

新型インフルでBCPソリューションへ引き合い急増 「パンデミック」が生む新たな商機

新型インフルエンザの発生以降、在宅勤務や遠隔会議関連の製品・サービスの導入を検討する企業が増えている。「パンデミック対策」は確実に、ICTベンダーの新たな商機となっているようだ。

文 坪田弘樹 本誌)



NTTアイティ
統括営業部
担当部長
鈴木裕氏

5月9日に大阪で初の国内感染者が確認された新型インフルエンザ(H1N1)は、感染症の大規模な流行が人の生命を脅かすだけでなく、生活活動にも大きな影響を及ぼすものであることを改めて我々に認識させた。

大阪・兵庫では休校、イベント中止、外出・移動の自粛などが行われ、多くの人や企業が影響を受けた。社員に自宅待機を要請、あるいは関西方面や海外への出張・移動を禁止する企業も実際に現れ、企業活動への影響も処々で見られた。

もし感染がさらに拡大し、政府や自治体による本格的な感染拡大予防措置が採られ、長期間にわたり社員の出勤を制限せざるを得ない事

態に陥れば、我が社は事業を継続できるのか——。そうした危惧を抱いた人は、決して少なくないだろう。

国内では、一時期心配されたほどの危機にはならず、小康状態のまま収束した新型インフルエンザだが、「万への備え」の必要性は、確実に国内企業にも浸透したはずだ。

既存製品に新たな切り口

「パンデミック」がまだ実際の脅威になっていなかった今年3月末から「パンデミック対策支援ソリューション」の提供を開始したNTTアイティ。同社では、企業の意識の変化を象徴するかのように問い合わせや引き合いが増えているという。

新型インフルエンザに関する報道が過熱し始めたゴールデンウィーク前後から問い合わせが目立って増加。騒ぎが収束した後も引き続きその状況が続いていることは、パンデミック発生時の事業継続について、多くの企業が引き続き関心を持っていることの証左といえるだろう。

同社のパンデミック対策ソリューションは、3つの製品・サービスを組み合わせたものだ。情報の収集・周知に用いる社内情報共有ポータル・SNS機能を提供する「Easy Communicator for SNS」、社外のPCから社内PCが操作できるリモートアクセスソリューション「マジックコネクト」、そしてWeb会議システム「Meeting Plaza」である。いずれもパンデミック対策を想定して新規に開発したものではない。業務効率化や出張費の削減、テレワークの実現など、さまざまな切り口で販売していた既存製品を組み合わせ、「パンデミック時の事業継続支援」という新たな切り口を前面に出した形だ。

NTTアイティの統括営業部・担当部長の鈴木裕氏は、「『事業継続支

図表1 NTTアイティのパンデミック対策支援ソリューション

