



ソリューション概要

○プロフィール

1997 年創業。IT 系求人情報サイト「Find Job!」の運営からはじまり、1999 年に有限会社イーマーキュリーとして法人組織化。2004 年にソーシャル ネットワーキング サービス「mixi」の運営を開始し、社会現象になるほど爆発的にヒットしました。その後、mixi は順調にユーザー数を増やし、現在では約 2000 万人（2010 年 4 月現在）と日本最大級のソーシャル ネットワーク サービスに成長しました。2006 年に現社名に変更し、現在、社員数 322 名（2010 年 3 月 31 日現在）で、中国にも進出するなど活躍の場を大きく広げている IT 企業です。

○ソフトウェアとサービス

- Microsoft® System Center Configuration Manager 2007
- the 2007 Microsoft® Office system
- Microsoft® Office 2003
- Windows® XP

○メリット

- Microsoft Office のライセンス管理を Enterprise Agreement で効率化
- クライアント PC のインベントリ収集を System Center Configuration Manager で効率的に実現
- セキュリティ パッチなどの配信工数を大幅に削減しコストを低減
- 固定資産台帳によるライセンス管理から System Center Configuration Manager による管理に一元化

○ユーザー コメント

「今後の 3 か年計画においても、引き続きライセンス管理、クライアント管理などに気を配って対応していきたいと思っています。こうした管理体制の不備が企業の成長のあしかせにならないようにしなければなりません。そのためには利便性を制限しないで環境を整えることが重要です」

株式会社ミクシィ
mixi 事業本部基幹システム部
システム運用グループ
社内システムチームリーダー
橋本 貴史 氏

Microsoft® System Center Configuration Manager 2007 で社内クライアント PC とサーバーの管理を一元化。管理工数を従来から大幅削減すると同時に企業コンプライアンスへの対応も実現

日本最大級のソーシャル ネットワーキング サービス (SNS) 「mixi」を運営する株式会社ミクシィでは、約 600 台あるクライアント PC のインベントリ管理やライセンス管理を Microsoft System Center Configuration Manager を利用して効率的に収集、管理運用することによって、管理工数を大幅に削減すると同時に、企業コンプライアンスへの対応も実現。パートナー企業の豊富な実績からくるノウハウからトラブルのないスムーズな導入と容易なメンテナンスを可能にしました。



株式会社ミクシィ

■ 導入の背景とねらい

約 600 台のクライアント PC と約 30 台のサーバーのインベントリ管理やライセンス管理が課題に

日本における ソーシャル ネットワーキング サービス (SNS) の草分けともいえる「mixi」。ユーザー数 2,000 万人以上を擁する国内最大級の SNS を運営しているのが株式会社ミクシィです。現在、同社では求人情報サービス「Find Job!」と「mixi」を 2 つの柱として事業展開しています。主力業務である「mixi」は、創業以来の「実際の知人や友人とのコミュニケーション」を柱に、IT を活用したコミュニケーション インフラとして、友人とつながりやすく、コミュニケーションしやすいサービスとして、他の SNS とは一線を画したさまざまなサービスを提供しています。株式会社ミクシィ mixi 事業本部基幹システム部 システム運用グループ 社内システムチーム リーダー 橋本 貴史 氏が語ります。

「mixi は、約 2,000 万人（2010 年 4 月 14 日現在）を超えるユーザーに対して、最適なコミュニケーションを行うためのさまざまなサービスを展開しています。ユーザー同士がさらにつながりやすいサービスとして、『mixi 同級生』の提供や、よりコミュニケーションをしやすいするために『mixi アプリ』などを提供しています。社員数は約 300 名ですが、平均年齢は 30 代前半です。コミュニケーションを重視している会社なので、おらかな社風で社員にとっても快適な環境が提供されています。当社の事業内容から、PC はもちろんのこと、携帯電話やさまざまなデバイスからのアクセスを実現して、よりコミュニケーションを取りやすい環境を作っていかなければなりません。そのための IT 基盤整備は重要です」。



株式会社ミクシィ
mixi 事業本部基幹システム部
システム運用グループ
社内システムチームリーダー
橋本 貴史 氏

国内最大級の SNS である mixi は約 2,000 万人を超えるユーザーに対して、数千台のサーバーで対応していますが、社内には約 600 台のクライアント PC があり、社員一人に対して複数台の PC を導入しています。これらのクライアント PC からアクセスできる社内サーバーは約 30 台あり、電子メールをはじめとした基幹業務を支える IT インフラとして稼働しています。

しかし、これらのクライアント PC とサーバーの管理に関しては、事業規模の拡大にともない、管理工数の増加が課題になっていました。橋本氏が続けます。

「クライアント PC はすべて購入しているのですが、そのライセンスの

管理、ソフトウェアの配布やキitting、インベントリの収集など、管理しなければならないことはたくさんあります。クライアント PC の OS は Windows® XP で、Microsoft® Office 2003 Editions と the 2007 Microsoft® Office system が混在している環境ですが、アップデートやセキュリティ パッチの連絡を電子メールで行っても、インストールが確実に終わったかどうかは確認するがありません。確認しなければならない場合には部内のスタッフが 1 台ごとにチェックしていくという形になるので、時間と工数が非常にかかっていました。

また、ライセンスの管理については、資産台帳を使って管理していましたが、古い PC などは橋本 氏の記憶に頼る部分などもあり、企業コンプライアンス上の課題になっていました。クライアント PC に搭載されている Office 2007 については、2007 年からライセンス形態を Enterprise Agreement に変更しているため、一元管理できるようになりましたが、まだ、Office 2003 を使っているクライアントもあり、クライアント OS とともに台帳管理が必要だったのです。

導入の経緯

同じマイクロソフト製品であることの信頼性や拡張性、そしてサポートの良さから System Center Configuration Manager 2007 を導入

こうした課題を解決すべく、同社では 3 年計画で全社的な社内システムの見直しを開始しました。橋本 氏はこの計画について次のように語ります。

「創業時から現在の規模になるまで、抜本的なシステム変更が行われていませんので、社員数が 50 人規模程度のシステムを現在の約 300 人の規模で運用しているのですから、対応できない部分が出てきているのが現状でした。そこで、クライアント PC の標準化と管理工数の削減、企業コンプライアンスへの対応などを目標に、3 年計画でシステムの見直しを進めています。本年度はクライアント PC とサーバー管理の一元化、クライアント アプリケーションの Office 2007 による統一、また、一部、メール システムをマイクロソフトさんの Microsoft® Online Services へ移行、来年度はクライアント OS の Windows® 7 へ移行とユニファイド コミュニケーションの実現、そして再来年度はサーバーの仮想化と、段階を経て移行していきます」。

この 3 年計画の初年度の目標としたのがクライアント PC とサーバー管理の一元化です。2009 年 8 月から、いくつかの管理ソフトウェアを比較し、移行作業を依頼するベンダーを選定しました。その過程で最終的に決定したのが、マイクロソフトのパートナー企業であるアルファテック・ソリューションズ株式会社の提案だった System Center Configuration Manager 2007 による一元管理でした。

「いくつか管理ソフトを検討したのですが、やはり同じマイクロソフト製品であることの親和性の高さや安心感、そしてアルファテック・ソリューションズさんの導入実績と導入後の運用提案、最終的な価格が決め手になりました」(橋本 氏)。

また、マイクロソフト製品を選択したポイントや他社製品との優位性に

ついて、株式会社ミクシィ mixi 事業本部基幹システム部 システム運用グループ 社内システムチーム 熊倉 肇 氏は次のように語ります。

「たとえば、OS のバージョンアップがあった時など、マイクロソフトさんの製品であれば自社の製品ですから対応が一番早いわけです。これが他社製品ですと、対応するまでに長い期間待たされることがあります。また、他社の製品では得られない情報、たとえばクライアント PC のレジストリキーの情報などが得られるというメリットもありました。そして、アルファテック・ソリューションズさんやマイクロソフトさんのサポートが非常に良かったことも大きなポイントでした」。

システム概要

企業コンプライアンスへの対応とトラブルのない導入と運用、きめの細かいサポートによるパートナー企業の導入実績を高く評価

こうして、2009 年 12 月にシステムが稼働しましたが、今回の導入では、アルファテック・ソリューションズ株式会社に対する評価が非常に高かったと橋本 氏が続けます。

「システムの構築はある面、どのベンダーさんでも行うことができるのですが、問題はアフターフォローです。アルファテック・ソリューションズさんは、導入実績が豊富だったので、検討段階や構築段階でかなりディスカッションを行いました。実績からくるノウハウが豊富で、運用時の提案も行って頂けたので非常に助かりました。導入後のフォローも的確で、確実な運用が行えています」。

現在、同社のシステムとしては、2 台の System Center configuration Manager サーバー (1 台はサブ) で約 600 台のクライアント PC と約 30 台のサーバーを管理しています (図 1)。実際に検証を担当した株式会社ミクシィ mixi 事業本部基幹システム部 システム運用 グループ 社内システムチーム 坂本 志保 氏が次のように語ります。

「検証については、社内に閉じたネットワーク環境を構築して、実際の運用と同じ状況に行いましたが、予想外にスムーズに構築でき何も問題がありませんでした。従来なら各 PC を個別に調べる必要がある情報でも、簡単な操作で収集できるので驚きました」。

実際に収集している情報としては、各 PC のハードウェア環境といったハードウェア インベントリ情報とシステム構成などのソフトウェア インベントリ情報で、これによって、約 600 台あるクライアント PC についてのさまざまな情報を取得することができます。

全社的なシステム環境の統一、一元化のための情報が容易に収集できるだけでなく、収集したプロダクト コードによるライセンスの管理やバージョン管理、セキュリティ パッチやサービス パックのインストール状況などの企業コンプライアンス上必要とされる情報についても迅速に収集することができます。

同社では、内部統制委員会があり企業コンプライアンス対策を行う部署もありますので、連携してシステムを検討しています。セキュリティ面でも各 PC は USB 認証を行わなければ起動できないなどの対策をすでに行っており、持ち出し PC に関しても、USB 認証と同時に SSL VPN での通



株式会社ミクシィ
mixi 事業本部基幹システム部
システム運用グループ
社内システムチーム
熊倉 肇 氏



株式会社ミクシィ
mixi 事業本部基幹システム部
システム運用グループ
社内システムチーム
坂本 志保 氏

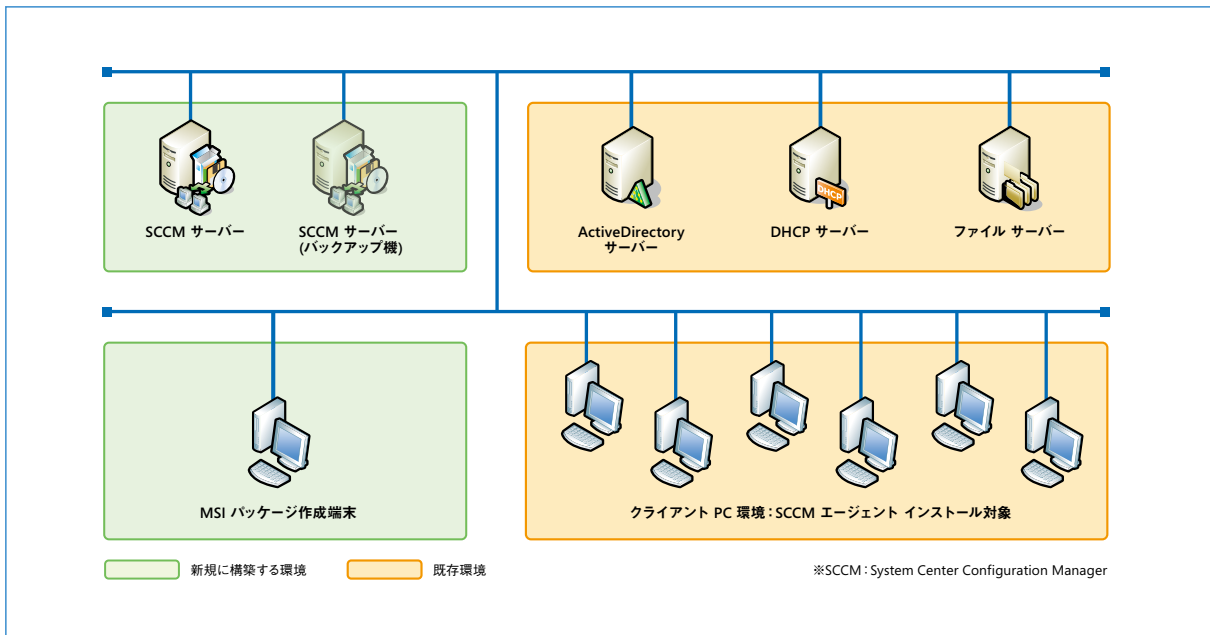


図1 システム構成図

信を行うことで機密性を高めています。

導入効果

業務を止めずにアップデートを実現し、管理工数を大幅に削減。トラブルなく導入、運用できる信頼性を確保

2009年12月にカットオフした System Center Configuration Manager 2007 によるシステムは、2010年から本格的な稼働を開始しましたが、目に見えて大きな成果が上がっています。まず、管理工数の削減です。橋本氏が語ります。

「たとえば、あるソフトウェアにプラグインソフトをインストールすると不具合が発生するというような場合、今までなら、部内全員で2日かけて全台を調査しなければなりませんでした。これが System Center Configuration Manager を使えば、2～3分で終わることができます。これだけでも、コスト的に人権費が大幅に削減できています。また、ライセンス契約も Core CAL を導入することによって全体的なコストダウンをはかることができました」。

また、システム管理上、セキュリティパッチなどのソフトウェア配布とその確認について、管理者側から必要なときに強制的に行うことができることもメリットの1つです。橋本氏が続けます。

「Windows Update やセキュリティパッチなどは、今まで確認のしようがありませんでしたが、これらをユーザーに告知することなく管理者側から行うことができます。しかも、ユーザーはソフトウェアが配信されたことにほとんど気が付くことはありません。業務を止める必要もないのです」。

このクライアント側で問題が発生せず、しかも、業務を止めることなく必要なアップデートを行えるということは管理者側からすれば大きな意味があります。坂本氏がそのメリットについて語ります。

「クライアント PC 側での問題が一切なかったのは、やはり、同じマイク

ロソフトの製品だからだと思います。そのため、本当に導入がスムーズにいきまじし、サポートをする必要がまったくありませんでした。社内のクライアント PC 全台に入れるエージェントの場合には何かしらの問題が起きるのですが、それが一切なかったのが、信頼性が高く、安心できるシステムだと思いました。また、部署ごとや特定のグループなどいろいろな分け方でアプリケーションや配信できることも便利ですし、標準機能のレポート機能を使うことで、作業が非常に楽になりました」(坂本氏)。

また、System Center Configuration Manager の機能を活用することによって、アプリケーションの導入に関する効果測定も行えるという付加価値もありました。

「System Center Configuration Manager では、アプリケーションの起動時間が集計できるので、全社的に導入したアプリケーションのうち、よく使われているものとそうでないものの統計を取ることができます。これによって、不要なアプリケーションを購入することがなくなり、標準化に関してより効果的に対応することができると同時に、IT資産の効果的な運用が可能になっています。こうした活用ノウハウは、アルファテック・ソリューションズさんのノウハウがあったから実現できたと思います。また、ユーザーインターフェースが、使い慣れた Windows XP と同じなので親しみやすいということもあります」(熊倉氏)。

今後の展開

Office 2007 での統一、Windows 7 の導入、仮想化など 今後も Windows プラットフォームで利便性を損なわず拡張していく予定

同社では、3か年計画の一環として、今回、System Center Configuration Manager 2007 を導入しましたが、今後の展開について橋本氏は次のように語ります。

「まず、今期中に展開するのが Microsoft Online Services の導入です。

現在、基幹としているメール システムはあるのですが、従来のシステムをそのまま使い続けている関係で、営業セクションにおいては、より強力なセキュリティ対策を施せるメール システムとデータのやりとりを行うことができるシステムが望まれています。そこで、全社的にシステムを変更するのではなく、必要とする部分のみのコミュニケーション システムを変更することにしました。こうした目的でのシステム導入に最適なのが Microsoft Online Services だったのです」。

Microsoft Online Services はマイクロソフトのクラウド サービスの 1 つで、Microsoft® Exchange Server® や Microsoft® SharePoint® Server、Live Meeting などをオンライン上で提供しているサービスです。ユーザーごとの課金なので、サーバーを設置してメンテナンスする必要もなく、こうした部分的な導入にも最適です。

「また、Office 2007 での統一は今期中に行う予定ですが、クライアント PC が Windows XP なので、来年度にはこれを Windows 7 にする予定です。ただ、当社では全社的な OS の移行はまだ経験がないので、どの

ような移行にするか検討をしています。これには、App-V によるアプリケーション配信も検討課題です。サーバーについても仮想化で台数を減らして環境に貢献するということがあります。実際、mixi の運営では、数千台のサーバーは確実に減らしています。これは、ハードウェア スペックの向上もありますが、グリーン IT を目指した方針でもあります」。

最後に橋本 氏は、マイクロソフトとの関係について次のように語ります。「マイクロソフトさんとは、2007 年に Office 2007 を Enterprise Agreement で導入した時点から、直接、サポートを受けていますが、規模としてはそれほど大きくないシステム導入でも、きめ細かくサポートして頂けるなど、営業面で親身になってサポートしてくれています。今後も Windows プラットフォームは使っていくことになりますので、これからも、マイクロソフト製品の新しい技術を使ったシステムで、利便性を損なうことなく効率的な業務を進められるようにしていきたいと思っています」。

同社にとって、マイクロソフト製品は欠かせない存在として、今後も業務を支える基盤として活躍していくことでしよう。

導入についてのお問い合わせ

本ケーススタディは、インターネット上でも参照できます。<http://www.microsoft.com/japan/showcase/>
本ケーススタディに記載された情報は制作当時(2010年8月)のものであり、閲覧される時点では、変更されている可能性があることをご承知ください。
本ケーススタディは情報提供のみを目的としています。Microsoft は、明示的または暗示的を問わず、本書にいかなる保証も与えるものではありません。
製品に関するお問い合わせは次のインフォメーションをご利用ください。

■インターネット ホームページ <http://www.microsoft.com/japan/>
■マイクロソフト カスタマー インフォメーションセンター 0120-41-6755
(9:30 ~ 12:00、13:00 ~ 19:00 土日祝日、弊社指定休業日を除く)
※電話番号のかけ間違いにご注意ください。

*Microsoft、Windows、Exchange Server、SharePoint は、米国 Microsoft Corporation および、またはその関連会社の商標です。
*その他、記載されている会社名および製品名、ロゴ等は、各社の登録商標または商標です。
*製品の仕様は、予告なく変更することがあります。予めご了承ください。

マイクロソフト株式会社 〒151-8583 東京都渋谷区代々木 2 丁目 2 番 1 号 小田急サザンタワー