



2026 CIO Insight 調查解析

CONTENT

- 02 623 位台灣中大型企業 CIO 調查結果顯示：IT 現代化是唯一出路！
- 05 透過資料治理、引入 AI 工具，在不增人力緊縮的情況下跑出佳績！
- 08 提高數位韌性、投資架構現代化，為 AI 進入產線做好防護準備
- 11 導入生成式 AI 的三大重點，如何建置、如何省錢，以及必須的三道 AI 護欄
- 13 六成以上企業 IT 預算成長 5%~10% ；三大預算檢核指標需掌握！
- 19 新人招不到，舊人在救火，從買工具到改流程，未來 IT 團隊將重新定義！
- 21 綜觀數據看見職場質變 重新配置高階戰力
- 23 揭開 37% 企業卡關真相：先搞定人，再搞定 AI
- 25 企業大腦重構 AI 協作仰賴治理鐵三角
- 27 過半企業加碼資料平台投資，揭密五大產業重塑底層數據架構的真實盤算

623 位台灣中大型企業 CIO 調查結果顯示：IT 現代化是唯一出路！

2026 年的 AI 實踐，就像是在為一架正在飛行的飛機更換引擎。我們已在地面測試了馬力（2025 年的 AI 試驗），但現在必須在日常營運中完成換裝。CIO 必須一邊處理氣流干擾（臨時任務與人才荒），一邊確保燃油（數據品質）足夠純淨，才能讓這架「數位化企業」在競爭賽道上順利加速。

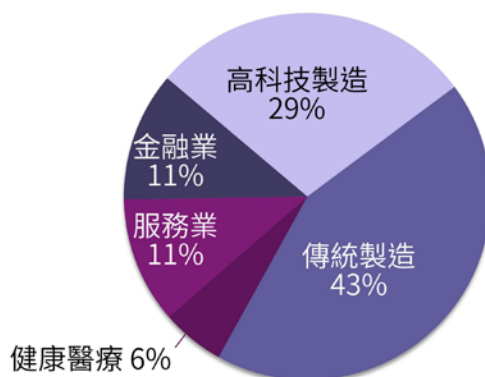
文／CIO Insight 調查小組

若說 2025 年是生成式 AI (GenAI) 持續大爆發的觀察期，那麼 2026 年，台灣產業正式邁入了「AI 實踐」的深水區。根據《CIO Taiwan》於 2025 年 11 月完成的「2026 CIO Insight 調查」，這份針對 623 位台灣中大型企業 CIO 與最高 IT 主管的問卷結果顯示，企業已不再滿足於技術試驗，而是開始系統性地啟動 IT 現代化引擎，試圖將 AI 轉化為驅動營運效率的決定性力量。

623 位 CIO 的集體洞察： 產業藍圖與預算風向

本次回收的 623 份問卷，在統計意義上已形成對台灣大型企業的「類普查」級別覆蓋。若以台灣兩千大企業為母體，此樣本數代表了超過 31% 的滲透率。換言之，台灣每三家大型企業，就有一家的 CIO 參與了此次決策意向調查，其結果足以定調 2026 年台灣 IT 市場的風向球。

調查對象則涵蓋了台灣產業的核心力量。在受訪企業中，傳統製造業佔 43%，為最大宗；其次為高科技製造業（29%），金融業與服務業則各佔 11%，以及健康醫療產業（6%）。這份跨產業的數據樣本，揭露了台灣企業在面對 2026 年挑戰時的集體面貌。



圖一 「2026 CIO Insight 調查」受訪企業行業分布圖

在預算規劃上，CIO 們展現了明確的策略意圖。2026 年的重點 IT 專案分別為：應用程式與開發維運現代化（37%）、基礎架構現代化（34%），以及數據架構與分析能力現代化（26%）。這組數據說明，企業深知若缺乏現代化的底座，AI 的應用將如同空中樓閣。

CIO 痛點解析： 人才荒與「救火文化」的沉重負擔

儘管 AI 的潛力巨大，但 CIO 們在實踐過程中正遭遇嚴峻的結構性挑戰。調查顯示，「IT 職缺平均招聘時間過長」以 17% 的佔比高居痛點榜首。



圖二 CIO 痛點指數前七名。

深入分析發現，高達 67% 的企業 IT 職缺招聘時間超過 3 個月，更有 33% 需耗時 1 至 3 個月。這種人才空窗期迫使 IT 團隊陷入「救火文化」，「臨時任務佔工作時間過多」成為第二大痛點（12%）。調查指出，近 5 成的團隊花費超過 21% 以上的時間在處理計畫外的瑣事，嚴重壓縮了核心開發與策略思考的時間。

此外，預算失控亦是隱憂。有 10% 的企業面臨 IT 支出超出預算，其中超支比例落在 5% 至 10% 之間的情況最為普遍（佔 45%）。

AI 的「真凶」：

44% 企業受困於髒資料困境

數據品質是 AI 專案成敗的生命線。然而，本次調查揭露了一個現狀：「內部大量資料需要清洗才能讓 AI 使用」位列 CIO 痛點第三名（11%）。

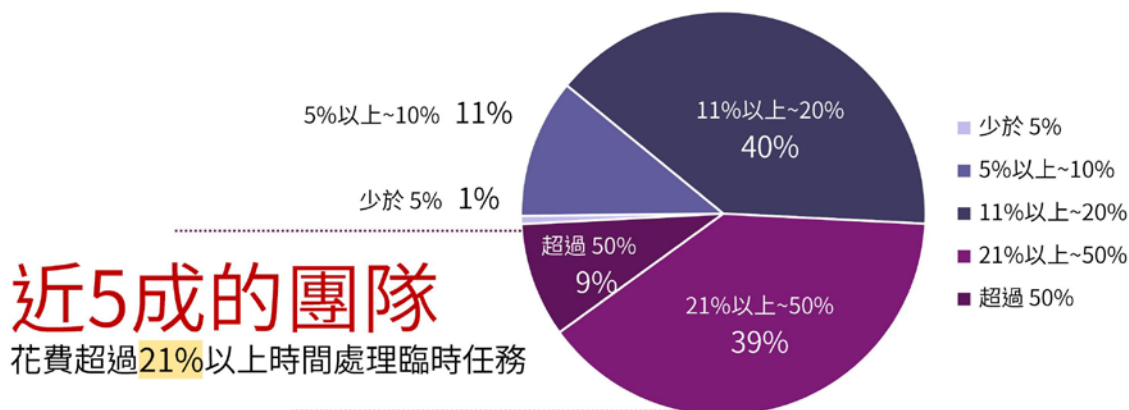
具體數據指出，44% 的企業認為其組織中有「超過一半」的資料是需要清洗的「髒資料」。這種資料品質的落差，直接導致了 AI 導入後的效率不如預期。

產業 AI 實踐：

找尋快速獲益 (Quick Wins) 場景

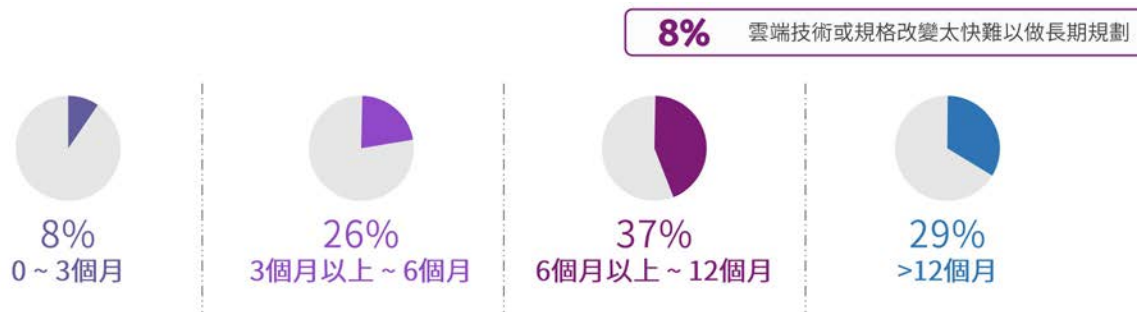
儘管挑戰重重，各行各業已在特定場景中收穫了初步的成功案例。調查顯示，2025 年生成式 AI 在不同產業的成功應用各有側重：

- **金融業**：最成功的場景是報告與簡報生成（27%）。
- **高科技製造業**：聚焦於智慧客服與內部知識問答（20%）。
- **傳統製造業**：主要應用於員工教育訓練內容生成（17%）與生產報告自動撰寫（17%）。
- **健康醫療業**：醫療文件自動摘要（21%）與護理行政自動文件化（21%）成為亮點。
- **服務業**：側重於教育訓練或 SOP 文件生成（24%）。



圖三 透過 IT 現代化的改造，IT 是否能夠擺脫臨時任務過多的宿命？

雲端技術或規格改變太快，
企業多半在 **半年到一年** 間就需進行檢討



圖四 新興科技發展迅速，企業必須保持跟進的腳步。

展望未來： 代理式 AI 的試水期與風險護欄

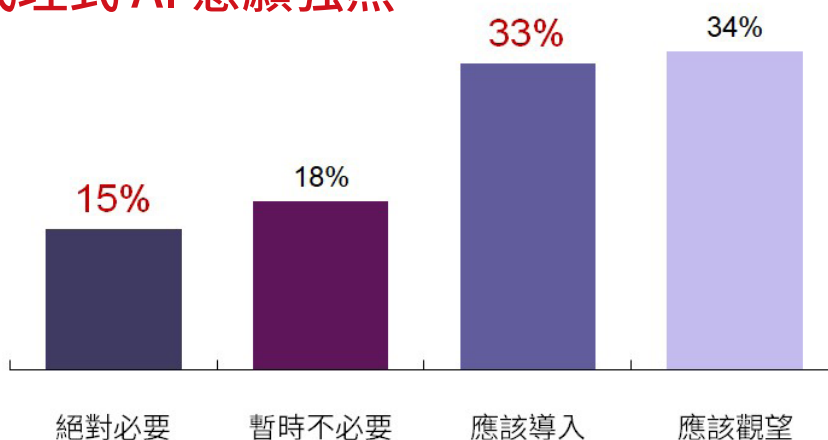
面對具備自主決策能力的「代理式 AI (Agentic AI)」，CIO 們的態度趨於審慎。調查顯示，34% 的 CIO 選擇「應該觀望」，33% 認為「應該導入」。此外，高達 33% 的 CIO 預估，代理式 AI 若要真正實現營運流程的自主自動化，至少需要經過半年至一年以上的調校。針對 AI 幻覺與安全性，企業傾向建立三大護欄機制（各佔 24%）：「要求人工介入審批」、「嚴格的系統權限與數據治理」以及「精確的

作業流程規範」。

結語：從「救火」到「現代化」的轉身

2026 年對台灣 CIO 而言，是一場與時間、人才及數據品質的賽跑。當 IT 職缺招聘難、髒資料比例高、臨時任務佔比重成為三大阻礙時，「現代化」已不再是選項，而是唯一的出路。透過架構現代化，CIO 們正在為未來的 AI 實踐鋪設更寬廣的賽道。這場轉型的核心不再僅是技術的堆疊，而是如何將 IT 從成本中心轉化為創造營運價值的核心引擎。

企業導入代理式 AI 意願強烈 (15%+33%)



圖五 是否認為企業要在未來一年內積極導入「代理式 AI」。

透過資料治理、引入 AI 工具，在不增人力緊縮的情況下跑出佳績！

過去我們總是在燃料不純（髒資料）且零件不足（人才荒）的情況下硬著頭皮開賽車，導致 CIO 必須不斷停下來救火。2026 年的生存戰略，是透過「濾油器（資料治理）」提煉高品質燃料，並引入「自動維修與輔助駕駛系統（AI 工具）」，在人力不增的情況下，依然能跑出十倍速的成績。

文／CIO Insight 調查小組

在 2026 年的 IT 營運戰場上，CIO 們面臨的不再是單點的技術更新，而是一場關於「生存」的資源拉鋸戰。CIO Insight 調查結果指出，目前 CIO 最尖銳的痛點莫過於「IT 職缺招聘時間過長」（17%）與「臨時任務占工作時間過多」（12%）。這背後隱含的是一個資源極度匱乏的環境：人補不齊、資料不能用，卻又要面對 AI 應用的急迫轉型壓力。

人才戰略： 從「與缺人共處」到「AI 賦能轉型」

根據調查，高達 67% 的企業 IT 職缺招聘時間超過三個月，甚至有一年都補不齊的情況。面對人才荒，與會的產業領袖們不再糾結於「如何找到人」，而是開始重新思考「如何留住人」與「如何取

代重複人力」。

|| 薪資以外的戰場：彈性與文化

高科技製造業代表直言，雖然高科技業的薪資具備一定水準，但若要与半導體龍頭競爭，仍存在差距。為了彌補這 10% 到 15% 的薪資落差，他們在 2022 年底率先推動 WFH（居家辦公），目前每月提供 8 天的彈性空間。事實證明，這種「工作彈性」成為了人才回流的關鍵吸引力，其 IT 部門的「離職回任率」因此顯著提升。此外，該企業建立「Open Culture」，允許年輕同仁直接與高階主管進行三小時的「One-on-One Talk」，這種重視自我實現與開放溝通的環境，成為留才的軟實力。

17% IT 職缺平均招聘時間過長

33%

1個月以上 ~ 3 個月



67%

超過 3 個月

圖一 CIO 大痛點之一，IT 職缺招聘時間過長，因應策略則包括 WFH 彈性、雙軌職涯、AI Coding 替代招聘等。

|| 組織階層的解方：

雙軌職涯規劃

金融業代表則從組織結構下手。他觀察到傳統金融業的 Hierarchy（層級制）常成為技術人才的天花板，許多優秀的工程師因不願或不擅長管理職，在發展四、五年後便選擇離開。為此，他們重新設計了職涯路徑，讓深耕技術者能朝向「領域架構師」發展，

且職級與薪資可與資深經理人甚至副總級對等，成功打破了技術人才的晉升天花板。此外，他們也採取「365 天持續徵才」策略，並靈活運用外部資訊廠商的專業能力來填補專案開發的短期空缺。

|| 生產力革命：停止員額擴張

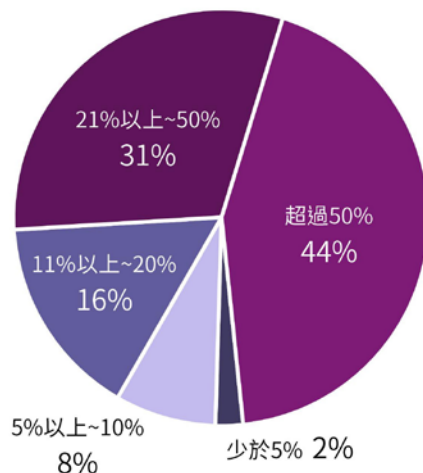
最令人驚豔的轉變來自於**服務業代表**（旅遊）。在半年前，該公司還計畫在 2026 年大幅擴編 IT 員額，但自從導入 AI Coding（AI 輔助開發）後，個人開發效率提升了 20% 到 30%。他們隨即喊停了招募計畫，將省下的預算轉而投入於現有資深員工的轉型培訓。他指出，現在招募的標準已從「是否精通特定語言」轉變為「是否懂得與 AI 溝通」，並利用 AI 快速產出 Prototype（原型），將過去漫長的需求訪談時間大幅縮短。

資料治理：掃除 AI 實踐的「真凶」

調查顯示，11% 的 CIO 認為「資料清洗」是最大工作痛點，更有 44% 的企業承認組織內超過一半的資料是髒資料。沒有乾淨的資料，AI 的輸出僅會是一本正經地胡說八道。

|| 解決「數據碎片化」：數據中台的建立

金融業代表指出，資料治理必須從董事會層級推動，由總經理擔任「資料管理委員會」召集人，才



圖二 企業髒資料比例。

44%的企業

有「超過一半」的資料是髒資料

能解決各部門「資料私有、不願分享」的數據孤島問題。他們在進行核心系統現代化的同時，同步啟動 De-couple（解耦）策略，建立數據中台實現「近即時」的數據整合，讓原本需要一天或一週才能產出的報表，縮短至與核心系統僅有一、二秒的時差。

「解耦」指的是將原本緊密結合在一起的組件（如數據與應用程式、或是各個功能模組）進行分離，使它們能獨立運作、升級而不互相牽制。在過去傳統做法（耦合）上，是當客戶登入網路銀行查看帳戶彙總時，系統必須直接進入大型主機（核心系統）進行查詢。如果核心系統正在維護或負荷過重，查詢就會變慢或中斷。

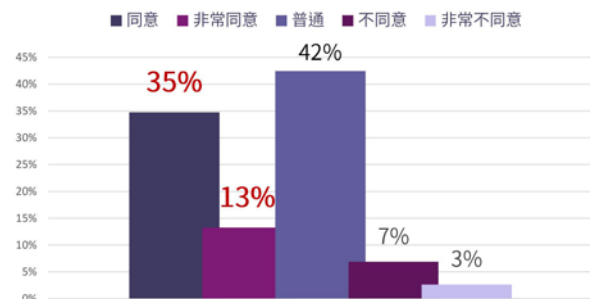
|| 非結構化資料的挑戰：版本與標記

在開發生成式 AI 助手時，金融業代表發現，真正的挑戰不在於結構化的數字，而在於大量的作業手冊與規範文件。若文件內容沒有妥善標註版本與有效期限，AI 就會引用過時的規章產生幻覺。因此，如何讓 AI「讀懂」文件的有效性，成為 2026 年資料治理的新課題。

|| 從源頭清理：為了決策而治理

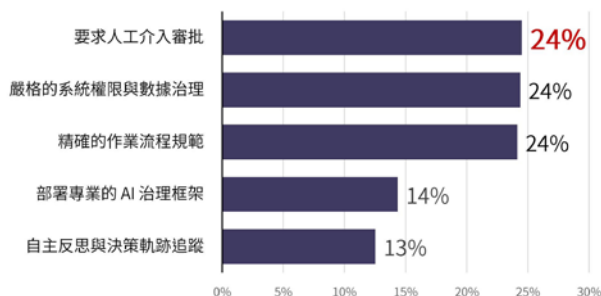
服務業代表（旅遊）分享，他們早在兩三年前就開始進行數據清理，初衷是為了讓業務單位能「自拉報表」而無需動用 IT 資源。這項基礎建設意外地讓

「AI幻覺」這個可靠性問題會顯著影響或降低貴組織導入「代理型AI」的信心？



圖三 企業 AI 信心指標，以及主要採用的三種風險護欄。

為了防止 AI 發生潛在錯誤，哪些會是您最優先建立的風險護欄機制？



他們在 AI 時代佔得先機，因為乾淨的歷史數據正是訓練精準 AI 模型的燃料。

流程重構：

認命不認份的「十倍速生產力」

面對人力短缺，傳統製造業代表 提出了一套震撼全場的「認命不認份」心法。

II 數位員工與 Case Tools 的結合

他坦言，補不齊 IT 人力是常態，因此企業必須「認命」。但他們「不認份」地開發出一套 GenAI 結合 Case Tools 的開發模式，讓資深人員直接透過口述邏輯，引導 AI 進行反覆操作與編碼。原本需要寫一週的程式，現在不到 10 分鐘 就能完成，生產力提升超過十倍。

II 讓 AI 深入流程

高科技製造業代表補充，目前的 AI 應用多數還在「騷擾」（如問答機器人），真正的生存關鍵是讓 AI 進入「深水區」，即與研發（RD）流程深度結合。例如推動 AI For Design，從看客戶規格到自動選型產出圖面，這需要重新拆解營運流程，並在關鍵節點導入 AI Agent。

II 善用工具轉化專業知識

傳統製造業代表還分享了他如何利用 NotebookLM 處理艱澀的技術論文：將論文餵

入 AI，幾分鐘內產出心智圖與男女對話形式的 Podcast，讓複雜問題瞬間變得易懂。他強調：「誰會利用工具，誰就能提早解決問題。」

結語：從「救火」轉向「領航」

在 2026 年，CIO 的工作不應再是疲於奔命的救火。透過人才賦能（提供彈性與技術舞台）、資料治本（建立權威的數據中台）與工具革命（導入 AI Coding 與 Agentic 流程），CIO 正在重構 IT 的生存法則。

正如**金融業代表**預言，未來的人力增加將不再是「招聘真人」，而是為每一位專業員工配備數個專屬的「AI 助理」，將 Domain Know-how 永久留在組織內。2026 年，是 CIO 帶領 IT 部門從支援單位轉型為「智慧生產力中心」的關鍵轉折點。

提高數位韌性、投資架構現代化，為 AI 進入產線做好防護準備

現代化架構就像是為企業蓋了一座「數位化的高鐵系統」。舊有的單體式系統是地方支線火車，雖然穩定但速度受限且難以擴充。架構現代化（De-coupling）則是將車站（數據池）與軌道（傳輸流程）分離，讓代表 AI 的新式高速列車（如預測模型、Agent）能隨時掛載上軌。

文／CIO Insight 調查小組

在 2026 年，企業對 AI 的期待已從「有趣的實驗」轉向「穩健的營運」。然而，若沒有現代化的基礎架構，再先進的 AI 應用也難以落地。根據 2026 CIO Insight 調查，「基礎架構現代化」被 34% 的 CIO 列為未來一年的重點專案，而「應用程式與開發維運現代化」則以 37% 位居首位。這顯示出企業正集體啟動現代化引擎，試圖在數位轉型的賽道上取得領先。

架構現代化： 數據解耦與雲端彈性的實踐

當企業試圖導入 AI 時，傳統的「單體式架構」往往成為最大的絆腳石。金融業代表在座談中分享，現代化的核心不在於一次性替換所有舊系統，而在於「數據解耦（De-couple）」。

● 近即時的數據池

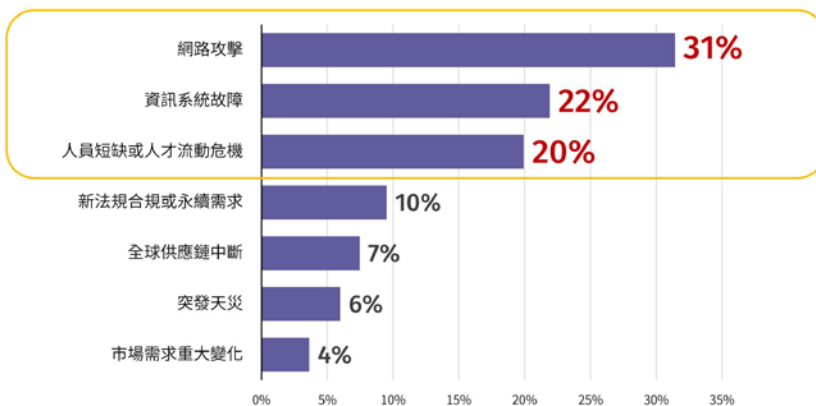
金融業代表提到，為了因應快速變動的業務，他們將核心系統與數據分離。目前客戶打開網路銀行所見到的帳戶彙總資料，實際上並未直接攻入核心系統，而是從

一個現代化的數據池中讀取，與核心系統的時間差僅有一到兩秒。這種做法不僅保護了核心系統的穩定，更讓數據應用具備了高度靈活性。

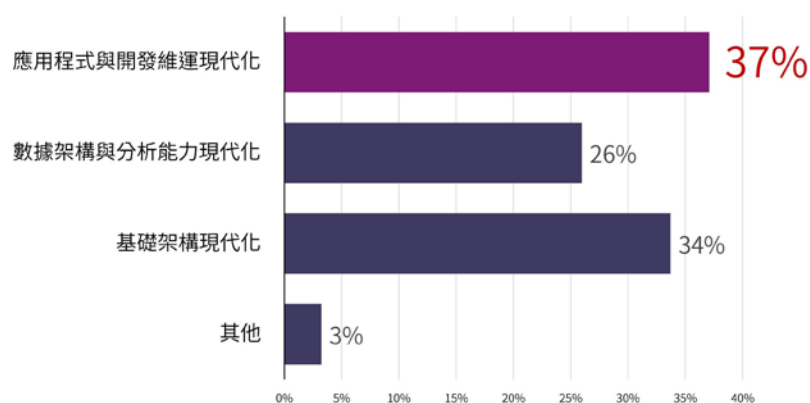
● 雲端的彈性與韌性

針對突發性的流量波動（如搶票、換匯），金融業代表採取了「雲地平衡」策略，利用公有雲的彈性來支撐瞬間高流量服務。這與調查數據不謀而合：當 10% 的 CIO 憂心 IT 支出超支時，透過精準的雲端彈性配置，正是平衡成本與效能的解方。

數位韌性新標準：定義「不中斷」的未來



圖一 CIO認為最可能遭遇的基礎設施韌性影響事件。



圖二 中大型企業未來一年的重點 IT 專案比重。

隨著網路攻擊日益頻繁，調查指出有 31% 的企業認為「網路攻擊」是最可能遭遇的韌性事件。數位韌性的定義已從單純的備份，升級為「災難復原 (DR)」與「網路復原 (CR)」的並行。

II 台灣營運、國際備援

面對地緣政治與極端事件風險，金融業代表提出了一個極具戰略性的指標：「重要資料海外備援」。該企業已在 2025 年完成所有重要客戶資料的海外備份，並規劃在未來兩年將重要應用系統也部署於國際雲端，實現「台灣營運、國際備援」的終極韌性，確保在任何情況下金融服務都不中斷。

II 零信任與資安治理

金融業代表同時強調，隨著 AI Agent 的導入，資安挑戰將更勝以往。他們已成立「AI 治理委員會」，針對資安外洩、幻覺 (Hallucination) 與偏見 (Bias) 三大風險進行嚴格控管，並持續推動多因子驗證 (Two-factor) 與零信任架構 (Zero Trust)。

產業 AI 的「深水區」： 從產線最佳化到生命安全

當 IT 架構完備後，各產業紛紛進入 AI 應用的「深水區」，將技術直接轉化為業務價值。

II 高科技製造：從 QCD 到 QCDSS — 以「安全與信任」重構競爭力

在高科技代工 (Foundry) 產業中，傳統的經營

指標 QCD (品質 Quality、成本 Cost、交期 Delivery) 曾是存亡的基石。然而，高科技製造業代表指出，面對 2026 年複雜的數位環境，現代化架構必須納入技術 (Technology)、安全 (Safety) 與資安 (Security)，形成全新的 QCDSS 戰略框架。這不僅是製造業的升級，更是所有企業在 AI 時代應對「數位韌性」的共通語言：當資安 (Security) 出現缺口

時，即使交期 (Delivery) 再快、成本 (Cost) 再低，企業的信任資產也會瞬間歸零。

(1) AI 驅動的「深水區」最佳化：

從數據監控到即時修正

高科技製造業正利用 AI 進入生產營運的「深水區」。這對其他產業而言，是極佳的自動化轉型標竿：

■ 良率與產能的極致追求

良率 (Yield) 是製造業的命脈，企業透過 AI 進行良率最佳化 (Yield Enhancement) 影像監控 (AVI/ADC)，能在線上即時捕捉微小異常並自動修正。這類「閉環 (Closed-loop)」監控邏輯，同樣可應用於金融業的異常交易偵測或零售業的庫存動態調整。

■ 預測性研發 (RD Optimization)

利用 AI 進行模擬 (Simulation) 與實驗設計 (DOE)，縮短從客戶規格到產線選型的距離。對非製造業來說，這代表將「開發 (Dev)」與「維運 (Ops)」深度整合，減少試錯成本。

(2) PIP 資訊產權保護：

建立「零信任」的數據護城河

高科技產業將資安視為與良率同等重要的命脈，核心關鍵在於 PIP (Proprietary Information Protection) 資訊產權保護。這套機制對所有處理敏感數據的企業 (如金融、醫療) 具有高度參考價值：

■ 精準的權限隔離 (Need-to-Know)

在製造現場，執行極嚴格的「對的人才能看對的機台資料」。這不僅是防火牆的防護，更是數據治理的體現——確保第三方供應商或非相關人員在



圖三 各產業未來一年最積極投入項目。

實體與邏輯空間中，皆無法接觸非授權資訊。

■ 信任即貨幣

高科技製造業代表強調，資訊產權的洩漏會直接導致企業信用 (Credit) 打折。在 2026 年，資安不再僅是 IT 成本，而是業務韌性與創新的賦能者，更是企業參與全球供應鏈的入場券。

(3) 跨產業的啟發：現代化架構的共通目標

雖然上述技術源自半導體產線，但其核心目標與調查中 623 位 CIO 的期待一致。特別是在生產資料平台整合上，高科技製造業有 18% 的 CIO 優先投入生產資料平台整合。這與金融業推動「數據解耦」以提升反應速度的邏輯互通——唯有將基礎底層現代化，才能支撐起 AI 的高速運算與嚴格控管。

|| 服務與零售：預測兩週後的需求的規模與總量

服務業代表（零售）分享了 AI 轉化為毛利的實例：

● 生鮮銷售預測

透過 AI 整合天氣預報等外部數據，精準預測未來兩週的生鮮銷售量。這在效期極短的生鮮產業中非常重要，「只要準確率提升一個百分點，節省的浪費就是實質的毛利」。

● 法遵 Agent

為了應對數萬件電商商品的法規風險，他們開發了自動審查敘述的 AI Agent，將疑似廣告不實的內容挑出供人工審核，有效防止消保官罰款。

|| 醫療健康：對抗幻覺的專業模型

在涉及生命安全的醫療領域，醫療產業代表提出了嚴謹的對策：

● 醫療資料互通

22% 的醫療業 CIO 正積極投入 FHIR 標準與資料互通，這是智慧醫療的基礎。

● RAG 與專業模型

面對 AI 幻覺，他們採用 RAG（檢索增強生成）技術並要求 AI 提供引用參考 (Reference)，同時傾向使用如 Med-PaLM 2，它是由 Google 開發、專門針對醫療領域設計的大型語言模型 (LLM)。

結語：架構現代化是 CIO 的必修課

2026 年的技術領航，不再只是單一技術的追逐，而是整套底層邏輯的翻轉。從金融業的數據解耦，到服務業的預測獲利，再到製造業的 QCDSS 韌性，所有的成功應用都建立在穩定且具備彈性的現代化架構之上。

正如調查顯示，雖然有 48% 的 CIO 認為目前的 AI 供應商產品仍處於「次初級」階段（具商業可用性但模組化不足），但具備遠見的企業已經開始在不完美的技術環境中，利用現代化架構築起競爭力的護城河。



導入生成式 AI 的三大重點，如何建置、如何省錢，以及必須的三道 AI 護欄

代理式 AI 是具備自動駕駛能力的飛機，雖然它們能自主飛行（處理流程），但 CIO 作為塔台調度員，必須設定精確的航道（作業規範）並保留緊急人工接管（審批機制）的權利。只有當底層的跑道（現代化架構）夠穩、燃油（數據品質）夠純，這支機隊負載起企業倍增的業務量。

文／CIO Insight 調查小組

當生成式 AI 的對話框不再只是回覆問題，而是開始具備「自主規劃與執行任務」的能力時，企業 IT 正迎來一個全新的轉折點。2026 年，代理式 AI（Agentic AI）成為 CIO 議事日程上的核心焦點。根據「2026 CIO Insight」調查顯示，企業對於這項新興技術的態度呈現明顯的兩極化：34% 的 CIO 選擇持續觀望，而 33% 則認為應該積極導入。這說明了 2026 年將是代理式 AI 在台灣產業落地前的「關鍵調校期」。

代理式 AI 的現實考驗： 調校期與 Token 經濟學

代理式 AI 與一般聊天機器人最大的不同在於其「自主處理流程」的能力。然而，這種高度自動化的背後，隱藏著技術成熟度與營運成本的雙重考驗。

● 長達半年的調校路

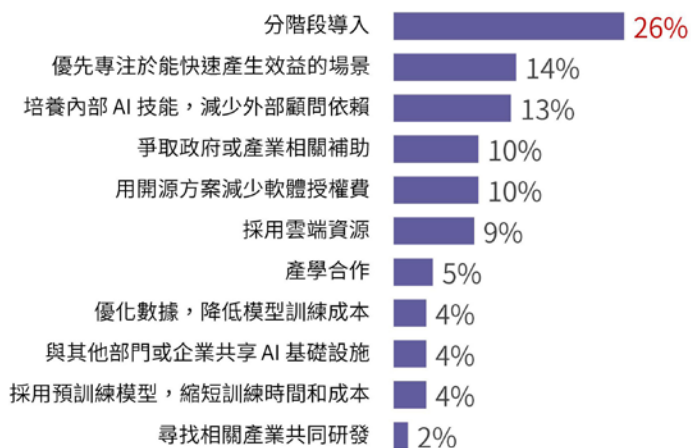
調查指出，33% 的 CIO 預估代理式 AI 若要真正實現營運流程的自主自動化，至少需要經過六個月至一年的調校。這意味著 AI Agent 並非「開箱即用」，而是需要深度結合企業內部的 Domain Know-how。

● Token 消耗的隱形壓力

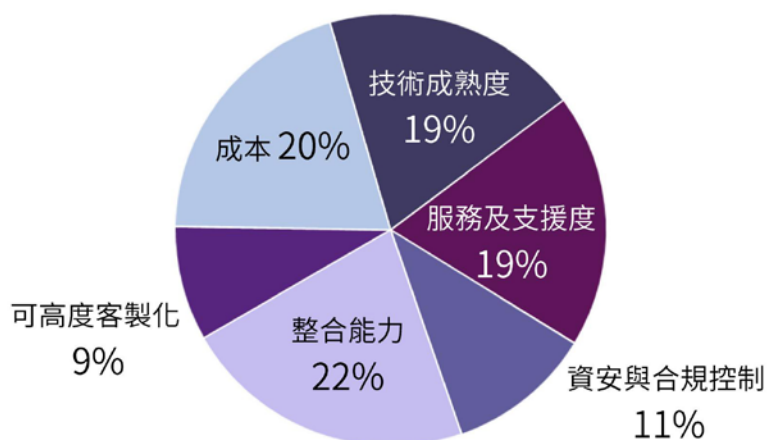
隨著 AI 代理執行任務的步驟增加，Token 的消耗量也隨之飆升。雖然 55% 的 CIO 對此持中立態度，但已有 23% 的受訪者表示「相當擔憂」。如何最佳化模型調用效率，將是未來技術架構最佳化的重點。

信任架構： 為「AI 幻覺」建立三道風險護欄

代理式 AI 的「越權操作」或「幻覺（Hallucination）」是 CIO 最擔心的風險。調查顯示，



圖一 分階段導入是降低 AI 專案資金壓力的應對策略第一招。



圖二 代理型 AI 導入的主要考量。

35% 的企業同意 AI 幻覺會顯著降低導入信心。為了確保安全，CIO 們優先建立的三大風險護欄機制分別為（各佔 24%）：

1. **要求人工介入審批**：確保關鍵決策節點仍由人類掌握主導權。
2. **嚴格的系統權限與數據治理**：防止 AI Agent 在不自覺中存取機敏資訊或逾越職權。
3. **精確的作業流程規範**：為 AI 的行為定義明確的界限與操作標準。

醫療產業代表在座談中強調，在生命安全至上的醫療場域，AI 的產出「僅供參考」，最終法律責任仍回歸醫護人員。而**服務業代表**（零售）則分享，透過建立「法遵 Agent」，讓 AI 在上架前自動篩選廣告不實內容，僅將有疑問的部分跳轉人工審核，有效平衡了效率與合規。

策略性預算： 如何化解資金與 ROI 的壓力

在 IT 預算有限的現實下，26% 的 CIO 傾向採取「分階段導入」，而 14% 則優先專注於「能快速產生效益的場景」（Quick Wins）來爭取董事會的支持。此外，13% 的企業選擇「培養內部 AI 技能」以減少對外部顧問的依賴。

服務業代表（旅遊）提供了一個極具參考價值的策略：由於導入 AI Coding 讓開發效率提升了 20~30%，他決定暫停明年的員額擴張，轉而將資源投入資深員工的 AI 轉型培訓。這種「將省下的人

力預算轉化為技術投資」的作法，正成為 2026 年 CIO 應對預算挑戰的新模式。

CIO 的致勝心法： 從技術主管到數位領航員

面對即將到來的 Agent 時代，CIO 的職能正發生本質上的轉變。

● 善用工具轉化洞見

就像前面提到的**傳統製造業代表**所用的方法，面對艱澀的技術論文，直接利用 GenAI 將資料轉化為心智圖或對話式 Podcast，在幾分鐘內掌握核心價值。

● 訓練 AI 助理而非僅是招聘員工

金融業代表預測，未來的人力增加可能不再是招聘「活人」，而是為每位同仁配備多個訓練有素的 AI 助理，將組織的 Domain Know-how 永久留存並倍增生產力。

結語：2026 是創新的起點

綜觀本次 623 位 CIO 的集體洞察，我們發現 2026 年的主旋律是「務實的創新」。雖然 IT 職缺難補、髒資料比例高達 44%，但企業正透過架構現代化與 AI 賦能逐步突圍。

正如專家所言：「AI 不是萬能，但沒有 AI 會變得很弱」。在 2026 年，CIO 的勝負手不在於擁抱了多少新技術，而在於是否能將這些技術成功整合進企業的深水區流程中。透過建立堅實的數位韌性與治理護欄，IT 部門將正式從支援單位轉型為驅動企業獲利的智慧引擎。

六成以上企業IT預算成長5%~10%；三大預算檢核指標需掌握！

在這個資源稀缺的年代，除非你是資本非常雄厚的企業，你就不能只顧著進攻（買新科技），你必須先學會防守（解決缺人、髒數據、爛系統），你的預算才不會打水漂。

文／CIO Insight 調查小組

新的一年，企業年度預算正處於正式啟動的階段。對於資訊長（CIO）而言，此刻的空氣中瀰漫著一種複雜的情緒，是否有獲得資源的興奮感，或是產生了更多的執行成效焦慮？

根據我們深度剖析《2026 CIO Insight 調查報告》與並與各產業 CIO 對談交叉分析結果，發現 2026 年的 IT 投資環境正處於一個關鍵的分水嶺，預算執行成效的焦慮感可能正在發酵。表面上，44% 的企業預算穩健增長（圖表 P.36，本文標註之頁碼，請掃描 QR CODE 下載完整報告圖表對照之），展現了數位轉型的持續動能；但深入觀察，我們看到的是一個資源極度不均、策略目標截然不同的 M 型化戰場。

這不是一個一體適用的產業邏輯。當金融業

在討論如何自建大型語言模型（LLM）時，傳統製造業可能正為了工廠數據收不齊全而頭痛。這兩者沒有優劣之分，只有戰略適配性的不同。

本期的 CIO Insight 解析，我們不談空泛的趨勢，而是透過 623 份問卷的數據鐵證，搭配產業領袖的實戰觀點，為資訊長們拆解 2026 年預算執行的五大關鍵。

一、資源光譜的真相 — 預算決定了容錯率

要在戰場存活，首先得清點彈藥。調查數據揭露了一道難以跨越的資源鴻溝，這道鴻溝直接決定了 CIO 能採取的戰術靈活度。

圖1 全產業之 IT 預算金額分布，及 IT 預算成長率現況。

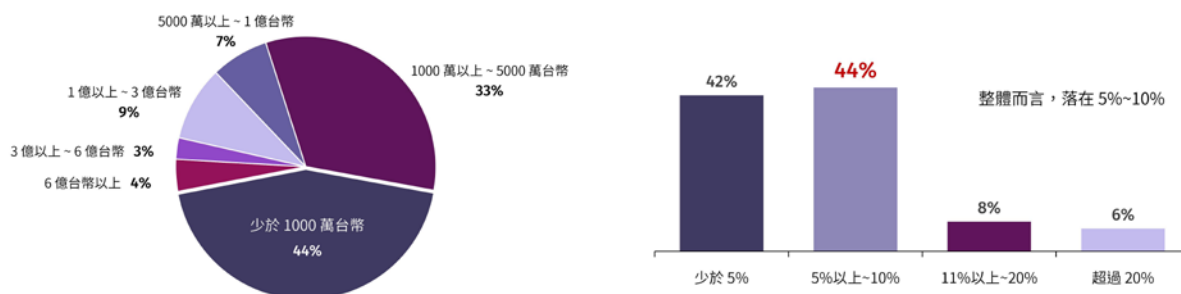
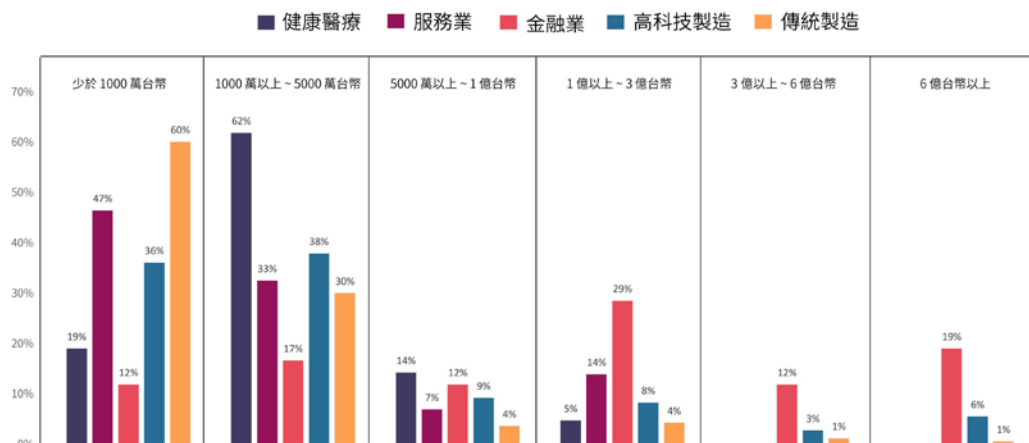
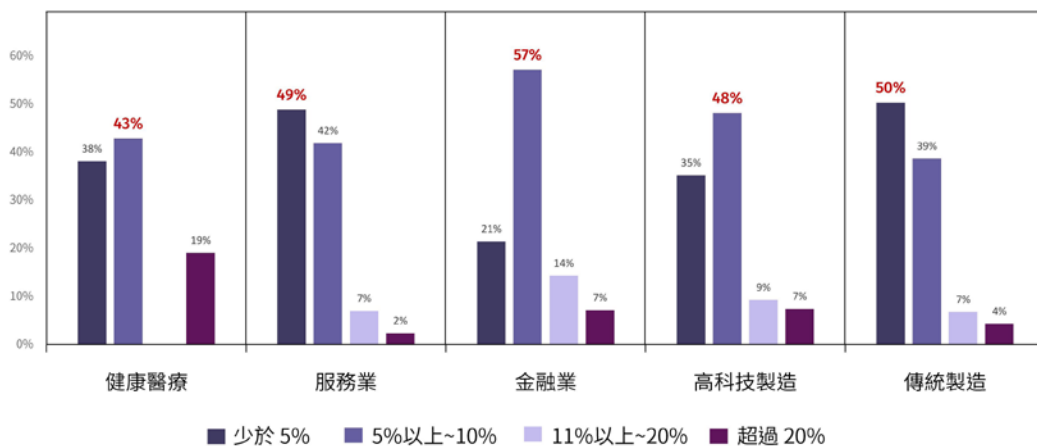


圖2 五大產業之 IT 預算金額分布，及 IT 預算成長率現況。



以整體產業的5%~10%為基準，可以發現服務業跟傳統製造業的IT預算成長率低於整體產業



擴張型策略：金融業的「戰略資本」

數據顯示，高達 60% 的金融業受訪者，年度 IT 預算在 1 億台幣以上；且有 57% 的企業 IT 預算成長增幅達 5~10%，再加上還有 21% 的 IT 預算達到 11% 以上的成長。對於金融業 CIO 而言，預算不再是成本，更是戰略資本！

如銀行業代表在 CIO Insight 調查發表會中詮釋的觀點，對金融業來說，風險不在於「多花錢」，而在於「動作太慢」。面對 FinTech 與純網銀的競爭，金融業必須透過大規模的算力投資與前瞻技術佈局（如自建 AI 模型），來構築未來的競爭壁壘。他們的預算執行重點在於「速度」與「規模」，擁有較高的試錯容錯率。

精實型策略：

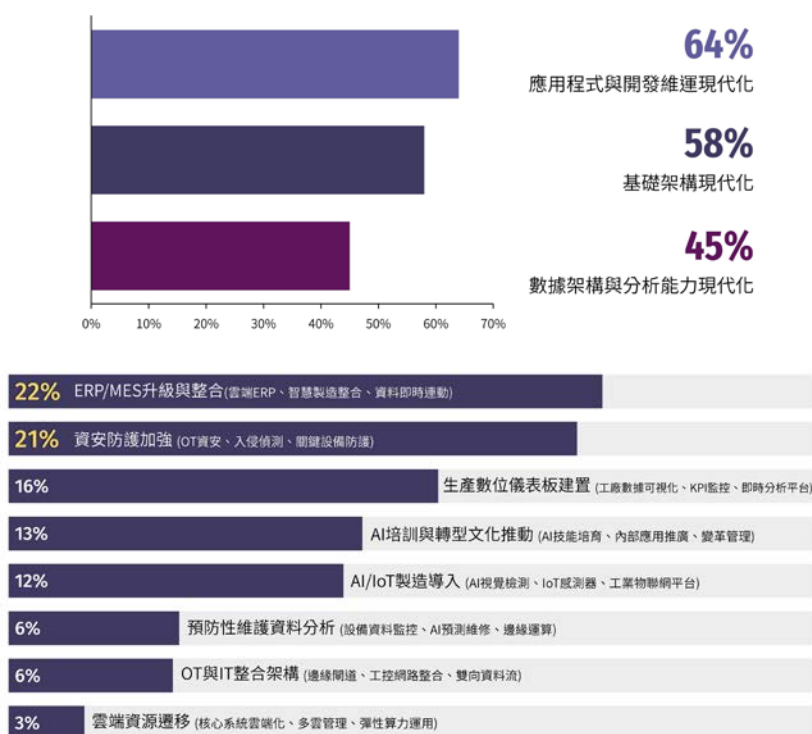
製造業的「精準打擊」

反觀光譜的另一端，傳統製造業的 IT 預算呈現長尾分佈，60% 的企業年度預算低於 1,000 萬台幣，且有一半維持在 5% 以下的保守成長。

這意味著傳產 CIO 沒有「亂槍打鳥」的本錢。傳統製造業代表直言，傳產的數位轉型每一分錢都必須精算 ROI（投資報酬率）。與必須搶時機「先投再說」的邏輯不同，傳統製造業的預算更必須花在刀口上——例如解決工安、提升良率。這是一種精準打擊的策略。

也就是說，別因為看到同業大買 AI 軍備就感到恐慌。先確認你的位置：如果你的企業是

圖3 全產業重點 IT 專案佈局，以及傳統製造業 IT 部門最積極的項目



「擴張型」，請大膽佈局未來；如果你是「精實型」，你的勝利在於用最高的性價比解決最痛的問題——不要用別人的尺，量自己的腳。

二、理想與現實的撕裂 — 為什麼我們還在修 ERP？

這可能是本年度調查中最具戲劇張力的「理想 vs. 現實」對比，也是許多 CIO 在向董事會報告時最難啟齒的痛點：「為什麼老闆要我做 GenAI，我卻還在修 ERP？」

當問及全體 CIO「未來一年最想做的重點專案」時，在三大領域中，排名第一的是「應用程式與開發維運現代化」（達到 64%）。可以感受到每個資訊長都計畫著將架構翻新、擁抱微服務與雲原生，這是 IT 人的「願景」。

但當我們將鏡頭拉近到傳統製造業的「實際執行項目」時，數據卻潑了一盆冷水：傳統製造業 CIO 投入最多的項目（P.70），卻是「ERP/MES 升級與整合」（22%）。

也許這代表未來一年會有嶄新的變化，不過這也可能代表 CIO 們正在做艱難但正確的決定——「固根本」。正如製造業代表所強調，如果連工廠端的 OT 數據都收不齊全、ERP 系統還停留在舊時代，談 AI 應用都是空中樓閣。

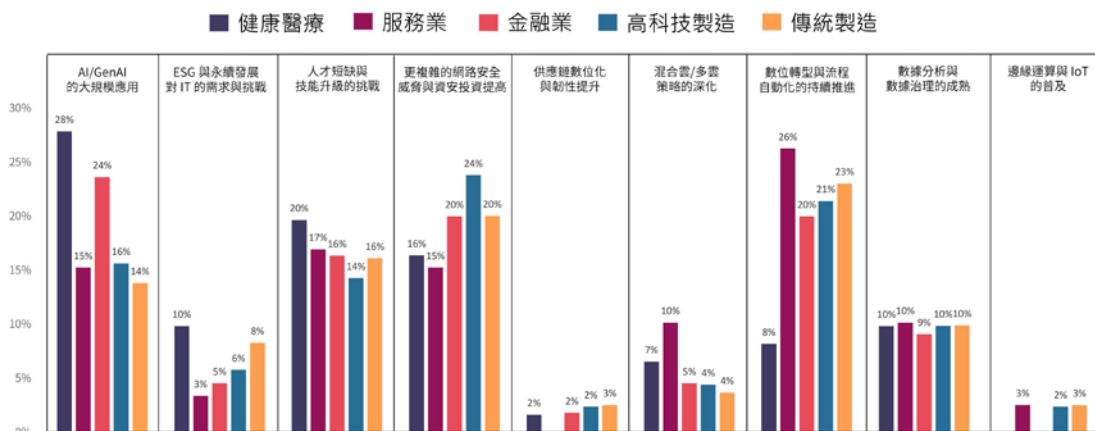
傳統製造業的現況是，在蓋起 AI 的摩天大樓前，必須先把二十年前蓋的地基（ERP/MES）打掉重練。這是一個痛苦的過程，甚至常被誤解為「還在做舊東西」，但這卻是通往智慧製造的唯一門票。

我們需要重新定義「ERP 升級」的價值。這不是修補舊系統（Fixing），而是「核心現代化（Core Modernization）」必經之路。因此 CIO 必須向董事會溝通：沒有乾淨的 ERP 數據流，AI 模型只能產出垃圾。企業此刻正在為 AI 鋪設跑道，而非在原地踏步。

三、有錢也買不到 — AI 賦能的實戰

許多企業誤以為預算核准了，轉型就成功了

圖4 八大 IT 趨勢對於五大產業的影響



一半。但數據顯示，錢能買到軟體，卻買不到「會用軟體的人」。

在調查中，CIO 的最大痛點並非技術，而是「人才短缺」（IT 職缺平均招聘時間過長 17%，P21），這項焦慮甚至超越了資安與 AI 帶來的痛點。同時，高達 67% 的 IT 職缺招聘時間超過 3 個月（P.22）。這同時也給 2026 年預算執行一個明確的警訊：依賴「招募新人」來執行新專案，是極高風險的策略。

旅遊服務業代表日前在 CIO Insight 調查結果發表會分享了一個極具啟發性的實戰案例：他們導入了 AI Coding（AI 輔助程式撰寫），結果發現資深工程師的開發效率提升了 20% 到 30%。這驚人的成效讓他們決定「暫緩」原本預計擴編的人力計畫，轉而將資源投入在賦能現有員工。

與此同時，零售業代表也分享了利用 AI 在一個下午生成 5,000 道食譜的案例，展示了 AI 如何解決內容生產的人力瓶頸。

這些案例共同指向一個結論——最聰明的預算不是用來「尋找獨角獸人才」，而是投資在「能立即上手的自動化工具」（如 Agentic AI），讓現有團隊戰力加倍。

因此 CIO 應該重新審視預算書，有多少比例是投資在「自動化工具」而非「增加人頭」？在人才荒的年代，Agentic AI 很可能就是那個數位新員工。

四、預算破口 — 被忽視的雲端通膨

在追求現代化的過程中，許多 CIO 正不知不覺地掉入「雲端通膨」的陷阱。

交叉分析顯示了一個危險的矛盾：雖然 CIO 們極度渴望推動「應用程式現代化」（P.40，64%），意味著大量的上雲需求；但同時，卻有高達 86% 的企業面臨雲端支出超支的問題（P31；43% 超支 5-10%；24% 超支 11-20%；14% 超支 21-50%；5% 超支 >50%）。

這意味著，如果不導入 FinOps（雲端財務營運）思維，原本預留給創新研發的預算，將會被每個月不斷膨脹的雲端帳單（OpEx）吃光。高科技製造業代表在 CIO Insight 發表會座談中也特別提及，高科技業雖然 AI 資源到位，但對於「流程拆解」與「資源控管」仍需嚴謹對待，因為這是進入深水區後的關鍵挑戰。

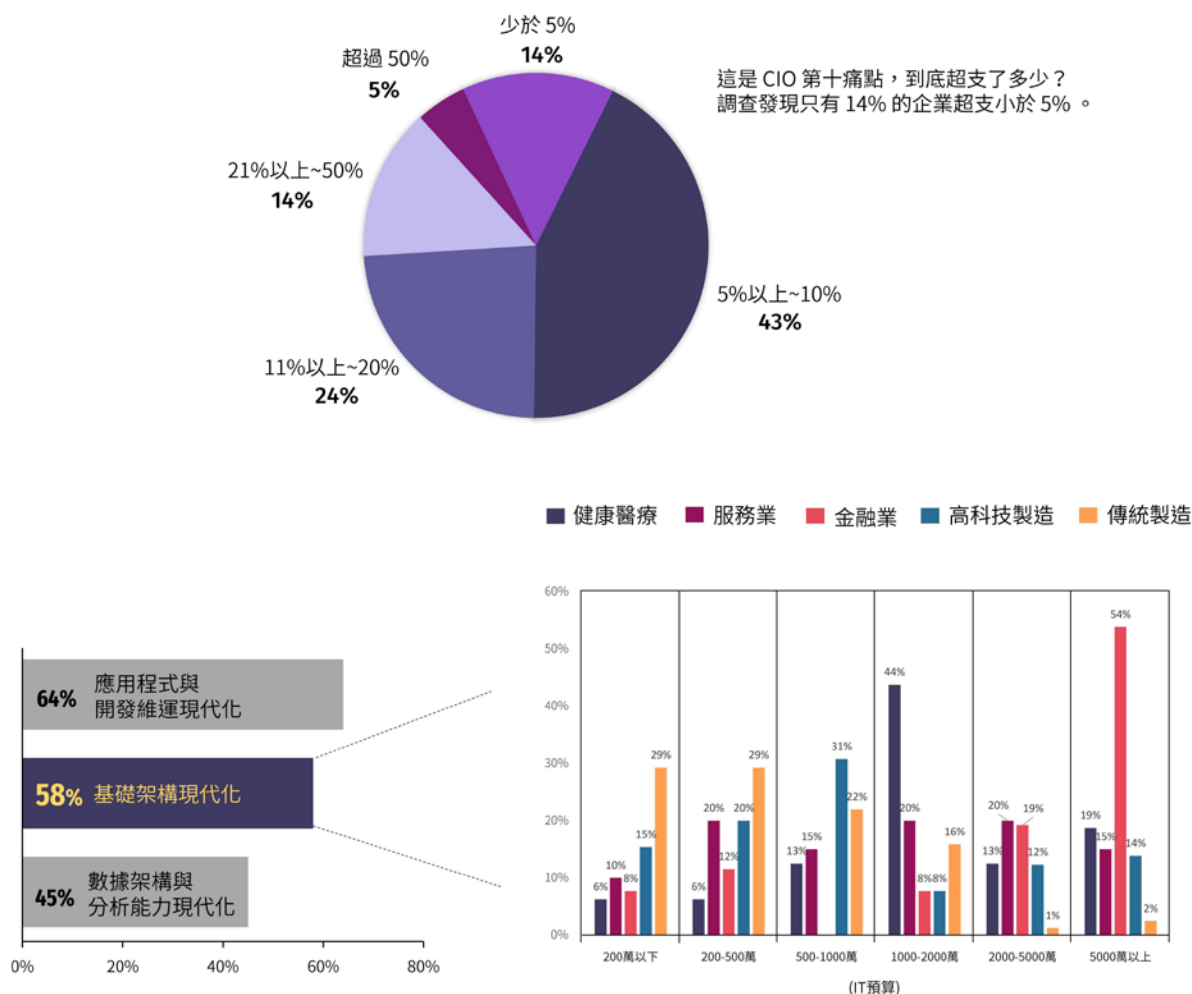
進入新的一年，CIO 應特別關注「雲端單價效益」指標。別讓雲端超支成為你 2026 年預算書上最大的紅字。

五、效率泡沫 — AI 預算投下去，為何產能沒出來？

這是本年度調查最令人深省的數據，也是所有 CIO 必須誠實面對的績效考卷。

全產業已有 63% 導入 AI（P.45），但從 CIO 的痛點——「AI 導入後，效率低於預期」可以

圖5 CIO 痛點之「雲端支出超出預算」嚴重性，以及基礎架構現代化之預算分布



看出來卻有 38% 的 CIO 表示，導入 AI 後的實際效率比預期低了 20% 以上 (P.30)。這很像是宣告了：超過六成 (66%) 的 AI 投資，目前處於「績效不如預期」的泡沫狀態。

所謂「超過六成 (66%)」包含了：

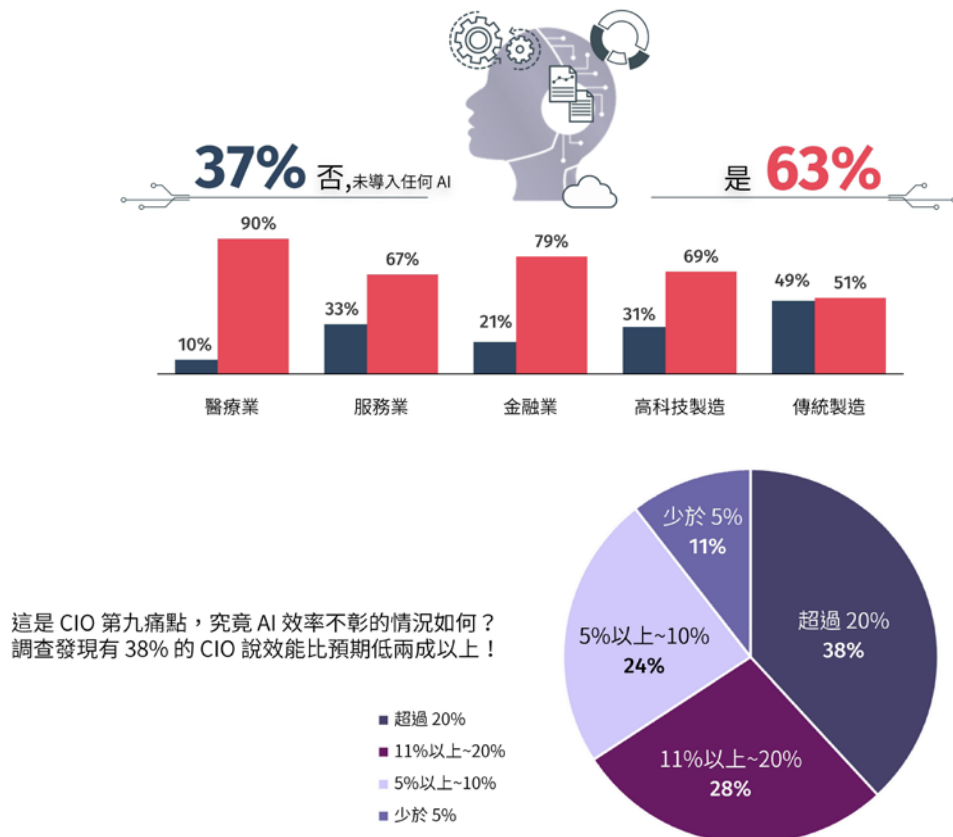
- **嚴重落後組**：效率比預期低 超過 20% 者，佔 38%。
- **中度落後組**：效率比預期低 11%-20% 者，佔 28%。

「為什麼預算花下去了，模型跑起來了，效率卻沒出來？」

問題往往可能不在 AI 本身，而在於「舊流程」。正如 CIO Insight 發表會上金融業代表所強調的「場景驗證」，AI 必須結合「流程再造」。如果只是把 AI 裝在舊有的、破碎的流程上，你只會得到一個「昂貴的舊流程」。高科技製造業的代表也呼應此觀點，指出真正的挑戰在於將「流程拆解」，讓 AI 深入營運端到端的流程中，而非只是在外圍搔癢。

總的來說，CIO 在 2026 年的預算執行上，可能需要保留一定的比例給「流程優化」或「內部數據治理」的範疇。不改變工作流程的 AI 投資，才是真正註定 AI 是一場效率泡沫的關鍵。

圖6 各產業導入 AI 現況，以及 CIO 痛點之「AI 導入後，效率低於預期」嚴重性



結語：別讓預算成為「數位稅」——2026 預算執行的三大檢驗指標

看過 623 份問卷與先前發表會上各產業 CIO 們的深度對談，我們必須誠實地說：2026 年的 IT 預算執行，仍存在「虛胖」的風險。

如果不夠謹慎，你的預算將只是在繳納各種「數位稅」：繳給雲端廠商的「通膨稅」、繳給老舊系統的「技術債稅」、以及繳給無效 AI 的「泡沫稅」。

為了避免這種情況，我們提出有三大數據指標可以作為資訊長們審視 2026 預算執行的檢核：

1. 招聘依賴度指標

是否能將招聘時間降至 1 個月內？如果你的專案還在依賴「招募新人」且等待期超過 3 個月，請立刻轉向。將預算轉投 Agentic AI 或 Low-code 工具，賦能現有人力，可能才是人才稅的解

方。

2. 數據健康度指標

髒資料比例是否低於 20%？44% 企業有過半髒資料。如果預算書中沒有列一筆顯著的「數據治理」費用，那麼你後續投入的 AI 預算，有極高機率會落入效率低落的陷阱區。

3. 核心現代化指標

是否有 20% 預算用於固本？製造業正將 22% 的心力投向 ERP 升級。這不是守舊，而是遠見。請檢視你的預算結構，是否有足夠的比例用於償還「技術債」？沒有穩固的地基，所有的創新都可能變成沙堡。

「軍備競賽」拼的是資本厚度，「精準打擊」看的是執行準度。2026 年，希望每一位 CIO 都能在預算執行的鋼索上，認清戰場、選對武器，走出最穩健的步伐。



新人招不到，舊人在救火， 從買工具到改流程，未來 IT 團隊將重新定義！

CIO Insight 調查解析將冰冷的統計數據轉化為職場的真實場景。本期由從各產業 IT 部門規模以及人數的配比，以及人才招募的痛點，看出 AI 必須進場的趨勢！

文／CIO Insight 調查小組

根據年度《2026 CIO Insight 調查》的數據顯示，已有 63% 的企業正式導入 AI（2026 CIO Insight 調查報告 P.45，完整報告請至官網下載，後續標示之頁碼均為該報告圖表之頁次）。

為什麼大家跑得這麼快？答案不在於技術有多炫，而在於我們發現了一個令人心驚的數字——1:148。這組數字，揭露了台灣產業不得不轉型的結構性困局。

精緻化轉型是奢侈品，活下來才是剛需

我們將「企業員工總數」除以「IT 部門人數」，計算出「IT 負荷指數（IT Load Index）」，右上方這張圖表（P.6）殘酷地劃分了兩個世界。

在光譜的一端，是資源充沛的金融業。他們平均擁有 160 人的 IT 龐大軍團（P.5），負荷指數僅為 1:16（P.6）。這意味著，每位金融 IT 人員背後只有 16 位內部同仁的需求，他們有餘裕做精細的數據治理、有預算談數位韌性。這也解釋了為何金融業的 AI 導入率能衝上 79%（P.45），因為他們是這場軍備競賽中的「天選之人」。

然而，光譜的另一端，是支撐台灣經濟命脈的傳統製造業。這裡的 CIO 們面臨著地獄級的挑

戰。雖然平均團隊有 126 人（P.5），但面對動輒數萬人的工廠與作業員，他們的負荷指數飆升至 1:148（P.6）。請想像一下：一位 IT 工程師，必須照顧 148 個人的軟硬體需求、系統維運與報表開發。這不僅是忙碌，更是極限生存。相比金融業，傳統製造業的 IT 負荷重了整整 9 倍。

在高科技製造業，情況也沒好到哪去，負荷指數同樣高達 1:86（P.6）。這些數字告訴我們：對於絕大多數產業而言，精緻化轉型是奢侈品，活下來才是剛需。

招不到新人，舊人又在救火

面對 1:148 的懸殊比例，最直覺的解法不就是「找人」嗎？很遺憾，調查數據狠狠地關上了這扇門。

在 CIO 票選的「年度痛點」中，「IT 職缺平均招聘時間過長」以 17% 的得票率，高居痛苦排行榜第一名（P.21）。這不只是難找，而是根本找不到。

● **漫長的等待：**高達 67% 的企業表示，要填補一個 IT 職缺，平均需要等待超過 3 個月（P.22）。

● **消失的效率：**沒有任何一家企業敢說自己能在一個月內補齊人力（P.22）。這意味著，當業務

IT戰力圖 (IT部門平均人數) 與五大產業之IT負荷指數 (一個IT人服務幾個公司員工)



部門提出一個緊急的數位需求時，CIO 手上不僅沒人，而且就算現在立刻開缺，也要等到下一季才能看見新同事的影子。

更慘的是，現有的人力還被瑣事淹沒。調查顯示，「臨時任務占工作時間過多」是 CIO 的第二大痛點（13%）（P.21）。有 40% 的團隊花費 11%~20% 的時間在救火（P.23），甚至有 9% 的團隊一半以上的時間都在處理雜事（P.23）。

招不到新人，舊人又在救火。這就是 2026 年 CIO 面對的死局。

AI 進場更為降低工作負載

當我們把「1:148 的高負荷」與「>3 個月的招聘期」放在一起看，就不難理解為什麼 63% 的企業選擇導入 AI（P.45）。這不是盲目跟風，這

是理性的數學決策。

既然無法增加分子（IT 人力），CIO 唯一能做的，就是利用 AI 來縮小分母（工作負載）。

● **健康醫療業衝得最快，導入率高達 90%（P.45）**，因為他們的負荷（1:74）與人力（平均 23 人）極度不對稱，急需 AI 輔助判讀與行政流程。

● **就連資源最吃緊的傳統製造業，也有過半數（51%）（P.45）已經導入 AI。**他們沒有金融業的預算，但他們有比誰都更迫切的「省力」需求。

2026 年的這份體檢報告，給了全台灣 CIO 一個清醒的認知：我們必須承認人力擴張的極限。AI 的角色，已經從加分題變成了生存題。



綜觀數據看見職場質變 重新配置高階戰力

招聘困難趨勢已經確立，各產業資訊長如何面對 IT 人員趨勢現況加以解決。大家都知道 AI 及自動化是解方，但成功的協作絕對不只是買工具！

文／CIO Insight 調查小組

在上一篇報導中，我們揭露了「1:148」的極限負荷與「招聘需一季」的死結。既然無法透過「加人」來解決問題，CIO 們開始將目光轉向內部，進行一場大膽的「換血」手術。

數據告訴我們，IT 職場正在經歷一場寧靜但劇烈的質變：低階工作正在消失，而高階協作的門檻卻比我們想像的更高。

面對人力缺口，2026 年的 CIO 們不再執著於「填補空缺」，而是選擇「重構團隊」。根據《2026 CIO Insight》調查，我們發現 IT 部門的人力結構正在發生板塊移動。這不是單純的擴編或裁員，而是一場精準的「技能汰換」。

職場板塊移動： 消失的基層與搶手的新貴

當我們詢問 CIO「AI 興起後，您公司內部 IT 人員配置有何變化？」時，數據呈現了兩股截然相反的力量（P.7）：

1. 向下替代（17%）：有 17% 的企業明確表示，正在「減少基層重複性技術職務，以自動化取代」。這是一個關鍵的訊號——「AI 取代人類工作」不再是未來的預言，而是現在進行式。那些標準化、重複性的維運工作（如初級監控、基礎報表撰寫），正被自動化工具實質剝離。

2. 向上升級（22%）：與此同時，22% 的企業正在「增加 AI / 資料科學相關職缺」。這呼應了上一篇提到的「人才荒」，企業渴求的不是傳統的

維運工程師，而是能駕馭數據、訓練模型的 AI 專才。

3. 內部轉型（12%）：另有 12% 的企業選擇「將部分傳統軟體工程師職務合併或轉型」。這顯示在招聘困難的情況下，挖掘內部潛力、讓舊員工學新把戲，成為企業的第三條路。

◆ **數據解讀：**這是一場質的改變。CIO 正在用 AI 釋放出來的基層人力預算（Headcount），去換取高階的 AI 戰力。未來的 IT 團隊，將不再呈現金字塔型（大量基層支撐），而是逐漸轉向鑽石型（AI 處理底層，中高階專家為核心）。

協作的真實進度： 64% 還在新手村

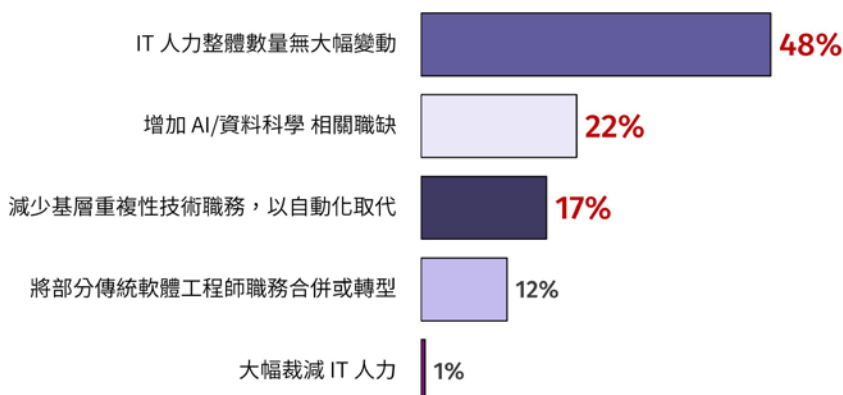
然而，結構改變了，戰力就提升了嗎？數據給了一桶冷水。儘管企業積極導入 AI，但在「人機協作」的成熟度上，絕大多數企業仍處於撞牆期。根據調查（P.8）：

- **初期嘗試（64%）：**高達 64% 的企業表達，目前的 AI 應用仍屬於「初期嘗試階段」。
- **有效協作（7%）：**僅有 7% 的企業自信地表示，大多數 IT 工作已經「有效地和 AI 協作」。
- **幾乎未用（14%）：**甚至還有 14% 的團隊幾未採用 AI 輔助。

這巨大的落差解釋了為什麼在「CIO 痛點指數」中，有 38% 的 CIO 表示「AI 導入後，效率低於預期超過 20%」（P.30）。

這是一個典型的「工具先進，流程落後」的

AI興起後，內部IT人員配置有何變化？



現象。許多企業買了最先進的 Copilot 或 AI 平台，但工作流程（Workflow）仍停留在舊時代。可能員工不知道如何對 AI 下指令（Prompt），或者缺乏與 AI 共事的標準作業程序（SOP），導致 AI 變成了昂貴的玩具，而非戰友。

被瑣事淹沒的精英：40% 耗時於救火

為什麼協作難以推進？為什麼大家還卡在新手村？數據指向了一個很實際的原因：IT 精英們都被雜事淹沒了，根本沒時間去磨合新工具。

- **救火隊日常**：調查顯示，40% 的 IT 團隊花費 11%-20% 的工作時間在處理「臨時任務」（P.23）。
- **極端消耗**：甚至有 9% 的團隊，花費超過一半（>50%）的時間在救火（P.23）。

這是一個危險的訊號。萬一當那 22% 好不容易招來的 AI 資料科學家，或者那 12% 轉型的資深工程師，每天都要花兩成以上的時間去重設密碼或應付業務部門的臨時查詢，他們哪有时间去思考如何讓 AI 融入核心業務？

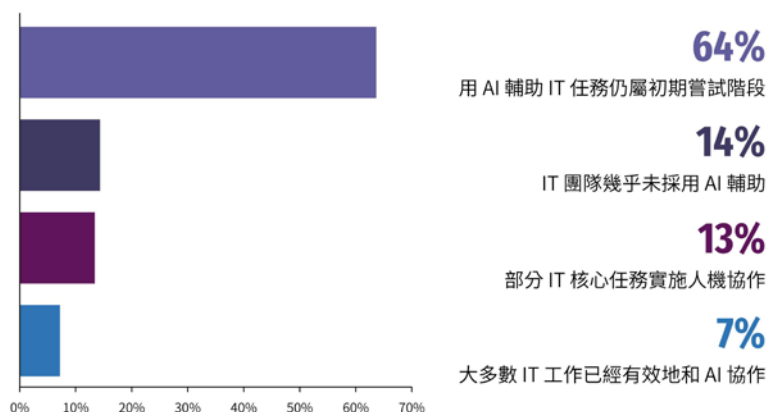
總結：從「買工具」到「改流程」

2026 年的這份數據告訴我們：自動化正在取代基層（17%），這是不可逆的趨勢。但若要讓這股力量轉化為真正的生產力，企業必須跨越 64% 的「初期嘗試」門檻。

CIO 的下一個挑戰，不是買更多 AI，而是將 IT 團隊從 40% 的臨時任務中解放出來。唯有當人類員工不再忙於救火，真正的「人機協作」才有可能發生。

但，是什麼阻礙了我們跨越那個門檻？為什麼還有 37% 的企業在觀望？下一篇，我們將直面 CIO 心中最軟的一塊：技能焦慮、文化抗拒與信任危機。

IT部門與AI協作現況





揭開 37% 企業卡關真相：先搞定人，再搞定 AI

事實上我們對於還有三成多企業在 AI 按兵不動感到好奇？根據 CIO Insight 調查數據顯示，CIO 最大的敵人不只是預算，更包含企業內部人的能力缺口與對 AI 的信心。

文／CIO Insight 調查小組

在前兩篇報導中，我們分析了「IT 負荷極限」與「人才結構質變」。這引出了一個關鍵問題：既然 AI 是生存所必需，為什麼根據調查，仍有 37% 的企業尚未導入 AI？

數據揭露，阻礙 AI 落地的最大路障，並非硬體的算力，而是「軟性」的人心——技能的焦慮、文化的抗拒，以及對機器幻覺的不信任。

在《2026 CIO Insight》調查中，當我們詢問那 37% 尚未導入 AI 的企業主因為何時，答案令人意外（P.45）。我們原本以為「預算」會是頭號戰犯，但數據卻指向了更深層的「人性障礙」。阻礙轉型的，往往不是技術本身，而是組織內部的恐懼與不信任。

技能焦慮：18% 的人卡在技術斷層

在所有未導入 AI 的原因中，「缺乏 AI 專業技能」以 18% 排名第一（P.46）。

這是一個殘酷的現實：現有的資深員工不懂 AI，而市場上的 AI 新血又招不到（招聘期超過 3 個月）。這 18% 的數據背後，是資深 IT 人員的深層焦慮——很可能擔心自己的經驗在演算法面前一文不值。

這道「技能高牆」導致了轉型的癱瘓。企業不敢貿然導入，因為內部沒有人能接手維運，外部顧問又無法隨時待命。這也解釋了為什麼在推動 AI 專案的省錢策略中，「培養內部 AI 技能」成為企業的第三大選擇（13%）（P.47）。CIO 們

意識到，外求不如內訓，解決人的技能焦慮，是推動專案的第一步。

文化抗拒：16% 的組織尚未準備好

緊追在後的障礙，是「企業文化尚未準備好」（16%）（P.46）。

這是一個量化的「心理指標」。在數據的冰冷外表下，它代表的是員工對於新技術的抵觸、跨部門協作的穀倉效應（Silo Effect），以及最敏感的一一「被取代的恐懼」。

當企業高喊「自動化」時，基層員工聽到的是「裁員」。這種心理上的對抗（Resistance），會轉化為消極配合或流程上的阻礙。這 16% 的數據提醒 CIO：AI 轉型不只是技術升級，更是一場「變革管理（Change Management）」。

若無法讓員工感受到 AI 是「隊友」而非「對手」，再強大的模型也無法落地。

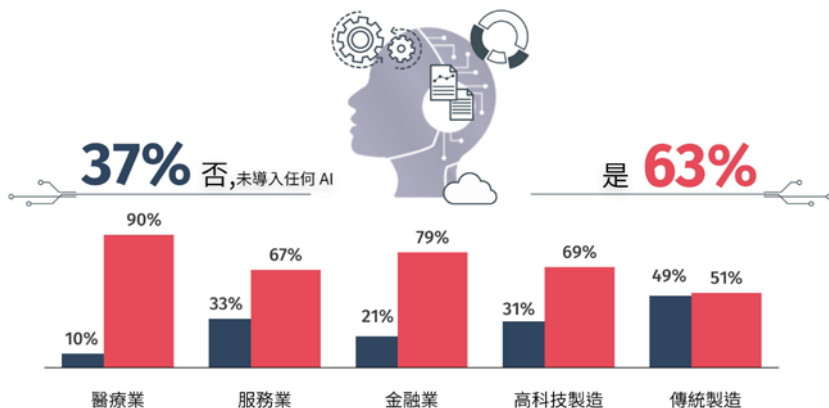
信任危機：48% 因「幻覺」動搖信心

除了技能與文化，對 AI 本身的不信任，是 CIO 心中最大的陰影。

生成式 AI 的「幻覺（Hallucination）」問題——即 AI 會一本正經地胡說八道——對企業信心的打擊是毀滅性的。調查顯示：

● **信心崩盤**：當被問及「AI 幻覺是否影響導入信心」時，35% 同意，13% 非常同意。合計有 48% 的 CIO 因為擔心 AI 說謊而感到猶豫

貴公司是否在任何方面導入AI？



(P.58)。

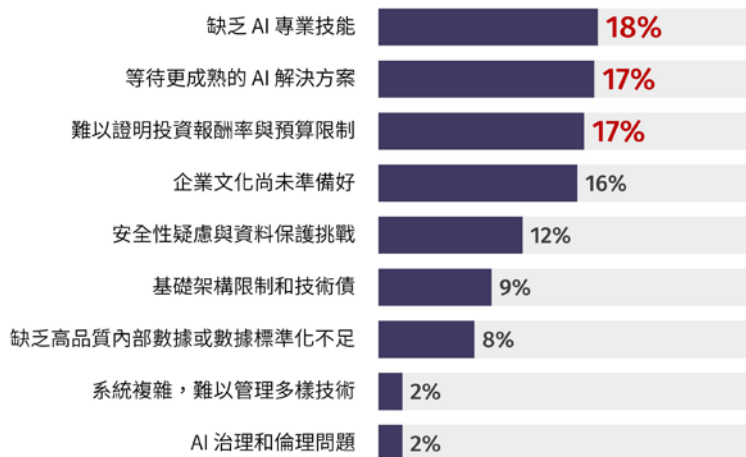
● **髒資料的共犯結構**：幻覺的溫床往往是劣質數據。調查發現，44% 的企業內部有超過一半 (>50%) 的資料需要清洗才能使用 (P.24)。

當「髒資料 (Fuel)」遇上「會產生幻覺的 AI (Engine)」，結果就是災難。這解釋了為什麼許多 POC (概念驗證) 專案最終無疾而終——因為老闆不敢根據 AI 的建議做決策。

解方：24% 選擇「人」來當最後防線

面對信任危機，CIO 們並未坐以待斃。數據顯示，企業正在建立「護欄」來重建信心。為了防止 AI 犯錯，CIO 們最優先建立的風險控制機制是什麼？數據給出了高度共識，三項機制並列第

未導入AI主因是什麼？



一 (各 24%) (P.59)：

- 要求人工介入審批 (Human-in-the-loop)
- 嚴格的系統權限與數據治理
- 精確的作業流程規範

這告訴我們，解決「信任危機」的終極方案，依然是回到「人」。CIO 們並不打算讓 AI 全自動駕駛，而是將人放在迴路中 (In the loop)，由人類專家擔任最終的守門員。

總結：先搞定人，再搞定 AI

這份數據是對那 37% 觀望企業的診斷書：

- 技能缺口 (18%) 需要工具賦能。
- 文化抗拒 (16%) 需要溝通與誘因。
- 信任危機 (48%) 需要建立「人機協作」的護欄。

2026 年的 CIO 必須認知到，AI 專案的成敗，往往取決於你如何處理這些「人性」的變數。唯有當員工覺得自己有能力 (技能)、有安全感 (文化)、且有掌控權 (護欄) 時，企業才能真正跨越觀望，進入實踐。

既然障礙已經釐清，那麼當企業準備好擁抱 AI 時，未來的終極型態會是什麼？會是 2026 年的新戰場——「代理式 AI (Agentic AI)」嗎？



企業大腦重構 AI 協作仰賴治理鐵三角

AI Agent 不是陪聊！CIO Insight 調查數據揭密：企業最想把數位員工派往行政與維運戰場，而人機協作的治理鐵三角將是未來企業 AI 代理成功的關鍵。

文／CIO Insight 調查小組

經過前三篇的抽絲剝繭，我們從「負荷極限」、「人才重構」談到了「信任障礙」。現在，我們要看向未來。根據數據，2026 年不只是 AI 的實踐年，更是「代理式 AI (Agentic AI)」的元年。

與傳統生成式 AI 不同，Agent 能感知、規劃並執行任務。對於那些深受人力短缺之苦的 CIO 來說，Agent 不再是工具，而是能獨立運作的「數位員工」。

如果說 2025 年的 AI 關鍵字是「對話 (Chat)」，那麼 2026 年的關鍵字無疑是「執行 (Act)」。

根據《2026 CIO Insight》調查，儘管市場上的 AI 產品成熟度被 48% 的 CIO 評為「次初級（僅具商業可用性但功能模組不足）」（P.61），但企業對代理式 AI (Agentic AI) 的渴望卻已按捺不住。

數據顯示，48% 的企業認為在未來一年內導入 Agent 是「絕對必要」（15%）或「應該導入」（33%）（P.52）。這股強勁的動能背後，是 CIO 們想要打造一支「不知疲倦、24 小時待命」的數位軍隊，來徹底解決人力不足的戰略企圖。

部署熱區：

為何 Agent 優先去「打雜」？

如果給你一支 AI 軍隊，你會先派它們去哪

裡？許多人直覺會認為是「核心生產」或「供應鏈」，但數據打破了這個迷思。

在 CIO 規劃的 Agent 優先導入流程中，前三名分別是（P.54）：

- 行政與員工支援流程（HR/Employee Support）：21%
- 知識工作與複雜數據彙整：20%
- IT 服務台與營運自動化（ITSM/AIOps）：18%
- 反觀「供應鏈與物流協調」僅佔 6%。

◆ 數據解讀：這個部署地圖與【第一篇：總體診斷篇】提到的「IT 負荷指數（1:148）」完美呼應。正因為 IT 團隊與行政部門被龐大的內部服務需求淹沒，CIO 策略性地選擇將 Agent 部署在「內部支援（HR）」與「IT 維運（ITSM）」。

這些領域容錯率相對較高，且充斥著重複性瑣事。CIO 的算盤很精準：讓 Agent 當「數位總機」和「初級維運師」，把真人專家從救火隊中解放出來，去處理真正核心的業務。

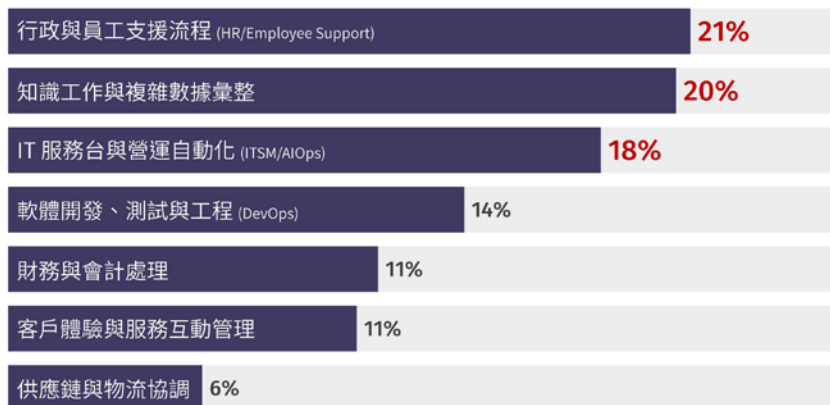
建置策略：

這是一場馬拉松，不是百米衝刺

雖然意願強烈，但 CIO 們對 Agent 的落地難度有清醒的認知。這不是隨插即用的軟體，而是需要長時間調教的「員工」。

- 調校期漫長：調查顯示，67% 的企業預估，要讓 Agent 真正實現流程自主自動化，需要經過 6 個月以上的調校（P.60）。其中，有 10% 甚至認為需要兩年以上。
- 自建為主：在導入方式上，19% 的企業傾向

CIO認為最應導入代理式AI的環節



「內部自建」，高於依賴系統整合商（15%）或雲端平台（15%）（P.55）。這顯示企業希望掌握 Agent 的「大腦」與核心數據，不願受制於人。

這意味著，2026 年我們將看到企業內部出現大量的「AI 訓練營」，IT 人員的工作重心將從寫程式（Coding），轉向訓練與調校（Fine-tuning）這些數位代理人。

治理護欄： 人機協作的「鐵三角」

當 Agent 開始能「自主執行」任務（如自動重啟伺服器、自動發送面試通知），CIO 最擔心什麼？答案是：失控。

調查指出，42% 的 CIO 對 Agent 的大規模部署持中立態度，但仍有 32% 對 Token 消耗量感到擔憂（P.57）。更嚴峻的是，48% 的 CIO 承認「AI 幻覺」會動搖他們導入 Agent 的信心（P.58）。

為了在這個新戰場中存活，CIO 們確立了三大「風險護欄」，它們在調查中獲得了驚人的一致性（各佔 24%，並列第一）（P.59）：

1. 要求人工介入審批（Human-in-the-loop）：關鍵決策（如轉帳、關閉系統）必須由真人按下確認鍵。

2. 嚴格的系統權限與數據治理：不給 Agent 過大的權限，實施最小權限原則。

3. 精確的作業流程規範：制定詳盡的 SOP，規定 Agent 能做什么、不能做什么。

這「鐵三角」宣告了 2026 年的 IT 架構原則：「機器執行，人類指揮」。

總結： 未來 IT 團隊的全新定義

回顧這四篇系列報導，我們透過 623 份數據，描繪出了一幅清晰的人機協作轉型路徑圖：

■ **認清現實：**在 1:148 的極限負荷下，承認人力無法無限擴張。（第一篇）

■ **重組戰力：**停止無效的招聘，用自動化（17%）取代基層，升級現有人才。（第二篇）

■ **克服心魔：**用工具與護欄解決 18% 的技能焦慮與 48% 的信任危機。（第三篇）

■ **擁抱未來：**建立 Agent 機隊，接管行政與維運，實現人機協作的終極型態。（第四篇）

2026 年，IT 部門的定義將被改寫。它不再只是一群工程師的集合，而是一個「真人專家 + Agent 數位員工」的混合指揮部。對於台灣的 CIO 而言，這場變革才剛剛開始。



過半企業加碼資料平台投資，揭密五大產業重塑底層數據架構的真實盤算

GTC 2026 宣告了「Token 預算時代」的來臨，但企業準備好了嗎？本文帶你拆解台灣五大產業的 AI 變現底牌，看金融業如何打造資料中台，以及科技製造業如何落實「AI 工廠」願景。

文／CIO Insight 調查小組

輝達（NVIDIA）執行長黃仁勳於 GTC 2026 大會上，正式勾勒出以「AI 工廠」為核心的新產業藍圖。他指出，未來的資料中心將轉型為專門產出 Token（語言最小索引單位）的工廠，而企業的結構化數據正是這場運算革命的核心真實數據（Ground Truth）。NVIDIA 甚至預言，未來的工程師將配發「年度 Token 預算（Annual Token Budget）」，以調用數位代理人（AI Agent），實現十倍甚至百倍的生產力躍升。

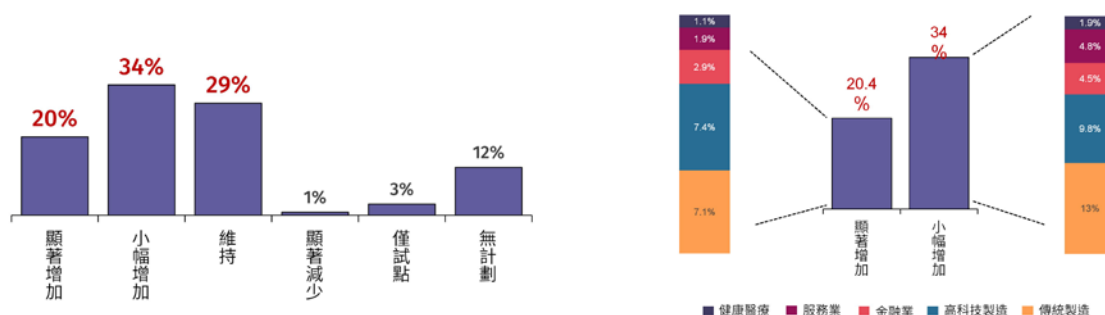
這樣的願景的確非常宏大，但回歸台灣企業的營運現場，資訊長們（CIO）所面對的首要課題，並非立即導入最前沿的代理式 AI，而是必須先解決底層數據品質的嚴峻挑戰。

根據 CIO Taiwan 進行的《2026 CIO Insight 調查報告》（涵蓋 623 位台灣中大型企業 CIO 的深度問卷），高達 44% 的受訪企業坦言，內部有「超過 50%」資料必須先經過清洗，才能具備供 AI 訓練與使用的價值。

「我們一開始以為只要有資料就好，後來發現，文字、作業手冊這類非結構化資料，永遠清洗不乾淨，」金融業資訊長這樣指出。他們也在開發內部知識機器人時發現，若文件缺乏準確的標籤與版本效期管理，AI 根本無法判別規章是否過期，進而產生錯誤解答。

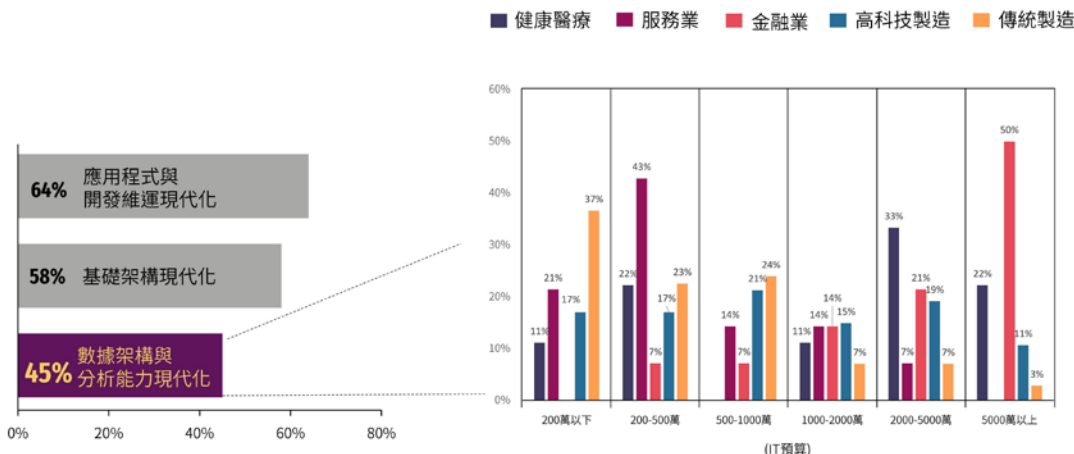
沒有高品質的數據，就無法驅動精準的 AI。這項數據治理的根本挑戰，正迫使台灣企業重新

圖1 企業資料平台的投資增減？



調查顯示，高達 54%（20%+34%）的企業計畫在未來一年加碼投資「企業資料平台」。若進一步交叉分析（右圖），可發現「高科技製造業」與「傳統製造業」是帶動這波底層基建熱潮的最大主力。

圖2 數據架構與分析能力現代化之預算分布



架構現代化需要真金白銀。調查結果殘酷揭示了產業間的財力落差：高達 50% 的金融業預算突破 5,000 萬台幣，遙遙領先其他資源相對受限的產業。

檢視其 IT 資本支出！

啟動新一輪資本支出 過半企業加碼資料平台投資

為解決數據碎片化與品質低落的痛點，台灣企業正啟動一波針對資料基礎設施的升級潮。調查顯示，高達 54% 的企業計畫在未來一年增加對「企業資料平台」的投資（包含 34%「小幅增加」與 20.4%「顯著增加」）。進一步進行產業交叉分析，這波基建投資的最大動能，來自於佔據台灣經濟命脈的高科技製造業與傳統製造業。

然而，在「數據架構與分析能力現代化」的專案預算上，產業間的資本實力展現出顯著落差。金融業展現了絕對的資源優勢，高達 50% 的金融機構在此項目的預算規模突破 5,000 萬台幣以上；相較之下，傳統製造業則偏向保守，有高達 37% 的企業預算落在 200 萬以下。

企業擴編的預算流向何處？調查結果給出了明確的排序：首要投資標的為「商業智慧與分析平台」（佔 20%），緊追在後的是旨在打破資料孤島的「數據整合平台」（17%）與「數據中台」（17%）。

應用驅動架構：

五大產業的 AI 變現與投資底牌

購買平台僅是硬體層面的佈局。若將報告中的「企業資料平台的投資方向」與各產業「IT 部門最積極投入的專案」進行深度交叉比對，便能精準看穿台灣五大產業截然不同的 AI 變現與實戰戰略：

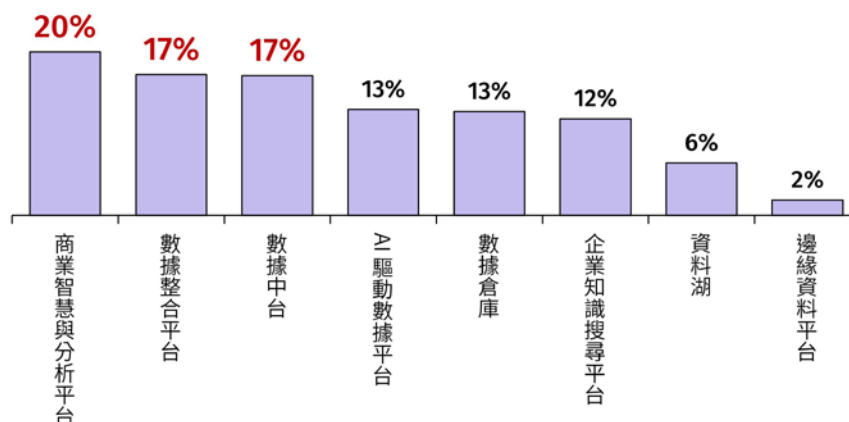
金融業

- **平台資金流向：**極度偏好建置「數據中台」（50%）與「數據整合平台」（40%）（見報告第 53 頁）。
- **呼應 IT 專案：**火力集中在「資安防護與零信任架構強化」（28%）及「內部員工生成式 AI 輔助應用」（23%）（見報告第 64 頁）。
- **戰略解析：**面對龐大且不容出錯的核心系統，金融業資訊長曾分享他們將應用系統與底層數據抽離的作法，以建立現代化的數據池。如今，客戶開啟網銀查詢帳戶，是直接由現代化數據池支撐，與核心系統僅有一至兩秒的時間差。這讓金融業能在確保核心安全與法規的前提下，大幅提升數據調用與訓練 AI 助理的敏捷度。

服務業

- **平台資金流向：**首重「商業智慧與分析平台」

圖3 企業資料平台的投資方向？（整體排行）



■ 擴編的預算花在刀口上。「商業智慧與分析平台」穩居投資榜首，而「數據整合平台」與「數據中台」緊追在後，凸顯企業整理碎片化資料的急迫性。

（44%）（見報告第 53 頁）。

● **呼應 IT 專案：**高度集中於「員工 AI 生產力工具推動」（29%）與「客服與生成式 AI 平台建置」（27%）（見報告第 68 頁）。

● **戰略解析：**服務業在 AI 應用上極度講求即時商業價值。零售服務業資訊長資訊長指出，公司已將「數據預測」深入營運，例如精準預測生鮮食品未來的銷售量，只要提升一個百分點的準確率，就能大幅降低耗損、提升毛利。此外，他們更建立了一個「法遵 AI Agent」，將電商與消保法規輸入 AI 模型，由代理人自動審核數以萬計的上架文案，有效防堵廣告不實的裁罰風險。

II 健康醫療業

● **平台資金流向：**狂熱投資「商業智慧與分析平台」（57%）與「數據中台」（48%）（見報告第 53 頁）。

● **呼應 IT 專案：**首要任務為推動「資料互通與 FHIR 標準導入」（23%）（見報告第 66 頁）。

● **戰略解析：**醫療業面臨院內外系統繁雜、資料格式不一的沉痾。因此，其當務之急是透過國際標準（FHIR）把病歷與臨床數據「打通」並「標準化」。資料互通後，再匯入重金投資的 BI 分析平台，轉化為醫師的臨床決策輔助與醫療文件自動摘要等關鍵應用。

II 高科技製造業

● **平台資金流向：**高達 36% 的比例押寶最前沿的「AI 驅動數據平台」，居各產業之冠（見報告第 53 頁）。

● **呼應 IT 專案：**展現出高度的戰略連貫性，各有 18% 的重兵同時佈署於「將生成式 AI 導入公司營運流程」、「生產資料平台整合」，以及絕不可妥協的「資安與 OT 保護方案」（見報告第 72 頁）。

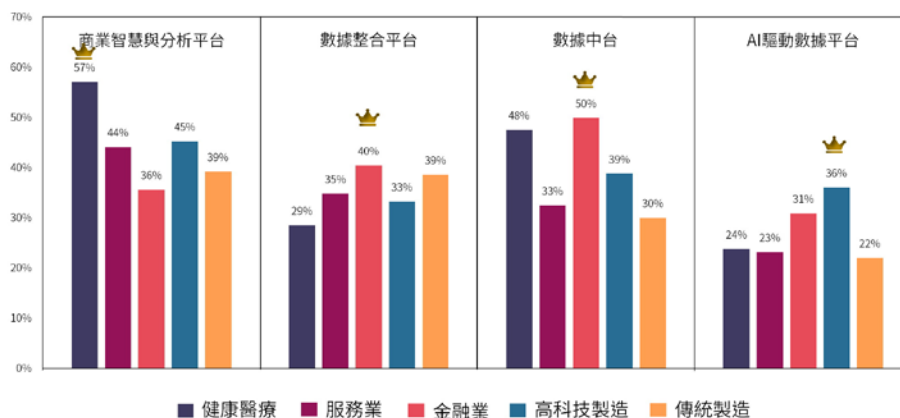
● **戰略解析：**科技製造業正積極實踐 NVIDIA 所勾勒的「AI 工廠」。高科技製造業資訊長強調，當 AI 應用準備進入研發設計（AI For Design）等營運「深水區」時，企業必須重新拆解端到端的營運流程，此時對數據治理的嚴謹度要求將呈指數級上升。同時，打通 IT 與 OT（營運技術）資料壁壘並建構堅不可摧的 OT 資安防護網，是讓 AI 安全深入營運的最重要前提。

II 傳統製造業

● **平台資金流向：**聚焦於「數據整合平台」（39%）與「商業智慧與分析平台」（39%）（見報告第 53 頁）。

● **呼應 IT 專案：**資源集中於「ERP/MES 升級與整合」（22%）與「生產數位儀表板建置」（16%）（見報告第 70 頁）。

圖4 企業資料平台的投資方向？（產業分析）



投資底牌大公開！各產業的資料平台戰略截然不同：健康醫療業極度仰賴商業智慧（57%）、金融業重押數據中台（50%），而高科技製造業則直奔最前沿的 AI 驅動數據平台（36%）。

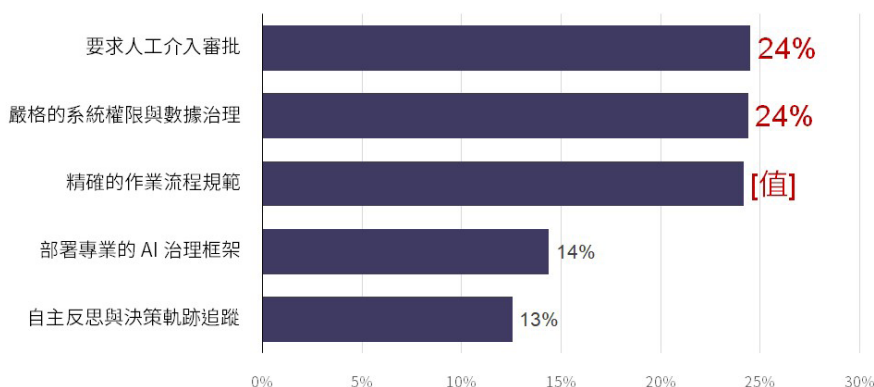
● **戰略解析：**傳統製造業目前的核心戰略仍在「可視化」與「自動化」階段。他們必須先購買數據整合平台來串接老舊的 ERP 與廠房 MES 系統，才能將基礎營運數據呈現在數位儀表板上，讓管理者能即時掌握生產狀況，打好邁向智慧製造的地基。

邁向 AI 工廠的基石：嚴謹的數據治理

從 GTC 大會上宣告的 Token 經濟，到台灣企業實務上的數據清洗與基建投資，兩者揭示了同一個產業真相。《2026 CIO Insight》調查結果顯

示，儘管有高達 48% 的受訪企業強烈期盼在未來一年內導入代理式 AI，但 CIO 們也清楚認知到風險所在。為了防範 AI 幻覺或越權操作，高達 24% 的企業將「嚴格的系統權限與數據治理」列為首要的風險護欄機制。AI 變現並非一蹴可幾的技術魔法，而是一場深度的基礎工程革命。唯有依照各產業的應用藍圖，確實重塑數據中台、打破資料孤島，並建立嚴謹的資料治理框架，企業才能真正取得通往「AI 工廠」時代的門票，將企業內部的核心真實數據轉化為實質的商業競爭力。

圖5 防止 AI 幻覺或越權，哪些會是您最優先建立的風險護欄機制？



調查發現有三大 AI 風險護欄機制最被看重！