

中期経営計画

第4成長期の戦略

“Accelerate the Global Business”

2018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

76億人の情報交信台

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。

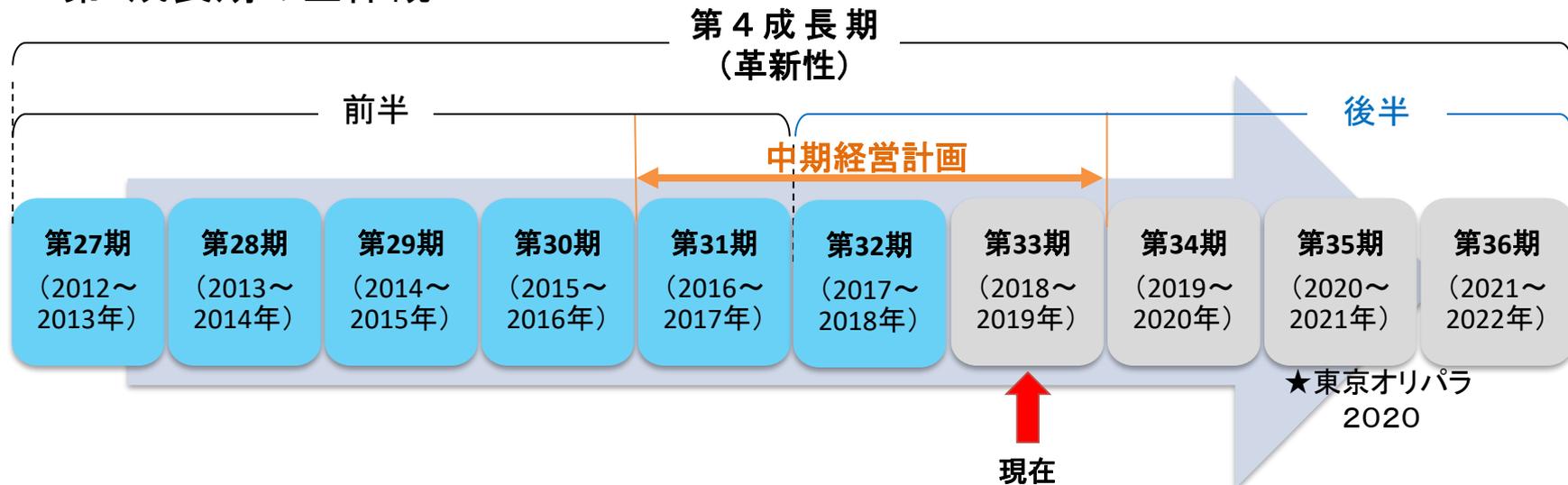
Marketing Develop Global Market with Transportation & Environment Weather



Infla

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

● 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

- OSR4,200隻(ターゲット市場の40%)達成
- 次元を上げたサービスメニューの開発と販売開始(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)開発と販売開始

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へのサービス展開
- 環境気象市場へのアプローチ開始(WNI FranceのIntegration推進)

3. BtoS

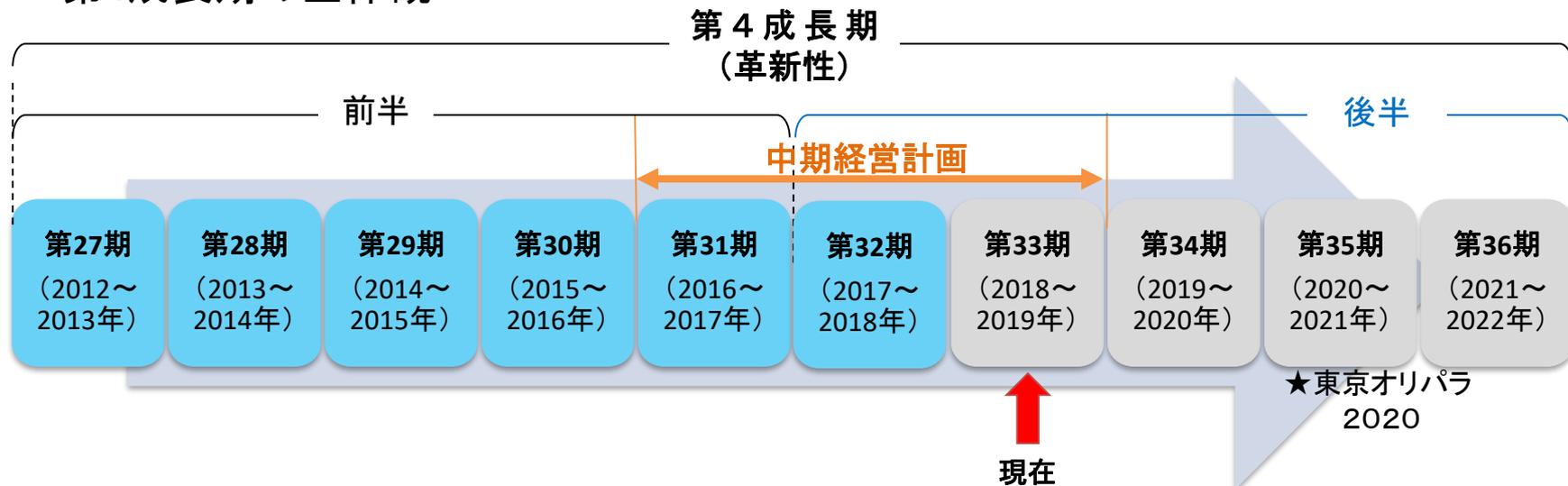
- 参加型コンテンツ(ゲリラ雷雨防衛隊)の継続的リリースとUI/UXの大幅改善
- 各国のNo.1アプリ・メーカー・キャリアとの連携(Moji天気・Samsung等)
- Trans Platform戦略に基づく広告ビジネスのマーケティング

【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)
- 世界三極運営体制
- 基幹データベースシステム開発着手

● 第4成長期の全体観

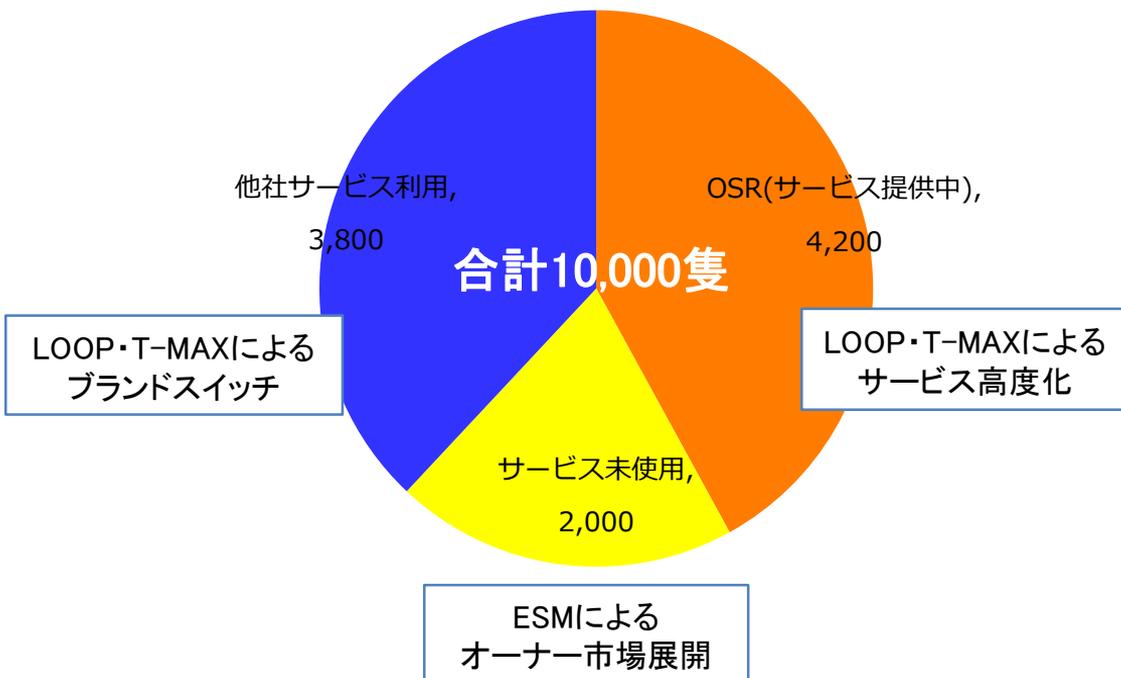


● 目次

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)

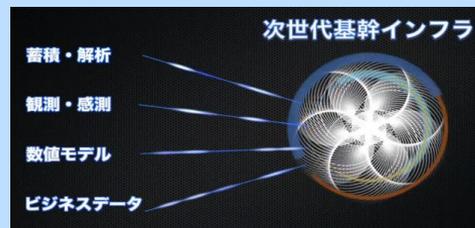
第4成長期のTarget: 10,000隻へのOSR提供に向けて

第32期末におけるOSRの展開状況



【Key for Success】

- AI/言語解析技術者
- データ基幹インフラ



- 衛星



市場環境とニーズ

海上ブロードバンド通信の進展とビッグデータを活用した運航の高度化

自律運航による効果

- ・事故低減(衝突防止)
- ・経済運航(燃費削減、定時運航など)による環境貢献
- ・港湾荷役費用低減(定時到着、自動離着棧、自動荷役)
- ・生産性人口の低下と働き方改善

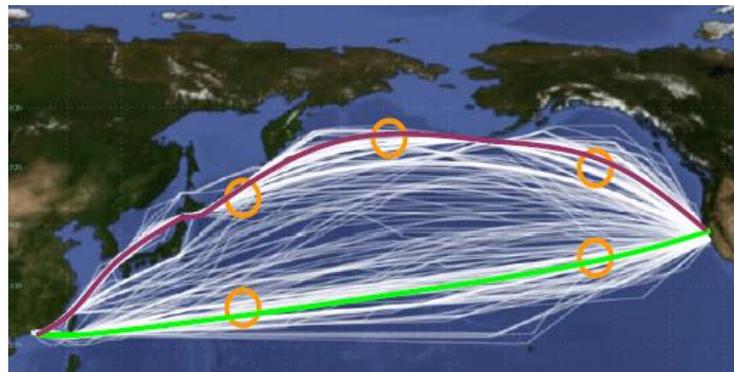


ニーズに応える技術

AI Routeing/人工知能による運航最適化により自律船の運航を支援

自律運航支援による効果

- ・航海実績情報や個船別性能情報などの多様なビッグデータを活用し、自律船の最適航海をサポート
- ・安全性と経済性航海の担保が実現可能



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

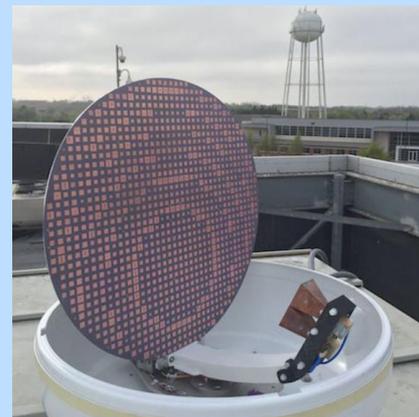


アジア展開状況



【Key for Success】

- 気象観測インフラ



- サービス企画人材

第4成長期のTarget: アジア各国でのSymbolic Customerの獲得とパートナーシップ作り

中国四川省 道路気象



韓国 流通気象



台湾 鉄道気象



ベトナム ダム気象



ベトナム 農業気象



タイ 鉄道気象



フィリピン ダム気象



インドネシア 鉄道気象



【Key for Success】

- 気象観測インフラ



- サービス企画人材

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

【Key for Success】

- グローバルIT開発人材
- データ基幹インフラ

エネルギー



予備力の最適化
+
CO2 大気放出
最小化

流通・小売



商機拡大
+
食品廃棄
最小化

農業

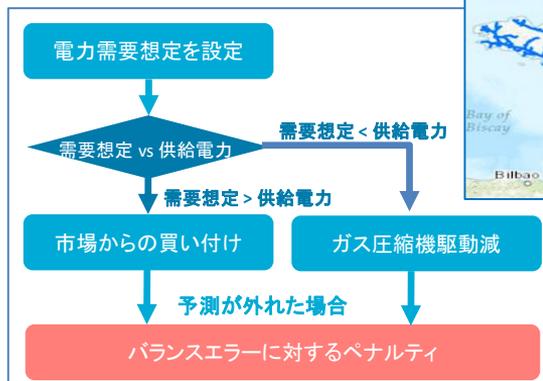


収穫増加
+
農薬散布
最適化

グローバル環境気象の市場ポテンシャル

- エネルギー市場: 電力ガス会社 120社 = 50億円/年
- 流通小売市場: 日本6万店 3億円/年 > グローバル600万店

エネルギー市場



流通小売市場



◆ Decentralization

需要予測サービス：
市場変革(拡大/分散/双方向/エネルギーミックス/
デジタル化)に伴うビジネスチャンス

◆ Big Hit Chance

商機拡大支援サービス：
原料から消費まで気象を元にした需要想定
の共有化

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

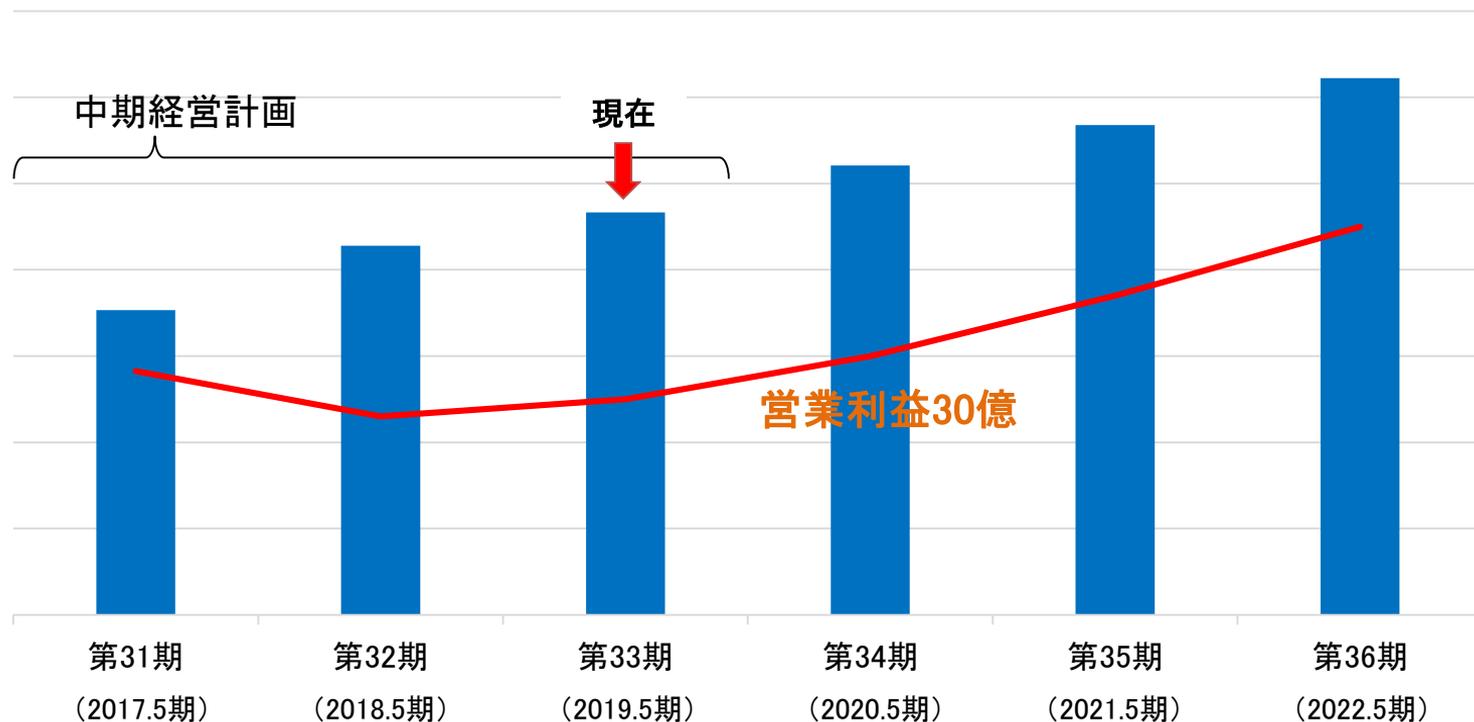


【Key for Success】

- 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

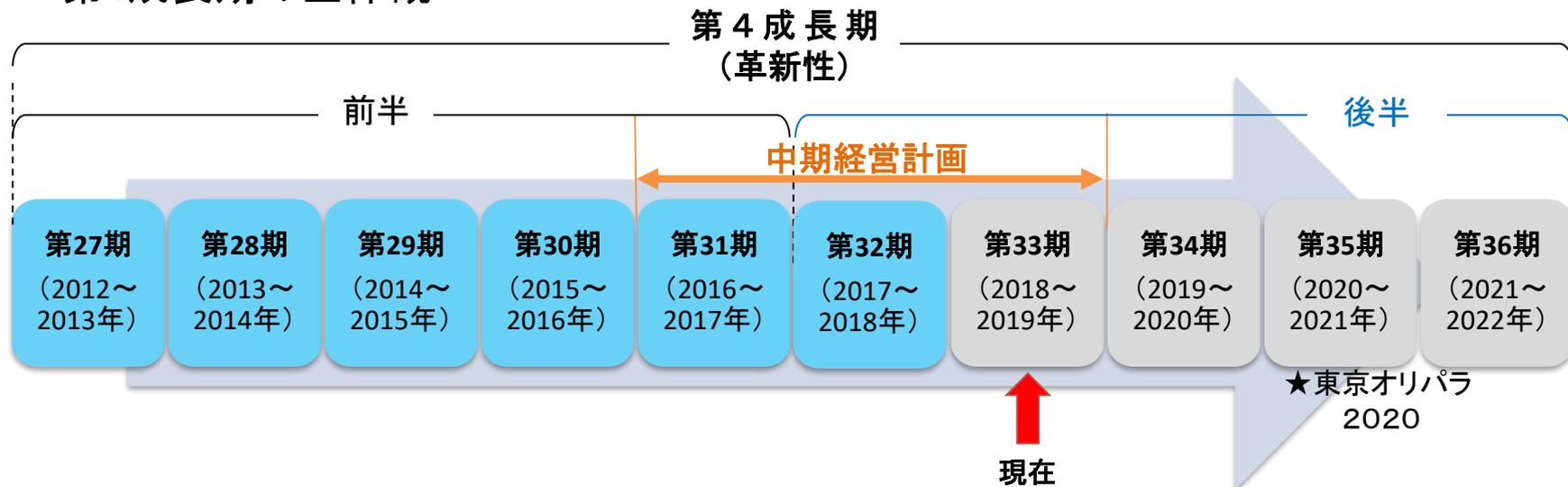
業績目標の長期推移

■ 売上高 ■ 営業利益



● 第34期(2020.5期)には、営業利益30億円を目指す

● 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

- コンテナ市場: 船隊全体の最適化サービス(LOOP)の販売促進
- バルク市場 : ビジネス支援を行うサービス(T-MAX)の販売促進

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**を中心に売上成長を牽引(4D15)
- 鉄道気象: 通告サポートの拡大

3. 環境気象のセールス展開

- WNI FranceのIntegration推進
- 需要予測を基にした電力・ガス会社等の**エネルギー市場**展開
- 販売量予測を基にした**流通小売市場**展開

4. BtoS **No.1気象ポータル**サイトへ

- 有料会員ビジネス(少額課金)とオリジナル広告事業の開始
- グロースハック・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

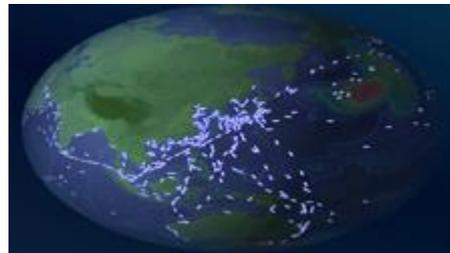
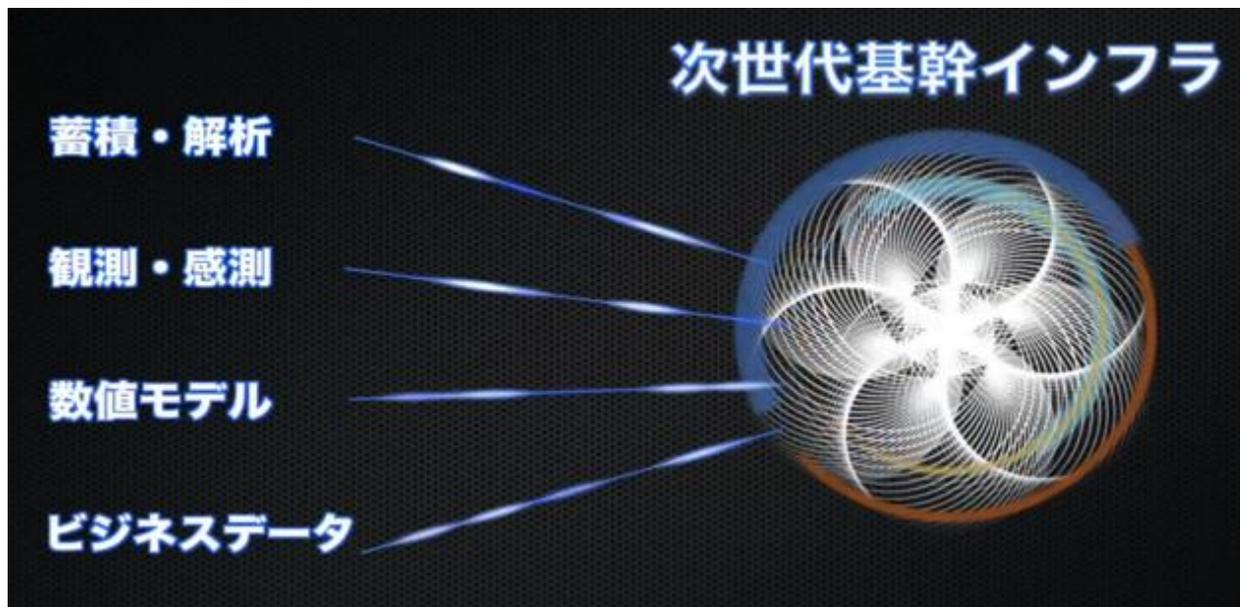
【人材投資】

- アジア・ヨーロッパ展開を加速する各国のセールス・サービススタッフ
- AI・グロースハックの技術を持つエンジニア
- 新サービスを継続的に創出していくIT人材強化

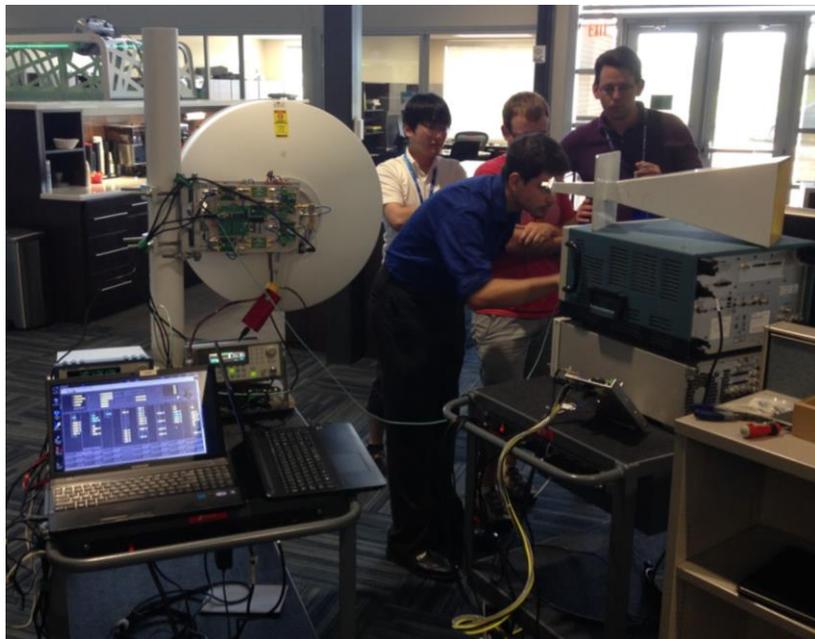
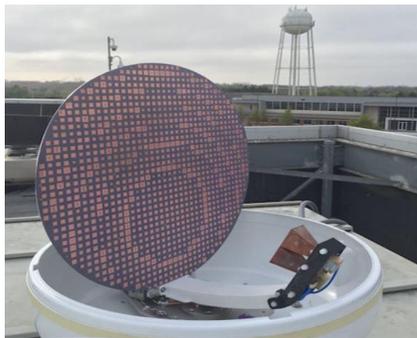
【事業投資】

- BtoSサービスポジションを確立する広告
- ビジネス展開を加速するコラボレーション（M&A含む）

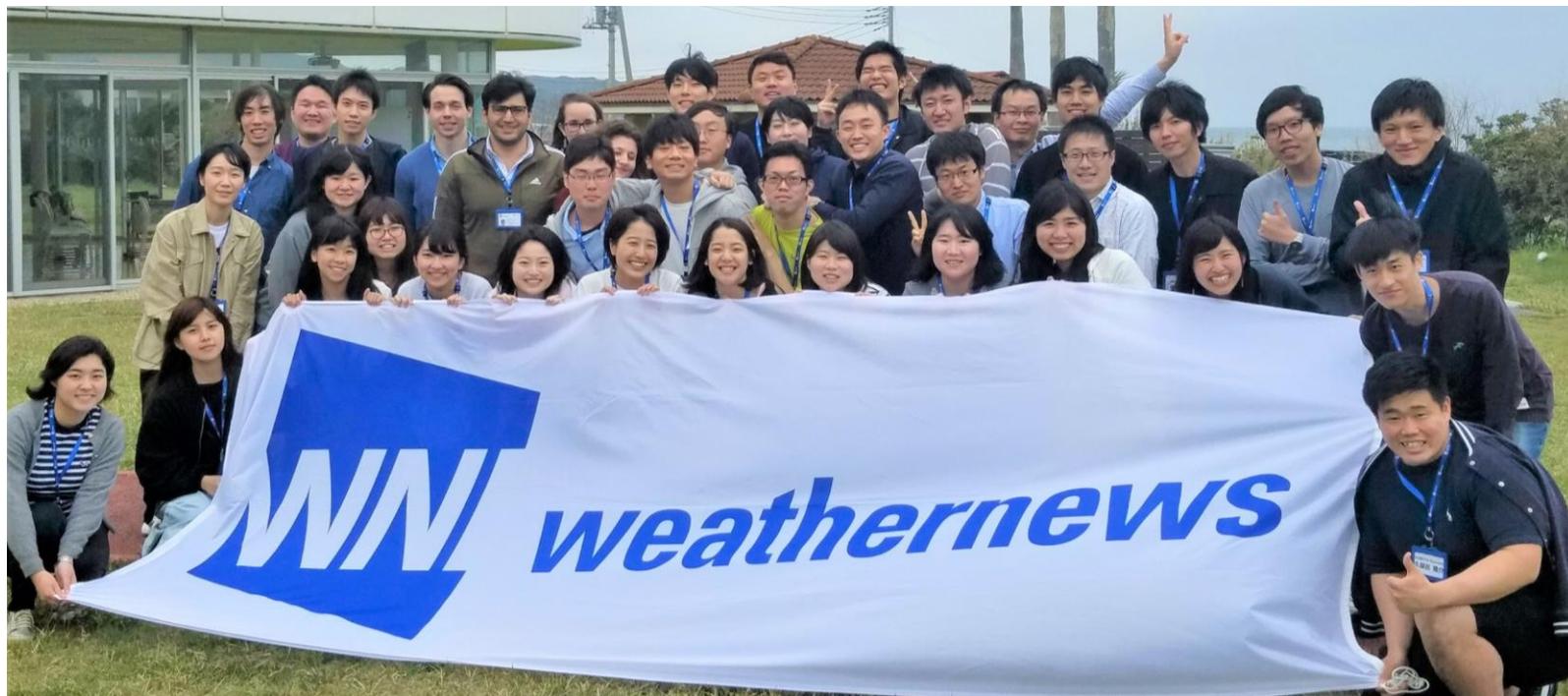
- リアルタイムデータの処理に加え、蓄積データを効率的に解析できる基幹インフラへ投資
→ 自然エネルギー・航海気象・BtoSなどをはじめとしたサービスの高度化へ



- 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ネットワーク展開を加速



- 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・流通・小売市場展開に向けたサービスコンテンツ・ノウハウの獲得

【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】

- 電気・ガス需要予測の統計モデル
- 流通・小売向け販売量予測の統計モデル



Weathernews France に係る特別損失

第2四半期時点で当初策定した計画を下回って推移していたことから、販売計画・収益見通しを再検討
→ のれん および ソフトウェア等 の未償却残高全額を減損損失として認識し、特別損失を計上

【原因】

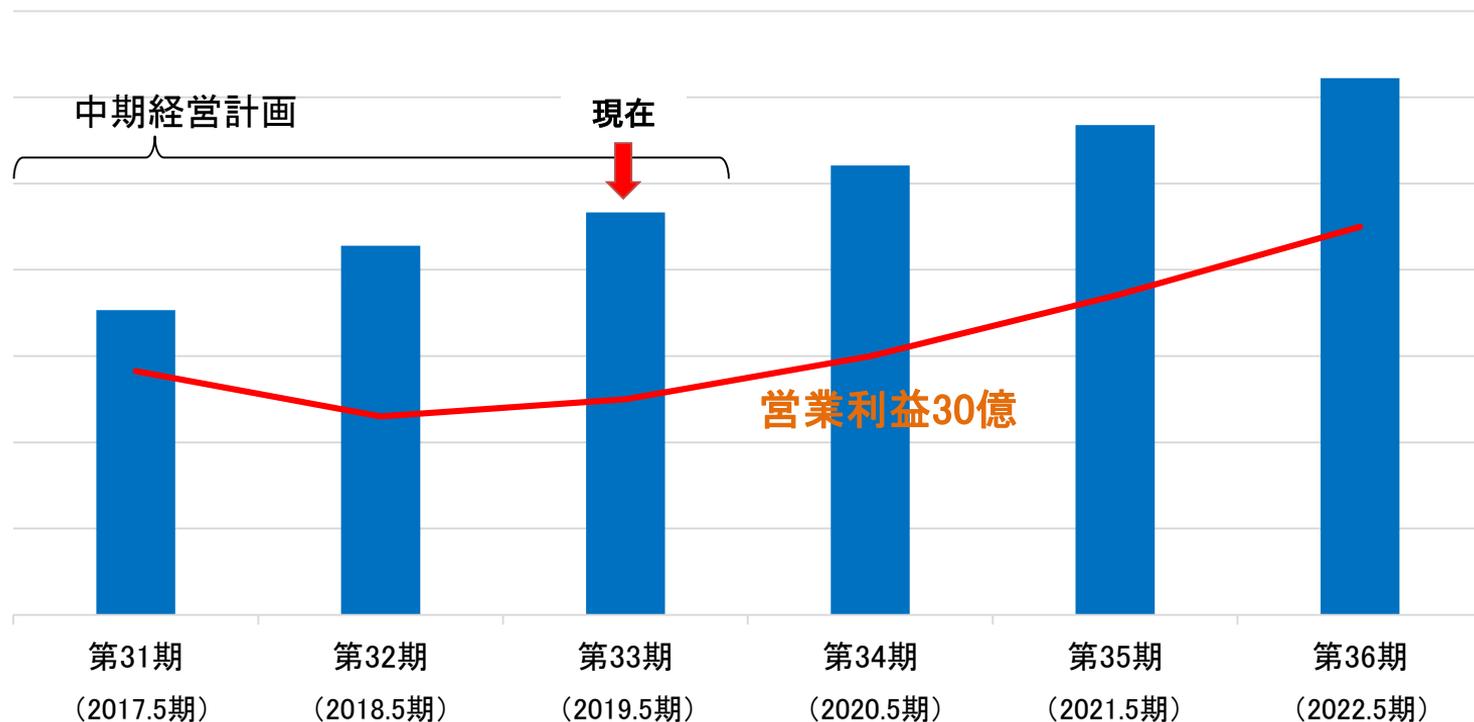
- ・欧州での汎用的・継続的なサービス立ち上げを実現する開発及び営業体制の構築の必要性

【今後】

- ・市場性の認識に変化なし
→ Integration早期化・サービス開発の加速・販売計画の推進

業績目標の長期推移

■ 売上高 ■ 営業利益



- 第34期(2020.5期)には、営業利益30億円を目指す

(単位:百万円)	第31期(2017.5期) 実績	第32期(2018.5期) 実績	第33期(2019.5期) 計画
売上高	14,542	15,874	16,000→ 16,800
(BtoB売上高)	8,772	9,616	9,700→ 10,700
(BtoS売上高)	5,769	6,257	6,300→ 6,800
営業利益	2,824	2,490	2,500→ 2,600
経常利益	2,825	2,495	2,500→ 2,600
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,965	1,138	1,700→ 1,800

- 当期実績・更なる積極投資の計画を踏まえ、業績見込みを上方修正

E(環境)

- 環境気象ビジネス
- 気候変動ビジネス

S(社会)

- Rain Kids House
- Challenging SHIRASE
- TSUNAMI Radar

G(ガバナンス)

- 取締役会議長
- 役員体制
- 株式報酬制度 (RS)
- 社内報
- BCP(名古屋バックアップセンター訓練)

配当方針

「高貢献、高収益、高分配」の考えに基づき、経営成績と資本効率配当性向・配当利回りなどを勘案し、1株あたり年間配当金の基準を100円とします。

第4成長期における配当予想

	中間配当	期末配当	合計(年間)
第32期(2018.5期)	50円	50円	100円
第33期(2019.5期)【予想】	50円	50円	100円

- 第4成長期全体の成長を鑑み、中期経営計画の3年間は100円の配当を維持



*Always **WITH** you!*