



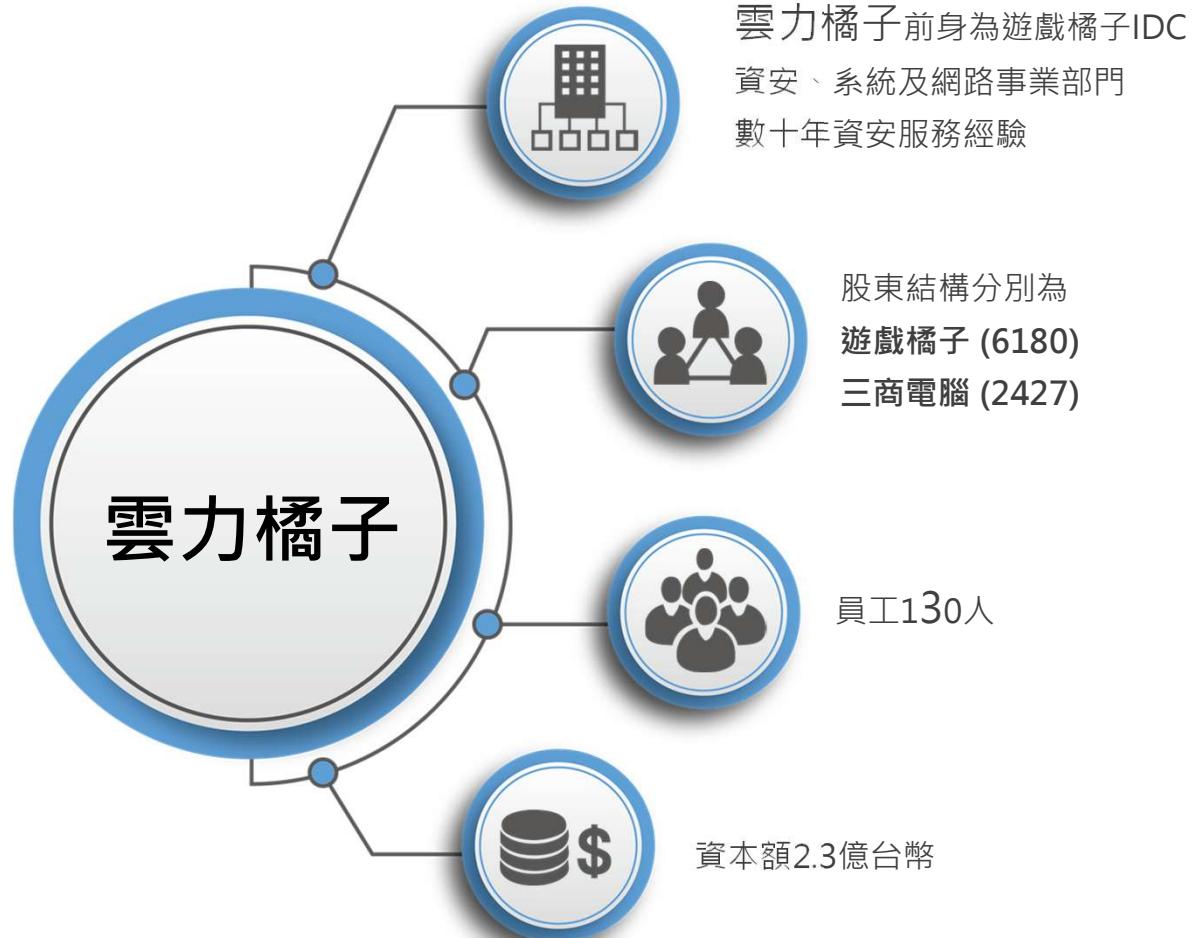
以AI技術為利器，應對全球關稅衝擊

丁瑋明

2025/06/22



公司簡介



Agenda

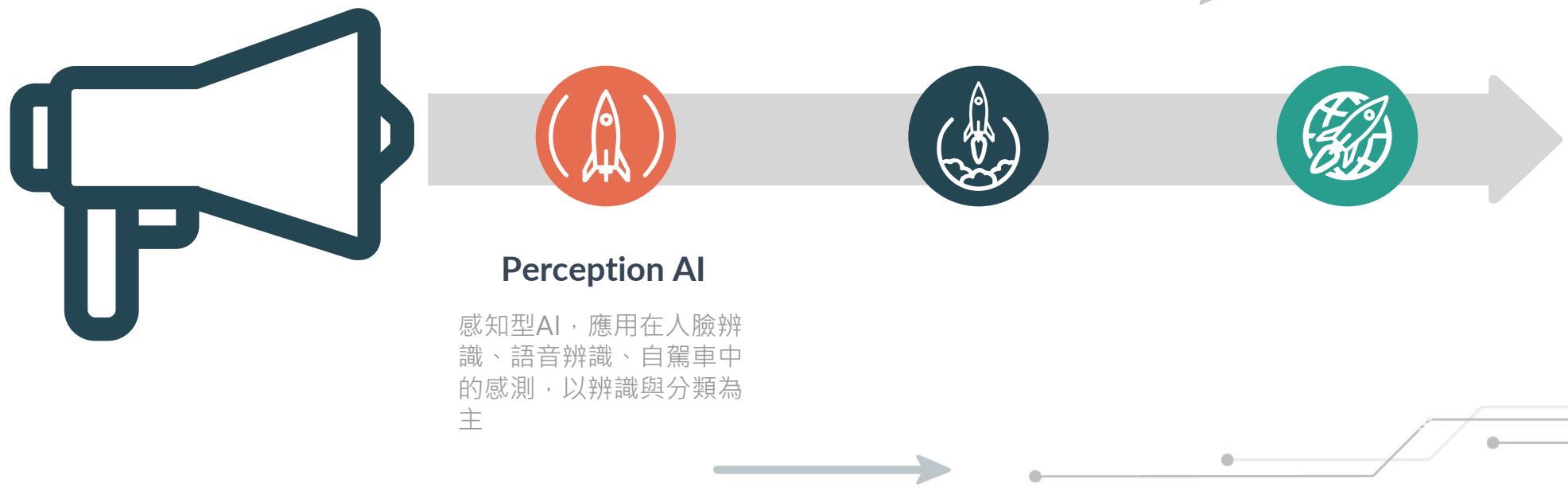




AI發展趨勢與技術演進

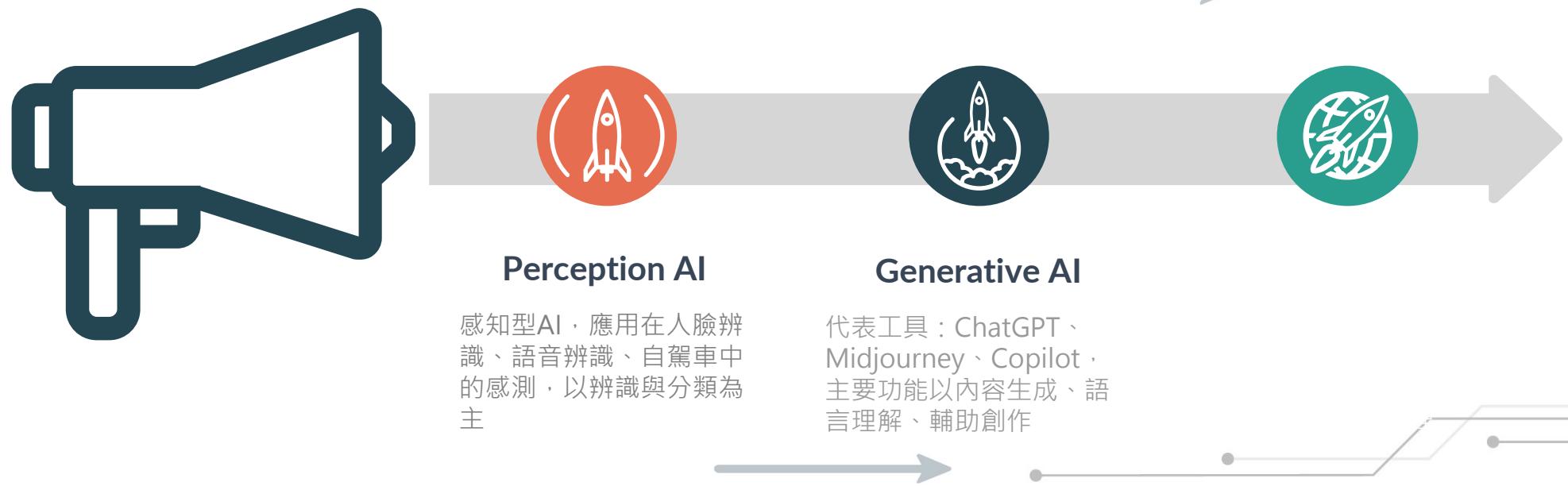
AI的發展

人工智慧（AI）的發展日新月異，正從實驗室走向各行各業，影響著我們的生活、工作和社會。AI的發展可大致分為幾個階段，從早期的符號邏輯和專家系統，到現在的機器學習和深度學習，以及新興的生成式AI。



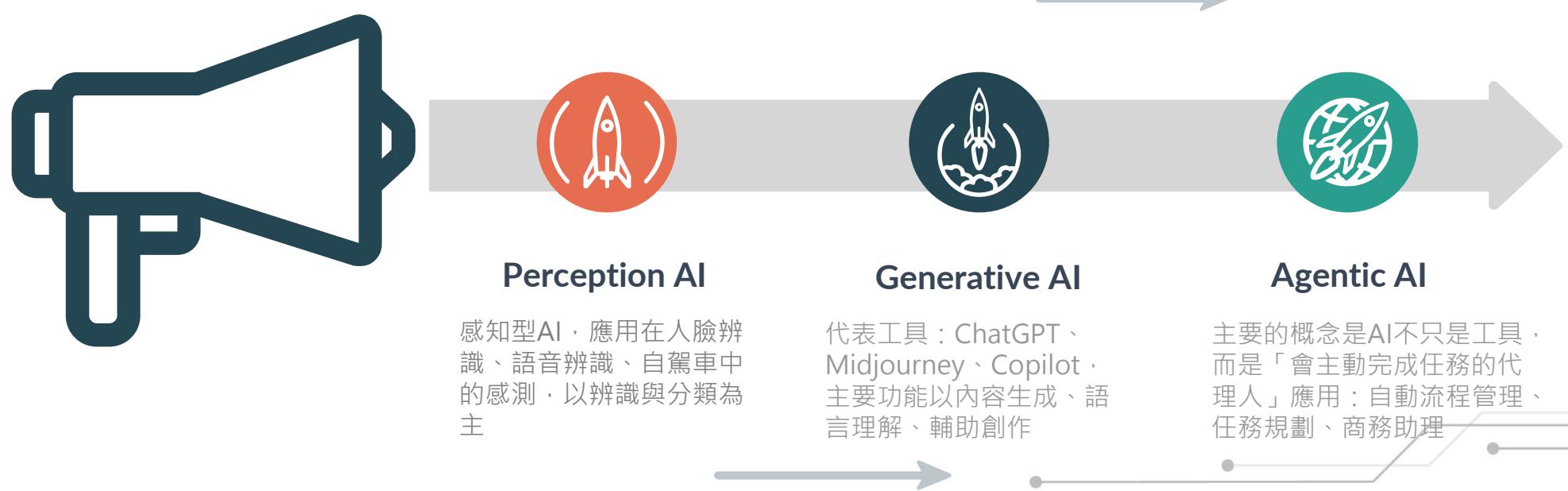
AI的發展

人工智慧（AI）的發展日新月異，正從實驗室走向各行各業，影響著我們的生活、工作和社會。AI的發展可大致分為幾個階段，從早期的符號邏輯和專家系統，到現在的機器學習和深度學習，以及新興的生成式AI。

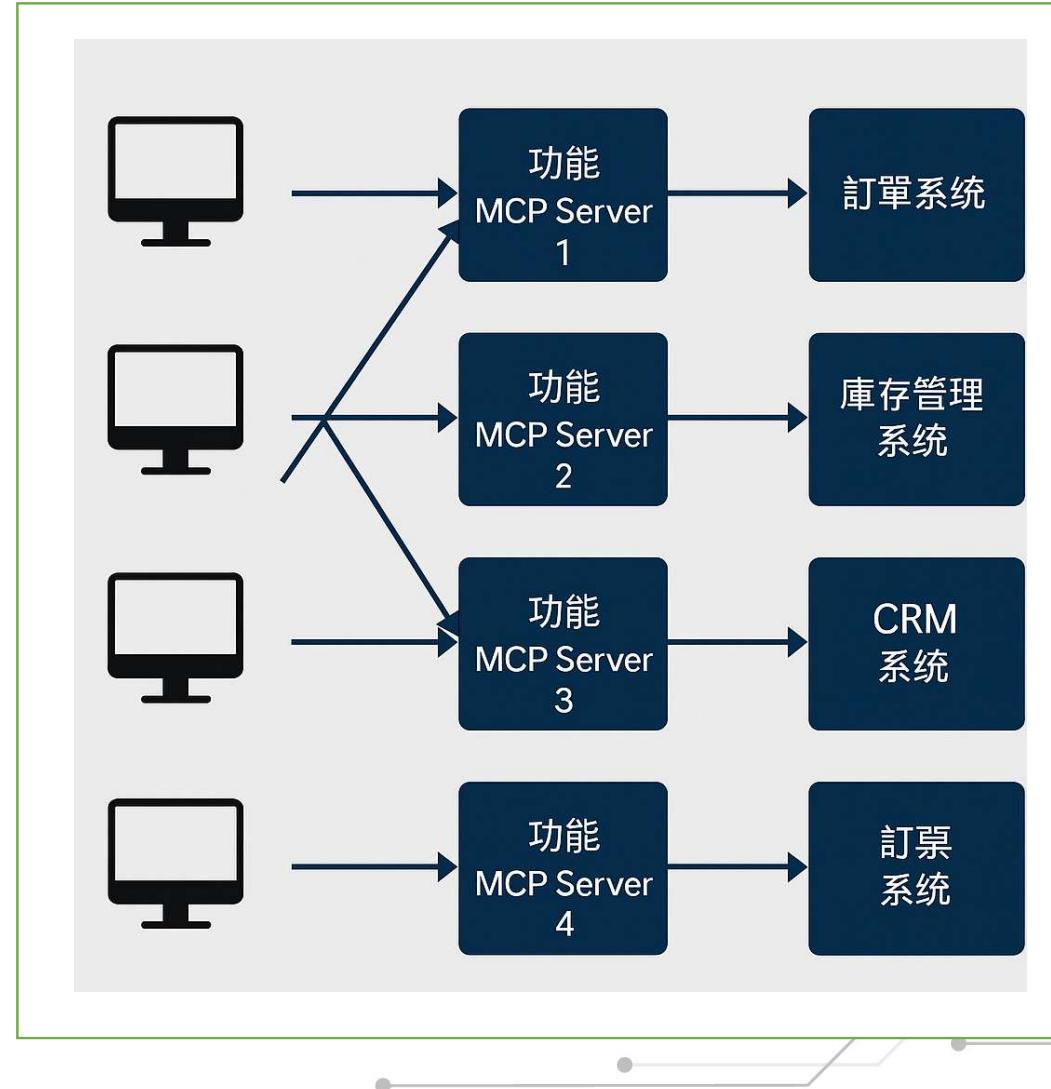


AI的發展

人工智慧（AI）的發展日新月異，正從實驗室走向各行各業，影響著我們的生活、工作和社會。AI的發展可大致分為幾個階段，從早期的符號邏輯和專家系統，到現在的機器學習和深度學習，以及新興的生成式AI。



即將發生的新浪潮：
Agentic AI + MCP
(*Multi-agent Collaboration Platform*)



Agentic AI + MCP的應用

1. 智慧製造排程管理場景：跨國工廠的排程出狀況，影響出貨。

Agentic AI：主動監控供應鏈、原料庫存與人力資源，提出最佳生產排程並自動協調工廠作業。

MCP：整合AWS上的ERP、Azure上的HR系統，以及本地私有雲的MES，確保資料一致與快速決策。

2. 跨國客戶服務協作場景：一家公司在不同國家設有客服中心

Agentic AI：自動辨識客戶問題來源，分派到最適合的客服人員或部門，還能協助撰寫回覆建議。

MCP：透過GCP的語音轉文字服務、Azure的翻譯API和本地CRM系統整合，提供一致的全球客服體驗。

3. 資安異常主動反應場景：企業遇到多雲環境中的資安威脅。

Agentic AI：主動偵測可疑活動，分析風險來源，並自動調用防禦措施（如封鎖IP、強制登出等）。

MCP：在AWS上的WAF、Azure上的SIEM與本地Log系統間快速整合與回應。





全球關稅衝擊下的企業挑戰



地緣政治升溫：區域風險擴大與市場分裂

美中對立升溫：科技、稀土、能源等領域出現更多禁運與雙邊限制。
陣營化明顯：供應鏈逐步走向「中美雙軸分裂」，例如晶片禁令



關稅新常態：成本大幅上升與貿易障礙強化

製造與出口成本上升：許多企業被迫將部分生產轉回美國或第三地。
貿易摩擦常態化：關稅政策不再是短期談判工具，而是常態手段



全球供應鏈重組：重新布局帶來韌性與彈性壓力

跨國轉單與備援基地建設：如墨西哥、印度興起成為新興替代
基地。



企業的新挑戰



供應鏈多元化與備援能力

- 建立「備援供應鏈」：針對關鍵零組件、尋找替代來源。
- 避免單一依賴：減少對單一國家或單一供應商的依賴。
- 跨區轉單能力：讓生產能快速切換至低關稅國

在地化策略與製造彈性

- 本地生產、本地銷售：落實「Make where you sell」策略，避開進口關稅。
- 就近設廠，在主要市場周邊設立組裝或包裝工廠，減少最終產品的關稅負擔。
- 委外彈性製造，根據區域情勢快速轉換製造基地。

財務韌性與關稅風險管理

- 設立關稅預算模型：提前模擬不同關稅情境對財務的衝擊。
- 進行轉嫁機制設計：思考關稅成本如何部分轉嫁至客戶（產品定價策略）。
- 保險與對沖機制：利用貿易保險與貨幣對沖降低進出口風險。

資訊透明與決策系統數位化

- 快速掌握關稅變化、供應風險、成本結構分析。
- 數據驅動的風險預警系統：透過即時供應鏈數據，掌握異常與中斷風險。
- 提升跨部門溝通效率：財務、物流、法務與供應鏈能共同應對突發政策。

企業應具備的 三個核心能力





AI如何成為企業轉型關鍵



AI 可以是工具，也可以是企業進行快速轉型、提升韌性與競爭力的「關鍵槓桿」。





案例分享

如何用AI達到降本增效，資源運用更有效率



成功案例 : MapleStory
亞洲最大的多人線上遊戲之一



面臨的挑戰

有限的人力

被大量重複性問題所淹沒。

寶貴的時間

無法即時回應，錯失服務先機。

分散的工具

資訊查找費時，作業效率低落。

我們的解決方案

自然語言 AI Chatbot

自動化處理八成重複性問答。

CRM 系統整合

單一視窗掌握客戶所有資訊。

產業特化模組： 風險示警

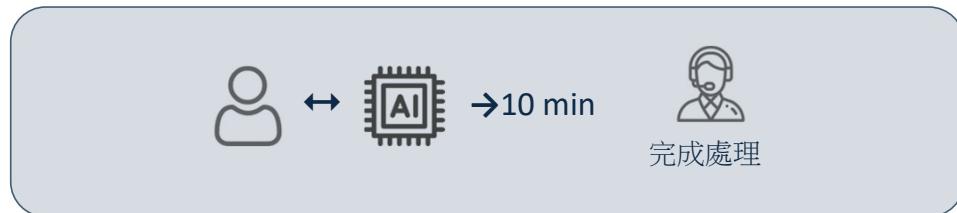
在危機發生前提早預警。

應用場景一：複雜問題處理

Before: 反覆溝通，處理耗時30分鐘以上



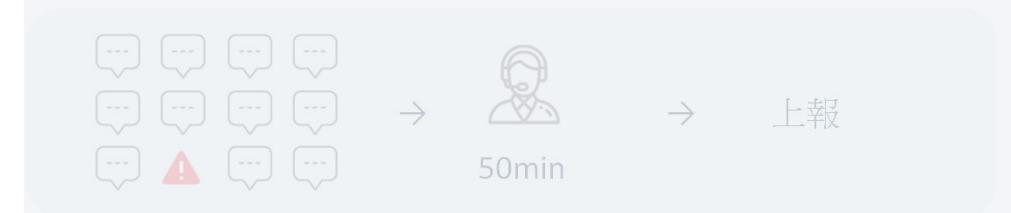
After: AI蒐集資訊，真人直接處理



處理效率加速 70%

應用場景二：高風險事件應對

Before: 人工排查，危機後知後覺



After: AI即時偵測，系統自動通報



風險反應時間 零延遲

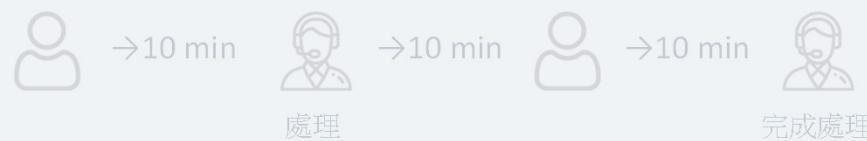
應用場景

重塑服務流程：加速日常效率，預警潛在危機



應用場景一：複雜問題處理

Before: 反覆溝通，處理耗時30分鐘以上



After: AI蒐集資訊，真人直接處理



處理效率加速
70%

應用場景二：高風險事件應對

Before: 人工排查，危機後知後覺



After: AI即時偵測，系統自動通報

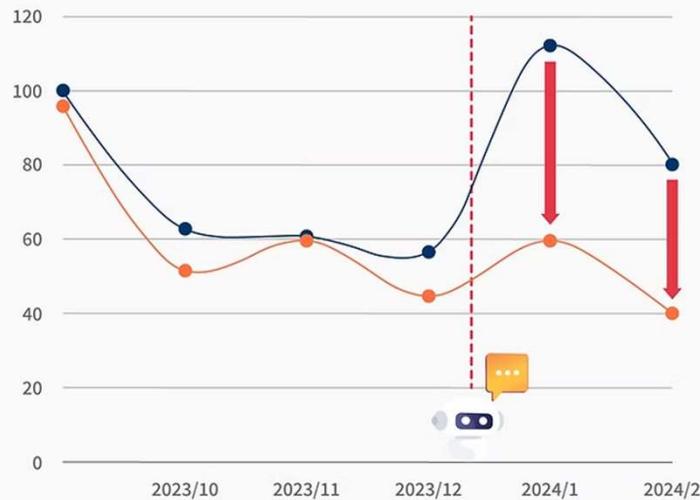


風險反應時間 零延遲

我們的故事
AI導入成果

AI bot導入後真人案量變化

■ 週期預估 ■ 真實案件



40%
案量涵蓋

95%
自主解決

98%
客戶滿意

資安新挑戰



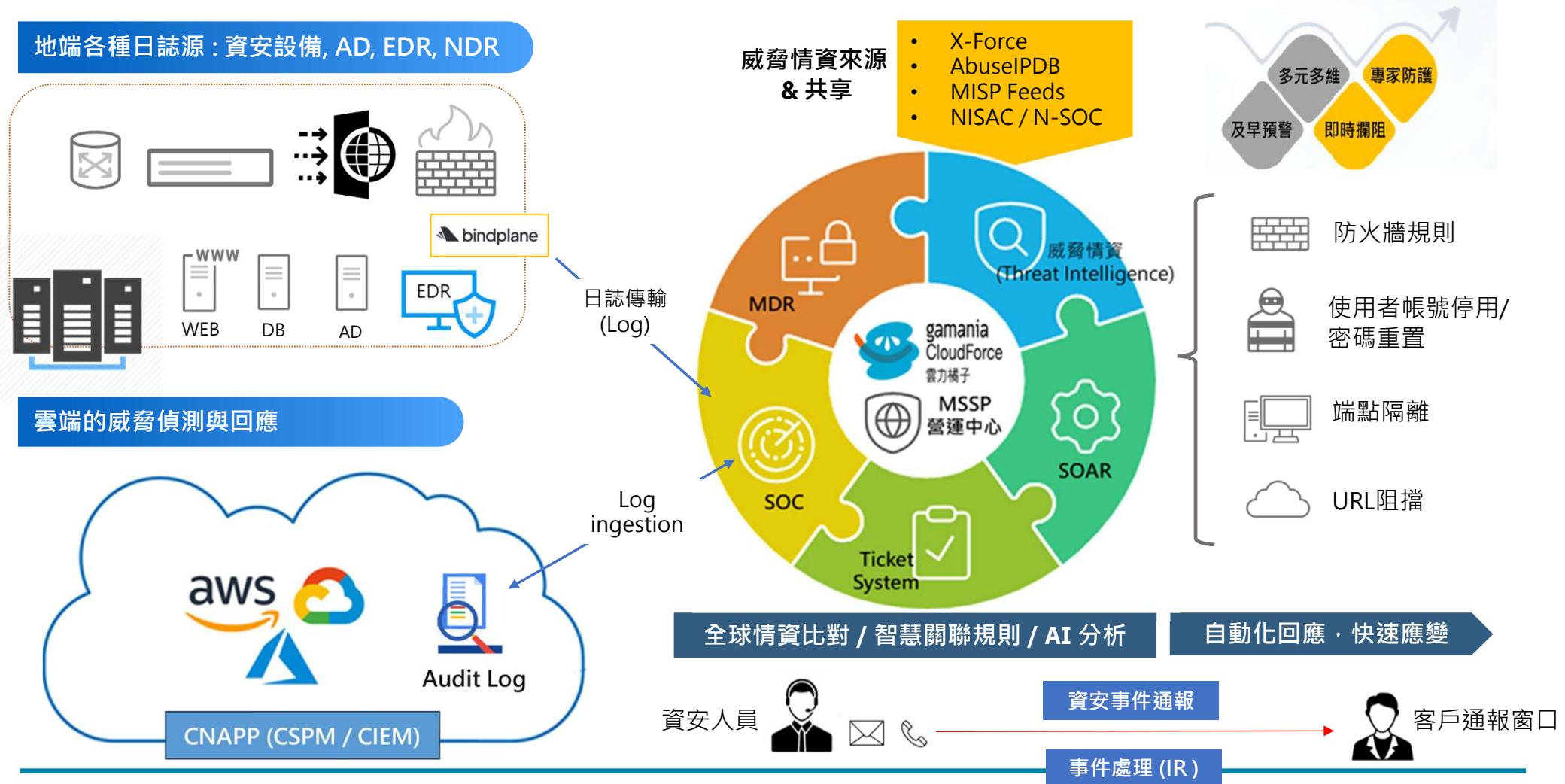
人工智能已成為駭客和網路用戶的最新戰場

資安新挑戰

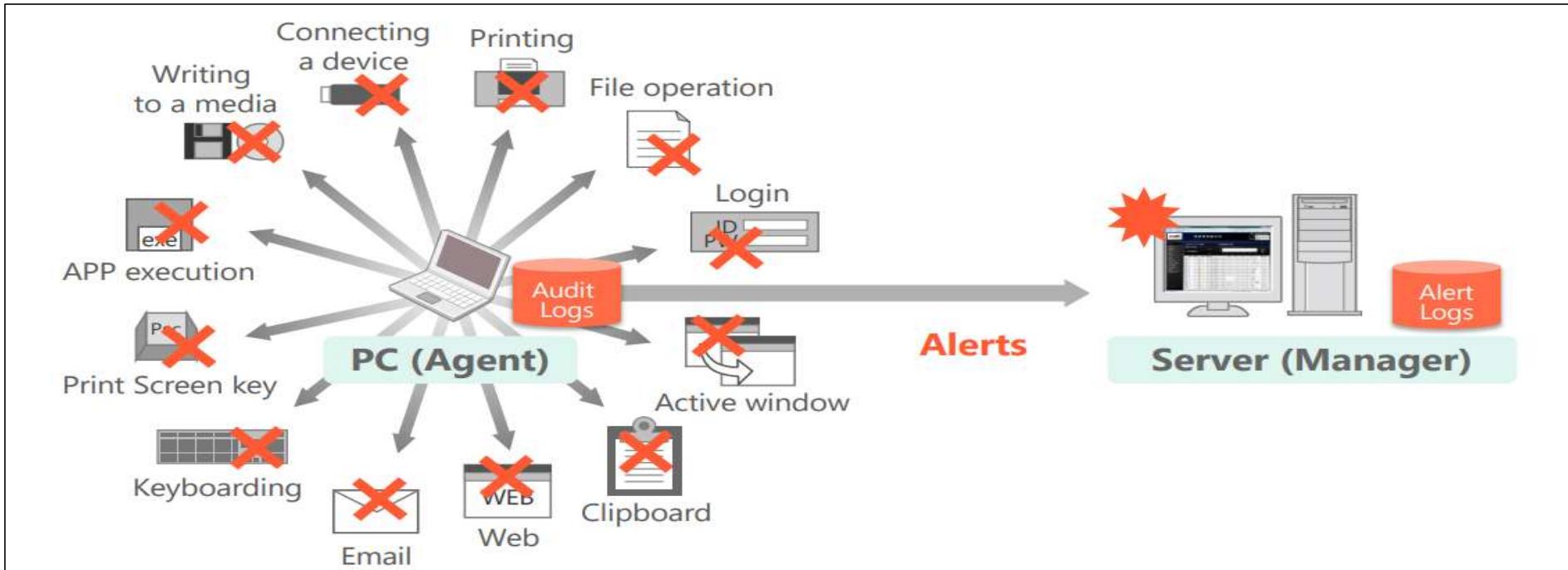


傳統的資安監控已經無法滿足新的資安威脅
資安防護新思維，以AI對付AI

雲力橘子 MSSP (AI SOC/MDR) 服務框架



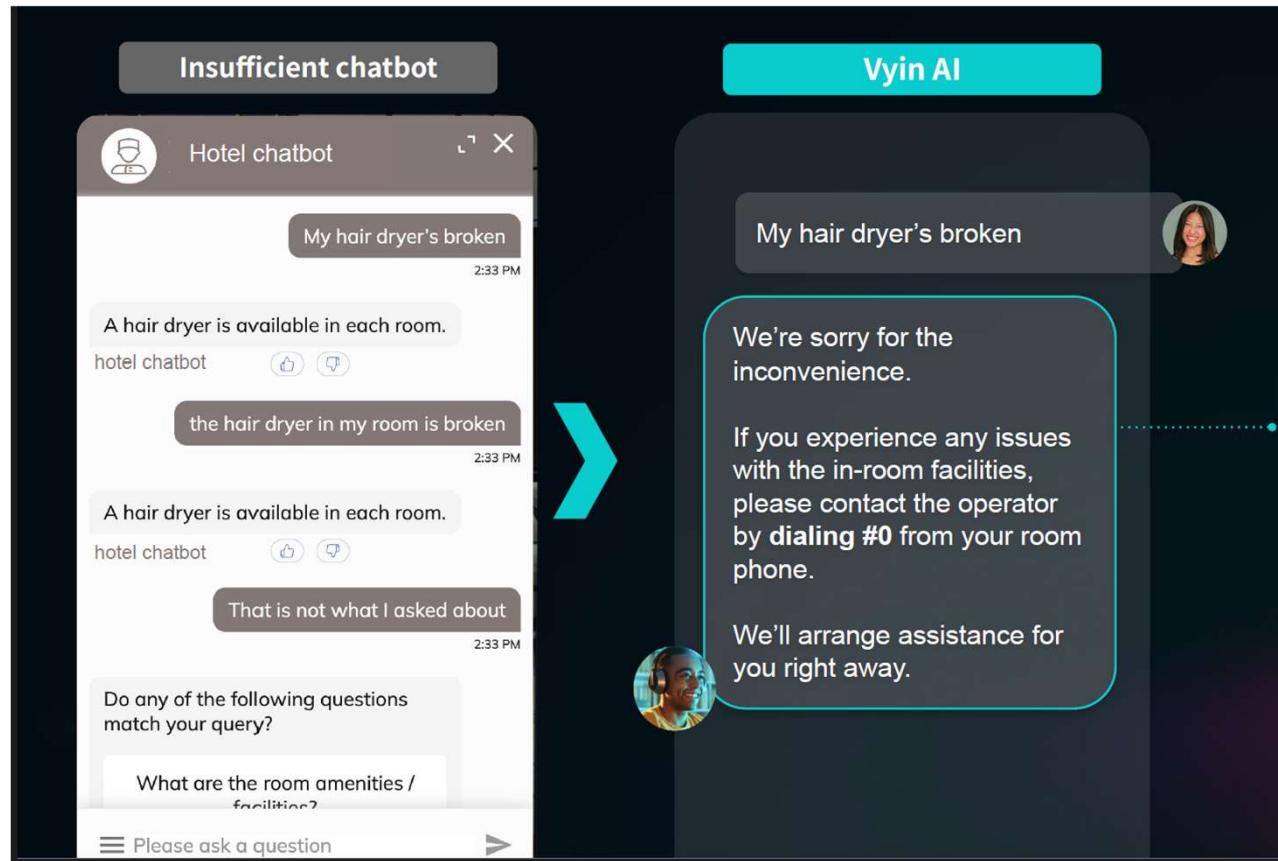
阻斷違法行為



AI SOC(資訊安全中心)



飯店業的客服需求



Vyin Brain

- 了解對話內容
- 從對話能體會客戶的情緒
- 減少公關危機
- 透過對話方式轉移壓力
- 如果必要，轉到真人客服進行後續的服務



HK 交通鐵路系統業者

每天處理500萬人次，占交通出行需求41%，但各系統數據孤立，無法有效整合。

客戶痛點

- 客流量龐大，乘客安全監控難度增加。
- 各系統數據分散，無法統一管理，導致異常狀況無法及時預測。
- 現有系統難以進行維護資源優化配置。

解決方案

- **數據整合平台**：將火車站、鐵路、電力系統數據整合於雲端數據中台，實現即時監控。
- **AI 影像辨識**：透過震動感應器與影像辨識技術，快速檢測軌道瑕疵與電線異常。
- **預測模型**：利用 AI 模型進行異常狀況預測，優化維護排程，並分析人流。

執行成果

- 系統異常警報數量減少80%，人力維護成本顯著下降。
- 異常狀況響應時間縮短，提升乘客安全保障。
- 維護資源分配更加合理化。
- 有效規劃長期策略，優化班次與營運策略，提升整體運輸效率。





TW 美式餐飲集團

集團旗下擁有多個餐飲品牌，業務遍佈台灣與香港，疫情影響供應鏈穩定性，採購壓力加劇。

客戶痛點

- 供應鏈延誤導致原物料短缺或積壓。
- 人工預測原物料需求，準確率僅60%，浪費資源。
- 數據分散於各業務單位，難以整合管理。

解決方案

- **數據整合平台**：將餐飲數據集中管理，提升資訊透明度。
- **AI 預測模型**：應用 AI 模型進行物料需求預測，提升預測準確率。
- **情境分析系統**：建立 What-If 模型，模擬節慶、疫情等突發狀況，調整採購策略。
- **可視化報表**：將預測結果轉換成簡單易懂的圖表，讓採購團隊一目了然，快速做決策。

執行成果

- 原物料預測準確率從60%提高至95%。
- 採購人力投入減少，成本有效控制。
- 損耗支出顯著降低，提升整體 ROI。





TW 零售量販通路

希望透過數據分析每日銷售數據，進一步預測未來進貨需求，以優化供應鏈管理。

客戶痛點

- 各門市銷售數據無法即時整合，影響進貨策略。
- 進貨量估算僅基於數量，未考量產品重量與包裝份數。

解決方案

- **銷售數據分析平台**：利用 Azure 平台分析各門市銷售趨勢，提供進貨建議。
- **進貨量預測模型**：結合銷售數據、天氣、促銷活動，精確計算進貨量與分布。
- **視覺化儀表板**：自動化報表系統，提供門市管理者清晰數據呈現，快速調整策略。

執行成果：

- 進貨需求預測準確性提高，供應鏈運作效率提升。
- 銷售數據可視化，管理者可快速應對市場變化。
- 減少庫存積壓與資源浪費。





TW 汽車製造商

該汽車製造商計畫建立車聯網雲端系統，以集中管理車輛 IoT 數據，並支援未來 API 開發應用。

客戶痛點

- 雲端架構無法負荷龐大數據量，難以擴展。
- 車輛訊號解析效率低，難以及時掌握車輛狀態。
- 數據分散於多個資料庫，缺乏整合，影響數據應用。
- 新的汽車推出，無法精準預測銷售量

解決方案

- **雲端架構優化**：升級 OpenSearch，提升數據負載能力，強化查詢效率。
- **訊號解析系統**：標準化數據格式，加速新車型訊號解析。
- **異常告警系統**：建立 API 平台，支援行駛狀態，當油量不足、胎壓異常等狀況發生時，自動發送通知至 APP。
- **AI銷售模型**：透過過往累積的銷售資料，建構自己的銷售模型。

執行成果

- 資料解析效率顯著提升，訊號處理時間縮短。
- 雲端數據整合度提高，為 API 開發提供靈活基礎。
- 透過異常監控系統，有效降低車輛風險，提升運營效率。
- 提升銷售成功機率。





台灣大型連鎖零售商，擁有多元電商服務，但手機應用程式搜尋功能無法提供精準結果。

客戶痛點

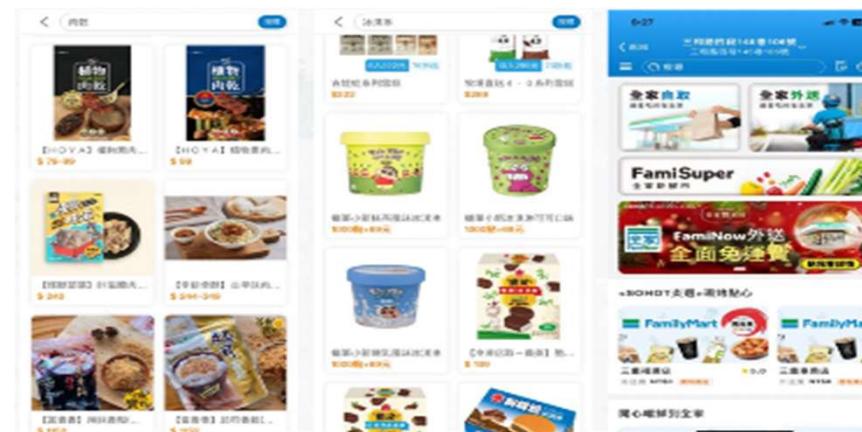
- 搜尋結果與用戶需求不符，降低購物體驗。
- 商品名稱含特殊符號，無法正確分類。
- 無法針對用戶行為進行個性化推薦。

解決方案

- **搜尋模型優化**：利用機器學習模型提升搜尋結果精準度，增加個性化推薦。
- **用戶行為數據整合**：透過 Google Analytics 分析用戶搜尋與購買行為。
- **數據分析平台**：結合 Big Query，進行消費行為洞察分析，調整商品推薦策略。

執行成果

- 搜尋結果精準度提升，用戶體驗改善。
- 個性化推薦系統增加顧客留存率。
- 提高轉單率，優化整體營收。





TW 串流影音APP運營商

希望透過 AI 搜尋引擎分析用戶觀看行為，提升平台觀看率與用戶黏著度。

客戶痛點

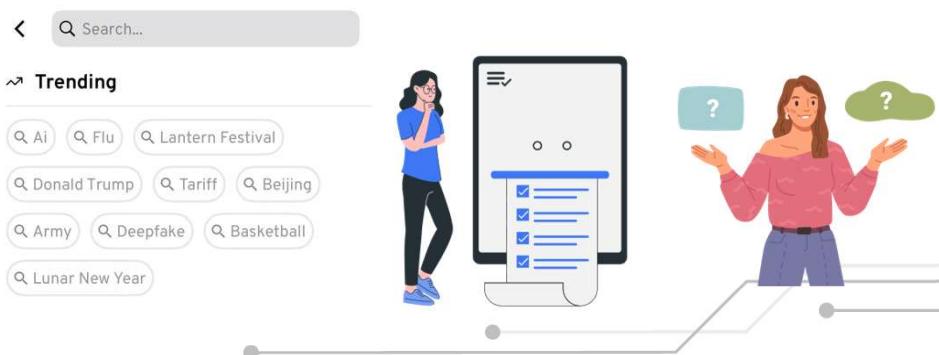
- 用戶觀看行為數據分散，難以有效整合。
- 缺乏個性化推薦系統，降低用戶觀看時長。
- 無法即時提供針對性內容推薦。

解決方案

- **觀看行為分析**：利用 AWS Personalize 建立 AI 分析模型，識別用戶觀看偏好。
- **個性化推薦系統**：根據用戶觀看行為推送符合興趣的影片，提升觀看率。
- **數據視覺化平台**：整合觀看數據，快速生成平台影片表現報告。

執行成果

- 用戶黏著度提升，平台觀看率增加。
- 個性化推薦系統提升影片推送效果。
- 強化用戶體驗，增加品牌忠誠度。





PH 銀行金融業

此銀行面臨帳戶申請詐欺風險，KYC 流程無法有效識別重複申請，增加詐欺風險。

客戶痛點

- 手動審核文件與影片，流程冗長，影響用戶體驗。
- 現有系統無法自動比對人臉特徵，難以識別詐欺行為。

解決方案

- **AI 詐欺防範系統**：利用 AWS Rekognition 進行人臉比對，防止重複申請帳戶。
- **自動化審核流程**：自動擷取影像進行人臉辨識，標記高風險申請。
- **報告輸出系統**：自動生成審查報告，減少人工審核時間。

執行成果

- 詐欺識別率提高，降低帳戶申請風險。
- 審核流程加速，提升用戶體驗。
- 人工審核工作量減少 30%。



企業應具備的 三個核心能力





快速掌握市場變化，強化決策力

1. 關稅政策瞬息萬變，AI 能協助即時追蹤、解讀貿易政策與稅率調整。
2. AI 驅動的情報整合平台可自動監控各國稅則、供應風險與政治事件。
3. 可透過 LLM (如ChatGPT +Cloud+ Gemini) 同時比對分析各版本政策、新聞、報告，快速形成最大公約數供決策參考。
4. 讓企業能夠「知道得快、判斷得準、決策得快」





重組供應鏈時的 AI 輔助模擬

1. AI 可進行供應鏈路徑模擬，找出最優的轉單路徑（如越南、墨西哥、印尼），預估稅務成本與物流時間。
2. 利用 AI 進行「產地調度與成本模擬分析」，協助選擇替代供應商與製造地點。
3. 支撐企業在短時間內完成製造與物流重構。





預測成本、利潤與財務風險

1. 利用 AI 進行多情境模擬 (Scenario Planning)，例如模擬「關稅+原物料+運費+時間」組合的成本變化。
2. AI 可建立財務模型，預測企業毛利率、庫存壓力與供需平衡點。
3. 財務更透明，讓高層快速理解衝擊程度與因應方案。





讓組織更聰明、更快、更具彈性

1. 在組織內部建立「虛擬幕僚制度」，主管每日可由AI助理（如Agentic AI）提供市場摘要、預測、建議。
2. 年輕員工可組成「任務編組」，透過AI協助完成調查、彙報、簡報製作，大幅節省時間。
3. 大幅提升內部反應速度與跨部門溝通效率。





AI的信任與導入



AI的風險問題？

資料外洩 (Data Leakage) 、模型竊取及 AI 幻覺 (Hallucination) 潛在的資安風險。



AI 素養 (AI Literacy, AIL)

是指了解和使用人工智慧 (AI) 時，應具備的知識、技能與觀念。這不僅包含熟悉 AI 應用方式和技巧，還涵蓋培養相關道德意識，以確保在安全和負責任的情況下與 AI 協作和運用 AI 。

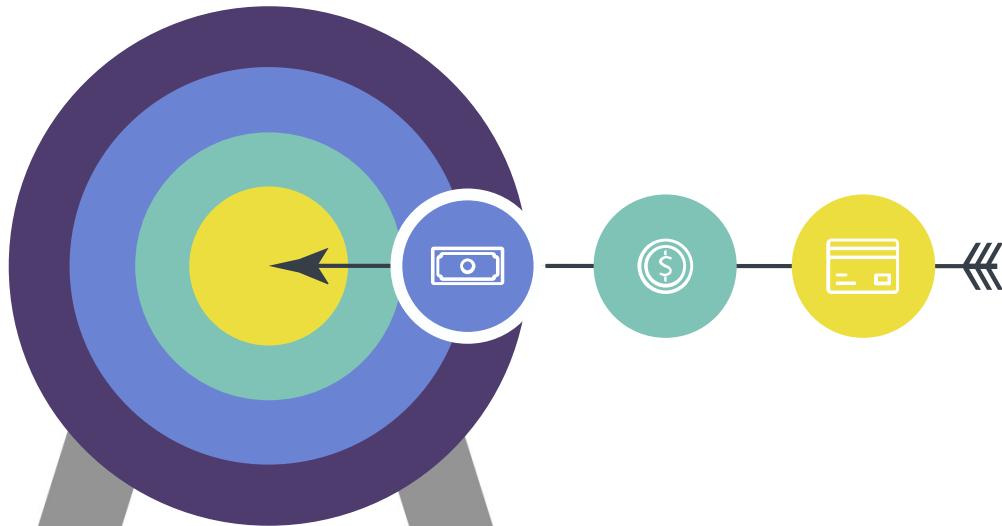
AI流利度 (AI Fluency)

AI流利度並不是單純會使用AI，而是能夠正確使用並評估結果，是一種結合資訊素養、邏輯判斷、創造力的綜合表現。



企業該如何進行AI的導入

AI導入需先有觀念、素養，再談成熟度，先使用在做調整



AI工具的使用日常化

可以先從資料蒐集、協助決策做起，協助製作簡報、快速完成會議紀錄、工作文件的快速產出、信件的撰寫。嘗試建構虛擬幕僚

公司系統的AI智慧化

避免資料的外洩，可以建構公司層級的chatBot，透過RAG的技術，完成業務銷售陪伴機器人、內部系統機器人(人資系統、差勤系統、規章制度、供應商系統)，提高效率。

營運模型的建置

營運資料的蒐集協助建構專屬的營運模型，包含財務模型、風險決策模型、生產優化模型。

AI的導入重點不在於追趕技術潮流，而是善用AI
解決真正的商業痛點、提升決策效率與競爭優勢。





Thank you!

