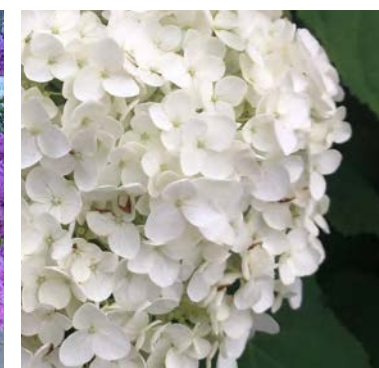
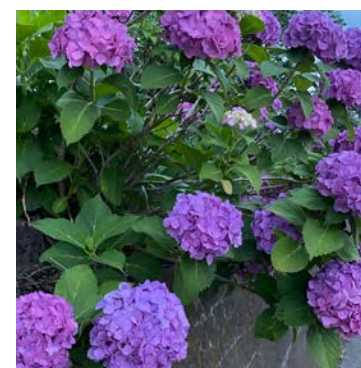
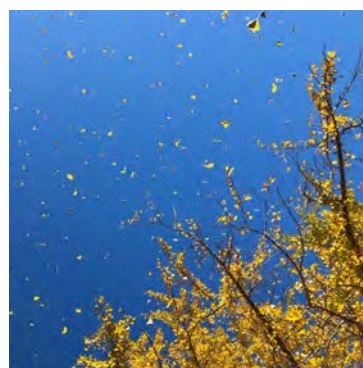


Corporate Report 2024

株式会社 ウェザーニューズ
統合報告書



目次

Our Corporate Story

創業の志	02
価値の共創	03
実現したい想い	04

Our Business

事業・提供サービスの概要	05
--------------	----

成長戦略のこれまでとこれから

創業から40年間の推移	07
中期経営計画2023 -2025	08
価値創造プロセス	09

To Our Shareholders	11
---------------------	----

Dream Session

Session1 Trinity Loopの進化で創造する 気象サービスの新たな価値	17
---	----

Session2 高精度な予測を実現し、 世界中の気象課題を解決する	22
---------------------------------------	----

Dreamを実現するグローバル体制

欧州販売本部	26
North America	27
Europe	28
Asia	29

トピックス

会社概要・株式情報	32
-----------	----



表紙、目次に
掲載している風景写真は
サポーター(ユーザー)から
提供されたものです。

創業の志

Aspiration of the Founder

「船乗りの命を守りたい」

ウェザーニュースの原点

創業者の石橋博良が

ウェザーニュースを設立したのは1986年のこと。

気象の道に進んだきっかけは商社に勤務していた1970年、

担当する貨物船が遭遇した海難事故でした。



創業者
石橋博良
Hiroyoshi Ishibashi



受け継ぐ想い

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って貨物船が沈没。

15人の尊い命が奪われました。

当時は、爆弾低気圧を予測する技術も

船乗りのための気象情報も存在していませんでした。

「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スを設立しました。

「船乗りの命を守りたい、いざという時に人の役に立ちたい」

という想いが現在もウェザーニュースの全員に受け継がれています。

Co-creation with Supporters

「サポーター」というステークホルダーと共に

当社は、全てのステークホルダーを「サポーター」という言葉で表現しています。お客さまも株主も社員も、気象を日々体感し、案じ、その影響を受けています。ならば、多くの人と共にデータを集め、知りたいことを探ることで、より役立つ情報やサービスを提供できる。当社は、気象に関心を持つ人々との共創によって新しい価値を創造し続けます。



信頼関係をもとに価値を共創

サポーターと築き上げてきた信頼関係が、当社の強みです。個人サポーターからアプリ「ウェザーニュース」へ届く「ウェザーレポート」。

今いる地域の天気と体感の情報が全国から毎日18万通も投稿されます。

法人サポーターから寄せられるフィードバックとリクエストも新たなサービス創造への大切な手掛かりです。

そのようにして日々蓄積されるサポーターの声があってこそ、気象予測の精度を高め、価値あるサービスを生み出していけるのです。



実現したい想い



Now we have a **Dream**

**「船乗りの命を守りたい。
地球の未来も守りたい。」**

さらに広がる私たちの夢

近年、気候変動に伴って極端気象や激甚災害が頻発しています。
人類の課題解決に向けてカーボンニュートラル社会への転換が進む中で
私たちは自社の Dream を改めて定義しました。
創業時からの想いに新たな決意を加え、
人の命を守り、地球の未来も守る企業へと進化していきます。

天気から気候変動まで

当社は、船舶をはじめとして、航空、陸上のさまざまな交通機関、
天候に左右される小売業や電力会社、
さらにはスポーツにも、
ビジネスに対する気象影響の予測とその対応策を提供しています。
また、サービスの領域を「気候」へ拡大。
気候変動の影響による企業へのリスクを分析し、
環境変化に適応する対策の立案を支援するサービスを始めています。

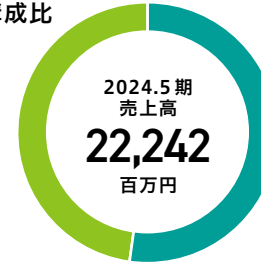
今後は、当社に蓄積されたビジネスデータ・気象データと
AI やリスク分析などのテクノロジーを組み合わせ、
気候変動への「適応」だけでなく、
CO₂ 自体の削減を通じた「緩和」につながる新たなサービスの創出にも
取り組んでいきます。

事業・提供サービスの概要

「船乗りの命を守りたい」という熱い想いで海から始まった気象サービスの市場は、空・陸へと広がっています。現在は、BtoB(法人向け)のみならず BtoS(個人向け)などさまざまな市場、世界約50カ国のお客さまへ、24時間365日、サービスを提供しています。

事業の概要と構成比
(主なビジネス)

BtoS 46.6%



BtoB 53.4%



売上高(単位:百万円)

BtoB	11,877
BtoS	10,365
計	22,242

ウェザーニュースの主なサービス

空で

航空事業者・空港・航空機・パイロットなどに対して、予測可能な現象への対応策支援情報の提供や天気変化に基づく通知を実施し、最適な運航可否判断支援情報を提供。

陸で

●BtoS

さまざまなメディア・プラットフォームを通じて気象サービスを提供。最終的な情報の受け手である個人ユーザーをコンシューマー(C)ではなく、共に気象業界を盛り上げていくサポーター(S)と考え、BtoCではなくBtoSと呼称。



ドローン

日本のドローン事業者向けに強風リスクの通知や上空150mまでの風予測を提供。

飛行機

航空機運航の安全性・経済性・快適性確保について、事前計画からフライト中までサポート。

ヘリコプター

ドクターヘリなど緊急出動を要されるフライトに対して運航可否判断を支援。

輸送

陸・海・空の運行情報から交通インフラの動静を把握し、運輸事業者をサポート。

防災

災害時、住民の命と財産を守るために自治体の最適な防災体制を支援。

エネルギー

電力需要予測の支援や、自然エネルギー発電量予測をリアルタイムで提供。



航空気象

売上高構成比
5.7%



2024.5期の業績 旺盛な訪日需要や国内のレジャー需要を中心に国内・国際線ともに旅客数の回復が継続し、当社の国内外エアライン市場向け売上が増加。

●BtoB

日々の生活や経済活動に不可欠な交通・電力などのインフラ企業や、人々の安全を守る防災に関わる企業や自治体を主な顧客として幅広くサービスを展開。

モバイル・インターネット気象

売上高構成比

36.9%

2024.5期
売上高
8,206
百万円

2024.5期の業績 全社の成長ドライバーである当事業は、テレビCMなどの広告戦略で自社アプリの認知度・自社ブランドが向上。着実なユーザー数の増加と広告市況の改善を背景に増収。

放送気象

売上高構成比

9.7%

2024.5期
売上高
2,159
百万円

2024.5期の業績 防災報道を中心に気象情報の重要性が高まる一方、テレビ局などの主要顧客の事業環境の変化でコスト見直しの動きが継続。当社ではサービス運営の効率化や新サービス構築などの利益体質化を推進。

海で

世界の貿易を支える海上輸送について、長期航行する大型船舶への安全かつ経済的な航海のサポートや、効率的な港湾作業や洋上風力発電のメンテナンスを支援するサービスを提供。

道路・鉄道

雪氷・降雨などの荒天時において道路の安全性の確保や鉄道の安全運行をサポート。

スポーツ・イベント

スポーツ大会やさまざまなイベントの開催可否判断や安全で円滑な大会運営をサポート。

放送局

各地域の放送局のニーズに合わせた気象コンテンツ制作を支援。災害情報の速報システムも提供。

アプリ・SNS

アプリ「ウェザーニュース」や動画番組「ウェザーニュースLIVE」を通じて気象情報を配信。

大型船舶

安全航行や効率的な燃料消費を支援する最適航路推薦OSRサービスなどを世界の外航船に提供。

港湾

安全で効率的な港湾・海上作業と沿岸航海をきめ細かい対応策情報で支援。

陸上気象

売上高構成比

15.7%

2024.5期
売上高
3,495
百万円

2024.5期の業績 高速道路・鉄道などの物流関連市場では、極端気象発生時の拠点防災や輸送影響など物流における安全確保の観点で気象情報のニーズが高まる。高速道路市場の顧客数が増加で増収。

環境気象

売上高構成比

5.3%

2024.5期
売上高
1,184
百万円

2024.5期の業績 SaaS型プロダクト「WxTech data」「ウェザーニュース for business」を日本の電力事業者向けに拡販し増収。

航海気象

売上高構成比

26.1%

2024.5期
売上高
5,813
百万円

2024.5期の業績 主要航路における地政学的なリスクを背景に船舶の荷動きが軟調に推移するも、環境運航支援サービスの拡販・新規受注や為替のプラス影響もあり増収。

Value Creation History

ウェザーニューズ価値創造のあゆみ

ウェザーニューズは創業以来、「船乗りの命を守りたい、いざという時に人の役に立ちたい」という想いを持って成長を続けてきました。そのあゆみはさまざまな事業における新価値創造という形で現れています。

1970-1995
市場の創造と成長

- 1970**
小名浜沖の海難事故発生
- 1986**
ウェザーニューズ設立
- 1992**
船舶向け最適航路情報サービスを提供開始

1996-2003
ビジネスモデルの
多様化

- 1996**
流通向けサービス提供開始
- 1999**
携帯電話向けコンテンツサービス開始 (BtoS 事業の立ち上げ)
- 2000**
ナスダック・ジャパン市場に上場
- 2003**
フロー型からストック型のビジネスモデルへ転換

2004-2011
企業の健全化

- 2004**
BtoS 事業にてサポーター参加型コンテンツの開始
- 2009**
独自観測レーダー WITH レーダー 全国展開 / 航海気象の最適航路推薦 OSR サービス提供開始
- 2011**
東日本大震災後、元南極観測船 SHIRASE で復興支援 / 津波を捉える TSUNAMI レーダーの開発始動

2012-2022
革新性を追求

- 2018**
「ウェザーニューズ LiVE」放送開始
- 2019**
アプリ「ウェザーニューズ」の TVCM 放送開始
- 2021**
気候変動リスク分析サービス提供開始
- 2022**
第三者機関より予報精度 No.1 の評価を獲得

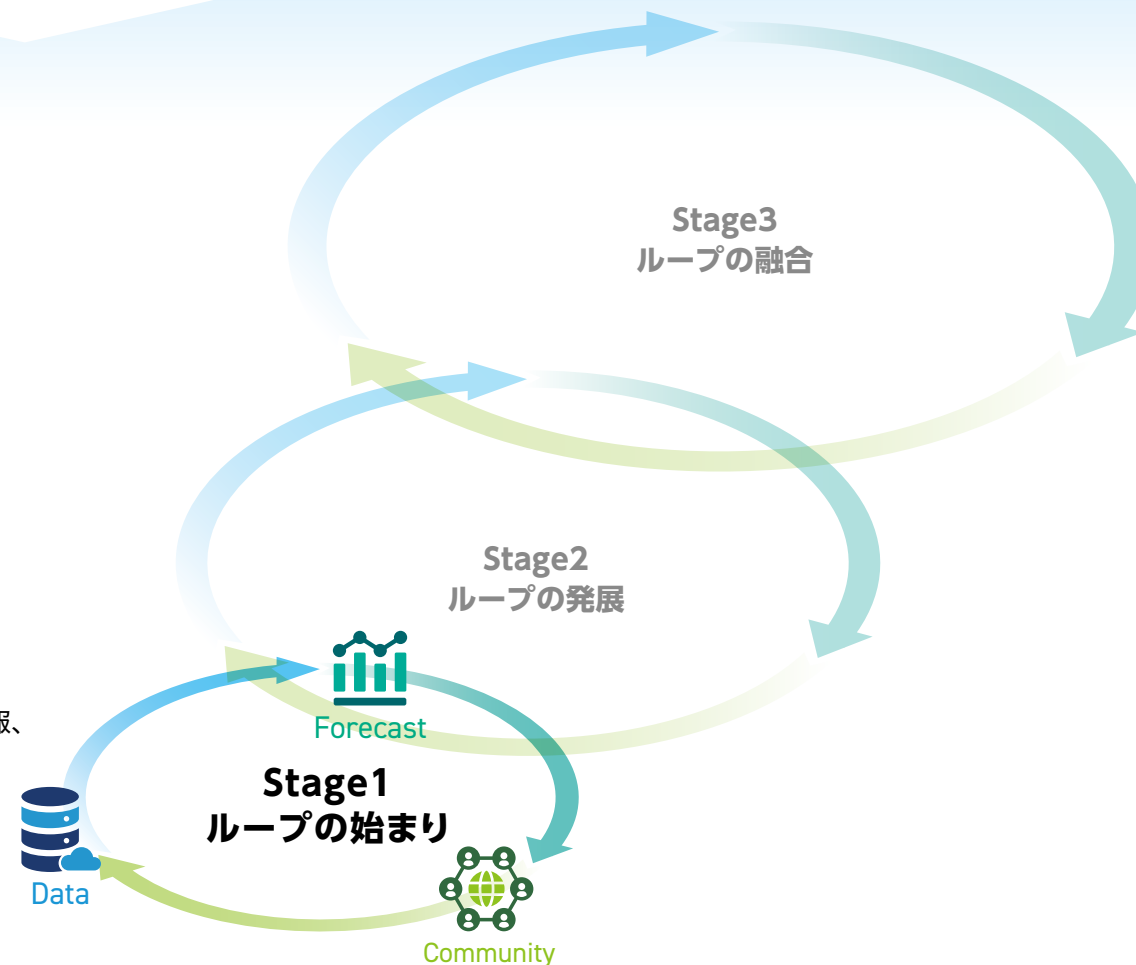
2023-
事業をスケール化

「地球の未来」も
守るべく事業を
スケール化する
フェーズへ

Mid-Term Management Plan 2023-25

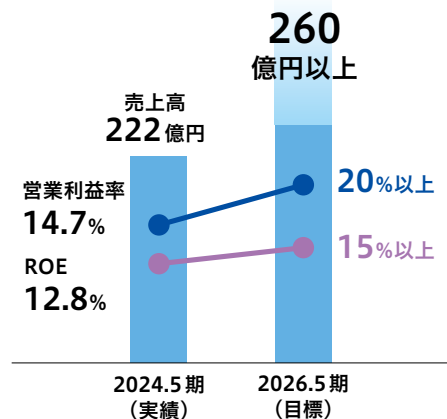
第5成長期 Stage 1 (～2026.5 期末) に目指すこと

さまざまな情報ソースから集められた膨大なデータ、そのデータに基づく高精度な予報、そして精度向上や改善に参加するコミュニティ——
Stage1の3年間では、これらの要素がループ(循環)し、価値を創造しながら成長していく世界を、さまざまな市場において構築していきます。その後、各ループは「発展」し、それぞれが「融合」。最適化のループによって生み出される価値は、市場全体や社会全体へと拡大していきます。



重点施策

- 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 個人と法人をつな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



[Web](#) 詳細は中期経営計画資料へ

Value Creation Process

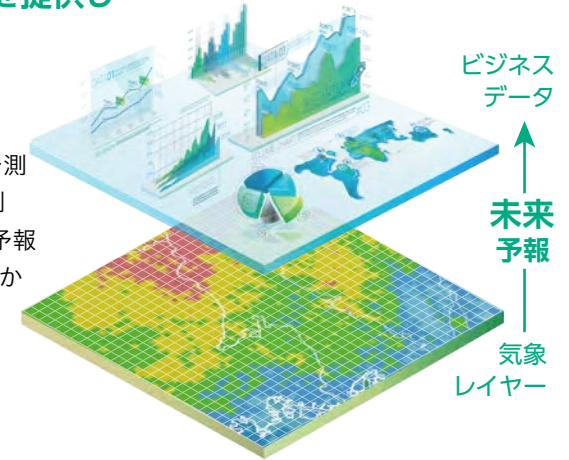


Forecast

2

さまざまな業界向けの高精度の予測を提供し

- ・電力需給予測
- ・CO₂排出量予測
- ・来店客数予測
- ・航行、飛行リスク予測
- ・ドライブルスク予測
- ・精度No.1の天気予報
- ・花粉飛散予測 ほか



Trinity Loop (価値創造の循環)

気象・ビジネスなどさまざまなレイヤーの情報(Data)が高精度な未来予報(Forecast)に活かされ、その未来予測の価値を共有する場(Community)が拡大・発展することで、新たな情報(Data)が得られる循環を強化していきます。

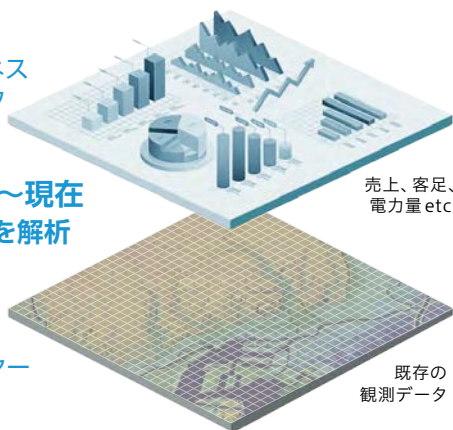
創業以来蓄積した気象データ・各業界ビジネスデータに基づいて

- ・全世界の観測データ
- ・独自気象観測データ
- ・各国の気象予測モデル
- ・海象データ
- ・独自衛星 ほか

ビジネスデータ

過去～現在
相関を解析

気象
レイヤー



1



Data

価値創造 Trinity Loop

ウェザーニューズは
Data・Forecast・Communityを
循環させて創出価値を
大きくしていきます。

3



Community

個人・法人の
各コミュニティで貢献。
さらなるデータが集積される場へ

- ・世界中の船舶と航海士
- ・航空各社の飛行機とパイロット
- ・日本国内のコンビニエンスストア各店舗
- ・18万通/日の天気情報を寄せてくれる全国のウェザリポーター ほか



そして世界中へ

Communityを形成する個人・法人サポーターを全世界へ拡大し、ループを最大化します



獲得目標および創出価値 10年後に目指す姿

10年後において、当社は環境運用の業界標準となる脱炭素のサポート企業となることを目指しています。全世界の防災/減災に関わるベンチマークとして高度な知見を持つ日本で創業した企業としての使命感をもとに、全ての業界から頼られる気象・環境のデータクラウドを保有し、新たな事業創出とその拡大を進めます。



船
50,000隻



航空機
90,000機
(+ドローン500万機)



企業サポーター
50万社



MAU
5億



CO2削減量
3,800万t

※ MAU: Monthly Active Users

※ 2030年に向けた日本の要排出削減量の約6%

To Our Shareholders

このたび社長に就任した石橋知博です。

「天気なんてビジネスにならない」と言われた創業当初から約40年を経て、今、気象ビジネスは飛躍的に成長しています。気候変動という潮流に全ての企業が無関係ではられません。一方で、ビジネスに気象や気候の情報を活用している企業はまだごく一部です。

このタイミングで社長を引き継がせてもらったことはとても光栄であり、わくわくしています。ウェザーニューズとしての社会的責任を果たすべく、これまで培ってきた力をフルに活かして、イノベーションをもって広く世の中に貢献していきます。

代表取締役社長
社長執行役員
最高経営責任者

石橋知博

2024年6月就任。30年後の夢は「なくてはならない会社として世界中の人に名を知られていたい」

To Our Shareholders

価値創造をサポート(S)と共に—— BtoSという独自のビジネスモデル

私は以前、メーカーでBtoB営業をしていました。お客さまと直接話し、提供した製品やサービスに対するフィードバックも得られることにやりがいと手応えを感じていました。

2000年にウェザーニューズに入社して個人向けサービスに携わり、BtoCでは利用者の反応がデータでしか返ってこない、直接聞いて答え合わせができないことの難しさに直面しました。どうするか、と考えて行き着いたのがBtoS※という発想です。サービスの利用者をコンシューマー(C)ではなくサポーター(S)、情報を持ち寄ってシェアする仲間だと考えて、以来24年間ずっと、サポーターと一緒に気象コミュニティを育ててきました。

気象業界にはもともと、one for all, all for oneという互助意識があります。例えば船長は、現在地だけでなく航路周辺を広く見なければなりません、完璧に把握できるのは自分の頭上の天気だけ。だから、それぞれの船長が得た気象情報を、航海仲間とシェアして役立てあうことで、船の安全を守ることができます。空は境界線なくつながっていますから、気象は航海に限らず、各地点の情報を共有して助け合うのにとても適したコンテンツです。BtoSでもそこに着目しました。インターネット環境の普及と高度化を追い風に、当社がプラットフォームとなって情報をみんなでシェアすることを私たちは続けてきました。

※BtoS: Business to Supporter





BtoSサービスの成長とともにサポーターのコミュニティが拡大。 さらに今後グローバルへの展開を目指す

情報をみんなでシェアすることの力を最初に確信したのは、2004年の「さくらプロジェクト」です。携帯電話で写真を送れるようになった当時、台風などの荒天時以外にもサポーターのコミュニティの力を活用できないかと考え、桜の開花前線をみんなで追いかけてしようと始めたものです。すると、サポーターから届いた写真や情報によって、従来の天気図や桜前線のデータよりも解像度が高く、ダイナミックで、本当にリアルタイムの桜前線が可視化されました。サポーターの力とともに「これがインターネット時代の新しいやり方なんだ」と実感しました。

今や毎日18万通のレポートが届き、当社をプラットフォームとしたサポーターの輪が大きく広がっています。人の役に立っていることを誰もが実感できる、みんなで空の情報をつくっていく楽しさがあるなど、お金を払う価値のあるコミュニティだと認識してもらえているのでしょう。当社のアプリ「ウェザーニュース」に個人だけでなくもっと多くの企業や自治体も参加してもらい、みんながつながることで新たなコンテンツやより強いコンテンツを生み出せます。象徴的なのが災害に対する減災力の向上です。災害が起こったときに被災地やボランティアを支援する特設サイトを即座に立ち上げ、気象情報だけでなく被害状況把握や復旧支援のコンテンツも活用していただいています。

私はサポーターの力を信じていて、そこに一点の曇りもありません。これからもサポーターの輪を広げ、事業エリアも日本からグローバルへと広げ、私たちのつくり出す価値、コミュニティから生み出される価値を地球規模にしていきます。それが、私たちの掲げるDream——「船乗りの命を守りたい。地球の未来も守りたい。」とも一致するのです。



ビッグデータと予報技術を活かし、 気象に加えて気候へ事業領域を拡大

「地球の未来も守る」ために、事業領域も気象に加えて気候へと広げていきます。気象が短時間であるのに対し、気候は数十年の長い時間軸で見えるものです。

気候変動によってビジネスが今後どうなるかを多くの方が知りたがっています。私たちは、気象・気候のデータとビジネスデータをどこにも負けないくらい多く蓄積してきました。そういったビッグデータから未来を見出す予報技術は当社の絶対的な強みです。当社が貢献するところは、データと予報技術と、サポーターの形成するコミュニティを盛り上げて、一緒に育てていくこと。そこに積極的に投資し、私たちのDreamに向かって進み続けます。

気象に加えて気候という事業領域の拡大は、象徴的で大きな挑戦ですが、失敗を恐れずに進む企業文化を築き上げてきました。テクノロジーに関しても、昔から常に最新のものを率先して使っています。クラウドやAIといった技術の進歩によって、事業をさらに伸ばすための土壌もできてきました。これから、SaaS型ビジネスの展開を加速し、新たな顧客層を開拓します。当社が長年提供してきたサービスは、いわゆるサブスクリプション型サービスと共通点が多く、SaaSとの親和性がとても高いと考えています。気象情報は日々チェックするものであるため、SaaSの重要な指標である解約率についても非常に低く、今後も収益向上を見込めます。BtoSがBtoBと同じくらいの事業規模になってきた今だからこそ、それらの化学反応による新たな価値創造を目指し、よりスケールアップが可能なサービスを全世界に届けていきます。





社員一人ひとりの夢を実現する会社へ—— 私はチーフ・ドリーミング・オフィサーでありたい

先に述べたデータ(Data)、予報技術(Forecast)、コミュニティ(Community)を3つのValueと位置付けて、中期経営計画[※]を実行します。SaaS、AI、シナジー、Global、CO₂削減という5つの要素を軸にした戦略で事業を推進します。

当社は事業拡大と同時に、社会的使命を果たすことも重要視しています。創業以来、How MuchよりもHow Wonderfulを追求してきました。収益も必要ですが、人や社会の役に立てる、わくわくする仕事こそを大切にしています。これは全社員に共通する想いであり、CO₂削減への貢献もその一つです。

創業者は「会社の大きさは社長の頭以上にならない」と言いました。私は、もはや社長個人ではなく、全社員の頭だと思っています。一人ひとりが当社で実現したい夢こそが会社の原動力であり、最大の人的資本。その集積が会社のキャパシティです。だから私は、社長であると同時にCDO、チーフ・ドリーミング・オフィサーでありたいと願い、会社を成長させるために個人が大きな夢を描ける環境をつくっていきます。

※中期経営計画:こちらをご覧ください <https://jp.weathernews.com/irinfo/plan/>

2024年6月



Dream Session

世界に貢献していくために ウェザーニュースができること

気候変動によって世界各地で熱波や大雨などの極端気象が増加し、気象災害が激甚化している今、「船乗りの命を守りたい。地球の未来も守りたい。」という新たなDreamを掲げたウェザーニュースができることは何か。戦略の鍵となるのは、長年の事業で培ってきた強み「Data・Forecast・Community」の3つのValue。これらをループさせる「Trinity Loop」の進化が実現させる未来について、Session1では陸・海・空の各事業部門のリーダーが、Session2では予報・技術部門のメンバーが語り合いました。



Session

1 Trinity Loopの進化で創造する 気象サービスの新たな価値



航空

高森 美枝 司会
執行役員
サービス運営責任者

安全・快適・経済的に飛行機に乗れるサービスをグローバルに展開し、「全世界の空の情報発信台」にすることが目標。



陸上

川畑 貴義
執行役員
道路・鉄道気象事業担当

より多くの道路や鉄道事業者に安全安心を届けるサービスを提供し、陸上市場全体に貢献していきたいと考えている。



陸上

高嶋 ルミ子
環境気象事業部
チームリーダー

主に流通・電力市場にサービスを提供。持続可能な消費による豊かな生活を日本から海外へと展開することを目標にしている。



海上

福川 真吾
航海気象事業部
運営統括部長

海運業界の事業者がwin-winの関係になる「真のコミュニティ」を育てるべく、プラットフォームの構築を目指している。

Session

2 高精度な予測を実現し、 世界中の気象課題を解決する



予報 データ

安部 大介 司会
執行役員
サービス統括責任者
リスク管理責任者

ウェザーニュースのサービスを通じて、温暖化に対する適応と緩和の両方にアプローチすることに強い使命感を持っている。



予報

坂本 晃平
WNI 予報センター
開発チームリーダー

気象予測がお客さまの事業に役立ち喜びの声をもらえることにやりがいを感じながら、日々予測精度の向上に取り組む。



予報

吉川 真由子
WNI 予報センター
開発セクションリーダー

開発を進めている穀物の収穫予測サービスをさらに広く展開するため模索中。これまでにない挑戦に熱中している。



データ

瀬戸 雄太
WNI Data Store
チームリーダー

世界中の気象データの収集に本格的に着手。そこからどんなコンテンツが作れるのかを考えることが今の一番の楽しみ。



データ

アンドレ・ムブド・キングニ
WNI Data Store

目下、データ収集に向けてケニアの気象庁などにアプローチ。さまざまな機関と協働関係を築くことに期待を高めている。

Session

1

Trinity Loopの進化で創造する 気象サービスの新たな価値



航空

高森 美枝 司会

執行役員 サービス運営責任者



陸上

川畑 貴義

執行役員 道路・鉄道気象事業担当



陸上

高嶋 ルミ子

環境気象事業部 チームリーダー



海上

福川 真吾

航海気象事業部 運営統括部長

気象情報でビジネスの安全性と経済性を両立【Loop 1】

高森 ● 「Trinity Loop」の進化で創造する気象サービスの新たな価値についてみなさんとお話をしていきたいと思います。まずは、陸・海・空それぞれの分野でどのようにサービスを生み出してきたかを教えてください。

川畑 ● 陸上気象は、道路や鉄道のインフラ企業から、自治体の防災支援、ビル・マンションの施設管理に至るまで、広い領域にサービスを展開しています。その原点にあるのはやはり、ウェザーニューズの原点でもある「船乗りの命を守りたい」という想いです。阪神淡路大震災を機に防災サービスが本格的に立ち上がり、以降、地震や台風、豪雪など毎年のように自然災害が発生する中、さまざまな企業の復旧や事業継続を支援してきました。例えば2019年に台風19号で千曲川が決壊し、新幹線車両が浸水するという事象がありましたが、それを契機に、車両を浸水させない対応策サービスとして、車両疎開の意思決定を支援するサービスを開発し、判断材料の一つとして役立ててもらっています。

高森 ● 生活に直結するからこそインパクトが強く、ニーズが高いのが陸上気象ですね。費用対効果という経済的な面からは、どのようなメリットがありますか？

川畑 ● JRの計画運休は今や当たり前になっていますが、帰宅困難者や車両に取り残される乗客をなくすという社会的価値に加え、車両自体の損害を回避できます。道路では、限られたリソースで豪雪時の除雪作業や通行止めを効率的に行えます。気象庁の情報だけでは判断が難しいときに、ウェザーニューズが提供する密度の高い情報を使うことでリスク回避やコストを最適化できることに、お客さまも情報価値を見出してくださっています。

高森 ● 同じ陸上気象でも異なるサービスを作ってきた高嶋さんはいかがでしょうか？

高嶋 ● 私は、物流や交通に関わるコンテンツを世の中に多く出してきました。例えば、道路や鉄道を使う流通に関わる小売業者・物流事業者へ情報を活用していただき、気象の影響で配達できなかった商品の廃棄ロスをなくす、台風接近時の駆け込み需要に対するチャンスロスを防ぐ、という観点から情報提供を行っています。安全を目的に始まった陸上気象のサービスを、

Trinity Loopの進化で創造する
気象サービスの新たな価値



陸上

道路、鉄道、物流などの交通事業者をはじめ、地方自治体、工場や施設の防災業務の支援など、陸上におけるあらゆるお客さまのニーズに対応したサービスを提供。

より経済的に、利益を最大化するための利用につながってきました。

高森 司会 ● 陸上気象の基本は道路管理者向けのBtoBサービスですが、配達する人や受け取る側の私たちも含め、BtoS(サポーター)にまで徐々に広がってきたのですね。

高嶋 ● そうですね。アプリ「ウェザーニュース」などを通してサポーターからも価値ある情報が集まるので、物流・小売業のお客さまにも一般の消費者にも注意喚起を促すことで、お客さまは商品をしっかり品揃えでき、消費者は早めに対策を取ることができます。社会全体を気象という観点でサポートしていく取り組みが近年始まってきたように思います。

高森 司会 ● サポーターと直接コミュニケーションを取れるツールがあることはウェザーニュースのユニークな強みですね。費用対効果はどのように生み出していますか？

高嶋 ● 気象予測情報を使うことで、台風時にはトラックやドライバーに手厚く対策をして運送をしたり、チャーター便まで使う必要がないと判断したときは定期便に乗せたりと、季節や気象条件に応じて最適な配送方法を選択でき、費用対効果が高まります。お客さまにはサービスに係る費用以上の価値があるにご満足いただいています。

高森 司会 ● 航海気象はウェザーニュースの中で最も歴史がありますが、サービスを生み出すときの苦労はありますか？

福川 海上 ● 異なる利害関係をいかに最適化するのが難しいと感じます。経済性を確実に成立させたい運航担当者と、安全性を大事にしたい本船船長の意見が合わないことがあるのです。OSRサービスでも、私たちが最適なエンジン回転数を提案することに対して、船長から抵抗感を持たれるケースもありましたが、現在は運航担当者と船長とが互いの立場を尊重しながら、ウェザーニュースを含めた三者間コミュニケーションによって一つの航海計画ができるようになってきています。今後は環境性の観点からも利害関係者が増えていくと思うので、みんなが満足し納得できるゴールを見つけていくことが課題になりますね。

高森 司会 ● 安全性を担保しながらどのように経済性を成立させているのですか？

福川 ● 安全性を重視する本船船長の経験に基づく航路と、気象予測から割り出したより短距離で燃料消費量の少ない航路を航海後にシミュレーションで算定して比較し、差分の削減量をお客さまに示しています。

高森 司会 ● コミュニケーションする中で船長から得られる情報もあると思いますが、船舶会社の垣根を越えたコミュニティはありますか？

福川 ● 海運業界は長らく、船の位置情報ですら秘匿性が高いと捉える文化が強かったのですが、最近は船主や船舶管理会社など

 OSRサービス

Optimum Ship Routing。安全性の担保を条件として、定時性、経済性など航海ごとのニーズに合わせたルーティングを実現するため、最適航路選定および最適なエンジン回転数を支援するサービス。

Trinity Loopの進化で創造する
気象サービスの新たな価値



海上

沿岸工事から、大洋航海をする全世界約 10,000 隻の船舶の安全で最適なサポートまで、サービスの原点である「海」に関するあらゆる業務をサポート。

から情報を共有して有効活用したいという要望が出始めました。まだコミュニティをこれから作っていくフェーズにありますが、利害関係が異なる者同士がお互いにメリットを享受するために情報を出し合い、私たちがその情報をいかに価値あるコンテンツ・プロダクトに変えていけるのか、常にコミュニティに対して問い、問われ続ける存在でありたいと思っています。

高森 司会 ● ウェザーニュースがお客さま同士をつなげるプラットフォームの役割を担えるかが今後のポイントですね。

福川 ● 高森さんが担当する空の領域はいかがですか？

高森 航空 ● 航空機では、乱気流や雷など飛行中の危険を回避し安全性を高めるだけでなく、機内食提供時の快適性も考慮した En-Route Optimization Support サービスを提供しています。離陸、クルーズ、着陸とフェーズに応じたサービスを展開している点が特徴です。船の無人運航船や車の自動運転と同じように、飛行機も無人航空機へと進化しお客さまの環境も変化していくので、新しいものに対しても適応しながら最適なサービスを作っていきたいと思っています。

福川 ● 費用対効果はどのように出していますか？

高森 ● 航空機は一旦欠航すると、数千万円のロスが発生することもあります。安全はもちろん最優先ですが、燃料の高騰や世界情勢の変化も激しい中で、経済的かつ快適な運行をサポートし「選ばれるエアライン」であり続けるお手伝いをするのが

費用対効果につながっていると思います。

顧客と歩みを合わせ、業界に入り込んで新市場を開拓

高森 司会 ● ウェザーニュースは現在45の市場でサービスを展開していますが、新市場の開拓や新しいサービスの開発も進めています。高嶋さんは物流という市場を立ち上げましたが、開拓時にハードルはありましたか？

高嶋 陸上 ● 航海気象の福川さんのお話にもあったように、利害関係が異なる中で、情報共有に積極的な市場もあれば否定的な市場もあります。先を行きすぎず、0.5歩くらい先を行き、少しずつ時代の変化に合わせて変えていく、その加減が難しいですね。また、BtoB 向けの情報は市場ごとの専門性が高いため他市場では通じない場合もあれば、安全性を重視しすぎて慎重になりすぎる場合もあるため、情報の出し方は試行錯誤しています。

高森 司会 ● BtoB 向けに情報を加工してその市場に応じたサービスに変換できるのは、民間サービスだからできることですね。

高嶋 ● 空の領域では、どのように新市場を開拓していますか？

高森 航空 ● 現在、ドローン市場を開拓しているところです。これまでは市場の課題を解決するサービスを作ってきましたが、ドローン市場はまだ成熟していない創成期にあり、お客さま自身も課

En-Route Optimization Support

飛行機の離陸後、ルート上に乱気流や落雷、火山灰など飛行に影響のある気象現象が発生した場合に、運航管理者に対して告知や最適な代替ルートの決定支援を行うコンテンツサービス。

45の市場でサービスを展開

主要な事業分野として8つの事業分野を定義し、BtoB 事業(企業・自治体向け)では航海気象事業・航空気象事業・陸上気象事業・環境気象事業・スポーツ気象事業・気候テック事業、BtoS 事業(個人・分衆向け)ではモバイル・インターネット気象事業・放送気象事業の区分のもと、45の市場サービスを展開している。

Trinity Loopの進化で創造する
気象サービスの新たな価値



航空

ヘリコプターから大型旅客機まで、1日13,000便以上のフライトをサポート。「安全性」を徹底的に追求するだけでなく、乗客の快適性や航空機の経済的な運航まで加味したサービスをグローバルに提供。

題が見えていません。まだまだ安全性への関心が高まっていない段階で、サービスが安全運航に役立つことを訴求してもなかなかご理解いただけないのが現状です。私たちも一緒になって市場を作りながら、お客さまが必要とするサービスを模索しています。

気象×〇〇で業界の課題に伝えていく【Loop2、3】

高森 司会 ● ウェザーニュースがサービスを展開する全市場で共通しているのが安全性ですが、昨今では「環境性」へのニーズも急速に高まっています。航海気象ではどのように対応していますか？

福川 海上 ● 数年前から欧州を中心に温室効果ガスの排出規制が厳格化され、環境税の導入も検討され始めています。消費した燃料の種類によってもCO₂排出量の計算が異なるので、コンテンツの改修・対応を優先的に進めています。一方気象の激甚化に対しては、船体や積荷などの物理的ダメージを減らすために、造船工学モデルを用いた船体動揺の見える化によって、より安全に対して直接表現できる方法にトライし始めています。

高森 司会 ● 物流では2024年問題、空ではパイロットの2030年問題と技術継承も課題になっています。いかに安全の重要性を伝えていくかは業界共通の課題ですが、船舶業界でも、若手の方々にもわかりやすいコンテンツやシステム間のDXが求められて

いるのではないのでしょうか？

福川 ● 内航を中心に船員の高齢化が進み、外航では外国人船員が大半を占める中、日本人船員の技術継承には各社課題をお持ちです。ベテラン船長とお話をしていても、これまでのようにベテランから若手へ技術継承するには限界があると聞きます。乗船機会が減る一方で船員に求められる業務の幅は広がっているので、安全性を高めるために考え出されているコンテンツやサービスの意義を若手船員と共有することが大事だとおっしゃっていました。

高森 司会 ● 道路管理ではいかがですか？

川畑 陸上 ● 高速道路会社の中期経営計画の一つにも技術継承というキーワードがあり、その対応としてDXの推進がテーマにあがっています。私たちにも、日々の道路気象情報を社員の方が理解しやすい形で提供することが期待されているので、日々の防災対策や雪風対策に活用できるように各社と工夫を重ねています。

高森 司会 ● ベテランの暗黙知を可視化してわかりやすく提供するだけでなく、さらにDX化しながらお客さまが確に判断できるように一緒に作り上げていくことが大切ですね。業界間連携は進んでいますか？例えば、大雪などで空港が閉鎖すると、周辺の交通もストップしますが、陸と空のお客さまをつなげる役割が以前より求められるようになってきたのではないのでしょうか？

物流では2024年問題

2024年4月からトラックドライバーの年間時間外労働時間の上限規制が適用されたことで、輸送能力が不足し、物流量に対応できなくなる可能性が懸念されている問題。

空ではパイロットの2030年問題

1980年代に大量採用された50歳以上のパイロットが2030年に定年を迎え、大量退職が見込まれることから、運航の維持に必要な人材を確保できなくなると懸念されている問題。

Trinity Loopの進化で創造する
気象サービスの新たな価値

川畑 ● 台風や大雪などから受ける交通機関や地域への影響に関するお客さまのニーズには共通点が多いので、それぞれが抱える課題を共有したいという話をいただくことはあります。それぞれの業界で共有が進んでいけば、今後は業界間連携も進んでいくのではないかと考えています。

高森 ● お話を聞いて、ウェザーニュースがサービスを提供するだけでなく、コミュニティづくりの柱になってきたと感じます。

日本の成功事例をグローバルに展開

高森 ● ウェザーニュースは今、これまで日本で価値を磨いてきたサービスをグローバル展開していく段階にあります。最初にグローバル展開をした航海気象では、国によるニーズの違いを感じることはありますか？

福川 ● 海はどのエリアでもつながっているのですが、航海気象へのニーズは基本的には大きく変わりません。ただ、欧州・アジア・アメリカ・日本を比較すると、文化によってビジネスにこだわるポイントは異なります。例えば日本では、船主や、運航担当者、船舶管理会社など誰に対しても、経済性を追求する上での大前提として安全性が重要という目線でのコミュニケーションになりますが、欧州では安全性の担保は船主の責任とされ、運航担当者はビジネスに特化するなど、コミュニケーション

陸上

高速道路のSA・PAなどで提供中の「ドライビングウェザー」。ニーズに合わせた道路気象情報を24時間365日放送し、ドライバーの快適・安全をサポート。



の内容やコンテンツへの反映の仕方が異なります。

高森 ● 空も海と同様の一つにつながっていますが、アジアと欧州では運航に関わる人の考え方が異なるので、コミュニケーションを重ねて最終的な判断へとつなげる地域もあれば、コンテンツ一つでわかりやすく提示してほしいと求められる地域もあり、国や地域に応じたサービス形態を作ってきました。陸上では、今後のグローバル展開で地域性に応じたサービス展開を考えていますか？

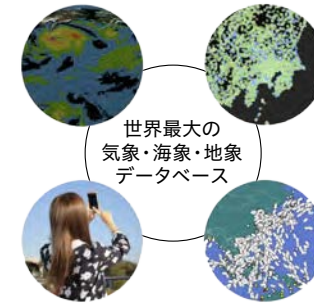
川畑 ● 日本は気象情報を戦略的に使うことを得意としているので、その成功事例を各国や各業界のニーズに当てはめてうまく展開できる方法はあると考えています。海とは異なり、陸では各国の政府・行政機関に準拠することが前提として必要なので、そこは丁寧に進めていきたいと思います。

高森 ● 各国の状況を見極めながら、それぞれの地域とその市場のお客さまとの対話を重ねてサービス形態を模索し、最適な対応策でグローバル展開を進めていくことが大切ですね。

2

高精度な予測を実現し、 世界中の気象課題を解決する

世界中の観測データ
全世界の気象庁など
公的機関の
観測データを収集



独自の観測網
13,000カ所
の観測データを独自に取得

ウェザーリポート
平均18万通/日
の天気や体感報告

顧客データ
45市場のお客さまからの
多様な観測情報
(例: 船舶や航空機からの報告)

世界各国の気象機関や独自の観測データだけでなく、お客さまがお持ちの観測値や、リポーターから寄せられるウェザーリポートも気象予測に活用。



予報 データ
安部 大介 司会
執行役員
サービス統括責任者
リスク管理責任者



予報
坂本 晃平
WNI 予報センター
開発チームリーダー



予報
吉川 真由子
WNI 予報センター
開発セクションリーダー



データ
瀬戸 雄太
WNI Data Store
チームリーダー



データ
アンドレ・ムブンド・キンゲニ
WNI Data Store

データ量と予測精度の高さ・幅が生み出す価値

- 安部 司会** ● 世界中の気象課題の解決に向けた、ウェザーニュースの予測技術の現状と展望についてみなさんとお話したいと思います。まずは気象予測を担う吉川さん、坂本さん、予測精度の高さにはどのような価値があると考えますか？
- 吉川** ● 100%の予測はありませんが、精度が高いことでお客さまのビジネスの意思決定をより正確に支援できます。一方で、100%に近づくほどそれ以上精度を高めることが難しくなるので、どこまで精度を追求するかは課題でもあります。
- 坂本** ● この10年は、一つの予測だけでなく、雨量が少ない場合、多い場合とブレ幅もビジネスに活用していただけるように提供してきました。それが「COMPASS(コンパス)」と「CHORUS(コーラス)」です。予測技術者の見解も加味しつつ定量的な幅を算出し、お客さまが気象の影響を受ける可能性を予測して伝えています。
- 安部 司会** ● 私はデータ、解析、改善の3つが予測精度を上げる要素だと考えていますが、データ収集ではどのような取り組みをしていますか？

瀬戸 ● 精度の高いデータを揃え、まず「今を正しく知る」ことが大切なので、地上の観測データ、広範囲に観測できるレーダー、そして衛星の3つの方法を使って、独自の観測網で世界中からデータを収集しています。ただ、日本では品質の良いデータが集まりますが、新興国や途上国ではまだ気象データの整備や開放が不十分のため、世界中の気象・気候のローカルデータ取得を目的とした社内プロジェクトである「Project GAIA」を推進して収集データの充実を目指しています。

安部 司会 ● 今、世界ではどんなデータを集めていますか？

アンドレ ● 主に気象警報や過去のデータです。現在は合計約100カ国の気象警報を入手できるようになりました。最近では南アメリカやアフリカに注力しています。

安部 司会 ● これほど世界中の警報データが集まっているところはウェザーニュース以外にはありませんよね。国連には、全世界の一人ひとりに警報が届くようにしようという流れがありますが、実現可能なものでしょうか？

瀬戸 ● 正確な注意警報を入手することが困難な国も多いですね。しかし以前、アジアの気象データを集めるために各国の気象機関にかけあったとき、最初は「渡す仕組みがない」などと難航していたところが徐々に打ち解けていき、協力関係を結べた

COMPASS(コンパス)

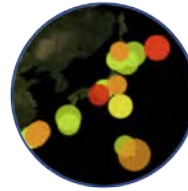
多数の気象予測モデルに対し、AI技術による補正や予測技術者の知見に基づく補正・重み付けなどを行い、それらを合成して最も確からしい予測(メインシナリオ)と、降水量や降雪量がより極端な予測(シビアシナリオ)を生成するシステム。

CHORUS(コーラス)

少しずつ異なる多数の初期値から複数の予測を行う「アンサンブル予測」をベースに、確率的な予測値(降水量が1mm/hを超える確率、風速が5m/sを超える確率など)を算出するシステム。観測データを用いて統計的な補正を加えることで信頼度の高い予測を実現している。

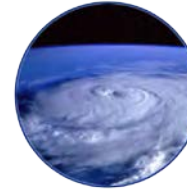
観測データを独自のAI気象予測システムに取り込み予報を作成。予測システムは精度にこだわり検証・改良を繰り返している。

地象センター



全世界の地震、津波、火山など「地象」に関わる現象を常にモニタリング

ストームセンター



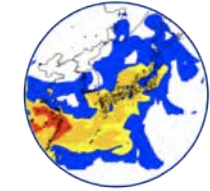
全世界の台風やサイクロン、ハリケーンなどをモニタリング・予測

アイスセンター



極域をはじめとした全世界の海水を常時監視・予測

エア・クオリティセンター



花粉やPM2.5など、空気・大気汚染の原因となる事象を観測・予測

ことがあります。なんとか踏ん張って、最終的には人が住んでいる国全ての気象警報を集めたいと思っています。

経験と知見と最新技術を駆使し、予測精度を高める

安部 司会 ● データが集まれば、次は解析ですね。収集したデータをどのように処理して予測精度を高めていますか？

坂本 ● 観測データにはノイズや異常値も含まれるので、まずはコンピュータやAIを使ってクオリティチェックを行います。また、そのデータをもとに物理計算したシミュレーションと、過去数年分の観測データとの関係性をAIに学習させて補正することで予測精度を高めています。

吉川 ● 解析初期値を高度化する「T-zero」によっても予測精度を上げています。こうした解析値は現状日本にしかないため、今後サービスを拡大する上ではグローバルな解析実況値を作ることも一つのチャレンジですね。

安部 司会 ● 解析ツールも進化していますか？

坂本 ● クラウド上のデータベースを容易に使えるようになったので、新しい気象モデルの計算も即座にできるようになりました。その分計算の解像度も高まって、限られた狭い範囲ながら5mメッシュでのビル風予測なども簡単になっています。

安部 司会 ● AIビッグテックも気象予測をやっていますが、ウェザーニューズの強みはなんですか？

吉川 ● IT系の会社にはいない予測技術者がいて、約40年にわたって日々気象予測に携わってきた経験と知見があり、その知見を機械化、AI化しているところだと思います。

アンドレ ● 我々は他社と比較にならないほどの豊富なデータを保有しています。また、インフラや自然に関する深い専門知識もあります。これらが他社にはない当社の強みだと思います。

瀬戸 ● 他社では手に入らない企業や個人サポーターからの情報もデータベース化しており、そこに技術や知見を持ったスタッフがアクセスできるため、いろんな価値創造につながるのだと思います。

安部 司会 ● そうですね。さらに世界を見れば、警報データ一つとってもそのままでは使えません。データを使える状態にして、お客さまのニーズ・ウォンツに合致させていくことは、ウェザーニューズにしかできないことだと思います。



気象庁などの公的な機関の観測に加え、ウェザーニューズ独自の観測や、顧客の観測、さらにはアプリユーザーであるサポーターの天気報告を統合して作成する日本全国の気象実況解析データ。

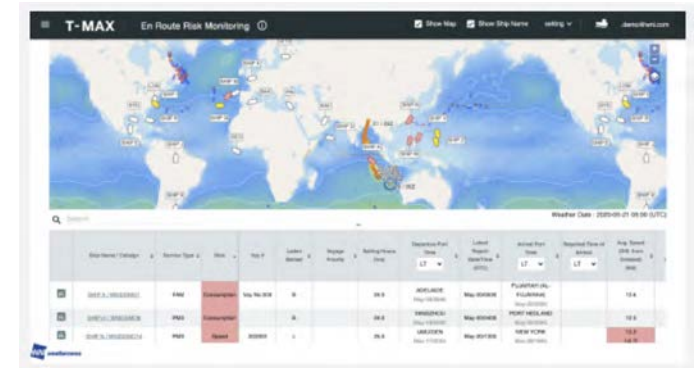
データをニーズ・ウォンツに合致させる新たな挑戦

安部 司会 ● お客さまのニーズに応じたデータを提供するために、どのようなチャレンジをしていますか？

吉川 ● 農業での将来の気候リスクを可視化する「穀物モニタリング」という新しいコンテンツを作っています。衛星データや現地での観測、過去の収穫量などのデータからAIにその年の収穫量などを予測させるもので、世界中をターゲットにしています。

2

高精度な予測を実現し、
世界中の気象課題を解決する



船舶の燃料消費量やスケジュールなどのビジネスデータと気象・海象データをもとに予測した、燃料の使いすぎや到着遅延などのリスクが一目でわかる。

- 安部 司会** ● 「地球温暖化で気温が数十年後に何度上がると、作物の生育はこう変わる」という変化を予測できるということですね。坂本さんが挑戦している「Business Forecast」についても教えてください。
- 坂本** ● 気象によるビジネスへのインパクトを定量的に示し、お客さまが最適な対応策を取れるように支援するものです。例えば航海気象の場合、気象条件と速度から燃料消費、CO₂排出量やコストまで計算でき、燃料やCO₂削減に貢献できます。このような気象インパクトの定量化をほかのサービスに展開することが目標です。
- 安部 司会** ● お客さまに対して気象情報の使い方をサポートできることに加えて、ビジネスの運営を効率化するのにも役立つと感じました。
- 坂本** ● そうですね。お客さまが進めるDX化に私たちの予測を提供することで、一気に通貫で効率化できると考えています。
- 安部 司会** ● 世界中のデータがあり、解析予測技術があり、充実したコンテンツラインナップがある。これが一本でつながっていることがウェザーニューズの大きな価値ですね。

Dreamの実現に向けた取り組みとグローバル展開

- 安部 司会** ● 最後に、ウェザーニューズの成長に向けて必要なこと、そのた

- 吉川** ● 気候予測は数年～数十年先を、天気予報は数日から長くて数週間先までを予測するものですが、その中間である数ヶ月～1年というスパンの予測へのニーズも新たにできています。気候予測と天気予報の間に切り込み、会社の成長を支えたいと思っています。
- 坂本** ● 気象予測に加えて、ビジネスインパクトの予測も大事です。お客さまにとっての気象インパクトの定量化を、世界中のサービスに広げていきたいですね。
- 安部 司会** ● グローバル展開には何が必要ですか？
- 瀬戸** ● 気象データを拡充させ、品質の高いサービスにつなげていくことです。精度の高いものを厳選しながら観測データを集めていきます。
- アンドレ** ● 今は、ケニアの気象庁にアプローチをかけているところです。世界の国々や企業とコミュニティを築くことがグローバル展開に役立つと思います。いつか、日本の気象サービスをアフリカに展開したいですね。
- 安部 司会** ● 気象庁との対話から、サポーターからのレポートまで、ウェザーニューズのコミュニティの層は非常に厚いですね。お客さまと愚直なまでに対話し、同じ夢を持って進む顧客目線も強みです。ここにデータ、予測技術を組み合わせて世界の気象・気候課題へのソリューションを作っていきましょう。

Dream を実現するグローバル体制



地域ニーズ × 事業サービス



地域ニーズ × 事業サービス



地域ニーズ × 事業サービス

GLOBAL

Dreamを実現するグローバル体制

ウェザーニューズは、日本のみならず世界中に拠点をもち、次世代の地球環境を守るため、そして人々の社会活動をさらに発展させるために新たな事業を創出し続けています。

「船乗りの命を守りたい。地球の未来も守りたい。」という新たなDreamをグローバルに実現するためには、世界中の拠点で事業の拡大を進めていくことが重要です。

世界各地で日々新価値創造に挑むメンバーから、各拠点の現状と課題、今後の展望について語ってもらいました。



欧州販売本部

Craig West (クレッグ・ウエスト)

WNI UK 欧州販売本部
ゼネラルマネージャー



Europe

Julien Vienne (ジュリアン・ヴィエンス)

WNI France 環境気象事業部
ITマネージャー



North America

Amy Buhl (エイミー・ビュール)

WNI America 航海気象事業部
ゼネラルマネージャー



Asia

李 珍雨 (イ・ジュヌ)

WNI Korea モバイル・インターネット気象事業部
ゼネラルマネージャー

Dream を実現するグローバル体制

欧州販売本部

WNI UK
欧州販売本部
ゼネラルマネージャー

Craig West

(クレッグ・ウエスト)

スコットランド育ち。
冬の新雪に足跡を刻む音は、
今でも美しい経験として
記憶に残っている。

欧州はグローバル展開の試金石。
欧州販売本部と各国拠点から
サービスを全域へ拡大していく

ウェザーニューズは、気象予測によるソリューションサービスを通じて、私たちの中核となる強みを欧州全域に拡大し、グローバルな事業展開を実現することを目指しています。欧州でのビジネスの成功は、今後のグローバル展開の成否を占う試金石であると考えています。

欧州市場は、地域や国単位で事業を展開する企業から、多くの産業にまたがる大規模な多国籍企業やグローバル企業まで、さまざまな規模の企業で構成されています。また、各産業で重要視するポイントも国によって異なります。この違いを正しく理解し、ニーズに応じたサービスを提供するため、当社ではすでにパリ、コペンハーゲン、ギリシャ、オランダ、ロンドンなどに拠点を設けています。そして2024年には事業拡大を加速させるため、新たに欧州販売本部を立ち上げました。

情報提供からソリューションへ。
気象情報による意思決定支援で
ビジネスに金銭的・人的インパクトを

一般的に気象情報に求められることは、正確さと更新頻度、活用の容易さです。しかし市場ニーズは、単なる気象情報の提供から、将来を見越して顧客の意思決定を支援するソリューションへとシフトしています。

気象情報に基づく意思決定がビジネスに与える影響額は、毎年数十億ユーロにものぼります。また、その意思決定が時には人命に影響を及ぼす可能性もあります。例えば航海気象事業では、高精度で粒度の細かい気象情報が何千隻もの船舶の安全かつ効率的・経済的な航行に欠かせない要素となっています。



今後、世界中で異常気象の発生頻度が高まるにつれ、運航の効率化と人命の安全確保を支援する気象ドリブン型のレジリエンスソリューションの重要性が増します。私たちのサービスへのニーズと可能性は飛躍的に高まっていくと考えています。

欧州で最も信頼される気象・気候の
ソリューションプロバイダーになり
将来世代の命を守りたい

気候変動と気象現象の影響がますます増大する中で、ウェザーニューズには、気象予測分野で社会から最も選ばれるサービスプロバイダーになる機会が訪れています。欧州販売本部はその実現に向けて、欧州が気候危機や異常気象の増加に適應できるように支援し、気象サービス市場に変化をもたらしたいと考えています。私たちは、欧州で最も信頼される気象・気候のソリューションプロバイダーを目指し、将来の世代の命を守る企業として成長していきます。

Dream を実現するグローバル体制

North America

オクラホマ大学との協力体制拠点として
レーダー開発や気候変動研究に注力し
グローバル展開に向け新価値を創造

WNI America は、オクラホマに2つの拠点を有しています。一つはサービスセンターで、気象研究分野で国内トップクラスのオクラホマ大学気象学部との協力体制を築くため、2004年に設立されました。現在、日本・アメリカ・ヨーロッパの3地域をカバーする「3極運用体制」のもと、航海気象事業および航空気象事業のサービスを提供しています。

もう一つはイノベーションセンターです。同大学と協力して、当社サービスの価値を高める革新的なテクノロジーを研究することに特化しています。2021年にはオクラホマ大学先進レーダー研究センターと共同で、小型で低コストの「EAGLEレーダー」を開発しました。このレーダーは当社独自の観測インフラとして、ゲリラ豪雨や線状降水帯の予測精度向上に役立っています。現在は同大学と共に奨学金プログラムの創設にも注力しています。

最近では、気候テック事業のサービス拡充を目指し、著名な気候科学者である同大学のベリアン・ムーア博士と連携して気候変動を研究しています。こうした活動によって新たな価値を創造し、ウェザーニューズのグローバル展開に貢献していきます。



オペレーションオフィス

WNI America
航海気象事業部
ゼネラルマネージャー

Amy Buhl

(エイミー・ビュール)

ミュージカル『オクラホマ!』では「風が平原を吹き抜けるところ……」という歌詞の曲が歌われます。それは本当だということがわかりました。ここでは信じられないほどの風が吹くときがあるんですよ!



オクラホマ大学の
研究キャンパス内にある
サービスセンター

Dream を実現するグローバル体制

Europe

再生可能エネルギー市場をターゲットに
インフラ開発やデータベース構築を進め
ヨーロッパからグローバルへ

WNI Franceは、欧州のエネルギー市場(発電事業者、送配電事業者、電力取引業者)と、日用消費財などの小売市場向け、農業市場向けの新規サービス開発を担っています。その中でも主なターゲットは再生可能エネルギー市場で、現在、高精度な発電予測を可能にする新しいインフラの開発を行っています。また、日本本社と緊密に連携して、ヨーロッパ全土を網羅する気象データベースの構築を進め、予報精度の向上に努めています。

欧州の再生可能エネルギー市場は激戦区であるがゆえに、気象データへの要求も高く、すでに高精度な公共の地域気象モデルが存在します。私たちはそうした中でプレゼンスを高めるために、データサイエンティストが正確なモデルを最速の方法で開発・展開できるような新しいモデル化ツールの開発に注力しています。

WNI Franceのサービスは、現在はヨーロッパ各地域で展開されていますが、将来的には世界中に拡大することを目指しています。そのために、データベースの整備やGlobal Weather APIの開発・提供を進め、よりお客様の利便性を高めていきたいと考えています。

フランス事務所での
戦略戦術会議。
中期ビジョンを実現する
戦略と戦術の遂行を
加速するために開催している。

IT開発で
グローバルセンター
と連携するメンバー

WNI France
環境気象事業部
ITマネージャー

Julien Vienne

(ジュリアン・ヴィエンヌ)

最近、故郷のすぐ近くで
オーロラを観察しました。
フランスの緯度では
非常に珍しい現象ですが、
それはそれは
美しいパノラマでした。

Dream を実現するグローバル体制

Asia

グローバル企業や政府機関との協働で 気象先進国・日本での成功事例を展開

WNI Koreaは、1994年に設立され、韓国で民間気象事業者制度が始まった際に、第1号として登録された民間気象会社です。気象先進国である日本での成功事例をアジア各国へ展開していく拠点として、これまでさまざまな事業にチャレンジしてきました。

私たちのミッションは、韓国生まれのグローバル企業や政府機関などと協働し、韓国や日本をはじめとするアジア各国へウェザーニュースのコンテンツを展開していくことです。そのために、グローバルの気象データベースの構築を進めて気象予測の精度を高め、アジア各国の各業界、各市場のニーズに合った最適なコンテンツを作り上げています。

ここ数十年は、スマートフォンや家電のグローバルメーカーとの協業に注力しています。例えば、多くの人々が日常的に使用するスマートフォンなどの端末から手軽にウェザーニュースの天気情報を得られるようにできれば、韓国のみならずアジア各国、さらには世界市場へのビジネス拡大が期待できます。私たちの持つ優れたコンテンツをより多くの人々に提供するために、こうした協業はとても有効な戦略の一つであると考えています。

スマートフォンの天気ウィジェット
& アプリを通じたコンテンツ展開

WNI Korea
モバイル・インターネット
気象事業部
ゼネラルマネージャー
李 珍雨
(イ・ジンヌ)

私の名前には「雨」の文字が入っているからか、例えば旅行など大事な予定の日にはよく雨が降ります。雨の降る海も、山も湖も、それぞれに趣があります。特に、雨の森の香りは素敵だなと感じます。



ウェザーニュースの
ウェブ動画の撮影スタジオ

TOPICS 2023-24

新たな価値を日々創造し、提供し続けるウェザーニューズ。
その中でも、新サービスや既存サービスの拡張、今後の期待が見込まれる取り組みをピックアップしてご紹介します。

2023.06.29

ダム管理業務向け「ウェザーニュース for business」を提供開始

全国約2,700のダムに対応。放流や職員体制判断を専門気象情報でサポート

お天気アプリ「ウェザーニュース」から、雨量予測や降水リスクなどダム専用の気象情報を確認できるサービス。気象災害が激甚化する中、住民の命を守る洪水調整機能の役割も重視されるダムの管理業務を支援します。

[Web https://jp.weathernews.com/news/43791/](https://jp.weathernews.com/news/43791/)



2023
Jun.

2023.07.05

新型気象IoTセンサー「ソラテナ Pro」を開発

気候変動による災害リスクの低減で、持続可能な社会づくりに貢献

オムロン株式会社との共創で、災害リスクが高まる大雨や強風などを観測できる高性能センサーを開発しました。お天気アプリ「ウェザーニュース」との連携により、リスクの検知と迅速な対応を可能にします。

[Web https://jp.weathernews.com/news/43713/](https://jp.weathernews.com/news/43713/)



Jul.

2023.10.11

太陽光バルク向けの発電量予測データを API 提供

複数の太陽光発電所をグループ化した発電BG単位で、30分ごとのPV発電量を予測

発電バランスグループ(BG)単位で電力取引する太陽光発電事業者が増えていることから、電力取引に適した30分ごとの発電量を発電BG単位で高精度に予測。システム連携が容易なAPIでのデータ提供を開始しました。

[Web https://jp.weathernews.com/news/44771/](https://jp.weathernews.com/news/44771/)



Oct.

2023.12.01

韓国環境衛星センターとMOU締結で相互協力

世界初の環境静止軌道衛星 GEMS のデータ活用へ

大気汚染物質を観測できる韓国の静止軌道衛星「GEMS」のデータを、民間企業として初めてリアルタイムに取得できるようになりました。今後は、環境や大気現象に関するコンテンツへの応用を検討していきます。

[Web https://jp.weathernews.com/news/45153/](https://jp.weathernews.com/news/45153/)



Dec.

2024.01.04

令和6年能登半島地震 被災地支援特設サイトを開設

現地からの被害報告や最新の気象・防災情報を無料公開

被災者の避難生活や現地の救助活動、復旧作業を支援するため、被災地周辺の最新の気象情報や現地のウェザーリポーターから届く被害状況報告、防災情報などを無料で確認できる特設サイトを開設しました。



[Web https://jp.weathernews.com/news/45481/](https://jp.weathernews.com/news/45481/)

2024.02.27

ドローンポートを用いた医薬品授受管理の実証を実施

ドローン輸送サービスの社会実装に向け、安全な授受・省人化の実現を目指す

ドローンによる医薬品輸送サービスの実現を目指す東京都のプロジェクトに基づき、コンソーシアムの一社として安全運航のための気象データ提供と助言を行いました。2024年度は都市部での長期的な実証を進める予定です。



[Web https://jp.weathernews.com/news/46007/](https://jp.weathernews.com/news/46007/)

2024.04.10

「ウェザーニュース for business」農業版を提供開始

農業従事者向けに1kmメッシュの高解像度な霜やひょう予報を新たに開発

畑やビニールハウス周辺のピンポイントな気象情報を提供する農業版アプリをリリース。災害リスクが高い場合はアラートで通知し、霜やひょうによる農作物への被害回避や従業員の安全確保などの対策に貢献します。



[Web https://jp.weathernews.com/news/46687/](https://jp.weathernews.com/news/46687/)

2024
Jan.

Feb.

Apr.

2024.02.15

港に滞留する船舶数を予測する

「Berth Waiting Forecast」の提供を開始

7万隻の位置情報と気象データを組み合わせた予測モデルを独自開発

船舶自動識別装置と各港湾のデータを組み合わせ、滞船隻数や滞船日数などをリアルタイムで表示。海運業界の課題である、長引く滞船による運行計画への影響を軽減し、想定外の燃料消費・CO₂排出量の削減に貢献します。



[Web https://jp.weathernews.com/news/45900/](https://jp.weathernews.com/news/45900/)

2024.04.04

「ウェザーニュース for business」で『交通影響予測』を提供開始

業界唯一、道路の通行止め・鉄道の運休・船舶と航空の欠航リスクを一括把握

気象が道路、鉄道、船舶、航空の4つの交通インフラに及ぼすリスクをアプリで一括把握できる物流・流通・小売事業者向けサービスを提供。ルート選定などを支援し、ドライバーの安全確保と安定輸送をサポートします。



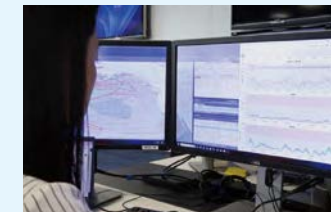
[Web https://jp.weathernews.com/news/46483/](https://jp.weathernews.com/news/46483/)

2024.04.18

最適航路選定支援サービスで「船体動揺リスク」を提供開始

船の揺れの見える化で安全運航支援を強化し DX を推進

経験的に判断されていた船の揺れを、高精度な予測モデルを用いて数値で見える化。気候変動によって最大波高が上昇傾向にあり、乗組員や貨物、船体の損傷リスクが高まる中、安全対策への適切な意思決定を支援します。



[Web https://jp.weathernews.com/news/46766/](https://jp.weathernews.com/news/46766/)

会社概要・株式情報

会社概要 (2024年6月1日現在)

名称	株式会社ウェザーニューズ
設立	1986年6月11日
代表者	代表取締役社長 石橋 知博
本社	〒261-0023 千葉県千葉市美浜区中瀬1-3 幕張テクノガーデン
拠点	21カ国30拠点(国内:10拠点、運営拠点:8拠点)
資本金	1,706百万円
連結売上高	22,242百万円
連結社員数	1,152人
適格請求書発行事業者登録番号	T6010401003504
URL	https://jp.weathernews.com/



株式情報 (2024年2月29日現在)

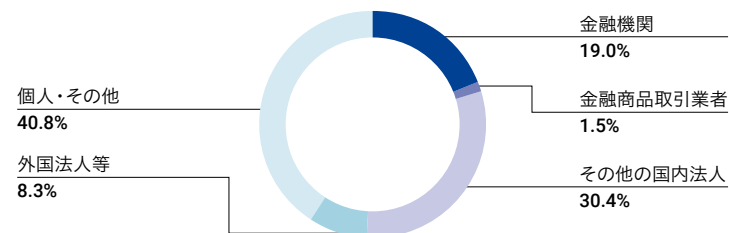
発行可能株式総数	47,000,000株
発行済株式総数	11,844,000株
株主数	13,709人(うち単元株主数 11,481人)
単元株式数	100株
上場年月日	2000年12月25日
上場市場	東京証券取引所プライム市場
証券コード	4825
事業年度	6月1日から5月31日まで
定時株主総会	8月
株主確定基準日	5月31日
剰余金の配当の基準日	11月30日、5月31日
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
会計監査人	PwC Japan 有限責任監査法人

大株主(上位10社) (2024年2月29日現在)

株主名	所有株式数(株)	持株比率※(%)
一般財団法人WNI 気象文化創造センター	1,700,000	15.39
株式会社ダブリュー・エヌ・アイ・インスティテュート	1,700,000	15.39
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	735,400	6.66
ウェザーニューズ社員サポーター持株会	458,617	4.15
株式会社千葉銀行	360,000	3.26
株式会社三菱UFJ銀行	360,000	3.26
石橋 忍子	353,800	3.20
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	210,100	1.90
日本生命保険相互会社	200,000	1.81
株式会社三井住友銀行	180,000	1.63

※ 持株比率:発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合
上記のほか、自己株式は797,376株です。

所有者別株式分布 (2024年2月29日現在)



報告範囲

報告対象期間:2023年6月1日~2024年5月31日 (注)一部、対象期間外の活動内容も含む
報告対象組織:株式会社ウェザーニューズおよび連結子会社

お問い合わせ先

IR部
<https://jp.weathernews.com/contact/>

