

---

**本の要約サービス「flier」  
既刊・ロングセラーを要約記事、提携書店フェアで拡販  
2019年発売のビジネス書を4年越しにベストセラー化！**

---

累計会員数112万人を突破した、本の要約サービス「flier(フライヤー)」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、新刊に加え既刊・ロングセラー書籍の会員向けの要約コンテンツの提供、また全国提携書店での「flier」フェアの展開を実施しています。

「flier」はビジネス書の新刊や話題の本、名著などを1冊10分で読める形に要約して提供しているサービスです。効率良くビジネスのヒントやスキル、教養を身につけたいビジネスパーソンに利用されており、現在3,400冊を超える要約が読み放題です。

2017年発売『人生を変えるモーニングメソッド』(ハル・エルロッド、鹿田昌美(訳)／大和書房)では、2021年1月にflier掲載以降「計17,000部再版」「Amazon配信後3か月で約2,000冊販売」など、【要約を読む→購買へ】という結果となったことを評価いただいている。

また今年度に入り、flierを起点として2019年発売『いつも機嫌がいい人の小さな習慣』(有川真由美／毎日新聞出版)の再プロモーションの仕掛けを行ない、シリーズ2作目『いつも幸せそうな人の小さな習慣』、2023年11月28日(火)発売の最新刊『お金の不安がなくなる小さな習慣』と合わせて、累計10万部突破となることとなりました！



■10万部突破までの取り組みの背景

(1)flierサービスへの掲載により、露出・売り上げ増

最近ではZ世代だけでなく、幅広い世代にタイパ(タイムパフォーマンス)を重視した消費行動が広がってきており、その波は読書にも及んでいます。要約から新刊の情報をインプットし選書に役立てる、また仕掛けのタイミングを逸してしまった既刊の書籍を含めた「新しい本との出会い」に効果的なツールとしてご利用いただいている。

2023年12月25日

その中で、2019年11月8日(金)発売『いつも機嫌がいい人の小さな習慣』(有川真由美:著)が、発売から約3年半を経てflierで仕掛けを開始。結果、flierサービス内の月間ランキングで1位となり、各情報メディアへのランキング記事掲載や書店でのフェア再展開につながりました。そこから露出と売り上げの両方が再度加速、要約掲載された2023年4月から半年間の間に、3万部の増刷となりました。

### (2) 丸善ジュンク堂書店全店で6ヶ月連続ランキング1位(※)

また、flierによる、2023年上期の露出の動きや順調な増刷をうけ、2023年6月～7月は未来屋書店で展開する「flier棚」にて売り上げ1位となりました。

さらに、2023年7～8月には丸善ジュンク堂書店全店で仕掛け販売を展開。19年11月以降、過去最高の月間売上数を記録。2023年10月には累計部数8万部となりました。

(※ランキングは「女性自己啓発」部門。対象期間23年4月～9月)

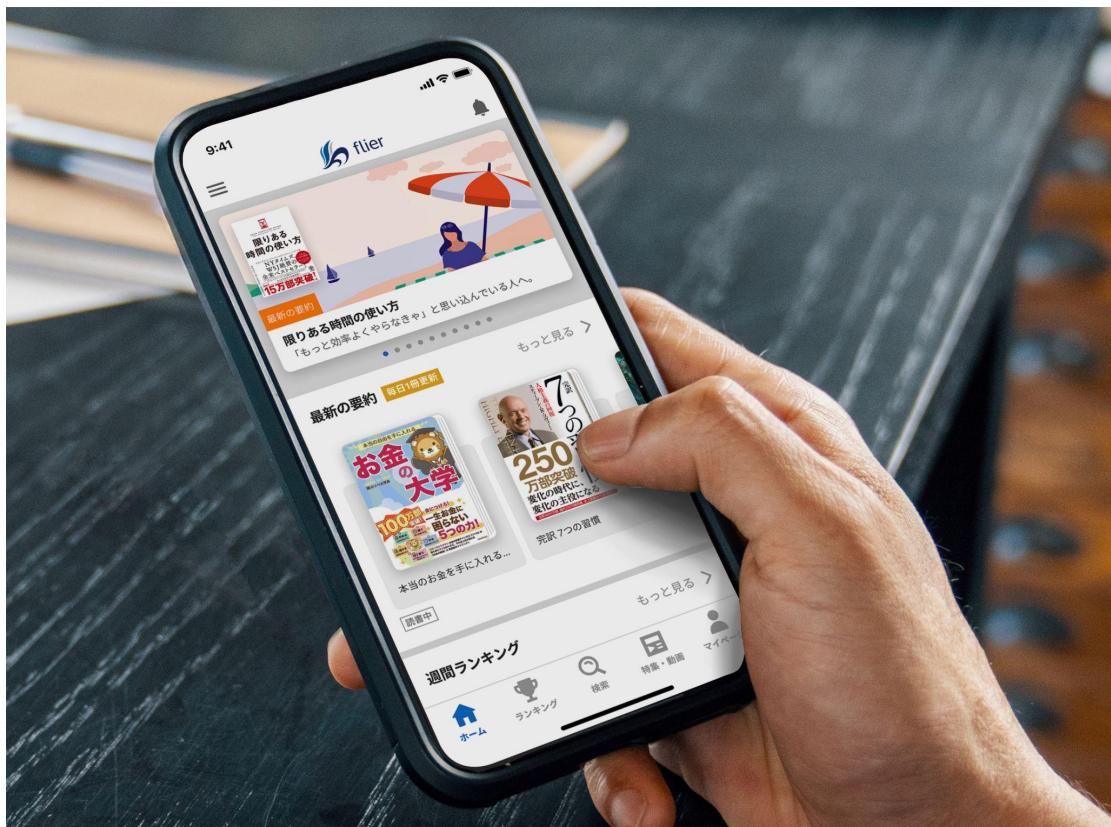
「小さな習慣」シリーズの一瞬一瞬を積み重ねていく言葉や行動にフォーカスを当て、読者が「これならできそう！」と心に響く内容が、時代を問わず再度広がりを見せた要因ともいえます。

### (3) 発売直後に「flier」の要約記事公開で大反響！ シリーズ最新作で10万部突破！

シリーズ最新刊『お金の不安がなくなる小さな習慣』が2023年11月28日(火)発売にあわせ、12月4日に要約記事を公開したところ、公開直後の「楽天ブックス」の週間ランキング(本 > 「倫理学」部門、調査期間:2023年12月4日～12月10日)では5位を記録。さらに『いつも機嫌がいい人の小さな習慣』も同期間で同部門10位にランクインするなど、シリーズ全体の売上につながり、10万部突破しました。

引き続き、良質な要約コンテンツの提供、また書店とも連携し、あらゆる人が気軽に、信頼できる知にふれられる世界を目指してサービスを展開して参ります。

#### ▼フライヤー利用イメージ



2023年12月25日

1日に数百冊の新刊が書店さんの店頭で並ぶ中、1冊の本をどうやって多くの方に知っていただき、手にとっていただかか——と、日夜悩んでいたところ、flier様の要約記事や「ビジネス書グランプリ」などの取り組みを知りました。

今春、掲載いただいた『いつも機嫌がいい人の小さな習慣』は、2019年11月に刊行され、要約記事に掲載された当時は、発売から3年以上経過した書籍でしたが、当時はネット書店等でも高評価のレビュー数が多く、電子書籍でも売れていたため、さらに売り伸ばすための起爆剤を探していました。そこで主に発売されてから1~3ヶ月以内の新刊でなければ書評など取り上げられないことが多い中、要約記事にお声がけいただき頼ってもないことでした。

flier様の要約記事は内容の充実度、クオリティも高いが故に、「会員読者が要約記事で満足し、本を買わなくなるのでは?」という懸念もありましたが、それ以上に、累計会員数112万人を誇るflierで紹介してもらえるベネフィットの方が大きいと判断し、掲載していただいた次第です。

我々の予想以上に、要約記事の反響が大きく、掲載翌月には月間1位を記録。flierの月間ランキングが紹介される書店店頭での再展開をきっかけに、3年前の本とは思えない異例の売れ行きを記録しました。

シリーズ第1作の成功をもとに、2023年11月に発売されたシリーズ最新刊『お金の不安がなくなる小さな習慣』では、発売前から情報を共有させていただき、要約掲載翌週には「要約記事ランキング」で週間2位を記録。さらに発売から約2週間で増刷が決まるなど、これまで以上に速い展開で、全国の読者の皆さんに、この本が広がっている手応えを感じております。

今後も読者の皆様に喜んでいただける本をflier様にもお力添えいただきながら、お届けし続けたいと思います。



**累計会員数112万人突破  
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3,400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、毎日要約文をアップ。現在3,400冊超(2023.12)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。

本を通じてあらゆる人が知や教養を深め、読書や本の文化の裾野を広げることに貢献している点を評価され「2023年度グッドデザイン賞」を受賞しました。

書店チェーンでは、書籍のPOPに付くQRコードから、フライヤー内の要約ページを“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「フライヤー棚」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(現:「flier business」)」が最優秀賞を受賞しました。

【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(2023年12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 プランと 月額料金	<flier business> 100アカウント月額8.8万円(税込)※別途初期費用 <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) 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:桑田  
TEL:03-6212-5115 MAIL:pr@flierinc.com