

峻明

Forbes AI 50 (2025)
50 家公司
深度调研报告



峻明

Forbes AI 50 (2025) 50 家公司 深度调研报告

作者：刘佳茵

日期：2026 年 4 月 30 日

中文版 | 逐家公司：定位、产品、技术壁垒、商业模式、风险与中国企业借鉴

资料口径：以 Forbes AI 50 2025 公开名单及公开转录表格为公司清单基础，并结合 Sequoia 对 2025 AI 50 的趋势解读与各公司公开资料进行研究性整理。由于多数公司为非上市公司，融资额、估值、营收等数据存在更新和媒体口径差异，本文以“研究参考”而非审计数据使用。

一、核心结论

2025 年AI50 的核心变化不是“谁的模型更大”，而是AI

正在从聊天、生成内容，进入到真实 workflow 执行阶段。法律、客服、编程、医疗、销售、知识管理等场景中，AI 公司开始直接承担业务动作。

名单呈现三条主线：第一，基础模型和算力平台继续吸收巨额资本；第二，企业应用层出现高增长公司，如 Cursor、Harvey、Sierra、Abridge；第三，机器人、空间智能和科学 AI 开始成为下一阶段想象力来源。

对中国企业最有借鉴意义的不是简单复制某一家产品，而是学习它们如何找到“高频、刚需、可量化 ROI”的切口：医生省文书时间、律师省尽调时间、客服降低人力成本、程序员提升交付效率、销售提高触达质量。

二、赛道分布概览

赛道	公司数	代表公司
数据基础设施	3	CoactiveAI、ScaleAI、VASTData
开发者工具	2	Anysphere/ Cursor、Windsurf
客服自动化	2	Decagon、Sierra
基础模型	2	MistralAI、xAI
医疗临床 workflow	1	Abridge
基础模型 / 安全 AI	1	Anthropic
AI 基础设施 / 部署	1	Baseten
内容创作	1	Captions
销售 / 市场自动化	1	Clay
基础模型 / 企业 AI	1	Cohere
算力基础设施	1	Crusoe
数据与 AI 平台	1	Databricks
语言 AI	1	DeepL
语音 AI	1	ElevenLabs

Forbes AI 50 (2025)50 家公司深度调研报告

赛道	公司数	代表公司
机器人	1	FigureAI
AI 开发平台	1	FireworksAI
企业知识管理	1	Glean
法律科技	1	Harvey
知识工作自动化	1	Hebbia
开源生态	1	HuggingFace
GPU 云	1	Lambda
AI 开发框架	1	LangChain
合同 AI	1	Luminance
招聘 / 人才 AI	1	Mercor
生成式图像	1	Midjourney
生产力 / 知识管理	1	Notion
基础模型 / 平台	1	OpenAI
医疗知识检索	1	OpenEvidence
AI 搜索	1	PerplexityAI
电商视觉工具	1	Photoroom
视频生成	1	Pika
创意生产平台	1	Runway
AI 研究 / 科学	1	SakanaAI
AI 芯片	1	SambaNova
机器人基础模型	1	SkildAI
数据开发平台	1	SnorkelAI
教育 / 语言 AI	1	Speak
开发者平台	1	StackBlitz
音乐生成	1	Suno
企业视频生成	1	Synthesia
AI 研究 / 基础模型	1	ThinkingMachineLabs

Forbes AI 50 (2025)50 家公司深度调研报告

赛道	公司数	代表公司
AI 云平台	1	TogetherAI
国防 AI	1	VannevarLabs
空间智能 / 多模态	1	WorldLabs
企业生成式 AI	1	Writer

三、50 家公司总览表

序号	公司	方向	成立	城市 / 国家	融资
1	Abridge	医疗 AI 笔记 / 临床文档	2018	SanFrancisco/ 美国	\$458M
2	Anthropic	AI 基础模型开发	2020	SanFrancisco/ 美国	\$17B
3	Anysphere/ Cursor	AI 编程工具	2022	SanFrancisco/ 美国	\$176M
4	Baseten	AI 应用部署软件	2019	SanFrancisco/ 美国	\$135M
5	Captions	AI 视频编辑	2021	NewYork/ 美国	\$100M
6	Clay	AI Go-to-Market 工具	2017	NewYork/ 美国	\$104M
7	CoactiveAI	多模态数据检索 / 标注	2021	SanJose/ 美国	\$44M
8	Cohere	企业 AI 模型开发	2019	Toronto/ 加拿大	\$1B
9	Crusoe	AI 基础设施 / 算力能源	2018	SanFrancisco/ 美国	\$1.6B
10	Databricks	数据湖仓 / AI 分析平台	2013	SanFrancisco/ 美国	\$19B
11	Decagon	客服 AI Agent	2023	SanFrancisco/ 美国	\$100M
12	DeepL	AI 翻译服务	2017	Cologne/ 德国	\$420M
13	ElevenLabs	AI 语音生成	2022	NewYork/ 美国	\$281M
14	FigureAI	人形机器人	2022	SanJose/ 美国	\$750M
15	FireworksAI	AI 应用开发 / 推理平台	2022	RedwoodCity/ 美国	\$77M
16	Glean	企业搜索	2019	PaloAlto/ 美国	\$600M
17	Harvey	法律 AI 自动化	2022	SanFrancisco/ 美国	\$500M

Forbes AI 50 (2025)50 家公司深度调研报告

序号	公司	方向	成立	城市 / 国家	融资
18	Hebbia	金融 / 法律通用 AI	2020	NewYork/ 美国	\$160M
19	HuggingFace	开源 AI 模型社区	2016	NewYork/ 美国	\$395M
20	Lambda	AI 云服务	2012	SanFrancisco/ 美国	\$863M
21	LangChain	AI 应用开发工具	2023	SanFrancisco/ 美国	\$35M
22	Luminance	企业合同自动化	2015	Cambridge/ 英国	\$165M
23	Mercor	AI 招聘平台	2023	SanFrancisco/ 美国	\$135M
24	Midjourney	图像生成	2021	SanFrancisco/ 美国	\$0M
25	MistralAI	开源 / 开放模型开发	2023	Paris/ 法国	\$1.1B
26	Notion	生产力软件	2013	SanFrancisco/ 美国	\$330M
27	OpenAI	AI 基础模型开发	2015	SanFrancisco/ 美国	\$63.92B
28	OpenEvidence	医生 AI 搜索 / 问答	2022	Cambridge/ 美国	\$100M
29	PerplexityAI	AI 搜索引擎	2022	SanFrancisco/ 美国	\$900M
30	Photoroom	AI 图片编辑	2019	Paris/ 法国	\$64M
31	Pika	AI 视频生成	2023	PaloAlto/ 美国	\$135M
32	Runway	视频 / 图像编辑	2018	NewYork/ 美国	\$545M
33	SakanaAI	科学研究 AI 模型	2023	Tokyo/ 日本	\$244M
34	SambaNova	AI 芯片 / 系统	2017	PaloAlto/ 美国	\$1.1B
35	ScaleAI	数据标注与 AI 基础设施	2016	SanFrancisco/ 美国	\$1.6B
36	Sierra	AI 客服软件	2023	SanFrancisco/ 美国	\$285M
37	SkildAI	机器人 AI 系统	2023	Pittsburgh/ 美国	\$320M
38	SnorkelAI	企业数据标注 / 数据开发	2019	RedwoodCity/ 美国	\$135M
39	Speak	AI 语言学习	2016	SanFrancisco/ 美国	\$162M
40	StackBlitz	Web/ 移动应用开发	2017	SanFrancisco/ 美国	\$106M
41	Suno	AI 音乐 / 声音生成	2022	Cambridge/ 美国	\$125M
42	Synthesia	AI 虚拟人视频	2017	London/英国	\$330M

Forbes AI 50 (2025)50 家公司深度调研报告

序号	公司	方向	成立	城市 / 国家	融资
43	Thinking Machine Labs	AI 研究公司	2024	SanFrancisco/美国	\$0M
44	TogetherAI	AI 云 / 模型平台	2022	SanFrancisco/美国	\$534M
45	VannevarLabs	国防情报软件	2019	PaloAlto/美国	\$92M
46	VASTData	AI 数据基础设施	2016	NewYork/美国	\$381M
47	Windsurf	AI 编程工具	2021	MountainView/美国	\$243M
48	WorldLabs	空间智能	2024	SanFrancisco/美国	\$292M
49	Writer	企业 AI 软件	2020	SanFrancisco/美国	\$326M
50	xAI	AI 基础模型开发	2023	PaloAlto/美国	\$12.13B

四、逐家公司深度调研

1. Abridge

方向: 医疗 AI 笔记 / 临床文档 | 赛道: 医疗临床工作流 | 成立: 2018 | 地点: SanFrancisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径: \$458M

公司定位与核心产品: 把医生与患者对话转换为结构化临床记录, 核心价值是减少医生文书负担, 并提升病历质量。

技术壁垒与护城河: 语音识别、医学自然语言理解、临床术语结构化和 EHR 集成能力是关键壁垒。

商业模式与增长逻辑: B2BSaaS 与医疗机构采购, 销售周期较长但客户粘性强。

主要风险与挑战: 隐私合规、医疗责任边界、医院系统集成成本。

对中国企业的借鉴: 中国医疗 AI 可借鉴其从“单点记录”切入高频刚需, 再向病历、质控、支付编码延伸。

2. Anthropic

方向: AI 基础模型开发 | 赛道: 基础模型 / 安全 AI | 成立: 2020 | 地点: SanFrancisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径: \$17B

公司定位与核心产品: Claude 系列模型面向企业与开发者, 强调可靠性、安全

性和长上下文能力。

技术壁垒与护城河：模型训练、对齐方法、推理性能、企业级安全控制和大客户部署能力。

商业模式与增长逻辑：API、企业订阅、云平台分发与战略合作。

主要风险与挑战：算力成本高、模型同质化、监管和版权风险。

对中国企业的借鉴：国内大模型公司需要从“参数竞赛”转向可信、可控、可落地的企业方案。

3. Anysphere/Cursor

方向：AI 编程工具 | 赛道：开发者工具 | 成立：2022 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$176M

公司定位与核心产品：Cursor 将 AI 嵌入 IDE，帮助工程师理解代码库、补全、重构、调试和生成应用功能。

技术壁垒与护城河：代码上下文理解、编辑器体验、模型编排、开发者社区口碑。

商业模式与增长逻辑：PLG 订阅加企业版，是 AI 应用层最快变现的代表。

主要风险与挑战：微软 / GitHub、JetBrains 等平台型竞争；模型成本与留存压力。

对中国企业的借鉴：中国软件工具创业可学习其“先抓高频专业人群，再扩企业席位”的增长路径。

4. Baseten

方向：AI 应用部署软件 | 赛道：AI 基础设施 / 部署 | 成立：2019 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$135M

公司定位与核心产品：为企业提供模型部署、推理服务和应用上线工具，让团队更快把模型变成生产系统。

技术壁垒与护城河：推理性能优化、模型服务编排、GPU 资源利用率和开发者体验。

商业模式与增长逻辑：面向 AI 团队和企业工程团队的软件订阅 / 用量计费。

主要风险与挑战：云厂商挤压、开源替代、客户自建。

对中国企业的借鉴：国内 Allinfra 可以围绕“部署效率 + 推理成本”建立差异化。

5. Captions

方向：AI 视频编辑 | 赛道：内容创作 | 成立：2021 | 地点：NewYork, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$100M

公司定位与核心产品：面向创作者和企业营销人员，提供字幕、剪辑、配音、视频生成等一体化 AI 视频工具。

技术壁垒与护城河：多模态视频理解、语音与口型同步、移动端体验和模板化 workflow。

商业模式与增长逻辑：消费者订阅、创作者工具、企业营销团队。

主要风险与挑战：内容平台规则变化、AIGC 版权和同质化工具竞争。

对中国企业的借鉴：适合借鉴其低门槛、强模板、移动端优先的内容工具设计。

6. Clay

方向：AI Go-to-Market 工具 | 赛道：销售 / 市场自动化 | 成立：2017 | 地点：NewYork, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$104M

公司定位与核心产品：把数据抓取、潜在客户富集、个性化外联和自动化销售动作结合，用 AI 提升 B2B 获客效率。

技术壁垒与护城河：数据连接器、潜在客户画像、自动化 workflow 和个性化生成能力。

商业模式与增长逻辑：SaaS 订阅与团队席位，客户集中在销售、增长和创始人团队。

主要风险与挑战：数据合规、邮件触达质量、被 CRM 平台复制。

对中国企业的借鉴：中国外贸 / 跨境获客工具可学习其“数据 + 自动化 + 生成式内容”闭环。

7. CoactiveAI

方向：多模态数据检索 / 标注 | 赛道：数据基础设施 | 成立：2021 | 地点：SanJose, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$44M

公司定位与核心产品：帮助企业理解、搜索和利用海量图片、视频等非结构化

视觉数据。

技术壁垒与护城河：视觉嵌入、多模态检索、自动标签、低代码数据管理。

商业模式与增长逻辑：企业软件订阅，服务媒体、电商、内容和安全场景。

主要风险与挑战：大平台视觉能力下沉、客户数据质量参差。

对中国企业的借鉴：国内企业大量视频 / 图片资产未被结构化，这是可借鉴机会。

8. Cohere

方向：企业 AI 模型开发 | 赛道：基础模型 / 企业 AI | 成立：2019 | 地点：Toronto, 加拿大 | 累计融资 / 公开口径：\$1B

公司定位与核心产品：专注企业级语言模型，强调私有化、合规、多语言和可控部署。

技术壁垒与护城河：面向企业的模型、检索增强、私有云 / 本地部署和安全治理。

商业模式与增长逻辑：API、企业授权、行业解决方案。

主要风险与挑战：OpenAI、Anthropic、Google 等强竞争；模型训练成本。

对中国企业的借鉴：国内模型公司可学习其“少做消费端，多做受监管行业”的定位。

9. Crusoe

方向：AI 基础设施 / 算力能源 | 赛道：算力基础设施 | 成立：2018 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$1.6B

公司定位与核心产品：建设面向 AI 训练与推理的数据中心和云基础设施，并强调能源效率。

技术壁垒与护城河：数据中心选址、能源管理、GPU 集群运维和大规模客户交付。

商业模式与增长逻辑：GPU 云、AI 算力租赁、长期基础设施合同。

主要风险与挑战：资本开支巨大、GPU 供给、能源和政策风险。

对中国企业的借鉴：中国 AI 算力企业需要同时解决电力、机房、网络和 GPU 利用率，而不只是卖服务器。

10. Databricks

方向：数据湖仓 / AI 分析平台 | 赛道：数据与 AI 平台 | 成立：2013 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$19B

公司定位与核心产品：从湖仓平台扩展到机器学习、生成式 AI 和企业数据治理，是企业 AI 落地的底座之一。

技术壁垒与护城河：DeltaLake 生态、数据治理、ML 工具链、企业客户关系。

商业模式与增长逻辑：企业订阅、云资源消耗、数据平台合同。

主要风险与挑战：Snowflake、云厂商竞争；大客户预算周期。

对中国企业的借鉴：中国企业 AI 落地的前提是数据治理，Databricks 体现了“先数据，后 AI”的路径。

11. Decagon

方向：客服 AI Agent | 赛道：客服自动化 | 成立：2023 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$100M

公司定位与核心产品：为企业提供能够处理真实客服工单的 AI Agent，目标是完成闭环服务而非只回答问题。

技术壁垒与护城河：多轮对话、工具调用、企业系统集成、质量监控。

商业模式与增长逻辑：SaaS 订阅加用量收费，面向客服量大的企业。

主要风险与挑战：客服场景复杂、错误成本、客户对自动化接受度。

对中国企业的借鉴：国内客服 AI 应从 FAQ 转向退款、改签、查单等可闭环动作。

12. DeepL

方向：AI 翻译服务 | 赛道：语言 AI | 成立：2017 | 地点：Cologne, 德国 | 累计融资 / 公开口径：\$420M

公司定位与核心产品：以高质量翻译著称，服务个人、团队与企业跨语言沟通。

技术壁垒与护城河：神经机器翻译、多语种语料、语气风格控制与企业安全。

商业模式与增长逻辑：个人订阅、团队订阅、API 与企业版。

主要风险与挑战：大模型翻译能力提升、价格压力。

对中国企业的借鉴：中国跨境企业可借鉴其“质量口碑 + 专业场景”路线。

13. ElevenLabs

方向: AI 语音生成 | 赛道: 语音 AI | 成立: 2022 | 地点: NewYork, 美国 | 累计融资 / 公开口径: \$281M

公司定位与核心产品: 提供文本转语音、声音克隆、多语种配音等能力, 应用于内容、游戏、教育和企业。

技术壁垒与护城河: 高自然度语音合成、情绪控制、低延迟、多语言声音库。

商业模式与增长逻辑: 订阅、API、企业版权授权。

主要风险与挑战: 深伪滥用、声音版权、监管约束。

对中国企业的借鉴: 国内语音 AI 要把安全水印、授权管理和商业配音场景结合。

14. FigureAI

方向: 人形机器人 | 赛道: 机器人 | 成立: 2022 | 地点: SanJose, 美国 | 累计融资 / 公开口径: \$750M

公司定位与核心产品: 开发通用的人形机器人, 目标进入制造、仓储、服务等真实劳动场景。

技术壁垒与护城河: 硬件工程、视觉 - 语言 - 动作模型、运动控制、量产能力。

商业模式与增长逻辑: 机器人销售 / 租赁、企业部署、长期服务合同。

主要风险与挑战: 量产成本、可靠性、安全事故、商业化周期长。

对中国企业的借鉴: 中国制造供应链强, 但需要补足通用大脑和高可靠软件栈。

15. FireworksAI

方向: AI 应用开发 / 推理平台 | 赛道: AI 开发平台 | 成立: 2022 | 地点: RedwoodCity, 美国 | 累计融资 / 公开口径: \$77M

公司定位与核心产品: 为开发者提供模型推理、微调和应用构建能力, 降低使用开源模型的门槛。

技术壁垒与护城河: 高吞吐推理、模型路由、API 易用性和成本优化。

商业模式与增长逻辑: API 用量计费和企业平台费用。

主要风险与挑战: 云厂商和开源部署工具竞争。

对中国企业的借鉴: 中国 AI 工具链可从“更低成本、更稳定推理”切入中小开发者。

16. Glean

方向：企业搜索 | 赛道：企业知识管理 | 成立：2019 | 地点：Palo Alto, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$600M

公司定位与核心产品：连接企业内部文档、邮件、IM、工单等系统，让员工用 AI 搜索并调用内部知识。

技术壁垒与护城河：企业权限管理、连接器、知识图谱、RAG 质量。

商业模式与增长逻辑：企业 SaaS 订阅，按员工席位收费。

主要风险与挑战：数据权限复杂、微软 /Google 平台竞争。

对中国企业的借鉴：国内企业知识库产品要把权限、组织结构和业务流程打通。

17. Harvey

方向：法律 AI 自动化 | 赛道：法律科技 | 成立：2022 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$500M

公司定位与核心产品：面向律所和企业法务，处理合同、尽调、研究、起草等法律工作流。

技术壁垒与护城河：法律语料、专业模型调优、引用可追溯、客户工作流集成。

商业模式与增长逻辑：高客单价企业订阅，客户包括大型律所和法务部门。

主要风险与挑战：法律责任、准确性、行业信任门槛。

对中国企业的借鉴：中国法律 AI 要从“问答”升级到合同审查、尽调清单和流程自动化。

18. Hebbia

方向：金融 / 法律通用 AI | 赛道：知识工作自动化 | 成立：2020 | 地点：New York, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$160M

公司定位与核心产品：主攻高价值知识工作，帮助金融、法律团队分析大量文档并生成可追溯结论。

技术壁垒与护城河：长文档理解、表格抽取、证据链引用、行业工作流。

商业模式与增长逻辑：面向金融和专业服务机构的企业订阅。

主要风险与挑战：大客户定制成本高、准确性要求极高。

对中国企业的借鉴：国内可借鉴其“高客单价、高知识密度、高 ROI”切入方式。

19. HuggingFace

方向：开源 AI 模型社区 | 赛道：开源生态 | 成立：2016 | 地点：New York, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$395M

公司定位与核心产品：从模型社区发展为 AI 协作平台，承载模型、数据集、评测和部署工具。

技术壁垒与护城河：社区网络效应、开源模型托管、Transformers 生态、开发者心智。

商业模式与增长逻辑：企业 Hub、推理服务、私有部署和合作。

主要风险与挑战：商业化与开源社区平衡、云平台竞争。

对中国企业的借鉴：中国 AI 生态需要更开放的模型 / 数据 / 评测协作平台。

20. Lambda

方向：AI 云服务 | 赛道：GPU 云 | 成立：2012 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$863M

公司定位与核心产品：提供 GPU 云、服务器和 AI 训练基础设施，服务模型公司和研究团队。

技术壁垒与护城河：GPU 集群、驱动 / 网络优化、算力调度、客户支持。

商业模式与增长逻辑：云算力租赁、硬件销售、长期合同。

主要风险与挑战：GPU 供需波动、资本开支和价格竞争。

对中国企业的借鉴：国内算力服务要从“卖卡”转向稳定集群和开发者体验。

21. LangChain

方向：AI 应用开发工具 | 赛道：AI 开发框架 | 成立：2023 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$35M

公司定位与核心产品：围绕 LLM 应用开发提供框架、观测、评估和 Agent workflow 工具。

技术壁垒与护城河：开发者生态、链式调用、Agent 编排、评估与监控。

商业模式与增长逻辑：开源引流，商业化来自企业版和平台服务。

主要风险与挑战：开源替代多、平台粘性需加强。

对中国企业的借鉴：国内 AI 应用开发平台可学习开源社区先行的路径。

22. Luminance

方向：企业合同自动化 | 赛道：合同 AI | 成立：2015 | 地点：Cambridge, 英国 | 累计融资 / 公开口径：\$165M

公司定位与核心产品：为企业法务提供合同审查、谈判、管理和自动化流程。

技术壁垒与护城河：法律文档理解、条款抽取、风险识别、审计追踪。

商业模式与增长逻辑：企业订阅，面向法务、采购、合规团队。

主要风险与挑战：部署周期、法律准确性、行业竞争。

对中国企业的借鉴：合同 AI 在中国可从采购、销售合同、合规审查等刚需场景切入。

23. Mercor

方向：AI 招聘平台 | 赛道：招聘 / 人才 AI | 成立：2023 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$135M

公司定位与核心产品：利用 AI 匹配、评估和面试候选人，也服务 AI 训练所需专家供给。

技术壁垒与护城河：候选人画像、自动面试、技能评估、供需匹配网络。

商业模式与增长逻辑：招聘佣金、平台服务费、企业订阅。

主要风险与挑战：劳动合规、算法偏见、招聘周期波动。

对中国企业的借鉴：国内 AI 招聘应把“筛简历”升级到技能测评与岗位交付。

24. Midjourney

方向：图像生成 | 赛道：生成式图像 | 成立：2021 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$0M

公司定位与核心产品：以高质量图像生成和强社区传播著称，成为设计、广告、创意行业常用工具。

技术壁垒与护城河：图像生成模型、审美调优、社区反馈循环。

商业模式与增长逻辑：订阅制，主要面向个人创作者和团队。

主要风险与挑战：版权争议、同类模型竞争、企业级不足。

对中国企业的借鉴：中国 AIGC 产品可学习其“审美即壁垒”的产品路线。

25. Mistral AI

方向：开源 / 开放模型开发 | 赛道：基础模型 | 成立：2023 | 地点：Paris, 法国 | 累计融资 / 公开口径：\$1.1B

公司定位与核心产品：欧洲代表性模型公司，强调高性能、开放权重和企业部署。

技术壁垒与护城河：高效模型训练、多语言能力、开源生态、欧洲合规定位。

商业模式与增长逻辑：API、企业部署、云合作。

主要风险与挑战：算力成本、与美国 / 中国大模型竞争。

对中国企业的借鉴：国内可借鉴其小团队高效率、开放生态和区域合规差异化。

26. Notion

方向：生产力软件 | 赛道：生产力 / 知识管理 | 成立：2013 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$330M

公司定位与核心产品：从文档和知识库平台扩展到 AI 写作、搜索和自动化工作空间。

技术壁垒与护城河：协作文档、数据库、知识组织、AI 嵌入式体验。

商业模式与增长逻辑：个人 / 团队 / 企业订阅。

主要风险与挑战：微软 / Google 竞争、AI 功能差异化不足。

对中国企业的借鉴：国内协作软件应把 AI 嵌入日常流程，而不是独立做聊天窗口。

27. OpenAI

方向：AI 基础模型开发 | 赛道：基础模型 / 平台 | 成立：2015 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$63.92B

公司定位与核心产品：以 ChatGPT 和 GPT 系列模型推动生成式 AI 普及，形成消费者、开发者和企业平台。

技术壁垒与护城河：大规模训练、产品分发、模型生态、开发者平台。

商业模式与增长逻辑：订阅、API、企业版、战略合作。

主要风险与挑战：算力成本、监管、版权、商业化与安全平衡。

对中国企业的借鉴：中国企业可学习其产品化速度和平台生态，但需避免只复制聊天形态。

28. OpenEvidence

方向：医生 AI 搜索 / 问答 | 赛道：医疗知识检索 | 成立：2022 | 地点：Cambridge, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$100M

公司定位与核心产品：为医生提供医学文献与临床知识的 AI 检索和总结，被称作“医生版 ChatGPT”。

技术壁垒与护城河：医学证据检索、引用来源、专业问答、临床可靠性。

商业模式与增长逻辑：面向医生和医疗机构的专业服务。

主要风险与挑战：医疗责任、证据更新、合规准入。

对中国企业的借鉴：国内医学 AI 应强调权威来源、引用可追溯和医生 workflow 融合。

29. PerplexityAI

方向：AI 搜索引擎 | 赛道：AI 搜索 | 成立：2022 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$900M

公司定位与核心产品：用生成式答案和引用来源重构搜索体验，挑战传统搜索入口。

技术壁垒与护城河：检索增强生成、实时网页索引、引用展示、产品体验。

商业模式与增长逻辑：订阅、广告 / 商业搜索、企业版。

主要风险与挑战：搜索版权、流量获取成本、Google 竞争。

对中国企业的借鉴：中国 AI 搜索可从垂直行业和可信引用切入，而非泛搜索硬碰硬。

30. Photoroom

方向: AI 图片编辑 | 赛道: 电商视觉工具 | 成立: 2019 | 地点: Paris, 法国 | 累计融资 / 公开口径: \$64M

公司定位与核心产品: 为电商卖家和创作者提供背景移除、商品图生成和批量视觉编辑。

技术壁垒与护城河: 图像分割、商品图生成、批处理和移动端体验。

商业模式与增长逻辑: 订阅与团队版, 服务电商卖家、品牌和创作者。

主要风险与挑战: 平台工具内置、生成图质量同质化。

对中国企业的借鉴: 中国跨境电商可借鉴其围绕商品图这一刚需场景深挖。

31. Pika

方向: AI 视频生成 | 赛道: 视频生成 | 成立: 2023 | 地点: PaloAlto, 美国 | 累计融资 / 公开口径: \$135M

公司定位与核心产品: 提供文本 / 图片到视频生成工具, 面向创作者和营销团队。

技术壁垒与护城河: 视频扩散模型、运动一致性、风格控制、低门槛产品化。

商业模式与增长逻辑: 订阅、创作者服务、潜在企业营销工具。

主要风险与挑战: 算力成本、版权、视频质量稳定性。

对中国企业的借鉴: 国内视频 AI 需要从炫技转向广告、短剧、商品展示等明确付费场景。

32. Runway

方向: 视频 / 图像编辑 | 赛道: 创意生产平台 | 成立: 2018 | 地点: NewYork, 美国 | 累计融资 / 公开口径: \$545M

公司定位与核心产品: 从 AI 视频编辑工具扩展为生成式影视与创意平台。
技术壁垒与护城河: 视频生成、编辑 workflow、多模态模型、创意软件体验。
商业模式与增长逻辑: 订阅、企业创意团队、影视广告客户。

主要风险与挑战: 高算力成本、Adobe 等巨头竞争、版权问题。

对中国企业的借鉴: 中国创意 AI 可学习其“工具链 + 生成模型 + 行业场景”的

组合。

33. SakanaAI

方向：科学研究 AI 模型 | 赛道：AI 研究 / 科学 | 成立：2023 | 地点：Tokyo, 日本 | 累计融资 / 公开口径：\$244M

公司定位与核心产品：探索受自然启发的 AI 模型与自动化科研方法，定位偏研究型。

技术壁垒与护城河：模型融合、自动化研究、科学推理与实验设计。

商业模式与增长逻辑：早期商业模式不完全明确，可能通过研究合作和模型平台发展。

主要风险与挑战：商业化路径、人才密度、基础模型竞争。

对中国企业的借鉴：国内科研 AI 应关注自动化实验、材料 / 药物 / 工程等高价值领域。

34. SambaNova

方向：AI 芯片 / 系统 | 赛道：AI 芯片 | 成立：2017 | 地点：Palo Alto, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$1.1B

公司定位与核心产品：提供 AI 硬件系统与模型运行平台，面向企业和政府级 AI 部署。

技术壁垒与护城河：芯片架构、系统集成、编译器、模型运行效率。

商业模式与增长逻辑：硬件系统、云服务、企业合同。

主要风险与挑战：英伟达生态强势、硬件周期长、资本开支。

对中国企业的借鉴：中国 AI 芯片必须同时构建软件生态和行业解决方案，不能只拼算力指标。

35. ScaleAI

方向：数据标注与 AI 基础设施 | 赛道：数据基础设施 | 成立：2016 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$1.6B

公司定位与核心产品：为模型训练和评测提供高质量数据、标注、RLHF 和企业 AI 基础设施。

技术壁垒与护城河：数据生产网络、质量控制、模型评测、政府与企业客户。

商业模式与增长逻辑：数据服务、平台费用、政府 / 大企业合同。

主要风险与挑战：客户集中、数据劳动力合规、模型公司自建。

对中国企业的借鉴：中国数据服务公司要从低价标注升级到评测、安全和行业数据闭环。

36. Sierra

方向：AI 客服软件 | 赛道：客服自动化 | 成立：2023 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$285M

公司定位与核心产品：为企业打造能完成真实客户服务任务的 AI 代理，重构客服中心成本结构。

技术壁垒与护城河：多 Agent 系统、对话记忆、工具调用、品牌语气控制。

商业模式与增长逻辑：企业 SaaS，高客单价。

主要风险与挑战：服务出错风险、系统集成复杂、行业差异。

对中国企业的借鉴：国内客服 AI 需要把“回答问题”升级成“完成售后动作”。

37. SkildAI

方向：机器人 AI 系统 | 赛道：机器人基础模型 | 成立：2023 | 地点：Pittsburgh, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$320M

公司定位与核心产品：开发可适配多种机器人形态的通用机器人智能系统。

技术壁垒与护城河：机器人基础模型、模仿学习、强化学习、多硬件适配。

商业模式与增长逻辑：授权、平台服务、机器人厂商合作。

主要风险与挑战：研发周期长、落地验证困难、硬件生态碎片化。

对中国企业的借鉴：中国机器人产业链可用类似“通用大脑”提升不同硬件平台的软件复用率。

38. SnorkelAI

方向：企业数据标注 / 数据开发 | 赛道：数据开发平台 | 成立：2019 | 地点：Redwood City, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$135M

公司定位与核心产品：帮助企业用程序化方式构建训练数据，减少人工标注依赖。

技术壁垒与护城河：弱监督、数据编程、质量评估、企业数据集管理。

商业模式与增长逻辑：企业软件订阅和专业服务。

主要风险与挑战：生成式 AI 改变数据生产方式、客户教育成本。

对中国企业的借鉴：国内企业可借鉴其“数据质量工程化”的方法论。

39. Speak

方向：AI 语言学习 | 赛道：教育 / 语言 AI | 成立：2016 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$162M

公司定位与核心产品：通过 AI 口语陪练帮助用户学习英语、西语等语言，强调对话练习和即时反馈。

技术壁垒与护城河：语音识别、发音评估、对话生成、学习路径个性化。

商业模式与增长逻辑：消费者订阅和区域市场扩张。

主要风险与挑战：获客成本、学习留存、与大平台教育产品竞争。

对中国企业的借鉴：国内教育 AI 可学习其围绕单一高频技能做深，而非泛教育平台。

40. StackBlitz

方向：Web/ 移动应用开发 | 赛道：开发者平台 | 成立：2017 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$106M

公司定位与核心产品：提供浏览器内开发环境和 AI 辅助构建应用能力，降低前端开发门槛。

技术壁垒与护城河：Web 容器、在线 IDE、依赖运行、AI 生成项目。

商业模式与增长逻辑：开发者订阅、团队版、企业协作。

主要风险与挑战：Cursor 等 AIIDE 竞争、平台留存。

对中国企业的借鉴：国内低代码 /AI 编程平台可借鉴其浏览器原生开发体验。

41. Suno

方向: AI 音乐 / 声音生成 | 赛道: 音乐生成 | 成立: 2022 | 地点: Cambridge, 美国 | 累计融资 / 公开口径: \$125M

公司定位与核心产品: 让用户用文本生成歌曲和声音内容, 快速进入大众创作市场。

技术壁垒与护城河: 音乐生成模型、歌词 / 旋律 / 人声融合、创作体验。

商业模式与增长逻辑: 消费者订阅、创作者工具、潜在版权授权。

主要风险与挑战: 音乐版权诉讼、平台规则、内容质量。

对中国企业的借鉴: 中国音乐 AI 要把版权合作、短视频分发和商业曲库结合。

42. Synthesia

方向: AI 虚拟人视频 | 赛道: 企业视频生成 | 成立: 2017 | 地点: London, 英国 | 累计融资 / 公开口径: \$330M

公司定位与核心产品: 用 AI 虚拟人和模板帮助企业制作培训、营销、内部沟通视频。

技术壁垒与护城河: 虚拟人生成、口型同步、多语言配音、企业模板。

商业模式与增长逻辑: 企业订阅, 面向培训、HR、市场部门。

主要风险与挑战: 深伪风险、虚拟人审美疲劳、企业预算波动。

对中国企业的借鉴: 国内企业视频 AI 可从培训、产品说明、跨语言营销等场景切入。

43. Thinking Machine Labs

方向: AI 研究公司 | 赛道: AI 研究 / 基础模型 | 成立: 2024 | 地点: San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径: \$0M

公司定位与核心产品: 由知名 AI 研究人员创立, 目标是开发更广泛能力的 AI 系统。

技术壁垒与护城河: 顶级研究人才、模型训练经验、潜在新架构。

商业模式与增长逻辑: 早期阶段, 商业模式尚未完全公开。

主要风险与挑战: 融资与算力需求、产品落地不确定。

对中国企业的借鉴：国内 AI 创业需重视顶级人才密度，但也要尽早验证商业场景。

44. TogetherAI

方向：AI 云 / 模型平台 | 赛道：AI 云平台 | 成立：2022 | 地点：San Francisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$534M

公司定位与核心产品：提供开源模型训练、微调、推理和 GPU 云服务，服务开发者与企业。

技术壁垒与护城河：分布式训练、推理优化、模型托管、开源生态。

商业模式与增长逻辑：API 用量、云服务、企业平台。

主要风险与挑战：云厂商竞争、GPU 成本、开源模型价格压力。

对中国企业的借鉴：中国 AI 云平台可围绕开源模型生态和成本优化建立竞争力。

45. VannevarLabs

方向：国防情报软件 | 赛道：国防 AI | 成立：2019 | 地点：Palo Alto, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$92M

公司定位与核心产品：为国防和国家安全场景提供情报分析、数据融合和 AI 软件。

技术壁垒与护城河：安全数据处理、情报 workflow、政府级部署、领域知识。

商业模式与增长逻辑：政府合同和国防采购。

主要风险与挑战：政策变化、采购周期长、保密限制。

对中国企业的借鉴：中国企业不宜简单复制国防路径，但可借鉴其垂直行业深绑定。

46. VASTData

方向：AI 数据基础设施 | 赛道：数据基础设施 | 成立：2016 | 地点：New York, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$381M

公司定位与核心产品：提供面向 AI 和高性能计算的数据存储与管理平台。

技术壁垒与护城河：高性能存储、数据访问、可扩展架构、AI 训练数据流。

商业模式与增长逻辑：企业硬件 / 软件平台和长期基础设施合同。

主要风险与挑战：存储巨头竞争、客户资本开支周期。

对中国企业的借鉴：国内 AI 基础设施应关注数据吞吐、可靠性和训练管线效率。

47. Windsurf

方向：AI 编程工具 | 赛道：开发者工具 | 成立：2021 | 地点：MountainView, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$243M

公司定位与核心产品：提供 AI 辅助编码体验，强调从代码补全升级到项目级开发协作。

技术壁垒与护城河：代码库理解、IDE 集成、自动化重构、开发工作流。

商业模式与增长逻辑：个人 / 团队订阅、企业版。

主要风险与挑战：Cursor、GitHubCopilot 等竞争激烈；开发者迁移成本。

对中国企业的借鉴：国内 AI 编程产品必须有差异化场景，例如企业私有代码库、行业框架。

48. WorldLabs

方向：空间智能 | 赛道：空间智能 / 多模态 | 成立：2024 | 地点：SanFrancisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$292M

公司定位与核心产品：由李飞飞等创立，目标是让 AI 理解三维物理空间和世界模型。

技术壁垒与护城河：视觉空间理解、3D 世界建模、多模态推理。

商业模式与增长逻辑：早期研究型公司，潜在应用包括机器人、AR/VR、设计和仿真。

主要风险与挑战：商业化尚早、技术难度大、算力需求高。

对中国企业的借鉴：中国可关注空间智能在工业仿真、机器人和建筑设计中的长期价值。

49. Writer

方向：企业 AI 软件 | 赛道：企业生成式 AI | 成立：2020 | 地点：SanFrancisco, 美国 | 累计融资 / 公开口径：\$326M

公司定位与核心产品：为企业提供写作、搜索、自动化和自有模型能力，定位企业级生成式 AI 平台。

技术壁垒与护城河：企业私有数据、模型治理、工作流自动化、品牌一致性。

商业模式与增长逻辑：企业订阅与平台费用。

主要风险与挑战：大模型平台竞争、客户定制成本。

对中国企业的借鉴：国内企业 AI 平台要把“内容生成”升级到“流程自动化 + 治理”。

50. xAI

方向:AI 基础模型开发 | 赛道: 基础模型 | 成立:2023| 地点:PaloAlto, 美国 | 累计融资/公开口径: \$12.13B

公司定位与核心产品：开发 Grok 等模型，并借助 X 平台数据和分发形成差异化。

技术壁垒与护城河：大模型训练、实时信息、社交数据、算力基础设施。

商业模式与增长逻辑：订阅、API、平台整合和企业服务。

主要风险与挑战：竞争激烈、内容安全、平台依赖。

对中国企业的借鉴：国内平台型公司可借鉴“模型 + 分发入口 + 实时数据”的组合，但需重视合规。

五、对中国企业的系统性启发

1. 先选高价值流程，不要只做通用聊天

AI50 中大量公司都不是在做“万能助手”，而是切入医生病历、律师尽调、客服处理、程序员编码、销售获客等明确流程。中国企业如果想提高商业化成功率，应优先选择结果可衡量、预算明确、流程重复的场景。

2. AI 应用层的护城河来自工作流，而不只是模型

Cursor 的壁垒在 IDE 与代码库上下文，Harvey 的壁垒在法律工作流，Abridge 的壁垒在临床系统集成。应用层创业要把模型能力嵌入业务系统，才能形成留存和付费。

3. 基础设施仍然重要，但要用成本效率说话

Crusoe、Lambda、TogetherAI、VASTData 等说明算力、推理、数据基础设施仍然是核心赛道。但这个赛道资本开支高，必须在稳定性、成本、吞吐和开发者体验上建立优势。

4. 垂直行业 AI 的最佳客户往往是“愿意为省时间付费的人”

医生、律师、金融分析师、工程师、客服负责人和销售团队都有明确时间成本。产品设计应围绕省时、省人、省错、省成本展开，而不是只展示 AI 很聪明。

5. 下一阶段值得跟踪机器人、空间智能和科学 AI

FigureAI、SkildAI、WorldLabs、SakanaAI

代表长期方向。它们商业化周期更长，但一旦突破，会把 AI 从数字世界带到物理世界。

六、参考资料与说明

ForbesAI502025List,Forbes,April2025.<https://www.forbes.com/lists/ai50/>
KonstantineBuhler, “AI50:AI Agents Move Beyond Chat,” Sequoia Capital, April 10, 2025. <https://sequoiacap.com/article/ai-50-2025/> ForbesAI502025
publictabletranscription, YatirimX, June13, 2025.

<https://www.yatirimx.com.tr/teknoloji/forbes-ai-50-2025-listesi-aciklandi-yapay-zekda-zirveye-oyunayan-50-girisim/11141>GlobalMarketRepo
rt25-037, overseas AI policy and industry trends, SmartCity Korea PDF, 2025. <https://smartcity.go.kr/> Companywebsitesandpubliccompanyprofile
sforindividualproductpositioningandmarketdescriptions.

重要说明：本文为商业研究资料，不构成投资建议。对未上市公司的融资、估值、营收等数据，应以公司公告、监管文件或权威数据库的最新披露为准。