

## 【秋の読書習慣調査 2022】

### 約 7 割が実施！今年の読書トレンドは「タイパ読書」

～効率的に多くの本に触れ合える「要約」が本との出会い・書籍購入の入り口に～

累計会員数 98 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、flier の有料会員の中から 881 名を対象に「秋の読書習慣調査 2022」を 10 月末に実施しました。

#### 【調査サマリー】

- 本の年間購読数、11 冊以上読んでいる人が 6 割以上  
昨年と比較し、購読数が増加
- 主な本との出会い方、第 1 位は「リアル書店」で約 5 割が回答  
続く第 2 位「ネット書店」、第 3 位「要約サイト」
- 主な本の購入場所は、リアル書店での購入とネット購入が半々  
しかし「紙」の本の購入は 8 割以上と、「紙」での購読人気が続く
- 本の要約サービスの利用目的  
第 1 位は「効率的に多くの本を読むため」で約 7 割が回答  
本との出会いや書籍購入の入り口としての活用が人気に
- 20～40 代の 7 割以上が  
「効率的に多くの本を読むため」に要約サービスを利用すると回答  
Z 世代にとどまらず、幅広い世代に「タイパ読書」が広がる

#### 【調査対象】

調査方法：WEB アンケート方式

調査主体：本の要約サービス「flier」

調査対象：flier の有料会員（BookLabo 会員を除く）の中から 881 名

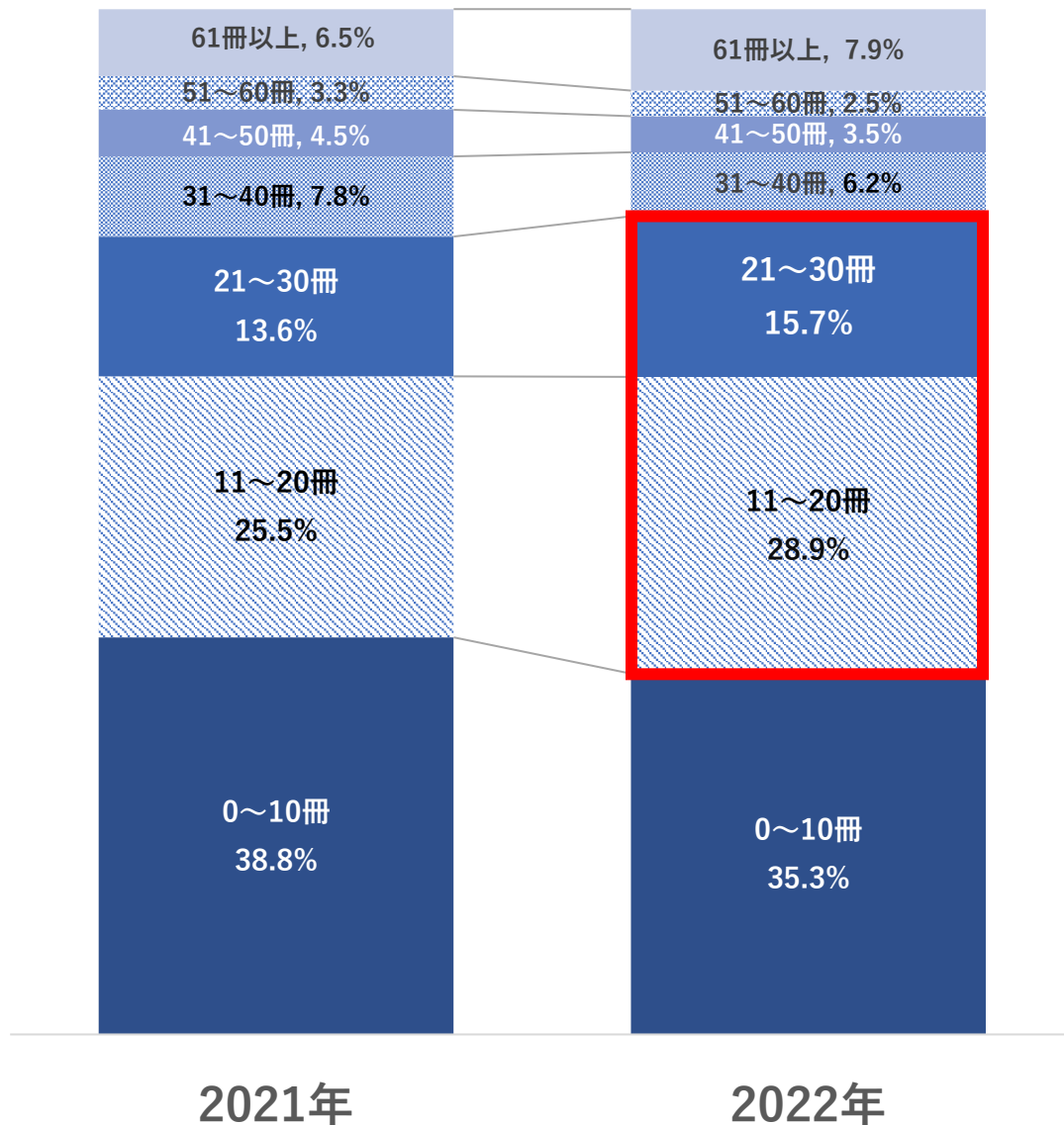
調査実施日：2022 年 10 月 17 日（月）～2022 年 10 月 23 日（日）

※本リリースの内容を掲載いただく際は、出典『本の要約サービス「flier」調べ』と明記をお願いいたします。

**本の年間購読数**  
**11 冊以上読んでいる人が 6 割以上**  
**昨年と比較し、購読数が増加**

- ・平均すると紙の書籍や電子書籍などをおよそ月に 1 冊以上購読している人が 6 割以上。
- ・2021 年のデータと比較すると、0~10 冊と回答した人が減少し、11~21 冊、21~30 冊と回答する人が増加。昨年と比較し年間購読数が増えている。
- ・要約を読むだけではなく、書籍の購読まで至る人が多いことがわかった。
- ・本の購入に要約を活用している人が多いと考えられる。

**図表 1：本の年間購読数**  
 (flier 有料会員の中から 2021 年 550 名／2022 年 881 名・単一回答)



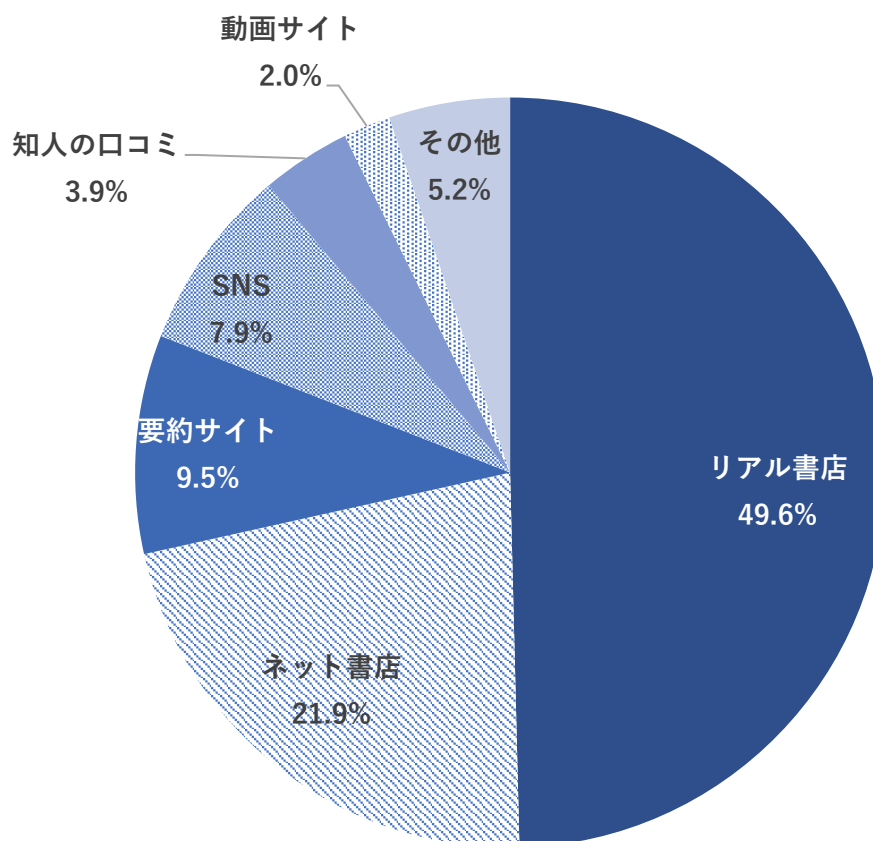
### 主な本との出会い方

#### 第 1 位は「リアル書店」で約 5 割

#### 続く第 2 位「ネット書店」、第 3 位「要約サイト」

- ・書籍との出会い方として、最も多かったのは「リアル書店」で約半数が回答した。
- ・一方、「ネット書店」や「要約サイト」、「SNS」のように、書籍の概要や要約をネット上で確認し、興味を持つ人も一定数存在している。
- ・本との出会い方が多様化していることが明らかになった。

図表 2：主な本との出会い方  
(flier 有料会員の中から 881 名・単一回答)



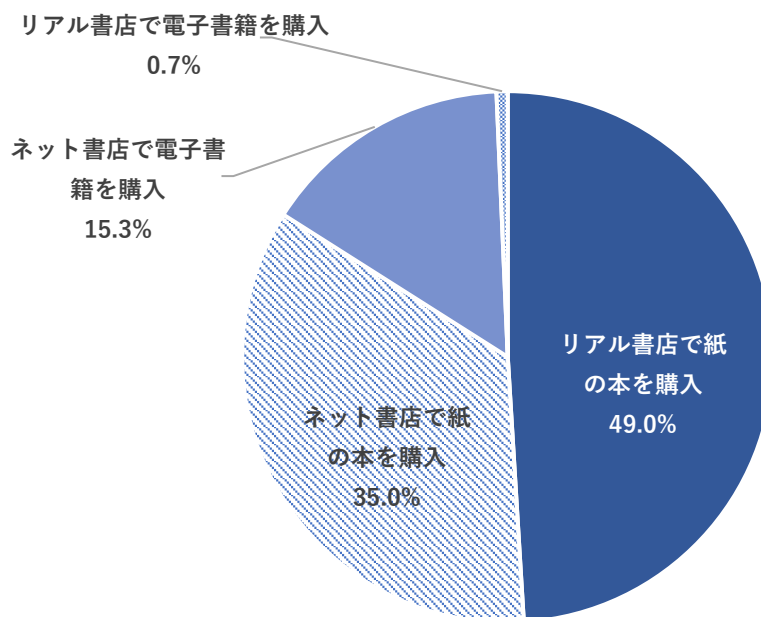
### 主な本の購入場所

#### リアル書店での購入とネット購入が半々

#### しかし「紙」の本の購入は 8 割以上と、「紙」での購読人気が続く

図表 3：主な本の購入場所

(flier 有料会員の中から 881 名・単一回答)



### 本の要約サービスの利用目的

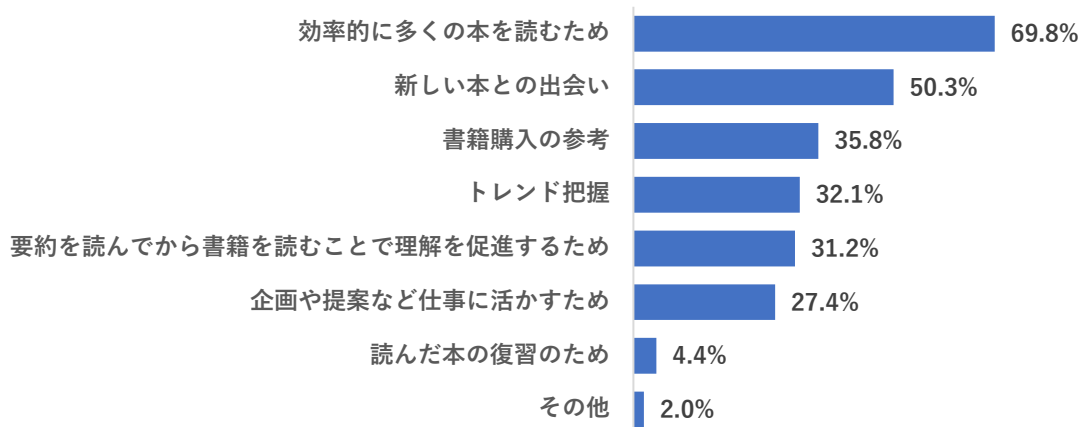
#### 第 1 位は「効率的に多くの本を読むため」で約 7 割が回答

#### 本との出会いや書籍購入の入り口としての活用が人気に

- ・近年、Z 世代を中心に、動画や授業を倍速視聴で見て効率的に消費を行う「タイパ消費」が話題になっており、その影響が読書にも表れている。
- ・スキマ時間などに要約を活用して、効率的に多くの書籍と出会える「タイパ読書」としての活用が、最も多いことがわかった。
- ・また第 2 位・第 3 位に「新しい本との出会い」や「書籍購入の参考」が入っているように、要約を本との出会いや書籍購入の入り口に活用している人が、一定数いることがわかる。

※flier は 1 冊 10 分程度に要約したビジネス書などの書籍を読むことができるサービス

**図表 4：本の要約サービス「flier」の利用目的**  
(flier 有料会員の中から 881 名・複数回答)



### 20~40 代の 7 割以上が

「効率的に多くの本を読むため」に要約サービスを利用すると回答

Z 世代にとどまらず、幅広い世代に「タイパ読書」が広がる

- ・年代別に見ると「効率的に多くの本を読むため」と回答したのは、20 代だけではなく、30~40 代の 7 割以上が回答。
- ・60 代を除く各世代で、利用目的の第 1 位は「効率的に多くの本を読むため」だった。
- ・本の要約サービスを活用し、効率よく多くの書籍に触れる機会を増やしたいと考える人が年代問わず広がっていることがわかった。

**図表 5：要約サービス「flier」の利用目的として、**  
**「効率的に多くの本を読むため」と回答した人の年代別グラフ**  
(flier 有料会員の中から 881 名・複数回答)



**累計会員数 98 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 3,000 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いただくことで、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 3,000 冊超（2022.10）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。

最近では、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。日本の人事部「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、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 | 50 人（2022 年 10 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（ <a href="https://www.flierinc.com/">https://www.flierinc.com/</a> ）                                     |      |                   |
| サービス<br>プランと<br>月額料金 | <flier 法人版><br>利用アカウント数に応じた価格<br><flier 個人利用><br>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]<br>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】** フライヤー PR 事務局（株式会社オンヨミ内）

MAIL：flier-pr@onyomi.jp