



日本の人事部 HR Award 2021  
人材開発・育成部門

最優秀賞

自立型人材を育てる！ 人材育成サービス

# flier法人版 ご説明資料



# ① flierの概要



# ヒラメキ溢れる世界をつくる

変化が激しい現代において、  
発想力が求められるビジネスパーソンのための  
「知」を軸とした様々な事業を創っていきます。

商 号 株式会社フライヤー

設 立 2013年6月4日

資本金 2億4,781万8,116円

株 主 株式会社メディアドゥホールディングス・株式会社マイナビ・株式会社VOYAGE VENTURES・株式会社インソース

代表者 代表取締役 大賀康史

所在地 東京都千代田区一ツ橋1-1-1 パレスサイドビル8F(竹橋)



# flier (フライヤー) はビジネス書が1冊10分で読めるコンテンツを軸にした人材育成サービスです。

ビジネスパーソンに向けて本を厳選し、  
1冊あたり10分で読める要約形式で提供しています。

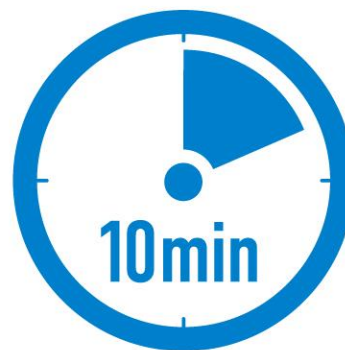
## 良書を厳選し、毎日1冊追加



**365titles  
/year**

年間約6,000冊発行されると言われているビジネス書の中から今読むべき本を厳選。

## 10分で読める要約形式に



4~6hours  
/book



**10minutes  
/summary**



## ビジネスパーソンのための選書

社内で月2回、経営者、ビジネスリーダー、大学教授などを交えて「選書委員会」を開き、「ビジネスパーソンがいま読むべき本」を選んでいきます。

### topics

全国800か所の書店でもフライヤーの選書を元にしたビジネス書コーナーが展開されています。



## 出版社・著者によるお墨付き要約

経験豊富なプロのライターが作成した原稿を、出版社などで経験を積んだ者が推敲。その後、出版社・著者の原稿確認を経て、掲載許可をいただいたものだけを公開。



すばらしい出来映えだと思います。申し分ありません。さすがにプロ、うまいですね。

植田 兼司氏（「一流の決断力」著者）



要約、誠にありがとうございます。ものすごく分かりやすい文章ですね。自分もこんな記事を書きたいです。

日本実業出版社編集





## フライヤーの要約は、著者・出版社のお墨つき



読むのに5-6時間  
かかる書籍を



プロライター/フライ  
ヤー編集部が要約

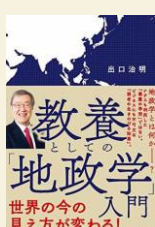
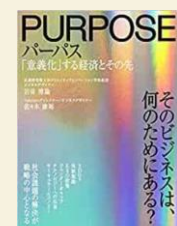


著者・出版社が  
校正・確認



1年365冊  
毎日配信！

## 17のカテゴリーで配信（要約例）





## 要約作成の3ステップ

### ① ハイクオリティな専門ライターによる執筆

数々のヒット作を手がけたライター、出版社編集者、新聞記者ら「経験豊富なプロのライター」が記事を作成

### ② 出版編集経験者らによる品質チェック

最低2名以上による書籍精読、出版社で編集経験を積んだ者がより高い品質の要約へと推敲

### ③ 出版社・著者による最終確認

要約記事を公開する前に、出版社・著者への確認を行い、許可をいただいたものだけを公開

**商品の購入方法**

商品の購入方法は、大きく分けて2つあります。

① **ネット通販**：インターネットを通じて、商品の購入が可能です。商品の種類が豊富で、価格も比較的安いです。

② **実店舗**：実際に商品を手に取り、試すことができます。商品の品質や色合いを確認できます。

**商品の購入方法のメリット・デメリット**

① **ネット通販**のメリット・デメリット

- メリット：商品の種類が豊富、価格が安い、購入が簡単。
- デメリット：商品の品質や色合いを確認できない、配送料がかかる。

② **実店舗**のメリット・デメリット

- メリット：商品の品質や色合いを確認できる、試すことができる。
- デメリット：商品の種類が限られている、価格が高くなる。

**商品の購入方法の選び方**

商品の購入方法を選ぶ際は、商品の種類、価格、品質、色合い、配送料などを考慮する必要があります。

**商品の購入方法のまとめ**

商品の購入方法は、大きく分けて2つあります。それぞれのメリット・デメリットを理解し、自分に合った方法を選ぶことが大切です。



2019年法人版の提供以降、  
時代の変化と共に成長しております。

累計導入  
企業数  
**400社**  
以上

累計会員数  
**85万人**  
以上

株式会社IHI物流産業システム

I-O DATA

Attax Group  
アタックスグループ

at home

Info Mart Corporation

AGC  
Your Dreams, Our Challenge

NTT

岡三証券

Orico

KACHIAL

Kitalive\*

JBA  
GROUP

住友化学

SOMPOグループの一員です  
セゾン自動車火災保険株式会社

SEIBU SOGO

大樹生命  
日本生命グループ

Centlex

DyDo

CES  
中電エナジーサービス

TOPPAN

トヨタ紡織

NISSAY

pwc

5G Innovations

HIBU  
北國銀行従業員組合

mazrica

MIZUHO

Medical Hotline  
メディカルホットライン株式会社

RESONA

琉球銀行

LAWSON

Gibraltar  
ジブラルタ生命

N  
ニフレイ

大塚商会

明治安田生命

NEC  
NECソリューションイノベータ

MS&AD

あいおいニッセイ同和損保

SynergyMarketing

JMTz

一般社団法人  
Face to Face 全国信用金庫協会

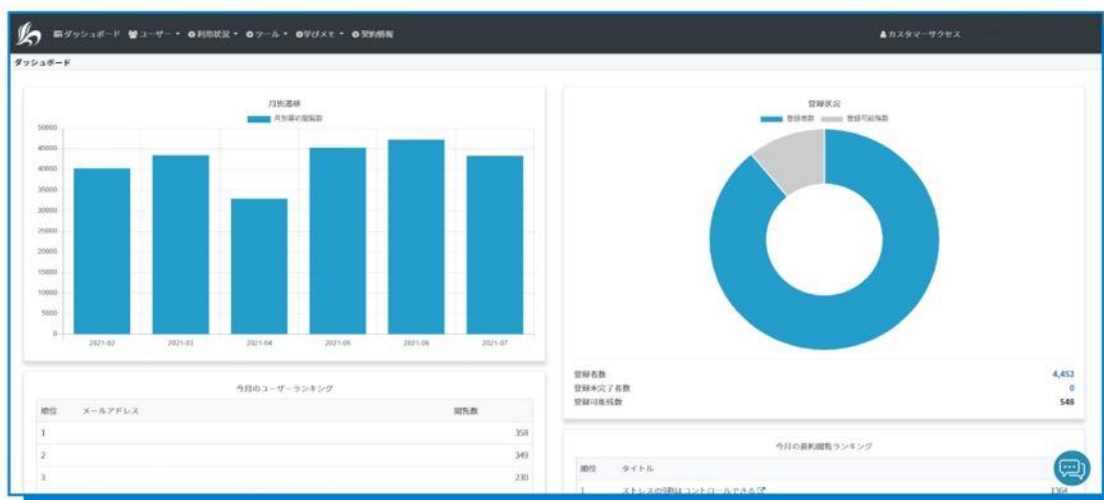
山梨県

など多数



## かんたん・便利な管理画面

管理画面では、ユーザー管理／利用状況確認／おすすめ要約の通知  
による利用促進などを行えます。



- **ユーザー** 登録ユーザーの確認/変更・ユーザーの追加・ユーザーの所属登録
- **利用状況** 要約閲覧履歴・利用者ランキング・要約ランキング
- **ツール** 要約オススメ機能
- **契約情報**

### ユーザー管理

入退社や異動によるアカウント変更も、  
簡単な操作で対応可能

### 利用状況確認

いつ、だれが、どの要約を読んで  
いるかなど、従業員の関心分野が  
リアルタイムに把握できる

### おすすめ要約の通知

おすすめの要約を通知することができる  
(例) 社長おすすめの1冊、  
人事部からおすすめの1冊

※管理画面へのアクセス権限(管理者)は基本3名までとなります。4名以降は1名につき別途5,000円/月が発生いたします。  
※管理者もご利用アカウント数としてカウントされます。



# ①お申込み >>> ②利用者リストのご提出 >>> ③利用者登録・管理画面のお渡し >>> 利用開始

※必須項目：メールアドレス

## カスタマーサクセスのサポート

お申込後は、貴社担当のカスタマーサクセスが、貴社の目的やご状況に合わせてご利用をサポートいたします。

|         | ご導入時                  | ご利用立ち上がり期             | ご活用期             |
|---------|-----------------------|-----------------------|------------------|
| ご担当者様向け | ご導入サポートメール            | 定期的な振り返りミーティングの実施     |                  |
|         | ご利用スタートミーティング         | おすすめ要約ニュースレターの配信      |                  |
|         | マニュアル、アクションガイドのお渡しと確認 | 機能・使い方ご紹介メール          | 定期的なフォローアップメール   |
|         | ご利用促進に向けた事例・参考情報のご提供  | flierおススメコンテンツや特集のご案内 | 貴社独自のご利用促進施策のご支援 |
| ユーザー様向け | flierご利用開始オンボーディングメール | flierニュースレターの定期配信     |                  |



## ② flierが選ばれている理由



## fliegerが選ばれる3つの理由

⋮

1



**幅広いカテゴリーで  
多様なニーズにこたえる**

多様性が求められる中で、  
幅広い情報が得られる。

2



**1冊10分だから  
学び続けられる**

一冊読了するまでの時間が約10分。  
集中力が続くので、継続できる。

3



**学びを定着させる、  
アウトプット機能**

インプットが増えるにつれ自信がつき、  
[学びメモ]機能でアウトプットも実現。

**自律した学びによって組織は社会問題を解決し、  
新たな価値を作り上げていく**



## 全社員で



社員の要約閲覧履歴が、  
適性把握・人材配置の参考に

## 部署・チーム単位で



業務に役立つ要約をメンバーに  
対して、PUSH通知できる

## 希望者を募って



希望者人数が確定してから  
人数に応じて申し込み可



## 概要

## 事例

1

### 福利厚生

- 他社と差別化された新しい福利厚生サービスとして導入する

- ✓ 採用に悩む地方の企業の経営者・総務担当者
- ✓ 組合員の待遇充実化を意図する労働組合

2

### 自己研鑽・スキル育成

- 自発的継続的に学習を進める人材を育てるための環境・仕組みの一つとして導入する

- ✓ 自立型人材育成をミッションに持つ人事担当者
- ✓ 事業運営の中で具体的なスキル面の人材課題を抱える経営者・事業責任者・管理職

3

### エンゲージメント強化

- 要約をきっかけにコミュニケーションを活性化したり、会社・同僚への関心・帰属意識を高めるための着火剤・潤滑油として導入する

- ✓ 人材の定着率に課題を持つ経営者・人事担当者
- ✓ 事業部内・他事業部とのコミュニケーションに悩む事業責任者・管理職



## 部署での活用イメージ

### 営業 向け

- ・ お客様訪問前に、業界に関連する書籍を要約で探す
- ・ 顧客提案前に、関連書籍を要約で読み、**提案資料の作成に活かす**
- ・ **顧客からの信頼を得るため**に、多様な知識をインプットする

### 企画職 向け

- ・ 幅広い**知識やビジネストrend**を効率的にインプットする
- ・ ブレスト会議などで、テーマとなるキーワードをフライヤーで検索し、**アイデア出しの突破口として**活用する

## 階層ごとの活用シーン

### 内定者 新入社員 向け

- ・ **内定辞退防止や内定前課題**として活用する
- ・ **社会人基礎力を身につける**ための学習習慣として活用する
- ・ 「要約を使った読書会」でアウトプット機会を増やす

### 中堅層 以上 向け

- ・ **ビジネストrend**を効率的に把握するツールとして活用する
- ・ **リカレント教育**の一環として活用する

flierは、“アプリケーションスキル”や“OSスキル”など、会社として育成することが難しいスキルを自律的に継続して学べる環境を提供

ビジネスに必要なスキル

スキルの育成方法

(営業の例)

【会社として育成】

運用スキル

- ・ 業務に必要な
- ・ 具体的な専門知識・スキル
- ・ 短期間で更新が必要

- ・ 顧客の社内事情
- ・ 社内用語の知識
- ・ SFAの操作方法
- ・ 最新Webマーケティング知識

OJT  
マニュアル  
社内研修

新聞  
ニュースサイト  
業界誌  
専門書

アプリケーション  
スキル

- ・ 長期に渡って使えるスキル
- ・ 会社が変わっても同じ職種なら使えるスキル

- ・ 担当業界知識
- ・ 営業DXのトレンド
- ・ 営業トークスキル

OJT  
社外研修  
教育サービス

業界誌  
専門サイト  
ビジネス書

OSスキル

- ・ 仕事を進めるうえで生涯使える知識・スキル
- ・ 会社・職種・役職を問わない 基礎スキル

- ・ コミュニケーション力
- ・ 論理構成力
- ・ 仕事への姿勢

OJT  
社外研修  
教育サービス

ビジネス書

マシン性能

- ・ 仕事を進めるうえで前提となるスペック

- ・ 体力
- ・ 胆力・性格
- ・ 価値観
- ・ 地頭

会社として  
直接的な育成が難しい  
(福利厚生など)

【自己研鑽に任せる】

『20代仕事筋の鍛え方』（ダイヤモンド社、山本直人、2005）を加筆

### ③ご利用価格



| 法人版 ボリュームディスカウントモデル                               |                          | 個人版                   |
|---------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------|
| 1～20 アカウント                                        | 月 25,000 円(税込27,500円)    | 月 2,000 円(税込2,200円)/人 |
| 21～50 アカウント                                       | 月 40,000 円(税込44,000円)    |                       |
| 51～100 アカウント                                      | 月 50,000 円(税込55,000円)    |                       |
| 101～300 アカウント                                     | 月 130,000 円(税込143,000円)  |                       |
| 301～500 アカウント                                     | 月 200,000 円(税込220,000円)  |                       |
| 501～1,000 アカウント                                   | 月 337,500 円(税込371,250円)  |                       |
| 1,001～1,500 アカウント                                 | 月 450,000 円(税込495,000円)  |                       |
| 以降 500 アカウント追加ごと                                  | +月 112,500 円(税込123,750円) |                       |
| ①管理画面 ②スクール機能 ③企業別学びメモ機能<br>さらにカスタマーサクセスによるサポート   |                          | 個人用学びメモ機能             |
| 新しい要約を毎日1冊追加(年間365冊)<br>これまでに配信された2,700以上の要約が読み放題 |                          |                       |

※初期費用不要。月額費用のみでご利用いただけます。

※最低利用期間は6カ月です。

※契約解除は利用期間満了の2カ月前までにご連絡下さい。(例:3月末で利用期間満了の場合、1月末までにご連絡下さい。)

## ④ 導入企業の声

株式会社りそなホールディングスさま

flierの要約を通して、読書の面白さを感じられる



### 導入Point1

本は、著者の世界を疑似体験できる学習ツールである。

### 導入Point2

ユーザーからは、読書の習慣がついたという声があがっている。

### 導入きっかけ・活用方法

- ・銀行員の自己研鑽は資格取得の勉強になりがちなので、多様化させたいと考えてました。
- ・お客さまのことをよく知るとともに、新しい知識を身につける必要があります。それを実現できる学習ツールが本をたくさん読むことだと考えました。
- ・flierの要約なら10分以内に読めますし、公開している要約の冊数が多かったことや、全社的に導入しやすい価格だったということも決め手となりました。

百五銀行従業員組合さま

育休取得中の人や出向している人にもぜひ使ってほしいサービスです



## 導入Point1

導入の決め手は、すべての組合員に対して平等に還元できるサービスであったこと。

## 導入Point2

他の福利厚生サービスを使っていない層が、**flier**を積極的に利用している。

## 導入きっかけ・活用方法

- ・余暇の時間を有効活用してもらいたいという課題もあったので、福利厚生のサービスであると同時に教育ツールとしても使える**flier**は、ぴったりでした。
- ・「他の福利厚生サービスは使っていないが**flier**は利用している」という人が多くいるのも興味深い点です。今までアプローチできていなかった層に満足してもらえたことをうれしく思っています。

株式会社アイ・オー・データ機器さま

## flierは“きっかけ”との出会いの場



### 導入Point1

自ら利用の動機付けをしてもらうために、アカウントの発行はあえて申請制にしている。

### 導入Point2

実務に直接結びつく書籍から生活に寄り添った書籍まで、幅広い取扱いも魅力。

### 活用方法・導入の効果

- ・開発の現場でも「変わろう」「働き方を変えていこう」という気運が高まる中で、**何か変革のきっかけとなるような出会い**があればと思っていた。
- ・flierについては、**教育に役立ち、手軽に自分のペースで学べる点**に魅力を感じた。
- ・会議でアイデアが行き詰まったときに、誰かが「flierでこういうものが載っていて」と、**キーワードやちょっとした内容を挙げ、会話が展開していく場面**もよくみられる。

株式会社マイナビさま

活用社員の94%が「今後も使っていきたい」と回答！



### 導入Point1

導入の決め手は、全社員に平等に学習機会を与えられるサービスだったこと。

### 導入Point2

読書が、各自の関心分野を見つけ、深めるきっかけになっている。

## 導入の背景・活用方法

- ・目標達成意欲が高い社員が多いものの、中長期的に役に立つスキルや、必要とされる知識獲得への優先順位が低い傾向がありました。
- ・全国に拠点があり、平等に学習機会を与えることへの難しさも感じていた。
- ・各人が**自分のペースで学習を進められて、学びを習慣化できるサービス**だと感じた。
- ・週に一度、**社内の要約人気ランキング**を公開している。

株式会社インフォマートさま

どこでも学べて、社内のコミュニケーションにも役立つのがflierの魅力



## 導入Point1

本の感想を共有し合うことで、社内コミュニケーションが促進されている。

## 導入Point2

要約であれば、普段触れないジャンルの本から新たな知識を得ることができる。

## 活用方法・導入の効果

- ・研修だと、課題が出たりして、どうしても受講者の負担が多くなってしまいます。その点flierは、**自分が好きな要約を選ぶ**ところがいいですね。
- ・**アウトプットのスキルを身につけるツール**や**社員同士のコミュニケーションツール**として活用しています。社員が自主的に学んでおり、本を購入して更に学んでくれる社員や、学んだことをアウトプットする社員もいます。

北國FHD社員組合さま

flierが生活の一部になっている社員も！



### 導入Point1

flierはリカレント教育や学び直しのニーズを満たしてくれるツール。

### 導入Point2

flierを使えば、電車の待ち時間や移動時間を有効活用できる。

### 導入きっかけ・活用方法

- ・インプットする時間を取りにくい中で、**効率よくインプットするツールを探していた。**
- ・**利用を希望した人**にアカウントを提供。そのため、積極的に利用している人が多い。
- ・flierが生活の一部になっていて、**flierなしでは一日が始まらない**と言っている社員も！
- ・お客様や上司と本の話になったとき、**flierで内容をすぐ確認できる**タイムリーさがいい。

トヨタ紡織株式会社さま

## flier導入をきっかけに資料室の利用が増えた！



### 導入Point1

flierの利用を通して、社員に人づくりにつながる読書の大切さに気づいてもらえた。

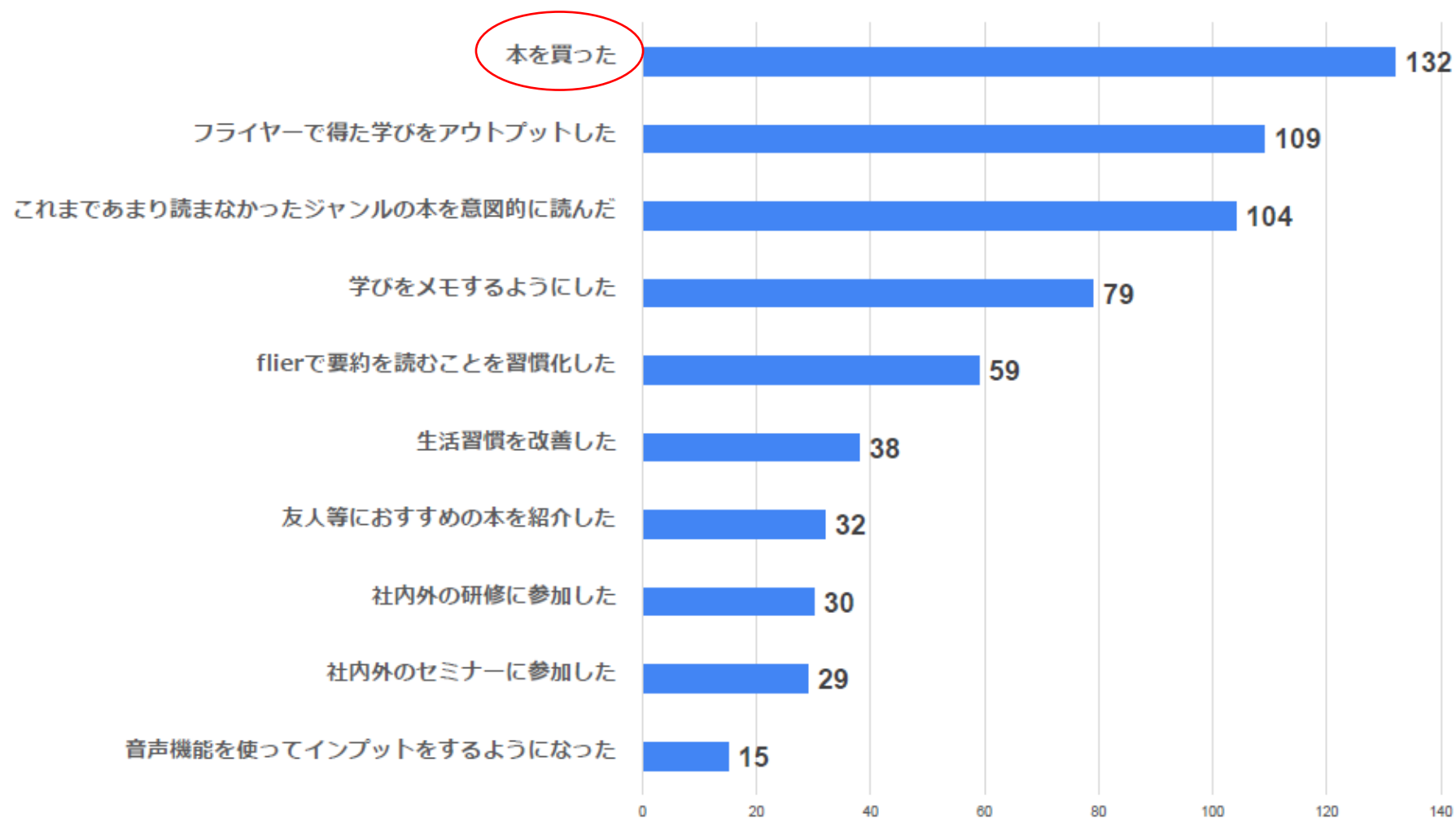
### 導入Point2

会社支給のスマートフォンには、flierをあらかじめダウンロードしている。

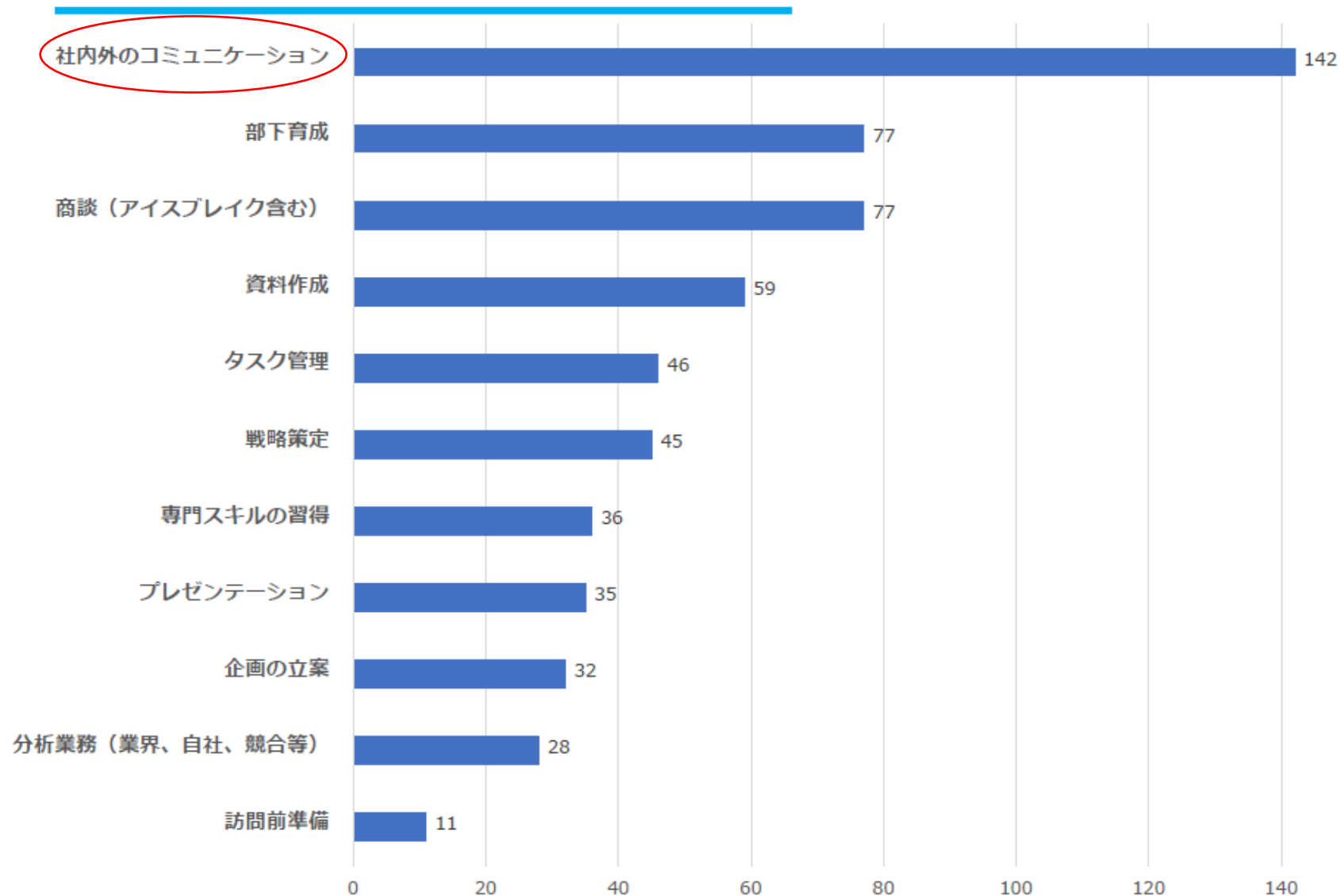
### 導入きっかけ・活用方法

- ・「要約」のサービスであったことも決め手の一つです。普段、本を手にする機会がない人には本を読むのはハードルが高く、電子書籍を導入しても読まれないかもしれない。その点、**要約は、本を読むきっかけとしてぴったり**でした。
- ・資料室で書籍を購入する際に、**flierで要約閲覧数の多い書籍を購入**しています。資料室では、役員のおすすめの書籍を、コメントをつけて並べています。

実際にどのような行動を起こしましたか？



どのようなシーンで活用されましたか？



## ⑤ 参考資料



なぜいま、本をベースにした学びが必要なのか



制作：1日サイクル



制作：1週間サイクル



制作：6ヶ月～1年間

情報があふれるなかで、書籍に関しては作者が長い時間をかけて制作にあたるため、確実性の高い情報や長期にわたって参考となる情報であることが多いです。

### 出口治明 氏

#### — ライフネット生命社長



人間は“人”と“本”と“旅”からしか学べません。いろいろな人に会い、たくさんの本を読み、さまざまな場所へと旅をする。何か物事を考えるときも、頭の中にいろんなものが入ってさえいけば、脳が勝手にいろんな引き出しからいろんなものを選んできて、組み合わせられます。

### ウォーレン・バフェット 氏

#### — 投資家



毎日書物を500ページ読破しなさい。  
知識はそういうもので、まるで複利のように積み重なっていきます。  
これは、誰でも出来ることですが、皆さんのほとんどはやらないでしょう。

本に書かれたことを実際に体験するよりも、コストと時間がかからず、場所も選ばないため、本は読み慣れれば、最高に効率が良いメディアといえます。

## 全国の書店からフライヤーの選書力が 信頼されています

エリア特性や書店の場所を踏まえ、その土地柄に合わせた選書をご提供しております。また、POPのQRコードから要約を見ていただき購入を検討頂けます。

フライヤーでは三方よしという考えを大切にしており、要約を読めば終わりというサービスではありません。本は学びの宝庫です。要約を読み、実際の本を手に取り、書店・著者・出版社にも喜んでいただける、そして出版業界全体に寄与できるビジネスモデルを目指しております。

