

2020年5月期(第34期) 決算説明会

2020年7月13日

株式会社ウェザーニューズ
代表取締役 草開 千仁



2020年5月期 実績

【全般】

- 連結業績
- 売上高増減分析
- 営業利益増減分析

【個別分析】

- Sea Planning
- Mobile/Internet Planning

【投資状況】

- 投資の状況

【株主還元】

- 中間配当

今後の業績目標

【中期経営計画】

- 重点施策
- 主要な事業の計画
 - Sea Planning
 - Mobile/Internet Planning
- ESGへの取り組み
- 中計変更と3か年計画

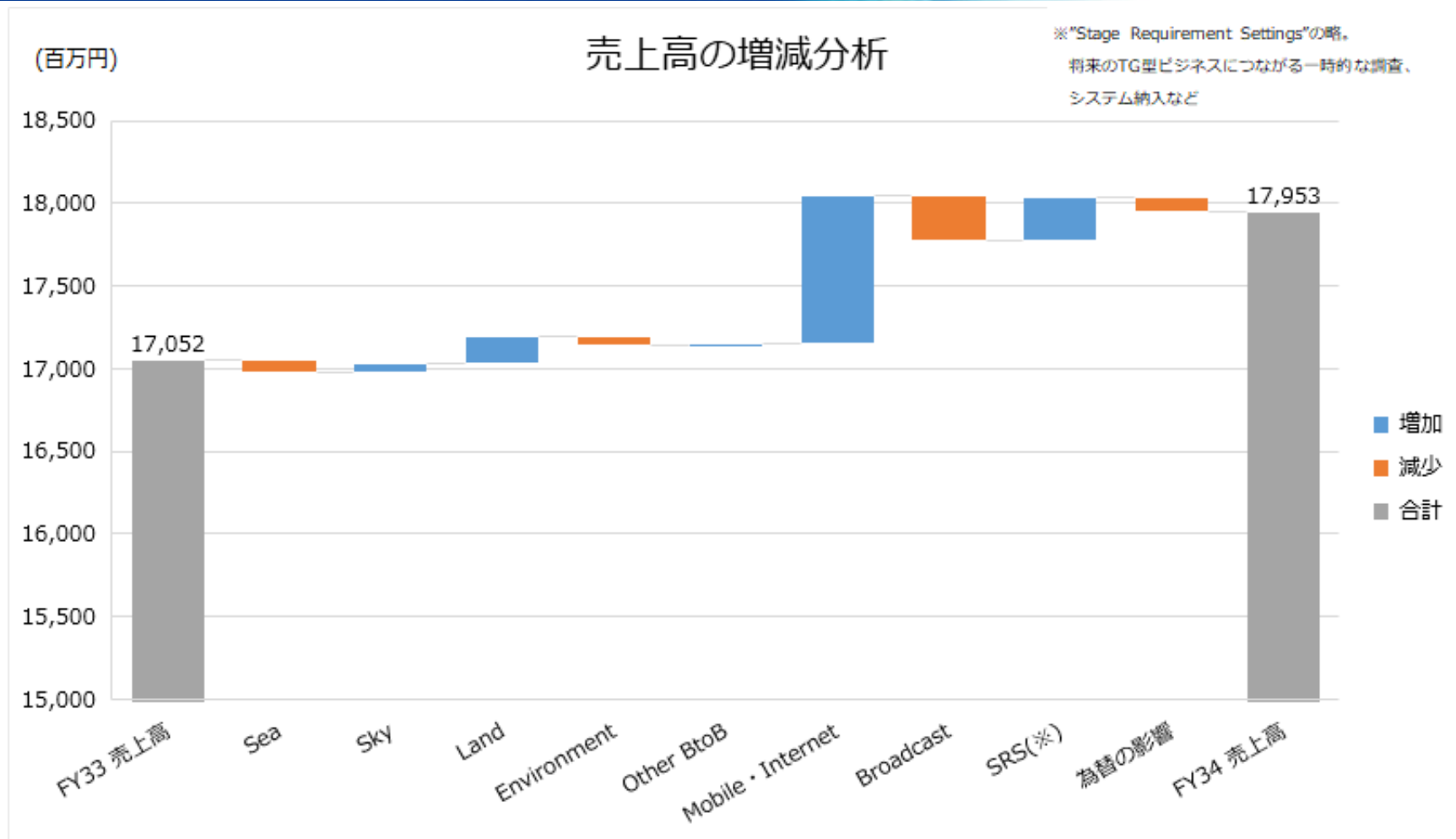
【2021年5月期 業績予想】

- 業績見通し

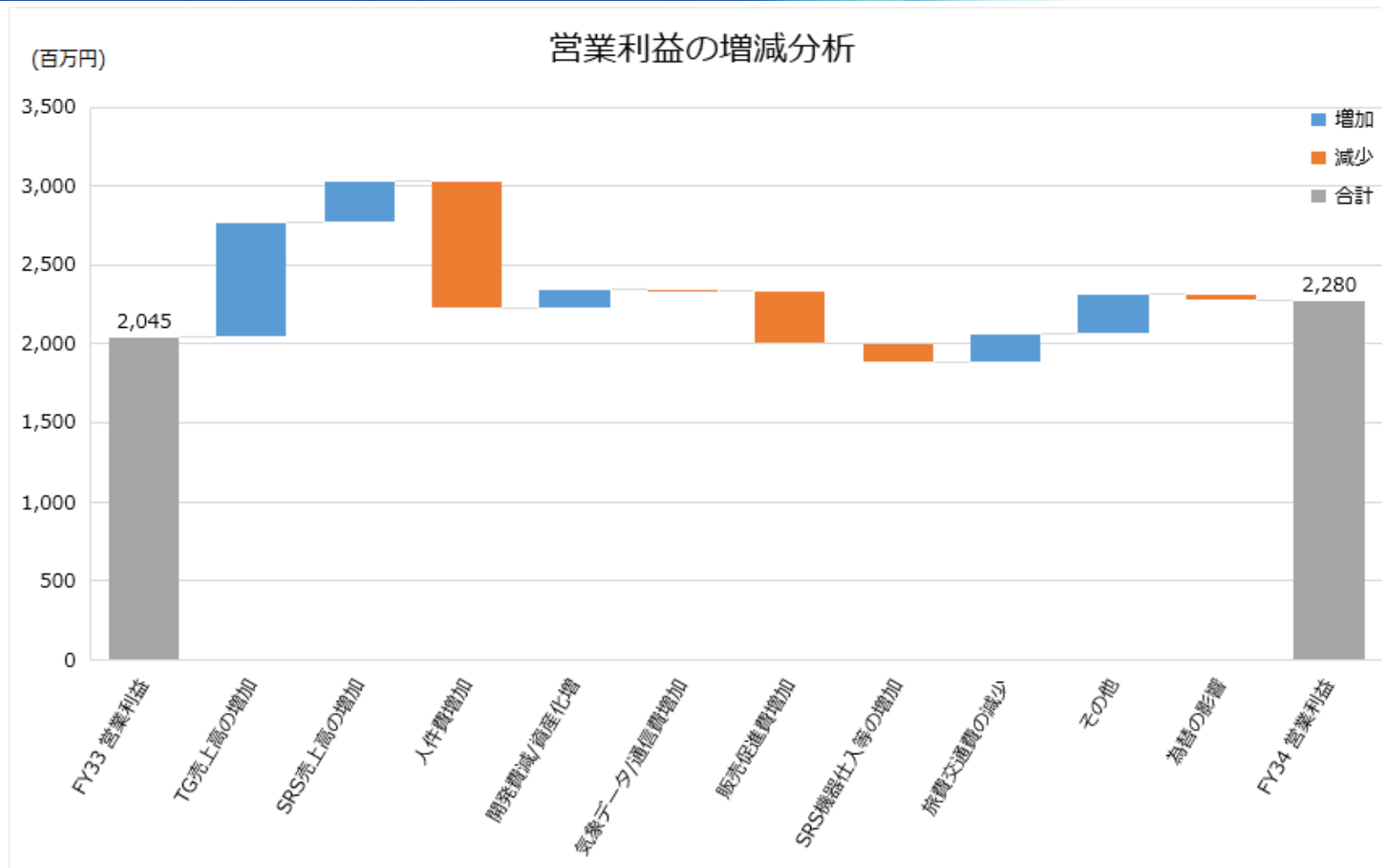
2020年5月期 実績

(単位：百万円)	2019.5期 (第33期) 実績	2020.5期 (第34期) 実績	伸び率 (%)	2020.5期 (第34期) 期初計画
売上高	17,052	17,953	5.3	18,300
TG (BtoB)	9,366	9,386	0.2	10,100
TG (BtoS)	6,454	7,068	9.5	6,900
SRS	1,231	1,497	21.6	1,300
営業利益	2,045	2,280	11.5	2,100
経常利益	1,930	2,188	13.3	2,100
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,370	1,629	18.8	1,500
EPS (円)	125.63	149.01	18.6	137.22

- [TG(BtoB)] Sky・Landの売上増加 / Seaの売上減少 により0.2%増収
- [TG(BtoS)] アプリのサブスクリプション売上と広告売上の好調により9.5%増収
- [SRS] LandでのSRS増加などにより21.6%増収
- [営業利益] 人財強化・基幹システム整備によるソフトウェア開発の効率化により11.5%増益

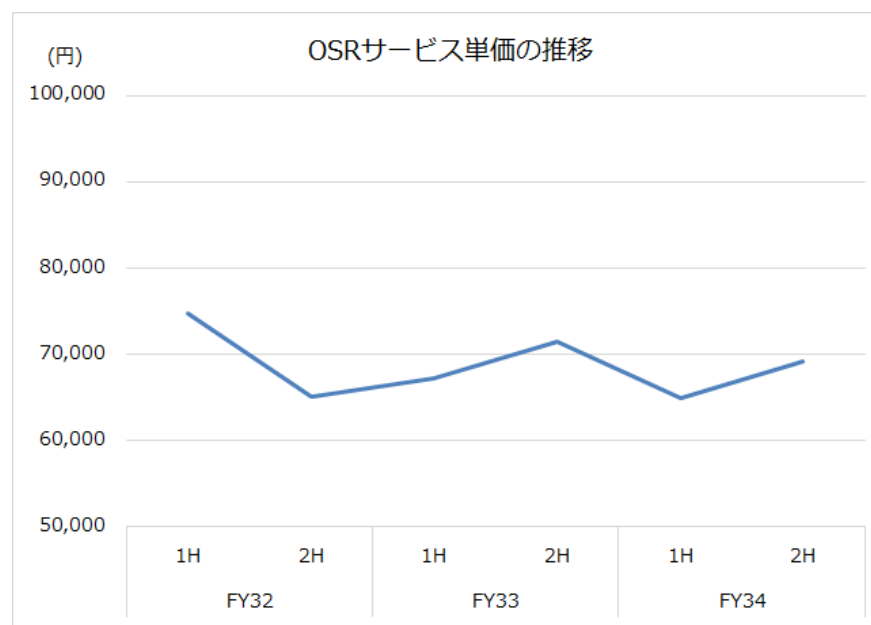
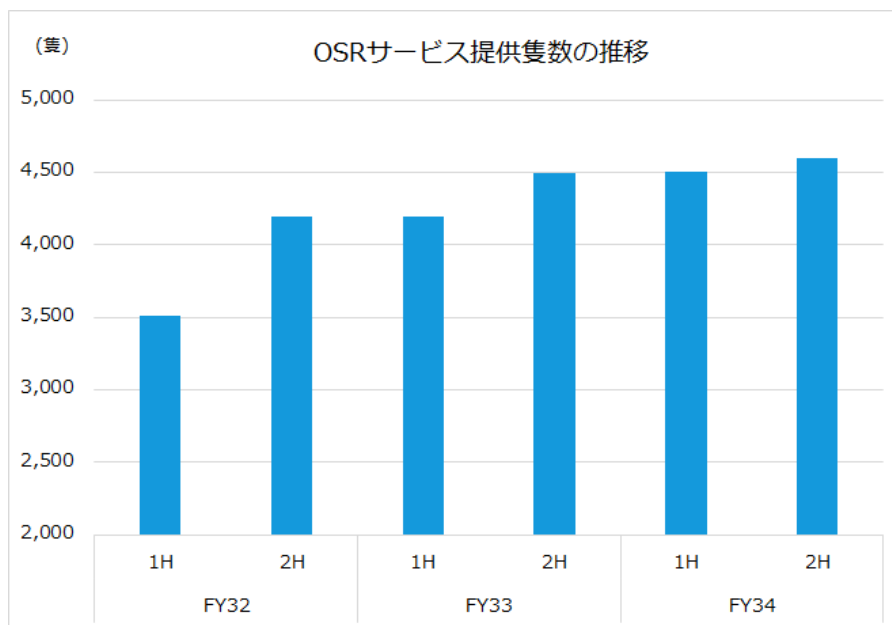
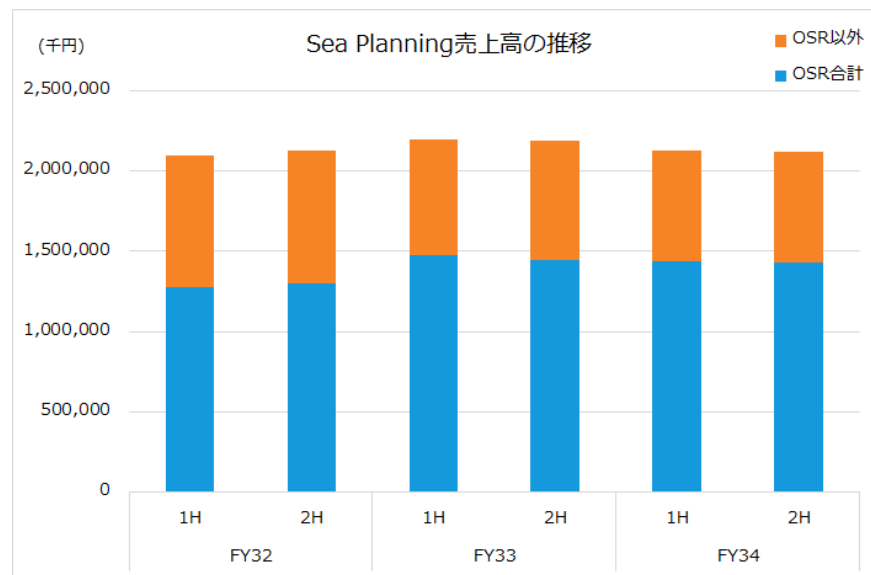


- <BtoB>
- ・ Land、Skyの新規顧客獲得、およびSRS売上の増加により増収
 - ・ Seaでは米中貿易摩擦・コロナ影響に伴う市況低迷により減収
- <BtoS>
- ・ Mobile/Internetではアプリのサブスクリプション売上・広告売上が増加
 - ・ BroadcastではMobile/Internetへの売上移管に伴い減収

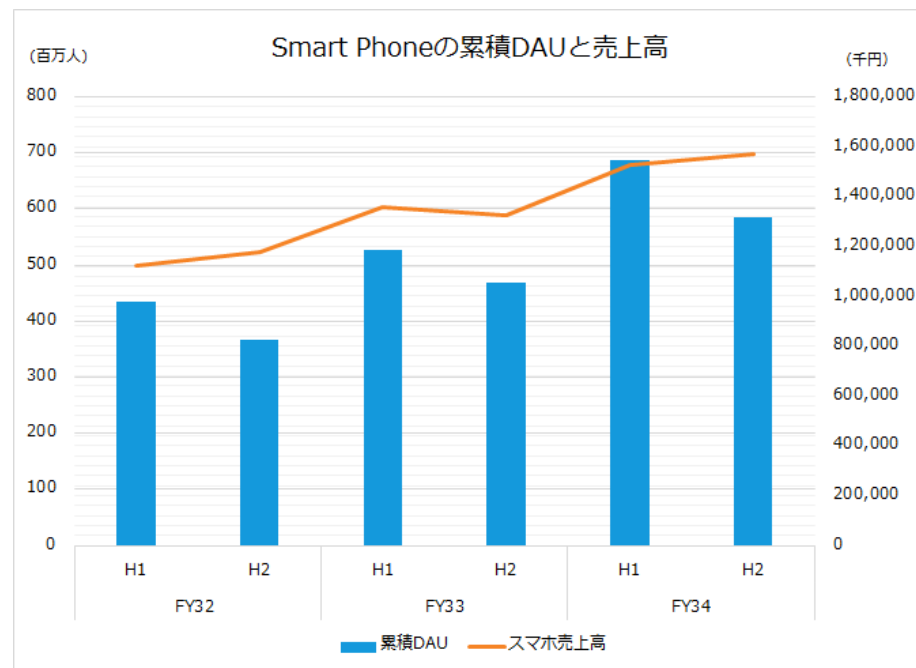
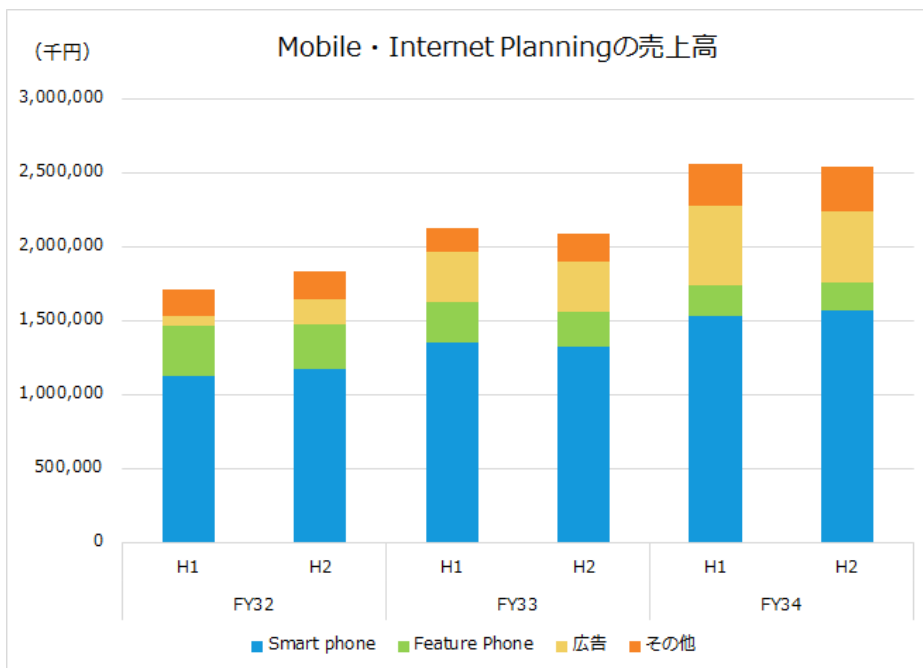


- 前期までの人財の積極的採用・業績連動報酬に伴う人件費の増加
- TVCMなど広告投資による販売促進費の増加
- 開発効率化による費用減少、コロナ影響等による旅費交通費の減少

- 昨年度末からの米中貿易摩擦およびコロナの影響により市場が低迷。荷動きが鈍化し売上が減少
- OSR隻数・単価は横ばい



- グロースハック体制によるコンテンツの充実、および広告投資の強化によりトラフィックが増大
- トラフィック増大によりDAU (Daily Active Users*)が増加し、Smart phone向けサブスクリプション売上・広告売上が成長



* 1日にサービスを利用したユーザー(アクティブユーザー)の数の累積のこと。
 天気は毎日利用することから、累積DAUがWNIビジネスにマッチする指標として採用。
 Smart phoneの累積DAUの算出には、アプリ(ウェザーニュース), Smartweb, キャリア提供コンテンツ等のアクセス数を自動集計。

(単位：百万円)	2019.5期 (第33期) 実績	2020.5期 (第34期) 実績
設備投資	859	795
減価償却	721	771
研究開発	608	595
従業員数 (連結)	1,012名	1,049名

- [全 体] 前期までの積極投資期間の終了により減少傾向
- [設備投資] 積極投資期間の終了・クラウド化推進に伴うサーバー投資の減少
- [研究開発] 研究開発人財の増加、衛星の減価償却率の低下により横ばい

方針

「高貢献、高収益、高分配」の基本理念の下、TGビジネスが継続的に成長していることから、期初計画の1株あたり年間配当金基準100円をベースに、期末配当を50円とします。

直近の配当実績

	中間配当	期末配当	合計(年間)
2017.5期	50円	50円	100円
2018.5期	50円	50円	100円
2019.5期	50円	50円	100円
2020.5期	50円	50円	100円

今後の業績目標

第四成長期
Stage3

Global Business (BtoB 50:50)

BtoB市場において国内・海外売上を50:50に

市場展開

- 1 交通気象・環境気象のグローバル展開
- 2 予測精度No.1 & コンテンツ化による生産性向上
- 3 マーケットを後押しするクラウド展開
- 4 気候変動に対応した新規事業

経営基盤

- 1 事業を通じた持続可能な社会への貢献 (ESG 投資)
- 2 働きがい向上 (アントレプレナーシップの活性)

気象×航海

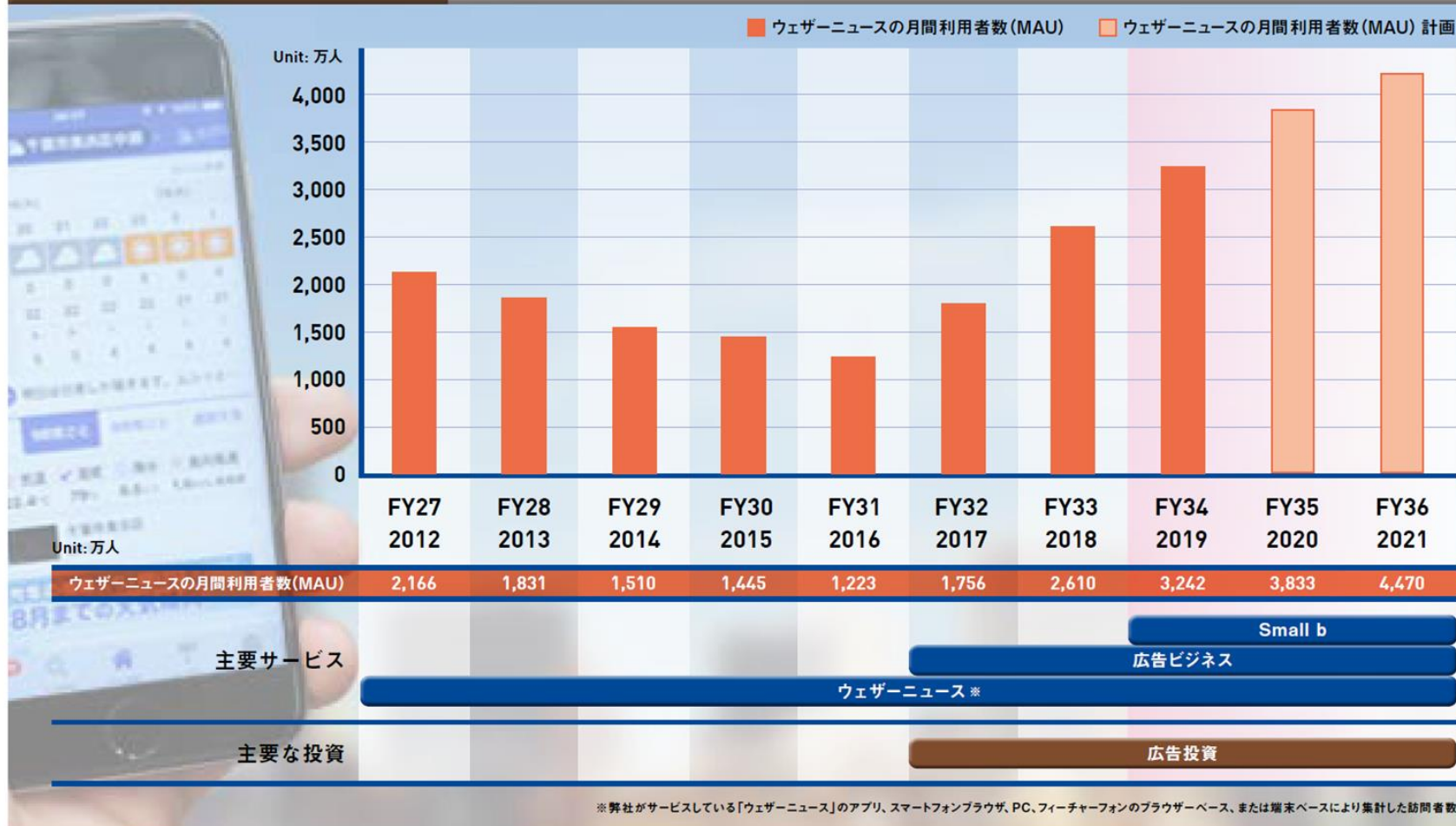
Routeing Service 10,000 隻 (全世界の外航船のシェア 50%)



- コロナ影響に伴う販売進捗・サービス開発の遅れにより、10,000隻の達成はFY37へ
- 船隊計画全体の最適化サービスであるLOOP・T-Maxの拡販によりOSR隻数増加を狙う
- 沿岸部を含むダメージリスクの対応策サービスNAR (Navigation Assessment & Routing) を展開予定

気象×個人サポーター

日本で No.1 の気象コンテンツプラットフォームの実現



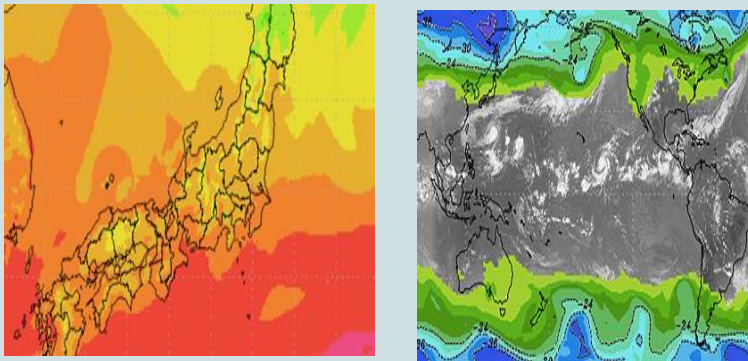
- MAUの上昇によるアプリ会員の更なる増加と広告事業の成長により継続的な増収を計画
- FY34のMAU実績が計画を上回ったため、MAU目標値を上方修正

Environment / 環境

- ・ サービスを通じた環境への貢献度の定量的な開示
- ・ 企業 / 個人サポーターの皆様とともに地球の現在を「測る・知る・参加する」

■ 企業活動による環境負荷の低減 (BtoBサポーターとの共創)

サポーターとともに環境DBを構築、公開



CO₂排出削減量 / 地球温暖化 /
海面上昇 / 食品廃棄ロス削減量 etc

他社との協業

Weathernews × chaintope

CO₂排出削減量を客観的に評価する新サービス「マリンカーボンブロッキング」の共同研究を開始



Environment / 環境

- ・ サービスを通じた環境への貢献度の定量的な開示
- ・ 企業 / 個人サポーターの皆様とともに地球の現在を「測る・知る・参加する」

■ 航海気象サービスによる年間CO₂削減効果

Tons of CO₂ Emission Saving

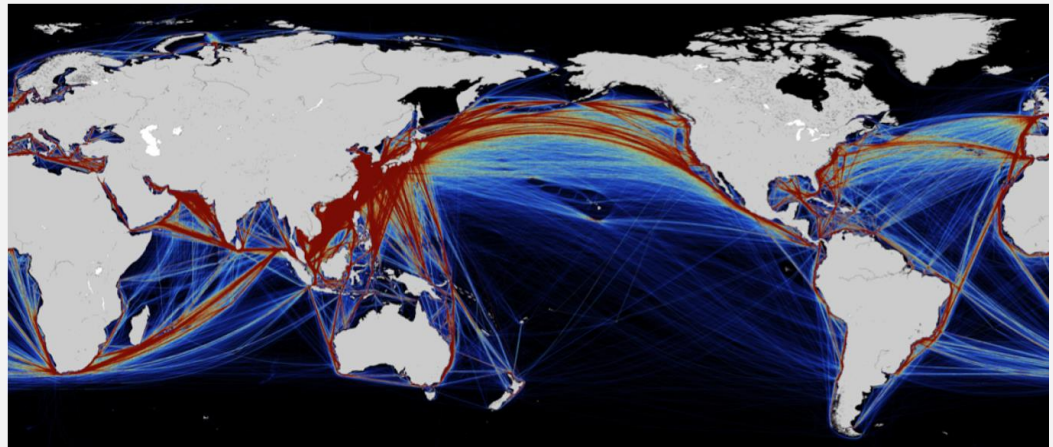
2.8 Million MT

Tons of Fuel Saving

890,000 MT

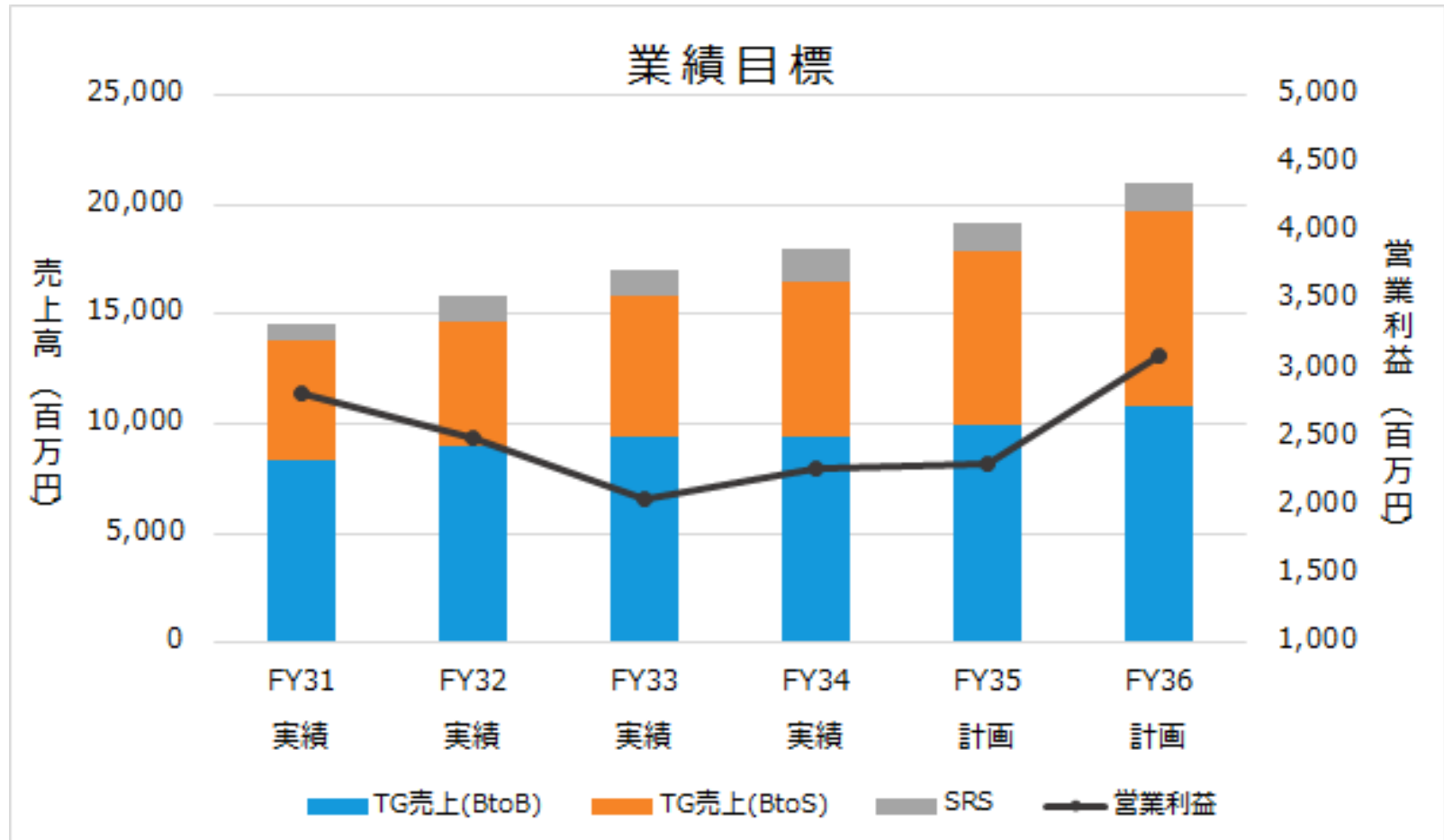
Target Voyages

45,000 Voyages



※算出方法

2018年6月~2019年5月のRouting Service提供航海を対象に、「Wx Routingを利用した場合1航海あたり3%の燃料消費節約が可能」とする国際海事機関 (IMO) の試算をもとに算出



- 人財強化・基幹システム（データベース / 開発運営プラットフォーム）の整備による生産性向上・受注キャパシティ向上により、継続的な利益増を見込む
- コロナ等の影響により、BtoBの販売進捗に遅れは発生するものの、生産性向上等の費用最適化を併せて実行することで、FY35は前期同益の2,300百万円、FY36は中計当初目標の3,100百万円を見込む

(単位：百万円)		2020.5期 (第34期) 実績	2021.5期 (第35期) 計画	2022.5期 (第36期) 計画
売上高		17,953	19,700 → 19,200	21,200 → 21,000
	TG (BtoB)	9,386	10,800 → 9,950	11,500 → 10,800
	TG (BtoS)	7,068	7,700 → 7,950	8,500 → 8,900
	SRS	1,497	1,200 → 1,300	1,200 → 1,300
営業利益		2,280	2,400 → 2,300	3,100 → 3,100
経常利益		2,188	2,400 → 2,300	3,100 → 3,100
親会社株主に帰属する 当期純利益		1,629	1,700 → 1,700	2,200 → 2,200

(単位：百万円)	2020.5期 (第34期)		2021.5期 (第35期)		通期伸び率 (%)
	上期実績	通期実績	上期予想	通期予想	
売上高	8,712	17,953	9,400	19,200	6.9
営業利益	759	2,280	500	2,300	0.8
経常利益	786	2,188	500	2,300	5.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	559	1,629	400	1,700	4.4
EPS (円)	51.18	149.01	36.49	155.07	4.1

- 売上高は12期連続の増収を計画
- 投資面ではMobile/Internetの更なる成長のため広告投資の拡大を計画
- 広告効果の高い上期（出水期）に広告投資を集中するため、上期利益は減少
- 基幹システム整備によるソフトウェア開発効率向上、およびサービス運営人員の最適化の実現により通期では前期と同益程度の利益を見込む



weathernews

Always WITH you!