

市场研究部

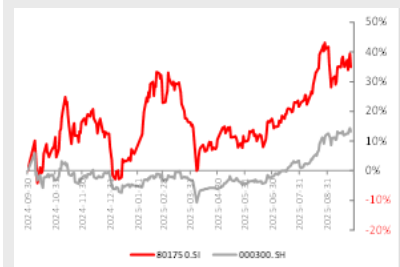
2025 年 10 月 13 日

## OpenAI 生态布局与 Sora2 创新

看好

市场表现截至

2025.10.10



数据来源：Wind，国新证券整理

### 事件

OpenAI 当地时间 9 月 30 日发布视频生成模型 Sora2 并推出 iOS 社交应用 Sora，该应用由 Sora2 提供支持。据 TechCrunch10 月 8 日报道，Sora 在推出的前 7 天内获得了 627000 次 iOS 下载，这一数据已经超越了 ChatGPT 当初的数据。

### 核心观点

OpenAI 通过“星际之门”项目布局下一代 AI 基础设施，计划投入巨资建设算力网络，并与英伟达、AMD、博通等硬件厂商以创新资本模式深度合作，共同分担风险与收益。其算力需求随模型迭代与 API 调用量激增而爆发式增长，推动公司营收快速上升。

在软件生态方面，OpenAI 正推动 ChatGPT 从工具向操作系统级平台转型，通过开放第三方应用嵌入、降低开发门槛，重塑人机交互方式。用户活跃度持续提升，使用场景日益生活化，付费意愿强劲，展现出平台化发展的巨大潜力。

Sora 2 的发布标志着 AI 视频生成进入新纪元，其在物理模拟、音画同步等方面实现突破，并通过社交化功能降低使用门槛，推动产品从专业工具向大众化创意平台演进。

市场前景方面，AI 视频生成在 B 端和 C 端均呈现快速增长，其成本优势和易用性加速了行业应用。然而，行业仍面临算力成本高、技术成熟度待提升等挑战。

OpenAI 的快速发展也伴随显著风险，包括巨额现金消耗、技术护城河受挑战、人才流失及监管压力。其财务可持续性、治理结构以及商业化路径仍需高速扩张中不断探索和优化。

### 投资线索

AI 视频生成技术正推动从算力基础设施、应用生态到垂直解决方案的全产业链投资机遇。算力需求增长为服务器、光模块及散热技术供应商带来市场空间；应用层呈现平台化与专业化工具并进的多元格局；在垂直领域，该技术正通过降低成本、提升效率，加速赋能广告营销、短剧制作及企业服务等具体场景的商业化落地。

### 风险提示

1、政策落地不及预期；2、技术发展不及预期；3、市场竞争加剧。

分析师：钟哲元

登记编码：S1490523030001

邮箱：zhongzheyuan@crsec.com.cn

证券研究报告

## 目录

---

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| 一、硬件与算力生态：构建下一代 AI 基础设施.....      | 3 |
| 二、软件生态与用户行为：从工具到平台的战略转型.....      | 3 |
| 三、SORA2 的技术突破与产品创新：视频生成进入新纪元..... | 4 |
| 四、市场空间与商业化前景：BC 端共振的千亿赛道.....     | 4 |
| 五、风险与挑战：高增长背后的结构性隐忧.....          | 5 |
| 六、投资线索.....                       | 5 |
| 七、风险提示.....                       | 6 |

## 一、硬件与算力生态：构建下一代 AI 基础设施

OpenAI 通过“星际之门”项目展现了其在算力基建方面的宏大布局，该项目计划四年内投入 5000 亿美元建设 10GW 电力容量的 AI 基础设施，相当于全球现有 AI 数据中心总算力的五分之一。这一战略不仅通过巨额订单提振了合作硬件厂商的收入预期，更通过创新的资本合作模式与产业链形成深度绑定。具体而言，英伟达承诺投资 1000 亿美元锁定未来 10GW 芯片供应，AMD 以 1.6 亿股认股权证换取 OpenAI 部署 6GW AMD GPU，博通则获得 100 亿美元 3nm ASIC 订单。这种“风险共担、收益共享”的合作模式，既保障了 OpenAI 的算力供应，也为硬件厂商提供了稳定的收入预期和技术背书。

从算力需求角度看，OpenAI 的训练与推理需求呈现爆发式增长。每个大版本模型训练所需计算量均有近 10 倍提升，根据 2025 年开发者日的数据，OpenAI 的 API 调用量达到每分钟 60 亿 Token。这种增长直接反映在财务表现上，OpenAI 2025 年上半年实现 43 亿美元营收，较 2024 全年高出 16%，预计全年营收将达 130 亿美元，2030 年有望达到 2000 亿美元目标。

## 二、软件生态与用户行为：从工具到平台的战略转型

OpenAI 正推动 ChatGPT 从“工具型应用”向“操作系统级平台”转型，通过开放第三方应用生态重塑人机交互范式。2025 年 10 月开发者大会发布的 Apps SDK、AgentKit 与 Codex 正式版构成核心支撑：Apps SDK 允许开发者将 Canva、Zillow 等应用嵌入 ChatGPT，实现全屏交互与支付功能；AgentKit 通过可视化拖拽界面降低智能体开发门槛；Codex 则强化团队协作能力，推动开发生态成熟。这一转型将 ChatGPT 从被动应答的聊天机器人升级为“对话驱动的操作系统”，用户无需跳转即可完成设计、购物、学习等全流程任务。

用户行为数据印证了其平台化潜力。截至 2025 年 7 月，ChatGPT 周活跃用户突破 7 亿（覆盖全球 10% 成年人），日均处理消息量超 25 亿条，同比增长超 5 倍。非工作场景对话占比从 2024 年 6 月的 53% 升至 2025 年 6 月的 73%，表明 AI 正深度融入日常生活。使用场景集中于三大主题：实用指导、信息查询与写作辅助，合计占比近 80%。从交互意图看，咨询类消息占比 49%，执行类消息占 40%，凸显用户将其视为“智能代理”而非单纯工具。

用户画像呈现多元化趋势。女性用户占比从初期不足 20% 升至 2025 年的 52%，中低收入国家用户增长率达高收入国家的 4 倍。付费版 ChatGPT Plus 的 6 个月留存率达 71%（行业最高），而用户为放弃使用 AI 的月均补偿意愿为 98 美元，反映高付费意愿。商业化路径上，OpenAI 通过“即时结账”功能切入交易环节，未来可通过应用分成、广告推荐等模式变现，构建类似 App Store 的生态闭环。

### 三、Sora2 的技术突破与产品创新：视频生成进入新纪元

Sora 2 的发布被广泛视为 AI 视频生成领域的“GPT-3.5 时刻”，标志着技术从概念验证走向大规模可用的转折点。其在物理模拟、真实感表现与多镜头控制等方面实现显著跃升，尤其突破性地实现了音画原生的协同生成。模型能够依据复杂动作场景自动生成匹配的环境音效、语音对白，并通过世界状态跟踪技术保障多镜头叙事的一致性，使生成内容从“视觉片段”升级为“连贯叙事”。

更值得关注的是 Sora App 所带来的产品范式创新。该应用采用邀请制上线，短短三天内登顶美国 iOS 免费榜，被用户誉为“AI 版 TikTok”。其核心创新在于引入 Cameo 数字分身与 Remix 二次创作功能，用户通过一次性录制即可创建个人数字形象，并授权好友在 AI 生成的各类场景中进行互动与共创。这种设计将视频生成从工具属性转变为社交语言，通过朋友间的私域传播构建了自生长的内容生态。

与传统专业工具相比，Sora 2 战略性地降低了技术门槛，以极简的操作界面和社交化功能设计吸引普通用户。尽管其生成分辨率与时长仍面向轻量消费场景，但原生音画同步与社交互动性使非专业用户产出的视频具备直接可消费性，越过了 C 端产品普及的关键临界点。这一布局不仅推动了 AI 视频的日常化，也为 OpenAI 构建下一代内容生成平台奠定了重要基础。

### 四、市场空间与商业化前景：BC 端共振的千亿赛道

AI 视频生成领域正经历从技术突破到规模化商用的关键转折。其商业化前景并非仅仅依赖于传统的市场分层测算，而是由技术成熟度、成本颠覆效应、应用场景广度以及实际用户采纳等多重因素共同驱动。根据 Fortune business insights 测算，2024-2032 年，全球 AI 视频生成市场预计将以 19.5% 的年复合增长率持续扩张，这一增长的核心动力在于其对传统视频制作市场形成的颠覆性成本替代效应。

当前技术成熟度与用户体验的提升正加速应用普及。主流模型在生成时长、分辨率和可控性上持续突破，已能够支持生长长达数分钟的高清视频。更值得关注的是，原生音画同步技术与简化的操作界面显著降低了使用门槛，使 AI 视频生成从需要反复调试的专业工具，转变为一款能够稳定产出可用内容的大众化产品。这种技术可用性的飞跃是推动市场增长的内在引擎。

从应用场景来看，AI 视频生成正在 B 端和 C 端市场同时创造价值。在企业市场，它已经深入影视制作、广告营销、电商展示等环节，通过大幅降低制作成本和时间重构传统工作流程。在消费者市场，成功的 AI 视频应用通过社交分享和创意玩法快速吸引用户，虽然不直接向用户收取高额费用，但通过庞大的用户基数和活跃度，为未来的流量变现奠定了坚实基础。

尽管前景广阔，行业的规模化仍面临高昂的算力成本与技术挑战。一个活跃的

AI 视频应用每日的推理成本可能高达数百万美元，同时物理规律模拟的准确性和长视频的连贯性仍是需要持续优化的技术焦点。未来行业发展将依赖于算力成本的优化、模型能力的持续迭代以及更具创新的商业模式。

## 五、风险与挑战：高增长背后的结构性隐忧

OpenAI 的快速发展伴随着显著的结构性风险，其挑战不仅来源于外部竞争，更深植于其激进的资本扩张与技术商业化路径之中。在财务层面，公司面临前所未有的现金消耗压力。根据其向投资者披露的最新预测，2025 年至 2029 年累计现金消耗可能高达 1150 亿美元，这一数字较半年前的预测激增了 800 亿美元。其中，2025 年的现金消耗预期已上调至超过 80 亿美元。推动这一巨额开支的核心是算力基础设施的疯狂投入，包括与甲骨文签署的价值 3000 亿美元的算力合作协议、近 1000 亿美元的自建服务器计划，以及预计在 2025 年至 2030 年间累计超过 1500 亿美元的模型推理计算成本。然而，与这天文数字般的支出形成鲜明对比的是，OpenAI 2025 年的预期年化收入约为 120 亿至 130 亿美元，这意味着其支出承诺数倍于当期收入，造血能力远未能覆盖投资黑洞，财务可持续性面临严峻考验。

在技术演进与行业竞争层面，OpenAI 的先发优势正受到多重侵蚀。其技术护城河面临挑战，GPT-5 的发布一再延期，且在实际测试中 AI “幻觉率”仍处高位，在一些高风险应用场景中存在隐患。同时，激烈的行业竞争正在挤压其市场空间。不仅谷歌、Meta 等巨头持续发力，如 Anthropic 等竞争对手也增长迅猛。更严峻的是，OpenAI 正遭遇严重的人才流失，核心研究人员被竞争对手以高额薪酬挖走，这直接削弱了其核心的研发能力。在商业化落地方面，尽管用户规模庞大，但 ChatGPT 的付费转化率相对有限，而公司对 API 和 AI Agent 业务的收入预期也已下调，反映出其将技术优势转化为稳定现金流的路径仍在探索之中。

此外，政策监管与内部治理构成了另一重不确定性。全球范围内对 AI 的监管框架正在迅速构建，美国联邦贸易委员会（FTC）等机构已对 OpenAI 展开调查，关注其数据隐私、模型安全及可能产生的虚假信息危害等问题。在内部，OpenAI 独特的由非营利母公司控制营利实体的治理结构，已成为其吸引传统股权融资和迈向公开市场的潜在障碍。公司与微软等主要股东之间复杂的法律和合同关系，也为其战略调整和资本运作带来了额外的复杂性。

## 六、投资线索

AI 视频生成带来投资机会主要集中在基础设施、应用生态和垂直解决方案三个维度。

在算力基础设施领域，国内厂商如浪潮信息、中科曙光在服务器领域，中际旭

创、新易盛在光模块领域都具备较强竞争力。液冷散热技术厂商如英维克、高澜股份也迎来市场机遇；在应用生态领域，阿里通过通义千问模型布局，都在构建自己的 AI 生态体系。视频生成方面，快手推出的可灵 AI、字节跳动的 Seedance 等产品快速迭代，生数科技的 Vidu、爱诗科技的 PixVerse 等创业公司也展现出技术创新能力；在垂直行业解决方案方面，AI 视频生成在广告营销领域可替代传统制作流程，蓝色光标等营销服务商积极布局；短剧制作领域，中文在线等内容厂商获得发展机遇；企业服务领域，泛微网络、金蝶国际通过整合 AI 能力提升产品竞争力。

## 七、风险提示

- 1、政策落地不及预期；
- 2、技术发展不及预期；
- 3、市场竞争加剧。



## 投资评级定义

| 公司评级 |                                 | 行业评级 |                           |
|------|---------------------------------|------|---------------------------|
| 强烈推荐 | 预期未来 6 个月内股价相对市场基准指数升幅在 15%以上   | 看好   | 预期未来 6 个月内行业指数优于市场指数 5%以上 |
| 推荐   | 预期未来 6 个月内股价相对市场基准指数升幅在 5%到 15% | 中性   | 预期未来 6 个月内行业指数相对市场指数持平    |
| 中性   | 预期未来 6 个月内股价相对市场基准指数变动在-5%到 5%内 | 看淡   | 预期未来 6 个月内行业指数弱于市场指数 5%以上 |
| 卖出   | 预期未来 6 个月内股价相对市场基准指数跌幅在 15%以上   |      |                           |

## 免责声明

钟哲元，在此声明，本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本报告清晰准确地反映了本人的研究观点。

本人不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接收到任何形式的补偿等。国新证券股份有限公司（已具备中国证监会批复的证券投资咨询业务资格，以下简称本公司）已在知晓范围内按照相关法律规定履行披露义务。本公司的资产管理和证券自营部门以及其他投资业务部门可能独立做出与本报告中的意见和建议不一致的投资决策。本报告仅提供给本公司客户有偿使用。

本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。本公司会授权相关媒体刊登研究报告，但相关媒体客户并不视为本公司客户。本报告版权归本公司所有。未获得本公司书面授权，任何人不得对本报告进行任何形式的发布、复制、传播，不得以任何形式侵害该报告版权及所有相关权利。

本报告中的信息、建议等仅供本公司客户参考之用，不构成所述证券买卖的出价或征价。本报告并未考虑到客户的具体投资目的、财务状况以及特定需求，在任何时候均不构成对任何人的个人推荐。客户应当对本报告中的信息和意见进行独立评估，并应同时考量各自的投资目的、财务状况和特定需求，必要时可就研究报告相关问题咨询本公司的投资顾问。本公司市场研究部及其分析师认为本报告所载资料来源可靠，但本公司对这些信息的准确性和完整性均不作任何保证，也不承担任何投资者因使用本报告而产生的任何责任。本公司及其关联方可能会持有报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，还可能为这些公司提供投资银行服务或其他服务，敬请投资者注意可能存在的利益冲突及由此造成的对本报告客观性的影响。

## 国新证券股份有限公司市场研究部

地址：北京市朝阳区朝阳门北大街 18 号中国人保寿险大厦 11 层（100020）

传真：010-85556155 网址：[www.crsec.com.cn](http://www.crsec.com.cn)