

KIRIN



よろこびが
つなぐ世界へ

Joy brings us together

「医と食をつなぐ事業」 について

キリンホールディングス株式会社

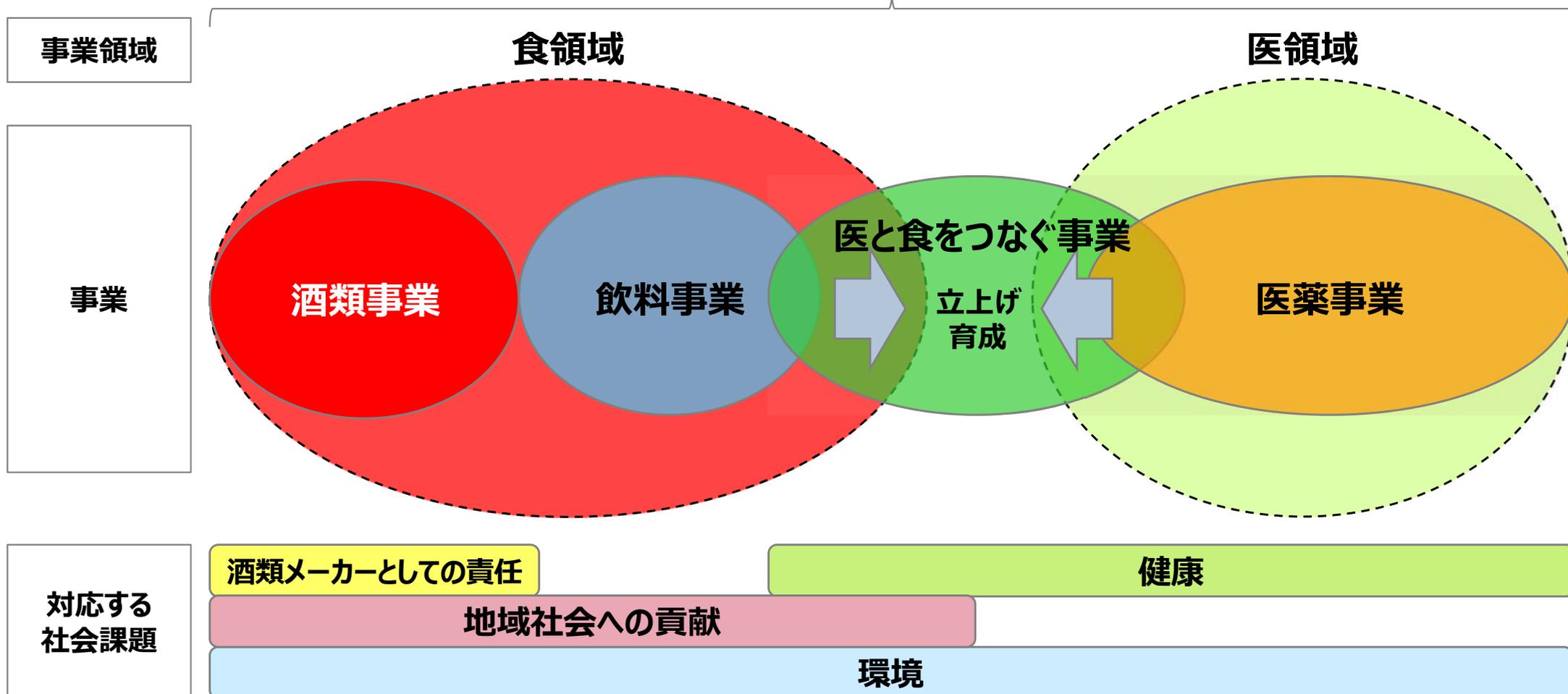
2019年3月

- 医療費高騰 → セルフケアの重要性
- 人生100年時代に伴う健康課題→ 健康寿命を延伸するための対策
(運動機能・認知機能・アンチエイジング)
- 医療ではカバーできない健康課題 → 生活習慣病や軽度の感染症
への対策

目指す事業ポートフォリオ

- KV2027の策定にあたり、キリングroupが展開する事業領域を下図のとおり再定義
- 酒類、飲料、医薬・バイオケミカルといった既存事業で培ってきた組織能力・資産を活用し、「医と食をつなぐ事業」の立上げ・育成に取り組む

食から医にわたるキリングroupの事業領域



「医と食をつなぐ事業」のビジネスモデル

- 健康に関する課題の大きい顧客セグメントを対象に、強いエビデンスを持ち、個別化された商品・サービスを訴求性の高いチャネルを通じて包括的に提供する事業を複数立ち上げ、将来の柱として育成する
- 協和発酵バイオを「医と食をつなぐ事業」の中核に据え、グループ保有資源の最大活用により成長を目指す

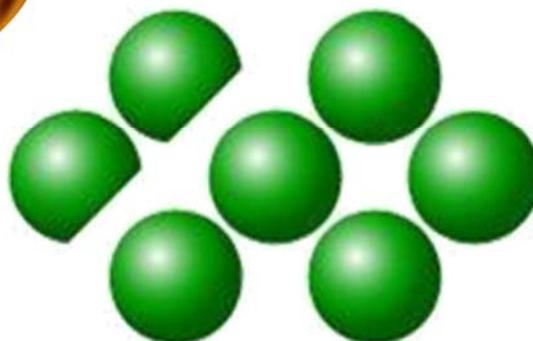


KYOWA KIRIN

KIRIN



THORNE



KW乳酸菌

KYOWA

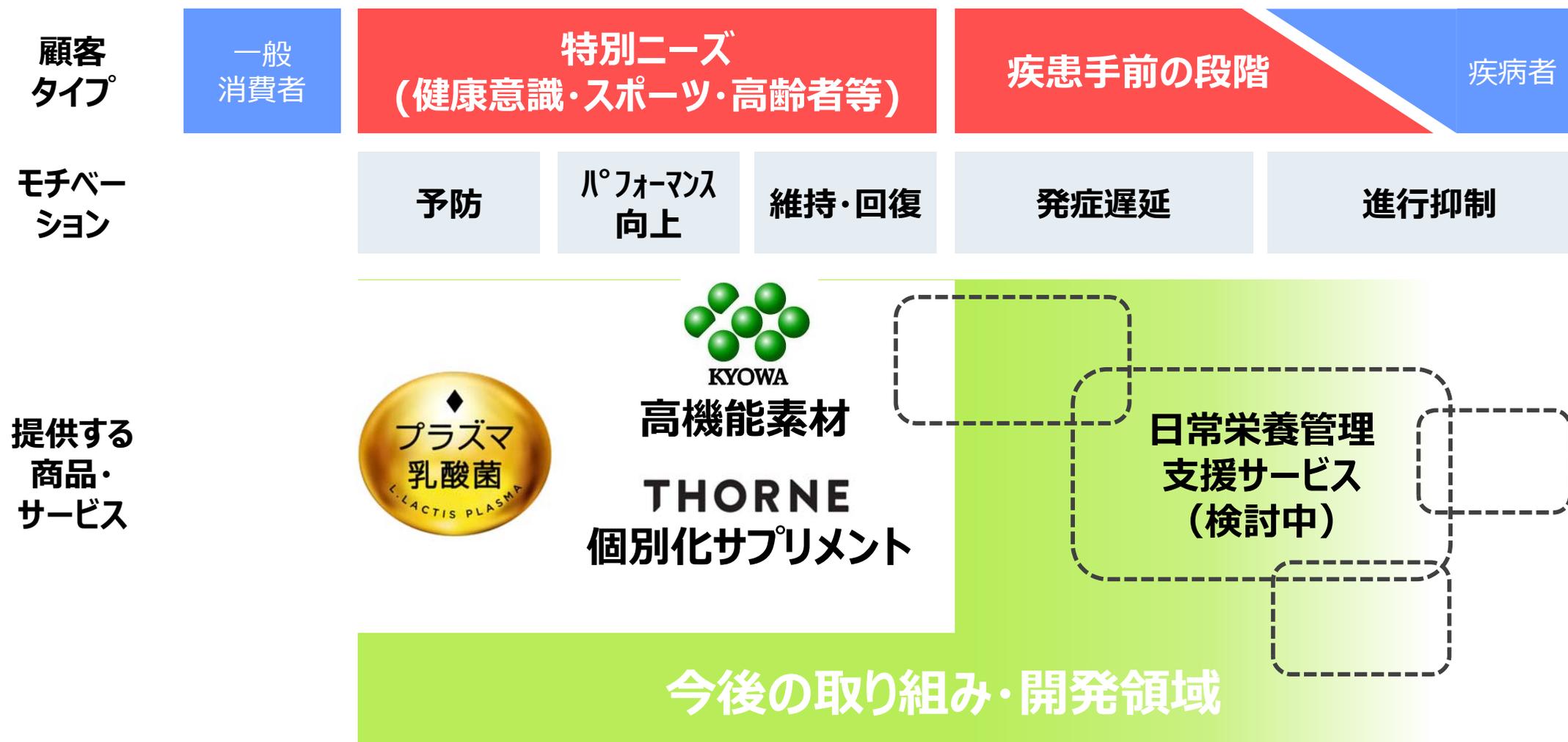
キリン(株)プラントリサーチセンター



今後複数の新規事業を立ち上げ

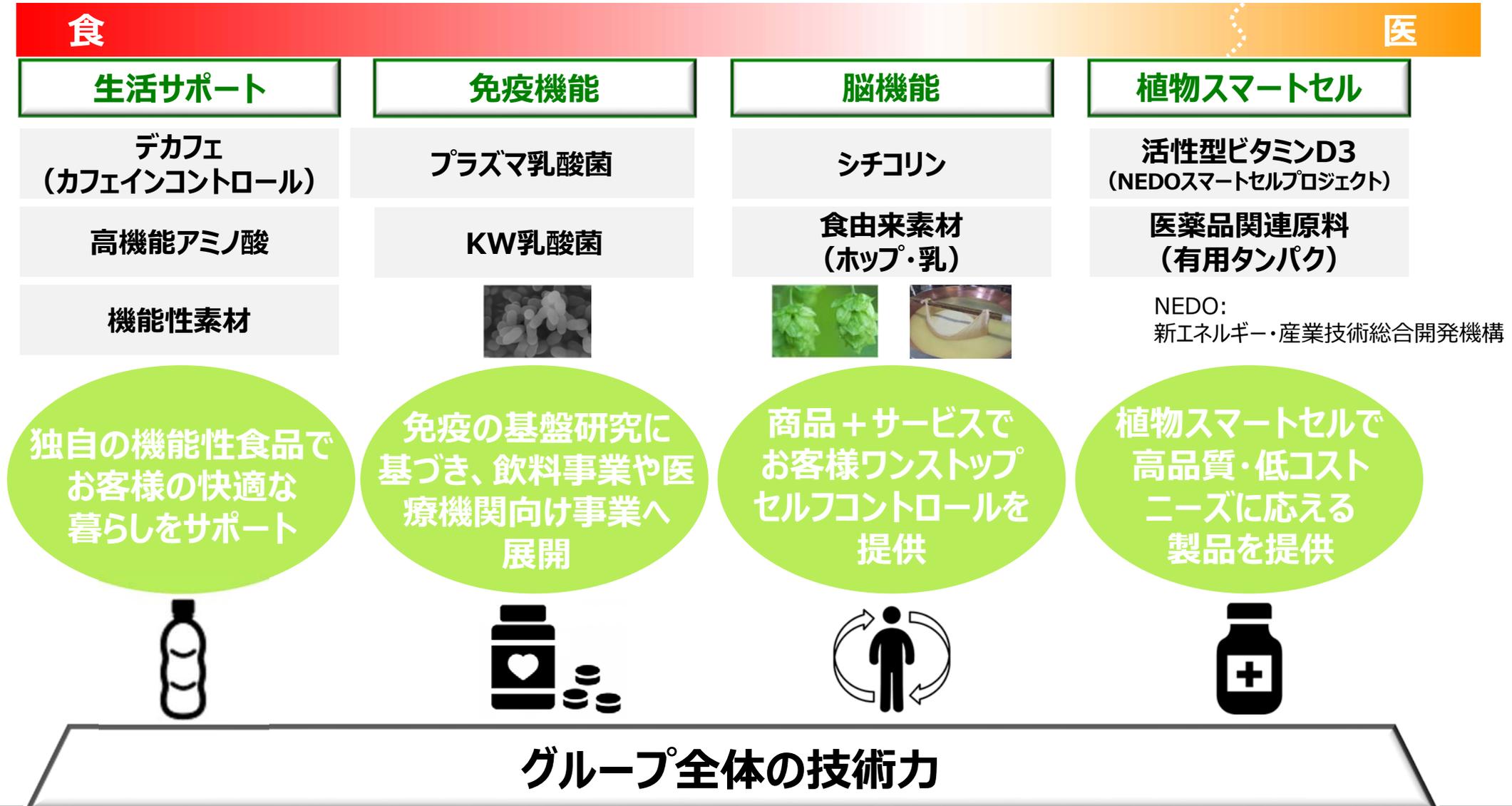
1. 健康課題の大きい顧客セグメント

- 健康状態の改善あるいは増進のモチベーションが高い顧客セグメントを対象とする。特に、医療では充たされないアンメットメディカルニーズは大きな社会課題であり成長機会。食の特徴を活かしたアプローチで課題解決に貢献する



2. 強いエビデンス

- 科学的裏付けのあるキリン独自素材を活用し、健康関連市場における競合と明確な差別化が図れる商品・サービスを展開。協和発酵バイオが有する高機能アミノ酸などとあわせ、食から医にわたるグループR&D基盤を強化する



4. 訴求性の高いチャネル

- 健康関連市場において消費者からの信頼度が高いチャネル（通販などの直接チャネル、医師・薬剤師などのヘルスケアプロフェッショナル（HCP）を通じた間接訴求チャネル）を拡大、新たな商品・サービスを投入していく



文字の大きさ 標準 大 特大

お電話でのご注文・お問い合わせ

9:00~20:00(月~土曜)9:00~18:00(日曜・祝日)



買い物カゴを見る

商品一覧
カテゴリから探す
ご利用ガイド
会社案内
お問い合わせ



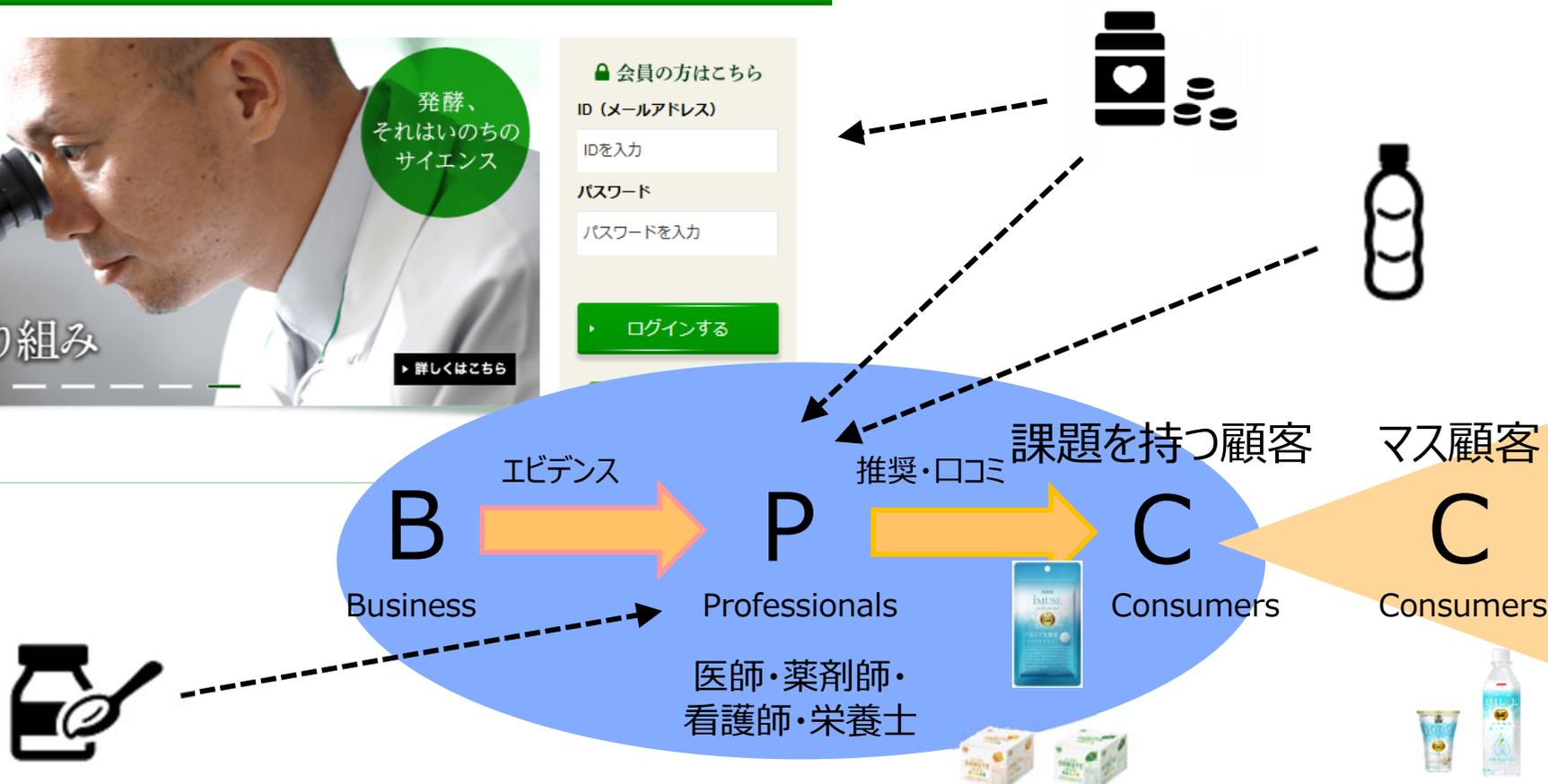
🔒 会員の方はこちら

ID (メールアドレス)

パスワード

ログインする

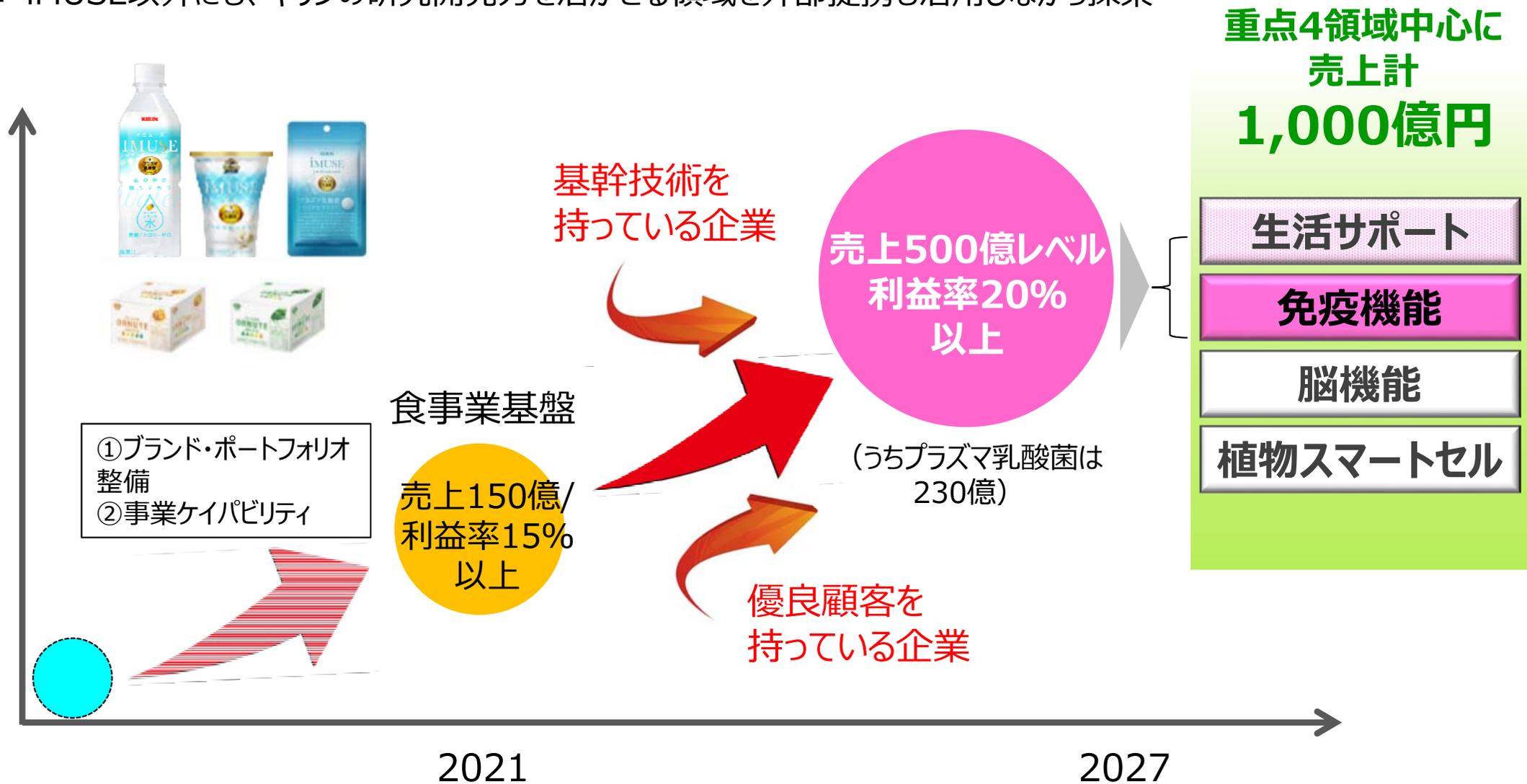
お知らせ NEWS



iMUSEをドライバーとした健康サポート食事業の確立



- 医療従事者を通じた信頼性の確立、信頼性高いブランドのグループ展開、原料菌体製造販売を核としたビジネスモデルを構築。また、育成したブランドを自社のみにも留めず、導出することで事業を拡大する
- iMUSE以外にも、キリンの研究開発力を活かせる領域を外部提携も活用しながら探索



- キリングループの強み技術である植物バイオ技術を礎に、大学やベンチャー企業と協働しながら、医薬品関連の原料の開発・製造事業への参入を目指す

植物バイオの研究開発



開発例：
NEDO(*)スマートセルプロジェクト
(活性型ビタミンD3生産技術開発)



植物細胞による医薬品関連の原料生産に向けた、クリーンルーム仕様のパイロット施設

2018年

**植物バイオプロジェクト
プラントリサーチセンター設立**



2021年

**医療関連の
研究用試薬事業へ**

2027年

**医療用医薬品の
原料事業へ**

2024年

**動物用医薬品の
原料事業へ**

(*)NEDO:
新エネルギー・産業技術総合開発機構



よろこびがつなぐ世界へ Joy brings us together