

# 社員と家族を守りながら企業価値を高める意思決定インフラ

福利厚生を追加ではなく、生活課題を AI・専門家・データで整理し、行動へつなぎ、企業価値へ接続します

よくわかる

## MY HEROIC (マイヒロイック)



### MY HEROIC の具体的な強み



軽く始められる

心理的ハードルをなくし  
整理することから始められる



広い支援領域

相続・医療・お金・離職など  
企業から見えにくい生活課題をカバー



行動につながる

AI 整理だけで終わらず  
専門家・制度・公的情報へ接続



企業価値に返る

状態・行動・成果を KPI 化し  
企業価値の説明材料へ

# 企業が見逃している本当の損失

離職・生産性の低下の手前には、  
企業から見えにくい“生活課題”の行動停滞があります。

## Ⅰ 見えにくい

不調・離職の前にある  
“浅い”“先送り”  
“相談しづらさ”を  
捉えられていない

## Ⅱ 制度があるのに使われない

制度や福利厚生が点在し  
社員が必要な時に  
たどり着けない

## Ⅲ 経営指標につながらない

満足度で終わり  
人的資本・ESG・ROIの  
説明材料に変換できていない

結果として、社員の課題は「まだ問題ではない」のではなく  
“すでに仕事へ静かに影響している”状態です

### 企業に起きること



実行生産性の低下



支援未活用の放置



離職予備軍の見逃し

## 見えない損失の発生プロセス



# MY HEROIC の取り組みのポイント・サービスの特長・期待できる成果

見えにくい生活課題を整理→行動→企業価値へ変換します

## 1. 取り組みのポイント

困る前から使える LIFE ABILITY（意思決定の質）を起地点化。可処分時間・所得・心理的余白を生み、人的資本・ESG・ROIへ接続。

## 2. サービスの特長

生活起因の意思決定を支援し、企業から見えにくい課題を可視化。検索・単発相談で止めず、行動まで伴走。

## 3. 期待できる成果

企業が見えないまま放置している損失を社員の行動変化へつなげ、指標とROIへ接続し、企業価値化。

## フェーズで見える価値の流れ

企業から見えにくいのはフェーズ 1～3です。MY HEROICはこの前半から扱えます。

企業から見えにくい前半領域



# MY HEROIC が最もフィットする企業と社員

社員の主観価値と、企業の経営価値が同じ流れの中をつながる



## 1. 企業側のフィット

- 福利厚生や研修の利用率が低い
- 仕事と将来不安を解消できない
- 人的資本の実効性を説明したい



## 2. 社員のフィット

- 家族責任と仕事責任が重なっている
- 将来の生活課題が見え始めている
- 情報はあるが、決めきれない



## 3. 埋めるギャップ

- 制度があっても動かない企業
- 決めきれない社員へつなぐ
- 利用される支援と見える成果へ

## Best Fit Map | フィットする導入像

企業の期待と社員の本音を、同じ価値の流れでつなげる



制度を「使われる支援」に変え、成果を企業へ返す

# MY HEROIC のサービスの流れ（入口から価値化まで）

## Service Flow

AI だけでも、紹介だけでも  
終わらないサービスフロー



## 主要機能と提供価値

実施事項・機能	詳細説明
1分 Chat (入口)	「少し気になること」から気軽に利用できる入口。ウェルビーイングや Life Ability の初期状態を把握します。
未来アシスト AI	悩みや不安を言語化し、優先順位を整理。今すぐ取るべき行動を 1つ提示します。
専門家ネットワーク	士業、良医紹介、看護相談、学び直し、適正価格不動産売却など、状況に応じた専門支援へつなぎます。
公的情報ナビ	介護、相続、成年後見など、公的制度や手続き情報へ迷わずダイレクトにアクセスできる導線を提供します。
匿名相談環境	メタバースで実名相談前の心理的ハードルを下げ、本音で相談しやすい環境を整えます。
データダッシュボード	企業側、社員側でそれぞれの利用状況、相談傾向、行動変化指標を可視化し、人的資本・ESG・ROI に接続します。

# サービス入口・整理 | 1分 Chat と AI で整理し、専門家につなぐ

MY HEROIC が単なる生成 AI でも、単なる紹介サービスでも終わらない理由です

1分 Chat で悩みを整理し、コーチング AI で考えを引き出し、コンシェルジュ AI で行動につなぐ、意思決定のための総合アシスタント



## 主な活用領域

**家族** 家庭問題 (親・配偶者・子ども)  
家庭の悩みを整理し、  
家族関係や両立支援につなげる

**相** 相続・終活 (自分・親)  
先送りしがちな課題を整理し、  
準備と専門家接続へ

**医** 介護・医療  
突然の介護・入院時に、  
必要な対応と支援先を明確化

**働** キャリア・働き方  
将来像や働き方の迷いを整理し、  
主体的な選択へ

**¥** お金・生活設計  
老後・教育・住宅などのお金の  
不安を分解し、行動へ

**備** 身元保証・任意後見  
もしもの備えを整理し、  
準備ステップと支援先へ

# 実行 | 必要な専門家に安心して相談・依頼できる

問題整理から専門家選定・相談・依頼まで。社員と家族を迷わせません。

1

## 専門資格者サービス



弁護士・司法書士  
税理士・行政書士

専門資格者へアクセス

2

## 専門企業サービス



医療・看護・不動産・学び

専門企業の優待付き紹介

3

## メタバース相談



メタバースで本音相談

評価・立場を気にせず  
本音相談・離職予兆把握の入口活用

## 専門サービス一覧

法

法務・相続

相続・遺言・家庭問題  
成年後見・登記

医

医療・健康

良医紹介  
遠隔医療相談

看

看護・介護

プライベート看護  
介護相談

住

住まい・資産

不動産売買・空き家相談  
資産管理

学

学び・キャリア

資格取得・学び直し  
キャリア相談

終

終活・葬祭

終活・葬祭相談

# 企業価値化 | 企業に戻るデータ

感想ではなく、先行指標・行動指標・開示接続可能な指標として企業価値へ返ります。

### ダッシュボードデータ群

- ① 先行指標**
  - 生活起因パフォーマンス阻害率
  - ライフイベント未準備率
  - 回復遅延率
  - 意思決定納得度
- ② 行動指標**
  - 支援未活用率
  - 行動移行率
  - リソース接続率
- ③ 経営指標**
  - Well-Being
  - 離職予兆率
  - 時間 ROI
  - 家庭リスク軽減指数

個人特定・監査ではなく、組織の状態と行動変化を見る

**利用率**  
72%  
社員が入口に到達しているか

**行動移行率**  
54%  
AI 相談後に次の行動へ繋がった割合

**支援接続率**  
38%  
専門家、企業へ橋渡しされた割合

**未活用率**  
28%  
制度が届いていない層を把握し、次月施策の改善へ

### ダッシュボードで見えること



### ダッシュボードの活用イメージ

**人事部**  
どの層で行動停滞が起きている把握。離職の歯止め。

**現場 / 制度担当**  
制度案内の導線を改善。説明会テーマ、専門家イベント設計に利用。

**経営 / IR**  
人的資本 KPI の把握。ESG の説明材料にする。重点投資領域を決める。

# ROI と経営接続

利用者100人・年間コスト60万円で年間総効果 約2,900万円、ROI約4,733%

## 例示シナリオ（前提条件）

総社員数	500人
MY HEROIC 利用者	100人
平均年収	600万円
時給換算	3,000円
MY HEROIC 年間コスト	60万円

※上記は簡易に接続する入力項目 ・人数・年収・利用率・離職コスト

時

可処分時間増加

900万円

30時間 × 3,000円 × 100人

¥

可処分所得増加

1,200万円

12万円 × 100人

健

健康コスト削減

500万円

5万円 × 100人

離

離職コスト削減

300万円

3人改善 × 100万円

総

年間総効果

2,900万円

費

導入コスト

60万円

純

純効果

2,840万円

## 比較表 | 従来の施策を活かしながら MY HEROIC で補う領域

MY HEROIC は既存施策を置き換えるのではなく、入口・実行・経営継続を補い、従来施策の利用率と説明力を高める設計です。

観点	従来施策の例	課題になりやすい点	MY HEROIC で補う点
入口	福利厚生・EAP・社内窓口	社員が自分で探す必要があり 使われる前に止まりやすい	1分 Chat・メタバース相談 迷いの段階から入り易い
範囲	HR Tech・健康経営施策	業務・健康中心になりやすく 家庭・お金・生活・相続が分断	お金・家庭・相続・健康まで横断して支援する
出口	研修・制度案内・相談	相談後の行動が途切れ 専門家や公的情報につながりにくい	専門家・公的情報へ接続し、行動まで伴走する
経営	利用率・満足度レポート	人的資本・ROI・ESG への 説明材料になりにくい	個人特定を避けたデータとして 人事・経営で活用できる

# 導入方法 | 小さく始めて、定着まで伴走

初回から全社展開するのではなく、対象範囲を決めて始め、月次で改善する「安心導入モデル」です。

## 導入から定着までの5ステップ

- 1 **申込・範囲決定** 対象者・利用範囲・告知内容の決定
- 2 **初期設定** 入口導線・FAQ・社内案内を整える
- 3 **利用開始** 1分Chatから利用を開始し、次の行動へつなげる
- 4 **月次レポート** 利用傾向・問い合わせ・改善テーマを確認
- 5 **定着支援** 説明会・専門家接続・啓発施策を改善

## 企業担当者が安心できる4つの設計



個人特定なし

社員個人の悩みを人事が特定しない



社内告知・説明を支援

説明素材・FAQをHEROICが提供



月次レポートで改善

利用傾向から次の施策を提案



経営会議に説明しやすい

人的資本 KPI・ROI の説明材料へ

## 導入担当者の作業イメージ 開始前から3ヶ月目まで、企業側の判断とHEROIC側の支援を分けて整理

時期	企業側の主な判断・作業	HEROIC側の支援
開始前	対象者・利用範囲・社内告知内容を確認	初期設定・説明素材・社内FAQを提供
1ヶ月目	問い合わせ状況と利用開始率を確認	問い合わせ対応・利用状況の確認
3ヶ月目	改善テーマを決め、次の施策を反映	月次レポート・啓発・専門家接続を提案

初期費用を抑え、小規模から始められるため、社内説明・稟議に載せやすい設計

## スタンダードプラン

初期費用	0円
月額費用	500円/ユーザー
年間費用	6,000円/ユーザー

※1 ユーザーあたりの金額です

### プランに含まれる内容

- ✓ 利用回数：無制限
- ✓ WEB 問合せ対応



### 初期費用無料

0円で開始しやすい



### 1ユーザー単位で契約可能

小規模導入から始められる



### 3親等まで利用可能

社員本人だけでなく、家族課題にも対応



### 3か月無料トライアル

導入前に効果を確認しやすい



### 導入しやすさ

初期費用0円・1ユーザー単位



### 利用の広がり

3親等まで利用可能



### 検証しやすさ

3か月無料トライアル

# 株式会社 HEROIC 会社概要



本人・家族の幸せに対する意欲を高め、超高齢社会問題に対応します。

## 会社基本情報

### 株式会社 HEROIC (ヒロイック)

社会課題を、企業と個人が前向きに解決できる仕組みへ。

設立年月日 2020年4月8日

所在地 東京都中央区日本橋小網町13-8 安田小網町ビル202  
(司法書士古田・野口事務所内)

事業内容 社会インフラ・プラットフォーム提供事業  
ソーシャルプロダクト提供事業

## 3つの事業領域 MY HEROICを中心に、超高齢社会の悩みを解決する事業を展開



### MY HEROIC

超高齢社会特有の悩み解決プラットフォーム



### ソーシャルストラクチャー

任意後見・身元保証のデジタルトラスト



### セルリプログラミング

生殖医療・再生医療支援サービス



### 社会課題対応

超高齢社会の悩みを、事業として解決



### 社員・家族支援

生活課題を一人で抱えない環境を整備

お問い合わせ

<https://heroic.co.jp/>  
TEL 03(3664)8931  
MAIL [info@heroic.co.jp](mailto:info@heroic.co.jp)