

株式会社スマイルズ



ネットワークから MDM まで
Cisco Meraki のポテンシャルを最大限に活かして
インフラ管理をクラウドで「見える化」



導入ソリューション

Cisco Meraki クラウド管理型ネットワークソリューションの採用で、本社および各店舗のネットワークと運用端末の管理を一元化し、さらにわかりやすく「見える化」して効率とコスト効果を改善。

Cisco Meraki ソリューション

- ・ 無線 LAN アクセス ポイント MR シリーズ
- ・ セキュリティ アプライアンス MX シリーズ
- ・ ネットワーク スイッチ MS シリーズ
- ・ モバイル デバイス管理 (MDM) システム マネージャ

導入前の課題、検討事案

- ・ システムの運用管理をごく少人数で行っており、業務負荷が非常に高かった。
- ・ 店舗で用いるネットワークや業務端末などを一元的に管理したいと考えていた。
- ・ 今後、各店舗へのネットワーク構築、展開をスピーディに行う必要があった。

導入効果

- ・ Cisco Meraki ソリューションでクラウド管理型の環境を実現し、運用管理の「見える化」、わかりやすさの向上によって業務効率を大きく高めている。
- ・ 標準で備わる機能を活用し、ネットワークだけでなく、モバイル デバイス管理 (MDM) もインフラと連携させて行えるようになった。

スープ専門店「Soup Stock Tokyo」、ネクタイ専門店「giraffe」などを展開していることで知られるスマイルズは、社内および各店舗のネットワーク インフラの運用管理を効率化するため、Cisco Meraki クラウド管理型ネットワークソリューションを採用。その機能を余すところなく活用して、増え続ける店舗への展開、モバイル デバイス管理 (MDM)、そして日々の運用保守を容易にし、期待以上の成果につなげている。

経緯 プロセス

ネットワークや業務端末の多店舗展開を支える機能と効率性において Cisco Meraki は最適なソリューションと直感

スマイルズは、首都圏を中心に複数のブランドで店舗を展開しており、その数は 80 以上に及ぶ (2015 年 5 月現在)。それらの店舗および社内が必要となるネットワークの構築と業務端末を含めた運用について、同社では次のような課題を抱えていた。

- ・ 社内 ICT の運用管理に携わる人員が非常に少なく、人的リスクの回避が不可欠
- ・ 多数の店舗で用いる業務端末 (タブレット、PC)、ネットワークの一元的な管理の実現
- ・ 各店舗への速やかな展開、構築を可能にするため、極力自動化を図ることが必要

こうした課題を解決するための製品やソリューションを検討していた同社は、2014 年末にシスコのクラウド管理型ネットワークソリューションである Cisco Meraki ソリューション (以下 Cisco Meraki) の導入を決め、2015 年 3 月から正式に運用を始めている。

経営企画本部 情報システム部 副部長 兼 経営企画室の佐藤氏は、今回の経緯と選定のプロセスを次のように話す。

「当社のネットワークやシステム、アプリケーションの企画、開発、運用保守は私を含め 2 名で対応しており、人員、時間共にリソースは不足していました。万一の場合などに ICT 関連の運用レベルが大きく下がってしまうという問題があり、それを解決するために運用負荷を下げられそうな仮想ネットワーク系の製品などを検討していたのが始まりです。

検討は 2013 年頃から始めていたのですが、良いと思えるものはなかなかありませんでした。2014 年末にシスコから Cisco Meraki の提案を受けたとき、これこそ求めていたものだと思感して、その場で採用を決めたのです。スイッチ、ルータ、アクセス ポイントを統括的に管理できること、必要な機能がすべてそろっていること、運用やインフラ管理に通じた人たちが開発したソリューションということが、ダッシュボード (管理画面) を見てすぐに理解できました。

エンジニアが使いやすく、業務効率やコスト効率の改善に注力でき、これから店舗が増えていく中で当社の求めるネットワーク インフラに Cisco Meraki は最適だというインスピレーションが非常に大きかったですね。



株式会社スマイルズ
経営企画本部
情報システム部 副部長
兼 経営企画室
佐藤 氏

1年以上悩んでいたことが1日で解決してしまうほどにインパクトがあるソリューションでした。シスコが Meraki の技術と製品を取得し、シスコ ブランドとして展開していくということから見えてくる今後のビジョンも評価のポイントです。」

効果

インフラ管理と紐づく MDM のわかりやすさを評価
ダッシュボードによる「見える化」とレポートも秀逸

同社では、まずタブレット端末で POS/OES (オーダー エントリー システム) を試験運用しているレストラン「100本のスプーン」店舗、および本社に Cisco Meraki を導入し、社内の無線 LAN 提供、既存の VPN 環境との接続を行っている。設定などは1日もかからず、工数も非常に少なかったとのこと。まずは VPN やクラウド サービスとの連携、モバイル デバイス管理 (MDM) を重点的に使っていきたいと佐藤氏は話す。Cisco Meraki はデバイス管理のポイントを押さえた、優れたソリューションと評価している。

「Cisco Meraki は、管理画面からボタンやコマンド 1 つで端末のアプリケーションの更新やパッチ適用などを実行できます。MDM がインフラと連携し、直感的に全体がわかりやすくなっていることはメリットです。端末の種類も増え、資産管理や検疫をしっかり行っていく必要があるので、デバイス管理が非常にしやすい点を高く評価しています。拠点あたりの端末数は数台程度なので、サーバを各店舗に設置するなどデバイス管理のために大掛かりな仕組みを作らなくても、Cisco Meraki ですぐにできるのは大きなポイントです。

他社の MDM ソリューションと比較したとき、1 端末あたりの月額費用と端末数を基に計算すると Cisco Meraki の年間保守費はととても安価であり、これによってデバイス管理にかかると想定していた金額を大きく低減できたのは、想定外のうれしい効果でした。」

経営企画本部 情報システム部の紅谷氏は、Cisco Meraki の使いやすさを次のように評価する。「ダッシュボードの可視性がとても優れていますね。誰が、どこで、何をしていた、ネットワークをどれくらい使っているか、全体の状況を俯瞰してすぐに把握できます。帯域を有効に使うための手立ても、レポート機能を活かして判断しやすくなりました。接続している端末をリアルタイムにリスト化し、それらの IP アドレスやユーザ情報をわかりやすく簡単に表示できる運用管理ツールは国内ではほとんどなかったもので、すごく便利です。今までのツールでは満たせなかったニーズにすぐ応えられるソリューションだと思います。」



株式会社スマイルズ
経営企画本部
情報システム部
紅谷 氏

導入製品



無線 LAN アクセス ポイント
Cisco Meraki MR シリーズ (MR18)
シンプルで周囲に溶け込む
デザイン性の高さも選定ポイントの 1 つ



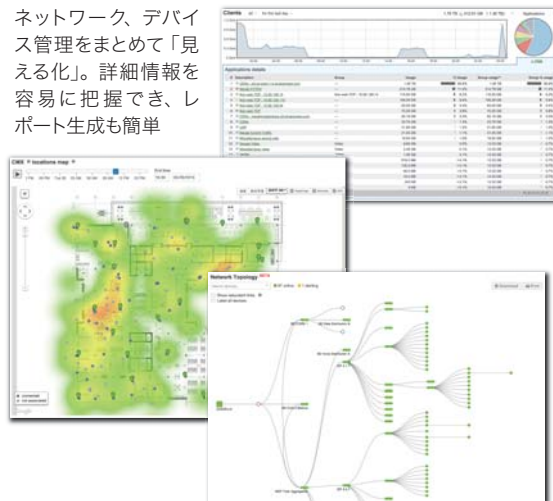
セキュリティ アプライアンス
Cisco Meraki MX シリーズ (MX64W)



ネットワーク スイッチ
Cisco Meraki
MS シリーズ (MS220-8P)

ダッシュボード (管理画面)

ネットワーク、デバイス管理をまとめて「見える化」。詳細情報を容易に把握でき、レポート生成も簡単





Soup Stock Tokyo

「食べるスープ」をコンセプトにしたスープ専門店「Soup Stock Tokyo」、ご家庭向けの冷凍スープ専門店「家で食べるスープストックトーキョー」を、首都圏を中心に全国に展開しています。



100本のスプーン

「子どもがオトナに憧れて、オトナが子どもを思い出す。」をコンセプトにしたファミリーレストランです。子どももオトナも心を躍らせるようなメニュー、サービス、空間をご提供します。



PASS THE BATON

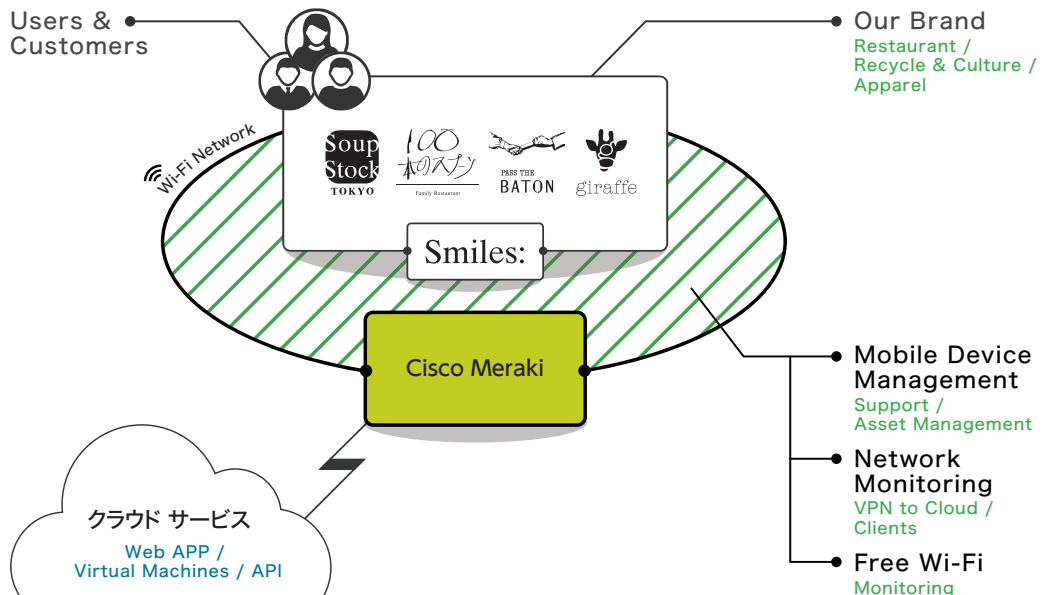
NEW RECYCLE をコンセプトに、個人から集めた思い出の品物に持ち主のプロフィールとストーリーを添えて販売するリサイクルアイテムやアンティークアイテムなどを扱う現代のセレクトリサイクルショップです。



giraffe

世界一キュートなネクタイ屋さんを目指すブランドです。MADE IN JAPAN にこだわり、デザイン、企画、生産まですべて国内で行っています。

システム構成イメージ



株式会社スマイルズ

Smiles:

本部所在地 東京都目黒区中目黒 1-10-23
シティホームズ中目黒 203

設立 2000年2月9日

資本金 5,000万円

従業員数 社員 271名
アルバイト約 1,500名
(2015年4月現在)

URL <http://www.smiles.co.jp/>

日本全国に約 70 店舗を展開するスープ専門店「Soup Stock Tokyo」やネクタイ専門店「giraffe」、セレクトリサイクルショップ「PASS THE BATON」、ファミリーレストラン「100本のスプーン」などの事業を展開。「生活価値の拡充」を企業理念に掲げ、既成概念や業界の枠にとらわれない“世の中の体温をあげる”事業を創造している。

今後

Cisco Meraki の持つポテンシャルを発揮させて活用を促進 新たな視点でのソリューション拡充や国内展開に期待

全店舗への展開は今後進めていく予定で、2015年10月末の完了を目指している。店舗でのフリー Wi-Fi 提供などは次の段階として検討を進めているとのこと。

佐藤氏は、Cisco Meraki の持つ機能をさらに使い、活用の度合いを高めていきたいと話す。新しい使い方へのアプローチなど、これからのシスコの展開にも期待している。

「Cisco Meraki は、最初に受けたシスコの提案よりも、もっといろいろなことが便利にできるとわかってきたので、さらに活用を進めていきます。VPN を介したクラウド サービスとの連携もテストしているところです。これから発展していく部分が多いので、ソリューションとしてもさらに可能性を広げられるものに進化してほしいと思います。

当社は店舗という場で空間まで含めてお客様にサービスをご提供していますので、たとえば環境センサーと Cisco Meraki を連携させて、その空間が快適かどうかをきめ細かく把握、管理できるようになったら、また新しい使い方が見出せるのではないかと考えています。オフィスの快適性向上にも役立てられるでしょう。シスコにはそうした新しい視点での提案やソリューションの拡充に期待しています。非常に高いポテンシャルを持ったソリューションということがよくわかりましたので、これがスタンダードになるように、日本でも積極的に展開してほしいですね。」

©2015 Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

Cisco、Cisco Systems、および Cisco Systems ロゴは、Cisco Systems, Inc. またはその関連会社の米国およびその他の一定の国における登録商標または商標です。本書類またはウェブサイトに掲載されているその他の商標はそれぞれの権利者の財産です。

「パートナー」または「partner」という用語の使用は Cisco と他社との間のパートナーシップ関係を意味するものではありません。(1502R)

この資料の記載内容は 2015 年 6 月現在のものです。

この資料に記載された仕様は予告なく変更する場合があります。



シスコシステムズ合同会社

〒107-6227 東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー

<http://www.cisco.com/jp>

お問い合わせ