

中期経営計画

第4成長期の戦略

“Accelerate the Global Business”

2017年8月11日

株式会社ウェザーニューズ

代表取締役社長 草開 千仁

第四成長期へ

75億人の情報交信台

2012年～2022年
第四成長期：革新性

1986～1995年
第一成長期：
市場の成長性

1996～2003年
第二成長期：
ビジネスモデルの多様性

2004～2011年
第三成長期：健全性

1986年創業

“Service & Infra Company with the Supporter”

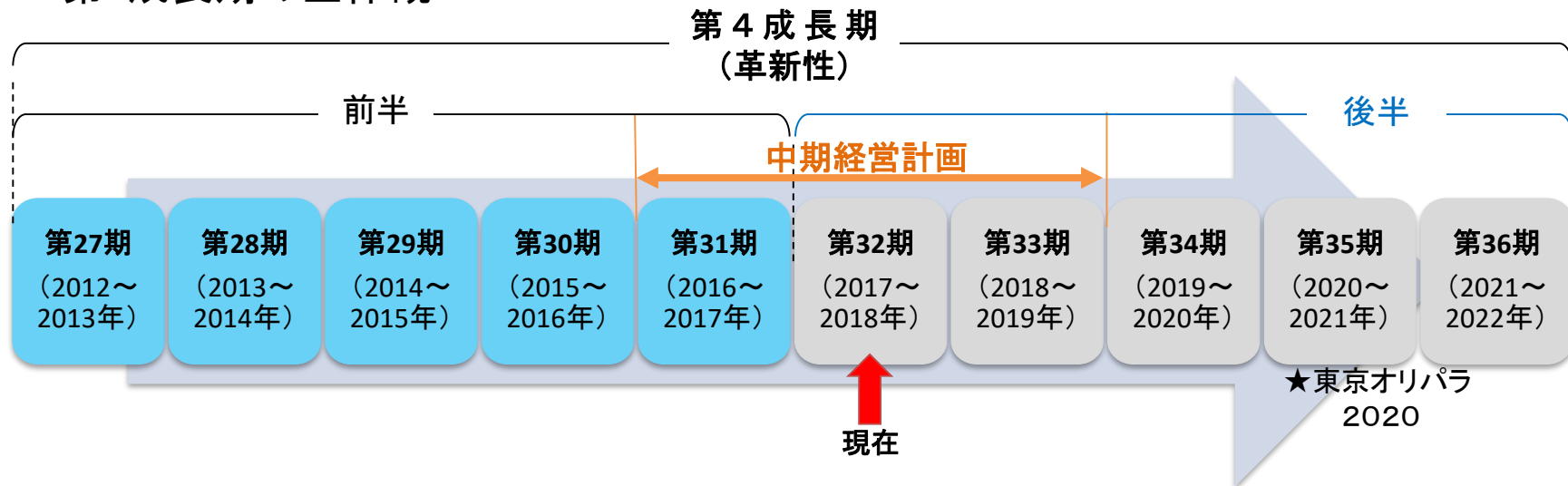
交通気象と環境気象を軸に、無常識な気象観測と感測をもとにして、Global のマーケットを立ち上げる。

Marketing Develop Global Market with Transportation & Environment Weather

Infra BtoS Global Market based on Supporter "Eye-servation Network"

Install out-of-box infla together with participatory infla

● 第4成長期の全体観



● 目次

1. 第4成長期前半の総括
2. 第4成長期後半の展望(ターゲット・Key for Success)
3. 中期経営計画(マーケティング・投資)

グローバル展開可能なサービスメニュー開発とアジア販売体制の確立

【マーケット】

1. 航海気象

- OSR3,000隻(ターゲット市場の30%)達成
- 次元を上げたサービスメニューの開発(LOOP・T-MAX)
- オーナー市場向けの環境規制に対応したサービス(ESM)開発

2. その他BtoB

- Global販売体制の確立(アジア拠点設立)
- 空の交通気象におけるアジア本格展開
- 環境気象市場の定義とコラボレーションの推進

3. BtoS

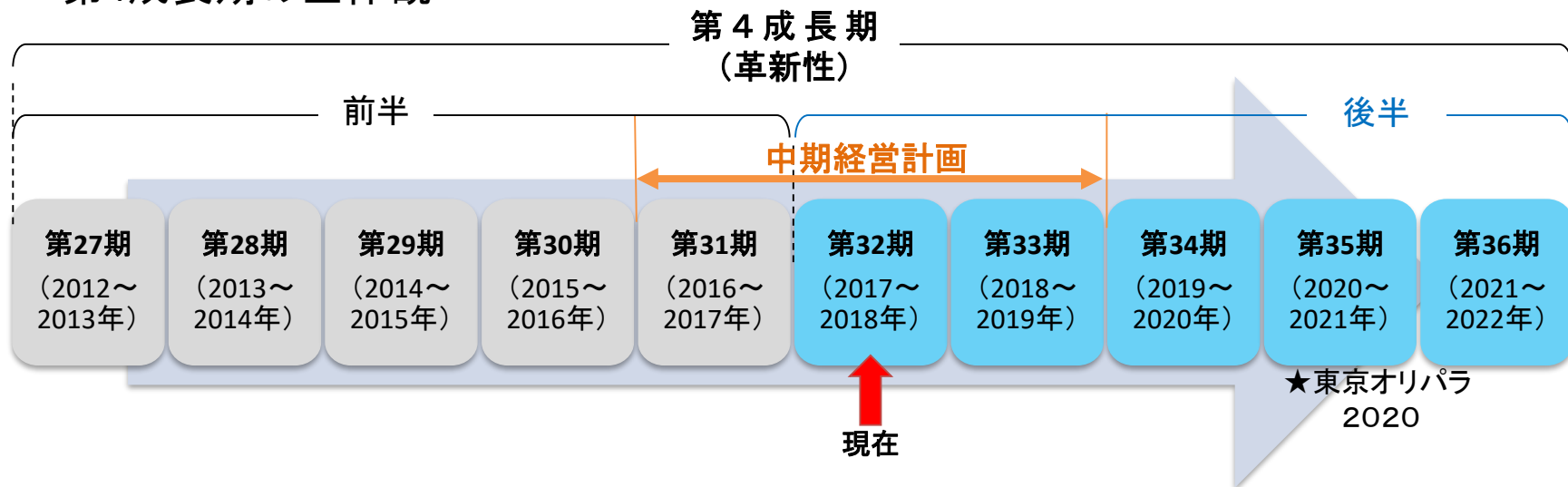
- Trans Platform戦略
- 参加型コンテンツ(ゲリラ雷雨防衛隊)の継続的リリースとUI/UXの大幅改善
- 各国のNo.1アプリ・メーカー・キャリアとの連携(Moji天気・Samsung等)

【インフラ】

4. 革新的な気象インフラ・テクノロジーの開発

- 気象インフラ(WNI衛星2機の打ち上げ, Eagle Radarのプロトタイプ完成)
- ウェザーリポーターネットワークのグローバル展開
- 世界三極運営体制

● 第4成長期の全体観

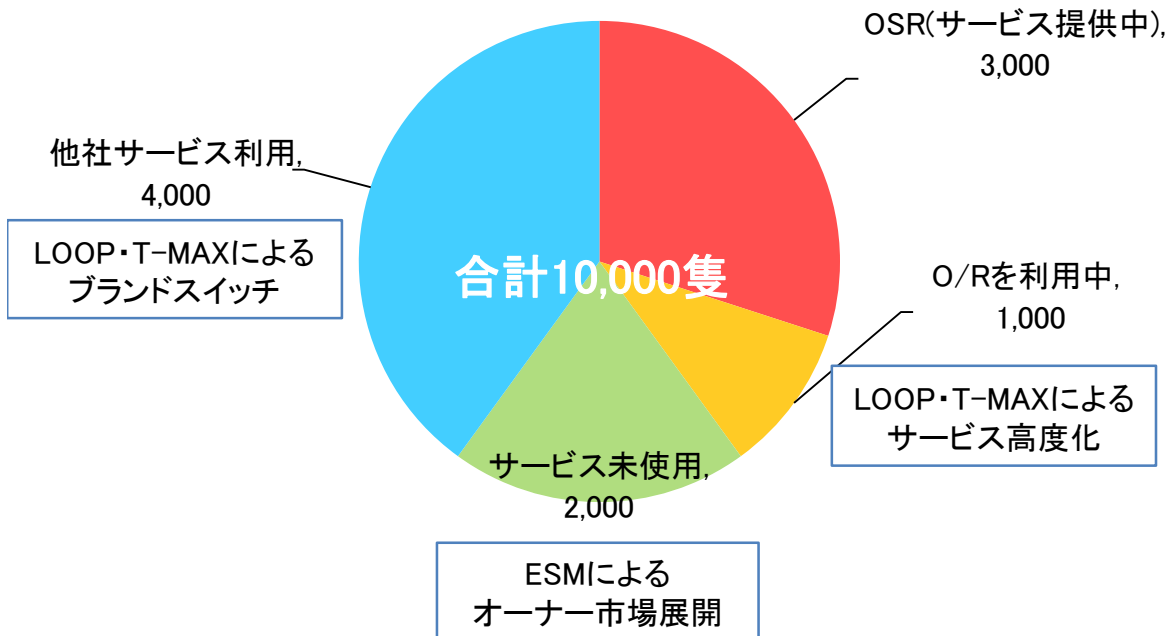


● 目次

1. 第4成長期前半の総括
2. 第4成長期後半の展望(ターゲット・Key for Success)
3. 中期経営計画(マーケティング・投資)

第4成長期のTarget: 10,000隻へのOSR提供に向けて

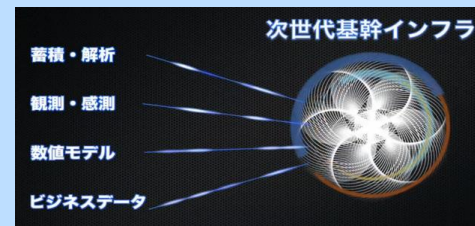
第31期末におけるOSR展開状況



【Key for Success】

- AI/言語解析技術者

- データ基幹インフラ



- 衛星



第4成長期のTarget: Major Alliance 航空会社 80% へのサービス提供



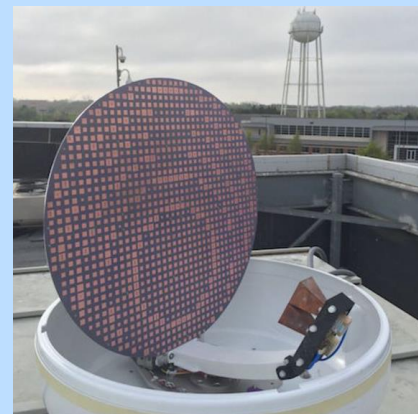
アジア展開状況



既存顧客

【Key for Success】

- 気象観測インフラ



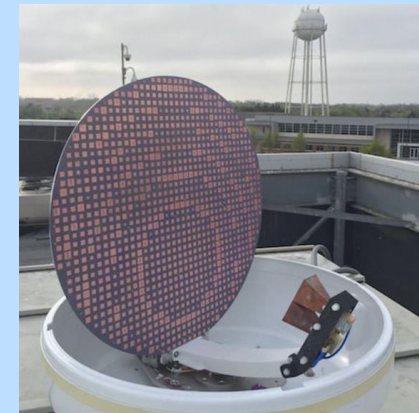
- サービス企画人材
- サービス開発パートナー

第4成長期のTarget: 世界における高速鉄道・MRT市場の25%シェア獲得



【Key for Success】

- 気象観測インフラ



- サービス企画人材
- サービス開発パートナー

環境気象市場

環境から直接影響を受け、環境に直接影響を与える市場

エネルギー



予備力の最適化
+
CO2 大気放出
最小化

製造・小売



商機拡大
+
食品廃棄
最小化

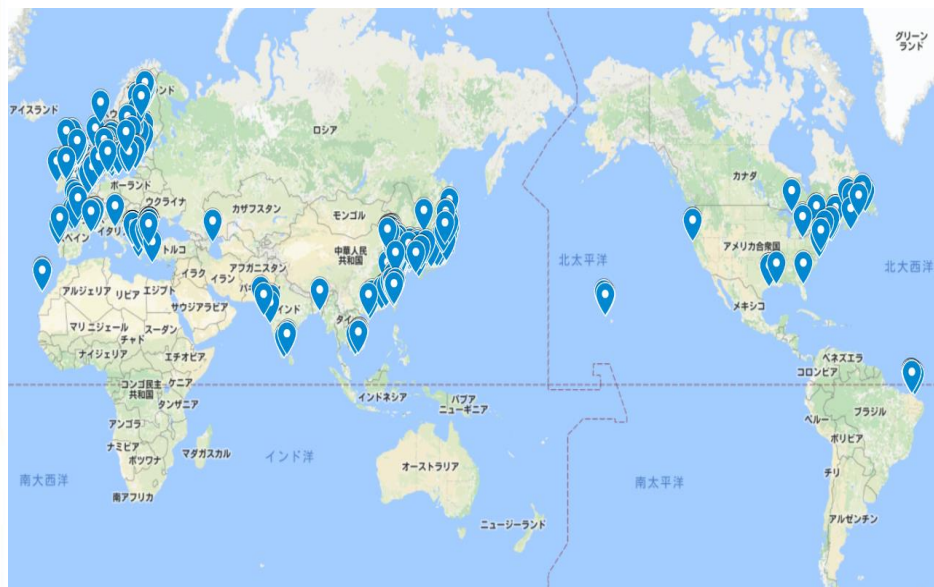
農業



収穫増加
+
農薬散布
最適化

第4成長期のTarget: 環境気象市場の立ち上げ

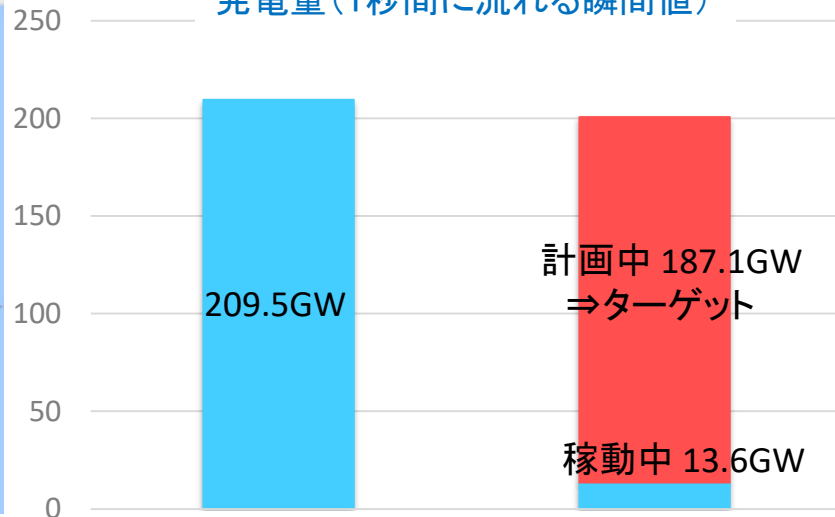
洋上風力発電所のポテンシャル 500か所



【Key for Success】

- グローバルIT開発人材
- データ基幹インフラ

発電量(1秒間に流れる瞬間値)



日本10電力の発電容量 グローバル洋上風力発電

No.1気象ポータルサイトへ



- ＜引き込み＞
- ・Trans Platform
 - ・ASO・SEO
 - ・広告キャンペーン

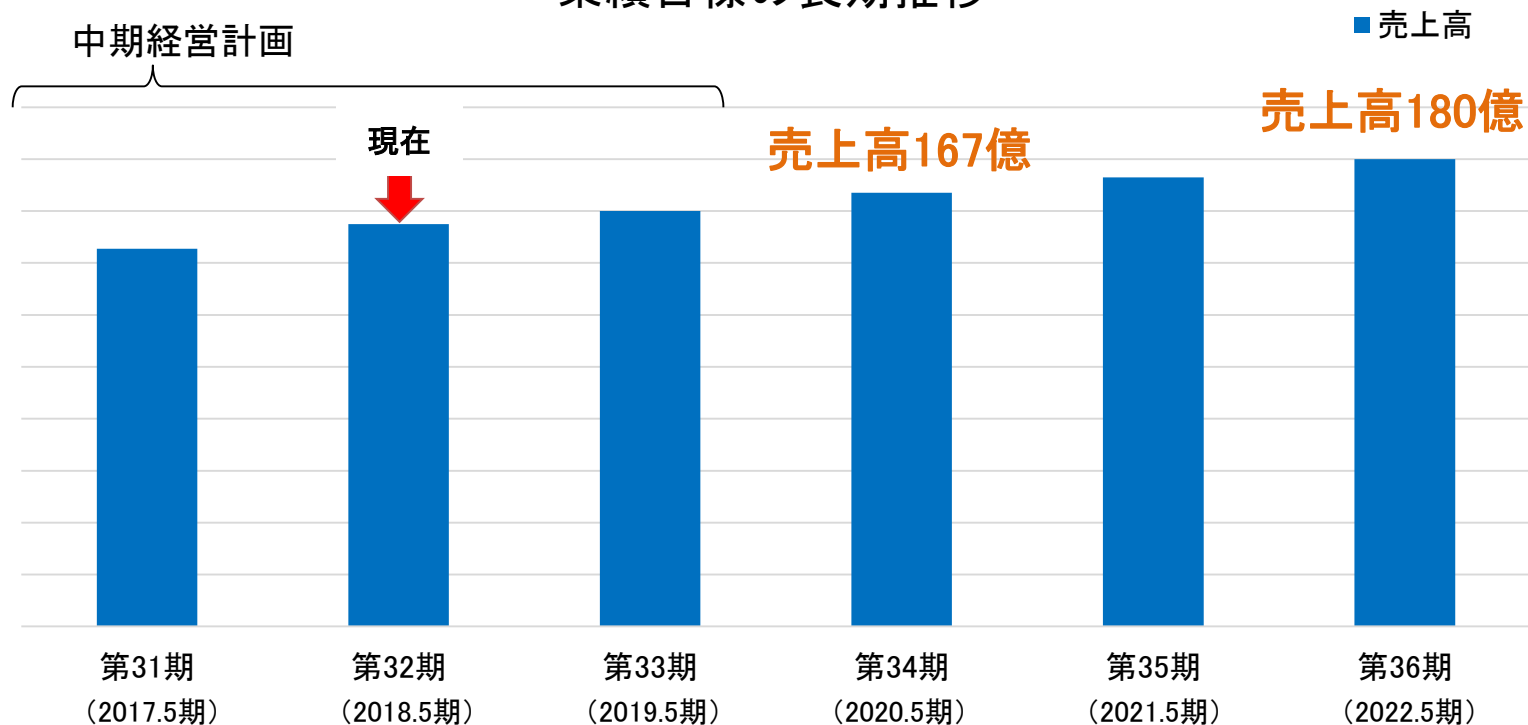
- ＜滞留＞
- ・参加型コンテンツ
 - ・UI / UX
 - ・当たる天気予報



【Key for Success】

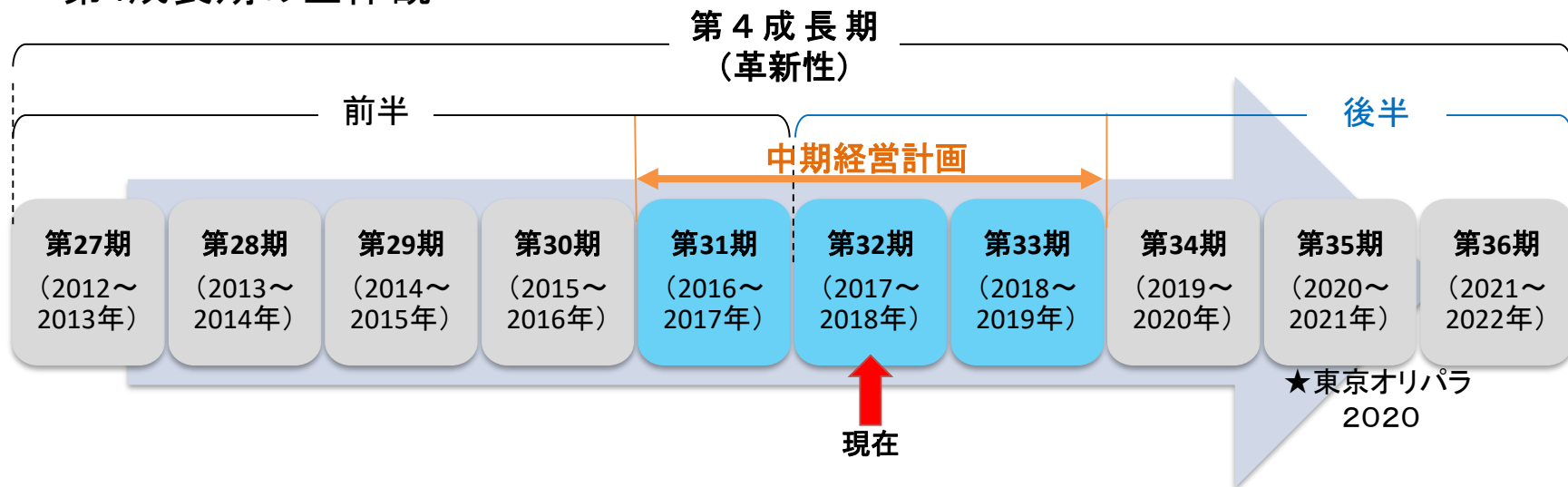
- ASO・SEO技術者
- 広告キャンペーン
- データ基幹インフラ
- AIエンジニア

業績目標の長期推移



- 積極投資により第36期(2022.5期)へ向けた継続成長を実現

● 第4成長期の全体観



● 目次

1. 第4成長期前半の総括
2. 第4成長期後半の展望(ターゲット・Key for Success)
3. 中期経営計画(マーケティング・投資)

1. 航海気象におけるOSR6,000隻展開

- 船隊全体の最適化を行うサービス(T-MAX・LOOP)の販売開始
- 欧州の環境規制に対応したサービス(ESM)の販売開始

2. 空と陸の交通気象のアジア・ヨーロッパ展開

- 航空気象: **アジア航空会社の総取り**, ヨーロッパ展開
- 鉄道気象: 国内向け通告サポートの拡大

3. 環境気象のセールス展開

- Metnext社の技術を活用したサービスを日本・欧州の **自然エネルギー市場**へ展開

4. BtoS **No.1気象ポータルサイト**へ

- グロースハックの開発チームによるUI/UXの継続的改善
- SEO・ASO・広告キャンペーンによるトラフィックの最大化

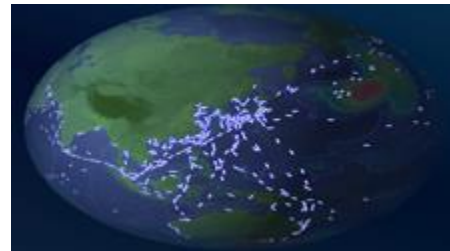
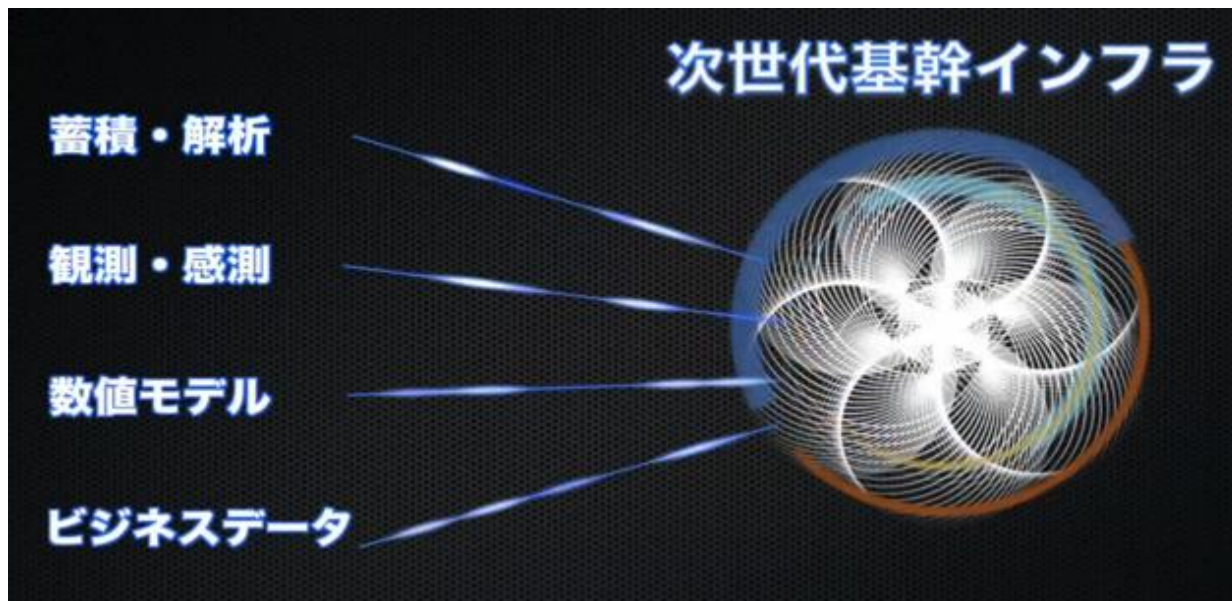
中期経営計画 投資の柱

- 【設備投資】
 - 蓄積データを効果的に解析できる基幹インフラ Version Up
 - 価値創造を高める気象観測インフラ整備
- 【人材投資】
 - グローバル展開を実現するスタッフの強化
- 【事業投資】
 - ビジネス展開を加速するコラボレーション（M&A含む）

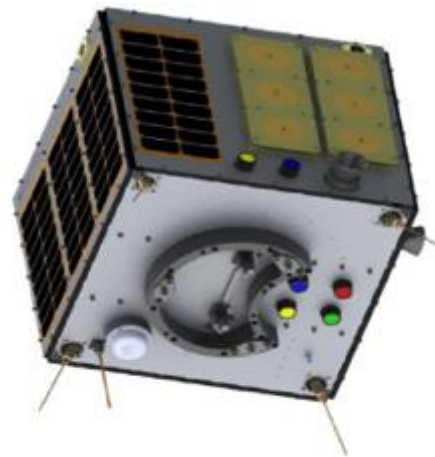
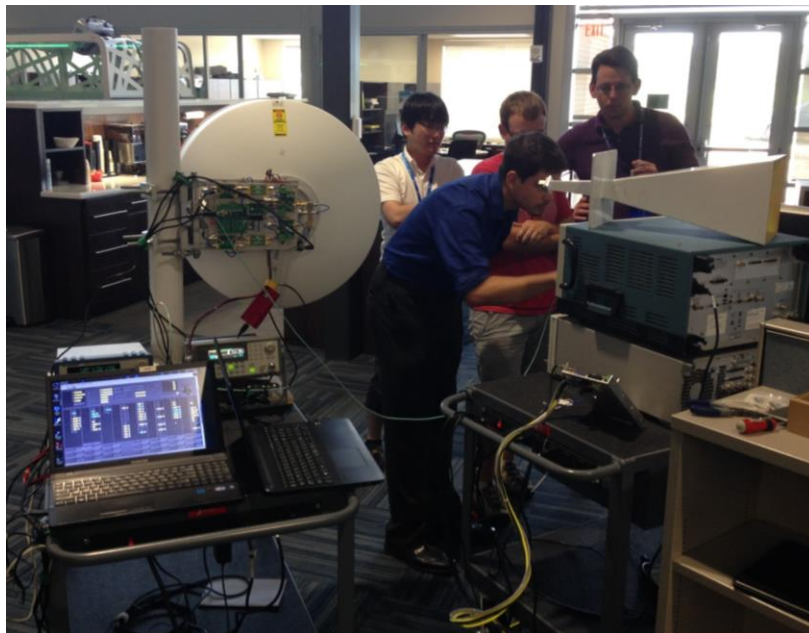
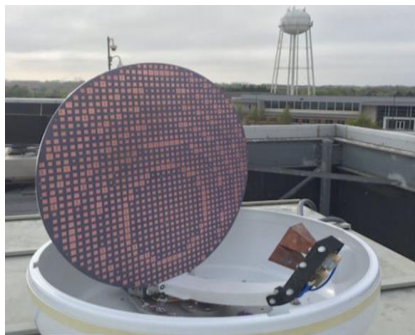
追加項目

- AIやグロースハックの技術をもつエンジニアの更なる強化等（400百万円）
- 新サービスを継続的に創出していくITパートナーの活用（150百万円）
- BtoSのベーストラフィックを最大化させる広告キャンペーン（180百万円）
その他費用 - 衛星の償却開始（180百万円）

- リアルタイムデータの処理に加え、蓄積データを効率的に解析できる基幹インフラへ投資
→ 自然エネルギー・航海気象・BtoSなどをはじめとしたサービスの高度化へ



- 北極海航路支援をはじめとする、衛星を活用した新価値創造サービスの創出
- 各国気象庁と連携しながら新興国への観測機網の展開を加速



- グローバル人材・IT開発人材の確保へ向けた継続的な投資



買収目的

エネルギー市場展開に向けたサービスコンテンツ・ノウハウの獲得・ヨーロッパ市場展開に向けた顧客基盤の獲得

【会社概要】

- フランス(パリ)の総合気象情報サービス会社(2012年設立)
- 売上 - 約300百万円 純利益 - 約30百万円 (2015年度実績)
- 役員4名 社員17名

【サービス】

- エネルギー : 自然エネルギー発電量予測・電力ガス需要予測
- 流通小売 : 小売販売予測・実績気象影響調査
- 農業 : 農業従事者向け実況・予測提供

【強み】

- 自然エネルギー発電量予測の統計モデル
- 電気・ガス需要予測の統計モデル(日本での展開可能)

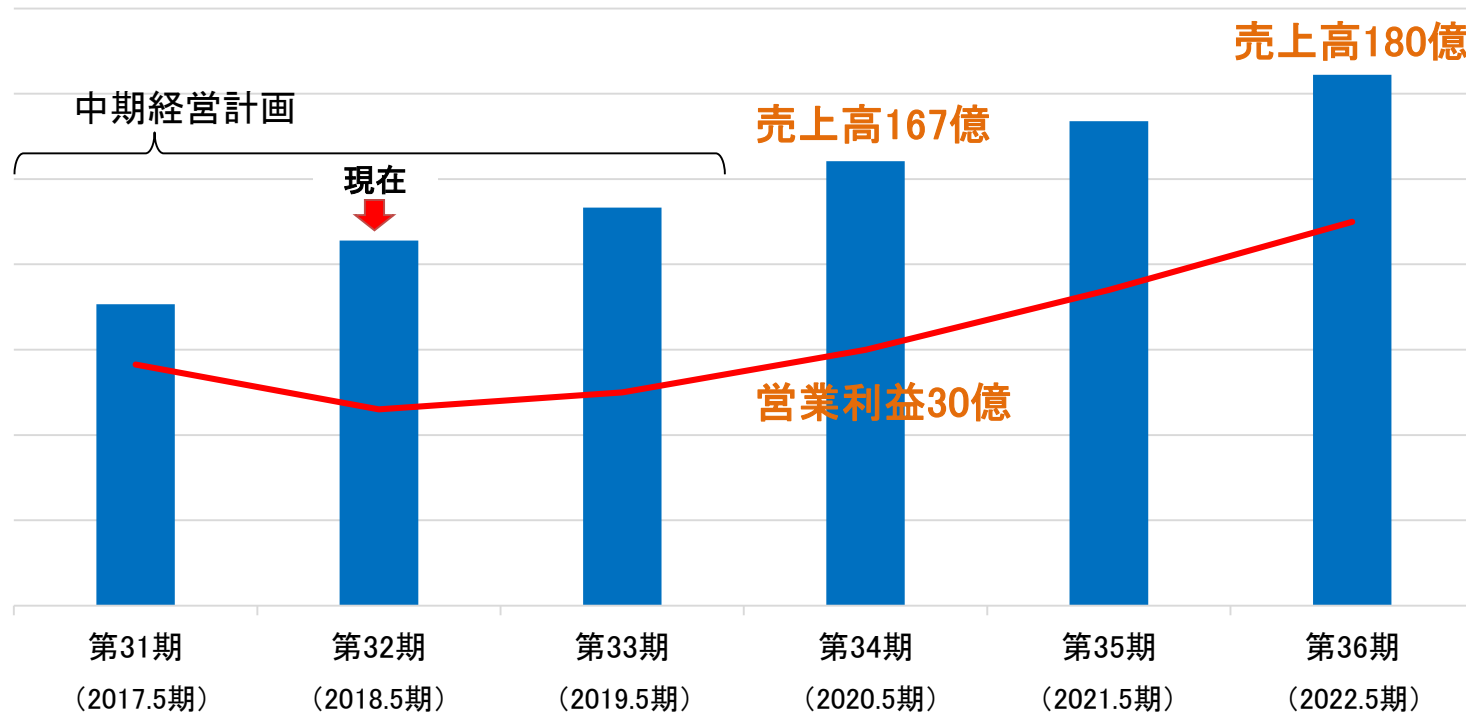


Climpact-Metnext

Leverage climate impact. Improve performance.

業績目標の長期推移

■ 売上高 ■ 営業利益



● 第34期(2020.5期)には、売上高167億、営業利益30億達成を目指す

業績目標(中期経営計画)

(単位:百万円)	第31期(2017.5期) 実績	第32期(2018.5期) 計画	第33期(2019.5期) 計画
売上高	14,542	15,700→ 15,500	16,340→ 16,000
(BtoB売上高)	8,772	9,440→ 9,250	10,020→ 9,700
(BtoS売上高)	5,769	6,260→ 6,250	6,320→ 6,300
営業利益	2,824	3,400→ 2,300	3,400→ 2,500
経常利益	2,825	3,300→ 2,300	3,300→ 2,500
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,965	2,300→ 1,600	2,300→ 1,700

- 当期実績・更なる積極投資の計画を踏まえ、3か年計画を変更



*Always **WITH** you!*