



# 麒麟のAI革命：経営から研究まで、 バリューチェーン全体を再創造する

統合的AI戦略による、次世代の価値創造モデル

# AIは「共創パートナー」。我々の目的は、 人が創造性を最大限に発揮できる環境を築くこと。



## 1. 業務の変革

**「人がやらなくてよい仕事をゼロにする」**

AIに定型業務やデータ分析を任せることで、社員一人ひとりが企画立案や顧客理解といった、より付加価値の高い、人間にしかできない仕事に集中できる体制を目指す。

## 2. 文化の醸成

**「AIは“内で熟成させる文化”だ」**

AIを単なる外部ツールとして導入するのではなく、組織のDNAに組み込み、自社で育て、活用する文化を醸成する。これが持続的な競争力の源泉となる。

# バリューチェーン全体にAIを実装する5つの戦略的柱



# Pillar 1: 発声

## AI役員 CoreMate：忖度なき視点で経営判断の質を向上

2025年7月、グループ経営戦略会議にAI役員「CoreMate」を本格導入。社内役員10名＋外部専門家2名をモデル化した12人分のAIペルソナが、過去10年分の会議資料や議事録を学習。議題に対し、リアルタイムで客観的な意見や論点を提示する。



人間の役員が遠慮して  
口に出にくい指摘も、  
AIは忖度なく示す。  
「このブランド、もう廃止  
でよくないですか？」

# CoreMateがもたらした成果と、見えてきた新たな課題



成果

## 約60個

1つの議案に対し提示される論点・意見の数。  
議論を活性化し、見落とされがちな視点を提供。

### 経営判断の質の向上

経営陣からは「非常に好評」。客観的データに基づいた忖度なき意見が、迅速で質の高い意思決定に貢献。



課題

### 情報の優先順位付け

多数の論点が提示されるため、人間がどの指摘を重視すべきか迷う可能性がある。「審議が混迷しかねない」との指摘も。

### コミュニケーションのタイミング

会議のどの段階でAIの意見を提示すれば、議論を阻害せず、最も効果的か。最適なタイミング調整が今後の鍵。

# 現場 Pillar 2:

## 独自生成AI Buddy AI：全社DXを加速し、 社員の生産性を解放する

国内従業員約1万5千人に独自開発の生成AI「Buddy AI」を提供。各部門のニーズに合わせ、社内データベースと外部情報を統合し、高度なアウトプットを生成。日常業務支援の「Copilot」と専門知識支援の「Buddy AI」を両輪で活用。

この取り組みは、各事業部門がデータのオーナーシップを持つ「データメッシュ」構想を推進するテコでもある。「DX道場」などの人材育成プログラムが、高い利用率と文化定着を支えている。



# 「まずAIでやってみる」文化の醸成と、未来への課題



成果

## 約70%

月1回以上利用するアクティブユーザー率（2025年10月時点）。日本企業の平均（約60%）を上回る高い水準。

## 年間31万時間

創出を見込む業務時間。情報収集や資料作成などの負担を軽減し、社員が付加価値の高い業務に集中できる時間を生み出す。



課題

## データガバナンスの強化

AIの有効活用には、部門横断で整備された高品質なデータが不可欠。「データマネージャー」的な役割の強化が求められる。

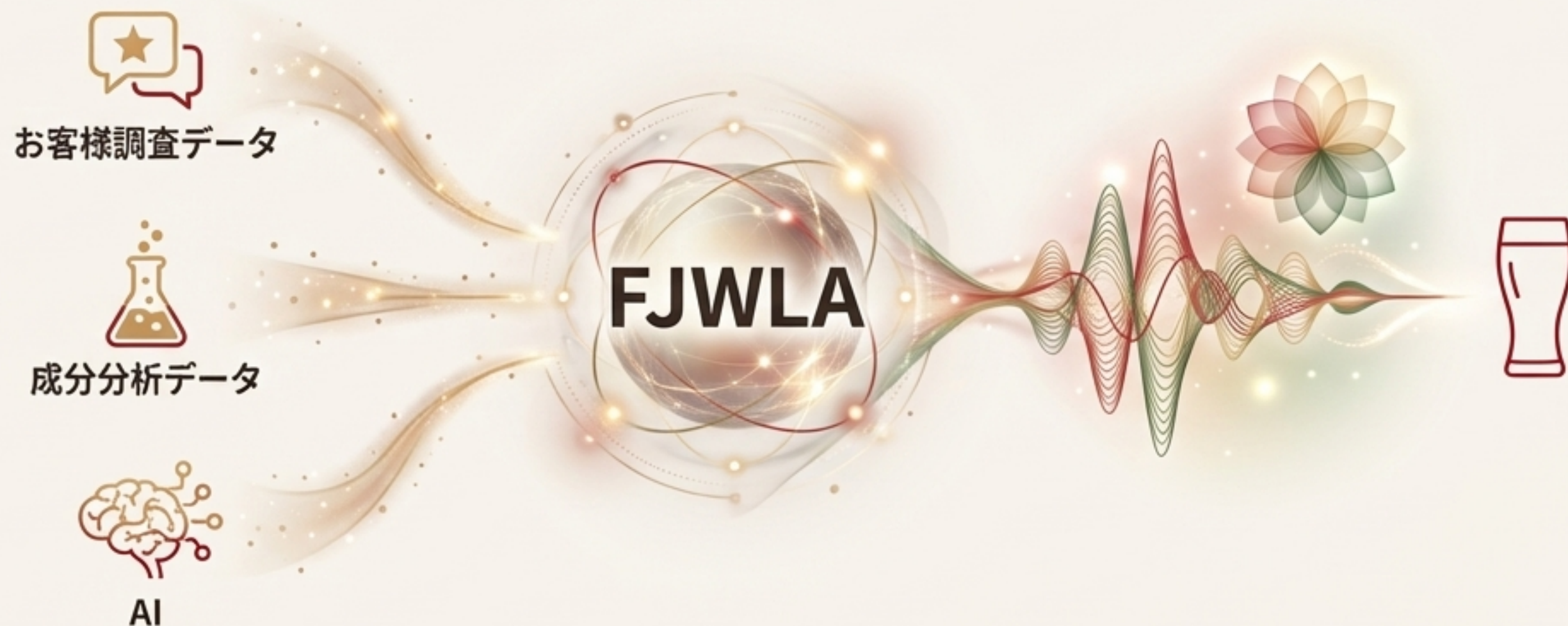
## 人とAIの役割分担の深化

AIに任せるべき業務と、人間にしかできない創造的な領域（顧客の深い理解や未来志向の発想）を明確にし、人材を戦略的に配置する必要がある。

# Pillar 3: 商品

## 嗜好AI FJWLA：職人技とデータサイエンスを融合し、“おいしさ”を科学する

独自開発した嗜好AI「FJWLA（フジワラ）」は、「お客様調査データ × 成分分析データ × AI」を統合。約20年分の消費者官能評価データとビールの成分分析データを学習させ、消費者が感じる「なぜおいしいのか」を科学的に要因分解する。



# 開発サイクルの高速化と、ヒット予測精度の向上

## ▶ 成果

### 理想の香味設計を効率化

醸造家が目指す香味に対し、どの成分が鍵となるかをAIが即座に特定。「おいしさ向上のためにどの成分を調整すべきか」が明確になり、開発スピードが格段に向上。

### ヒット予測精度の向上

ビール以外にRTDやワインにも適用拡大予定。新商品企画段階から、消費者に選ばれる味やコンセプトを科学的に見極める「嗜好プラットフォーム」を構築。



## 課題

### AIの知見と職人の経験知の融合

AIが示すデータと、職人が持つ五感や経験に基づく知見をどう組み合わせ、最終的な味を磨き上げるかが成功の鍵。

### 「おいしさ」の本質の見極め

データドリブンなアプローチの中でも、数値化できない「おいしさ」の本質を見失わないよう、人間のクリエイティビティとのバランスを取ることが重要。

# Pillar 4: 市場

## 市場インサイトの深化：日立との共同研究で消費者の”選択のなぜ”を解明

キリンが蓄積した大規模な消費者嗜好データと、日立製作所のマルチモーダルAI技術（異種データ統合解析）や行動科学のノウハウを融合。商品開発の高度化と、健康的な飲酒文化の促進を目指すオープンイノベーション。

### 1. 継続的に選ばれる商品の要因分析

味、パッケージ、生活シーンなど複数要素を統合分析し、ヒットの条件を科学的に解明する。

### 2. 健康的な飲酒行動の要因分析

行動科学を取り入れ、適切な飲酒を促す要因と阻害する要因を分析し、社会貢献に繋げる。

## 創薬DXによる科学的発見：富士通との協業で 食品成分の未知なる機能を解明

富士通の創薬DX技術（QSPモデル）を活用し、食品成分「シチコリン」の機能性を解明。AIシミュレーションによる予測と、細胞実験による実証を組み合わせることで、世界初となる成果を達成。

### 画期的な発見

AIの予測に基づき、「シチコリンは腸の神経を活性化し、それが脳機能に影響を及ぼす」という腸脳相関メカニズムの一端を世界で初めて解明した。

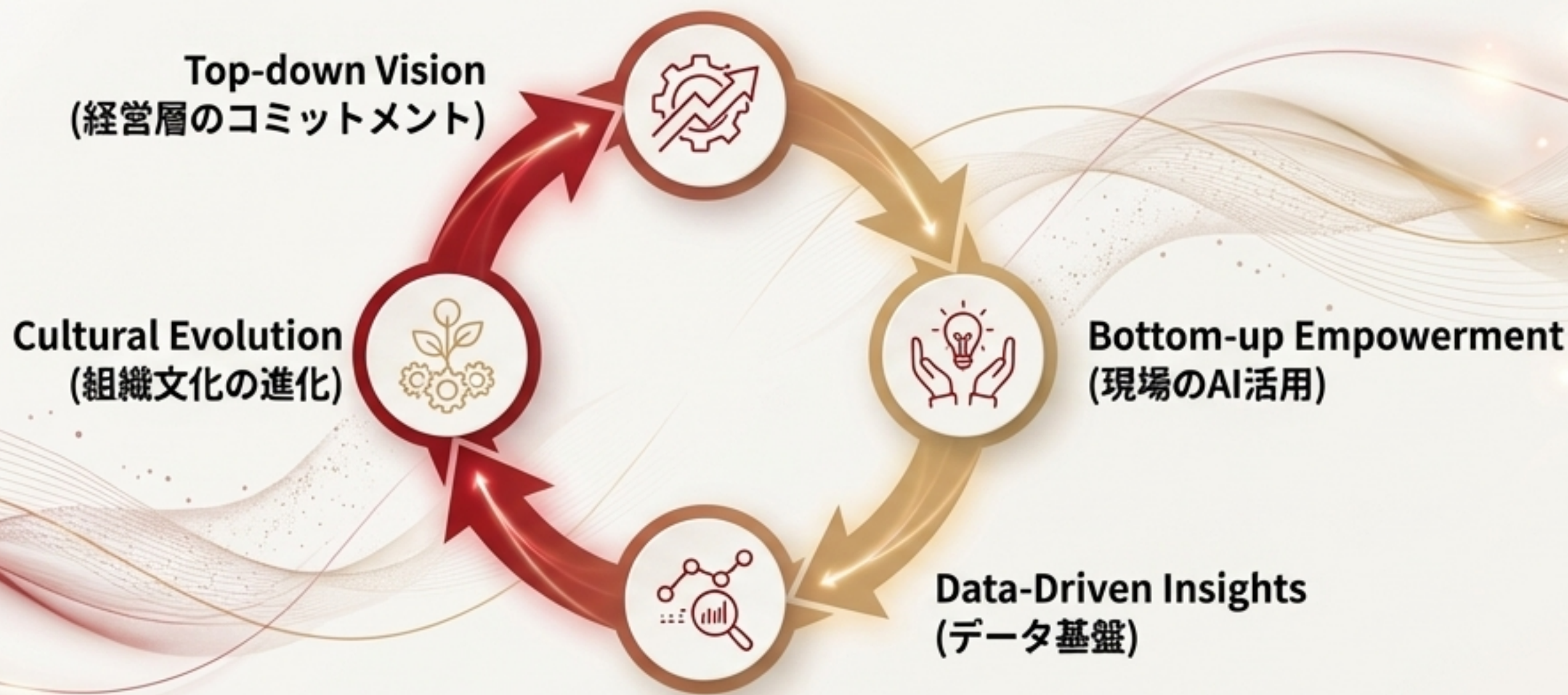
食品機能性研究にDX技術を本格活用した業界初の事例。これにより、新たな機能性の発見や開発期間の短縮が期待され、キリンのヘルスサイエンス事業を大きく後押しする。



# バリューチェーン横断のAI実装：5つの柱 サマリー

|                                                                                                             | AI Initiative    | Purpose                | Outcome                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------------|---------------------------------------|
|  <b>経営</b><br>(Management) | AI役員「CoreMate」   | 経営判断の客観性と質の向上          | 付度なき視点による議論の活性化と迅速な意思決定               |
|  <b>現場</b><br>(Workforce)  | 独自生成AI「Buddy AI」 | 全社的な生産性向上と業務効率化        | 年間 <b>31万時間</b> の創出と「まずAIでやってみる」文化の醸成 |
|  <b>商品</b><br>(Product)   | 嗜好AI「FJWLA」      | ビール開発における香味設計の科学的アプローチ | 開発サイクルの高速化とヒット商品の予測精度向上               |
|  <b>市場</b><br>(Market)   | 日立との共同研究         | 消費者行動（選択の理由）の深層理解      | データドリブンな商品コンセプト立案と社会貢献への知見            |
|  <b>研究</b><br>(R&D)      | 富士通との創薬DX連携      | 食品成分の未知なる機能の解明         | AIと実験の融合による <b>世界初</b> の科学的発見と開発期間短縮  |

# 麒麟の成功の核：テクノロジー導入を超えた「AIを内で熟成させる文化」



麒麟のAI戦略の真価は、個々のツールの性能ではなく、5つの柱すべてを貫く一貫したビジョンと、それを支える組織文化にある。

## 「AIは社外から借りる技術ではなく“内で熟成させる文化”だ」

この内製化と文化醸成へのこだわりこそが、AI時代を勝ち抜くための最も重要な経営資源である。

# 人とAIのハイブリッドで進化する経営：創造性を最大化する未来へ



麒麟の挑戦は、単なる効率化ではない。AIを真のパートナーとすることで、人間が本来持つべき創造性、戦略的思考、そして顧客への深い共感といった能力を解放し、企業全体の価値創造力を次のステージへと引き上げる試みである。

**これが、麒麟が描く「人とAIが共創する企業」の未来像だ。**