

2026 年 9 月蘋果(AAPL.US)秋季發佈會推出雙旗艦新品，既帶來 AI 全面迭代的 iPhone 18 Pro 系列，也發佈品牌首款折疊屏機型 iPhone Duo，補齊了自身產品形態空白。其中 iPhone 18 Pro 搭載 A20 Pro 晶片，端側 AI 能力全面升級，憑藉閉環生態優勢提振存量用戶換機意願，穩固全球高端手機基本盤；iPhone Duo 依託 iOS 生態、自研鉸鏈工藝與端側 AI 加持形成差異化競爭力，切入萬元以上超高端折疊屏市場，有望打破三星獨家壟斷格局。雙新品共同驅動蘋果(AAPL.US)手機業務進入“存量換機升級+高端增量擴容”雙週期，既靠 Pro 系列保障基礎銷量韌性，也通過折疊屏新品拉升整體均價，推動手機業務營收與利潤中樞上移，成為未來 2-3 年的核心業績增量。

折疊屏+旗艦雙新品落地，擬規劃企業級伺服器打開 AI 全棧想像

2026 年 9 月，蘋果(AAPL.US)如期舉辦秋季新品發佈會，本次發佈會為蘋果(AAPL.US)近年硬體創新力度最大的一屆之一，徹底打破多年常規機型迭代節奏，核心推出兩大手機產品：一是年度正統旗艦 iPhone 18 Pro 系列，完成性能、影像、端側 AI 全方位迭代升級，夯實高端旗艦基本盤；二是品牌歷史性新品 iPhone Duo（首款折疊屏手機），正式入局全球折疊屏賽道，補全蘋果(AAPL.US)智能手機產品矩陣。

在此之前，智能手機市場已進入存量競爭階段，安卓陣營高端機型、折疊屏產品持續迭代，蘋果(AAPL.US)長期依賴常規 Pro 機型收割高端市場，缺乏全新形態增量產品。本次折疊屏落地+AI 旗艦迭代，標誌著蘋果(AAPL.US)從“單一旗艦迭代”轉向“常規旗艦+超高端折疊”雙產品線並行的新格局，打開中長期成長空間。另外，據《The Information》報導，蘋果(AAPL.US)正考慮重返伺服器市場，已與英偉達就使用其網路技術進行洽談；正在考慮採用英偉達的 NVLink Fusion 用於伺服器晶片互連；蘋果(AAPL.US)計畫推出的伺服器或將於 2029 年上市，目標瞄準 AI 推理市場。認為這是蘋果(AAPL.US)在 AI 時代“補課”的關鍵一步——用自研晶片的能效優勢切入 AI 推理市場，借英偉達 NVLink 生態降低入場門檻，短期是估值敘事利好，長期成敗取決於企業級管道和生態建設能力。在資本市場上，蘋果(AAPL.US)股價近期走出趨勢性上漲行情，自 8 月底收盤 316.85 美元一路攀升至 9 月 18 日收盤 336.13 美元，區間累計漲幅約 6.2%，錄得連續五周上漲，總市值回升至約 4.9 萬億美元。



圖一：蘋果(AAPL.US)股價走勢情況



資料來源：Wind

➤ 18Pro 系列—AI 全面賦能，夯實高端基本盤

iPhone 18 Pro 與 Pro Max 作為蘋果(AAPL.US)年度旗艦，以端側 AI 為核心賣點，在性能、影像、續航、全生態協同四大維度實現全面升級。性能上，新機搭載 2nm 工藝 A20 Pro 晶片，雙 16 核神經網路引擎算力大幅提升，記憶體帶寬提速 50%，可本地流暢運行自研端側大模型；Apple Intelligence 在 iOS 27 上實現系統級落地，覆蓋智能文案、通話總結、AI 修圖、全局檢索等全場景功能，核心數據支持本地離線處理，在隱私性、回應速度上領先競品。

影像與外觀續航同步升級：主攝配備帶四檔可變光圈的高感光感測器，暗光拍攝能力提升 50%，支持 4K 120fps 杜比視界錄製；iPhone 18 Pro 后置長焦鏡頭支持 4 倍光學變焦，等效焦距約 100mm，從 4 倍開始切換到長焦攝像頭進行純光學成像。搭配 AI 影像演算法，全場景拍攝能力穩居行業第一梯隊；Pro Max 機型視頻播放最長可達 43 小時，續航顯著改善。

在產品競爭力和行業優勢上，當前全球高端智能手機市場同質化加劇，安卓旗艦在螢幕、快充等硬體參數上已基本追平甚至超越蘋果(AAPL.US)，iPhone 18 Pro 系列的核心競爭力也從傳統的硬體與流暢度優勢，徹底轉向端側 AI + 閉環生態 + 隱私安全 + 長期系統迭代的綜合優勢。相較於安卓機型，蘋果(AAPL.US)端側 AI 採用“端側+雲端”混合架構，核心隱私數據可本地處理、無系統級廣告干擾、隱私保護級別更高，且系統可長期迭代更新，設備使用壽命普遍超安卓機型，對高端商務、高消費人群粘性極強；今年上半年蘋果(AAPL.US)在 600 美元以上高端市場佔據約 60% 以上份額，本次 AI 升級將強化用戶換機意願，鞏固行業龍頭壁壘。作為蘋果(AAPL.US)的核心產品，iPhone 18 Pro 系列市場韌性極強，結合歷年迭代規律與 AI 換機紅利，預計 2026 財年第四季度至 2027 財年第一季度整體出貨銷量穩定在 7000-8000 萬臺，占 2026 年 iPhone 全系銷量比重提升至 80% 以上，持續貢獻穩定營收與利潤，是蘋果(AAPL.US)業績的核心壓艙石。



圖二：A20 晶片結構示意圖



資料來源：半導體行業觀察

➤ IPHONE DUO (折疊屏) — 全新形態突破，開闢超高端增量市場

iPhone Duo 是蘋果(AAPL.US)首款橫向內折形態的折疊屏智能手機，定位萬元級超高端旗艦，面向高端商務、創意設計及深度生態用戶，核心目標並非走量，而是拔高品牌上限、提升產品均價、搶佔高端折疊屏賽道。產品與 iPhone 18 Pro 同款 2 納米工藝 A20 Pro 旗艦晶片，端側 AI 能力拉滿；採用蘋果(AAPL.US)自研精密鉸鏈搭配超瓷晶玻璃蓋板，折痕控制、開合質感與耐用度達行業頂級水準；內外雙屏均為高刷 OLED 螢幕，多窗口分屏等專屬折疊交互；深度適配 iOS 折疊屏專屬生態，跨設備協同能力遠超安卓折疊機型，國行 256GB 版本起售價 15999 元，定價對標略高於三星頂級折疊屏，走超高端小眾精品路線。

圖三：iPhone Duo 產品示意圖

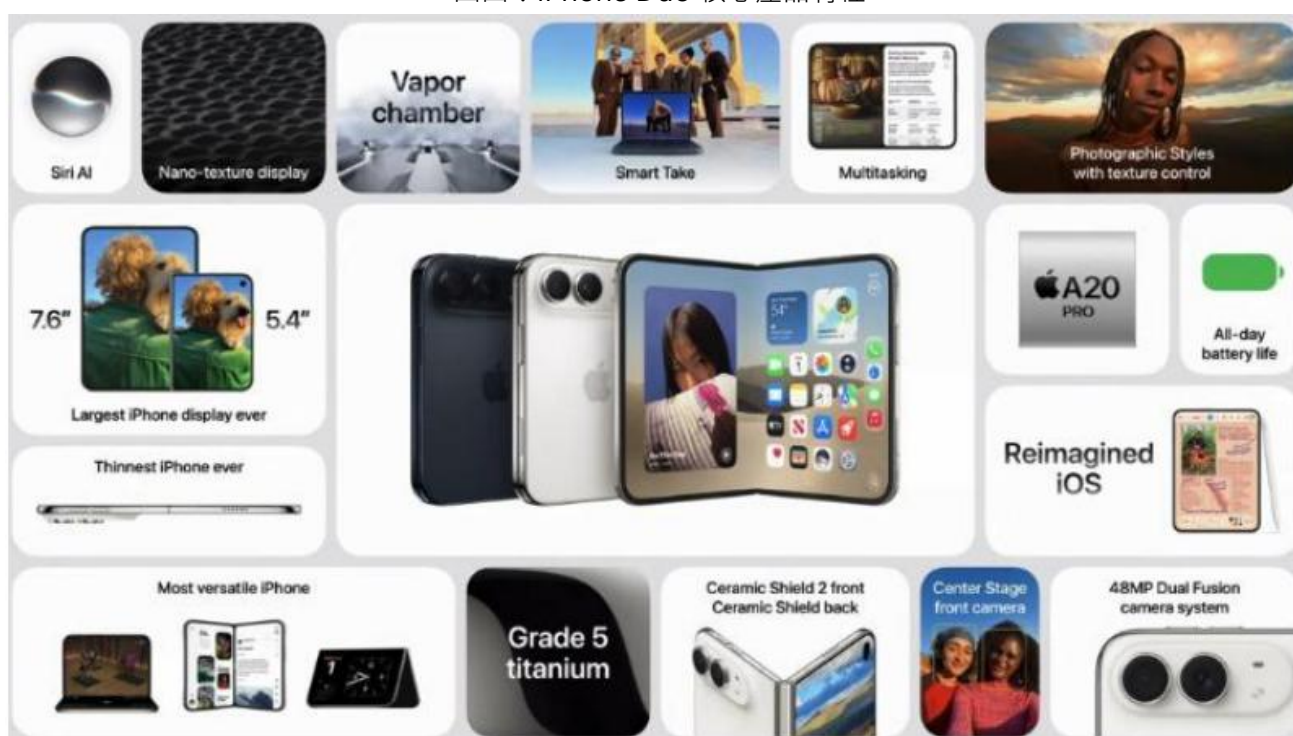


資料來源：公司官網



當前全球大折疊屏市場由華為主導，華為以 57% 的份額穩居全球第一，三星、榮耀等安卓廠商緊隨其後持續發力，但行業普遍存在生態適配差、系統流暢度不足、長期耐用性弱、AI 體驗割裂等痛點。iPhone Duo 的核心競爭力並非硬體參數，而是蘋果(AAPL.US)獨有的生態壁壘：一是全品類設備無縫協同的生態閉環優勢，跨設備檔接力、任務同步、AI 上下文互通是安卓折疊屏無法複製的核心壁壘；二是折疊大屏搭配頂級端側 AI，多任務處理效率顯著提升，差異化優勢明顯；三是自研鉸鏈加超瓷晶材質與嚴格品控，改善了傳統折疊屏易損、折痕明顯、壽命短的行業痛點；四是高端品牌認知深入人心，大量蘋果(AAPL.US)高端用戶的折疊屏換機需求積壓已久，新機精準匹配存量升級需求。當然 iPhone Duo 也存在入局較晚、初期第三方應用適配不完善、定價偏高等短板，但依託強大的品牌與生態，足以抵消短期適配問題。

圖四：iPhone Duo 核心產品特性



資料來源：公司官網，每日經濟新聞

從銷量與業績彈性來看，iPhone Duo 定位超高端小眾旗艦，核心價值在於提升產品均價、增厚利潤、打開增量空間。短期 2026 年內出貨量就將超過 600 萬臺，主要覆蓋全球高端商務人群、蘋果(AAPL.US)生態忠實用戶與科技愛好者，貢獻超百億美元新增營收，直接拉動 iPhone 整體 ASP 提升 3%-5%。中期 2-3 年內，隨著第三方應用適配完善、產品迭代優化，年產能有望穩步提升至 1500 萬臺左右，搶佔全球折疊屏 25% 以上市場份額，躋身全球折疊屏市場第一梯隊。同時超高端折疊屏機型毛利率顯著高於常規 iPhone 機型，將進一步抬升蘋果(AAPL.US)手機業務整體毛利率，優化盈利結構。



➤ 蘋果(AAPL.US)入局折疊屏市場影響幾何？

行業層面，IDC 預計 2026 年全球折疊屏手機出貨量將同比增長 12.6%至 2290 萬臺，認為蘋果(AAPL.US)入局有望進一步擴容折疊屏市場。蘋果(AAPL.US)雖不是折疊屏硬體技術的先行者，但龐大的 iPhone 用戶基數與 iOS 生態有望推動折疊手機進一步走向主流，同時倒逼三星、華為、榮耀等廠商加快產品迭代，推高高端手機市場的競爭烈度。當前全球智能手機市場整體已進入存量飽和階段，行業增量主要來自高端機型迭代升級、全新形態產品替代、AI 智能化換機三大方向。

在細分賽道上，常規高端旗艦領域，iPhone 18 Pro 系列憑藉 AI 生態、系統流暢度與長期使用體驗持續領先安卓高端機型，穩固自身基本盤，業績具備極強韌性；超高端折疊屏領域，此前市場長期由三星壟斷，國產廠商多主打中端折疊市場，蘋果(AAPL.US)iPhone Duo 精準切入萬元以上頂級市場，依託生態與品牌優勢快速打破原有競爭格局，搶佔高毛利增量賽道。由此蘋果(AAPL.US)形成“常規 Pro 機型穩基本盤、折疊屏機型提溢價、AI 生態築壁壘”的全新產品矩陣，徹底擺脫單一產品依賴，高端龍頭地位進一步加固。

整體來看，蘋果(AAPL.US)的核心投資邏輯可總結為三點：一是換機週期重啟，iPhone 18 Pro 系列端側 AI 全面落地，破解過往產品創新乏力的痛點，啟動存量用戶換機需求，保障手機業務穩健增長；二是全新形態打開增量空間，首款折疊屏 iPhone Duo 補齊產品矩陣短板，開闢超高端高毛利新賽道，帶動產品均價與毛利率雙升，貢獻中長期業績增量；三是生態壁壘持續加深，蘋果(AAPL.US)從硬體迭代轉向 AI+生態+服務的綜合競爭，軟硬體服務協同能力持續強化，企業級伺服器市場有望打開中長期成長彈性，在消費電子存量時代具備遠超行業的盈利穩定性與成長確定性，估值中樞有望持續修復。

風險提示方面，需重點關注以下不確定性：一是新品銷量不及預期風險，iPhone Duo 定價偏高、初期應用適配不完善，或導致市場接受度低於預期，疊加宏觀消費疲軟、高端手機換機需求偏弱；二是 AI 體驗不及預期風險，端側 AI 功能的實用性與流暢度若未達用戶預期，將無法形成有效換機驅動力；三是行業競爭加劇風險，安卓旗艦與折疊屏機型持續迭代、性價比優勢凸顯，可能分流蘋果(AAPL.US)高端用戶；四是供應鏈波動風險，折疊屏鉸鏈、柔性螢幕、3nm 晶片等核心產能若受限，將導致新品供貨不足、交付週期拉長；此外還需警惕匯率波動、全球消費需求走弱、地緣政治等宏觀不確定性因素帶來的影響。

免責聲明：本報內容所提供資料所述或與其相關的任何投資或潛在交易，均受限於閣下司法轄區適用的法律及監管規定，而閣下須單獨就遵守該等法律及監管規定負責。本報內容僅供參考，不構成任何投資建議。本公司對所提供的財經資訊已力求準確，但對其中全部或部分內容的準確性、完整性或有效性，不承擔任何責任或提供任何形式保證。如有錯失遺漏，本公司恕不負責。另請注意證券與虛擬資產價格可升可跌，尤其虛擬資產的風險極高，投資者應對有關產品保持審慎及自行承擔投資風險。

