



データクラウドを活用して ビジネス価値を実現する



CHAMPION
GUIDES

EBOOK

TABLE OF CONTENTS

- 3** エグゼクティブサマリー
- 4** データを実用的な資産に変える
- 5** Snowflakeの価値提案
- 6** Snowflakeでビジネス価値を実現
- 9** Snowflakeのビジネスインパクト
- 10** データを結集する
- 11** Snowflakeについて

エグゼクティブサマリー

データは実用的なインサイトを生み出す戦略的資産です。しかし、従来型のテクノロジーにより、データは何年にもわたって閉じ込められ、サイロ化されてきたため、データのアクセス方法とデータの分析および共有方法が制限されてきました。幸いなことに、クラウドの台頭、データの急増、データコラボレーションの強化、分析の多様化という最近の4つのテクノロジートレンドにより、データを取り巻く状況が変化しています。組織は、データクラウドの基盤となるSnowflakeのプラットフォームを利用することで、データの真の価値を引き出すことができます。このエコシステムにより、Snowflakeのお客様、パートナー、データプロバイダー、データサービスプロバイダーは、急増するデータセットから、統制とコンプライアンスを確保しつつ、安全かつシームレスに価値を引き出すことができます。企業は、データを実用的な資産に変えることで、収益の増大、コストの削減、リスクの軽減という3つの非常に重要な分野でビジネス価値を実現できます。

本eBookでは、以下のようなメリットについて説明しています。

- 企業は、データを活用してセールスの拡大、イノベーションの促進、データに基づいた意思決定、競争優位性の強化、資産の収益化を実現することで、収益の増大を達成できる
- データにより、スマートなコスト削減が可能になり、経営が効率化されると同時に、ユーザーエクスペリエンスが強化され、サプライヤーおよびパートナーとの関係が改善される
- データの品質とアクセシビリティの強化により、コンプライアンス、リスク管理、データセキュリティの経済性と効果が高まる
- Forresterの財務分析によると、Snowflakeのお客様は定量化可能なビジネスインパクトを経験しており、データを活用して収益の増大、コストの削減、リスクの軽減を実現することにより、3年間で推定612%のROIを達成できる¹

データを実用的な資産に変える

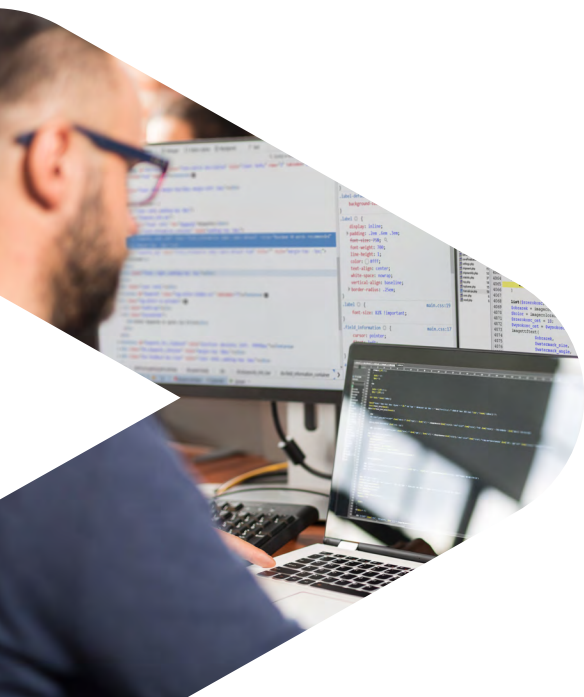
データは組織が所有できる最も戦略的な資産であると一般に認識されています。しかし、長年にわたり、データは十分に活用されていませんでした。データを活用するうえで常に障害となっていたのは従来型テクノロジーへの依存でした。従来型テクノロジーには、データを閉じ込め、サイロ化するという固有の制約があります。結果として組織は、データへのアクセス方法とデータの分析および共有方法を制限されてきました。

しかし、その状況は変わりつつあり、データを実用的な資産へと進化させることができる4つのテクノロジートレンドが見られるようになってきました。

- 1つ目は**クラウドの台頭**です。クラウドはデータを集中させながら、実質的に無制限の容量、拡張性、同時実行性を提供します。月並みな言い方かもしれませんが、クラウドはデータアナリティクスとインサイトの可能性を無限に広げます。
- クラウドの台頭と対になるのが、IoT、ソーシャル、モバイルなどのテクノロジーによって生み出される**データの急増**です。世界のデータ量は、2025年には年間約175ゼタバイトに達すると予測されています。²これは2020年に生み出されると予想されている44ゼタバイトのデータ量の約4倍です。³データのサイズと種類が増え続けるにつれて、データドリブンのインサイトの機会が急激に拡大します。
- どんな組織も、世界、市場、競争、消費者、社会のトレンドを明らかにするために必要なすべてのデータを単独で生み出すことは事実上不可能です。そのため、組織は**データコラボレーション**を活用しています。組織内および組織間でデータセットを共有および結合する能力は、データの真の価値を実現するための最良の方法であると見なされるようになってきました。

- 同時に、データサイエンティストやデータアナリスト以外の人々もクラウドのデータにアクセスできるようになりました。クラウドベースのテクノロジーにより、誰もがデータを高速かつ容易に操作および分析できます。この**分析の多様化**は、企業のあらゆるレベルでデータ主導のインサイトによって意思決定が強化される組織変革へとつながっています。

組織は、これら4つのテクノロジートレンドを活用することで、最終的にデータの価値を最大限に引き出し、どこでもいつでも誰でもデータを実用的な資産に変えることができます。ただし、企業は最初に適切なクラウドテクノロジーを選択する必要があります。



Snowflakeの 価値提案

データを実用的なものにするには、組織がサイロを排除し、すべてのユーザーがいつでも統制された安全な方法でデータにアクセスできる必要があります。これには、クラウドでデータの単一のコピーを提供し、さまざまなワークロードを可能にするプラットフォームが必要です。このようなプラットフォームに求められる条件は、事実上無制限の性能と拡張性を備えていること、使いやすいこと、そしてサービスとしてのデリバリーによってニアゼロメンテナンスを実現できることです。

Snowflakeは、データウェアハウジング、データレイク、データエンジニアリング、データサイエンス、データアプリケーション開発、データシェアリングを含むあらゆるデータニーズに対応する最新のプラットフォームを提供します。最も重要なことは、Snowflakeのアーキテクチャはデータクラウドの基盤となり、これを有効化することです。データクラウドは、アプリケーションクラウドとインフラストラクチャークラウドを1つのエコシステムに統合することでデータの分断とデータサイロを排除する連携型データネットワークです。

Snowflakeは、そのマルチクラスター共有データアーキテクチャにより、構造化データと半構造化データをデータクラウド内の1つの場所に集中的に保存します。ユーザーは安全で統制された方法でデータにアクセスすることができ、組織はインフラストラクチャーの管理から解放されます。

Snowflakeは、安全なデータシェアリングによって従来のデータ障壁を取り除きます。Snowflakeは、データをコピーして送信する代わりに、ユーザーがライブデータを元の場所から共有できるようにします。データは通常はまったく移動しません。アクセス権を付与されたユーザーは誰でも制御された安全な方法でデータを参照できます。同時アクセスユーザーに起因する遅延や競合は発生しません。変更はすべて単一バージョンに対して行われるため、どのデータコンシューマーも常に最新のデータを参照できます。

安全なデータシェアリングはSnowflakeデータマーケットプレイスも強化します。Snowflakeデータマーケットプレイスは、すぐにクエリを実行できるライブデータにアクセスするための単一の場所として機能します。安全で統制されたデータを、ビジネスパートナー、サプライヤー、顧客からなるエコシステムと共有したり、このエコシステムやサードパーティのデータプロバイダーおよびデータサービスプロバイダーから受信したりできます。組織は新しいデータを調達でき、データプロバイダーとなって簡単に新しい収益源を生み出すことができます。

データクラウドは、このエコシステム内のすべてのメンバーとそれぞれが所有する統制された安全なデータを結び付け、外部の共有データとデータサービスを簡単に利用できるようにします。Snowflakeはクラウドに依存しないアーキテクチャを採用しているため、組織はクラウドのインフラストラクチャー、地理的位置、またはクラウドプロバイダー（AWS、Azure、またはGoogle Cloud Platform）に関係なく、すべての共有データに即座にアクセスできます。これにより、安全で統制されたデータを組織内および組織間で共有できるほか、共有データと既存のデータを即座に組み合わせることで分析を迅速化できます。



Snowflakeで ビジネス価値を実現

組織が成功できるかどうかは、トップラインの売上、ボトムラインのオペレーショナルエクセレンス、およびリスク管理とコンプライアンスのプロファイルにかかっています。Snowflakeにより、データが実用的になり、これら3つの重要なビジネス目標にわたって価値機会と測定可能なビジネスインパクトをもたらします。

- **収益の増大:** ライブの共有可能なデータにより、ビジネス上の意思決定が改善され、新しい成長機会の発見が迅速化される
- **コストの削減:** 使いやすさとデータの柔軟性により、データの管理と分析を拡大するコストが減少し、その結果として経営の効率性が促進され、過剰なコストが排除される
- **リスクの軽減:** Snowflakeのプラットフォームにより、企業はセキュリティ、ガバナンス、コンプライアンスを効果的に制御および管理できる

収益の増大

組織内の誰もがより適切なデータに基づいた意思決定を行い、収益の増大をもたらす新しい機会を明らかにすることができます。多くの企業は、収益を生み出すため、セールスの増大、ビジネスと製品のイノベーション、分析に関する意思決定の強化、競争優位性の強化、情報資産の収益化という5つの主要なビジネスドライバーに注力しています。

セールスの増大

セールスを増やすための戦略は無数にあり、それらはいずれも迅速なデータ分析から恩恵を受けられます。たとえば、Snowflakeを使用すると次のようなことが実現します。

- **顧客をセグメント化してターゲットを絞り込んだマーケティングを実施する**
- **複数のチャンネルにわたって予測、支出、影響を最適化する**
- **カスタマーエンゲージメントを高め、製品提供をパーソナライズし、価格設定を最適化する**
- **顧客のアップセル、クロスセル、コンバージョン率を高める**
- **顧客の行動と好みを予測して顧客の生涯価値を高める**

Snowflakeの2つの強力な機能によってこれらの価値成果が可能になります。1つ目は**クラウド規模のサービスとしてのパフォーマンス**です。Snowflakeは、ほぼ瞬時に拡張できる伸縮性により、任意の数のユーザーに事実上無制限のコンピューティングパワーを提供します。これにより、セールsteamは、必要なパフォーマンスと実用的なインサイトが得られます。

2つ目は、すべての構造化データと半構造化データを1か所に保存する**シングル・ソース・オブ・トゥールズ**（信頼できる唯一の情報源）と、さまざまなワークロードにデータとアナリティクスを提供する単一のグローバルプラットフォームです。Snowflakeを導入すれば、データサイロは存在しなくなります。つまり、どのデータも分析の対象から外れることはありません。セールsteamは、顧客に関する完全かつ包括的な理解と、セールスのターゲティング、見込み客へのエンゲージメント、および顧客維持のための最善の方法に関するインサイトを活用することができます。

ビジネスおよび製品のイノベーション

戦略および製品チームは、実際のニーズを満たすターゲットを絞り込んだ製品およびサービス提供を開発できるように、市場におけるギャップと機会を見つけようとしています。このプロセスの目標は、新しい製品とサービスの市場投入までの時間を短縮することである場合もあれば、既存の市場を破壊することである場合もあります。

Snowflakeは、データの俊敏性を通じてビジネスと製品のイノベーションを促進します。Snowflakeは、クラウドのほぼ無制限の拡張性と俊敏性を活用して高速な分析パフォーマンスを提供することで、機会を迅速に見つけられるよう支援します。ユーザーはいつでもデータを利用できるほか、データ保護対策によってセキュリティと統制されたアクセスも確保されます。

分析に関する意思決定の強化

データの戦略的資産としての高い評価は、分析に関する意思決定を強化する能力に結び付いています。ビジネスリーダーは、経験的証拠に依存する代わりに、データドリブンなインサイトを活用して事実に基づく意思決定を迅速に下します。これにより、結論に達するまでの時間が短縮されるとともに、プロセスへの信頼性が高まります。その結果、企業はプロセスの俊敏性と経営効率を高めることができます。

Snowflakeは、**ニアリアルタイムのデータアクセス**により、データへのアクセスとデータの迅速な利用の妨げとなる、データサイロに関連する従来の課題を解消します。ただし、Snowflakeの**安全なデータシェアリング**の真の価値は、分析に関する意思決定にあります。企業は、ビジネスユニットを結び付け、ビジネスパートナーと連携することで、一連のデータをまとめて包括的なデータセットを作成し、より豊富なデータセットを活用してより多くの情報に基づく意思決定を下すことができます。

競争優位性の強化

消費者と広範な市場トレンドを理解することは、組織が競争優位性を高めるための鍵になります。リーダーシップチームは、価値あるビジネスインサイトを獲得したり、迅速な問題解決とを実現したりすることを目的として、説明的、規範的、予測的な分析を活用することができます。データは、組織が市場状況により迅速に適應するのにも役立ちます。

Snowflakeの**安全なデータシェアリング**は、組織内のデータを分析できるようにします。また、企業が外部データを利用してさらなる価値を引き出すこともできるようになります。データをパートナーから受け取ったか、Snowflakeデータマーケットプレイスで入手したかにかかわらず、データシェアリングはライブデータへのアクセスを提供し、Snowflakeの**ニアリアルタイムのデータアクセス**はデータが事実上常に最新で利用可能であることを意味します。データ変換の手間がなくなるため、外部データと既存のデータの統合が迅速かつシームレスになり、データ分析を即座に開始することができます。

情報資産の収益化

外部データは、企業が市場状況に関する理解を深めることで競争優位性を高めるのに役立ちます。ただし、データは双方向に流れることを覚えておくことが重要です。組織は、自社のデータを外部に販売したり、新しいデータを作成して販売したりすることで、データの収益化というメリットを実現することもできます。

安全なデータシェアリングを基盤とするSnowflakeデータマーケットプレイスにより、組織は簡単かつシームレスにデータを収益化できます。企業は、リアルタイムのデータアクセスがプラットフォームに組み込まれている**クラウド規模のリソース**を活用することができます。データセラーのデータは保護され、データコンシューマーはいつでもデータを利用できます。

コストの削減

収益の増大では売上が重視されますが、最終利益、特に組織内でコストを削減する最良の方法に重点を置くことも重要です。企業は、最終利益を改善するため、コストの削減と利益の改善、社内の業務効率、カスタマーエクスペリエンスとユーザーエクスペリエンスの強化、サプライヤーおよびパートナーとの関係の改善という4つの主要なビジネスドライバーに重点を置いています。

コストの削減と利益の改善

従来型のテクノロジーには、データの保存、アクセス、分析に高いコストがかかるという問題があります。コストを削減したい場合は、以下の項目を検討してください。

- レガシーなストレージおよびコンピュートのコストを削減し、オンプレミスインフラストラクチャーに対する巨額の資本支出（メンテナンス、メンテナンス契約、サポートコスト、ネットワーク設備、データセンターの不動産および電力など）をなくす
- ETL、DBA、データエンジニアリング、データサイエンス、サポート、プロジェクト管理、BIに関連する人件費を削減する
- レプリケーション、バックアップ、リカバリ、非本番環境に関連するコストを削減する

Snowflakeへの移行は容易であるため、企業はこれらのコスト削減対策のメリットをすぐに実感することができます。Snowflakeは実質的にメンテナンスが不要であるため、インフラストラクチャーの負担と関連する人件費がなくなります。さらに、**グローバルSnowflake**のクロスクラウド機能とクロスリージョン機能により、グローバルデータの統合が可能になります。Snowflakeでは、さまざまなインフラストラクチャークラウドとリージョンにまたがる業務を、業界およびリージョンのデータプライバシー要件を満たしながら単一のクラウドで行うことができます。

企業は**クラウド規模の耐障害性**という恩恵も受けられます。たとえば、Snowflakeのデータベースフェイルオーバーやフェイルバックなどの機能を使用すると、クラウドサービスが停止したときの業務中断を回避できます。ユーザーは常に、サポートとやり取りすることなく、完全なデータ俊敏性を備えたシングル・ソース・オブ・トゥールズ（信頼できる唯一の情報源）に一貫してアクセスできます。

社内の業務効率

従来型のテクノロジーは一般に、注意とサポートが必要な課題を多数抱えています。業務効率を高めたい場合は、以下の項目が推奨されます。

- システムのダウンタイムをなくし、SLA違反によるコストと影響を軽減する
- 本番環境の問題とエラーレポートを減らす
- データベースの管理コストを削減する
- アプリケーションの開発コストとキャパシティプランニングコストを削減する
- 従業員の生産性を高める

Snowflakeは、**使いやすさ**とニアゼロメンテナンスを兼ね備えたマネージドサービスであり、自動のほぼ無制限の拡張性を秒単位のコンピューティング料金と低いストレージコストで提供します。組織は**利用した分だけ料金を支払います**。これにより、コストが減少し、利益が改善します。

カスタマーエクスペリエンスとユーザーエクスペリエンスの強化

企業はこれまでずっと、顧客の解約を減らし、顧客獲得コストを下げるための戦略を探してきましたが、組織は今、エンドユーザーエクスペリエンスに重点を置いています。多くの企業が強力な（そして高価な）サポートサービスを提供しているのはそのためです。企業がコストを削減する方法を模索する中、データを活用すると、セルフサービステクノロジーによってビジネスユーザーの生産性を高めることができます。その他のコスト削減手段として、迅速な問題解決とサポート担当者の削減の2つがあります。

Snowflakeでは構造化データと半構造化データが1か所にまとめて保存されるため、顧客分析では利用可能なすべてのデータを利用できます。サービスおよびサポートチームには、それぞれの顧客を完全に理解できるというメリットがあります。これには、問題解決と顧客維持のための最良の方法に関するインサイトが含まれます。さらに、Snowflakeは同時実行性を備えているため、アナリティクスとデータエンジニアは同じデータを同時に扱うことができます。同様に重要なのは、Snowflakeのセキュリティへの包括的なアプローチです。これにより、コンプライアンスと統制が確保された安全なデータアクセスが保証されます。Snowflakeは、IST 800-171要件を満たしており、and is designated FedRAMP認証 (Moderate) を取得しています。さらに、Snowflakeは、SOC 2 Type 2、SOC 1 Type 2、ISO 27001、FISMA Moderate、FIPS 140-2、AICPA/SOC、ARS 3.1、PCI DSSコンプライアンスを満たしており、HIPAAコンプライアンスをサポートしています。

サプライヤーおよびパートナーとの関係の改善

今日のグローバル経済では、サプライヤーおよびパートナーとの重要な関係を維持および管理するには、時間、コスト、そして労力がかかります。セルフサービス方式のリクエスト処理によってコストを削減でき、容易なデータシェアリングによって効率性を高めることができます。また、詳細なデータインサイトを提供することによってパートナーおよびサプライヤーとの関係にプラスの影響を与えることができます。

安全なデータシェアリングを基盤とするSnowflakeデータマーケットプレイスにより、組織は簡単かつシームレスにデータを共有できます。パートナーとサプライヤーには、すぐにクエリを実行できるライブデータへの安全で統制されたアクセスを付与できます。データの取り込みと変換に関連するコストと労力が削減され、エコシステム内でのデータシェアリングとデータに基づいた意思決定が加速します。

リスクの軽減

コンプライアンスは扱いにくい問題です。グローバルに事業を展開している組織にとっては特に厄介です。ガバナンス、セキュリティ、コンプライアンスを効果的に管理し、リスクの可能性と影響を軽減するにはどうすればよいでしょうか。企業は、データの品質、信頼性、およびアクセシビリティの強化、コスト効果的なコンプライアンスおよびリスク管理、セキュリティリスクのモニタリングの強化という、リスクを軽減するための3つのビジネスドライバーに重点を置いています。

データの品質、信頼性、およびアクセシビリティの強化

データサイロは効果的なリスク管理の妨げとなります。データが散在し、チーム、拠点、およびクラウドプロバイダー間で容易に共有できない場合、閉じ込められ、アクセスできないデータが原因で組織のリスクプロファイルが高まります。コピーが作成されるたびにデータの品質に問題が生じます。データはコピーされた瞬間に古くなるからです。このような課題に対処しようとすると、監査および規制担当者のコストが跳ね上がります。コンプライアンス違反を犯した企業に科される罰金が増額される可能性もあります。

Snowflakeはグローバルプラットフォームであるため、クロスクラウドおよびクロスリージョン機能によってデータサイロを排除し、データガバナンスを強化します。Snowflakeはすべてのデータのシングル・ソース・オブ・トゥールズ（信頼できる唯一の情報源）を提供します。これにより、監査の実施が容易になり、コンプライアンスおよび規制担当者に関連するコストが減少します。企業には、クラウド規模のパフォーマンスに関連するあらゆるメリットももたらされます。これにより、コンプライアンスレ

ポートと分析をいつでも迅速かつ簡単に実行できるようになります。この高レベルの管理とインサイトにより、罰金につながる状況が削減されます。あるいは、完全に排除される場合もあります。

コスト効果的なコンプライアンスおよびリスク管理

コンプライアンスおよびリスク管理は重要ですが、それに必要以上のコストを費やしたいと考える組織はいないでしょう。コスト削減の効果は、データの抽出と準備に必要な時間の短縮、セルフサービス方式のリクエスト処理による生産性の向上、およびツールの統合によるコストの削減から生じます。データ保持期間を規制要件に合わせることもリスクの軽減につながります。

Snowflakeは、データの俊敏性、データ保護、および高可用性を通じてこのようなコスト削減効果を促進します。データの抽出と準備が必要になることは決してありません。そのため、時間とコストが削減されます。また、分析に必要なツールはプラットフォームに組み込まれています。安全なデータシェアリングにより、企業は社内および外部の規制当局との間で瞬時にデータを共有することで、コスト削減を実現することもできます。

セキュリティ脅威のモニタリングの強化

セキュリティ脅威のモニタリングは、ソフトウェア企業にとって避けることのできない現実です。多くの企業はSIEMツールを採用しています。残念ながら、これらのツールは独自のデータを作成します。このようなデータは、セキュリティに総合的かつ長期的に取り組むために企業データと統合するのが困難です。その結果、多くの組織は依然としてさまざまな脅威にさらされていることに気付きます。

Snowflakeの安全なデータシェアリングは、各部門および各拠点にある内部データとSIEMツールからのデータを簡単に統合できるようにします。すべてのデータが1か所にあると、プロアクティブな脅威検出が可能になり、より多くのデータに基づくより強力なインサイトにつながります。Snowflakeは使いやすいため、従業員はインシデントにより迅速に対応でき、企業は脅威とセキュリティ侵害による損失を軽減できます。

Snowflakeの ビジネスインパクト

Forresterの最近の調査である「The Total Economic Impact of Snowflake's Platform (Snowflakeのプラットフォームの総合的な経済効果)」では、Snowflakeのお客様が収益の増大、コストの削減、リスクの軽減という3つの企業目標に関して達成した定量化可能なビジネス成果が示されています。⁴

Forresterは、高い視点から、Snowflakeの現在のお客様にインタビューを実施し、その後に財務分析を行うことで、組織がSnowflakeによって**612%の投資利益率(ROI)**を達成できたことを突き止めました。

さらに、Snowflakeは、Snowflakeの導入がお客様のビジネスにどのような影響を与えたかを調べるため、Snowflakeのお客様を対象とした調査を実施しました。このセクションでは、Snowflakeが3つの企業目標に関してお客様にどのような影響を与えたかを示すForresterおよびSnowflakeのその他の調査結果について説明します。

収益の増大

Forresterは、調査対象のSnowflakeのお客様が**市場投入までの時間を短縮することで480万ドル**（3年間のリスク調整後総現在価値で定量化）の増益を達成したことを明らかにしました。この財政的メリットは、お客様がビジネス製品と機能強化を展開する際に経験した**50%の時間節約**に反映されています。ローンチがより迅速に行われるようになったため、お客様はより迅速な収益認識と増益を達成しました。

コストの削減

Forresterがインタビューした企業の、リスク調整後現在価値(PV)で定量化された利益は以下のとおりです。

- **インフラストラクチャーおよびデータベース管理のコストを590万ドル削減**: Snowflakeはサービスとして提供され、必要なインフラストラクチャーフットプリントが小さいため、お客様は管理と保守に必要なITリソースの量を抑えることができます。Snowflakeの高いパフォーマンスとワークロード要件に基づいてスケールアップおよびスケールダウンする能力により、お客様がリソースの利用率を最適化することもできました。
- **市場投入までの時間の短縮によって500万ドルのコストを削減**: Snowflakeは、お客様によるデータの取り込みと分析を簡素化し、お客様が新製品と機能強化をより迅速にローンチできるようにすることで、製品の展開に必要な時間とリソースを削減しました。

- **データアクセスの迅速化による意思決定の改善によって370万ドルのコストを削減**: 複数の異種システム間でデータを結び付け、ビジネスユーザーが直接アクセスできるようにすることで、より多くのビジネスオーナーが、インサイトがより迅速に得られるデータ主導の意思決定を下せるようになり、最終利益にプラスの影響がもたらされました。
- **データ操作の簡素化によって210万ドルのコストを削減**: ITチームとビジネスチームの両方が生産性向上というメリットを得ました。Snowflakeのセルフサービス機能により、ビジネスユーザーはモデルを作成したり、クエリを実行したり、データを自分たちで実行したり、アクセス権限を管理したりできるようになりました。
- **必要なリソースが80%減少**: Forresterの調査によると、お客様は必要なデータウェアハウスリソースの量を減らすことができました。また、ITサポートチームの負担も75%減少しました。

リスクの軽減

Forresterの調査により、Snowflakeのお客様はコンプライアンスとリスクのモニタリングを改善できると考えていることがわかりました。これは特に、さまざまなデータセットを迅速に取り込んで処理し、異常を見つけられるようになったためです。

Snowflakeの顧客価値に関する調査によると、**調査対象の顧客の95%がSnowflakeを利用することで組織リスクの管理を改善し、サービスのコストを削減しました**。調査対象の顧客は、SLA違反に関連する罰金とセキュリティ違反に伴うコストを削減したと述べています。

データを結集する

データは世界で最も価値ある資産かもしれませんが、サイロ化された、古い、制約のあるデータが、競争の激しいグローバル経済で組織が必要とするビジネス価値提供することはありません。

結局、データの収集の背後にある全体的な戦略は、データの分析を通じてより迅速でより適切なビジネス上の意思決定をサポートしたり、より強力なカスタマーエクスペリエンスを提供したり、組織全体にわたってコストの削減を達成したりできるようにすることです。Snowflakeは、これらの目標を達成するためのインフラストラクチャーを提供するとともに、コスト効果的なリスク軽減とセキュリティ脅威の管理を実現することによってお客様のビジネスを保護します。

データ投資を手持ちの最も強力な資産に変える準備はできていますか。さあ、今こそSnowflakeでデータを結集させるときです。





Snowflakeについて

組織はSnowflakeの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、データを検索して安全に共有しながら、複数のクラウドおよび地域にまたがってさまざまな分析ワークロードを実行しています。数多くの組織 (2022年1月31日時点で、2021年のForbes Global 2000のうち488社を含む) が、Snowflakeデータクラウドを全社で幅広いビジネスに活用しています。詳しくは、[snowflake.com](https://www.snowflake.com)をご覧ください。



© 2022 Snowflake Inc. All rights reserved. Snowflake、Snowflakeのロゴ、および本書に記載されているその他すべてのSnowflakeの製品、機能、サービス名は、米国およびその他の国におけるSnowflake Inc.の登録商標または商標です。本書で言及または使用されているその他すべてのブランド名またはロゴは、識別目的でのみ使用されており、各所有者の商標である可能性があります。Snowflakeが、必ずしもかかる商標所有者と関係を持ち、または出資や支援を受けているわけではありません。

引用元

- ¹ resources.snowflake.com/report/2020-forrester-total-economic-impact-study-of-snowflake
- ² networkworld.com/article/3325397/idc-expect-175-zettabytes-of-data-worldwide-by-2025.html
- ³ weforum.org/agenda/2019/04/how-much-data-is-generated-each-day-cf4bdf29f/
- ⁴ resources.snowflake.com/report/2020-forrester-total-economic-impact-study-of-snowflake