

TSUTAYAフランチャイズ書店でのフェア展開店が100店舗突破！

本の要約サービス「flier」が展開する

"非接触立ち読み"が体験できるフェアが全国で拡大中！

累計会員数96万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、全国の書店で展開している"非接触立ち読み"が体験できるフェアにて、TSUTAYAフランチャイズ書店の店舗数が100店舗を突破したことを発表しました。

2017年から開始した全国の書店でのフェアでは、現在770店舗以上の書店にてフライヤー棚を設置しています。また、TSUTAYAフランチャイズの書店に限れば、2021年9月から開始した蔦屋書店のメガフランチャイズである株式会社トップカルチャーとの取り組みを皮切りに、約1年で100店舗に到達しました。



フライヤーとは？

ビジネス書を中心とした本の内容を「1冊10分」に要約してアプリやWEBで閲覧できるサービス。新刊を中心に旬の本や既刊の名著を毎日1冊、年間365冊配信しており、現在2,900冊以上の本を読むことができます。



フェアに参加している書店様からのコメント

株式会社トップカルチャー 代表取締役社長 清水大輔 様

フライヤー様とは以前からお付き合いがあり、事業を立ち上げた2013年より注目していました。2020年10月、全国の書店に要約ページが商品POPのQRコードで閲覧できる売場の提案を頂き、迷いなく全店での展開を指示したことを鮮明に覚えております。

その後、弊社では新潟万代店でシェアラウンジOPENを控え、フライヤー様と別途協議し、オリジナルの企画を2021年9月より全店(現在63店舗)でスタートしました。定期的な銘柄入替を実施し、新しい発見がある売場を維持しています。

要約が読めることはもちろんですが、書店ランキングとも異なる銘柄や、新書や教養文庫も提案してもらっています。今後も新しい提案を共に実現ていきましょう。

株式会社ブックエース TSUTAYA LALAガーデンつくば ブック担当 兼 商品部ビジネスBY 益子陽介 様

ブックエースでは、ビジネス書の売上上位4店舗で「フライヤー棚」を導入しています。

私自身つくばの店舗で現場に立っていますが、立ち止まるお客様をよく見かけ、実際に4店舗ともに実績が出ています。思わぬタイトルがコンスタントに手に取られるもあり、「要約」のニーズを実感しています。

匿名のレビューが溢れかえるネット環境の中で、専属のライターによる要約は、お客様に本を選ぶ上で一つの判断基準を提供しているのだと思われます。

要約を読み、気になったら実際にページを繰って吟味できるのがリアル店舗の強みです。今後もフライヤー様との連携による相乗効果により、書店の魅力を再発見してもらいたいです。

書店フェア

「ネットとリアル書店の融合」をテーマに、書店と連携した企画です。各書籍のPOPに付けたQRコードをスマートフォンで読み取れば、通常は有料の要約文を、どなたでも無料で本に触れずに「立ち読み」ができます。本の大筋を捉えもらうことで、来店者の興味を高め、“いま出会うべき本”を選べる仕組みです。



<フェア展開中のTSUTAYAフランチャイズ書店一覧>

<北海道>(3店舗)

- ・TSUTAYA: 俱知安店、苫小牧店バイパス店、深川店

<青森県>(2店舗)

- ・TSUTAYA: ハ戸ニュータウン店、十和田店

<岩手県>(2店舗)

- ・MORIOKA TSUTAYA、TSUTAYA一関中央店

<宮城県>(4店舗)

- ・蔦屋書店: アクロスプラザ富沢西店、仙台泉店

- ・TSUTAYA: 愛子店、富谷大清水店

<福島県>(5店舗)

- ・みどり書房: 桑野店、福島南店、イオンタウン郡山店、白河店、二本松店

<茨城県>(3店舗)

- ・蔦屋書店: ひたちなか店、龍ヶ崎店

- ・TSUTAYA: LALAガーデンつくば

<栃木県>(3店舗)

- ・TSUTAYA: 小山城南店、小山ロブレ店

- ・TSUTAYA BOOKSTORE: おやまハーヴェストウォーク

<群馬県>(9店舗)

- ・蔦屋書店: 伊勢崎平和町店、伊勢崎茂呂店、太田店、前橋吉岡店、伊勢崎宮子店、

- 前橋みなみモール店

- ・TSUTAYA: 江木店、箱田店、安中店

<埼玉県>(6店舗)

- ・蔦屋書店: 熊谷店、滑川店、川島インター店、フォレオ菖蒲店、本庄早稻田店、東松山店

<千葉県>(1店舗)

- ・TSUTAYA: 柏駅前店

<東京都>(7店舗)

- ・蔦屋書店: 多摩永山店、八王子みなみ野店、南大沢店、八王子檜原店、稻城若葉台店、

- 亀有店、練馬春日町店

<神奈川県>(5店舗)

- ・蔦屋書店: 港北ミナモ店、青葉奈良店、厚木下依知店、大和下鶴間店

- ・TSUTAYA: 鶴ヶ峰駅前店

<新潟県>(22店舗)

- ・蔦屋書店: 新潟中央インター店、小針店、長岡新保店、ベルパルレ寺尾店、佐渡佐和田店、

- 県央店、アクロスプラザ美沢店、長岡古正寺店、六日町店、新発田店、

- 柏崎岩上店、新潟万代、小出店、新津店、竹尾インター店、上越インター店、

- 河渡店、マーケットシティ白根店、新通店、横越バイパス店、長岡花園店、高田西店

<長野県>(11店舗)

- ・蔦屋書店: 諏訪中洲店、長野徳間店、上田大屋店、長野川中島店、佐久小諸店、佐久野沢店、

- 上田しおだ野店、大町店、須坂店、中野店、千曲屋代店

<静岡県>(2店舗)

- ・TSUTAYA: すみや静岡本店、すみや静岡平和町店

<愛知県>(1店舗)

- ・TSUTAYA BOOKSTORE: 則武新町店

<高知県>(6店舗)

- ・TSUTAYA: 御座店、土佐道路店、南国店、高岡店、四万十店、中万々店

<福岡県>(3店舗)

- ・TSUTAYA: 上津店、合川店、柳川店

<大分県>(4店舗)

- ・TSUTAYA: 別府上人ヶ浜店、光吉店、中津店、佐伯店

<宮崎県>(1店舗)

- ・TSUTAYA: 江平店

累計会員数96万人突破、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2,900冊超え、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。書き手の主観に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2,900冊超(2022.8)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Amazon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	51人(2022年8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	<flier法人版> 100名で月額5.5万円(税込)など従業員数に応じた価格 <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		

報道各位からのお問い合わせ先
株式会社フライヤー プロモーション担当:井手、増田
TEL:03-6212-5115 MAIL:pr@flierinc.com