

据相关资料显示，2019年各种自然灾害共造成1.3亿人次受灾，909人死亡失踪，538.6万人次紧急转移安置，同时农作物受灾面积超过19000千公顷，直接经济损失超过3000亿元。据统计，中国每年因气象灾害造成的直接经济损失占GDP的3%—6%，全球每年气象灾害占自然灾害的70%，平均损失超过300亿美元。这意味着，当今的社会经济体系中商业气象服务已经越发不可或缺。

目前美国从事气象服务的公司数量有500家左右，覆盖到各个行业，相关产业价值约1600亿美元；日本从事气象服务公司约有200家，产业价值约100亿美元，欧洲超过2600亿美元，而中国从事气象服务公司数量极少，产业价值产值仅有20亿美元。根据国家气象局27号令，中国气象信息于2020年完全开放，鼓励民营资本和气象局合作。

坤舆天气创始团队见时知几，成立于2012年，早于开放政策，坤舆就已经在气象商业服务领域为相关单位提供技术支持，是一家以数据、算法和应用贯通能力为基础的自然科学领域信息技术服务商。

。公司通过利用气象大数据技术，为行业提供规避气象风险、挖掘气象效益等服务，核心壁垒便在于其卫星遥感技术以及核心的气象算法。

现阶段，坤舆天气主要以保险行业为切入点，服务于金融领域的再保险公司。

谈及创业初心，坤舆天气创始人袁文天告诉创业邦，其实在2012年3月，创业邦发表的一篇短文引起了他的注意：美国一家天气保险公司WeatherBill获得4200万美元融资，投资方为科斯拉风投基金和谷歌风投基金。创业的想法产生于大学时代，而今复燃。他想，自己能不能做一个中国版的WeatherBill。

袁文天细数过往，他曾经任职于国家卫星气象中心，之后在华迪计算机集团旗下的公司组建了气象事业部，从始至终在气象领域摸爬滚打，具有十余年气象行业经验。

同时在经济领域中存在一条“德尔菲气象定律”：气象投入与产出比为1:98，

意味着在气象信息上每投资1元，就能获得98元的经济回报。2015年之前，中国商业气象服务市场一直被政府部门垄断，商业气象市场一直没有得到发展。

从数据上观察，2012年至2019年商业气象服务市场整体规模从63.5亿增长至151.6亿，长达七年时间仅仅翻了一倍，但是从2019年开始，市场得到快速发展，2019至2020年市场规模从151.6亿增长至420亿。预计到2025年市场规模将会突破3000亿元。

目前坤舆天气主要为再保险公司以及农业公司提供气象数据云服务，其中包括基础的数据服务和在数据之上的探测、预测以及分析服务。通过为客户提供专业的气象风险解决方案，从而提高企业风险管控能力和决策水平以助力企业升级。

基于核心的卫星遥感理论及气象融合技术，坤舆天气对这些地理信息数据、历史气象数据、实时气象数据、气象预报预警及其他相关行业数据进行数据挖掘处理，构建坤舆气象的风险服务平台，提供实时的动态评估。

据悉，在精度上，目前坤舆天气对6个小时以内数据可以做到分钟级的实时更新，12小时则达到小时级别。

在核心竞争力方面，坤舆天气的核心竞争优势在于公司的核心算法以及专业的数据分析与加工能力。公司拥有经过加工处理后的可追溯历史60年的气象数据集，以及超过百余颗卫星的数据获取挖掘、处理的能力，产品应用覆盖农业、林业、能源、交通、金融、保险、期货等各个应用领域。

谈及数据来源，袁文天表示坤舆并不从事原始数据的交易，坤舆天气致力于和国家气象局以及地方气象局合作，利用局方资源其中包括了雷达、观测站、浮标、闪电等多源观测，结合自身在卫星遥感数据的优势，加工生产气象网格数据产品

(气温、气压、湿度、降水、辐射)、陆面格网数据产品  
(土壤温度、土壤湿度、积雪等)并应用到行业。

传统思维看来，气象服务的产品注重大量的数据来源，但实际上光有数据还远远不够，各个气象公司的本质差异在于对数据的理解能力和算法的精准。以设计农业保险举例，温度有多种度量标准，一方面要通过多个维度的气象数据去加工处理，另一方面，如果没有特定的数据产品，还需要通过其他的数据去加工生产。除此之外，公司需要深度理解行业，才能了解行业的需求并与其进行深度地结合。

目前坤舆天气已与国家电网、南方电网、中国气象局、国家卫星气象中心、海峡保险、安盛再保险、紫金矿业等企业进行深度合作。

在收费模式上，根据不同用户的需求，坤舆天气也给出了不同方案。其一，通过数据调用量和收取年费的方式提供专业气象SaaS服务；其二，直接参与保险、再保险业务的收益分成。据透露，2020年坤舆天气完成数千万元营收，同时已经连续两年产生盈利。

公司成立至今，团队规模已达40余人，其中研发人员占据80%以上。融资层面，坤舆已完成两轮融资，投资方包括PNP，红桥创投，和高资本，共青城佳哲创投等。

图片来源：坤舆天气、摄图网