

FrontLine

www.usfl.com  

2026年
夏号

Free

全米をカバーする生活・ビジネス情報誌

P.03

AI時代の仕事術 2026

P.09

Vision USA Corp.
四条 理社長

P.10 & 12

ITトレンドを追う

P.11

PEOPLE SPECIAL
高坂美桜氏

3 FEATURE STORY

AI時代の仕事術 2026



9 TOP INTERVIEW

通信の「当たり前」を再定義する
Vision USA Corp.
四条 理社長



10 ITトレンドを追う

進化するITインフラ戦略 — クラウド×オンプレの
“いいとこ取り”でビジネス価値を最大



11 PEOPLE SPECIAL

文化をつなぐデザインという言葉
高坂美桜氏



12 ITトレンドを追う

シャドーAI時代の選び方 —
「禁止」でも「放任」でもない、第三の道



発行元：株式会社システムサポート

編集・制作：吉田沙織、齋藤春菜、柴田早央里、森原潔、宇野彩乃

AI時代の仕事術 2026

AIは今、“便利なツール”から“仕事を任せるパートナー”へと進化している。
本特集では、2026年最新のAIトレンドから職種別実践術、目的別AIツールまで、
ビジネスの現場で本当に使えるAI活用法を紹介する。



2026年、AIは「使う」から「任せる」へ

2020年以降、AIの進化は「生成能力の飛躍」と「業務効率化ツールとしての普及」によって特徴づけられる。生成AIの普及により文章生成や要約、翻訳、コード生成の精度が急速に向上し、ビジネス現場ではメール作成や議事録整理、資料作成といった日常業務の効率化が一気に進んだ。多くの企業や個人がAIを「作業を補助するツール」として活用し、いかに具体的かつ確かなプロンプト（指示）を与えるかが生産性向上の鍵とされてきた。

2025～2026年にかけて、AI活用は更なる進化点を迎えている。その中核にあるのが、AIエージェント化だ。従来のAIが答えを生成する存在であったのに対し、現在のAIは、目的に応じて行動する存在へと進化している。たとえば「来月の重点顧客への提案準備を進める」といった指示に対し、AIは顧客データの分析、競合

情報の収集、提案ストーリーの構築、資料ドラフトの作成といった複数の工程を一連のワークフローとして処理できるようになった。さらに一部の領域では、外部ツールと連携しながらスケジュール調整や情報共有までを自律的に実行するケースも見られ始めている。この変化はビジネスパーソンの役割を大きく変えていくことが想像される。これまで評価されてきた速く正確に作業する能力に加え、現在は「何を任せるかを定義する力」「AIに適切な指示を与える力」「アウトプットを判断し磨き上げる力」といった、いわば“デジタル上のマネジメント能力”が重要視されるようになった。AIはもはやツールではなく、成果を共に生み出すパートナー、あるいは部下として扱われ始めている。

加えて2026年のもう一つの大きな特徴が、パーソナルAIの本



格的な普及だ。特に注目すべきは、PC やスマートフォンの OS レベルに AI が統合され、オンデバイス環境で個人のデータを学習する仕組みが標準化されつつあるということ。パーソナル AI は、過去のメール、ドキュメント、スケジュール、さらには思考や判断の傾向までを文脈として理解し、その人に最適化された支援を行う。たとえば朝、デスクに着く頃には夜間に届いた大量のメッセージが重要度順に整理され、優先的に対応すべき案件と返信案が提示さ

れている、といった状況はすでに現実的な業務風景となりつつある。重要なのは、こうした処理がクラウドだけでなく、個人のデバイス内で安全に完結する設計が進んでいる点であり、プライバシーと利便性の両立が実現されつつあることだ。

今後を展望すると、AI 活用はさらに日常に溶け込み、「使うかどうか」を意識する段階を超えていくと考えられる。メール作成、資料作成、分析といった業務は人間が単独で行うものではなく、AI と共同で設計・実行するプロセスへと再定義されるだろう。さらに一部の領域では、AI 同士が連携しながらタスクを進める動きも始まっており、ビジネスの意思決定プロセスそのものが変わる可能性もある。

「便利なツール」から「仕事のインフラ」へと移行しつつある 2026 年の AI 時代。今後問われるのは AI を使えるかどうかではなく、AI をどのレベルで使いこなし、どのように成果へと結びつけるかだ。AI を部下のように扱い、適切に導き、その成果を最大化する。それこそが、これからのビジネスパーソンに求められる本質的な能力となるだろう。

ミニ用語集

AI エージェント

目標を与えると、情報収集・判断・実行といった複数の工程を自律的にこなす AI。従来の「質問に答える AI」から「行動する AI」への進化を指す。

プロンプト

AI への指示文のこと。何をどう伝えるかによって AI の出力品質が大きく変わるため、その設計力がビジネス活用の鍵となる。

オンデバイス AI

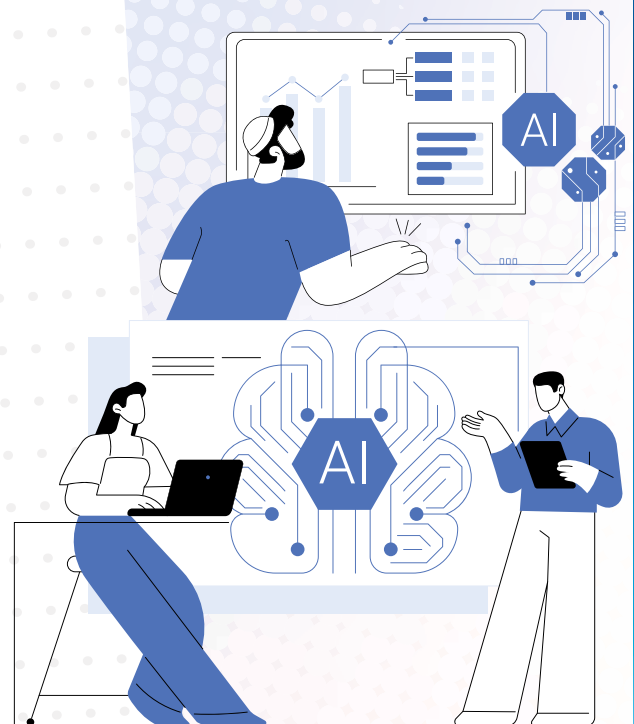
クラウドサーバーではなく、スマートフォンや PC など手元のデバイス内で AI 処理を完結させる技術。個人データが外部に送信されないためプライバシーリスクが低い。

パーソナル AI

個人のメール・文書・スケジュール・思考傾向などを学習し、その人専用に最適化された支援を行う AI。OS レベルへの統合が 2026 年に本格化しつつある。

ワークフロー自動化

複数の業務工程をつなげて AI が自動で処理する仕組み。たとえばデータ収集→分析→資料作成までを一連の流れとして実行できる。



職種別 AI 仕事術

営業、マーケティング、人事・総務、経理・財務—それぞれの現場で、AI をどう組み込み、成果につなげるのか。職種別に実践的な活用法を紹介する。

営業

リード創出から商談、日報作成まで、AI を組み込むことで各工程の精度とスピードを同時に高めることができる。



1. 見込み顧客抽出・アポ

AI で「誰に」「何を伝えるか」の精度を引き上げる。一律アプローチではなく、受注確度の高い企業を優先し、相手ごとに最適化された接点を作ることができる。

具体例

過去の受注データ（業種、規模、課題、決裁者）を AI に分析させ、「勝ちやすい条件」を抽出。該当企業をリスト化し、最新ニュースをもとに刺さる切り口を生成。メールは件名と本文を複数案出させ、AB テストで精度を高める。

2. 提案準備・商談

提案の質は情報量ではなく論点の精度で決まる。AI は顧客情報を構造化し、意思決定者に刺さるストーリーを短時間で設計できる。

具体例

商談前に IR や Web 情報を AI に投入し、経営層向け・現場向けの提案ストーリーを生成。商談後は録音を要約し、顧客の関心点や懸念点を抽出。次回提案に反映することで精度を高める。

3. クロージング・管理

AI は案件の優先順位付けと後工程の効率化に強みを持つ。成約確度の高い案件にリソースを集中できる。

具体例

CRM データを分析し受注確度スコアを算出。優先案件を可視化し、商談メモから日報を自動生成することで報告業務を短縮する。

マーケティング

戦略立案から施策実行、分析まで、AI を活用することで仮説構築と改善のスピードを大幅に高めることができる。



1. 戦略立案・施策設計

AI は市場データや顧客行動をもとに、精度の高い仮説設計を支援する。属人的な判断ではなく、データに基づいた戦略構築が可能になる。

具体例

過去の顧客データや Web 行動ログを AI に分析させ、「成果の出やすい顧客属性」を抽出。ターゲット別にカスタマージャーニーと訴求軸を整理し、複数の施策案を生成する。

2. 施策実行（広告・SEO・SNS）

コンテンツ制作や運用業務も AI で効率化できる。大量のアウトプットを短時間で生成し、改善サイクルを高速化する。

具体例

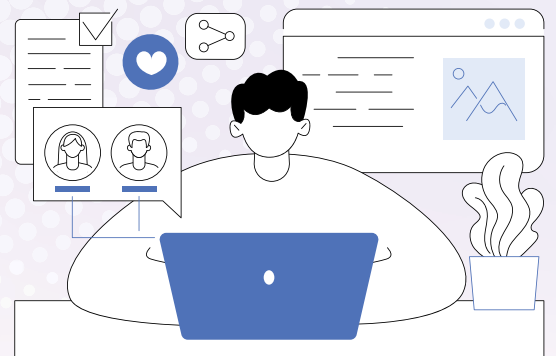
広告のコピーや SNS 投稿を複数パターン生成し、AB テストを実施。SEO 記事も構成案から下書きまで AI で作成し、人が最終調整することで制作時間を短縮する。

3. 分析・改善（PDCA）

AI はデータ分析と示唆出しに強みを持つ。施策結果をもとに次の打ち手を迅速に判断できる。

具体例

Web 広告やサイト解析データを AI に読み込ませ、CV に寄与した要因や離脱ポイントを抽出。改善案を自動生成し、次の施策に反映することで PDCA を高速化する。



経理・財務

定型業務から分析業務まで、AIを活用することで正確性と処理スピードを両立し、リスク管理の精度を高めることができる。



1. 伝票・請求処理

AIはデータ処理とチェック業務の効率化に強みを持つ。入力作業と確認作業の負担を大幅に軽減できる。

具
体
例

請求書や領収書をAIで読み取り、伝票データを自動生成。買掛金や経費精算の処理を自動化し、入力ミスや処理漏れを防ぐ。

3. 決算・分析業務

AIはレポート作成と異常検知に強みを持つ。意思決定に必要な情報を迅速に提供できる。

具
体
例

決算データをAIに読み込ませ、数値の異常変動を自動検出。要因分析とレポートを生成することで、確認作業と資料作成の時間を短縮する。

2. 売掛金管理・回収

入金管理や回収業務もAIで最適化できる。

具
体
例

売掛データを分析し、未回収リスクの高い取引先を抽出。リマインドメールの文面を自動生成し、回収対応の優先順位を明確化する。

人事・総務

日常的な事務業務から社内対応まで、AIを活用することで業務負担を軽減しつつ対応品質を均一化できる。



1. 採用・人材管理

AIは情報整理と初期判断の効率化に強みを持つ。採用や人材管理における作業負担を軽減できる。

具
体
例

求人票作成時にAIで職務内容や要件を整理し、複数パターンを生成。応募者の履歴書を分析し、要件との適合度をスコア化することでスクリーニングを効率化する。

3. バックオフィス業務管理

契約書や請求書、備品管理などの業務もAIで効率化できる。

具
体
例

請求書や契約書をAIで読み取り、自動でデータ入力・分類。備品在庫データをもとに発注タイミングを予測し、管理業務の手間を削減する。

2. 社内業務・問い合わせ対応

社内規定やマニュアルの管理、問い合わせ対応もAIで自動化。

具
体
例

社内規定や過去の問い合わせ履歴をAIに読み込ませ、従業員からの質問に対する一次回答を自動化。担当者は確認のみ行うことで対応時間を削減する。



\\ 目的別 \\

AI ツールセレクション 2026

2026年、AIは使うツールから”仕事を任せるパートナー”へと進化している。営業、マーケティング、バックオフィスまで、目的別に活用できる最新AIツールを厳選して紹介する。



自律・実行型 AI エージェント

OpenAI Operator

ブラウザ操作を伴うタスクを支援し、出張予約やリサーチ、データ入力などの作業を半自動化できる。

Google Gemini

Googleの各種サービスや一部ブラウザ体験と連携し、情報整理や入力補助などの作業を支援。

Zapier Central

8,000以上のアプリと連携した独自のAIエージェントをノーコードで作成。トリガー設定でAIが実行するワークフローを構築。

Devin

指示に基づいてコード作成、テスト、修正提案などを一貫して支援するAIソフトウェア開発エージェント。

インフラ型 業務全般 AI

Fireflies.ai / Otter.ai

会議にボット参加して録音、文字起こし、要約を行い、後から重要ポイントを確認できる会議支援ツール。

Read AI

会議中の発話量や反応傾向、エンゲージメントを分析し、次回会議に向けた改善のヒントを提示。

DeepL Write

文章の校正、言い換え、トーン調整を支援するライティングツール。自然で洗練されたビジネス文へのリライトに強い。

Claude

資料作成・要約ツール。数百ページの契約書やマニュアルを瞬時に読み解き、矛盾点や重要事項を抽出。人間味のある自然な日本語・英語を生成。

Gamma / Canva

テキストを放り込むだけでプロフェッショナルなプレゼン資料やデザインを自動生成。

職種別特化型 専門 AI

営業

Gong / Apollo.io

商談の録音から顧客の反応や成約率の高いトークを分析、成功率の高いパターンやアプローチをAIがアドバイス。

マーケティング

Jasper / HubSpot AI

企業のブランドボイスを学習し、読み手の興味を引くSNS・ブログ記事・広告コピーを量産。

人事・総務

Eightfold.ai / Juicebox

膨大なレジュメからスキルベースで最適な候補者をAIがマッチング。採用プロセスを効率化。

財務

Ramp / Bill

財務管理ツール。経費管理や支出管理、請求・支払い業務の効率化を支援し、一部の予測・分析機能も活用できる。

法務

Ironclad

法務ツール。契約書のリーガルチェックをAIが代行し、自社に不利な条項を瞬時に特定。

アメリカ生活やビジネスヒントを 伝えるU.S. FrontLineの オンラインサイト

usfl.com

随時
更新中!

アメリカの最新ビジネス関連ニュースから
生活情報まで多彩なコンテンツが満載。
これからアメリカで生活する人や、ビジネスの成功の
ヒントを探している人にとって強い味方です。



通信の「当たり前」を再定義する

ポストコロナの市場変化とともに、通信サービスの在り方も大きく変貌してきた。
グローバルWiFi事業を軸に成長を続けてきたVisionグループ。
その米国拠点を率いるVISION USA CORP.社長の四条 理氏に、
事業の現在地と今後の戦略、そして米国市場での挑戦について聞いた。

アメリカ市場で見た想定外の需要

情報通信サービス、グローバルWiFi事業、ツーリズムおよびグランピング事業を展開するVisionグループは2018年に米国進出を試みたが、コロナ禍で一度撤退。その後、再挑戦して現在の体制を構築した。当初の想定は、海外渡航者向けの通信需要。しかし実際に市場を見てみると、「実はアメリカ国内のユーザーだった」と異なるニーズが浮かび上がった。

旅行や出張だけでなく、引越時の一時利用、入院中の通信確保、さらには車移動中の動画視聴など、生活に密着した用途が広がっていた。こうした実態を踏まえ、同社は米国内向けサービス「ループラス (LOOPPLUS)」を展開。長期レンタル型でデータのシェアや繰越が可能な柔軟なプランを提供している。

クラウドSIMが生む通信品質の差別化



Visionの強みは、クラウドSIM技術にある。端末内に物理SIMを持たず、最適な通信キャリアへ自動接続する仕組みだ。これにより、地域ごとの電波状況に応じて最も安定した回線を利用できる。従来のSIMカードでは難しかった柔軟な通信制御が可能となった。「どこに

いても、必要などきに、安定した通信を使えること。それが私たちの価値」と四条氏は言う。単なるレンタルではなく、Wi-Fi、eSIM、さらには衛星通信など、多様な手段を組み合わせ、ユーザーに最適な通信環境を提供する「通信インフラの最適化サービス」へと進化している点特徴だ。

米国市場で直面した課題と突破口

一方で、米国市場は決して容易ではない。最大の課題は「認知ゼロからのスタート」。米国ではスマートフォンのテザリングや無料Wi-Fiが普及しているため、モバイルルーターの必要性自体が理解されていなかった。また、日本と異なり、紹介ベースの営業が機能しにくい点も壁となる。新規顧客を獲得する機会が少ないため、展示会出展やパートナー開拓など、地道なリード獲得を積み重ねる活動を行っている。



四条 理 Vision USA Corp. 社長

価値観のリセットが必要

日本的なこうあるべきという価値観が少ない分、自分らしく働ける多様性が前提となる米国社会では、違いを受け入れる環境を活かし、自らの殻を破ることが成功するための鍵だと四条氏は語る。

四条氏自身のリフレッシュ法はランニング。楽しみながら続ける仕組みを取り入れ、ニューヨーク・マンハッタンを走りながらアプリで走行ルートを可視化し、未踏エリアを塗りつぶしていくヒートマップ走破が現在の楽しみだという。走ることで無心になれることが、ビジネスにおける発想の切り替えにもつながっているという。

PROFILE

四条 理
Vision USA Corp. 社長
日本本社でグローバルWiFi事業を中心に事業推進・マーケティング領域に従事した後、2025年2月にニューヨークへ赴任。米国市場における通信事業の再構築を担い、現地法人の立ち上げと組織拡大を主導している。
LOOPPLUS: getglobalwifi.com/looplus

これだけは
押さえない!

ITトレンドを追う

ITの進化を捉え、成功に導く最新トレンドを解説します。
クラウド、AI、セキュリティ対策などのトピックスをわかりやすく紹介し、
トレンドの波に乗るための情報をお届けします。
ビジネスに役立つ実践的な知識を提供。

Vol. 9

進化する IT インフラ戦略 —

クラウド × オンプレの“いいとこ取り”でビジネス価値を最大

在米日系企業のIT戦略は、これまでクラウド化」といった潮流に押されがちでしたが、現実には単純な置き換えだけではありません。クラウド、オンプレミス(自社サーバーやNAS 等)、さらにハイブリッド環境を組み合わせることで、コスト・安全性・可用性のバランスを取る時代へと進化しています。

“どれが正解?”ではなく“何が最適?”の時代

クラウドは拡張性やグローバルアクセスの柔軟性では大きな強みを持ちます。一方で、オンプレミスは低レイテンシ、固定コスト、データ主権・コンプライアンス面で依然として優位な側面があります。例えば、

■大量データをローカルで高速に扱いたい場合：NASやオンプレサーバーの方が回線負荷・転送コストの観点で有利

■世界中の複数拠点からアクセスするコラボレーション：クラウドの方が利便性が高い

■セキュリティやコンプライアンス基準が厳しいケース：オンプレとの併用で境界を明確にする戦略も有効

これは「クラウドが正義」という話ではなく、用途・業務要件に応じて最適なインフラを使い分ける“戦略的選択”こそが重要なのです。

3つの使い分けルール

① データの種類で分ける

まずはデータの性質に応じた配置が重要です。センサーやログなど大量かつ高速処理が必要なデータは、オンプレ(サーバー/NAS)が合理的です。一方、世界中のメンバーが共同で扱うデータはクラウドストレージが適しています。両者を橋渡しするハイブリッド設計により、データの最適配置が可能になります。

② コストと拡張性で分ける

クラウドは「使った分だけ支払う」柔軟性が魅力ですが、長期稼働や大量処理ではコストが増える場合があります。オンプレは初期投資が必要な一方、長期・高負荷運用では総費用対効果で優位になることもあります。短期の拡張性と長期のコスト効率を見極めた選択が重要です。

③ セキュリティポリシーで分ける

セキュリティ面でも一律ではなく、ポリシーに基づく線引きが必要です。機微な



データは閉域のオンプレで管理し、標準的なデータはクラウドでセキュア設計を行う。どちらか一方に固定するのではなく、要件に応じて使い分けことが実務では効果的です。

ITインフラ=競争力の源泉

オンプレ/クラウド双方のメリットを活かすことで、コスト最適化・可用性・セキュリティのバランスを取りながら、ビジネスのスピードを落とさずに成長を支える環境が構築できます。重要なのは、「どれを選ぶか?」ではなく、「どの場面で、どのインフラをどう組み合わせるか?」。これからのITインフラ戦略はクラウド × オンプレ × 運用設計という三位一体で、変化するビジネス要件に強い基盤を築いていきましょう。



STS Innovation, Inc.

ITソリューション部門「MultiNet」では、システム開発・サーバー構築・ウェブサイト制作からセキュリティ対策まで在米日系企業様のサポートをしております。

multinet-usa.com

info@sts-innovation.com

文化をつなぐデザインと「言語」



日本、中国、そしてアメリカ——複数の文化を横断してきた原体験を背景に、「デザイン」をコミュニケーションの手段として選び、活動を広げるkoyubi studioの高坂美桜氏。ニューヨークを拠点に、インディペンデント出版とクライアントワークの両軸で展開する同スタジオの現在地と、これからのビジョンを聞いた。

多文化の中で育まれた「伝える力」への関心

母親が中国出身という背景から、幼少期より日本と中国を行き来する環境で育った。言語や文化の違いを自然に体感する日々の中で、「異なるものをつなぐ」という感覚が強く刻まれていったという。高校時代にアメリカに留学し、その後ロードアイランド州のデザインスクールへ進学した。当初は通訳・翻訳といった言語を介したコミュニケーションに関心を持っていたが、「伝える手段は言葉だけではない」という教師の一言が転機となりグラフィックデザインが、思いや意図を届けられるメディアであると感じ進路を決めた。

koyubi studio 設立

大学卒業後、ニューヨークでフリーランスデザイナーとして複数のプロジェクトに関わる中で、次第に個人で働く現実とチームで創る理想のギャップを感じるようになった。同じ方向を信じてものづくりをしたいという思いで仲間と立ち上げたのがkoyubi studioだ。現在は3人で活動しプロジェクト単位で活動している。

koyubi studioでは、クライアントワークと自主制作を並行して行っている。イラスト制作などの受注業務で得た収益をもとに、自主的な出版活動へと投資する循環型のスタイルを確立している。特に力を入れ

ているのが、アートブックフェアを中心としたインディ出版。読者と直接対話できるこの文化に魅力を感じ、これまで複数の書籍を制作・販売してきた。

文化をリミックスする

koyubi studioの代表作の一つが、日本語タイポグラフィーを英語で解説した書籍「J Type 101」だ。日本語デザインに興味を

持つ海外デザイナーの増加を背景に、基礎から理解できる資料がないという課題に応える形で制作し基本から実務的な組版知識までを網羅する。海外の教育機関でも取り上げられ、高い評価を受けている。

活動の中で感じるのは、日本文化に対する関心の高さと同時に、ステレオタイプ的な理解の存在だ。しかし高坂氏はそれを否定するのではなく、「対話の入口」として捉えている。「新しいものはゼロからは生まれにくい。異なる文化が混ざり合うことで進化していく。その上で重要なのが“リスペクト”であり、その第一歩が知る事」だと語る。



心を柔らかく好奇心をもつ

最後に、これからアメリカで学び、働く人々へのメッセージを聞くと「心を柔らかくして、好奇心を持って人と接すること」だと教えてくれた。言語の壁や文化の違いに直面する中でも、他者への興味を持ち続けることで、思いがけない出会いやチャンスが生まれる。多様な人々が集まるアメリカだからこそ、その姿勢が大きな可能性を開く鍵となるようだ。

koyubi studio: www.koyubi.studio/
Instagram : www.instagram.com/koyubi.studio/

これだけは
押さえない!

ITトレンドを追う

ITの進化を捉え、成功に導く最新トレンドを解説します。
クラウド、AI、セキュリティ対策などのトピックスをわかりやすく紹介し、
トレンドの波に乗るための情報をお届けします。
ビジネスに役立つ実践的な知識を提供。

Vol. 10 > シャドー AI 時代の選び方 「禁止」でも「放任」でもない、第三の道

気づかないうちに、社内に“もう一人の従業員”がいる

「うちの会社、まだ生成AIは正式導入していないから関係ない」——そう考えている経営者は少なくない。しかし現実とは違う。社員は、すでに使っている。

調査会社シスコの2026年レポートによれば、従業員の約4割がIT部門に報告せず、個人アカウントでChatGPTやGeminiを業務に使っている、いわゆる「シャドーAI」の状態にある。問題は、悪意ではなく善意で起きていることだ。資料を要約したい、英文メールを翻訳したい、議事録をまとめた。社員は効率を上げたいだけ。だが入力されているのは、顧客名、契約条件、財務データかもしれない。それらは外部のサーバーに渡り、場合によっては学習データとして取り込まれる。そして経営者は、それを知らない。

「禁止」では解決しない理由

ここで多くの企業が最初に考えるのが「全面禁止」だ。リスクがあるなら使わせなければいい——シンプルで分かりやすい。ただ、この選択は機能しないことが分かってきた。禁止しても個人スマホを使い、自宅PCで使う。表に出なくなるだけで利用は止まらない。そして管理側からは完全に

見えなくなる。

加えて、競合他社は使っている。生成AIで提案書のたたき台を10分で作る会社と、ゼロから2時間かけて作る会社では、いずれ生産性に差がつく。「禁止」は安全に見えて、実は競争力を削る選択でもある。逆に「全面解禁・各自の判断で」も同じくらい危うい。ルールがなければ、何が機密で何がそうでないか、判断は社員任せとなり、事故が起きたときは、「個人の問題」では済まされない。

判断軸は3つ 「範囲」「データ」「教育」

では、どう設計すればいいのか。「正解」を一つに決めるのではなく、3つの軸で考えるのが現実的だ。

① 利用範囲をどこまで広げるか

すべての業務で使わせるのか、特定の業務(翻訳、要約、ドラフト作成など)に限定するのか。Microsoft 365 Copilotのような業務統合型ツールであれば、社内データを安全に扱える設計になっている。「何でも使っている」ではなく「これは使っている/これはだめ」を明示することが出発点になる。

② どのデータを入力させないか

顧客の個人情報、契約書、財務データ、

ソースコード、人事評価などを「入力禁止リスト」として具体的に明文化する。抽象的に「機密情報は禁止」と言っても、何が機密かは人によって解釈が違う。具体的な品目で書くほど現場は迷わない。

③ 教育とモニタリングの仕組み

ルールを作っても、知らなければ守れない。KnowBe4のような教育プラットフォームを使えば、定期的なトレーニングと理解度の可視化ができる。あわせて、NinjaOneなどのIT資産管理ツールで、社内端末からのAIサービス利用ログを把握する仕組みも検討余地がある。

これから問われるのは「使うか使わないか」ではない

生成AIをめぐる議論は、すでに「導入の是非」というフェーズを過ぎている。問われるのは、「どう設計して使いこなすか」だ。経営判断として大切なのは、ルールがないまま放置することでも、恐れて全面禁止することでもない。自社の業務、データ、人材に合わせて、使ってよい範囲を自分たちで設計することだ。

シャドーAIは、放置すればリスクになる。だが、きちんと向き合い、社員が「どう使いたがっているか」を理解することは、これからのIT戦略の出発点になる。



STS Innovation, Inc.

ITソリューション部門「MultiNet」では、システム開発・サーバー構築・ウェブサイト制作からセキュリティ対策まで在米日系企業様のサポートをしております。

multinet-usa.com
info@sts-innovation.com



STS Innovation

Value Chain Supporter

シリコンバレー ニューヨーク ロサンゼルス ヒューストン カナダ・バンクーバー

MULTINET

multinet-usa.com

ITサービス部門

ITソリューションで在米日系企業を支援



サービス

- システム開発・業務システム
- SaaS導入支援
- ITコンサルティング
- 各種マネージドサービス
- デジタルマーケティング
- サーバー構築運用保守
- ウェブサイト・HP制作
- ECサイト制作
- ビジネスフォン・会議システム
- ECサイト制作

apron

apron-usa.com

ビジネスプロセスアウトソーシング部門

経理、給与処理、人事、総務の代行サービス

日次、月次で発生する記帳業務や売掛金・買掛金管理、小口精算、給与計算。連結レポートや日本本社への報告資料作成まで、経理・給与関連業務全般を代行します。

主なサービス

- 経理・記帳代行
- 売掛・買掛金管理
- 経費精算・小口管理
- 給与計算・関連業務
- 財務レポート作成
- 日本本社向け報告資料作成



管理業務の変動
費化を実現



業務の安定化



不正の防止

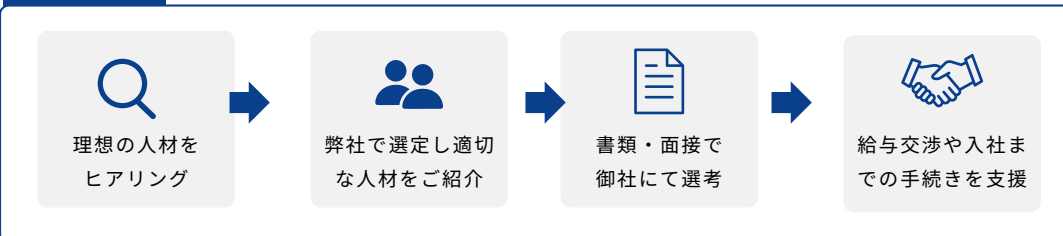


人材紹介サービス部門

アメリカ全土へのネットワークで採用をサポート

stscareer.com

採用の流れ



お気軽にお問い合わせください!



sts-innovation.com



info@sts-innovation.com