



2025年11月26日

各 位

会社名 株式会社フライヤー
代表者名 代表取締役CEO 大賀康史
(コード番号：323A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役CFO 望月剛
(TEL 03-6212-5115)

「flier business」導入企業向けコミュニティイベントを開催～「組織活性化支援」の取り組みを強化。顧客課題を起点とした法人向けサービスラインナップの拡充へ～

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、以下「当社」)は、2025年11月12日に、当社オフィス(東京都千代田区)において、当社の主力事業である法人向け人材育成サービス「flier business」を導入いただいている企業のご担当者様を対象とした特別イベント「各事例から学ぶ flier活用セッション」を開催しましたので、お知らせいたします。



1. 本取り組みの背景と目的

当社は「flier business」の提供を通じ、単に「本」の要約を届けるだけでなく、導入企業様の「自律的に学ぶ組織文化の醸成」や「組織活性化」の支援に注力しております。

今回のイベントは、その一環として、導入企業様が抱える「社員の学びをどう促進・定着させるか」という共通課題に対し、先進的な活用事例を共有いただく場として企画いたしました。

同時に、本イベントは、導入企業ご担当者様の生の声(顧客課題)を直接キャッチアップさせていただく貴重な機会でもあります。

当社は、こうした顧客エンゲージメント活動を通じて得られた課題に対し、「flier business」の機能強化に留まらず、多様なソリューションを提供できる体制の構築を加速させてまいります。

2. 開催イベントの概要

- **イベント名:** flier business 特別イベント「各事例から学ぶ flier活用セッション」
- **日時:** 2025年11月12日(水) 19:30-21:00
- **会場:** 当社オフィス(東京都千代田区)
- **対象:** 「flier business」導入企業のご担当者様
- **参加実績:** 顧客企業のご担当者様にご参加いただきました。
- **主な内容:**
 1. パネルディスカッション:「社員が自律的に学ぶ環境をどうデザインするか」 導入企業の中でも特に先進的な活用を実践されている、リコージャパン株式会社様、大樹生命保険株式会社様、コクヨ株式会社様にご登壇いただきました。各社が実践されている「組織活性化」のための具体的なお取り組み(自社コンテンツとの連携、自主参加型研修の設計、社内読書会の運営など)についてご紹介いただきました。
 2. グループ交流会:参加者(導入企業のご担当者様)同士で、各社の課題や施策について情報交換を行いました。
 3. 「flier business」の今後の展望のご紹介:当社のサービスが目指す「企業と人の成長支援」の世界観と、その実現に向けた今後のプロダクトラインナップ(AI検索機能、投票機能、書籍購入機能など)についてご案内しました。

3. イベントで得られた主な顧客インサイト

本イベントは参加企業のご担当者様からとても活発な反応をいただきました。アンケートでは「いずれの事例も大変興味深く、前向きな方々ばかりのイベントだった」「気づきの多い有意義な時間」といった声が寄せられ、特に他社との情報交換の機会や、当社経営陣等との直接対話に価値を感じていただけたことが確認できました。

また、イベントを通じて、導入企業様が現在取り組んでいる「組織活性化」に関する具体的なテーマが明らかになりました。内容は下記のとおりです。

- **学びの実践・定着:**一般的な研修を超えて、社員が自ら学び現場で実践できる仕組みづくりへの関心
- **学ぶ文化の拡大:**熱心な層から、より幅広い社員層への学びの浸透施策
- **現場における活性化:**学びを推進するリーダーの発掘・育成に関する成功事例への期待

これらは、多くの企業が「学びの次のステージ」として共通して目指している方向性であり、当社がさらなる価値を提供できる重要な機会と捉えております。



4. 今後の展開：「flier business」の世界観とサービスラインナップの強化

当社は、主力事業である「flier business」を中核に据えつつ、これを単なる自己研鑽環境の提供サービスに留めることなく、今回のイベントで明らかになった顧客ニーズ「学びの実践・定着」「学ぶ文化の拡大」「現場における活性化」に応える多様なサービスラインナップに強化・拡大してまいります。具体的には、少人数での対話を通じて学びを深める「要約読書会」の運営支援や、組織の状態を可視化し人材投資の成果を測定するサービス「flier 成長組織ナビ」など、顧客の多様な課題を解決する手段の提供、新規サービスのラインナップを拡充し、既存顧客へのご活用サービスの追加提案も含めた多角的な事業展開を目指します。また、本イベントにおいても今後のプロダクト展望のご紹介に対して、ご期待の声を多数いただいております。こうした顧客ニーズに基づくプロダクト機能の強化も順次進めてまいります。

今後も、こうした顧客接点を大切にし、法人向けサービスのラインナップ強化を通じて「組織と人の成長支援プラットフォーム」への進化を推進してまいります。

5. 今後の見通し(業績への影響)

本件が当期(2026年2月期)の業績に与える影響は軽微です。しかしながらこうした顧客エンゲージメント活動の強化、およびそこから得られたニーズに基づくサービスラインナップの拡充は、お客様の「進化」を見据えたパートナーシップの深化、並びに解約率の低減を通じた顧客基盤の安定化に寄与するものです。

当社は「flier business」という安定したリカーリング収益基盤の上で、既存顧客に対する利用サービスの拡大を推進し、それにより顧客企業にとってのサービス価値を最大化することで、中長期的な企業価値向上に資するものと考えております。

以 上