



salesforce

Trailblazing #DevOps - Salesforce Heroku と AWS で実 現する新しい DevOps のカタチ

株式会社セールスフォース・ドットコム
Heroku営業本部 永野 智
snagano@salesforce.com, @herokujp



Forward-Looking Statement



Statement under the Private Securities Litigation Reform Act of 1995

This presentation may contain forward-looking statements that involve risks, uncertainties, and assumptions. If any such uncertainties materialize or if any of the assumptions proves incorrect, the results of salesforce.com, inc. could differ materially from the results expressed or implied by the forward-looking statements we make. All statements other than statements of historical fact could be deemed forward-looking, including any projections of product or service availability, subscriber growth, earnings, revenues, or other financial items and any statements regarding strategies or plans of management for future operations, statements of belief, any statements concerning new, planned, or upgraded services or technology developments and customer contracts or use of our services.

The risks and uncertainties referred to above include – but are not limited to – risks associated with developing and delivering new functionality for our service, new products and services, our new business model, our past operating losses, possible fluctuations in our operating results and rate of growth, interruptions or delays in our Web hosting, breach of our security measures, the outcome of any litigation, risks associated with completed and any possible mergers and acquisitions, the immature market in which we operate, our relatively limited operating history, our ability to expand, retain, and motivate our employees and manage our growth, new releases of our service and successful customer deployment, our limited history reselling non-salesforce.com products, and utilization and selling to larger enterprise customers. Further information on potential factors that could affect the financial results of salesforce.com, inc. is included in our annual report on Form 10-K for the most recent fiscal year and in our quarterly report on Form 10-Q for the most recent fiscal quarter. These documents and others containing important disclosures are available on the SEC Filings section of the Investor Information section of our Web site.

Any unreleased services or features referenced in this or other presentations, press releases or public statements are not currently available and may not be delivered on time or at all. Customers who purchase our services should make the purchase decisions based upon features that are currently available. Salesforce.com, inc. assumes no obligation and does not intend to update these forward-looking statements.



Trailblazing #DevOps – Salesforce Heroku と AWS で実現する新しい DevOps のカタチ

salesforce



永野 智

株式会社セールスフォース・ドットコム



小林 福嗣

株式会社空色



丹 俊貴

ONE FINANCIAL株式会社

2016年にAWSとSalesforceによる共同発表を実施

Heroku Enterprise、更にIoT やビッグデータなどシステム要件によって他製品を含めた協力を展開

Herokuを活用して
AWSに蓄積された
IoTデータをCRMに
つなげるケース

aws partner
network

salesforce heroku enterprise

Herokuを活用して
Salesforceに蓄積された
顧客データを
B2Cへ広げるケース



Big Data



Internet of Things



B2C

AWS上で構築・提供されるSalesforceサービス群

SalesforceはAWSを Preferred IaaSベンダーとして採用



AWSベースで構築されたサービス



コアサービスと連携



Herokuとは?



コンテナベースPaaS + DBaaS + EcoSystem = Heroku



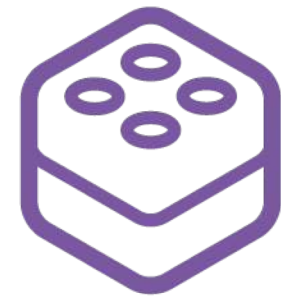
Dynos

アプリケーションを
デプロイできる揮発性の
あるLinuxコンテナ



Data Base

Postgres (RDB), Redis (KVS),
Kafka (Stream Event Pipeline)
をクラウドサービスとし
て提供



Add-ons

アプリケーションのデー
タベース、データストア
、及び、その他のサービ
スを実現

Heroku Enterpriseとは



Salesforce CRM連携、セキュリティ強化、組織管理、企業向けサポート



Connect

Salesforce CRMと、
Heroku Postgresを
連携するツール



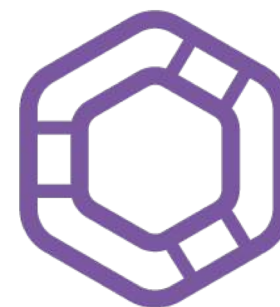
Private Spaces

よりセキュアに、
プライベート環境として
Herokuを利用
日本国内サーバを含む
リージョン選択可能



Enterprise Teams

複数の開発者で
アプリを管理
細かな権限設定や、SSO
連携が可能



Support

Heroku利用に関する
コンサルティング
トラブル解決のための
SLA付きチケット対応

AWS上に構築された開発者のためのPaaS

AWS CI & CD DevOps コンピテンシーパートナー

開発者の生産性を向上し、エンタープライズクラスの管理性とセキュリティを提供

アプリ開発チームの生産性向上

アジャイル開発ツールとAdd-onの活用、そして運用管理を任せることで、拡張性・堅牢性を兼ね備えたアプリ開発を実現

ITスタッフの負担を削減

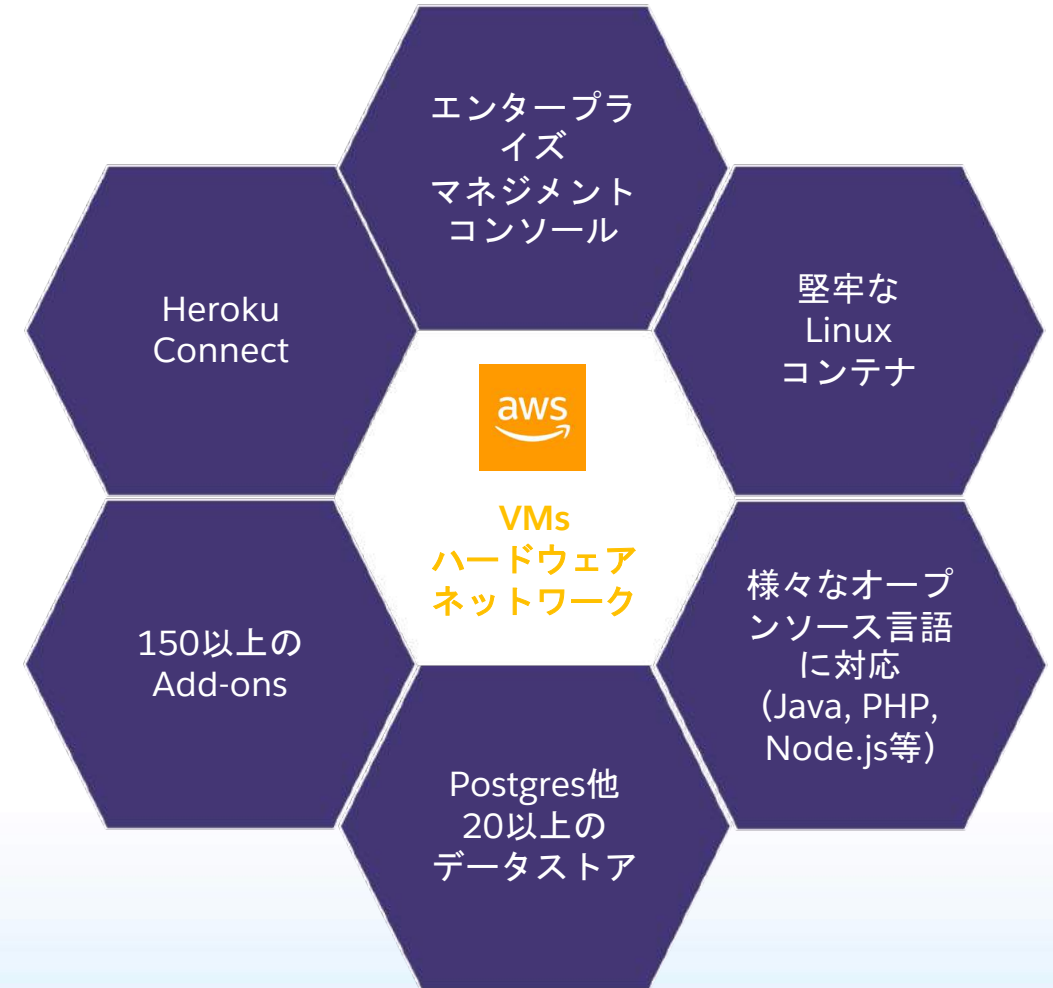
ITインフラ運用を、クラウドベースの Salesforce Herokuに任せることで、よりユーザーに近いサポート業務を実施

ビジネス/エンドユーザーの生産性向上

業務データを活用し、一元化されたUIによるビジネスアプリをタイムリーに提供

売上向上に貢献

アプリ開発工数・機関や運用にかかる負担を減らし、より多くのリソースをコアビジネスに集中させる

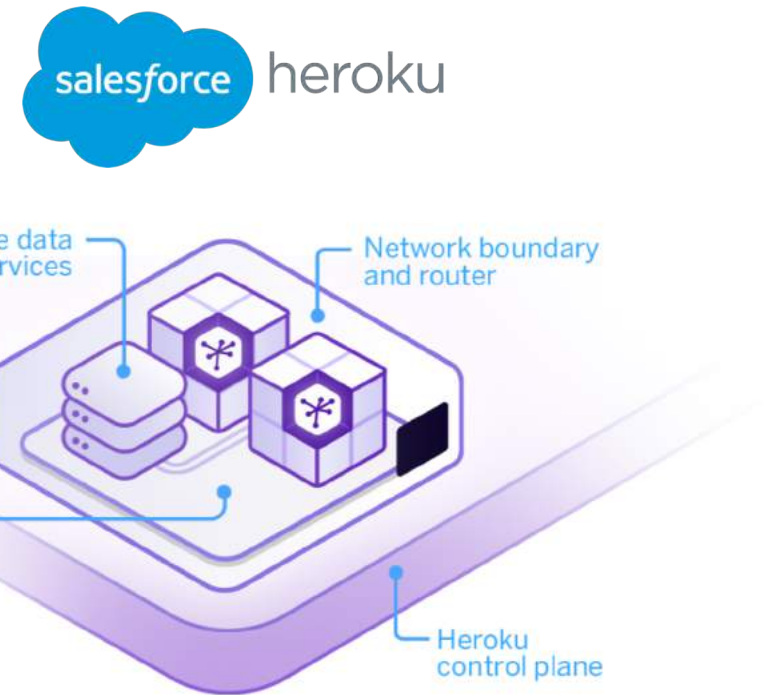


Amazon VPCとHeroku Private Spacesをセキュアに接続

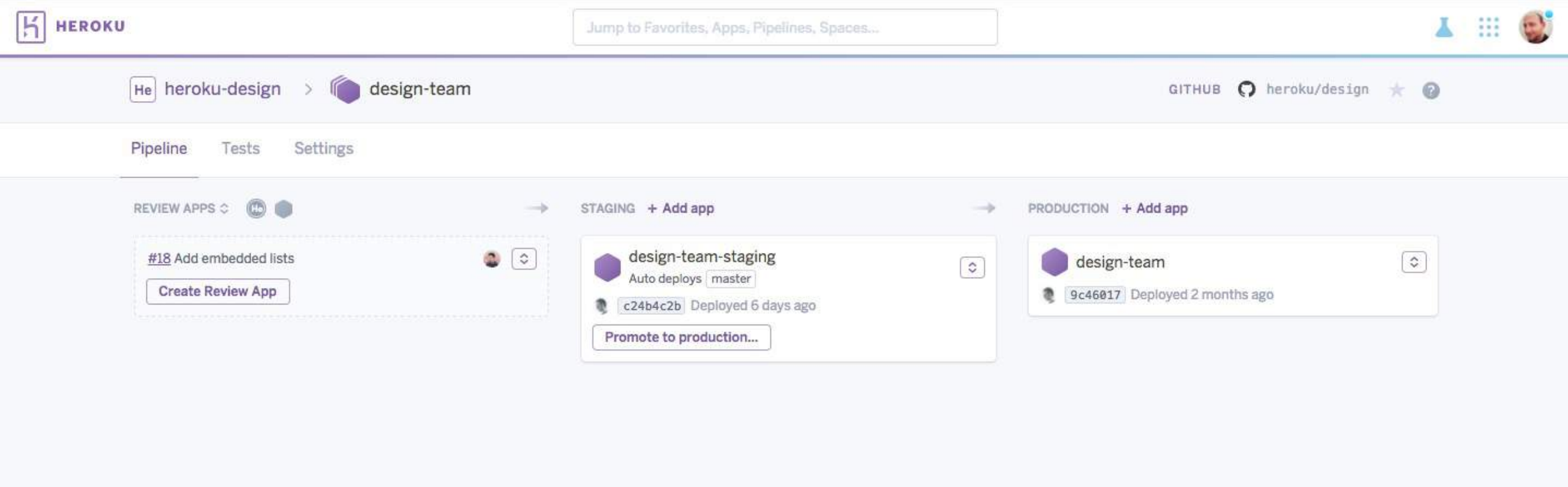
VPC Peeringにて接続が可能



Amazon Virtual Private Cloud
(VPC)



Heroku Private Spaces



レビューアップ

ブランチ毎にアプリケーションの
コピーを自動的に作成し、マージ
されたら消滅する

ステージング

マスターを自動的にデプロイ

プロダクション

好きなタイミングでステージングの
アプリをプロモートして本番展開

Heroku パイプライン

HEROKU

Jump to Favorites, Apps, Pipelines, Spaces...



Do dod > herokudata

GITHUB heroku/herokudata

Pipeline Tests Settings

ALL BRANCHES

+ New Test

SATURDAY		
#245 Teach PostgresDatastoreInfo to fetch metrics a...	postgres-metrics	2 days ago
Tests passed		
FRIDAY		
#244 Upgrade react-malibu dep	master	2 days ago
Tests passed		
#243 Upgrade react-malibu dep	dep-upgrade-fixes	2 days ago
Tests passed		
TUESDAY		
#242 Disable follower creation for ...	do-not-let-people-who-cannot-crea.	5 days ago
Tests failed		
06/03/2017		
#241 Simplify format handling	don't-format-json-twice	9 days ago
Tests passed		

✓ #245 passed in 3m 11s

Run Again

postgres-metrics performance-l

2 days ago

4322383 Teach PostgresDatastoreInfo to fetch metrics and ...

TEST SETUP SUCCEEDED

TESTS SUCCEEDED

```
#postgresReset
  ✓ calls the shogun endpoint and returns the resulting promise
clipQuery
#resolve
  ✓ returns the clip (38ms)
  ✓ fails if the user does not have access to the clip's target database
createClipMutation
#resolve
  ✓ creates a new clip and clip version, enqueues execution, and returns the clip
  ✓ creates a datastore if necessary (41ms)
  ✓ fails if the user does not have access to the target database
listClipsQuery
#resolve
```

Heroku CI

CTOからみたHeroku

salesforce



小林 福嗣
株式会社空色



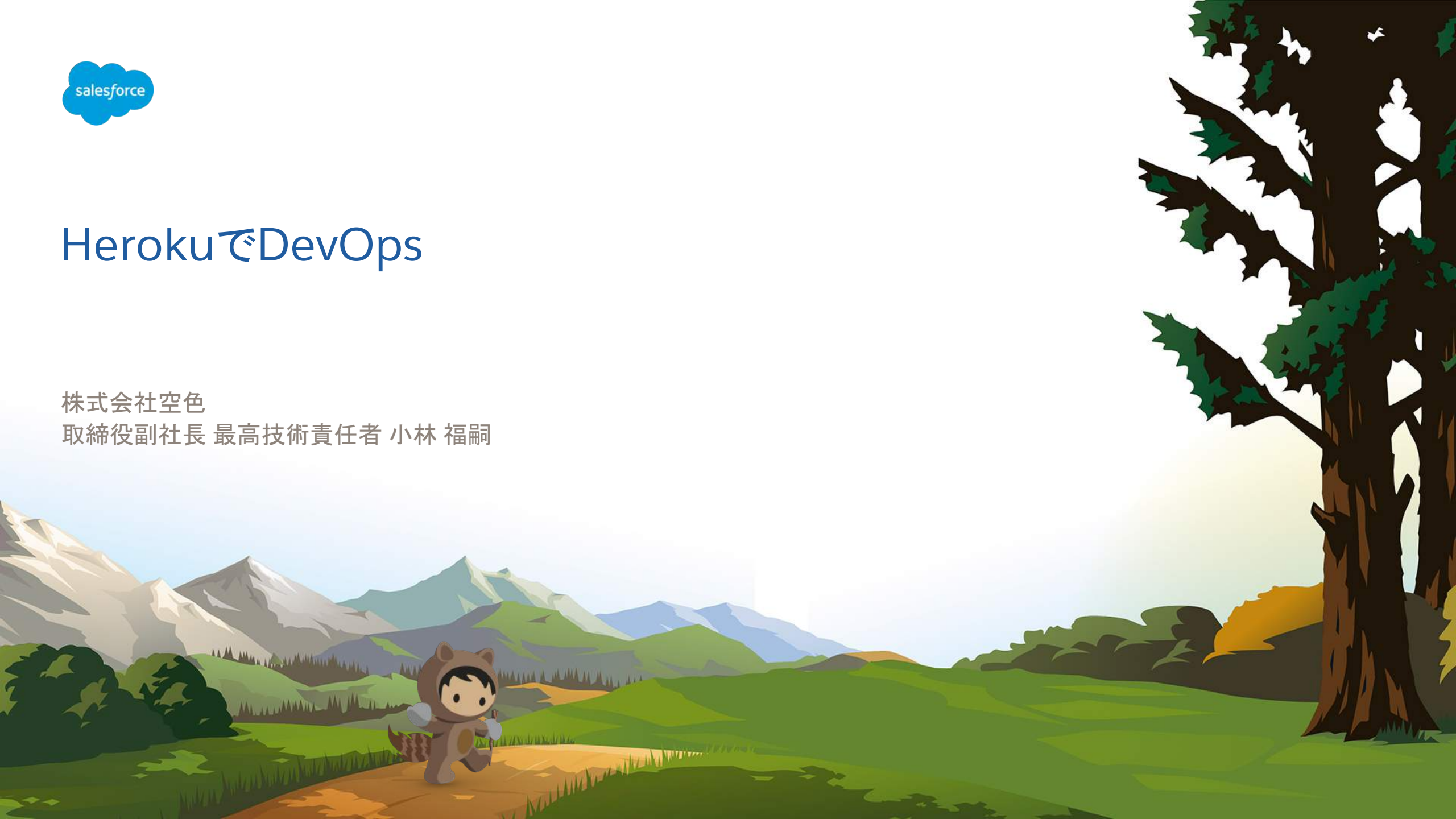
丹 俊貴
ONE FINANCIAL株式会社



HerokuでDevOps

株式会社空色

取締役副社長 最高技術責任者 小林 福嗣



目次

Early access programを作って、ユーザーファースなDevOps

1. 弊社・事業のご紹介
2. OK SKYでのDevOps
 1. OK SKYのDevOpsを振り返る
 2. 開発チーム・運用チーム・ビジネスチームでの課題と、その解決方法
 3. Heroku Pipelineのご紹介

弊社のご紹介

会社・サービス紹介

(株)空色

品川区西五反田8丁目-11-21 2F

2013年10月01日-

1. コンタクトセンター委託
2. Private SaaS
 1. コンタクトセンター向け、オンライン接客サービス「OK SKY」
3. SaaS・ソフトウェアライセンス販売
 1. オンライン接客サービス「OK SKY」
 2. オペレータ向け、アイデア支援サービス「OK SKY NLCCF」
 3. 来訪者向け、自動返信サービス「OK SKY Conversation」
 4. データサイエンティスト向け、データ可視化サービス「OK SKY Data」



そらいろ

<<http://www.solairo.co.jp/>>

OK SKY

<<http://www.ok-sky.jp/>>

OK SKY



オンラインチャット接客サービス

サイト上でのmessageのやりとりや、3rd party Messaging Serviceを統合的に管理し、顧客との接客を行うためのシステムをサービスとして提供しております。



これまでの歩み

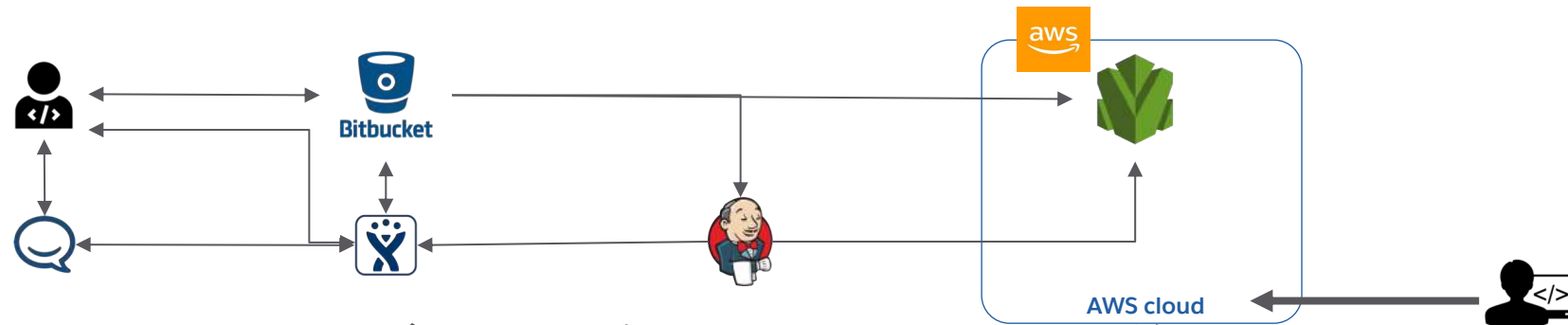
DevOps の取り組み

2013年10月 創業

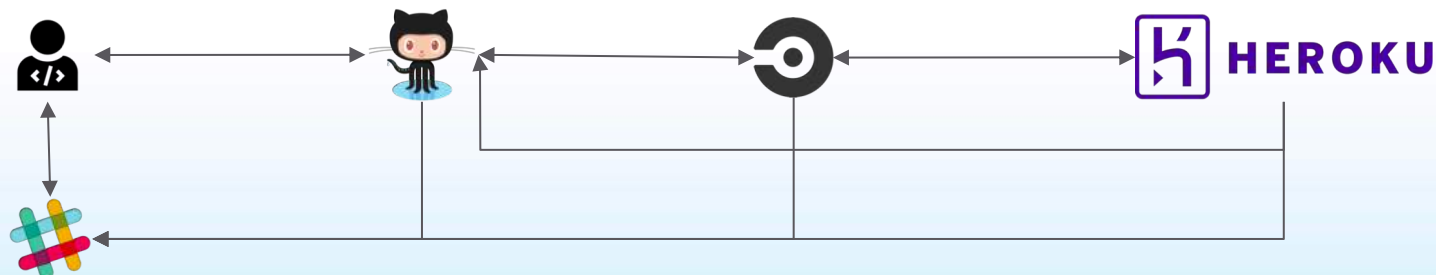
2014年5月 OK SKYサービス開始

2015年5月 リアルタイムに解析したメッセージ100万を超える

2015年7月 Jenkins + AWS OpsWorks を活用したOperationを開始



2016年5月 開発チームがHeroku を活用したOperation開始



Dev / Opsでの課題と、解決

利用が増えると、多くの課題が表面に

1. 製品を構成するアプリケーションの数が多く、メンテナンスしづらい。

1. 統合できるアプリケーションは、統合します。
 1. 21あったアプリケーションが、半年で半分に、1年後に1つになりました。
 2. 使われないものは排除。ときめかないものは、ゴミ箱に。会社なら、棚にスツとします。

2. メンバーが定着せず、アイデアや、スキルが属人化。

1. マイクロチームで仕事を進めることにしました。
 1. それぞれのチームごとに、マイルストーンが設定されます。
2. 監督者制度を始めました。
 1. シニアデベロッパーは、デベロッパーか、ジュニアデベロッパーを2名の監督者になる。
 2. デベロッパーは、ジュニアデベロッパーか、アシスタントデベロッパー1名の監督者になる。

3. 機能変更やら、何かを変更する理解が得られない。

1. チャットシステムや。コンタクト管理システムは長い歴史があり、サインアップしたばかりの開発メンバーが仕様を理解できないこともある。
2. Early Access Programを作り、作ったものをユーザーが評価できる仕組みを作りました。
 1. ステージング環境を公開(リリース前1ヶ月)
 2. PRが出されている内容を公開し、利用できるように環境を解放し、ユーザの意見を聞くことに。
 3. 開発プロセスや、製品に影響を及ぼせる方法を公開。サポートポータル上で、開発者と、利用者がディスカッションできる場所を作りました。
 4. リリース間隔や、誰がどのように判断したものがリリースされるのか公開情報とし、どんな方にもでも閲覧できるようにしました。

Early Access Programを作ってよかったこと

Herokuを利用したDevOpsの効果

1. 開発メンバーの製品（機能面や、UI/UX）中心のコミュニケーションが濃厚に
 1. 作ったもの、工夫したことをユーザーに伝え、フィードバックがあり、ディスカッションが行える。
2. 安定したサービス提供を維持するための、必要リソースが減りました。
 1. Herokuを活用することで、容易にマイクロアプリが作れます。
3. CI (Continuous Integration)、CD (Continuous Delivery)で利用される独自ツールが減り、サービス利用が増えました。
 1. サインアップメンバーへのレクチャーも楽になり、SESや、お手伝いしてくれる学生さんも案件に応じて入れやすくなりました。
4. Heroku Pipelinesで、Github PRをすぐにサービス提供ができる。

Heroku Pipelinesの活用



The screenshot displays the Heroku Pipelines interface, organized into four main columns: REVIEW APPS, DEVELOPMENT, STAGING, and PRODUCTION. Each column contains a list of applications and their deployment status.

- REVIEW APPS:** Contains several review apps for pull requests, including #1964, #1963, #1959, #1936, #1934, and a production-ready app oksky-chat-staging-pr-1915. Each entry has a 'Create Review App' button.
- DEVELOPMENT:** Contains two apps: 'oksky-chat-development' (Auto deploys development) and 'oksky-chat-widget-v2' (Auto deploys widget_v2). Both have 'Promote to staging...' buttons.
- STAGING:** Contains five apps: 'oksky-chat-staging' (Auto deploys master), 'oksky-chat-v2119', 'oksky-chat-v2121', 'oksky-chat-v2122', and 'oksky-chat-v2123'. Each has a 'Promote to production...' button.
- PRODUCTION:** Contains three apps: a redacted app, 'oksky-chat', and another redacted app. All are marked as 'Deployed Apr 17 at 9:17 PM'.

Navigation links at the bottom include heroku.com, Blogs, Careers, Documentation, and Support. Footer text includes Terms of Service, Privacy, Cookies, and © 2018 Salesforce.com.

Github flowに基づいて、利用者にサービス提供を行う。

Heroku Pipelinesの活用



PREVIEW APPS

PR毎にアプリを公開して、Early Access Programでユーザーに公開しています。

将来リリースされるかもしれない機能が含まれるアプリが公開されます。

DEVELOPMENT

CIのテストが通れば、ビルド、デプロイ、マイグレーションを行います。

4-6ヶ月以内に、リリースされる機能が含まれるアプリが、公開されます。

STAGING

マイナーバージョン毎にPromote to Production機能を用いて、各テナント向けに配信。

2-4ヶ月以内にリリースされる機能が含まれるアプリが公開されます。

PRODUCTION

クラウド版では、統合テストが終了すると、スケジュールジョブを設定し、CLI経由で適応を行う。

GitHub

Issues

Pull Request

issues/:i

pr-

developme

master

issues/:i

pr-

release/:issue_id



ありがとうございました

SOLAIRO, INC.

小林 福嗣



Questions?

- Herokuご採用の際に比較検討されたサービスはありますか？
- 御社の今後の展望についてお聞かせください。
- Herokuを検討している皆様にアドバイスをお願いします。

アンケート回答にご協力ください。
お風呂で使える防水スタンドケースをプレゼント！



salesforce

第 44 回 ITmedia エグゼクティブセミナー デジタル変革、経営・IT 部門の リーダーはどう向き合うか

【セッションタイトル】

事例から読み解く！Heroku だからできるアジャイル開発最前線

【講演】 SOMPOシステムズ株式会社 / 株式会社セールスフォース・ドットコム

開催日：2018 年 6 月 19 日 (火) 時 間：13:30～17:30

会 場：コンgresクエア日本橋

主 催：ITmedia エグゼクティブ編集部

参加費：無料

お申込みはこちら！



THANK Y☁U

