



# 安全なデータコラボレーションを 実現するための5つの戦略

独自のデータエクステンションを構築するための総合ガイド



# TABLE OF CONTENTS

- 3** データシェアリングの力
- 4** 安全なデータシェアリングによってすべてが変わる
- 6** データエクステンションの構築
- 7** 自社に最適なのはどのようなデータエクステンション戦略か？
- 8** 5つのデータコラボレーション戦略
- 9** #1: 社内戦略
- 11** #2: 企業間戦略
- 13** #3: データ調達戦略
- 15** #4: データ配信戦略
- 17** #5: ハイブリッド戦略
- 18** データエクステンションを導入する準備はできていますか？
- 19** Snowflakeについて

# データシェアリングの力

現在、規模や目的を問わず、あらゆる領域において企業にはデータが不可欠です。企業は戦略的に、業界、事業、顧客に関するデータに基づいたインサイトを活用し、競争力の維持、パフォーマンスの改善、優れたユーザーエクスペリエンスの実現に取り組んでいます。オートメーションが進み、人工知能（AI）への信頼が高まる中、医療、運輸、航空、建設、銀行などの産業では人々の健康と安全を確保するためにリアルタイムのデータ分析が必須になりつつあります。

IDCの予測によると、2025年には世界中で175ゼタバイト（ZB）のデータが生成されるようになり、2016年のデータ生成量の10倍に達するとのことです。<sup>1</sup>

世界経済にはデータが不可欠であるという視点から、データシェアリングの必要性和重要性が高まっています。企業は、社内でのデータシェアリングだけでなく、パートナー、ベンダー、サプライヤー、顧客との企業間のデータシェアリングを行えるようにし、データサイロを解消して迅速にインサイトを獲得したいと考えています。データシェアリングを、データを収益化する機会ととらえて

いる企業もあれば、より多くのソースからデータを収集して利用し、分析を強化することを目指している企業もあります。

残念ながら、従来の方法に依存している企業にとっては、データシェアリングは大きな課題です。スプレッドシートのメール送信や、FTPやETLなどのバッチプロセスを伴うデータシェアリングでは、必ずコピーされたデータの鮮度が低下し、貴重な時間、お金、リソースが失われることとなります。

データを重視する企業は現在、データをコピーしたり移動したりする必要がなく、データを転送せずに利用できる、より良いデータシェアリング方法を求めています。

# 安全なデータシェアリングによって すべてが変わる

多くの企業は、社内の部門間や社外のパートナー、ベンダー、サプライヤー、顧客とのファイルの共有に苦労しています。多くの場合、スプレッドシートのメール送信や、データの抽出、複製、移動、再読み込みを必要とするバッチプロセスといった、手作業による方法が用いられています。

このような従来のデータシェアリング方法は、スケーラビリティとセキュリティが不十分であることが知られており、エラーが起りやすくコストのかかるプロセスにデータチームの時間が費やされてしまいます。最悪なのは、膨大な時間とリソースを投じてデータを利用できるようにした後、データの鮮度が低下することです。基本的なクラウドストレージサービスを利用しようとする、それ相応に効率が悪く、データに対して直接クエリを実行する機能がないことがすぐに分かります。

しかし、幸いなことに、Snowflakeのデータクラウドなどの現代的なプラットフォームは、当たり前のようにデータシェアリング機能を備えています。Snowflakeのアーキテクチャは、コンピューティング、ストレージ、サービスを分離することにより、無限の拡張性と同時実行性をもたらします。Snowflakeは安全なデータシェアリングを実現するために、このアーキテクチャによって以下の2つのプロセスを排除します。

- データの複製
- データの移動

その代わりとして、Snowflakeの安全なデータシェアリング機能は、データへのアクセスに注力したものとなっています。ライブデータが常に元の場所から共有され、アクセスを許可された人は管理された安全な方法で簡単にデータを参照できます。

重要なのは、データが移動しないことです。データの複製や転送が発生しないため、1つのバージョンのデータのみが存在し、常に最新のデータが一元管理されます。特定のデータベース、テーブル、行へのアクセスなど、データへのアクセスを細かいレベルで実行でき、データコンシューマーはリアルタイムであらゆる変更が反映されたデータを即座に利用できます。

さらに、Snowflakeを利用すれば、ETLやFTPのプロセスに戻りたいと思うことはないはずで、安全なデータシェアリング機能により、データを転送することなく、クエリ可能な形式のデータを即座に入手できるため、共有データを既存のデータと組み合わせることで迅速に分析し、高度なインサイトを得ることができ、データコンシューマーのエクスペリエンスが劇的に向上します。

Snowflakeは本物のクロスクラウドです。複数のクラウドプロバイダー間や地域間で安全にデータシェアリングを行い、シームレスで迅速なデータアクセスを実現できます。また、Snowflakeの安全なデータシェアリング機能は、Snowflakeのアカウントを所有していない企業とのデータシェアリングにも利用できる、グローバルで包括的な機能です。

## 従来のデータシェアリング方法の落とし穴

一般的にFTP、クラウドバケット、APIなどのテクノロジーを使用する従来のデータシェアリング方法とデータ配信方法には、以下のデメリットがありません。

- 両当事者のストレージコスト
- 両当事者のETLコストと労力
- セキュリティの脆弱性
- サービスコストとサポートコスト
- レイテンシとエラー発生リスクによる、カスタマーエクスペリエンスの悪化

データエクステンションの導入を検討し始めたばかりの企業は、データシェアリングの手段としてAPIを開発しようと思うかもしれませんが、APIは複数のシステムを接続してプロセスを自動化するための優れた方法ではありますが、データエクステンションに利用するには以下のようなさまざまな課題があります。

- APIの開発とメンテナンスのために社内に専門スキルが必要
- APIの開発とメンテナンスのために人材採用の労力とコストがかかる
- アクセスできるデータの量に限界がある
- データコンシューマーがAPIの使い方を学ぶ必要がある
- データコンシューマーがデータに対して行えるクエリの種類が限られている
- 解決困難なパフォーマンスや品質に関する問題が生じる



図1: 複数のクラウドプロバイダー間やリージョン間で簡単に利用できる、Snowflakeの安全なデータシェアリング機能

# データエクステンションの構築

データシェアリングやデータの収益化を妨げるすべての障壁が永遠になくなら、と想像してみてください。整備され統制された安全な方法で、社内と社外の両方で大規模にデータを共有、取得できるようにし、会社を変革するさまざまな方法について考えてみましょう。

その想像の中に、企業がSnowflakeの安全なデータシェアリング機能を土台とし、新しい機能的なデータシェアリング方法としてデータエクステンションを構築できた理由があります。安全なデータシェアリング機能を利用すれば、それが今すぐに現実のものとなります。

基本的に、データエクステンションは、プロバイダーが公開したデータをコンシューマーが簡単に見つけられる安全な場所です。コンシューマーは、Snowflakeの安全なデータシェアリング機能を利用して、そのデータにアクセスします。データエクステンションでは、次のようなことが実行できます。

- 許可されたユーザーがクエリ可能なライブデータを簡単に見つけられる、信頼性の高いデータセットの特定
- データプロバイダーとデータコンシューマーの招待と管理
- リストの管理と、データコンシューマー向けのさまざまなパッケージの作成
- データエクステンション全体でのデータの利用状況を表す指標の追跡と監視
- 新たなデータサービスの開始とデータの収益化による収益拡大

データエクステンションを構築することで、データサイロが解消されます。社内の部門間でのコラボレーションを妨げるあらゆる要因が取り除かれ、重要なパートナー、顧客、ベンダー、サプライヤーとデータを共有するための新たな道が開けます。Snowflake上にデータエクステンションを構築すると、データを提供、閲覧、アクセス、利用するユーザーを完全に管理できます。

また、データエクステンションは、データプロバイダーとなり、データを収益化して新しい収益源を生み出せる、簡単で安全な方法でもあります。その逆もまた然りです。データエクステンションを利用することで、データコンシューマーとなって、さまざまなデータカテゴリー内のリストを閲覧し、サードパーティデータを取得して自社のデータと組み合わせ、新たなインサイトを獲得できます。しかも、他のソースからの共有データによって、自身のアカウントのストレージを消費することはありません。そのようなデータにアクセスして利用する際は、単に元のアカウントのデータを参照するだけです。

安全なデータシェアリング機能と同様、データエクステンションはクロスクラウドであり、複数の地域間で利用できます。また、Snowflakeアカウントを所有していない企業とデータを共有してアクセスすることもできます。

安全なデータシェアリング機能を利用したデータエクステンションによって、次のことを行えるようになります。

- **拡張**：何十、何百、何千万の企業と安全かつコスト効率の高い方法でデータを共有。
- **ガバナンス**：許可されたユーザーがデータにアクセスできるよう、コストや同時実行性の問題を悪化させることなく、データを生成、管理する場所を一元化。
- **管理**：同じデータセットにアクセスする何十、何百、何千もの企業を思いどおりに管理。
- **可視化**：誰が、どのデータに、どれくらいの頻度で、どれくらいの時間アクセスしているかを追跡。
- **発見**：データを転送することなく、エコシステム内の従業員、顧客、ビジネスパートナーなどが自社の業務で利用できる承認されたキュレート済みのデータセットを簡単に発見。
- **収益化**：有料のデータアクセスやデータサービスに関心のある顧客が特定のデータセットを利用できるようにし、データからより多くの価値を引き出すための収益化戦略を構築。

# 自社に最適なのはどのようなデータエクステンション戦略か？

データエクステンションによって、企業が事業とエコシステムを強化するためにデータを取得、利用、収益化する方法が変わります。どのようなデータエクステンション戦略が自社に適しているかを判断するには、次のことを考える必要があります。

- 1 社内のデータサイロの解消、データへのアクセスの管理とガバナンス、全体的な運用効率の改善によって、サービスを市場に投入するまでの時間を短縮することを重視しているか
- 2 社外のパートナー、ベンダー、顧客、サプライヤーとのコラボレーションを改善して、新たな収益機会を切り開き、サービスを市場に投入するまでの時間を短縮したいか
- 3 既存のデータを補い、高度なアナリティクスと情報に基づいた意思決定によってサービスを改善するために、新しいデータソースを求めているか
- 4 大規模にデータを共有、収益化して、新しい収益源を生み出し、利益を増やしたいか
- 5 上記のうち、2つ以上が当てはまるか

これらの質問はそれぞれ、以下の5つのデータコラボレーション戦略に結びついています。

- 1 社内戦略
- 2 企業間戦略
- 3 データ調達戦略
- 4 データ配信戦略
- 5 ハイブリッド戦略



# 5つのデータコラボレーション戦略

# #1 社内戦略

国内に幅広く展開する企業、多国籍企業、またはグローバル企業であれば、ビジネスユニット、部門、拠点、関係会社間でのデータシェアリングに苦労するのは珍しいことではなく、大抵はそもそも一貫したデータ戦略がありません。一貫性よりも緊急性が重視され、チームや部門ごとに別々のデータストレージソリューションを導入し、差し迫った必要性を満たします。

このような単発の意思決定が積み重なり、現在のようなデータサイロに至っています。その結果、多くの場合、システムの互換性が失われ、従業員どうしてリアルタイムでデータを共有できなくなり、データに基づいたインサイトや事業機会の価値と範囲が制限されています。

データサイロの問題に直面している企業には、次のような兆候が現れます。

- さまざまな部門、ビジネスユニット、地域の従業員が、別のグループや拠点のデータセットへのアクセスを絶えずリクエストしている。
- そのようなデータアクセスリクエストの処理にかかるコストと、リクエストを管理するデータサイエンス部門などの負荷が増大している。
- より多くの従業員やグループが利用するためにアクセス可能にしなければならない特定のデータセットが、社内存在する。

ビジネスの生産性を高め、社内コラボレーションを改善し、より多くのデータに基づいたインサイトを獲得したいなら、今こそ、承認された安全なデータを一元的に管理する場所を確保するときです。

| データエクステンジを構築する目的             | 社内のデータサイロを解消し、業務効率を高める。  |
|------------------------------|--|
| <p><b>利用方法</b></p>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• データエクステンジを構築して、各ビジネスユニットをメンバーとして招待し、データの公開とアクセスを行えるようにする。</li> <li>• データガバナンスガイドラインを遵守するよう、データ公開ワークフローを作成する。</li> <li>• データセットのリストに関するポリシーを策定する。</li> <li>• データの利用状況を監視し、データコラボレーションを改善する。</li> </ul> |
| <p><b>Snowflakeの顧客事例</b></p> | <p>ある大規模な金融サービスプロバイダーは、データのセキュリティとガバナンスを維持しながら、各ビジネスユニットのデータサイエンティストが他部門の承認されたデータセットにアクセスして可視化できるようにしたいと考えていました。現在では、データエクステンジによって、同社のデータサイエンティストは会社が承認したデータを一元的な保管場所から迅速に取得できるようになり、会社全体の分析機能が強化されました。</p>                                    |

# 社内戦略

価値：社内のデータサイロを解消し、業務効率を高める

## データエクステンジ



図2：社内データエクステンジの例

## #2 企業間戦略

現代の企業は、社外のパートナー、サプライヤー、ベンダー、顧客との新次元のコラボレーションが求められる世界経済の中で事業を行っています。しかし、多くの場合、データの管理に対する恐怖心と、複製データが社外に存在するのを回避したいという思いが、所有データの封じ込めにつながり、企業間コラボレーションのメリットを得られなくなっています。

今後、競争力を保つことができるのは、成長の促進と生産性の向上のために社内と社外で情報を共有することの価値を理解している企業です。データシェアリングには、コラボレーションを強化し、新たなインサイトの獲得を促し、取引関係を改善する効果があります。

データエクステンジを利用することにより、社内の従業員が社外の顧客、サプライヤー、ベンダー、パートナーもデータセットを利用できるようにしつつ、自社のデータ（どのデータセットを共有するか、誰がアクセスできるか、誰が公開できるか）をコントロールし、企業間コラボレーションを改善することができます。

企業間データエクステンジ戦略が自社に必要なかどうかを判断するためには、以下の質問について考えてみましょう。

- FTP、電子メール、クラウドストレージなどの方法で、日常的に他社とデータを共有しているか
- 自社が現在提供している通常のサービス以外で、データへのアクセスのリクエストを顧客やビジネスパートナーから受けることがあるか
- ベンダーやビジネスパートナーからデータを受け取る際に他の部門の時間とリソースが割かれることが、悩みの種となっているか

- さまざまなデータベンダーからサードパーティデータを調達しており、そのプロセスを合理化、一元化することが自社にとって有益か
- 顧客、ベンダー、パートナーなどとの取引関係を構築する際に、サプライチェーンの効率性と取引関係を改善できる、より良いデータフローが必要か

| データエクステンジを構築する目的             | 他社と相互にデータを共有することにより、コラボレーションを改善し、収益化の機会を切り開く。   |
|------------------------------|---|
| <p><b>利用方法</b></p>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• データエクステンジを構築して他社を招待し、使用するクラウドプロバイダーや地域を問わず、データの公開、データへのアクセス、またはその両方を行えるようにする。</li> <li>• データ品質ガイドラインとデータ公開ワークフローを作成する。</li> <li>• 複数のデータカテゴリーを作成し、簡単にデータを見つけられるようにする。</li> <li>• データの利用状況を監視し、データアクセスを追跡管理する。</li> </ul>                         |
| <p><b>Snowflakeの顧客事例</b></p> | <p>ある多国籍テクノロジー企業は、データエクステンジを構築し、部品サプライヤーと滞りなくデータを共有できるようにしました。これにより、サプライヤーは極めて重要な製品品質データに即座にアクセスして根本原因分析を行い、不具合を見つけて改善を提案することができるようになりました。同社は、各ビジネスユニットに結果データが共有された後、生産計画や販売目標などへの影響を評価します。サプライチェーン全体でデータコラボレーションを改善することにより、このテクノロジー企業はデータシェアリングとデータアナリティクスのコストを削減し、経営効率を高めることができました。</p> |

# 企業間戦略

価値：他社と相互にデータを共有することにより、コラボレーションを改善し、収益化の機会を切り開く

## データエクステンジ



図3：企業間データエクステンジの例

## #3 データ調達戦略

外部データに依存して競争上のメリットを得ている業界の企業は、唯一無二のデータセットを獲得して新しいインサイトを生み出すためのより良い方法を常に模索しています。ヘッジファンドなどの金融サービス企業は、オルタナティブデータを一般的な市場データと組み合わせることによって、特定の企業が好調である理由や、自社のポートフォリオに悪影響を与え得るトレンドを、新たな視点で把握しています。しかし、データベンダーが極めて多くの多様なデータソース、ファイル形式、デリバリー方法を使用していることと、データサイエンティストがデータ変換に多大な労力を費やす必要があることから、データの量や、データを調達、評価、取得、利用する頻度が制限されており、言うまでもなく関連費用が増大しています。

このような企業にとって、統制された方法で大規模に外部データを調達するためのより良い方法を確立することは、継続的に成功を収めるために極めて重要です。独自のデータエクステンションを構築し、データベンダーを招待して無数のデータセットを中枢ポータルに公開させれば、データサイエンティストは簡単かつ迅速にデータを評価し、取得するデータを決定できます。データはすでに自社のデータエクステンション上にあるため、取得するデータを決定したら、データウェアハウスから即座にアクセスできます。

独自のデータエクステンションを構築することにより、チームは事前承認済みのクエリ可能なライブデータにアクセ

スできるようになるだけでなく、データの利用状況を追跡し、どのデータセットとプロバイダーが最も使用されているかを完全に可視化できます。また、セキュリティを確保しつつ、インサイトを獲得するまでの時間を短縮し、幅広いデータを利用してコラボレーションを改善できます。

主にデータ調達を合理化するためにデータエクステンションの導入を検討している企業には、一般的に次のことが当てはまります。

- 競争上重要な差別化を図るために、サードパーティデータに依存している。
- たくさんのデータセラーからデータを調達している。
- データの調達、評価、取得プロセスを合理化すれば、大きな優位性が得られ、データアナリティクスを改善できる。

| データエクステンションを構築する目的           | 外部データの調達を改善し、データ分析のコストを削減する。   |
|------------------------------|--|
| <p><b>利用方法</b></p>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 現在提携しているすべてのデータセラーを洗い出し、自社のデータエクステンションにメンバーとして招待する。</li> <li>• データ承認ワークフローを作成し、データサイエンティストやデータバイヤーが利用できるようになる前にデータのレビューが行われるようにする。</li> <li>• データリスト内でメタデータとクエリ例を提供し、データアナリストがさまざまなデータセットを迅速に評価できるようにする。</li> <li>• クエリ可能なデータセットを利用して、データアナリストが迅速に決定を下せるようにする。</li> </ul>   |
| <p><b>Snowflakeの顧客事例</b></p> | <p>あるヘッジファンドは、データサイエンティストチームのためにプライベートデータエクステンションを構築しました。同社は毎年、何百社ものベンダーからオルタナティブデータを調達することにより、市場トレンドを把握し、どこにお金を投資するべきかを判断しています。データ調達コストを削減し、データ取得プロセスを合理化するために、同社はデータエクステンションを構築してベンダーのすべてのデータが単一の場所にアップロードされるようにし、データバイヤーとデータサイエンティストが一元化された場所からデータを評価できるようにしました。さらに、データをクエリ可能な形式にすることで、データの評価と取得のプロセスを短縮しました。これにより、それまでデータへのアクセスとデータ変換に要していたコストと労力が削減され、より良い方法でデータを評価して、データに基づいた意思決定を行えるようになりました。</p> |

# データ調達戦略

価値：外部データの調達を改善し、データ分析のコストを削減する

## データエクステンジ

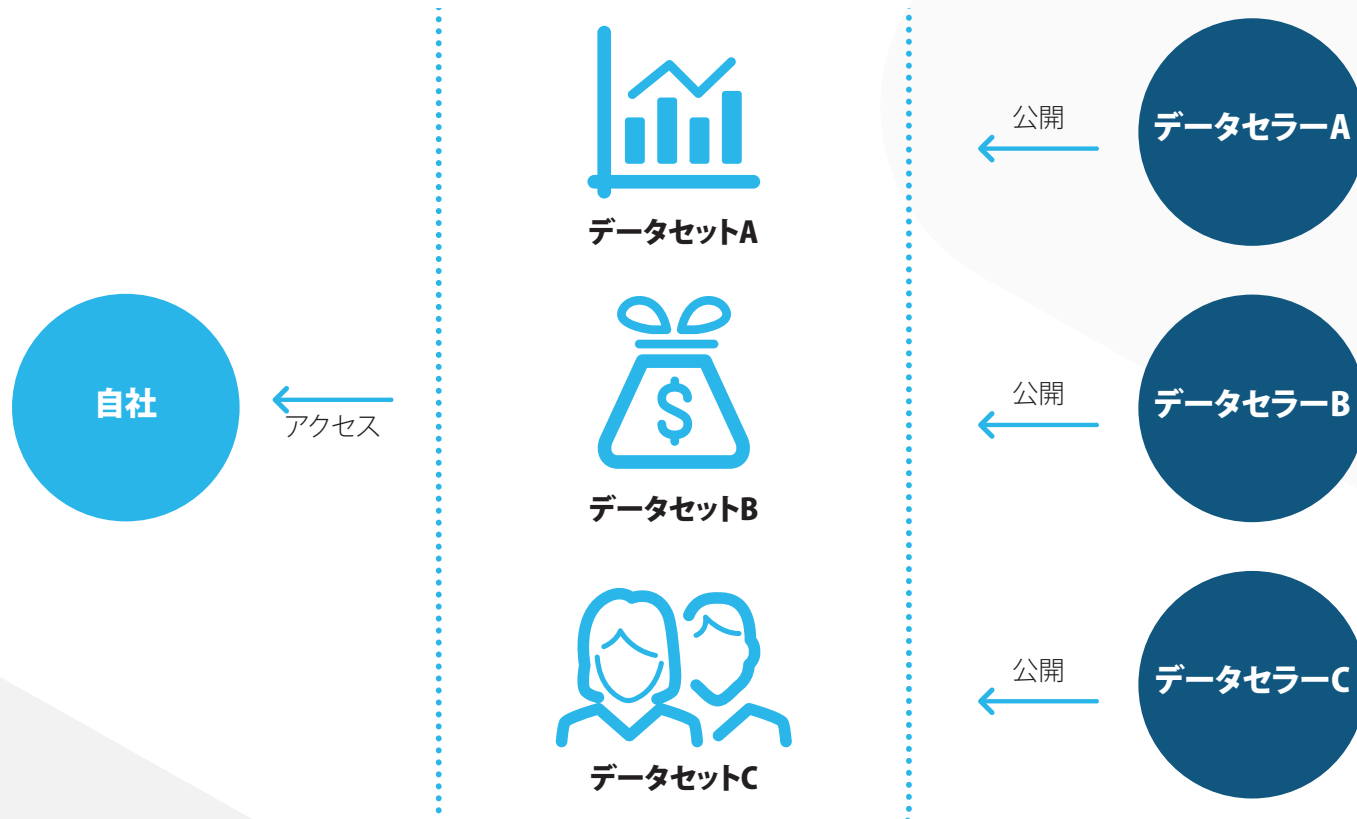


図4：データエクステンジを利用したデータ調達の例

## #4 データ配信戦略

おそらく、他社のデータソースとなっている企業は、問題への対応に追われることなくデータを提供することに苦労してきました。データカスタマーがデータにアクセスできるようにするために、APIを使用したり、FTPでファイルをコピーしたり、その他の従来のデータシェアリング方法を試したりしたことでしょう。しかし、データカスタマーが必要なデータのほんの断片しか受け取っていないことも十分認識していることと思います。クラウドバケットでさえ、滞りがあり、スケーラビリティが不十分であるため、うまくいきません。直接的なデータアクセスを求める顧客の要望に応えられず、歯がゆい思いをしているのではないのでしょうか？

そんな状況を一変させるのが、データエクステンジです。共有データのウォールドガーデンを構築し、ホストすることで、変換の必要なくライブデータに安全にアクセスできるオンラインデータポータルを顧客に提供できます。

直接的なデータアクセスを実現するだけでなく、データフィードをパーソナライズしてカスタマーエクスペリエンス改善し、顧客維持率を高めることもできます。データの利用状況を監視、追跡することにより、どのデータセットが最も利用されているかを確認し、データ商品戦略とデータマネタイズ戦略を改善できます。さらに、APIのメンテナンスやFTPの使用が不要になるため、全体的にコストが減り、利益が増えます。

自社がデータエクステンジによって、顧客などの外部組織がデータにアクセスできるようにする方法を改善できるかを判断するためには、以下の質問について考えてみましょう。

- 顧客などのサードパーティから、未加工のデータやきめ細かいデータへのアクセスを求められているか

- そのような企業が簡単かつ安全にデータにアクセスできるようにすることが、取引関係の強化、カスタマーエクスペリエンスの改善、新しいビジネス機会の開拓につながるか
- データの収益化が（少なくとも概念として）自社の事業戦略の重要な要素となっているか

| データエクステンジを構築する目的   | 他社と大規模にデータを共有し、可能であればデータ資産を収益化する。  |
|--|--|
| <p style="text-align: center;"><b>利用方法</b></p>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>データエクステンジを構築し、顧客などの企業をデータコンシューマーとして招待する。</li> <li>さまざまなデータカテゴリーを作成し、簡単にデータを見つけられるようにする。</li> <li>データセットだけでなく、メタデータや使用例を公開し、提供されるデータの価値を示す。</li> <li>ライブデータを公開し、他社が常に最新のデータセットにアクセスできるようにする。</li> <li>データの利用状況を監視し、最も需要のあるデータセットはどれであるかを把握する。</li> <li>新しいデータ商品を生み出し、収益化する。</li> </ul> |
| <p style="text-align: center;"><b>Snowflakeの顧客事例</b></p> | <p>ある教育テクノロジー企業は、顧客にサービスを提供するために安全なデータプラットフォームを作成しました。同社は、この一元化された場所で、外部に共有したいすべてのデータを顧客に提供し、各顧客が自社のタイプに合った適切なデータにシームレスにアクセスできるようにしています。</p>   |

# データ配信戦略

価値：他社と大規模にデータを共有し、可能であれば  
データ資産を収益化する

## データエクステンジ



図5：データエクステンジを利用したデータ配信の例

## #5 ハイブリッド戦略

複数のタイプのデータコラボレーションに関心のある企業は、ハイブリッドソリューションによってメリットを得られる可能性があります。結局のところ、コラボレーションのシナリオを1つだけに限定する理由はありません。

たとえば、データエクスチェンジアカウントを作成して可能な限り最適な外部データソースを調達すれば、社内データコラボレーションと企業間データコラボレーションを同時に推進できます。

Snowflakeのお客様の多くは、このハイブリッドカテゴリーに当てはまります。広い視野で見れば、データエクスチェンジの新しい世界において、データの公開、アクセス、利用方法に限界はありません。



# データエクステンジを導入する準備はできていますか？

どんな企業も、リアルタイムのシームレスなデータアクセスによってメリットを得られます。1社の企業や、さらに良くないことに個別のビジネスユニットがデータを囲い込んでも、小さな世界観が露呈するだけです。総合的で影響力のあるデータ分析には、ごくわずかな企業が所有する幅広く深い情報が必要です。

この世界経済のビジネススピードに対応し、成功を収めるには、企業内および企業間でデータを重視した透明性の高い関係を育てることを目指す必要があります。

あなたの会社は、データシェアリングをフル活用し、データエクステンジを構築する準備はできていますか？データシェアリングを自社に導入し、他社をそのプロセスに巻き込むために必要なステップを検討するために、以下の質問をガイドとして活用してください。

現在、どのようなデータを調達しているか。

以下は一例です。

- 経理部門が使用する信用データ
- マーケティング部門が使用する人口統計データや科学技術データ
- 生産部門が使用する気象データや交通データ
- データサイエンティストが使用するオルタナティブデータ

調達したいデータを調達できていない場合、それはなぜか。

- コストが高すぎる
- 複雑すぎる
- リソースがない
- どこから入手できるか分からない

既存の取引関係について、

- 顧客がデータへのアクセスを求めているか
- データパイプラインを改善すれば、サプライヤーとの関係構築に役立つか
- 自社のデータによってメリットを得られるのは、どのようなビジネスパートナーか（また、その逆はどうか）
- より簡単かつシンプルに低コストでデータにアクセスできるようになったら、どうなるか

これらの質問は氷山の一角にすぎませんが、企業がデータエクステンジを導入するために必要な議論を活性化させるために役立ててください。そうすれば、残る問いはあと1つだけです。あなたの会社にはどのようなシナリオによるデータコラボレーションが最適ですか？





# 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](https://www.snowflake.com)をご覧ください。



© 2022 Snowflake Inc. All rights reserved.

---

## 引用元

<sup>1</sup> [bit.ly/2XRlHY9](https://bit.ly/2XRlHY9)