減少，這為集團釋出了可支配的「額外資金」，可進行具有成長潛力的策略性投資。這項決策表明，他並未將這筆資金用於傳統電信業務的再投資，而是導向「高成長、低資本需求」的AI與雲端業務。他將電信業務視為穩健的「現金牛」，其產生的現金流被策略性地用來孵化與加速新的「成長引擎」，實現從傳統電信商向「Telco+Tech」公司的轉型。

一個月後，在**2025年9月9日**舉辦的第3屆「硬科技日」活動中，林之晨先生更具體地將AI的價值量化。他明確表示，預計未來3到5年，AI將成為台灣大的新成長曲線。他提出了兩大具體目標：第一，內部單位生產力將提升至少1.5倍；第二，外部AI業務將維持倍數年成長，從而驅動集團長期獲利。台灣大企業服務事業商務長朱曉幸進一步補充，2025年企業服務營收目標挑戰年增20%，其中「雲端與AI」業務預計年增率高達223%，而資安解決方案也有望年增94%。這些驚人的數字不僅證明了市場對AI業務的強勁需求，也顯示台灣大在該領域的快速佈局與發展。此外，值得關注的是，林之晨在法說會上預期人事成本比例不會上升，這與「超人計畫」的生產力提升直接相關。這項策略體現了他的信念：AI不是取代人類的工具，而是透過賦能員工來提升單位生產力，在不增加成本的情況下實現業務擴張，這是一種更具前瞻性與人文關懷的成本控制模式。

以下表格呈現了林之晨先生在2025年下半年的關鍵事件與其核心發言。

日期	事件名稱	核心發言/觀點	策略關聯性
2025/8/8	第二季法說會	下半年持續受惠於合併綜效，資本支出減少，將運用額外資金進行策略投資。預期超人計畫將使人事成本比例不會上升。	鞏固電信核心業務作為「現金牛」，並將資金轉向AI等新科技業務，開啟「Telco+Tech」轉型。
2025/9/9	第3屆「硬科技日」	估計未來3到5年，AI將成為台灣大新成長曲線；內部生產力提升至少1.5倍，外部AI業務維持倍數年成長。	首次將AI轉型目標量化，顯示AI已從概念階段進入實際的「落地實戰」，並成為集團的核心戰略。
2025/11	IDC「未來企業大獎」	獲選為台灣區「年度CEO」	市場對其AI轉型策略與領導力的高度肯定，證明其策略已取得階段性成果。

表2. 林之晨2025年下半年關鍵新聞與事件摘要

## 三、核心策略：林之晨的企業AI應用哲學

### 3.1 從「任務型」到「代理人」：AI時代的典範轉移

林之晨先生對於AI的見解超越了單純的工具應用。他多次強調，AI正在從過去被動執行命令、僅專注於特定任務的「任務型AI」（如機器學習、深度學習），進化到能理解目標、主動規劃並協助達成任務的「AI代理人」（Agentic AI）時代。他預言：「未來不是我們告訴AI要做什么，而是告訴它目標，它會自己想辦法」。這項觀點的核心在於，AI不再是簡單的輸入與輸出工具，而是將成為具備自主能力、能融入組織並與人類協作的「新成員」。這對於企業管理者而言，意味著挑戰與機遇並存。管理者必須從過往的「流程設計者」轉變為「制度設計者」，學習如何將AI代理人融入工作流程，並讓其成為組織的一部分，這是一場更深層次的管理挑戰，不僅僅是技術導入，更是組織文化的重構。

此外，林之晨提出的「B to AI to C」模型，對未來的商業模式提出了前瞻性的預測。他認為「未來是B to AI to C的世界，AI代理會成為企業與消費者之間的重要橋樑」。這預示著企業與消費者的直接互動將會被AI代理人所中介。在未來，消費者可能不再直接訪問企業網站或使用App，而是透過他們的個人AI助理來完成購物、服務查詢等行為。這將要求企業重新思考其行銷、業務與產品開發模式，必須轉向思考如何讓自己的服務與產品能被消費者的AI代理人所「理解」與「選擇」。這是一個 fundamental 的典範轉移，企業需要從「對人銷售」轉變為「對AI銷售」。

### 3.2 企業AI應用的五個維度與領導者的挑戰

為了系統性地推動企業AI轉型，林之晨提出了「應用AI的五個維度」作為策略框架，包括：提升員工效率、連結外部數位平台、連結AI新創生態系、訓練自有AI模型，以及思考AI應用。儘管這些面向各有其重要性，但他特別強調AI轉型必須採取「由上而下」(Powdown) 的

問問 Gemini



Deep Research



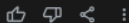
開始研究



我已經完成研究。你可以盡情提出後續問題或要求更動。



林之晨 AI 訪談準備  
9月15日 下午4:18



林之晨 AI 訪談準備

目錄

匯出

建立



### 3.2 企業AI應用的五個維度與領導者的挑戰

為了系統性地推動企業AI轉型，林之晨提出了「應用AI的五個維度」作為策略框架，包括：提升員工效率、連結外部數位平台、連結AI新創生態系、訓練自有AI模型，以及思考AI應用。儘管這些面向各有其重要性，但他特別強調AI轉型必須採取「由上而下」(Powdown) 的策略。

傳統上，數位轉型常因基層員工的抗拒與缺乏高層支持而失敗。林之晨的策略是將這項轉型的責任與動力從基層轉移到管理者身上。他要求台灣大哥大400位主管在2025年上半年率先完成AI與RPA（機器人流程自動化）訓練，並在7月舉辦了一場大型的Demo Day展示。這項策略的巧妙之處在於，它創造了一種「壓力與舞台」的氛圍。當主管親身體驗到AI的好處後，他們會成為AI應用的最佳「佈道者」與「實踐者」，自上而下地將這股力量推動到團隊中，從根本上化解了阻力，並「種下文化轉型的種子」。他提到許多主管一開始感到抗拒，但當他們發現AI工具對工作有實質幫助後，都轉而感謝公司的推動。

## 四、實踐案例：「超人計畫」的具體應用與成效

### 4.1 超人計畫：一場全面性的組織再造

台灣大哥大將自身視為AI應用的實驗場，啟動了為期二至三年的「超人計畫」，其核心目標是讓全體員工從「地球人」進化為能靈活運用AI的「超人」。這不僅僅是一個效率提升的方案，更是一場全面性的組織再造。

林之晨曾提出生成式AI將帶來「逆分工」時代。他認為，AI能夠承擔過去由人類完成的、重複性的「翻譯官」角色，例如將業務需求轉化為程式語言。這使得人類能被解放出來，轉而花更多時間從事需要創造力、同理心和策略思考的高價值工作，例如深入理解用戶痛點。超人計畫的實踐正是「逆分工」理念的體現，它旨在「重新定義工作價值」，讓員工有更多時間從事需要人類獨特能力的任務，這是一個以AI為手段，進行人力資源與組織結構重構的深度戰略。

### 4.2 四大職能領域的AI實戰案例與量化成效

為了讓AI深入每一個職能場景，台灣大哥大在Aiworx的輔導下，將全體員工分為四大領域，並因地制宜地推進AI應用。這種「多點開花」的策略，確保AI的價值能被所有員工感知，從而加速整體的文化轉型。

- 研發團隊：**導入AI協作開發（AI Co-coding）系統。實施一年後，研發產能提升了20%，預期三年後可達到1.5倍的提升。這不僅加速了產品開發週期，也讓工程師能專注於更具挑戰性的架構設計與創新。
- 內勤與業務單位：**約有3000名員工完成了AI與RPA（機器人流程自動化）訓練。在Aiworx的協助下，其中半數員工已將AI應用於日常工作中，這不僅簡化了工作流程，也大幅提高了效率。
- 門市人員：**針對約3000位第一線門市人員，台灣大導入了「萬能大麥」AI推薦與分流系統。這個系統透過梳理客戶數據，向門市人員推薦最適合的產品，使得產品推介更為精準，成交率也因此提升至原本的140%。八成門市員工回饋表示，該系統讓他們能更快掌握用戶需求。
- 客服部門：**針對超過1500名客服員工，公司運用了AI語音辨識與機器人「小麥」。這個系統每月能處理超過50萬筆服務需求，達到了95%的正確率、96%的用戶滿意度。這大幅減輕了客服人員的工作負擔，讓他們能專注於處理更為複雜的客訴或服務問題。

下表將這些具體的AI應用與其量化成效進行了歸納。

部門	AI工具/應用	核心功能	量化成效數據
研發團隊	AI協作開發 (Co-coding)	協助軟體開發與程式碼生成	實施一年產能提升20%，預期三年可達1.5倍。
內勤/業務單位	AI與RPA訓練	流程自動化、資料分析、報表生成	3000人完成訓練，半數已實際應用於日常工作。
門市人員	「萬能大麥」AI推薦系統	透過數據分析向店員推薦產品，協助分流	成交率提升至140%。
客服部門	AI語音辨識與「小麥」機器人	自動處理客戶問題、語音轉文字與資訊摘要	每月處理逾50萬筆服務需求，用戶滿意度達96%。

表3. 台灣大「超人計畫」各部門AI應用成效一覽

問問 Gemini



Deep Research





開始研究



我已經完成研究。你可以盡情提出後續問題或要求更動。



林之晨 AI 訪談準備

9月15日 下午4:18



林之晨 AI 訪談準備

目錄

匯出

建立



## 五、生態系佈局：從AppWorks到Aiworks的策略鏈結

林之晨的AI佈局不僅限於台灣大哥大內部，更延伸至廣泛的產業生態系，這充分體現了他作為創投家的宏觀思維。他的佈局主要透過兩個核心機構進行：AppWorks與新成立的Aiworks。

### 5.1 AppWorks：創投與AI新創生態圈

AppWorks作為大東南亞地區領先的創業加速器與創投機構，其專精領域涵蓋電商、金融科技、物聯網與人工智慧等。然而，值得注意的是，外部資料庫（如Tracxn、Rootdata）顯示其近期投資組合更偏向區塊鏈、Web3、電商等領域，而非純粹的AI新創。這種資訊的差異可能源於外部數據庫的資料更新不及時，或其分類方式與AppWorks的定義不同（例如，AppWorks可能將區塊鏈或金融領域中應用AI技術的新創也歸類為AI投資）。這是一個值得在訪談中深入探討的議題，以釐清其在AI新創領域的具體佈局。

### 5.2 Aiworks：企業AI賦能的加速器

Aiworks的成立是林之晨生態系佈局中至關重要的一步。Aiworks是一家新成立的企業AI賦能機構，其使命是透過「系統化的AI自動化培訓和專業顧問服務」，協助企業提升營運效率並加速智能轉型。其服務內容包括流程優化、跨部門整合與生成式AI實務導入，並透過課程訓練、顧問陪跑與工作坊，為企業打造具備實作能力的「AI Ready團隊」。

成立Aiworks是一個典型的「將內部成功經驗產品化」的策略。台灣大哥大透過超人計畫累積的AI轉型know-how，已得到內部數據的驗證。林之晨並未將這些寶貴經驗僅限於公司內部，而是將其從原本的「成本中心」轉化為潛在的「利潤中心」，提供給台灣乃至更多區域的企業。這不僅拓展了台灣大的B2B服務範疇，也讓其AI策略從「自我提升」擴展到「賦能整個產業」，這項舉措與其「我愛網路，我愛台灣」的理念遙相呼應，展現出其在商業成功之餘，對產業與社會發展的宏觀視野。

## 六、訪談大綱：企業AI應用策略深度對談

### 6.1 開場與暖身：回顧與展望

- 問題1：您從創業家與創投家的角度，觀察到當前企業在面對生成式AI浪潮時，最普遍的焦慮或迷思是什麼？
- 問題2：您在2025年下半年法說會與硬科技日上都強調AI是台灣大新成長曲線，這是否意味著台灣大正從一個傳統電信商，轉變為一個以AI為核心的科技服務公司？

### 6.2 核心策略：對AI代理人時代的解讀

- 問題3：您將AI的進化分為「任務型」與「代理人」兩個階段，這對企業的人力資源、組織架構會帶來哪些根本性的挑戰與機會？
- 問題4：您提出的「企業應用AI的五個維度」中，哪一個維度是您認為企業最應該優先啟動的？為什麼？
- 問題5：您曾說過「未來是B to AI to C的世界」，這將如何重塑企業與客戶之間的關係？對行銷、業務部門而言，他們最需要調整的思維模式是什麼？

### 6.3 實踐之道：超人計畫的挑戰與突破

- 問題6：台灣大的「超人計畫」透過「由上而下」的方式推動，您能分享當初要求主管們學AI、辦Demo Day時，內部最主要的阻力來自哪裡？您是如何具體說服他們，讓他們從抗拒轉變為感謝？
- 問題7：在研發、門市與客服部門的AI應用案例中，如「萬能大麥」與「小麥」系統，您認為這些成功案例的核心複製要素是什麼？
- 問題8：您曾提出「逆分工」的概念，在「超人計畫」中，您看到了哪些員工的工作模式產生了最顯著的改變？這對員工的職涯發展有何深遠影響？

### 6.4 領導力：從CEO視角看AI轉型

- 問題9：您在2025年持續蟬聯多項「最佳執行長」獎項，您認為這項榮譽是否代表市場對您AI轉型策略的肯定？您如何衡量轉型成功的指標，是財務數字，還是其他更深層次的指標？
- 問題10：對一家非技術導向的傳統企業而言，推動AI轉型時，CEO最需要具備的領導特質是什麼？您認為技術理解與決策勇氣，哪一個更為重要？

### 6.5 產業生態：台灣AI發展的機會與挑戰

- 問題11：台灣大哥大透過「Telco+Tech」策略，整合了AI、雲端與電信能力。您如何看

問問 Gemini



Deep Research



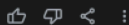
開始研究



我已經完成研究。你可以盡情提出後續問題或要求更動。



林之晨 AI 訪談準備  
9月15日 下午4:18



林之晨 AI 訪談準備

目錄 ▾

匯出 ▾

建立 ▾



成立Aiworks是一個典型的「將內部成功經驗產品化」的策略。台灣大哥大透過超人計畫累積的AI轉型know-how，已得到內部數據的驗證。林之晨並未將這些寶貴經驗僅限於公司內部，而是將其從原本的「成本中心」轉化為潛在的「利潤中心」，提供給台灣乃至更多區域的企業。這不僅拓展了台灣大的B2B服務範疇，也讓其AI策略從「自我提升」擴展到「賦能整個產業」，這項舉措與其「我愛網路，我愛台灣」的理念遙相呼應，展現出其在商業成功之餘，對產業與社會發展的宏觀視野。

## 六、訪談大綱：企業AI應用策略深度對談

### 6.1 開場與暖身：回顧與展望

- 問題1：您從創業家與創投家的角度，觀察到當前企業在面對生成式AI浪潮時，最普遍的焦慮或迷思是什麼？
- 問題2：您在2025年下半年法說會與硬科技日上都強調AI是台灣大新成長曲線，這是否意味著台灣大正從一個傳統電信商，轉變為一個以AI為核心的科技服務公司？

### 6.2 核心策略：對AI代理人時代的解讀

- 問題3：您將AI的進化分為「任務型」與「代理人」兩個階段，這對企業的人力資源、組織架構會帶來哪些根本性的挑戰與機會？
- 問題4：您提出的「企業應用AI的五個維度」中，哪一個維度是您認為企業最應該優先啟動的？為什麼？
- 問題5：您曾說過「未來是B to AI to C的世界」，這將如何重塑企業與客戶之間的關係？對行銷、業務部門而言，他們最需要調整的思維模式是什麼？

### 6.3 實踐之道：超人計畫的挑戰與突破

- 問題6：台灣大的「超人計畫」透過「由上而下」的方式推動，您能分享當初要求主管們學AI、辦Demo Day時，內部最主要的阻力來自哪裡？您是如何具體說服他們，讓他們從抗拒轉變為感謝？
- 問題7：在研發、門市與客服部門的AI應用案例中，如「萬能大麥」與「小麥」系統，您認為這些成功案例的核心複製要素是什麼？
- 問題8：您曾提出「逆分工」的概念，在「超人計畫」中，您看到了哪些員工的工作模式產生了最顯著的改變？這對員工的職涯發展有何深遠影響？

### 6.4 領導力：從CEO視角看AI轉型

- 問題9：您在2025年持續蟬聯多項「最佳執行長」獎項，您認為這項榮譽是否代表市場對您AI轉型策略的肯定？您如何衡量轉型成功的指標，是財務數字，還是其他更深層次的指標？
- 問題10：對一家非技術導向的傳統企業而言，推動AI轉型時，CEO最需要具備的領導特質是什麼？您認為技術理解與決策勇氣，哪一個更為重要？

### 6.5 產業生態：台灣AI發展的機會與挑戰

- 問題11：台灣大哥大透過「Telco+Tech」策略，整合了AI、雲端與電信能力。您如何看待這種模式相較於純粹的AI新創公司或大型雲端服務商的競爭優勢？
- 問題12：從您的觀點來看，台灣在發展AI代理人或相關應用時，最大的機遇與挑戰分別是什麼？
- 問題13：根據我們掌握的資訊，AppWorks在AI新創領域的投資似乎較為分散，您能否分享目前AppWorks在AI領域的具體投資策略與佈局？這與台灣大自身的AI策略有何鏈結？

### 6.6 未來趨勢：2026年的下一步

- 問題14：您預期在2026年，台灣大哥大在AI業務的發展上，最主要會聚焦在哪些新的應用或領域？
- 問題15：對那些仍在觀望、甚至感到焦慮的台灣企業而言，您會給他們什麼建議，幫助他們踏出在2026年「企業AI應用」的第一步？

用來生成報告的資料來源 ▾

查閱過但未用來生成報告的資料來源 ▾

思考過程 ▾

問問 Gemini



Deep Research

