

東邦大学学術リポジトリ

Toho University Academic Repository

タイトル	東邦大学における外国雑誌価格高騰への対応
作成者（著者）	吉田, 杏子
公開者	日本薬学図書館協議会
発行日	2012.01
ISSN	03862062
掲載情報	薬学図書館. 57(1). p.25 30.
資料種別	学術雑誌論文
内容記述	解説/特集
著者版フラグ	publisher
メタデータのURL	https://mylibrary.toho u.ac.jp/webopac/TD05252855

〈特集：平成 23 年度日本薬学図書館協議会研究集会〉

東邦大学における外国雑誌価格高騰への対応

吉田杏子*

[抄録] 東邦大学では、経費削減を目的に、2008年、エルゼビア社の電子ジャーナルを、包括契約方式から、大学として重要と判断したタイトルの個別契約と、非購読タイトルを論文ごと PayPerView で利用する契約との組み合わせ方式に移行した。利用可能なタイトル数は包括契約時と同等を維持しながら、2008年は23%のコストダウンに成功した。今後の課題は、第1に、非購読タイトルについて、機関リポジトリ等のオープンアクセスで利用可能なもの、冊子体で所蔵するもの、PayPerView を利用するものなど、利用者にとって適切な入手経路を示すこと、第2に、契約するタイトルを選定する方法の効率化である。外国雑誌の価格高騰への有効な手段の1つと認められる本学の契約方式を拡大するため、電子ジャーナル提供元には、非購読タイトルを PayPerView で提供するなど、機関向けの柔軟な契約プランの提示を望む。

[キーワード] 電子ジャーナル, 外国雑誌, BigDeal, エルゼビア, PayPerView, 東邦大学

1. はじめに

1990年代後半から、外国雑誌の利用の形態が、冊子体から電子ジャーナル（以下EJ）へと変化してきた。そのころから、EJの契約形態として、EJ提供元が刊行するEJタイトルの全体や集合体をパッケージとして契約する包括契約（BigDealとも呼ばれる）が中心となった¹⁾。包括契約では、出版社の刊行するタイトルをまとめて契約することで、1誌ずつ契約するよりも安価に利用できる。そのメリットの一方で、たとえ1タイトルあたりが安価でも包括契約の価格は高額となることや、購入実績の維持や年々の値上がりが課せられるというデメリットもある²⁾。そのため、包括契約を結ぶにあたっては、それ以後毎年、特定のEJ提供元のために莫大な予算を確保し、値上に備えなければならない。本稿では、2008年、エルゼビア社（以下E社）との包括契約から、

タイトルごとの契約および非購読タイトルの論文ごとの購入へと移行し、利用者の利便性を損ねずコストダウンに成功した事例を報告する。内容は、2011年8月26日、国際医療福祉大学図書館で行われた日本薬学図書館協議会研究集会にて「東邦大学における外国雑誌価格高騰への対応」として発表した内容に加筆したものである。

筆者が所属する東邦大学メディアセンターは、東邦大学だけではなく、学校法人東邦大学全体をサービス対象とする組織である。2001年に組織改革によって誕生したメディアセンターは、設立当初から「非来館型電子図書館」を標榜し、積極的に電子リソースを導入、開発してきた。学校法人東邦大学は、医学部、看護学部、理学部、薬学部を有する自然科学系総合大学の東邦大学、3つの医療センター、2つの中高一貫校、そして佐倉看護専門学校からなる。

1.1. 本学におけるエルゼビア社EJ導入の経緯

本学では、E社のEJを1999年から導入している。導入のきっかけは、同社のSD-21というサービスであった。SD-21とは、1999年から

* Kyoko YOSHIDA
東邦大学習志野メディアセンター
〒274-8510 船橋市三山2-2-1
E-mail: tsuneda@mnc.toho-u.ac.jp

2001年までの3年間にわたり展開された国内におけるE社のEJ普及プロモーションである。一定の条件を満たす図書館は、E社のEJを経費の負担なしで導入できた³⁾。本学ではSD-21を利用し、1999年から2001年の間、無料でE社提供のEJすべてが利用できた。

2002年、SD-21の終了後、本学はSD-21と同等のサービスを提供するという方針を立てた。そのため、E社が提供するすべてのEJを利用できる包括契約「フリーダムコレクション」を導入した。フリーダムコレクションには、購読規模の維持という条件が課せられ、契約価格は毎年値上がりした。

フリーダムコレクションを導入した2002年以降の支払額の増加を図1に示す。支払額は、2002

年を基準として、翌年の2003年は42%増、2004年は66%増、2005年は83%増、2006年は86%増、2007年には533%増となった。一見、2006年までの支払額は緩やかな増加に見える。しかし、基本となる2002年の支払額が大きいため、年々の増加額は、値上がり率以上のインパクトがあった。支払額は、2002年から2006年の間に、ほぼ倍額近い価格となった。また、2006年から2007年の急激な値上がりは、冊子体の購読を中止したため、EJ製品の価格が割高となってしまったことが原因である。このような年々の値上がりにより、E社1社のEJが、法人の財政を逼迫する恐れが出てきた。本学経営陣からの要請もあり、2008年、契約方式の見直しを行い、包括契約を断念するに至った。

2. エルゼビア社提供電子ジャーナルの利用動向

コストを抑えながら、利用者に必要なEJをどのように提供するか。それを判断するために、利用の実態を、利用統計を用いて調査した。2007年当時、本学ではE社が提供するEJ 1,431誌が利用可能であった。1,431誌中、年間通しての利用回数が1回または0回のタイトルは416誌あった。このほとんど利用されないタイトルは、全体の30%近くを占めている。その一方で、利用の多いタイトル1,431誌中の110誌で、全体利用の60%を占めていた(図2参照)。このように、本

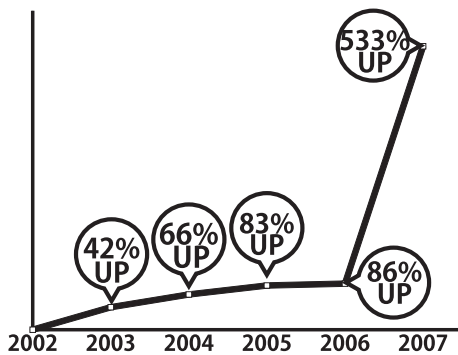


図1 2002年以降のエルゼビア社EJ経費

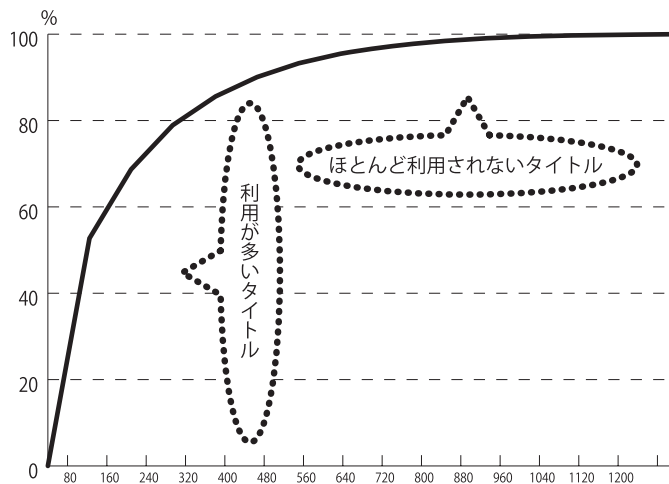


図2 エルゼビア社提供電子ジャーナルの利用動向

学のE社のEJの利用について、一部のタイトルに利用が偏っていること、ほとんど利用されないタイトルが毎年3割程度は存在する、という特徴があった。これは、2001年⁴⁾、2005年、2006年にも共通している特徴である。

このことを踏まえて、膨大なタイトルの契約は不必要と判断した。その代わりに、利用の多いタイトルを本学にとって重要なタイトルと判断し、個別に契約(購読)することにした。そして、それ以外のタイトルは、論文ごとにダウンロードして利用者に提供することにした。論文単位のダウンロードは、PayPerView(E社ではランザクションという、以下PPV)と呼ばれ、1つの論文をダウンロードするたびに課金される方式である。加えて、さらなる経費削減のため、一部の例外を除き、冊子体の購読を中止した。

3. 契約タイトルの選定とPayPerView方式での論文の提供方法

契約タイトルの選定には、利用統計を根拠とし、2008年は59誌を選定した。それ以外のタイトルは、すべてPPVで提供するようにした。

タイトルごとの契約とPPVによるEJ提供へ切り替えるにあたって、包括契約時と同様のサービスを提供することを目標とした。すなわち、本

学構成員のすべてが、特別な操作なしに、無料で、E社のPPVを利用できるようにした。具体的には、学内からの利用であればIPアドレス認証で利用可能とした。利用者にIDやパスワードを入力させるといった操作を要求せずに利用可能とするためである。加えて学外からのリモートアクセスも提供した。

また、PPVの費用は、すべてメディアセンターで賄った。事前にE社に1年分のPPV分の料金を支払い、その範囲内で利用することにした(プリペイド方式)。年間の利用数をプリペイドで支払った金額内に抑えるため、EJの適切利用を利用者に呼びかけた。具体的には、教授会やウェブサイトやメールマガジンなどにおいて、冊子体がある場合は冊子体の利用も検討してほしいこと、抄録を読んだ上で必要な本文のみをダウンロードしてほしいこと、を説明した。

4. タイトルごとの契約とPPVがもたらしたものの

4.1. 利用数の変化

2005年以降のE社提供EJの利用数を図3に示す。図3は、包括契約最後の年の2007年の利用数を100%として、各年の利用数を示している。タイトルごとの契約に移行した2008年の利

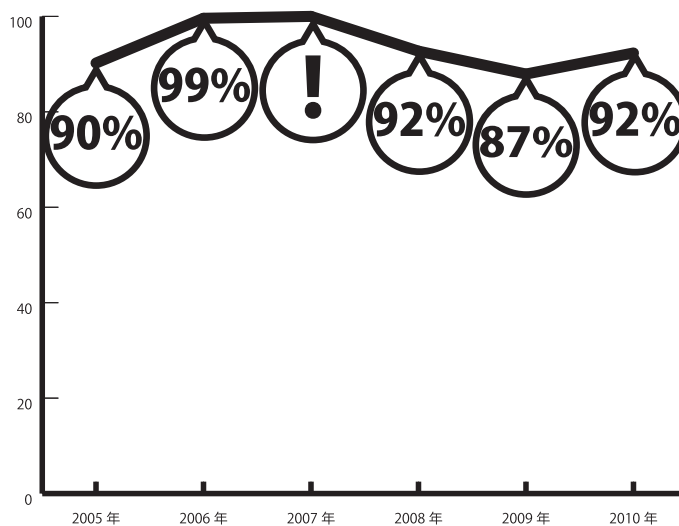


図3 エルゼビア社EJ利用数の推移

用数は、2007年と比較し92%にとどまり、翌2009年、2010年も90%前後であった。包括契約時（2005～2007年）には増加傾向にあった利用数は、2008年以降減少した。我々は、この減少を変動範囲として、契約方式の変更は、実際の利用数には影響がなく、おおむね横ばいととらえている。減少分は、利用者がEJを適切に利用した結果ともいえよう。

月ごとのPPVの利用数を図4に示す。プリペイド金額をもとに、月ごとの利用目安数を設定したのだが、2008年4月の開始直後は目安内に収まったものの、月によっては大量に利用されることがあった。そのようなときは、再度、教授会やウェブ、メールマガジンなどで利用者に協力を呼びかけることとなった。

PPV利用回数の増加には、電子ブックがPPVの対象となったことも関係している。電子ブックは、1章ごとのダウンロードとなり、1章単位で課金の対象となる。そのことを知らない利用者が、全56章で構成される洋書をダウンロードしてしまい、大幅なPPV利用数増となったことがあった。このときは、電子ブックの場合は1章ごとに課金のダウンロードになるため、1冊としてみると冊子体と比較し非常に高価になることに注意してほしいこと、学内で所蔵する冊子体の利用を呼びかけた。

結果として、2008年、2009年はプリペイド分を大幅に超える利用数となった。超過分の費用は、翌年度予算で支払った。PPV利用件数はこちらの予想を超えることになったが、次第に利用者の理解が得られ、安定的な利用がなされるようになった、という実感がある。2010年度は、プリペイド金額内の利用数に収まった。これは、プ

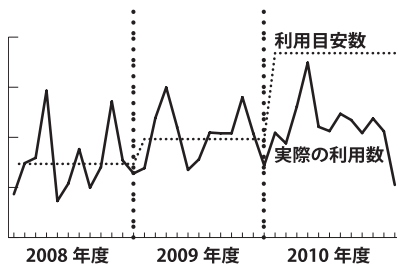


図4 PPV利用数

リペイド金額内で利用できる回数自体が増加したことが影響している（4.3.参照）。

4.2. 経費の削減

包括契約最後の年、2007年以降の支払額の推移を図5に示す。2008年のE社への支払金額は2007年より約23%削減できた。以降、全体として下降傾向にある。より経費削減が進んだ2011年に至っては、2007年より40%削減、2008年と比較しても20%削減できた。

2008年のタイトルごとの契約にかかる経費とPPVプリペイド経費の内訳は、タイトル契約分55%に対しPPV分45%であった。以降、2010年までタイトル契約分5割強、PPV分4割強の割合が続いたが、2011年はタイトル契約分70%超、PPV分30%以下という内訳となった。

4.3. 経費削減の要因

2010年のPPV利用可能回数増加、そして、2011年の大きな経費削減、特にPPV費用の削減をもたらしたのは、PPV単価の値下げである。PPVは、当初、年間利用件数の少ない個人向けとして設定された契約形態であった。そのため2008年当初は、1論文数千円というとても高価な価格設定であった。しかし、本学の年間利用件数を考慮いただき、利用件数に応じた段階的な値下げプランをE社から提示していただいた。この値下げが要因となり、同額内でPPV利用回数が増えることとなった。

その他の要因として、アーカイブファイルの購入がある。近年の円高の影響で、他の外国雑誌、オンラインジャーナルには実質的に値下げとなっ

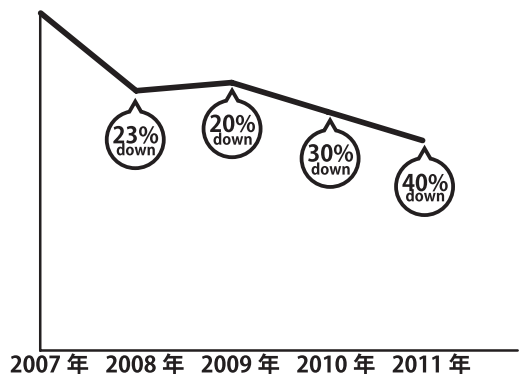


図5 2007年以降のエルゼビア社EJ経費

たものがある。そこで生じた余剰金を利用し、利用の多いタイトルのアーカイブを購入している。その際も、主題ごとのパッケージではなく、タイトルごとに購入を検討し、E社と交渉しながら、本学の利用実績と予算に合わせたアーカイブファイルを購入している。

5. ま と め

5.1. メディアセンターが目指す電子図書館サービス

EJにかかる費用削減事例として、タイトルの個別契約と非購読タイトルをPPVで利用する組み合わせ方式の事例を紹介した。本学では、組み合わせ方式へと移行するにあたり、包括契約時と同様のサービスを提供することに力点を置いた。その目標は、サービス対象と利用可能なタイトルが包括契約時と変更ないこと、無料であること、特別な認証が不要なこと、といった点で、達成できたと考えている。

しかし、当センターの目指すシームレスな電子サービスの実現には至っていない。その理由は、リンクリゾルバ経由で、非購読タイトル、言い換えると、PPVで利用可能なタイトルにたどりつけないためである。リンクリゾルバとは、PubMedなどの二次情報データベースの検索結果から、所属機関から利用できるEJの一次情報へ、スムーズにナビゲートするシステムである⁵⁾。本学では、2010年9月よりリンクリゾルバ「360 Link」を導入した。現状では、E社が提供しているEJのうち、契約しているタイトルは該当論文へナビゲートされる。しかし、それ以外の非購読タイトルは「電子的所蔵なし」と表示され、実際はPPVで利用できるにもかかわらず、リンクリゾルバの機能を使ってはオンライン上のリソースへアクセスできない。一方で、直接E社のサイトからタイトル、論文を選択すると、該当論文をオンライン上で利用できる。

これを解決し、リンクリゾルバからE社の非購読タイトルへのシームレスなリンクを実現するよう、現在作業を進めている。我々は、該当の論文が、E社非購読タイトルでありPPVで利用できることを明示的に示し、その他、機関リポジ

リ等オープンアクセスで利用できるものや、当該論文を掲載した冊子体の所蔵を確認できたり、ILLの申し込みができたりと、様々なルートで論文が入手できることを提示したいと考えている。リンクリゾルバからE社非購読タイトルを利用できるようにすることで、どの程度PPV利用件数が増加するのかは推測できない。しかし、当センターが目指す電子サービスを実現するためには、必要な機能だと考えている。

5.2. 電子リソース業務の展望

EJのタイトルごとの契約は、業務にも変化をもたらしした。包括契約と異なり、毎年、購読・非購読を決定する必要があるからである。タイトルを購読するかどうか、すなわち本学にとって必要かどうかを判断するためには、利用動向を把握する必要がある。利用数が少ないものは購読を中止し、多いものは購読する、といった一連の業務は、冊子体の定期刊行物を扱っていた時代と類似しているといえる。とはいえ、冊子体と比較し、EJでは、扱うタイトル数が莫大になったこと、そして利用の実態も目では見えにくくなったこと、また価格体系も複雑なため、効率的な業務にはまだ遠い。タイトル選定の効率化には、電子リソース利用を分析するツールなどが必要になってくることだろう。

5.3. EJ提供元へのぞむこと

今後、本学と同様、経費がネックとなり、包括契約を断念する機関は増加することだろう。しかし、今日において、我々にとって一切のEJを契約しない、使わない、という選択肢は、もう残されていない。一方、EJ製品の根拠のない値上げにより買い手を痩せ衰えさせるやりかたは、売り手にとって、プラスになるとも考えられない。利用者、図書館、EJ提供元、それぞれのWinのために、画一的な包括契約ではなく、多様な契約方式、たとえば、法人向けのPPVプランの提案をその他のEJ提供元にはのぞみたい。

最後に、本稿の執筆と本学の試みに常に協力していただいたエルゼビア社に感謝申し上げる。

引用・参考文献

- 1) 文部科学省. 1. 電子ジャーナルの効率的な整備：文部科学省. 大学図書館の整備及び学術情報流通の在り方について（審議のまとめ）. 2009. (オンライン), 入手先 <http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/gijyutu/gijyutu4/toushin/attach/1282999.htm>, (参照 2011-11-10).
- 2) 倉田敬子. 学術情報流通とオープンアクセス. 東京, 勁草書房, 2007, 196 p. (ISBN 9784326000326)
- 3) 国立大学図書館協議会電子ジャーナル・タスクフォース. 国立大学図書館協議会電子ジャーナル・タスクフォース活動報告. 2004. (オンライン), 入手先 <http://www.soc.nii.ac.jp/anul/j-projects/ej/katsudo_report.pdf>, (参照 2011-11-07).
- 4) 谷澤滋生. 大学メディア基盤センターの情報提供活動—図書館からメディア基盤センターへ (特集 日本薬学会第122年会薬学図書館協議会主催シンポジウム). 薬学図書館. 47(3), 2002, 221-228.
- 5) 片岡 真. リンクリゾルバに見る Web 時代の図書館サービス きゅうと LinQ の評価と展望. 薬学図書館. 51(4), 2006, 299-306.
- 6) 母良田功. 外国雑誌価格高騰への対応—サイエンス・ダイレクト・トランザクション (Pay Per View) の導入 (特集：電子ジャーナル・雑誌契約). 薬学図書館. 49(2), 2004, 80-83.
(原稿受付け：2011.11.15)