



中期経営計画

第5成長期 Stage 1
(2023-2025)

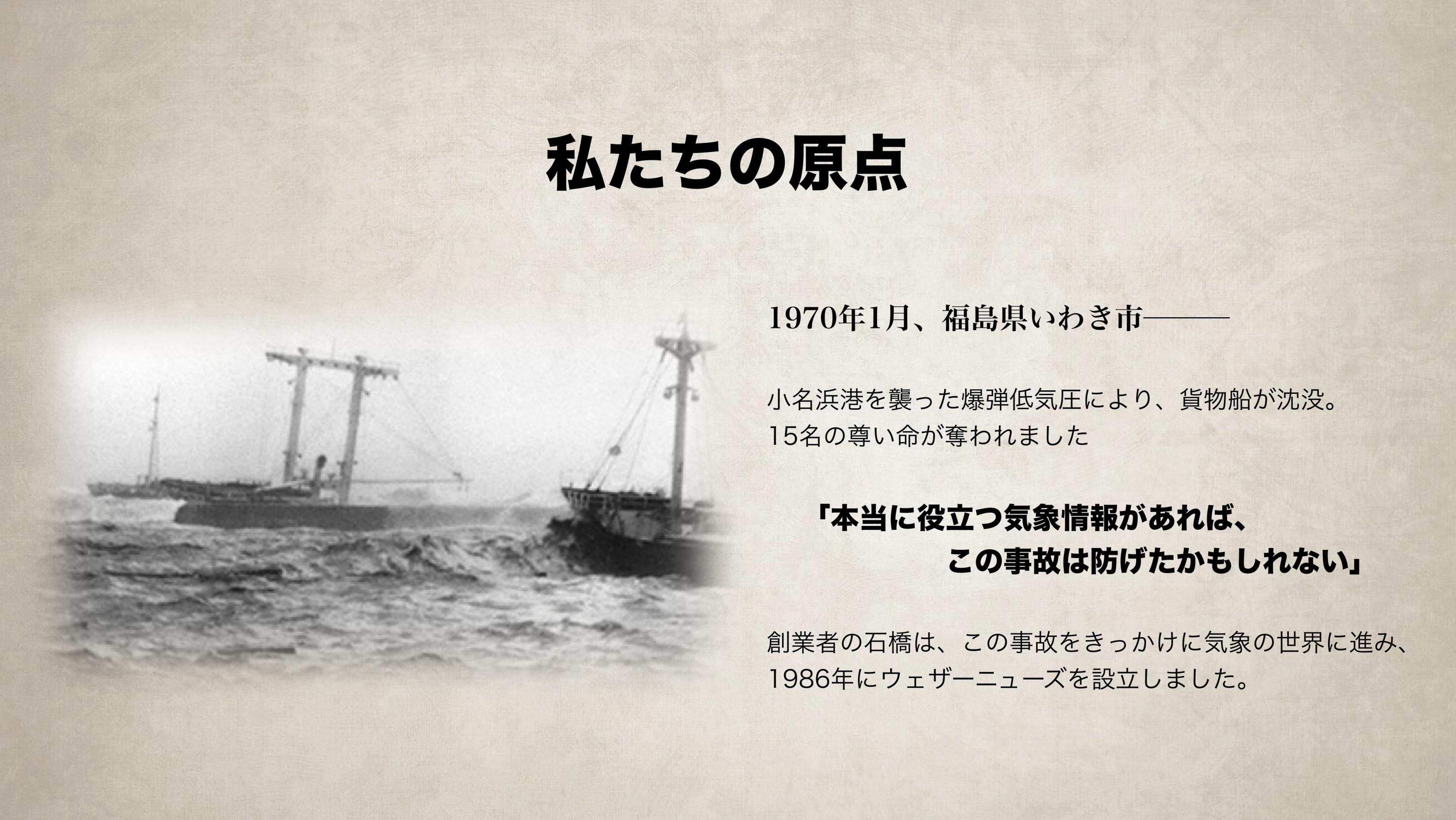
私たちの原点

1970年1月、福島県いわき市——

小名浜港を襲った爆弾低気圧により、貨物船が沈没。
15名の尊い命が奪われました

**「本当に役立つ気象情報があれば、
この事故は防げたかもしれない」**

創業者の石橋は、この事故をきっかけに気象の世界に進み、
1986年にウェザーニューズを設立しました。

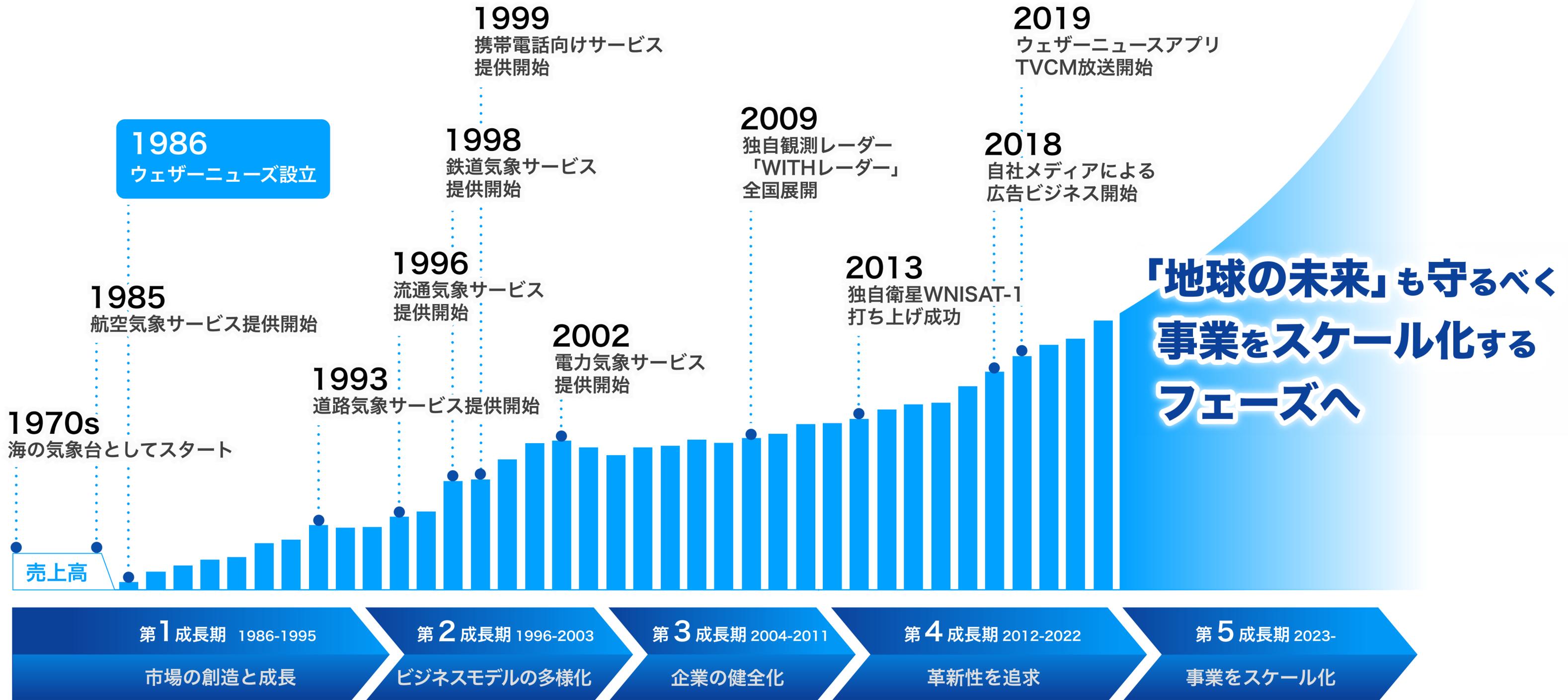


私たちの夢

船乗りの命を守りたい。
地球の未来も守りたい。



沿革



3つのValue

Data 創業以来蓄積してきた気象データは 当社の最大の強みです。

今後も世界中の気象局や個人・企業など多くのサポーターと協力し、
世界最大の気象/環境データベースを充実させます。

さらに各業界のビジネスデータも取り入れ、データ分析を通じた価値
創造を加速していきます。

Forecast

当社は予測の精度にこだわります。

これまで蓄積したノウハウを活用し、大
量のデータと最新のAI技術を組み合わ
せ、業界No1の予報を提供し続けます。

さらに気象/環境分野を超えて、様々なコ
ンテンツやビジネス予報にも挑戦し、サ
ポーターと協力して成長します。

Community

当社はコミュニティの力を信じています。

各コミュニティの意見を積極的に取り入れながら、
各々が抱える安全性・経済性・環境性の最適化に対応す
るため、豊富なデータと予測技術を駆使し、その水先案
内役を目指します。

コミュニティと協力して取り組むことで、地域社会や
業界全体への貢献を実現し、より強固な関係を築いてい
くことを目指します。



第5成長期 3つのステージ

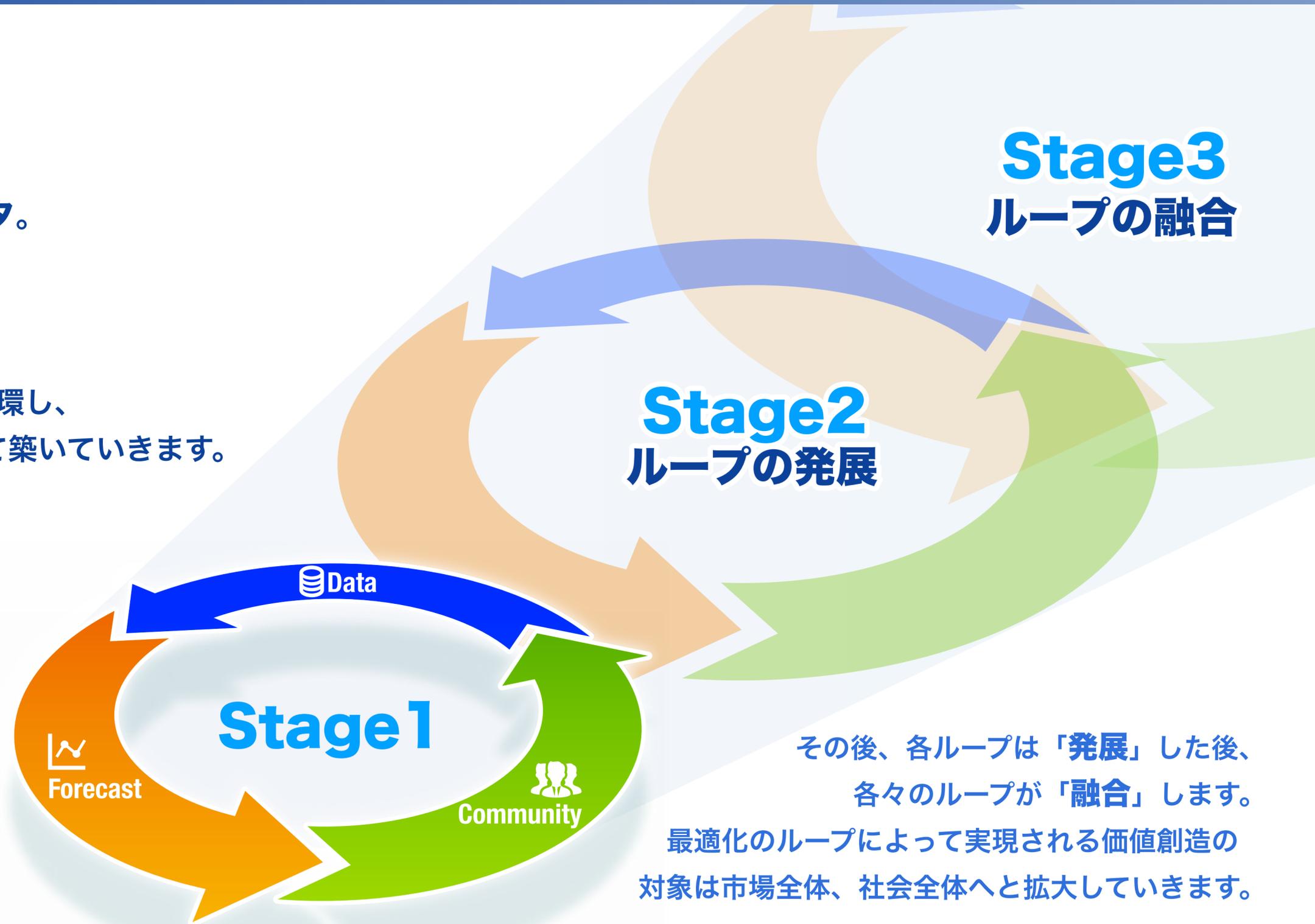
Stage1 ループのはじまり

様々な情報ソースから集められた、大量の**データ**。
そのデータから生まれる、高精度な**予報**。
精度向上や改善に参加する、**コミュニティー**。

最初の3年（Stage1）では、これらの要素が循環し、
価値創造が成長する世界を、様々な市場において築いていきます。

具体例

- ・ 大量の航海データベースから最適な航路予報を提供
- ・ リアルタイムの航空機位置情報を活用し、視界危険エリアや衝突回避ルートを可視化
- ・ 風速や日射量のデータに基づいて、グリーン電力の発電量を予測
- ・ ユーザーからのウェザーリポートをもとに、精度No.1の天気予報を提供
- etc...



- 1 SaaSモデルによる新たな顧客層の開拓**
- 2 データ分析から始まる新たなAI型運営モデルの確立**
- 3 個人と法人を繋ぐシナジー効果による価値創造**
- 4 将来への継続的成長に向けたGlobal体制の構築**
- 5 CO₂削減サービスを通じた地球環境への貢献**

重点施策 1 SaaSモデルによる新たな顧客層の開拓

売り方を変えて

シンプルな価格体系で

より多くの企業をサポート
できるSaaS型サービスへ



	Basic	Business	Enterprise
Service A	✓	✓	✓
Service B		✓	✓
Service C		✓	✓
Service D			✓



フィールドセールスに加えて
インターネットや独自メディア
としての強みを活かした
グローバルなセールスフォースを構築

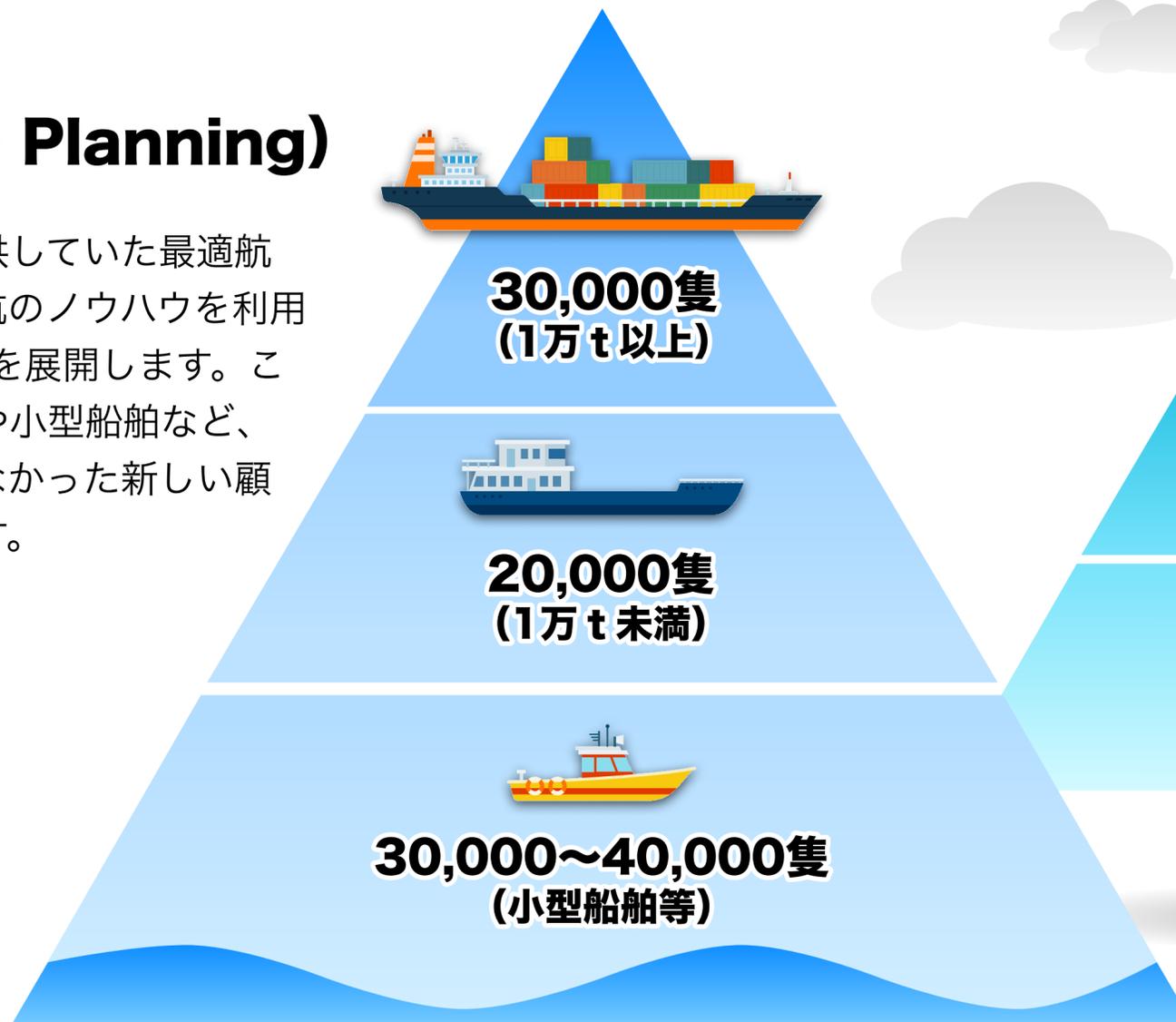
個別の契約ごとに異なっていたサービ
ス価格を、スケール可能なプロダクト
によるシンプルな価格体系へシフト

大企業・中小企業からスモールビジネスまで
様々なニーズに応えられるSaaSを提供

主な事業領域と各々のTAM

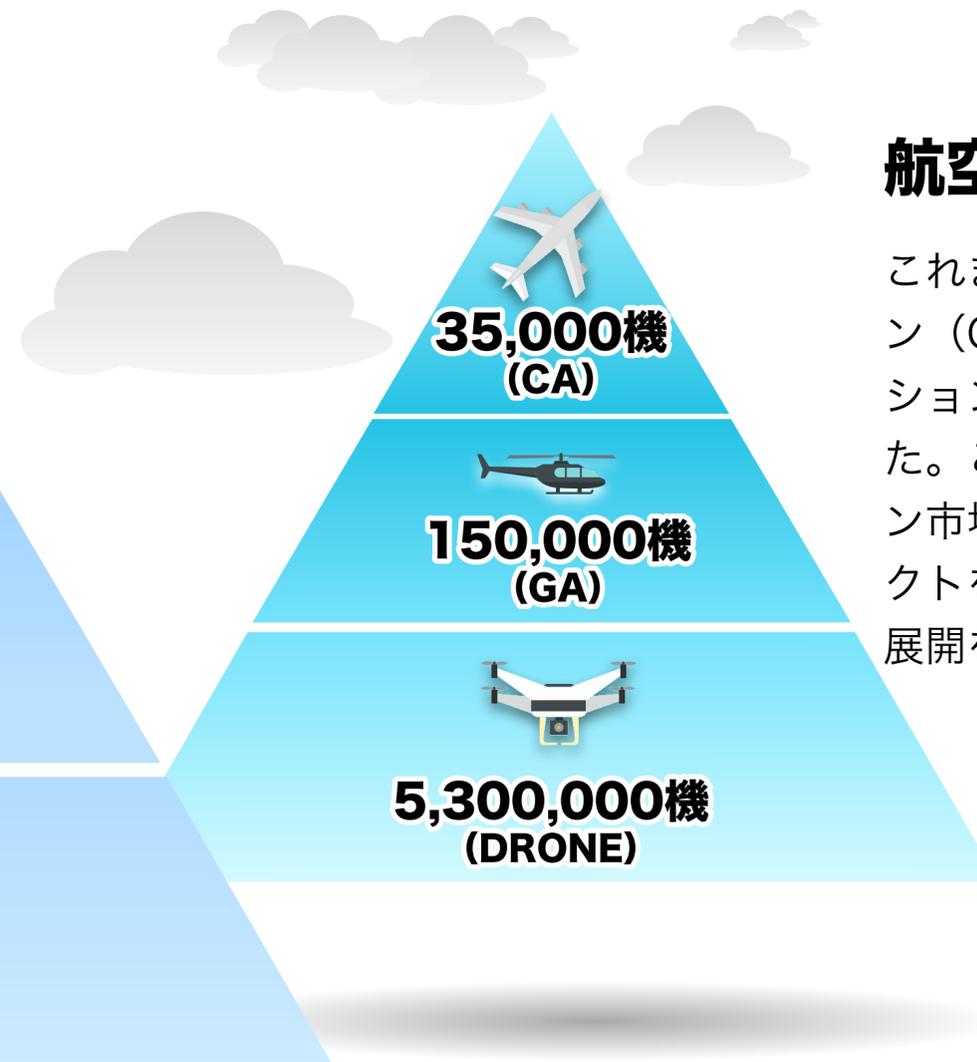
航海気象 (Sea Planning)

これまで大型船舶に提供していた最適航路推薦モデルや環境運航のノウハウを利用し、SaaS型プロダクトを展開します。この戦略により中型船舶や小型船舶など、これまで対象としていなかった新しい顧客層の獲得を目指します。



航空気象 (Sky Planning)

これまで、日本およびアジア市場のエアライン (CA)、日本市場のジェネラルアビエーション (GA) にサービスを提供してきました。これから伸びると期待されているドローン市場も含め、新たにスケール可能なプロダクトを開発し、航空気象市場のグローバル展開を目指します。



主な事業領域と各々のTAM

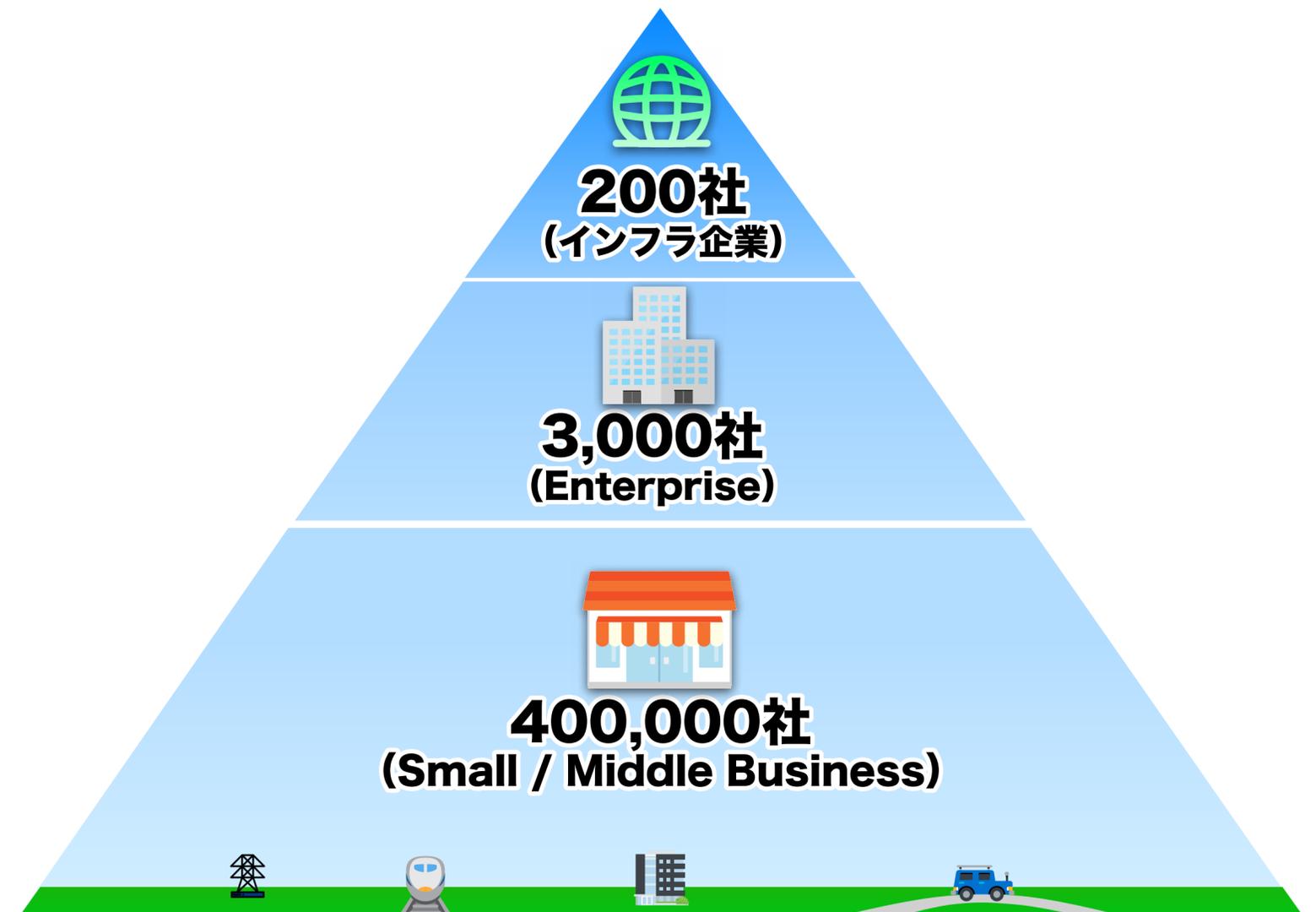
陸上（Land）における交通気象サービス

これまでは主に、日本を代表する大手インフラ企業への陸上（Land）における交通気象サービスを提供してきました。カスタマイズ化された高速道路の保全サポートや鉄道の運行サポートがその主な内容でした。

ここから先は、一般道路や私鉄、バス、タクシー、物流領域など、陸上の交通気象全般をターゲットにサービスを広げることを目指します。
また、防災分野においても、県や市の地方自治体にある防災業務のサポートだけでなく、企業防災のニーズにも対応していきます。

近年は短期的な気象リスクだけでなく、気候変動による長期的な環境リスクも増えており、私たちのサービスがより広範囲に求められるようになっていきます。
さらに、イベント施設や工場など、企業の規模に関わらず多様なニーズがあることを認識しています。
特に、気象情報を活用したCO₂削減のサポートは、地球環境の保護という観点からも重要な課題となっています。

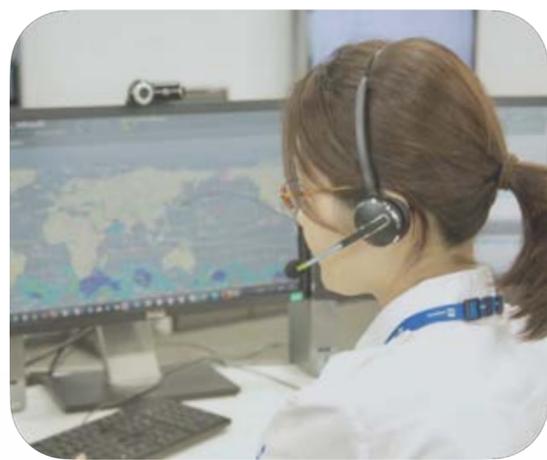
その全てのニーズに対応したスケーラブルなプロダクトを提供することで、私たちは巨大な顧客層に対して貢献することが可能となります。
このブルーオーシャン市場における総需要（TAM）を見据えて、事業を展開していきます。



重点施策 2 データ分析から始まる新たなAI型運営モデルの確立

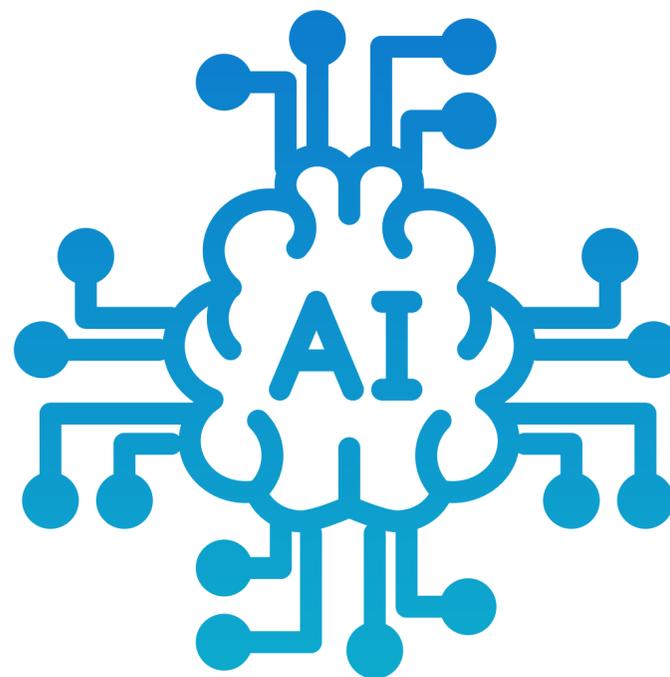


これまでのサービスで蓄積された
大量な気象/気候 x ビジネスデータ



リスクコミュニケーターの経験に
裏打ちされた様々な運営ノウハウ

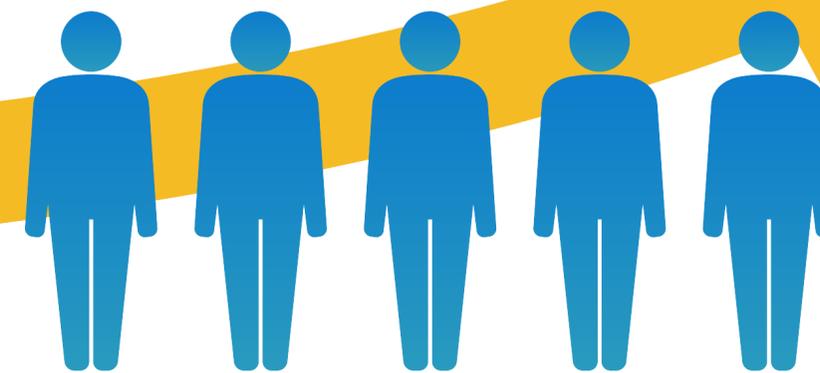
Deep Learning AI Model



Customer & Supporter



従来のリスクコミュニケーターからなる
世界最強の顧客サクセスの集団が
SaaSをサポート



重点施策 2 データ分析から始まる新たなAI型運営モデルの確立

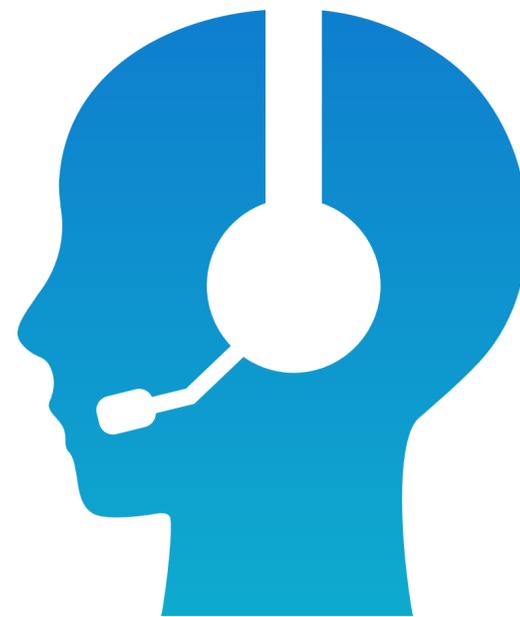
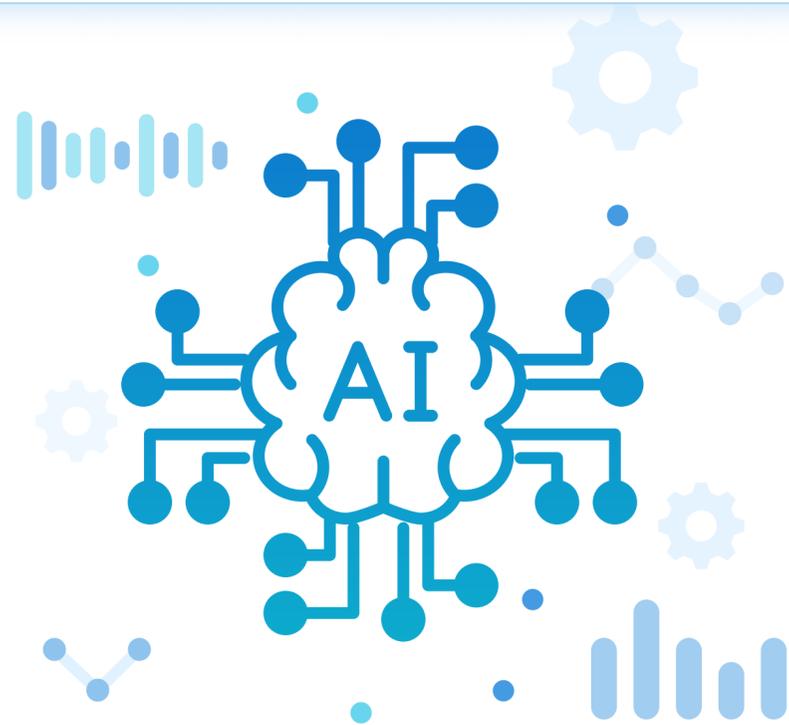
New Product

Onboarding

Adaptation

Renewal
& Upselling

Customer
& Supporter



menu A
menu B ✕ Account = Price
menu C
menu D

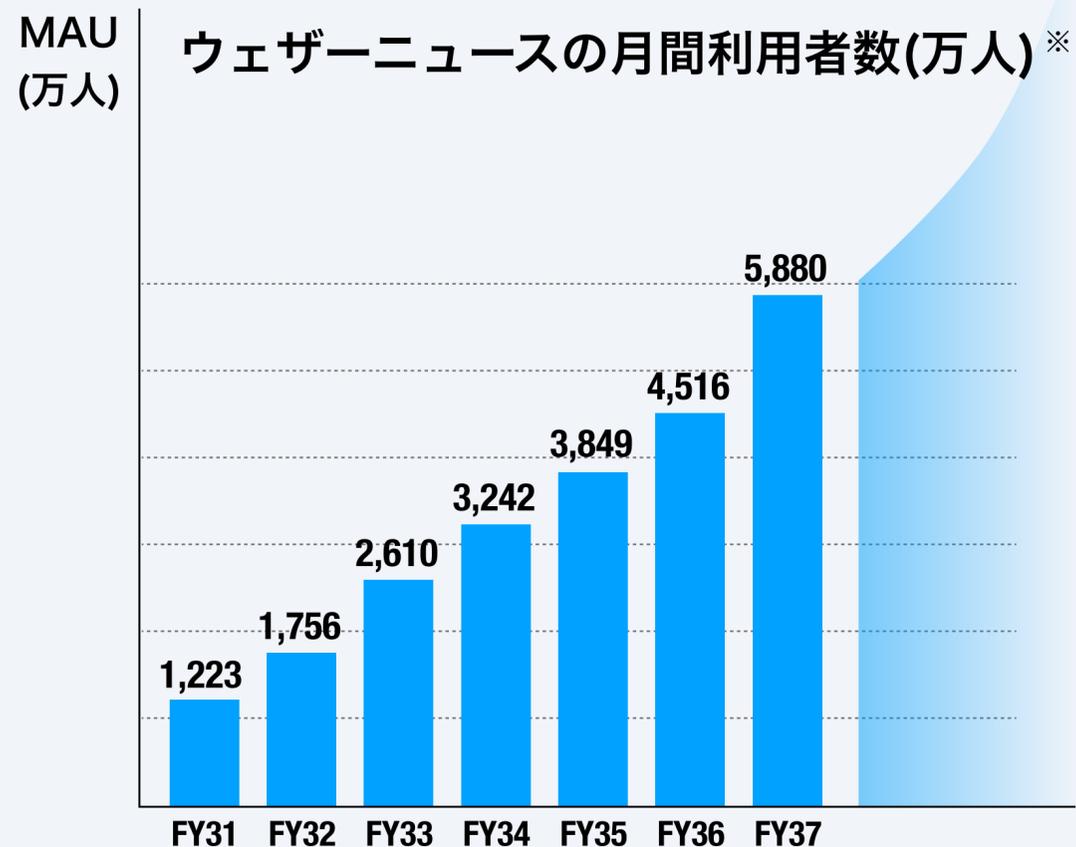
Customer Success

高品質&プロフェッショナルなサービスと
低い解約率は維持しながら運営を変化

利益率を大幅に改善するAI型の運営モデルを確立

重点施策 ③ 個人と法人を繋ぐシナジー効果による価値創造

積極投資によって、個人サポーターの増加と 両者の持つアセットのシナジー効果を狙う



※弊社がサービスしている「ウェザーニュース」のアプリ、スマートフォンブラウザ、PC、フィーチャーフォンのブラウザベース、または端末ベースにより集計した訪問者数

BtoS  **BtoB**

SNS・動画サイト・アプリストアなど
多種多様なメディアを通じて得られる
圧倒的なリーチ力とNo.1ブランド

40以上の業界・2,600社以上へサービス
してきたことによって蓄積された
法人向けビジネスソリューションのノウハウ

S (個人) のサポーターとB (企業) が繋がる、価値創造は新たなステージへ

事例) ウェザーニュース for business

いつも使っているアプリがとても簡単に法人向けソリューションへ変化!



顧客毎にカスタマイズされたスマホ画面

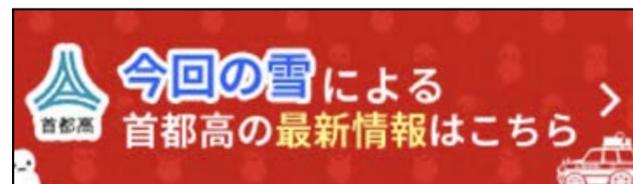
- 顧客毎にカスタマイズされたPC+モバイルソリューション
- 本部と現場で統一された情報による意思決定を支援
- Push通知やマップ表現など洗練された最新のテクノロジー

重点施策 ③ 個人と法人を繋ぐシナジー効果による価値創造

事例) サポーターのネットワークを活かした広報&マーケティング支援



電力会社が行う
節電の呼びかけ



道路会社が行う
車での出控え告知



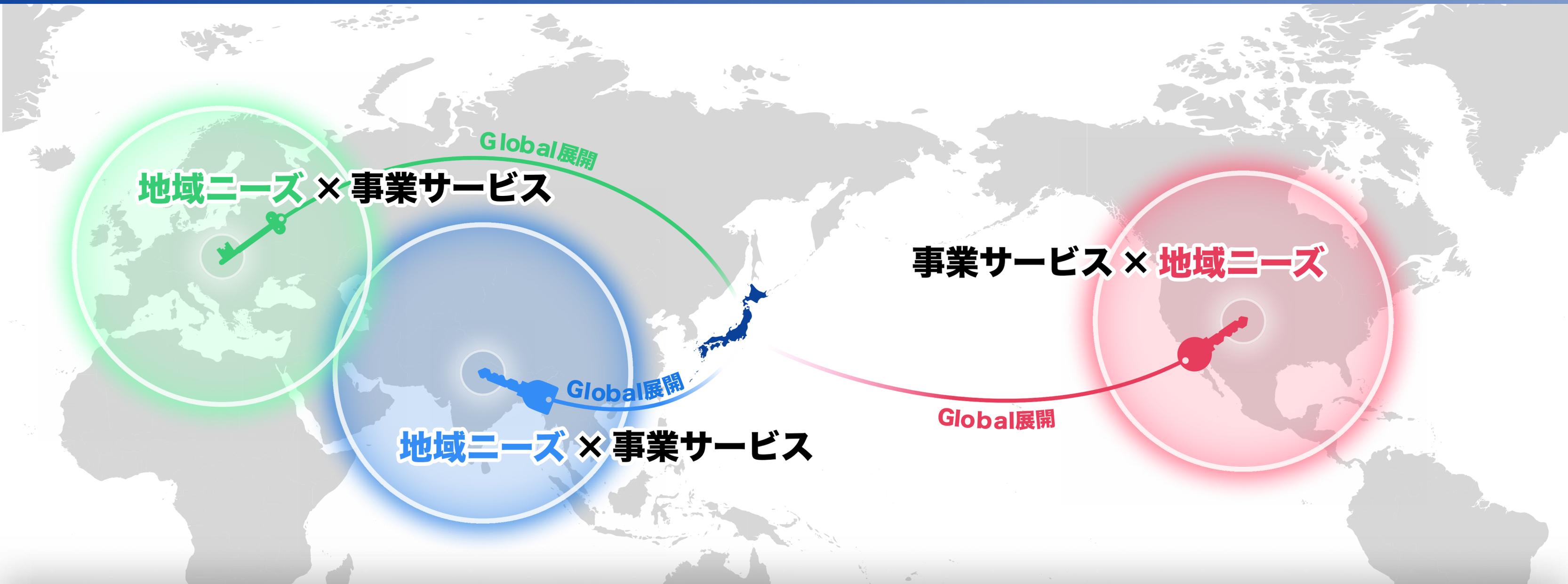
地方自治体の活動を
広める広報支援



国による熱中症の
啓発活動の応援

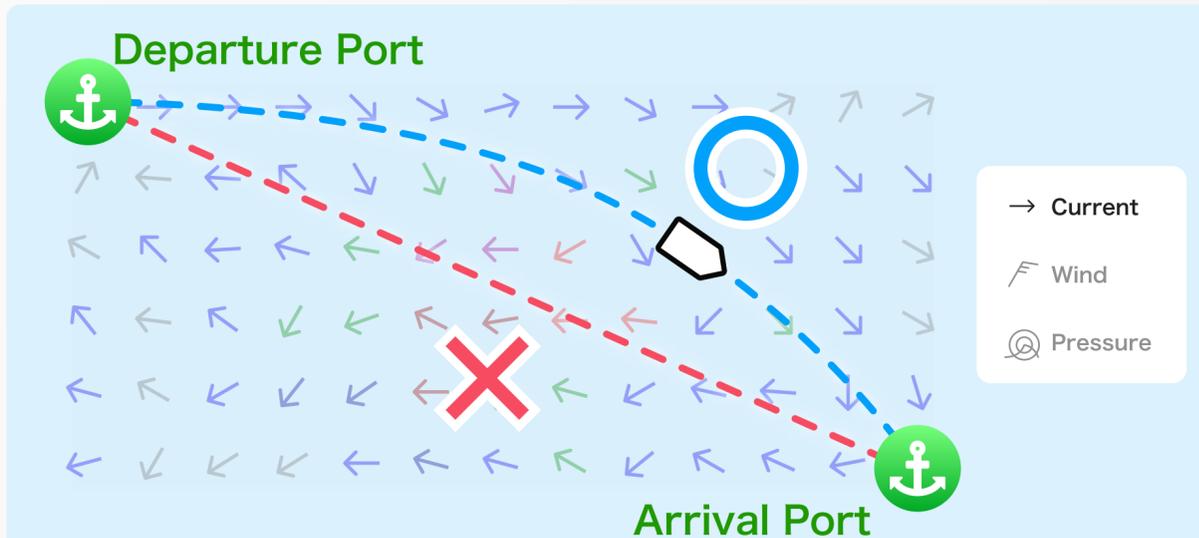
出典元：環境省「気候変動情報WEBサイト」

重点施策 4 将来への継続的成長に向けたGlobal体制の構築



各々の地域 (Region) のニーズに対し、各事業のサービス展開を加速させるため
KEYとなるGlobalの組織体制 (地域販売本部) を構築

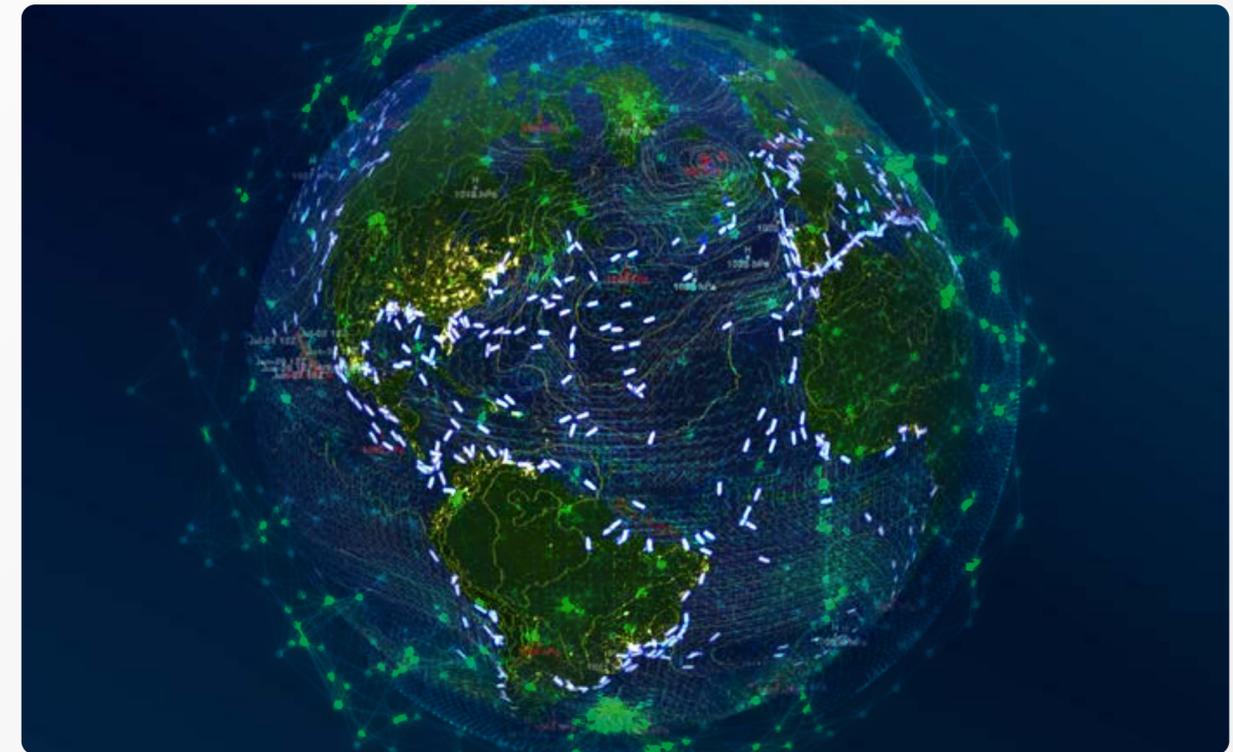
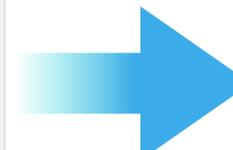
CO2削減サービス 航海気象の例



海洋気象に応じてエンジンの回転数やルート进行调整。
環境負荷も考慮すると、必ずしも最短/最速ルートが最大のROIとは限らない場合が多い。

現在の削減量：年間387万t

- 船舶業界：環境負荷を軽減する最適ルート支援
- 電力会社：需要予測による予備電源の最適化
- 流通企業：発注最適化による廃棄ロス削減
- …etc



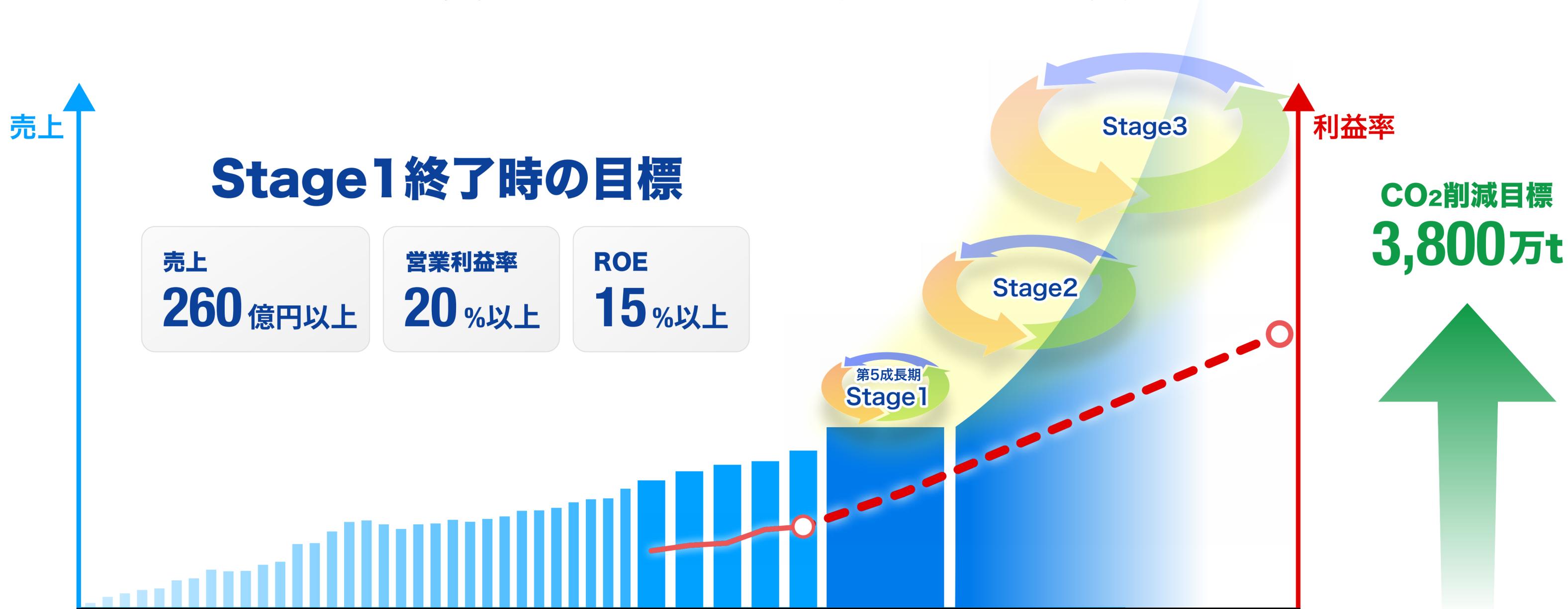
第5成長期中の達成KPI

世界で年間3,800万t

*2030年日本のCO2排出削減目標に対する6%

海運だけでなく全てのサービスにおいて地球環境への貢献も目指します

**第5成長期中に事業のスケール化を達成し、売上規模を急拡大。
同時に利益体質へ転換し、地球環境へも大きな貢献を目指す。**



第5成長期の目指す姿



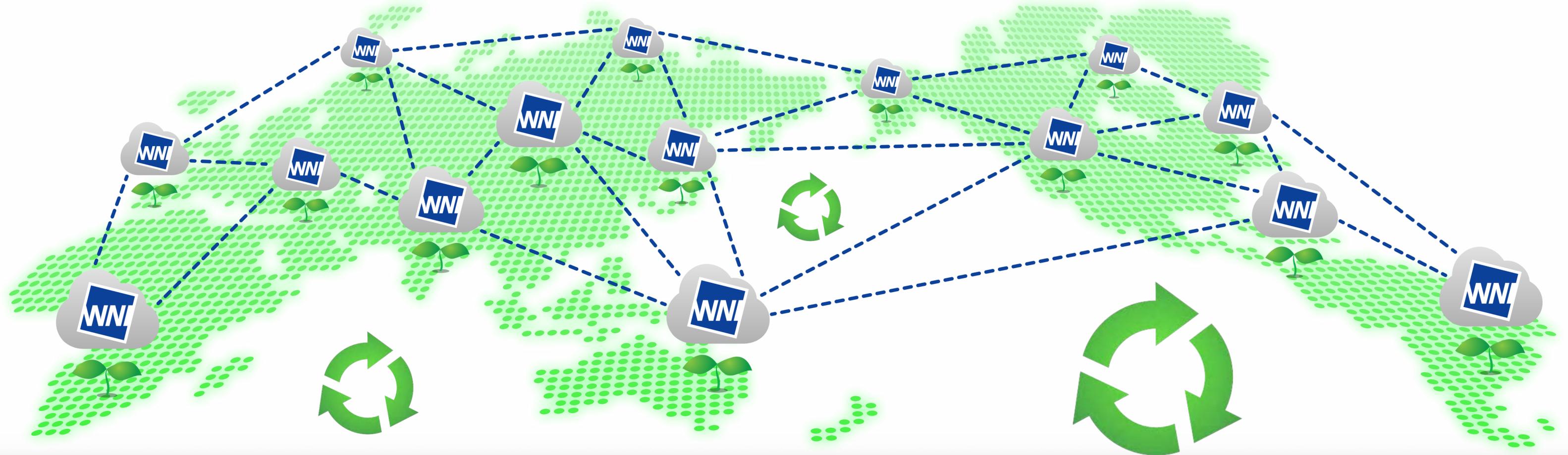
全ての業界から頼られる
気象/環境のデータクラウド



全世界の防災/減災に関わる
ベンチマークとしての日本



環境運用の業界標準となる
脱炭素のサポート企業へ



船
50,000 隻



航空機
90,000 機
(+ドローン500万機)



企業サポーター数
50万 社



MAU
5億



CO2削減量
3,800万t
*2030年に向けた日本の要排出削減量の約6%



持続可能な地球環境への貢献

- サービスを通じた気候変動適応・緩和の推進
- 脱炭素・環境負荷低減への取り組みの加速
- 事業を通じた生物多様性保全・循環型社会への貢献



事業展開を加速する ダイバーシティ&インクルージョン

- グローバルでの多様な人材の活躍推進
- 人材戦略を支えるコーポレートの強化



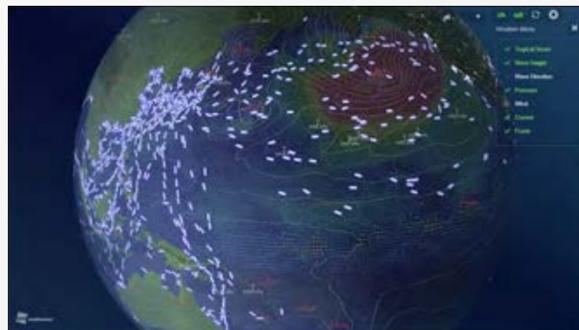
ESG経営を実現するコーポレートガバナンス

- 取締役会の実効性強化
- 取締役会の独立性・監督機能の強化



1. サービスを通じた気候変動適応・緩和の推進

気象・気候サービスの提供を通じて、気候変動への適応やCO₂排出量削減など環境負荷の低減を実現



2. 自社の環境負荷の低減に向けた取り組み

GHG排出量抑制および再生可能エネルギーの導入

**2030年
Scope 1・2※の実質ゼロ**

※Scope 1:事業者自らの燃料使用によるCO₂排出量
Scope 2:他社から供給された電力等の使用によるCO₂排出量

3. 事業を通じた生物多様性保全・循環型社会への貢献

◎企業・個人サポーターと生物多様性保全への取り組み



◎サービスを通じたフードロスの削減等による循環型社会への貢献



4. 社内外の環境意識向上への取り組み

環境イベントへの参画・BCP対策・気候変動対策啓発活動など





人材戦略

グローバルでの多様な人材の活躍を推進

- 価値創造を推進するプロフェッショナル人材の育成
- 多様な次世代リーダーの育成
- グローバル人材のタレントマネジメント



組織戦略

人材戦略を支えるコーポレートの強化

- DXによる1人当たりの生産性向上
- キャリア・働き方の多様な選択肢の拡充

取締役会の実効性強化

中長期経営戦略、経営資源の配分、事業ポートフォリオ、サステナビリティ、リスク管理を重点に取締役会の実効性を高める

取締役会の独立性・監督機能の強化

取締役の人数・多様性、比率、機関設計の継続検討

<現状>

- 独立社外取締役 3分の1以上
- 任意の指名委員会・報酬委員会
- 事業投資に関する取締役会議長 独立社外取締役

基本方針

高貢献・高収益・高分配

- 中長期ビジネスを推進する戦略的事業投資を優先して配分
原資は内部留保や営業キャッシュ・フローを基本とする
- 長期安定配当として株主資本配当率（DOE）3%程度を基準とし、
最適な自己資本水準及び投資環境、利益などで総合的に配当を決定
- 長期安定的な配当に加え、事業環境、資本効率、株価水準等を勘案し、
機動的な株主還元を追加で検討

資料取扱い上の留意点

当資料に記載されている計画、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。