

SNOWFLAKEがデータを活用して 売上と純利益の拡大を促進

ソフトウェア



SNOWFLAKEが担うワークロード



ほぼ無限のスケーラビリティ、同時実行性、性能を備えたSnowflakeのデータクラウドを利用してデータを活用している5,400社以上（2021年10月31日時点）のお客様に、Snowflakeは複数のクラウドとリージョンにまたがり単一のデータエクスペリエンスを提供しています。

目まぐるしく移り変わる昨今のビジネス環境の中で現代の企業が競争に勝って成功を収めるには、信頼性の高い実用的なデータが必要です。Snowflakeもその例外ではなく、マーケティング、営業、財務、ITおよび事業運営に関わる極めて重要なワークロードに自らSnowflakeのプラットフォームを利用しています。

Snowflakeが成長の促進とサポート、オペレーショナルエクセレンスの推進、リスクの軽減、ならびに継続的な製品改善にデータクラウドをどのように利用しているのかをご確認ください。

マーケティング:

業界で最もインサイトを活用するマーケティングチームの確立

マーケティングが効果的に質の高い見込み客を創出し、ソートリーダーシップを強化し、顧客価値を高めるには、データに基づいたインサイトが不可欠です。そのため、Snowflakeのマーケティング部門は、業界で最もインサイトを活用するマーケティングチームになることを目指しています。

この目標を達成するための第1歩は、データクラウドに中核的なソース・オブ・トゥールズ（信頼できる情報源）を構築することです。未加工データを100以上のデータソースからSnowflakeに取得することにより、データサイロを統合し、予測的なマーケティングアナリティクスと処方的なマーケティングアナリティクスの強固な土台を築きます。Snowflakeの安全なデータシェアリング機能を利用すれば、マーケティングデータにリアルタイムでアクセスし、簡単に運用できます。

データクラウドから得た大量のデータをスコアリングモデルで高速処理し、セールスアウトリーチの優先順位を決定します。これにより、コンバージョン率が高まり、クロスセルの機会が増加します。

達成した成果:

- 135,000時間もの労働時間を節約し、他の業務に再配分
- マーケティングキャンペーンのROIが35%改善

“ Snowflakeデータクラウドをソース・オブ・トゥールズとして利用することで、これまで営業とマーケティングの連携を妨げてきた要因が排除され、お客様の心をつかむという最も重要な目的に両方の部門が集中することが可能です。”



DENISE PERSSON
最高マーケティング責任者 (CMO)

営業:

顧客エンゲージメントの向上とパイプライン拡大の促進

営業担当リーダーが適切なタイミングで適切なフォーマットの適切なデータを手に入れることができれば、正しい営業戦略を策定、実行しやすくなります。

Snowflakeの営業担当リーダーは、複数のソースから取得したデータをデータクラウドと組み合わせ、顧客分析のワンストップソリューションとして活用しています。Snowflakeに保管されているデータを利用し、データを可視化することで、収益機会を生かして経営上の課題を克服するための新たなインサイトを獲得できます。

Snowflake内にデータを一元化すれば、見込み客と既存顧客をあらゆる側面から把握する360度顧客ビューを実現し、継続的なチャーンレート（解約率）の低減や顧客エンゲージメント活動を後押しできます。

Snowflakeを利用した営業データ分析は、営業担当リーダーが収益を正確に予測し、パイプラインの創出状況や動向を監視し、極めて重要な取引の進捗状況を追跡し管理するために役立ちます。営業担当者は、処方的アナリティクスによって、優先的にターゲットとすべき最重要顧客について常に最新の情報を得られます。

達成した成果:

- 340,000時間もの労働時間を節約し、他の業務に再配分
- コンバージョン率が5%改善

“**現代の営業組織は、データとアナリティクスを活用し、カスタマーサクセス（顧客を成功に導くための取り組み）を最大限に強化しています。Snowflakeの営業部門は、Snowflakeデータクラウドを利用することにより、データに基づいてそれぞれの顧客のことを把握し、ニーズを正確に予測し、顧客担当チームが情報に基づいた意思決定を行えるようにしています。**”



CHRIS DEGNAN
最高収益責任者 (CRO)

財務:

予測の精度とコストの透明性の向上

現在の業績の評価と将来の成長の予測は、データを中心として行われます。Snowflakeの財務チームは、正確に、効率良く、先を見越してこの目的を達成するために、データクラウドを利用しています。

Snowflakeの**従量課金モデル**は、お客様にとっては好都合ですが、Snowflake社内では収益予測が困難であるという問題があります。データクラウドに保管されているデータは、消費パターンを分析するAIモデルを利用して各顧客の規模を正確に予測するために役立ちます。ほぼリアルタイムのレポートでモデルの精度を監視し、改善余地を明らかにすることができます。

クラウドの利用コストに関するデータをデータクラウドに一元化すれば、予測データとヒストリカルデータの合成、手動計算の自動化、会社全体の指標の把握を簡単に実行できます。各部門のコストデータと利用状況データをほぼリアルタイムで把握できるため、透明性が高まり、無駄の削減とチャージバックの簡略化につながります。

達成した成果:

- 46,000時間もの労働時間を節約し、他の業務に再配分
- 予測精度が向上
- クラウド利用コストが減少

“**データクラウドで財務モデルを強化することにより、少ない労力でそれぞれの顧客の利用量を把握し、収益とコストを予測できるようになります。**”



MIKE SCARPELLI
最高財務責任者 (CFO)

パートナー:

Win-Winの協力関係の構築

Snowflakeパートナーネットワークは、データに基づいたより有意義なインサイトを得られるようSnowflakeのお客様を支援するクラウドパートナー、データプロバイダー、サービスパートナー、テクノロジーパートナーのコミュニティです。Snowflakeのグローバルなパートナー&アライアンスチームのリーダーは、データクラウドを利用して生産的な関係を育てています。

Snowflakeの安全なデータシェアリング機能は、API、FTP、SFTPを使用せず、承認済みの案件登録やお客様事例に関する最新情報を提供し続けるのに便利です。利用状況データによって、Snowflakeとの共同顧客にパートナーがもたらす価値を評価するための透明性を確保しています。

また、**Snowpark**（現在はパブリックプレビュー段階）と機械学習ライブラリを利用すると、パートナーから提出されたお客様事例を読み取りスコアリングする際の手作業の負担が軽減されます。

達成した成果:

- 225,000時間もの労働時間を節約し、他の業務に再配分
- クロスセルの機会が10%増加

“**Snowflakeのパートナーチームは、Snowflake固有の機能とデータクラウドを利用することで、業界内で最もデータを重視したパートナーエクスペリエンスとパートナープログラムを構築することを目指しています。**”



COLLEEN KAPASE
ワールドワイドパートナー&アライアンス担当
上級副社長

IT:

サポートチケットに関するインサイトの活用によるカスタマーエクスペリエンスの強化

テクノロジーに対するお客様のニーズが急激に高まっているため、これに対応するためにIT部門に巨大な負荷がかかる場合があります。SnowflakeのITチームは、データクラウドを利用し、サービスの提供やエコシステム内のアプリケーションの管理を効率化するためのインサイトを獲得しています。

また、サービスチケットに関するデータをSnowflakeに一元化することで、IT担当リーダーはチケット量の削減と初回解決率 (FCR) の向上に役立つ実用的なインサイトを得ています。

達成した成果:

- 66,000時間もの労働時間を節約し、他の業務に再配分
- アプリケーションリクエストへの対応にかかる時間が50%減少
- FCRが20%向上

“**SnowflakeのIT部門は、ITサービスのカスタマーエクスペリエンスを高め、会社の成長を大規模にサポートし、適切なデータガバナンスによってリスクを管理することに継続的に取り組んでいます。Snowflakeのデータクラウドを利用することで、大量のシステムデータとアプリケーションデータを収集し、その取り組みに役立つ画期的なインサイトを得ることができます。**”



SUNNY BEDI
最高情報責任者 (CIO)、最高データ責任者 (CDO)

セキュリティ:

コンプライアンスと脅威検知の自動化

企業のデータ環境を保護するために、ますます複雑な科学技術が求められるようになっていきます。Snowflakeのセキュリティチームは、脅威に先んじてリスクを軽減し、コンプライアンスを自動化するためにデータクラウドを利用しています。

機械学習モデルを利用すれば、機密性の高い個人データを自動で分類して、Snowflakeのダイナミックデータマスキング機能でマスキングできるため、手作業が減り、情報漏えいのリスクが軽減されます。

Snowflakeを取り巻く規制環境を継続的に監視することで、認証監査やセキュリティレビューに向けた時間のかかる準備作業を削減できます。

達成した成果:

- 29,000時間以上の労働時間を節約し、他の業務に再配分
- 管理業務の自動化が70%増加
- 顧客監査とセキュリティレビューのコストが減少

“ Snowflakeは、現在の多くの企業とは異なり、ただ規制に対応しているだけではありません。自ら Snowflakeを利用し、情報に基づいた意思決定を行うことで、セキュリティコントロールの健全性を高め、先を見越して管理しています。”



MARIO DUARTE
セキュリティ担当副社長

Snowflakeのデータクラウドについて、詳しくは[こちら](#)をご覧ください。

SNOWFLAKEについて

Snowflakeは、Snowflakeのデータクラウドを用い、あらゆる組織が自らのデータを活用できるようにします。お客様には、データクラウドを利用してサイロ化されたデータを統合し、データを発見してセキュアに共有し、多様な分析ワークロードを実行していただけます。データやユーザーがどこに存在するかに関係なく、Snowflakeは複数のクラウドと地域にまたがり単一のデータ体験を提供します。多くの業界から何千ものお客様(2021年10月31日時点で、2021年Fortune 500社のうちの223社を含む)が、Snowflakeデータクラウドを自社のビジネスの向上のために活用しています。詳しくは、[snowflake.com](#)をご覧ください。