

CISCO
DESIGNED



サバイバルの先を 見据えて： 小規模企業の復元力強化ガイド

シスコ提供 (LinkedIn Insights を利用)



はじめに

この数ヵ月は試練にさらされていたと言っても過言ではありません。

4月の初めまでに90を超える国が国際通貨基金（IMF）に緊急援助を要請しました。¹すべての企業がこの厳しい経済環境の影響を感じていますが、その大きさは同じではありません。小規模企業は特に影響を受けやすくなっています。

手元の現金や資産が少ないため、大規模企業よりも脆弱な状態でこの危機を迎えました。一方で大規模企業よりも俊敏です。大規模企業よりも迅速に変化し、素早く回復できるということです。厳しい状況ではありますが、必要は発明の母と言います。このコロナ禍も例外ではありません。これまでのビジネスのやり方が無意味になり、各業界の小規模企業は自ら改革し始めています。そしてその際、多くの企業がテクノロジーを利用しています。

世界中で小規模企業は企業数の90%を占め、従業員数は50%を超えています。²小規模企業はコミュニティを支える中心です。小規模企業が強ければ全体が強くなります。シスコがこの復元力強化ガイドを作成したのはそのためです。このガイドには、コロナ禍を乗り越えて、将来成長できるようにビジネスを再構築する上で役に立つ業界の知見、リソース、イノベーション事例が記載されています。最も優れたリーダーは危機の時に成長します。そしてこのような危機は、近年にはないほど大きなものです。この危機をまたとない復活のチャンスにしましょう。

漢字では二文字で「危機」と書く。「危」は「危険」を意味するが、「機」は「機会」を示している。

— John F. Kennedy

復活までの道のりはここから始まります。



01 小規模企業の改革

02 適応して打ち勝つ

03 適切なリソースの活用

04 将来に向けた復元力

05 まとめ



01

小規模企業の 改革

スモールビジネスは気の弱い
人のためのものではありません。
勇敢で忍耐強く、根気のある
人のものです。困難を克服できる
人のものです。

— 匿名



72%

小規模企業のオーナーの **72%** が、
コロナ禍が今後のビジネスの仕方に
影響を与え続ける可能性が高いと
回答しています。³

イタリアでは新興の眼鏡メーカーが日々発生する諸経費の負担に耐えられなくなっています。中国では衣料品店が制限を受けながら3ヵ月後に再開していますが、季節品の在庫をさばくのに苦慮しています。米国のレストラン経営者は多くの従業員を解雇し、3店舗の内2店舗を閉めてなんとか収益を得ています。

これらは、世界中でコロナ禍に苦しんでいる何百万の小規模企業のほんの一例です。皆さんのような小規模企業が雇用の拡大を支え、経済の競争力を高めています。その多くは今回の危機を生き残るための備えがありません。手元の現金は少なく、需要が大きく落ち込んでいるにもかかわらず日々経費は発生しています。今は不確実な時代です。一方でまたとないチャンスでもあります。今どのような行動を取るかで、この危機が去ったときの立場が決まります。

最も頼りになる味方の1つ、それは
テクノロジーです。



景気後退は、一時解雇、事業の閉鎖、財務の悪化を引き起こすことで知られています。一方で、先見の明のある起業家や革新的な新興企業を育むとも言われています。

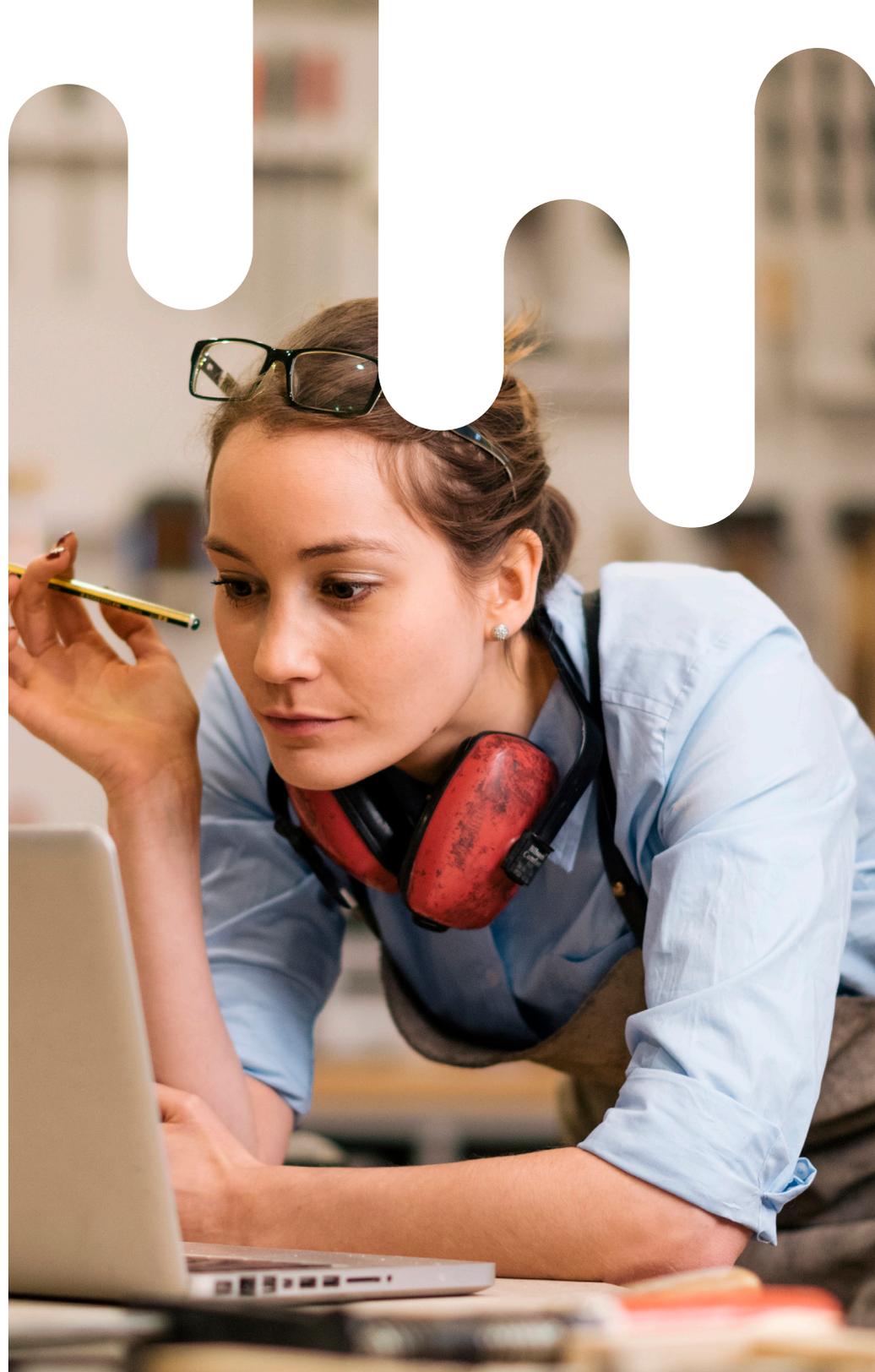
テクノロジーによって世界で素晴らしい成功を収めた企業が誕生しています。

2008年のリーマンショックの際、180万社もの小規模企業が倒産しました。⁴ **一方で新たに生まれた企業があります。** Warby Parker社の創設者は、テクノロジーを活用して直販形態の小売業とeコマースビジネスを成功させました。Netflix社、Wipro社、National Geographic社などの企業も同様にテクノロジーを活用して自ら改革し、不況を乗り越える競争優位を確立することで成功を収めました。

現在の経済危機において、世界中の国々と市場はそれぞれ異なる段階にあります。大規模な新興経済国のいくつかでは依然として感染が拡大していますが、イタリアなどのその他の国は慎重に経済活動を再開し始めています。そのような状況の中で新たな事例が生まれています。テクノロジーを活用して軌道修正することで困難な状況を克服し、迅速にイノベーションを起こしている小規模企業や、テクノロジーによって需要のスピードに対応し、大きく成長している小規模企業などの事例があります。

小規模企業を再構築するには、現在の状況に適合して困難を克服し、コロナ禍を乗り越えるだけでなく、コロナ後に大きく成長するために役立つ真のソリューションを導入する必要があります。

それでは詳しく見ていきましょう。



02

適応して打ち勝つ

風が吹かなければ
オールを使えばよい

— 古代ローマのことわざ



現在直面している、信じられないような
困難を克服するのは大変なことです。
今後しばらくは適合力が重要になります。

同業他社や専門家の意見を聞くことで、どんなソリューションが役に立っているかがわかり、課題に直面した際に迅速に決断して適合できるようになります。

小規模企業は、コストを削減して財務面での支援を求めていただけではありません。多くの小規模企業が、通常の状態では導入に数ヵ月かかるテクノロジーを迅速に導入しました。約 **90%** の企業が生き残るためにテクノロジーの導入が重要だと考えていました。⁶



それでも新しいデジタル社会に対応してすべての先進的なデジタル技術を導入することが、自社のリソースに負担をかけることにはなりません。



小規模企業 の 80%

が、新たなテクノロジーを活用することがコロナ禍を生き抜いてさらに成長するための鍵だと回答しています。⁵



困難な状況が大きな成功をもたらします。同時に、多くの関係ない情報も生み出します。現在、この危機をどう乗り越えるかについての情報が大量にあふれています。最も重要なことは生き残ることです。テクノロジーやツールの導入を検討しているのであれば、給与、家賃、仕入れを賄えるだけの現金がある場合だけにすべきです。

イノベーションを迅速に展開して
ビジネスで成果をあげるためには、
以下の **3 つ** のことが必要です。

WEB

10,000+%

LinkedIn Learning の『テレワークの基礎』
オンラインコースの参加者は、2月から3月
にかけて 10,000+% 増加しました。⁷

1 テレワーカーの生産性向上

75%

Gartner 社の調査によると、組織の約 **75%**⁸ が、一部の従業員について恒久的なテレワークに移行することを計画しています。Global Workplace Analytics 社は、コロナ禍が収束しても世界の労働者全体の **30%**⁹ が、少なくとも週の内 2 ~ 3 日はテレワークすることになると予想しています。

30%

テレワークが引き続きビジネスの中心になりますが、適切なツールがなければ労働者の効率や生産性は下がり、セキュリティが侵害されます。接続できなかつたり不安定だったりするネットワークに対する不満や、通話中に切断されることに対する不満から、テレワークをしているメンバーが安全かどうかわからないファイル共有ツールやコラボレーションツールを組み合わせ、不正な手段を使い始める可能性があります。

80%

組織は、チームが効率よく作業するためのデジタルツール以外に、連携して作業できるツールも必要としています。現在の労働者は、労働時間の **80%** を会議、電話、電子メールに費やしています¹⁰ よりスマートになったコラボレーションツール、強化された会議プラットフォーム、信頼性が向

上した通話リソースなどの統合テクノロジーによって、チームの各メンバーが最も生産的な場所で作業しながら、効率よくコラボレーションできるようになりました。

チームがすべて一貫して操作できるように、既存のツールに簡単に統合できるテクノロジーを選択する必要があります。プラットフォームは、世界中から同じ方法で簡単にアクセスできるようにクラウド接続型にすべきです。ソリューションは効率的にコラボレーションするためのコンテキストを提供できるもので、ツールはコンプライアンスに対応して信頼性と安全性に優れ、生産性を高めるようなものでなければなりません。

[National Small Business Association \(NSBA; 全米中小企業協会\)](#) が米国の 980 を超える小規模企業に対して実施した調査によると、3月から4月にかけて、テレワークを行った企業のオーナーとその従業員の数は 2 倍になり¹¹、この傾向は今後も続くと考えられています。次に Second Harvest 社の事例をご紹介します。

Second Harvest 社

コロナ禍以前は、同社の 200 人の従業員全員がシリコンバレーのオフィスで働いていました。現在は **50%** 以上がテレワークしています。IT 部長を含む大半の従業員が、対面すべき業務の多さから、効率的にテレワークできるとは考えていませんでした。Second Harvest 社の IT 部門は、テレワークに切り替えるために、ノート PC の導入からファイアウォールや VPN ライセンスのアップグレードに至るまで、従業員のために十分なリソースを確保する必要がありました。

コロナ禍が始まって以来、Second Harvest 社は前年よりもはるかに多くのセキュリティ脅威を検出しました。サイバー脅威を削減するために必要なセキュリティソリューションを導入することは、Second Harvest 社のチームにとって非常に重要なことです。それによって、コミュニティが繁栄するために必要な食料を確保するという同社のミッションに集中することができます。

詳細については、シスコの『[テクノロジーを活用して困難を克服する小規模企業](#)』電子ブックを参照してください。



「テレワークに関する 7 つのヒント」について動画を観る



2 セキュアな e コマースプラットフォーム

コロナ禍によって消費者の買い物の方法が変わり、小規模企業は製品やサービスをネットで提供することで対応しようとしています。¹² e コマースによる注文は、前年同期比 **54%** 拡大しています。¹³ Shopify 社は、実店舗での販売の **94%** がネット販売に置き換えられると主張しています。¹⁴ 本当に優れたカスタマーエクスペリエンスをオンラインで提供するには、まず、[自社のビジネスに合った e コマースプラットフォーム](#)を選択する必要があります。各プラットフォームを評価する際には次の事項を考慮してください。

消費者の約
4 人に 1 人
が、今後 6 ヶ月以上
実店舗で買い物をしたいと
思わないと回答しています。¹⁵



スピード: ページの読み込み時間が 1 秒から 5 秒に増えれば、バウンス率（サイトからユーザが離れる率）が **90%** に増加します。¹⁶ 顧客が競合他社に流れないようにするには、e コマースサイトは 3 秒未満で表示される必要があります。¹⁷



コンプライアンス: 自社でクレジットカード情報を送信または保管する場合、e コマースサイトは PCI コンプライアンス要件に準拠している必要があります。SaaS またはクラウドベースの e コマースサイトプロバイダーは、PCI に対応できます。



サプライチェーン: 小売業の **40%** 以上がコロナ禍によって製品の出荷が遅延し、さらに **40%** は在庫が不足すると予想しています。¹⁸ e コマース用に最適化され、消費者宅までの配送に対応したプラットフォームを見つける必要があります。



AI および自動化の活用: ユーザがリピーターになってくれるような円滑な操作性、消費者のセグメント化、顧客のライフタイム価値に基づいて最適なターゲットにパーソナライズしたデジタルキャンペーンを実現できます。¹⁹



信頼性: ダウンタイムは企業の評判や収益に悪影響を及ぼします。ネットワークが停止すればビジネスも停止し、1 時間あたり何万円、何十万円もの収益を失うこととなります。**99.99%** の稼働時間を保証するプラットフォームを見つけましょう。

Karameller Candy Shop 社

Louise Schonberg 氏は、2015 年にカナダのバンクーバーで小さな菓子店の **Karameller** を開きました。このお店はすぐに、バンクーバー在住のスウェーデン人が集って文化的交流をする場になりました。

このお店の Web サイトは e コマースに対応していましたが、コロナ禍でお店を閉めざるを得なくなるまであまり重視していませんでした。

幸いオンラインサイトを構築したチームが、サイトを Wi-Fi、動画、DNS セキュリティに対応させてくれました。そのためすぐにオンラインでの販売に注力することができました。Karameller 社は、コロナ禍にもかかわらず 2020 年 4 月に月間最高売上を記録し、オンラインでの注文は平均的に実店舗より 3 倍多くなっています。

一方、車での商品受け取りサービス、手書きのメモ、個人宅への配達などを実施することで、単に事業を継続するだけでなく、バンクーバーにおけるスウェーデン人コミュニティの文化的ギャップを埋め、つながりを維持することも続けています。

セキュアな e コマースプラットフォームによって、バンクーバーに拠点のある Karameller 社がビジネスモデルを変革し、世界中がコロナ禍にある中で**大きく拡大**を続けています。



3 堅牢なサイバーセキュリティ ネットワーク

ビジネスの拡大に合わせて拡張できるネットワークがあれば、新しい機能を必要に応じて追加できます。信頼性と冗長性を考慮してネットワークを設計することで事業の継続性が確保され、予期せぬ事象から迅速に回復できます。また、自社ブランドの秘密情報や評判を保護できます。

小規模企業のネットワーク構築の詳細については[こちら](#)をご覧ください。

ネットワークのサイバーセキュリティについては、多くの小規模企業が、自社は小さいためターゲットにならないと考えています。しかし実際には、最近のサイバー犯罪は、小規模企業にターゲットを大きく移しています。²⁰ 2019 年には、小規模企業の **78%** がサイバー攻撃を受けています。²¹ どんな状況にも適用できるサイバーセキュリティ ソリューションはありません。そのため、まずすべきことは、自社の運営において重要なシステムを把握することです。小売業においては POS システムが該当するかもしれませんが、他の事業では電子メールが最も重要な場合があります。このようにして重要なインフラストラクチャを特定することで、サイバーセキュリティの取り組みをどこから始めるかを体系的に判断することができます。

幸い、堅牢な防御システムを構築するために、市場に出回っているソリューションをすべて導入する必要はありません。小規模企業のニーズを理解し、それに合わせてコスト効果の高いソリューションを提供してくれるテクノロジーパートナーと連携すれば、より効果的なインフラストラクチャを構築できます。このようにして、新型コロナウイルスの感染拡大後すぐに対応できたのが New Castle Hotels & Resorts 社です。

75%

小規模企業の 75% に IT セキュリティ担当要員がない。²²

New Castle Hotels & Resorts 社

New Castle Hotels & Resorts 社は、米国およびカナダで 20 を超える由緒正しい高級ホテルを運営しています。IT およびサイバーセキュリティ担当 VP の Alan Zaccario 氏は、IT/セキュリティ機能を毎日 1 人で管理しています。同社は最近、災害対応および事業の継続性を考慮してセキュリティを刷新したばかりです。Zaccario 氏によると、この刷新は、折よく実施された待望のものでした。「新型コロナウイルスの影響範囲が明らかになったとき、事業の運営を数時間で各従業員の自宅に移すことができました」と同氏は述べています。シスコ セキュリティを導入したことでテレワークに安全に移行できただけでなく、侵害されたシステムをネットワークから切り離すまでの時間が、数日からわずか数時間に短縮できました。



小規模企業のセキュリティに関する情報

- ・ ビジネスを支える 5 つのサイバーセキュリティツールに関するチェックリストは[こちら](#)
- ・ 小規模企業のセキュリティに関する詳細情報は[こちら](#)
- ・ シスコの 2020 年版『小規模企業におけるセキュリティの重要性』レポートの取得は[こちら](#)

03

適切なリソースの 活用

速く行きたいのなら一人で行けばよい。
遠くまで行きたいなら**一緒に行くことだ。**

— アフリカのことわざ





ビジネス計画の策定や融資から、マーケティング、テクノロジーに至るまで、世界中の企業が小規模企業に対して機会をもたらし、価値を提供しようとしています。

自社のビジネスを再構築する際、この危機を単独で克服する必要はないことを忘れないでください。サプライチェーン全体のパートナーやベンダーとのこれまでにないコラボレーションを検討し、以下に記載しているような、小規模企業を支援する米国およびカナダの組織に目を向けてください。

融資に関する情報



コロナ禍によって財務面で厳しい状況に陥った小規模企業が、コロナ禍においてもコロナ収束後においても財務的な安定性を確保するためには、信頼できる機関に支援を求める必要があります。融資に関する役立つ情報を以下に示します。

- ・ [Cisco Capital 小規模企業向け融資](#)
- ・ [コロナ禍における米国 / カナダの財務支援に関する情報](#)
- ・ [新型コロナウィルス対応小規模企業向け融資 / 助成金プログラム](#)
- ・ [新型コロナウィルスの影響を受けている女性およびマイノリティが経営者の企業向け融資情報](#)
- ・ [州による小規模企業向け財務支援プログラム](#)
- ・ [カナダの小規模企業向け財務支援](#)

政府 / 民間企業による支援



世界中の政府が連携して取り組みを行い、小規模企業のオーナーを支援しています。新しい支援策が日々策定されています。政府機関や銀行などの他の有力な組織からの支援によってコストをやりくりする方法について、最新情報をご確認ください。

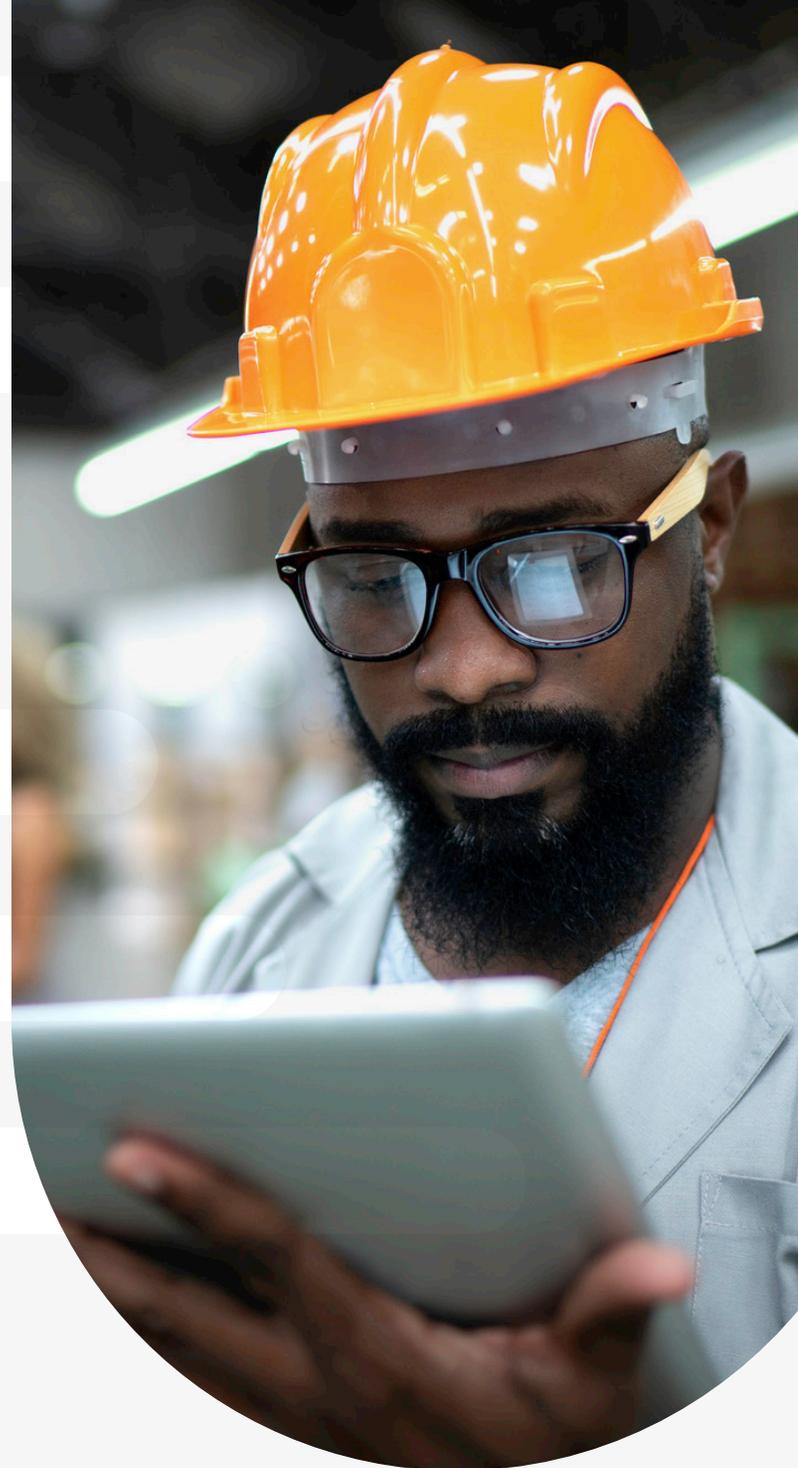
- ・ [米国中小企業庁](#)
- ・ [全米中小企業協会](#)
- ・ [カナダ : Women of Influence](#)
- ・ [カナダ Constant Contact 社](#)

業界情報



おそらく、コロナ禍によって得られたプラス面の 1 つは、大規模企業が連携してリソースを提供し、取引先の小規模企業を支援していることです。以下にいくつか例を挙げます。

- ・ [Stand for Small](#) : American Express 社が 40 社を超える企業の連携をリードし、小規模企業を支援しています。大手企業からの支援やリソースが 1 つのデジタルプラットフォームに集められ一元管理されています。
- ・ [Open We Stand](#) : GoDaddy 社が志を同じくする組織との連携を促進し、小規模企業がお店を閉めても事業を継続するために役立つリソースを提供します。
- ・ [シスコの COVID-19 対応リソース](#): シスコは、小規模企業のコミュニティが効果的に事業を運営し、安全に連携するために役立つソリューション、テクノロジー、ヒントを提供しています。





シスコ スモールビジネス向け
リソースセンターにアクセスし、
小規模企業組織の拡大をサポートする
最新のリソースをご確認ください。

イノベーションを推進し、ビジネス成果を高めるために必要なツールやテクノロジーに関するナレッジが蓄積され、小規模企業をサポートするための、業界に特化したリソースが揃っているため、将来について考え始めることができます。成長に向けて復元力の高いビジネスモデルをどうすれば構築できるか検討しましょう。

今すぐアクセス

法的リソース



法的制限に関する情報や政府の支援に関する情報はすぐに変更される可能性があり、非常に複雑です。コロナ禍が小規模企業に与える影響や、将来どうなるかについて不安に思っている場合は、以下の法的リソースが役に立つ可能性があります。

- [NFIB Legal Center](#) : The National Federation of Independent Business (NFIB; 全米中小企業団体中央会) は、米国の裁判所において中小企業の声を代弁し、全米の中小企業のオーナーのために法的リソースを提供することを目的としています。
- [Institute for Justice](#) : IJ Clinic on Entrepreneurship は、低所得の起業家に対して法的支援、サポート、弁護を無料で提供しています。また、次世代の弁護士が、起業家に対する精力的で創造性に溢れた支援者となるように訓練しています。

LinkedIn のリソース



無料のオンラインコースやストリーミングイベントから、専門職やボランティアの機会に関する情報まで、LinkedIn は、小規模企業専用の充実したリソースを提供することに特化しています。

- [LinkedIn Learning](#)
- [LinkedIn マーケティング ソリューション ブログ](#)
- [LinkedIn Big Trends in Small Biz ニュースレター](#)
- [小規模企業向け LinkedIn ページ](#)
- [LinkedIn COVID-19 リソースハブ](#)

04

将来に向けた 復元力

七転び八起き

— 日本のことわざ



コロナ禍によって世界中の小規模企業はデジタル トランスフォーメーションを長期的に実施する計画を破棄せざるを得なくなりました。

その代わりに、小規模企業はすぐに活動を開始してあっという間にテレワークに移行し、チームに必要なツールやテクノロジーを提供しました。世界経済フォーラムによると、大半の国や企業は依然危機管理モードのままですが、いくつかの企業は、駆け込みでのトランスフォーメーションを長期的なソリューションに変え、逆にビジネスを拡大する方法を模索しています。

小規模企業のオーナーには本質的に先見の明があります。そして、きっと先を見据えて、前に進むための最善の方法を考えていることでしょう。これから、将来に向けて復元力の高いビジネスを生み出すための実践的な方法を3つご紹介します。

事業継続計画 (BCP) の策定

BCP は、予期せぬ混乱や災害が発生した場合にどうやって重要な事業を継続するかをまとめたものです。事業の円滑な実施を妨げる可能性があるほとんどの事象は、身近にあることを覚えておいてください。電力が失われるような大規模気象災害、オフィスを水浸しにするパイプの破裂、地元の道路を閉鎖するような火災、社内のインフラストラクチャを攻撃するサイバー犯罪などがあります。BCP には、プロセス、資産、人的リソース、ビジネスパートナー、それに、影響を受ける可能性のあるすべてのビジネス事象に対する危機管理計画が含まれている必要があります。ディザスタリカバリ計画は、BCP 全体の重要な要素の1つです。ネットワーク、コンピュータ、サーバ、モバイルデバイスの中断に対応するための戦略が含まれていなければなりません。

「デジタル トランスフォーメーションが進んだ世界の**可能性**を示す、信じられないほど肯定的な意見が出されています」²³

— 国連貿易開発会議の記事



BCP の策定に役立つ**無料のテンプレート**が用意されています。



ソーシャルメディアを活用

ソーシャルメディアは非常に効果的なマーケティングチャネルとして、意図した対象にメッセージを伝えたり、顧客との関係を強化したりするのに最適です。関連する業界情報を共有するのにも適しています。しかしリソースが限られている小規模企業において、ソーシャルメディアをどのように活用してビジネスの範囲を拡大すればよいのでしょうか。



ソーシャルメディアの活用を始めるためのヒントを以下に示します。

戦略的にハッシュタグを利用する

ハッシュタグを利用することで、ブランドの知名度を高められます。最大 3 つのハッシュタグを LinkedIn の自社ページに関連づけることで、自社のブランドとして反応したりコメントしたりして、より多くの利用者に企業名を知ってもらうことができます。自社のビジネスにとって最も重要なハッシュタグを 3 ~ 5 つ特定し、ソーシャルメディアへの投稿に追加して、多くの利用者に自社のコンテンツに対する関心を持ってもらいます。

既存の人的ネットワークを活用する

つながりのある人に自社のページをフォローしてもらいます。また、重要な会社の投稿について従業員に通知して、口コミによるアクセス率を高めて関係を強化します。従業員やロイヤルティの高い顧客に働きかけてブランドの支持者になってもらい、自分の代わりに企業のソーシャルメディアへの投稿を広めてもらいます。

有料広告を利用してコンテンツを強化する

有料のソーシャルメディア広告を利用することで、口コミだけでは到達できない、将来的に顧客になりうる幅広い対象者にアプローチすることができます。また、役職、職務、業界などで独自の対象者にターゲットを絞ることもできます。広告に関するバックグラウンドや多くの資金がなくても、効果的な広告を作成して新たな見込み客を獲得することは可能です。すべてのソーシャルメディアの中で最も関心の高い投稿に重点を置いて資金を投下し、宣伝します。



詳細については、オンラインの **LinkedIn Learning Social Media Marketing for Small Business** クラスをご覧ください。ソーシャルメディアを活用することで自社ブランドに親しみを覚えてもらい、競合他社と差別化しながら、対象としている利用者から信頼を得ることができます。

ソーシャルメディアに精通したマーケティング担当者になるための **5 つのヒント**を[こちら](#)からご確認ください。



新たなスキルを習得する

調査や成功事例から、生涯を通じて学ぶことがビジネスの成功には不可欠であり、起業家精神の重要な要素であることが示されています。新しいテクノロジー、新たなマーケティング手法、規制やシステムの変更にはすべて成長が必要です。生涯を通じて学習することと、自律的な学習姿勢は、いずれもビジネスで成功するための鍵です。²⁵

皆さんのような小規模企業が、コロナ禍によって最も大きな打撃を受けています。学習を続けることが、管理、販売、マーケティング、財務、自己修復力の向上につながります。LinkedIn Learning では、ソーシャルメディア マーケティングのクラスの他に、現在の困難な経済状況を克服するために役立つ[多くの無料コース](#)が用意されています。

さらにリソースやサポートを必要している方は、[シスコ スモールビジネス向けリソースセンター](#)をご利用ください。世界中の同業他社や業界の専門家とつながり、ビジネスを前に進めるための最新のリソースやソリューションを確認できます。製品のロードマップを検討する、製品の方向性に影響を与える、早期導入者向けトライアルに参加する、アドバイスを得る、シスコのテクノロジーに関する自分の専門知識を共有する、といったことも可能です。

コロナ禍において皆さんはたゆまぬ努力を重ね、未知の課題に取り組んでビジネスを安全に運営し続けています。その過程において非常に多くのナレッジを獲得したはずです。今度はその学習したことを活用し、適切なテクノロジーと合わせて強力で復元力に優れたビジネスを構築するときです。最近の McKinsey 社の記事²⁶ では「このチャンスを逃してはならない」と述べ、挑戦し続ける企業はより一層向上し、先に控えている課題とチャンス の両方に対応できる、とアドバイスしています。

LinkedIn Learning

では小規模企業向けのスキル開発コースが大幅に拡大し、戦略的思考やテレワークなどのソフトウェアスキルから Excel などの基本的なスキルにまで広がっています。²⁴



シスコの小規模企業向け
製品ポートフォリオは[こちら](#)



困難をチャンスに変える架け橋

不況時の企業は、利益をあげるためではなく、回復するために投資します。今は小さく考えるときではありません。適切なパートナーと連携し、安全で包括的なソリューションを導入することで、どんな環境においてもツールやテクノロジーを活用して大きくビジネスを拡大できるようになります。事業回復計画の策定を始める際は、小規模企業のネットワーク、セキュリティ、コラボレーション、クラウド、インターネット接続のニーズに対応できる、スマートビジネスに特化したソリューションを見つけましょう。見つけやすいように、チェックリストを用意しています。

準備はできていますか？



シスコとシスコ認定パートナーは、お客様が安全にネットワークに接続してコンピュータを利用し、コラボレーションするお手伝いをいたします。お客様は最重要課題である「ビジネスの成長」に集中してください。[小規模企業向け製品の Cisco Designed ポートフォリオ](#)の詳細をご確認ください。

小規模企業復元力チェックリスト

包括的な復元力を得るためのプロセスを開始する際には、作業をシンプルにし、ビジネスを大きく拡大するのに役立つ統合ツールやテクノロジーを見つけましょう。

リモートから利用できるセキュアな従業員向けツール

- クラウド接続型プラットフォーム
- ワイヤレスネットワーク
- 仮想会議
- 信頼できる IP フォンシステム
- 保護されたファイル共有
- コラボレーション用仮想ワークスペース
- ソーシャルディスタンスを確保し、従業員を保護するワークプレイスマonitoring
- VPN、エンドポイント、DNS の保護

サイバーセキュリティネットワークツール

- ファイアウォール
- DNS 保護
- エンドポイント保護
- VPN 保護
- パスワード / ユーザ ID 保護
- クラウドベースのセキュリティ

事業継続計画の要素

- ディザスタリカバリプラン
- 以下に対する危機管理計画
 - ・ プロセス
 - ・ 資産
 - ・ 人的リソース
 - ・ ビジネスパートナー
- 以下に対する IT 中断時の対応戦略
 - ・ ネットワーク
 - ・ コンピュータ
 - ・ サーバ
 - ・ モバイルデバイス

e コマースツール

- 決済および情報のセキュリティ
- インターネット決済サービスプロバイダー
- コンプライアンス状況の可視化
- 強力な分析機能
- 拡張可能なハードウェア

出典

1. <https://www.imf.org/external/index.htm>
2. <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>
3. <https://www.cnn.com/2020/05/04/small-business-confidence-crashes-main-street-fears-more-carnage.html>
4. <https://www.investopedia.com/small-business/10-years-after-financial-crisis-impact-small-business/>
5. LinkedIn Small Business Group
6. <https://www.softwareadvice.com/resources/covid-19-digital-transformation-journey/>
7. LinkedIn プラットフォームデータ
8. <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-04-03-gartner-cfo-surey-reveals-74-percent-of-organizations-to-shift-some-employees-to-remote-work-permanently2>
9. <https://globalworkplaceanalytics.com>
10. シスコ独自の調査
11. <https://nsba.biz/wp-content/uploads/2020/04/COVID-19-Relief-Survey-2020.pdf>
12. <https://www.uschamber.com/report/small-business-coronavirus-impact-poll>
13. <https://www.bazaarvoice.com/blog/the-impact-of-covid-19-on-e-commerce-by-category-updated-weekly/>
14. <https://www.forbes.com/sites/laurendebter/2020/05/07/shopify-small-businesses-online-coronavirus/#58b15e06a64a>
15. <https://morningconsult.com/2020/04/10/consumer-expectations-normal-activities-comfortable/>
16. <https://www.thinkwithgoogle.com/marketing-resources/data-measurement/mobile-page-speed-new-industry-benchmarks/>
17. <https://www.machmetrics.com/speed-blog/average-page-load-times-for-2020/>
18. <https://www.digitalcommerce360.com/2020/03/11/taking-the-pulse-retailers-and-the-coronavirus/>
19. <https://www.techrepublic.com/article/map-shows-how-covid-19-has-a-major-impact-on-e-commerce/>
20. <https://enterprise.verizon.com/resources/reports/2019-data-breach-investigations-report.pdf>
21. <https://www.smartcompany.com.au/finance/fraud/cyber-crime-stay-ahead/>
22. <https://www.fundera.com/resources/small-business-cyber-security-statistics>
23. <https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2322>
24. LinkedIn プラットフォームデータ (2 月と 3 月の比較)
25. <https://www.wgu.edu/blog/why-lifelong-learning-key-business-success1901.html>
26. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/from-surviving-to-thriving-reimagining-the-post-covid-19-return>

最新情報



Twitter : <https://twitter.com/CiscoSmallBiz>



LinkedIn : https://www.cisco.com/c/ja_jp/solutions/small-business/solutions.html



Facebook : <https://www.facebook.com/CiscoSmallBusiness>



Instagram : <https://www.instagram.com/ciscodesigned/>

CISCO
DESIGNED 

小規模企業向け Cisco Designed にアクセス : cisco.com/jp/go/small