

中期経営計画

[第四成長期] Stage2(2017-2019)

“Accelerate the Global Business”

2017年6月30日

株式会社ウェザーニューズ

代表取締役 草開 千仁

どの山に登るのか？
どの道を行くのか？：Marketing
どういう準備をすべきか？：Operation

74 億人の
情報交信台



フルサービスウェザーカンパニー

世界 74 億人一人ひとりとともに、価値の高い気象系コンテンツサービスを創造、提供し、業界のフロントランナーとして独創的な市場を創造しながら、「サポーター価値創造」と企業価値の最大化を実現

マーケティング

価値共創型ビジネスデザイン

観測・感測、予測、コンテンツ展開のすべてのプロセスにサポーター（企業含む）が参加し、ともに気象をベースにした価値創造サービスをつくりだす

セールス

トールゲート型ビジネスモデル

高速道路の料金所（トールゲート）のように、当社グループが構築したインフラのもとで、価値共創型ビジネスデザインをサービス・コンテンツ化し、継続的に提供するビジネスモデル

サービス&サポート

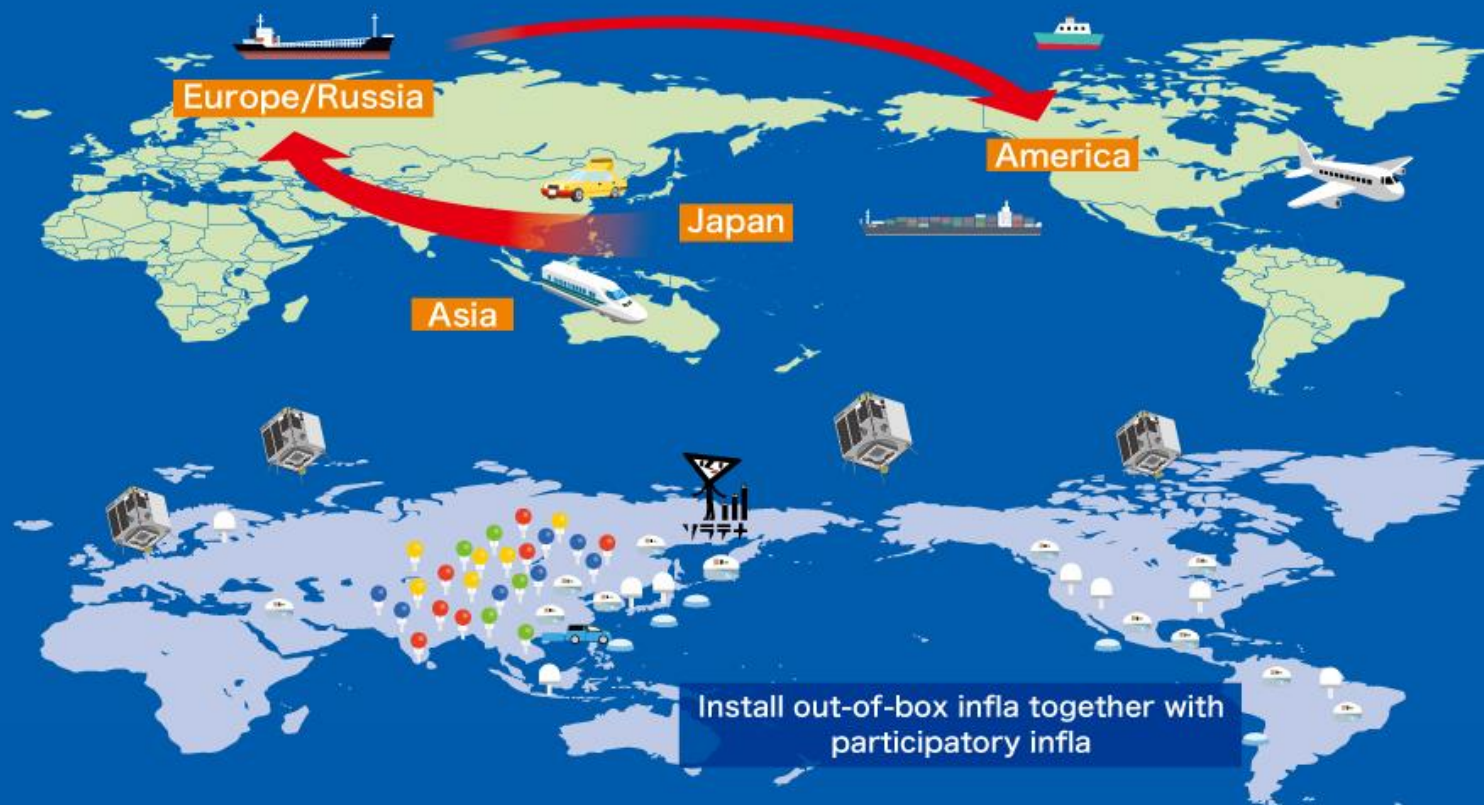
グローバル・ビジネスモデル

蓄積した経験・ノウハウを中心に、サービス提供に必要な機能およびインフラは、サポーターの関心、時間帯および言語に応じて日本、アメリカ、ヨーロッパで 24 時間 365 日運営管理する。
サービス提供はサポーターの期待に応じて、always with you を実現する最適な方法を選択する

“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



Infla

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

Establish Symbolic Global Service

重点事業に注力し、グローバルで展開するシンボリックなサービスメニューとアジアの販売体制の確立

期間：2012年6月～2016年5月

① 節燃をテーマとした OSR サービスを船種毎に展開

- OSR サービス 2012年6月 1,200 隻
2016年5月 2,700 隻

② Global 販売体制の確立

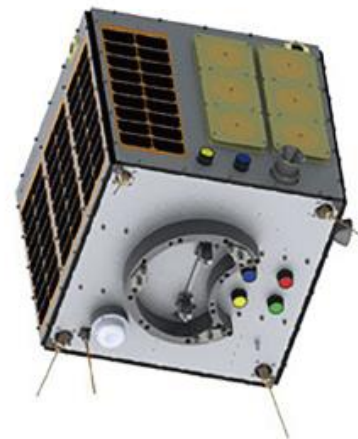
- アジア4拠点（シンガポール・インドネシア・ベトナム・フィリピン）

③ ウェザーリポーターネットワークのグローバル展開

- グローバルアプリケーション（Sunnycomb、Weathermob）
- グローバルコンテンツサイトとの連携（Netatmo、モジテンキ（中国））
- 有料会員数 2012年6月 508 千人
2016年5月 2,580 千人

④ 革新的な気象インフラ・テクノロジーの開発・展開

- WNI SAT1 打ち上げ（WNI SAT1R 2016年秋打ち上げ予定）



Accelerate the Global Business

交通気象の Global 展開に加え、Global Business の加速に向けたビジネスおよびインフラへの投資
期間：2016 年 6 月～2019 年 5 月

■ビジネス展開：“VP 市場での確固たるサービスブランドの確立”+“ヨーロッパ展開の本格化”

① Total Fleet Management による OSR6,000 隻展開

- 外航海運に向けに全船隊のマネージメントによる最適化を行うソリューションの提供

② Sky & Land Planning のグローバル展開

- アジアのエリアマーケティングによるサービスの販売
- ヨーロッパのマーケティングの開始とセールス体制の確立

③ Environment Weather の立ち上げ

- 日本・ヨーロッパでの自然エネルギー利活用の変化に対応したサービスの確立と販売

④ BtoS プラットフォームに応じたビジネスモデルの確立

- 従来の少額課金ビジネスに加え、プラットフォームの特性に応じたビジネスモデルの確立

■投資計画：“第四成長期 Final Stage に向けたビジネススキーム・インフラの強化”

① リアルデータ処理に加え、蓄積したデータを効果的に解析できる基幹インフラのバージョンアップ

② 価値創造を高める気象観測インフラの整備

③ ビジネス展開を加速するコラボレーション（M&A を含む）

■経営基盤

① グローバル展開を実現するサービスメニュー開発と人材の確保と育成

② 事業進捗に応じた安定配当



気象リスクへの関心とネット技術の発展により気象サービス市場は成長

交通気象

気象を起因とした事故もあり、安全性に対するニーズは高い
海運市場を中心に気象リスクにとどまらず、事業全体の最適化をテーマとした Total Management に関するニーズは高い

日本・アジア

市場を牽引する日本でのサービスメニュー開発とパイロットカスタマーとの取り組み
新興国を中心とした気象機関との連携強化とインフラ整備

環境気象

2018 年 1 月 (予定) より燃料費報告制度 (EU MRV) により燃料消費量を計画、実績報告する制度の運用など排ガス規制
自然エネルギーを主体としたエネルギーの切替
気候変動などによる気象災害へのリスク回避

ヨーロッパ

民間気象気象市場の更なる創造
ヨーロッパでの販売ネットワークの構築
経済効果を価値とする SKY & LAND Planning での市場展開を加速するコラボレーションの検討

BtoS

日本におけるエコシステム切替に対する対応
プラットフォーム毎に応じたビジネスモデルの確立
Global でのメディア向け支援型サービスのニーズの高まり

アメリカ

問題解決型の価値創造市場を立ち上げ
パイロットカスタマーとの取り組み展開
市場展開を加速するコラボレーション

業績目標（2017年7月更新）

単位：百万円			Stage 1				Stage 2		
			FY27	FY28	FY29	FY30	FY31	FY32	FY33
			2013.5期	2014.5期	2015.5期	2016.5期	2017.5期	2018.5期	2019.5期
為替レート(円) 1 \$			83	100	109	119	108	110	110
売上高			13,007	13,306	14,064	14,511	14,542	15,500	16,000
	TG	BtoB	6,349	7,006	7,691	8,188	8,288	8,750	9,300
		BtoS	5,564	5,362	5,515	5,630	5,462	5,630	5,700
	SRS		1,092	937	856	692	790	1,120	1,000
営業利益			2,696	3,268	3,304	3,387	2,824	2,300	2,500
	営業利益率		20.7%	24.6%	23.5%	23.3%	19.4%	14.8%	15.6%
経常利益			2,760	3,293	3,504	3,208	2,825	2,300	2,500
当期純利益			1,724	1,873	2,252	2,195	1,965	1,600	1,700
ROE			21.5%	19.9%	20.6%	17.9%	15.0%	11.7%	11.9%
配当性向			31.4%	34.8%	48.3%	49.6%	55.4%	68.1%	64.1%

設備投資	587	577	715	673	684	1,200	1,000
研究開発費	413	392	392	390	354	380	400

■サービス導入予定

VP	OSR隻数（隻数）	1,400	2,250	2,550	2,700	3,000	4,430	6,000
WITH	有料会員数（千人）	1,860	2,210	2,480	2,580	2,550	2,550	2,550

当資料に掲載されている計画、見通しなどのうち、過去の事実以外は将来に関する見通しであり、不確定な要因を含んでいます。実際の実績は、様々な要因により見通しとは異なる結果となる場合があります、これらの目標や予想の達成、及び将来の業績を保証するものではありません。

従いまして、本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行うようお願いいたします。本情報利用の結果生じたいかなる被害についても、当社は一切責任を負うものではありませんのでご承知おきください。

