

AI GLOBAL INSIGHTS WITH JIM | AI 市場戰報

AI 助理淘汰賽 2026 下半年戰報

市值反超、10 億用戶、腰斬式崩盤——你手機裡的那個 AI，可能已經站錯邊

你每天在用的那個 AI 助理，可能正在悄悄被淘汰——最新數據全解析

最近在 Threads、Dcard 甚至公司內部的 Slack 頻道上，「你到底還在用哪個 AI」這類討論串，一則接一則冒出來，而且風向正在明顯轉變——有人開始抱怨公司發的 AI 助理難用，有人炫耀自己換了一個「更聰明」的選擇，也有人開始問：「我訂閱的這個，會不會其實已經開始走下坡？」

這不是錯覺。攤開 2026 年 7 月最新公布的財報、市場調查與 IPO 文件，你會發現：那個你以為理所當然的「AI 助理排行榜」，其實已經悄悄洗牌。有人衝破 10 億用戶，有人市值反超昔日龍頭，也有人在企業採購單上節節高升，用戶滿意度卻同步腰斬。

以下是這場戰局最新、最完整的一次盤點——如果你或你的公司每個月都在為某個 AI 助理付費，這篇文章值得你讀到最後。

戰報總覽：五大陣營，一張表看懂

助理 / 陣營	2026 下半年最新關鍵數字	值得注意的轉折
ChatGPT (OpenAI)	每週活躍用戶 9 億+；App 月活估計已衝破 10 億 (Sensor Tower / 路透社，2026 年 6 月)	用戶數字自 2 月以來成長停滯；已送件申請 IPO，燒錢速度成公開質疑焦點
Gemini (Google)	月活用戶 9.5 億 (Alphabet 2026 年 Q2 財報，7 月 22 日公布)	一年內成長逾 3 倍；是少數幾個「每月活躍度持續成長」的平台之一
Claude (Anthropic)	美國行動聊天市占率從趨近於 0，衝上約 17%	Anthropic 估值 965 億美元，首度反超 OpenAI；7 個月內營收目標從 90 億衝上 500 億美元
Copilot (Microsoft)	全平台月活約 4.2 億，企業付費席次逾 2000 萬	每日活躍用戶年減約 6 成；企業採購熱度與員工實際使用度落差明顯
Kimi / DeepSeek / GLM (中國開源陣營)	新一代 Kimi K3 (7 月發布) 自評效能逼近甚至超越西方頂尖封閉模型	開源模型迭代壓縮到數週一輪；地緣政治與資料主權爭議同步升溫

(數據來源：OpenAI、Alphabet / Google 2026 年 Q2 財報、Anthropic 官方揭露、Reuters、TechCrunch、Sensor Tower、Apptopia、Fortune 等公開報導與揭露，詳見文末說明。)

一、老大哥的兩難：用戶衝破 10 億，煩惱也衝破 10 億

ChatGPT 依然是這場戰爭裡體型最大的巨人。根據路透社引述 Sensor Tower 的估算，ChatGPT 的 App 在 2026 年 6 月正式衝破全球 10 億月活用戶，成為史上最快達成這個門檻的應用程式——比 TikTok、Instagram 都快。OpenAI 官方公布的每週活躍用戶數字則自今年 2 月穩定在 9 億以上，年化營收站上 250 億美元。

但硬幣的另一面是：OpenAI 的每週活躍用戶數字，自 2 月以來幾乎沒有再往上跳過；同時，Google 的 Gemini 正以驚人的速度從後方追上來。更關鍵的是，OpenAI 已在 6 月 8 日正式向美國證管會遞交機密版 IPO 申請，市場預期估值落在 7300 億到 8500 億美元，但分析師同步點出：OpenAI 每賺 1 美元要燒 2.2 美元，2026 年現金燒損估計高達 270 億美元、2027 年恐衝上 630 億美元。換句話說，全球最多人用的 AI，正走向它創業以來最嚴格的一次公開檢驗。

💡 這對你的意義

如果你每月付費訂閱 ChatGPT Plus 或 Pro，這不代表你該立刻退訂——但值得留意：一旦公司走向上市，訂閱定價結構、免費額度、資料政策都可能因應公開市場壓力而調整。

如果你的公司正在評估要不要「全押」單一供應商，這波 IPO 與燒錢數字，是你在採購會議上該提出來討論的風險項目。

二、黑馬逆襲：那個原本「小眾」的 AI，市值反超了 ChatGPT 的老闆

如果說今年上半年 AI 圈最讓人跌破眼鏡的一則新聞，大概就是這則：Anthropic (Claude 的開發公司) 在私募市場的估值衝上 965 億美元，第一次超過了 OpenAI 的 850 億美元。更戲劇性的是，Anthropic 在 6 月 1 日就先一步遞交了機密版 IPO 申請，整整比 OpenAI 早了一週——換句話說，這場「誰先上市」的競賽，跑第一的不是市場預設的那個。

消費市場端的變化同樣驚人。Claude 在美國行動聊天市場的占有率，從年初幾乎是「四捨五入等於零」的水準，一路衝上約 17%；Anthropic 的年化營收，從 2025 年底的 90 億美元，在短短 7 個月內一路衝向 500 億美元的目標——增幅超過 47 倍。而專攻寫程式的 Claude Code，上線僅 8 個月就超車 GitHub Copilot 與 Cursor，成為使用量最高的 AI 寫程式工具，貢獻了全球公開 GitHub commit 中大約 4% 的份額。

💡 這對你的意義

如果你是工程師、還在用「大家都在用」的工具寫程式，這輪數據說明：**市占龍頭不等於體驗最好的選擇**，值得花 10 分鐘實測比較。如果你是企業採購或 IT 主管，Anthropic 的企業 API 市占已站上約 4 成，這代表「非主流」選項現在已經是不能忽略的主流備案，值得重新放進評估清單。

三、悄悄崩盤的巨人：企業拚命買，員工偷偷不想用

Microsoft Copilot 手上握著最強的先天優勢——直接嵌進 Word、Excel、Outlook，還拿下 Accenture 一次採購 74 萬個席次的史上最大單。付費企業席次已突破 2000 萬，看起來風光無限。**但另一組數字戳破了這個假象：**根據 Apptopia 統計，Copilot 的每日活躍用戶在 2026 上半年年減約 6 成，是所有主要 AI 助理裡跌幅最深的一個——即使公司幫你買單、幫你裝好，也不保證你會真的打開來用。

💡 這對你的意義

如果你的公司也「發了」Copilot 卻沒什麼人真的在用，你不是特例——這是目前整個市場正在發生的普遍現象。與其被動接受公司預設的 AI 工具，不如主動蒐集使用數據回饋給 IT 部門：低使用率往往是重新談判授權方案、或引進第二選擇的最佳籌碼。

四、開源閃電戰：中國陣營的模型，正以「週」為單位更新

如果你以為 AI 大戰只發生在美國四大巨頭之間，那可能低估了另一條戰線的速度。今年 4 月，Moonshot AI（月之暗面）發布 Kimi K2.6，四天後 DeepSeek 立刻推出 DeepSeek V4 正面對決；6 月，智譜（Z.ai）推出 GLM-5.2，成為第一個打進國際權威評測「前四名」的開源模型；到了 7 月 17 日，Moonshot AI 在上海世界人工智慧大會上發布最新旗艦 Kimi K3，官方宣稱效能逼近 Anthropic 目前最強的 Fable 5，甚至全面超越 Opus 4.8 與 GPT-5.6——雖然這類自評結果通常有一定的行銷成分，但至少一項獨立評測平台 Arena.ai 確實一度將 K3 排在所有模型的第一名。

這些模型的共同賣點是「開源權重 + 極低價格」，企業可以直接下載部署在自己的私有雲或本地伺服器上，徹底避開資料外流到第三方伺服器的疑慮——但反過來，如果你用的是官方託管的網頁版或 App，資料就會落地在中國境內伺服器，受當地網路安全與資料監管法規管轄，這對需要遵守歐盟 GDPR 或處理敏感客戶資料的企業而言，是實際存在的合規風險。

💡 這對你的意義

低成本、高效能是真的誘人，但「怎麼用」比「用哪一個」更關鍵：官方網頁版與自架私有化部署，資安風險等級完全不同，不能一概而論。台灣中小企業若考慮導入這類模型，建議優先選擇可自架的開源權重版本，並比照企業級 AI 導入的標準流程進行資料治理評估——完整的資安風險矩陣，我們在前一篇《2026 AI 助手選型策略》已有詳細拆解。

五、那麼，你到底該怎麼選？

這場戰局最值得記住的一課，或許不是「誰現在排第一」，而是：這張排行榜的洗牌速度，遠比多數人想像得快。半年前還被視為「小眾選項」的 Claude，如今市值反超了 OpenAI；被公司強制安裝的 Copilot，卻在使用數據上不斷流血；被視為「便宜堪用」的中國開源模型，正以週為單位逼近國際頂尖水準。

與其押注在「哪個品牌最大」，不如回到最根本的三個問題：你真正的使用情境是什麼（個人生產力、企

業協作、還是專門任務)？資料敏感度能承受多少風險？以及，你是否願意每一季重新檢視一次自己的選擇——因為在這個市場裡，半年前的答案，很可能已經不是今天的正確答案。

留言告訴我們：

你現在主力使用的 AI 助理，是你精打細算後的選擇，還是公司或手機預設值幫你決定的？在下方留言分享你的答案，下一篇我們會挑幾個最有代表性的留言，做更深入的個案分析。

追蹤 AI Global Insights with Jim，別讓下一次洗牌又讓你錯過

AI 助理的排行榜，現在每一季都在重寫。想知道你正在用的工具是否還安全、還划算、還值得留在你的裝置裡，訂閱本頻道，第一時間收到解讀。

延伸閱讀：《2026 AI 助手選型策略：台灣中小企業與專業人士的效能與資安佈局指南》——把這篇的「戰績」對照那篇的「資安風險」，你會得到完整的選型判斷。

關於作者

焦國安 James Chiao

焦國安是 iTAC（國際轉型顧問公司）的創辦人兼台灣智慧解決方案協會（TSSA）會長，同時也是世界銀行和歐洲復興開發銀行的顧問。他曾在台灣、歐洲、東南亞、美國及中國主持過 70 多場戰略轉型研討會，長期關注 AI 產業動態、智慧城市與企業數位轉型的交會點。

合作邀約，聯絡方式：info@smartcitiesgroup.net

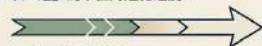
資料來源說明：本文數據綜合整理自 OpenAI 官方揭露、Alphabet / Google 2026 年第二季財報 (2026/7/22)、Anthropic 官方揭露與募資公告、Reuters、TechCrunch、Fortune、Bloomberg 等公開報導，以及 Sensor Tower、Apptopia、Similarweb 等第三方市場數據平台之公開估算，數字因統計口徑（週活躍 / 月活躍 / App 下載）不同而有所差異，僅供趨勢參考，非精確財務數據。



PREMIUM EXECUTIVE INTELLIGENCE

開源閃電戰：極速迭代 vs. 資訊合規的雙面刃

以「週」為單位的進化速度。



- 4月：Kimi K2.6
- 4天後：DeepSeek V4
- 6月：GLM-5.2 全球前四
- 7月：Kimi K3 宣稱超越頂尖封閉模型

優勢：開源穩定、極低部署成本、效能逼近頂尖。

致命隱患：若使用官方網頁版/App，資料落地中國境內伺服器。



受當地網路法規管轄，對接歐盟 GDPR 或處理敏感客戶資料時面臨極大合規風險。

給企業的啟示：
台灣中小企業若欲享受低成本，必須選擇「可自架的私有化開源版本」，徹底切割雲端出境風險。

2026 企業 AI 選型診斷矩陣



洗牌速度太快，押注「品牌」已失效，回歸「情境與資料邊界」才是正解。

PREMIUM EXECUTIVE INTELLIGENCE

The New Playbook：下一步行動指南

Step 1: 釐清真實情境

破除「一氣呵成」迷思。區分個人生產力、跨部門協作、或特定開發任務。不要指望單一工具解決所有問題。

Step 2: 評估資料敏感度

核心機密與客戶個資：強制要求本地端開源部署 (如 Llama 3 / DeepSeek 自架)。
非敏感商業資料：可使用具備企業級隱私協議的 Claude / Gemini 企業版。

Step 3: 建立季檢視機制

市場以月為單位翻轉。每季審視工具池使用數據，果斷砍掉高付費、低活躍的授權 (如閒置的 Copilot 席次)，將預算轉移至新興黑馬。

戰局持續洗牌，你的下一步？

留言互動：

「你現在主力使用的 AI，是精打細算後的選擇，還是公司/手機的預設值？」

在下方留言分享，我們將於下週電子報進行深度個案解析。

追蹤 AI Global Insights with Jim，第一時間獲取 2026 AI 助手選型策略與資安佈局指南。

焦國安 (James Chiao)

ITAC 國際轉型顧問創辦人 / 台灣智慧解決方案協會 (TSSA) 會長

世界銀行與歐洲復興開發銀行顧問。主持逾 70 場歐亞美戰略轉型研討會，專注於 AI 產業動態與企業數位轉型。

Contact: info@smartcitiesgroup.net