

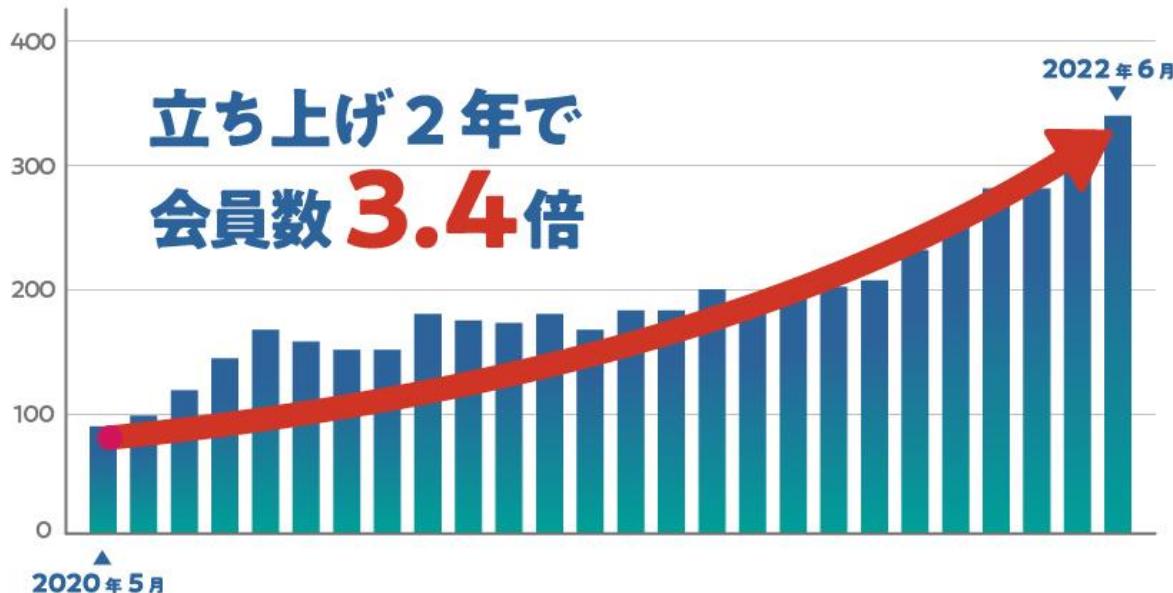
本の要約サービス「flier」のオンライン読書コミュニティ

「flier book labo」が急伸！

立ち上げ2年間で会員数3.4倍

～リスクリソースニーズの高まりで、実践的に学べるコミュニティが人気につ～

累計会員数95万人を突破した本の要約サービス「flier」を運営する株式会社フライヤー（本社：東京都千代田区、代表取締役CEO 大賀康史）は、2020年5月より有料オンライン読書コミュニティ「flier book labo」を運営しています。300名以上の会員が有料登録しているオンラインコミュニティは珍しく、同コミュニティは2022年6月末時点では会員数が340名を突破し、立ち上げから2年間で3.4倍になりました。



■flier book laboとは

flier book laboは読書好きだけではなく、人気書籍の著者や大学教授、有名企業の代表など、様々な分野のパーソナリティと交流ができる有料オンライン読書コミュニティです。4ヶ月ごとに代わるパーソナリティは総勢31名（2022年6月末時点）。書籍の内容を実践的に学ぶことができるオンラインプログラムや、パーソナリティの知見や価値観を聞くことができる音声コンテンツを通じ、知的好奇心を広げることができます。

■会員数急伸の背景

近年、スキルアップ・キャリアアップを目的とした「リスキリング」の重要性が高まっています。政府や大手企業もリスキリングを推奨しており、各団体が参加するコンソーシアムや制度の整備が始まっています。さらにコロナ禍で先行きに不安を感じるビジネスパーソンが増え、個人間でもリスキリングを求める人が増加しました。

そんな背景から、書籍を通して著名人や著者の考え方を学べる「flier book labo」の会員数が急増しています。その中でも特に講師・参加者が一緒に4ヶ月間で学びを深めるプログラム「flier book camp」の受講者が伸びています。書籍のインプットだけでなく、アウトプットに注力していて、1人では書籍の内容を実践に移すことが難しい方でも、ただ書籍を読むだけではなく、1冊の書籍をベースに課題やグループディスカッションを通して実践的に学びを深めることができます。さらにコミュニティ・ラーニングを通して学びを習慣化させることで、自然にビジネススキルを身につけられます。

実際に会員からは「4ヶ月間で発生する難所に対し、その乗り越え方を参加者や講師同士で議論・体系化していくことで、書籍の内容を実践できるようになった」という声もあがっています。

コミュニティの参加者やパーソナリティと交流することでより成長意欲を高め、実践的に学ぶことができる環境は、コロナ収束後も引き続き求められる場であると考えています。

■株式会社フライヤー 新規事業担当 執行役員 久保 彩 コメント

フライヤーは現在提供している要約サービス「flier」を通じて、ビジネスパーソンが本からの学びを人生・キャリアに活かすことを後押ししたいと考えています。本からの学びで成長を遂げたい方が、同じ想いを持つ方々とコミュニケーションを取ることで、より知的好奇心を刺激できる場を創出したく、「flier book labo」を2020年に開設しました。

「flier book labo」では魅力的で知的なテーマや、各領域の第一線で活躍するとの出会いをお楽しみいただけます。そしてこの場での体験が、仕事や日々の生活を豊かにするきっかけの1つとなることを目指し運営しています。現在参加いただいている方々の多くは個人で参加されていますが、将来的には書籍からの学びを人生・キャリアに活かすための場を法人内にも創っていきたいと考えています。

【flier book laboについて】

flier book laboは読書好きな仲間だけではなく、人気書籍の著者や大学教授、有名企業の代表など、様々な分野のパーソナリティと交流ができる有料オンライン読書コミュニティです。4ヶ月ごとに代わるパーソナリティは総勢31名(2022年6月末時点)。書籍の内容を学ぶだけではなく、パーソナリティ自身の価値観や人柄などに触れることで、知的好奇心を広げられる場を提供しています。

本の要約サービス「flier」を活用し、要約から得た気づきや学びについて話し合うことで、知見・可能性を広げることを目的としています。

HP : <https://labo.flierinc.com/about>

費用:5,500円／月額(税込)

※本の要約サービス「flier」ゴールドプランの利用も可能になります。

■パーソナリティ

■主なコンテンツ

①オンラインプログラム「flier book camp」(<https://labo.flierinc.com/camp>)

年々受講者が増加している人気コンテンツが、月に1回×4ヶ月という短期間で講師が実践しているプロセスを学べるオンラインプログラムです。ビジネス書のベストセラー著者や書籍に関するプロフェッショナルを講師とし、書籍の内容を体系的に整理・実践していきます。書籍を読むだけでは実践できない人が多い中で、プログラムを通してビジネスでも活用可能なスキル習得を目指しています。※受講費が別途必要



②音声コンテンツ

さまざまな領域で活躍するパーソナリティが、1つのテーマを軸にflierの要約の中から数冊をピックアップし、ご自身の経験や解釈、アイデアなどを語る音声コンテンツを配信しています。音声を聴くだけではなく、コメントを投稿してアウトプットをしながら学びを深めることも可能です。

③オンライン読書会

オンラインで書籍の学びを深める読書会を定期的に開催しています。同じテーマに関心を持つ参加者同士が集まり、自主的に企画・運営しています。さらにパーソナリティと選んだ著書や書籍をもとに、パーソナリティと共に議論を行う読書会を月に1回開催しています。

累計会員数95万人突破、2年前の2倍強と近年急成長、法人契約も好調
ビジネス書1冊の大筋を10分で理解できる、書籍要約サービス「フライヤー」
要約は2,800冊越え、ビジネスパーソンの“スキマ時間”活用に一役

株式会社フライヤーは、本の要約サービス「flier(フライヤー)」を運営する、ITベンチャー(2013年6月設立)です。最大の特長は「書評(レビュー)」ではなく「要約」である点です。書き手の主観が入る書評とは異なり、著者の主張や論理(重要ポイントや全体像)を忠実にまとめ、読者に伝えます。書評でないため、出版社と著者から要約の許可を得る必要があり、要約した原稿にも目を通してくださいことで、高品質なサービスを提供しています。

要約の文字量は4,000字ほどで、10分程度で読める工夫をしています。「flier」には、新刊(掲載書籍の8割)を中心に、毎日1冊の要約文をアップ。現在2,800冊超(2022.4)を掲載しています。要約記事は自社の編集者に加えて、経験豊富な外部ライター約50人が作成します。

サービスは、出版社や書店からも好評です。要約を読み終えた人の15~20%がアマゾンなどのECサイトへアクセスします。多くの出版社から「書籍の売り上げが上がった」「増刷になった」といった評価を得ています。

書店チェーンの「未来屋書店」(イオングループ)では、書籍のPOPに付くQRコードから、flier内の要約ページを“立ち読み”できる施策を展開し、対象書籍の売り上げを伸ばしています。この実績が評価され、大手書店と「flier棚」を設置したフェアを協業しています。

利用者は、通勤や休憩時といったスキマ時間を有効活用し、効率よくビジネスのヒントやスキル、教養を身につけたい知的好奇心の旺盛なビジネスパーソンです。

最近は、社員教育の一環として法人契約する企業も増え続けています。また、AIの音声読み上げ機能や、ユーザー同士で要約から得た学びを情報交換(シェア)するSNSサービスなど、新たな施策も好調です。日本的人事部「HRアワード2021」ではプロフェッショナル部門の人材開発・育成部門で「flier法人版」が最優秀賞を受賞しました。

要約書籍の冊数増とともに、累計会員数もサービス開始から右肩上がりで、現在の同会員数は2年前の2倍強(前年比も1.5倍)と近年急拡大。法人契約社数も好調で、2年前の3倍強の増加率で急伸しています。

【会社概要】

社名	株式会社フライヤー	設立	2013年6月4日
代表	代表取締役CEO 大賀康史	従業員数	52人(2022年6月)
本社	東京都千代田区一ツ橋1-1-1 パレスサイドビル8F		
事業内容	本の要約サービス「flier(フライヤー)」の開発・運営(https://www.flierinc.com/)		
サービス プランと 月額料金	<p>◆本の要約サービス「flier(フライヤー)」 <flier法人版> 100名で月額5.5万円[税込表記]など従業員数に応じた価格</p> <p><flier個人利用> ゴールドプラン2200円、シルバープラン550円、無料プラン[税込表記] ゴールドと学割は全ての書籍の要約文が読み放題、シルバーは毎月5冊まで読める</p> <p>◆「flier book labo」 会員5,500円[税込表記] ※会員は本の要約サービス「flier」のゴールドプランも利用できる</p>		

報道各位からのお問い合わせ先
「フライヤー」PR事務局: 石渡、櫻田(株式会社オンヨミ内)
TEL: 050-3568-7589 [石渡] / 050-5328-3998[櫻田] MAIL: flier-pr@onyomi.jp