

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¹。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¹。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¹。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一²。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¹。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」⁵。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¹，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 ¹ 。

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%⁵。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⁵。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⁶。

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⁷。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⁷。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%⁶。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⁵。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 ¹ 。

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⁸。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」⁹。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⁹。

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 代理人會成為企業與消費者之間的重要橋樑」¹⁰。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¹¹。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⁸。

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⁸。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」⁹。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⁸。

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」⁸。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⁶。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⁹。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⁹。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⁹。
- 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¹²。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%⁹。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¹²。
- 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」¹²。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⁹。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 ⁹ 。
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 ⁹ 。
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% ⁹ 。
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% ⁹ 。

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⁴。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¹⁴。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¹⁷。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」¹⁸。

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¹¹ 邊相呼應，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 策略有何連結？

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 - 维基百科，自由的百科全书，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.bnnext.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.cnnes.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_KLlvJK21vAGea
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/>

Gemini

2.5 Flash ▾

升級



我即將拜訪 台灣大哥大總經理、AppWorks 創辦人 豐
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

冂 < :

開始研究

林之晨 AI 訪談準備

目錄 ▾

匯出 ▾

建立 ▾

X

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

回 歸 前 :

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。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Extei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

問問 Gemini

+

Deep Research

...

音

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

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

回 叉 ✎ :

林之晨 AI 訪談準備

目錄 ▾

匯出 ▾

建立 ▾

X

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」（Topdown）的

問問 Gemini

+

Deep Research

...

mic

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

冚 ⌂ ⌂ :

林之晨 AI 訪談準備

目錄 ▾

匯出 ▾

建立 ▾

X

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。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。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。 ▾
- **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 ▾

X

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、雲端與雷信能力。您如何看待

問問 Gemini



Deep Research

...



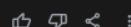
開始研究



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 ▾

X

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

