

学術雑誌・電子ジャーナル Q&A

[学術雑誌の価格・学術雑誌出版者]

- Q 1 学術雑誌の価格問題を解決することはできないのか？
- Q 2 学術雑誌は、なぜ値上がりするのか？
- Q 3 紙雑誌の刊行を廃止して、電子ジャーナルだけ売るようにすれば、価格を下げるができるのではないのか？
- Q 4 なぜ学術雑誌には価格競争が起きないのか？
- Q 5 学術雑誌出版者の、強気な販売姿勢を改めさせることはできないのか？
- Q 6 学術雑誌出版者は、経営努力をしないのか？
- Q 7 大手の商業出版者は、儲けすぎているのではないのか？
- Q 8 出版者間での学術雑誌の移動は、なぜ起きるのか？

[パッケージ契約とコンソーシアム契約]

- Q 9 電子ジャーナルのパッケージ契約とは何か？
- Q 10 パッケージ契約の良いところ、悪いところは何か？
- Q 11 電子ジャーナルのコンソーシアム契約とは何か？
- Q 12 コンソーシアムは日本だけの現象か？
- Q 13 パッケージ購読価格は、契約開始直前の年度の雑誌購読額をベースとしているケースがあるが、おかしいのではないのか（合理性を欠くのではないのか）？
- Q 14 紙雑誌の場合は購入すれば現物が残るが、電子ジャーナルは契約を中止するとどうなるのか？
- Q 15 契約を中止しなくても、電子ジャーナルは古い部分は徐々に利用できなくなり、常に最近数年間の新しい部分しか利用できないのではないのか？
- Q 16 パッケージ契約で、使っただけ払うような価格体系もあるのか？
- Q 17 電子ジャーナルの論文は、雑誌の年間購読契約以外にスポットなどで読む方法はないのか？

[価格交渉・差別価格]

- Q 18 日本の大学図書館は、外国雑誌出版者への価格交渉努力が不足しているのではないのか？
- Q 19 日本は、欧米の大学図書館に比べて、高く買っているのではないのか？

[ナショナル・サイトライセンス]

- Q 20 外国では、国レベルの購入（ナショナル・サイトライセンス）が出来ているようであるが、日本でも出来ないのか？

[学術雑誌投稿論文の無償公開]

- Q 21 学術雑誌に投稿した論文を無償公開するような動きもあるようだが？

Q 1 学術雑誌の価格問題を解決することはできないのか？

A 1 最近になって電子ジャーナルという新たな要素が加わりましたが、学術雑誌の価格の上昇が止まらないという問題は、過去数十年にわたって世界中の関係者を悩ませてきた問題であり、未だに解決することができていません。

Q 2 学術雑誌は、なぜ値上がりするのか？

A 2 出版者の説明によれば、論文数の増大による製作コスト増が挙げられていますが、その他、学術雑誌は価格競争性が低いこと（必要な論文を他の論文で代替することは不可能、二重投稿禁止）、大手商業出版者の寡占化による価格決定力の強化、欧米の物価上昇率の相対的な高さ、などが指摘されています。

Q 3 紙雑誌の刊行を廃止して、電子ジャーナルだけ売るようにすれば、価格を下げるができるのではないのか？

A 3 かつてある出版者が試算した例では、経費を3割削減できる旨の分析報告があります。紙雑誌の刊行を止める、紙雑誌を前提とした編集と論文のスタイル（たとえば、ページ付け）を止める、投稿時点から刊行時のフォーマットとする、紙雑誌の印刷は on demand の別途追加料金で提供する、あるいは、電子ジャーナルがある場合には同一タイトルの紙雑誌の価格を変更するなどの工夫を、出版者が行っていく時期に来ているとも思われます。

Q 4 なぜ学術雑誌には価格競争が起きないのか？

A 4 もともと学術論文は、学術・文化に新たな知見を加える目的を持って執筆されるものであり、他の論文では代替することのできない、それぞれに固有の価値を有するものです。学術論文に代替性がないので、学術論文を掲載する学術雑誌にもまた、基本的に代替性はありません。そのため、市場の仕組みとして学術雑誌出版者は同業他社と値下げ競争をする必要がありません。むしろ、優れた学術論文を集めようとする点において、競争が積極的に行われています。

Q 5 学術雑誌出版者の、強気な販売姿勢を改めさせることはできないのか？

A 5 大手商業出版者については、導入時の電子ジャーナルの価格提案に関して販売姿勢をある程度は柔軟なものに改善させることができました。一方、中小出版者では上手く行かない例が見受けられます。

Q 6 学術雑誌出版者は、経営努力をしないのか？

A 6 経営努力としては、一般に、マーケティングの強化によって潜在的消費を掘り起こす努力と、組織内の合理化によって製作等の経費を低減させる努力とがあります。学術雑誌出版者は、この意味での経営努力を行っているようですが、雑誌のタイトルごとについては、その収益構造にも原価構造の改善にも結びついていないようです。

Q7 大手の商業出版者は、儲けすぎているのではないか？

A7 学術雑誌出版の特徴として、生産者（著者）と消費者（読者）がどちらも同じ研究者である点があります。そのような循環的市場において、商業出版者が仲介者として利益を得ることをどのように考えればよいのか、難しい問題です。そもそも学術出版者はどの程度の儲けならよいのか、一方、儲けることのない非営利出版が必ずしも安いとは限らないのではないかと。日本と欧米の考え方の違いもあり、意見は様々に分かれるようです。

Q8 出版者間での学術雑誌の移動は、なぜ起きるのか？

A8 評価の高いタイトルは、その中心的な編集者、編集委員会によって特徴付けられます。そのようなタイトルの編集委員会等を出版者自身が組織して出版する場合（著者は出版者に著作権を譲渡します）と、なんらかの（パートナーシップ）契約（学会等が編集委員会を組織し、著者はかならずしも出版者に著作権を譲渡しません）によって出版する場合とがあります。出版者間のタイトルの移動がもっともよく起きるのは、後者の場合です。後者の場合には、学会が著作権を所有するケースが多いので、学会と出版者との契約の期限のために当該学術雑誌の出版者が変わるようになります。

Q9 電子ジャーナルのパッケージ契約とは何か？

A9 現在の日本の大学図書館界では、とくに電子ジャーナルについて、出版者の刊行しているすべての電子ジャーナルや、あるいは特定分野のすべての電子ジャーナルをまとめて購読するという契約のことを、「パッケージ契約」と呼んでいます。なお、パッケージ契約を「包括契約」と呼ぶこともあります。

Q10 パッケージ契約の良いところ、悪いところは何か？

A10 （良いところ）

学術雑誌を1タイトルずつ個別に契約するよりも、まとめてパッケージで契約するほうが、タイトルあたり単価では安価な価格が提案されることが通例となっています。従って、支出額と利用できる情報量の比において、パッケージ契約（**Q9** 参照）はコストパフォーマンスに優れており、限られた資金でより多くの学術雑誌を利用者に提供できます。

（悪いところ）

現時点ではほとんどの場合、契約開始直前に紙雑誌で購読していた総額を支払い続けることが、パッケージ契約の前提条件となっています。これを「購読規模維持」と呼びます。この総額がパッケージ契約価格の基準額となるため、契約額を縮減していくことができません。さらに、雑誌の定価が値上がりするにつれて、パッケージ価格も値上がりをしていきます。

Q11 電子ジャーナルのコンソーシアム契約とは何か？

A11 複数の大学図書館が集まって電子ジャーナルを共同契約することを前提に、さらに有利な条件が出版者から提示されることがあります。これを、一般にコンソーシアム契約と呼んでいます。

Q12 コンソーシアムは日本だけの現象か？

A12 図書館によるコンソーシアムは、世界各国で形成されています。最初は図書館間の一般的な情報交換や職員研修の共同開催などから協力体制の構築が始まることが多く、やがて蔵書目録の共同整理、文献複写や現物貸借の相互協力、目録システムや業務システムの共同構築などに展開し、今日では電子ジャーナルが中心的事項となっています。

Q13 パッケージ購読価格は、契約開始直前の年度の雑誌購読額をベースとしているケースがあるが、おかしいのではないか（合理性を欠くのではないか）？

A13 電子ジャーナルという製品は、独自、新規の生産と利用の形態をもつものであるため、過去の購読料決定モデルとは独立の算定原則を確立すべきであるという考え方が、国大図協電子ジャーナル・タスクフォースの基本的な立場です。しかし、出版者と国立大学図書館との条件交渉において、「電子ジャーナル」という新しい商品の価格をどのように考えればよいかに関して意見交換を重ねるなかで、直近の紙雑誌購読額を「その大学が必要な情報を入手するために支出していた額、支出できていた額」と見なす考え方が出てきました。その後、現時点まで、大学側と出版側の双方が了解できる合理的な新規の電子ジャーナル価格体系は出てきていないため、コンソーシアム契約（Q12 参照）の条件交渉においてはこの考え方を否定することなく交渉しています。

Q14 紙雑誌の場合は購入すれば現物が残るが、電子ジャーナルは契約を中止するとどうなるのか？

A14 契約によって異なります。パッケージ契約（Q9 参照）の場合、契約を完全に中止すると、すべての雑誌のオンライン利用ができなくなる場合もあります（しかしその場合でも、出版者によっては、DVD-ROM 等の媒体に納めてコンテンツのみが有償または無償で提供される場合があります）。近年では、現物が残る紙雑誌と同様に、電子ジャーナルを中止した場合にも利用契約していた期間に刊行されたタイトルについては利用権を残す提案が増えてきています。

Q15 契約を中止しなくても、電子ジャーナルは古い部分は徐々に利用できなくなり、常に最近数年間の新しい部分しか利用できないのではないか？

A15 現在、国立大学図書館でコンソーシアム契約（Q12 参照）している出版者では、そのようなことはありません。

Q16 パッケージ契約で、使っただけ払うような価格体系もあるのか？

A16 一部の出版者は、ダウンロード件数などの電子ジャーナルの利用に応じた従量制課金を提案することがあります。しかし、国立大学図書館協会電子ジャーナル・タスクフォースでは、そのような条件でのコンソーシアム契約（Q12 参照）は行っていません。

Q17 電子ジャーナルの論文は、雑誌の年間購読契約以外にスポットなどで読む方法はないのか？

A17 多くの出版者は論文を1件ダウンロードする度に料金を支払う方法（Pay Per View）を用意し

ているので、論文単位に読むことができます。ただし、現時点では、パッケージ契約や定期購読と比べて相当に割高になります。

Q18 日本の大学図書館は、外国雑誌出版者への価格交渉努力が不足しているのではないか？

A18 諸外国のコンソーシアムの状況を聞く限り、日本の国立大学図書館によるコンソーシアムの契約規模は世界最大級であり、そのため規模に応じた値引き率等は、諸外国に決して劣らないものと考えています

Q19 日本は、欧米の大学図書館に比べて、高く買っているのではないか？

A19 コンソーシアム契約（Q12 参照）をする限り、そのようなことはないと考えています。多くの場合、価格のベースは直近の紙雑誌講読額となるため、その額によって購入価格は左右されます。同等の大学規模の事例で日本の大学図書館と欧米の大学図書館を比較した場合、それぞれ大学図書館単独で契約すれば購入価格は日本も欧米も同等になります。しかし、その大学図書館が参加するコンソーシアムの規模は日本の方が大きく、適用される値引き条件等も欧米に劣ることはないと考えています。

Q20 外国では、国レベルの購入（ナショナル・サイトライセンス）が出来ているようであるが、日本でも出来ないのか？

A20 パッケージ契約が毎年値上がりしている現状において、ナショナル・サイトライセンスによって電子ジャーナルを毎年契約更新していくのは予算の継続的確保の点から難しいように思われます。実際、北欧など一部の人口が少ない国を除いて、国の中央経費で国内大学の契約をすべて行っている国はありません。

Q21 学術雑誌に投稿した論文を無償公開するような動きもあるようだが？

A21 多くの学術雑誌出版者は一定の条件で、雑誌に投稿した論文を著者が本人、または所属機関のサーバから無償で公開することを認めています。また、米国やヨーロッパでは、公的資金による研究成果は、その資金を助成した団体のサーバまたは著者の所属機関の機関リポジトリに格納して無償で公開することを義務付けようとする動きが出てきています。ただし、出版者によっては、義務付けに対して一定の条件を求めるなどの意見を表明しています。