

決算報告から考察する，大手ジャーナル出版社の 購読料上昇および OA 出版の状況

坂本 拓

(大学図書館研究グループ)

The rise in subscription fees and the gold open access publishing, examined from financial reports of major publishers,
by SAKAMOTO Taku.

1. 研究背景と目的

1.1 学術雑誌の価格高騰

学術雑誌は，研究者が先行研究や最新の研究動向を把握するための極めて重要な研究インフラである。しかし1990年代以降，その購読価格は継続的に上昇を続け，研究者が必要とする学術雑誌掲載論文を読めないという，いわゆるシリアルズ・クライシスが起きた。直近の10年間でも自然科学系の電子ジャーナルの価格は平均して毎年3.7%も上昇しており¹⁾，大学等研究機関の予算を大きく圧迫している。

この学術雑誌の毎年の値上げの要因は，1. 商品としての特殊性(非代替性)，2. 投稿論文数の増加，3. 商業出版社の市場独占，4. 価格上昇に対する非弾力的な需要，5. 電子ジャーナル等の新たな機能開発，の5点があると言われている²⁾。

この中で，当事者であるジャーナル出版社は「2. 投稿論文数の増加」による編集経費の上昇を，購読価格上昇の要因として一際強く主張している³⁾。しかし，大学等研究機関はその出版社の主張の真否を確認することができていない。

また大学等が，契約額上昇の対応に苦慮する一方で，出版社の利益率は4割近いと言われている⁴⁾。

出版社に支払う購読料の上昇は何に起因しているのか，また，その購読料から出版社はどれほどの利益を得ているのかという点について，より解像度の高い情報を得る必要がある。

1.2 商業的なオープンアクセス出版の劇的増加

また，近年，ジャーナル出版社が読者から購読料を徴収せず，誰もがオンラインで自由に読めるオープンアクセス(以下 OA)形式のジャーナルを刊行し，その代わりに論文の著者から APC と呼ばれる投稿料を徴収する，いわゆるゴールド OA と呼ばれるパターンが激増している。ゴールド OA の推進団体であるオープンアクセス学術出版協会(OASPA)のレポートによると，ゴールド OA の論文数は，2021年に対前年比で約46%増加し，現在のゴールド OA の論文数は，2018年の2倍以上になっている⁵⁾。

本来 OA は，ジャーナル価格の高騰により研究者が論文にアクセスできない問題への対処策の1つであったはずだが，現在は商業出版社の巨大なマーケットになっている。特に近年は，ジャーナルの購読と OA 出版を抱き合わせにした「転換契約」が各国でトレンドになりつつある。ゴールド OA が出版社に何をもたらし，また出版社はどのような戦略をとっているのかについても明瞭に把握する必要がある。

2. リサーチクエスションと研究手法

上記を踏まえて，本研究では以下の2つのリサーチクエスションを設定する。

RQ1：購読料から出版社が得ている現在の利益率はどのようになっているのか。また，出版社が主張する，投稿論文数の増加がジャーナル価格上昇の要因だと言説はどの程度妥当なのか。

RQ2：ジャーナル出版社のゴールド OA の現況および戦略はどのようになっているのか。

さかもと たく 京都大学吉田南総合図書館*

(*所属は2024年3月当時)

本研究では、これら2点のリサーチクエスションに取り組むため、大手ジャーナル出版社の決算報告書の精査という手法を採る。

2.1 調査対象の決算報告書

「決算報告書」は抽象的な概念であるため、次のとおり、より具体的に定義する。本研究では、SEC（米国証券取引委員会）が指定する Form 10-K および Form 20-F を主な調査対象の報告書とする。また必要に応じてそれ以外の決算情報も随時参照する。

2.1.1 Form 10-K

これは「米国1934年証券取引所法」第15条(d)にて、米国に本籍を置く企業が、財政年度終了日から90日以内に公開することを義務付けられている年次報告書であり、記載内容に法的責任が伴う文書である。4つの Part, 15の Item で構成されている。

2.1.2 Form 20-F

当該報告書は、本籍が米国以外にある企業が、米国の証券取引所で株式を公開する際に、義務付けられている年次報告書である。Item の順番が Form 10-K と異なるが、内容についてはほぼ同じである。

2.1.3 Form 10-K, Form 20-F を主な対象とする理由

2.1.3.1 内容の網羅性

両 Form は、当該企業の株主もしくは、株式の取得を検討している投資家に向けて作成されているものである。出資者である投資家と、顧客である図書館員は真逆の立場であるが、把握したい情報が共通していることが多い。例えば当該企業は、どのようにして、どれぐらいの利益を上げているのか。今後の経営戦略はどのようにになっているのか。経営においてどのようなリスクがあると認識しているのか。等である。当該書式では、それらについて網羅的に記されており、得られる有益な情報が多い。

2.1.3.2 内容の信頼性

先述のとおり、当該書式の記載内容に関して、企業は法的責任を負っている。また、当該報告は、SEC による審査も受けているため記載内容への信頼性はかなり高いと言える。

2.1.3.3 公開性

当該書式は、全ての株主・および株式の取得を検討している者が、自由に閲覧できる必要があり、いわばオープンアクセスになっている。SEC が構築

坂本：決算報告から考察する、大手ジャーナル出版社の購読料上昇および OA 出版の状況

しているデータベース“EDGAR⁶⁾”や各企業のウェブサイトで閲覧することができる。

上記3点の理由から、本研究は Form 10-K および Form 20-F を主な調査対象とする。ただし、必要に応じてそれ以外の関連する決算情報も参照する。

2.2 対象とする出版社

本研究で調査対象とする主な出版社は、Elsevier と Wiley とする。なお、上記2社と並んで高い市場シェアを誇る Springer Nature については、株式を公開しておらず、SEC の Form のような詳細な決算報告書を公開していない。そのため、今回は当企業については Web サイトのみを調査し、そこで得られる情報の範囲で考察する。

3. 調査結果

3.1 Elsevier

Elsevier について2005年から2023年まで、19年分の Form 20-F を精査し以下の調査結果を得た。

3.1.1 Elsevier の概要

Elsevier は、現在は RELX Group の傘下にある。そのため決算書類としては、RELX PLC(ティッカーシンボル⁷⁾: RELX) の Form 20-F⁸⁾を精査し、そこから Elsevier 分を抽出する必要がある。Form 20-F の“Item 4: INFORMATION ON THE GROUP”に当該グループの構成の詳細が記されており、RELX Group は、以下の4つのセグメントで構成されていた(括弧内の数字はグループ全体の売上高に占める割合である)。1. Risk(34%), 2. Scientific, Technical & Medical(34%), 3. Legal(20%), 4. Exhibitions(12%) このうち、2の Scientific, Technical & Medical(以下 ST&M) が Elsevier に該当する。ST&M は、Risk と並び34%と高い比率を占めており、グループ内で基幹をなす事業であることが伺える。

また“Item 5: OPERATING AND FINANCIAL REVIEW AND PROSPECTS”では、ST&M つまり Elsevier 内の売上高は、大学や政府機関への一次研究資料(≒ジャーナル)契約部門が45%、データベース・ツール類・企業とのジャーナル契約が45%、その他が10%となっていた。

地域別の売上高では、北米(47%)、欧州(22%)、その他地域(31%)となっており、北米が主要なマーケットであることが伺える。これらは全て2023

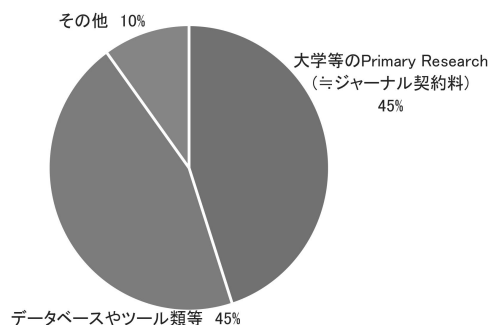


図1 Elsevier 部門別売上高

年の Form 20-F からの数字である。

3.1.2 ジャーナルの利益と投稿論文数

RELX グループ全体に関しては、詳細な財務諸表が掲載されているが、Elsevier を含む各セグメントについては、損益計算書のごく一部である、売上高と営業利益のみの極めて簡潔なテーブルしか公開されていない。2005年から2023年までの19年間のテーブルを集計し、売上高と営業利益の推移を表1のとおりまとめた。なお、簡単に会計用語を説明すると、「売上高」は顧客から支払われて企業に入ってきた金額を指す。「営業利益」は、「売上高」から「売上原価」と「販売費及び一般管理費」（職員の人員費、通信費、交通費等を含む営業活動に係る全ての経費）を差し引いたものである。調査の結果、近年は、売上高に占める営業利益率は、38%前後となっていることがわかった。

また、投稿論文の増加による編集経費のコスト上昇については、企業が経営においてリスクだと認識している要素を遺漏なく列挙する義務がある項目の“Item 3 KEY INFORMATION: Risk Factors”を含めて、当該報告書のどこにも記述が見当たらなかった。むしろ“Item 5: OPERATING AND FINANCIAL REVIEW AND PROSPECTS”の“Scientific, Technical & Medical: financial performance”では、投稿論文数が年々増加していることが、売上高の成長の牽引やマーケットシェアの拡大に貢献していると記述されていたり、刊行誌のインパクト・ファクターが高いことと並列で語られていたり、非常に肯定的な文脈の中で述べられていた。この記述は、2017年と2018年を除いて、2011年から最新の2023年までの期間に見られた。また2019年以降はゴールド OA の投稿率の上昇と併せて記述されていた。

表1 Elsevier 収益状況

年度	売上高	営業利益	営業利益率
2005	1,436	449	31.27%
2006	1,521	465	30.57%
2007	1,507	477	31.65%
2008	1,700	568	33.41%
2009	1,985	693	34.91%
2010	2,026	724	35.73%
2011	2,058	768	37.31%
2012	2,063	780	37.81%
2013	2,126	787	37.02%
2014	2,048	762	37.21%
2015	2,070	760	36.71%
2016	2,320	853	36.77%
2017	2,473	914	36.96%
2018	2,538	942	37.12%
2019	2,637	982	37.24%
2020	2,692	1,021	37.93%
2021	2,649	1,001	37.79%
2022	2,909	1,100	37.81%
2023	3,062	1,165	38.05%

(売上高と営業利益の単位：百万ポンド)

3.1.3 ゴールド OA 出版の状況

Elsevier は“Item 3 KEY INFORMATION: Risk Factors”の中で OA に対して否定的に述べている。従来の講読料ベースのジャーナル出版ビジネスに加え、ゴールド OA が増加しつつあるが、現在、政府・研究者・図書館コミュニティが、グリーン OA やエンバーゴについて議論を重ねており、彼らが何らかの決断をしたり、OA に関して規則が制定されたりした場合は、ジャーナル出版事業の売上高に悪影響が及ぶおそれがある、という危惧が記述されていた。この記述は、2005年から最新の2023年までの期間すべてで見られた。

他方、“Item 5: OPERATING AND FINANCIAL REVIEW AND PROSPECTS”の“Scientific, Technical & Medical: financial performance”においては、ゴールド OA の事業がひと際大きく成長したことが、ジャーナル出版部門全体の売上高増加を牽引した一要因であると述べられていた。同様にゴールド OA の売上高が伸びていることや市場シェアの拡大に大きく寄与していることが、2019年から2023年までの期間に同項目で述べられていた。

実際のゴールド OA の売上高の数字については、当報告書には記されていない。しかし、RELX グループの web サイトにて、グループの経営陣とアナリスト等有識者との質疑応答の記録が公開されており、この中で2022年に、UBS(スイスに本拠地のある国際的なメガバンク)のアナリストである Adam Berlin 氏が、Elsevier のゴールド OA の売上高成長率の具体的な数字について質問している。それに対して、RELX グループの CEO は、現在は購読料と APC の切り分けができない契約も多く、ゴールド OA だけの純粋な売上高を算出することは難しい、代わりにゴールド OA の論文数で言うと、前年比で約40%増加している、と回答していた⁹⁾。

3.2 Wiley

Wiley についても、2005年から直近の2023年までの Form10-K を精査し、以下の調査結果を得た。

3.2.1 Wiley の概要

Wiley については、JOHN WILEY & SONS, INC(ティッカーシンボル：WLY) の Form 10-K¹⁰⁾

坂本：決算報告から考察する、大手ジャーナル出版社の購読料上昇および OA 出版の状況

を調査した。Elsevier と同様に、まずは企業の中でジャーナル出版事業がどれに該当するのかを調べた。2023年の“Item 1. Business”にて、大きく分けて、①Research、②Academic、③Talent の3つのセグメントで Wiley が構成されていることが記されていた。またこのうち①がさらに“Publishing”と“Solutions”に分かれており、この中の“Publishing”がジャーナル出版の事業であることが判明した。

3.2.2 営業利益と投稿論文数

次に Wiley の営業利益については“Item 7. Management’s Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations”に、各事業セグメント別の損益計算書が掲載されていた。ただ Wiley は事業セグメントの分類が過去に何度か変わっているため通年で比較できるのは2019年から2023年までの5年分のみとなる。

Wiley の場合は修正後 EBITDA マージンという数字で利益の割合を示している。EBITDA について簡単に説明する。企業買収等を行った場合、減価償却費が増大することになるが、買収等は将来的な

表2 Wiley “Research” セグメント収益状況

	2019	2020	2021	2022	2023
売上高(セグメント総額)	939,217	948,839	1,015,349	1,111,343	1,080,311
Research Publishing	903,249	908,952	972,512	963,715	926,773
Research Solutions	35,968	39,887	42,837	147,628	153,538
売上原価	254,560	255,696	275,377	300,373	286,361
営業経費	395,670	398,514	429,916	468,012	463,731
無形資産の減価償却	28,102	29,276	37,033	47,731	46,235
無形資産の減損		92,348			
構造改革経費	1,131	3,886	(36)	238	2,182
貢献利益	259,754	169,119	273,059	294,989	281,802
無形資産の減損		92,348			
構造改革経費	1,131	3,886	(36)	238	2,182
修正後貢献利益	260,885	265,353	273,023	295,227	283,984
減価償却費	60,889	69,495	83,866	94,899	93,008
修正後 EBITDA	321,774	334,848	356,889	390,126	376,992
修正後 EBITDA マージン	34.26%	35.29%	35.15%	35.10%	34.90%

(単位：千ドル)

表3 Wiley “Research” セグメント営業利益率近似値

	2019	2020	2021	2022	2023
売上高 (セグメント総額)	939, 217	948, 839	1, 015, 349	1, 111, 343	1, 080, 311
貢献利益	259, 754	169, 119	273, 059	294, 989	281, 802
営業利益率 近似値	27. 66%	17. 82%	26. 89%	26. 54%	26. 09%

長期戦略に基づくものであり、本来の当該年度の営業成績とは直接的には関係しない支出である。この減価償却費を利益にも足すことで相殺し、減価償却費の影響を排したより実質的な当該年度の営業活動の結果を示すことを目的としたものが EBITDA である。近年 Wiley は、OA 出版社である Hindawi の買収等、買収活動に積極的であるため、EBITDA を好んで投資家に示している可能性がある。

Elsevier に合わせて Wiley の営業利益率を示すと、営業利益にかなり近いと考えられる貢献利益を用い、表3のような数字が算出できる。26%前後となっており、多少のずれはあるかもしれないが、営業利益率から大きく外れた数字にはならないと考えられる。

また、投稿論文数の増加による編集経費の増加については、当該報告書のどこにも記述がなかった。2011年以降、“Item 7. Management’s Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations” の、“SEGMENT OPERATING RESULTS” にて編集経費 (editorial costs) が増大していると言及があるが、その実質的な内容は先述した Hindawi 社の買収による増大等であつたりして、投稿論文数の増加に起因するような記述は一切なかった。また、“Item 1A: Risk Factors” に、2005年から2016年まで、紙の値上がりによる経費増大の懸念について記されていたが、投稿論文数の増加による経費上昇の懸念については一切書かれていなかった。

3.2.3 ゴールド OA 出版の状況

Wiley の OA に対する認識は“Item 1A: Risk Factors” に記されていた。2010年から継続して記載があり、その内容が年とともに明確に変化していた。

2010年から2014年までの期間は、OA は、「①ジャーナルの購読ビジネスに圧力をかける。」「②著者からの APC を増加させる。」「③企業の営業利益

に悪影響を及ぼすおそれがある。」という3点が主に記されていた。それが2015年には、①～③に加え新たに「④欧州の政府はゴールド OA を支持しており、その OA 促進プログラムによって、出版社に増益をもたらしている。」という肯定的な記述が追加されていた(「Wiley に」ではなく、より広く「publishers に」となっていた)。

さらに2016年から2021年までの期間は、①③④に加え「⑤欧州の主管機関は、講読モデルと OA 出版モデルを組み合わせた契約に関心を示しており、この契約が成功すると、欧州の市場からの収益が固定され、リスクを排除できる。」と転換契約が初めて言及されるとともに、転換契約によって欧州からの収益の固定化が可能になると書かれていた。

2022年には、①③④に加え、上記の⑤の記述のうち、「欧州の主管機関は、転換契約に関心を示しており」という部分が「欧州のいくつかの主管機関は、転換契約を締結しており」に変わっていた。さらに2023年には、「多くの機関が、転換契約を締結しており」となっており、経年で見ることにより転換契約が年々増加し、それによって欧州からの収益の固定化に着実に成功していることが判明した。

また、対米国の状況に関しては2023年の“Item 7. Management’s Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations” P.47にて言及されていた。米国では、米国大統領府科学技術政策局 (OSTP) が、2022年8月25日に、公的資金の助成を受けた研究成果は、その論文の出版と同時に、根拠データと供に即時 OA にしなければならない、という方針を発表した¹¹⁾。この方針は出版社に大きな影響を与えるものと考えられるが、Wiley はこれに対して次のように述べている。「今回の OSTP の方針は、Wiley が出版する論文の約10%に影響を与えるものであるが、そのうちの約27%はすでに OA になっている。Wiley は OSTP やその他の世界中のステークホルダーと数年前から、

Open Research へのスムーズな移行について協働しており、今回の OSTP の方針は Wiley の戦略やミッションに合致したものである。Wiley の OA に関する売上高は、ジャーナル出版部門全体の約 32% を占めるまでに成長しており、今回の OSTP の方針は、Wiley の経営に重大な影響を及ぼすとは考えていない。」という趣旨であった。

実際の APC の収益は、2013年から2019年までの7年間、“Item 7. Management’s Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations” “SEGMENT OPERATING RESULTS”にて、数字が記されており、それを表4にまとめた。

表4 Wiley OA 売上高

	購読料売上高	OA 売上高	OA 売上高の割合
2013	641,563	6,221	0.96%
2014	675,266	17,673	2.55%
2015	682,692	22,388	3.18%
2016	622,305	25,671	3.96%
2017	639,720	30,633	4.57%
2018	677,685	41,997	5.84%
2019	661,055	54,671	7.64%

(売上高の単位：千ドル)

2020年以降は、具体的な OA の売上高は記されなくなったが、先述のとおり、2023年の“Item 7. Management’s Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations” P.47に、転換契約を含むゴールド OA の売上高が、“Publishing” 部門全体の売上高の約32%にまで成長していることが明記されていた。

3.3 Springer Nature

Springer Nature は、先述のとおり株式を公開しておらず、同社の株式は実質的にはドイツの出版社 Holtzbrinck と、イギリスの投資企業 BC Partners の2社が所有している。そのため、Form 10-K や Form-20F のような詳細な決算報告書にはアクセスができない。ただ Springer Nature のウェブサイトにて“Annual Progress Report”というファイルが公開されており¹²⁾、その最新の2022年度版にて、同社の事業セクターと売上高の割合が以下

坂本：決算報告から考察する、大手ジャーナル出版社の購読料上昇および OA 出版の状況

のように記されていた(括弧内の数字はグループ全体の売上高に占める割合である)。1. Research(72%), 2. Education(12%), 3. Health(10%), 4. Professional(6%)。このうち、72%を占める Research がジャーナル出版部門に該当する。セクター毎の営業利益は記されていなかったが、Springer Nature 全体での営業利益率は表5のようになっていた。

表5 Springer Nature 営業利益率

	2020	2021	2022
売上高	1626.7	1700.9	1821.8
営業利益	396.2	443.4	487.4
営業利益率	24.36%	26.07%	26.75%

(売上高と営業利益の単位：百万ユーロ)

なお“Annual Progress Report”から得られた情報は以上のみとなるが、Springer Nature は2024年に IPO(株式の公開)を目指しているという報道がある¹³⁾。2018年と2020年にも IPO を試みていずれも失敗しているが、もし今回の試みが成功した場合、Springer Nature についても Form 20-F による詳細な調査が可能となるため、IPO の成否を注視したい。

4. 考察

4.1 RQ1：購読料から出版社が得ている利益率はどのようになっているのか。また、出版社が主張する、投稿論文数の増加がジャーナル価格上昇の要因だと言説はどの程度妥当なのか。

Elsevier の近年の営業利益率は38%前後であり、Wiley, Springer Nature はともに26%前後である。この数字が一般論としてどのような意味を持つのかを考察する。米国の株式マーケット全体の動きを計る主要指数として S&P500がある。当指数に採用されている企業500社の平均営業利益率を見ると11.2%となっている。またセクター毎に平均値が異なるが、最も数値が高い Information Technology セクターでさえも営業利益率は23%となっている¹⁴⁾。このことを考えると3社の営業利益率、特に Elsevier の数字は法外に高いものと言える。

ただ、Elsevier の場合、この営業利益率は、データベースや CRIS 等ジャーナル部門以外や、企業のジャーナル契約も含まれた数字であるため、大学

等が契約しているジャーナルの講読料や APC の利益率が必ずしも38%前後であると断言はできない点に留意が必要である。同様のことは Wiley と Springer Nature についても言える。

また上述のとおり、Form 10-K や Form 20-F は記述内容に法的責任が伴う。特に「Risk Factors」の項目においては、経営上リスクであると認識している全ての要素を遺漏なく投資家に開示する義務が企業にはあり、漏れがあった場合、訴訟に発展する恐れがある。しかし両社とも、過去に一度も投稿論文数の増大によるコストの増加について報告書に記載しなかった。本来、毎年継続的に顧客への数%の価格転嫁を必要とするような恒常的かつ構造的なコストの上昇要因があるのであれば、それは深刻なリスクであり、Risk Factors にて投資家に開示する必要があると考えるのが一般的である。実際に Wiley は紙の値上がりによるコスト上昇懸念について、リスクとして12年間も記述している。このことを考えると、契約の際に出版社が主張する、投稿論文数の増加によるコストの上昇という言説の妥当性は、今回の調査では見出すことができなかった。

また Elsevier については、営業利益の数字がほぼ毎年着実に増加しており(表1, 図2), 2005年に比べると現在は優に2倍を超える数字になっている。

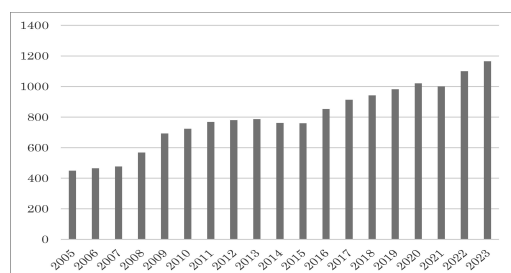


図2 Elsevier 営業利益推移

営業利益がジャーナルだけの数字ではないことに留意は必要であるが、もしジャーナル部門の営業利益も上記のような割合で増加しているのであれば、毎年上昇する契約額の増加分は、コストだけでなく Elsevier の利益分も含まれている可能性がある。

4.2 RQ2: ジャーナル出版社のゴールド OA 出版の現況および戦略はどのようになっているのか。

Elsevier・Wiley とも、オープンアクセス自体は、自社のジャーナル購読ビジネスの利益を圧迫する恐

れがあるものとして警戒している。しかし近年は、ゴールド OA の売上高が大きく成長しており、ジャーナル出版事業全体の利益増加に大きく貢献していると両社とも述べている。特に Wiley の場合は、直近の2023年度で OA の売上高がジャーナル部門全体の約32%にも達しており、2019年度が7.64%であったことを考えると飛躍的に上昇し、収益の増加に大きく貢献していると言える。

Wiley の Risk factors の記述からは、cOAlition S の、学術論文は発表とともに即時に OA にしなければならないという方針(Plan S)と上手く連携して転換契約を結び、欧州での「収益の固定化」に着実に成功していること、また同様のことを米国でも、OSTP の方針を利用して企図しているようにもうかがえる。本来、欧州での転換契約は、文字どおり購読モデルから APC モデルへの全面転換という、極めてラディカルなビジネスの変革を出版社に求めるためのものであった。しかし、Elsevier も Wiley もこのような経営上非常に重要な事項を最も説明責任を負っている株主に対して、計画として説明しているように見受けられない。このことは、完全な OA への転換を両社は真剣には推進しておらず、APC の増収という転換契約のうま味だけをすくい取っているようにも見える。

現在、日本も欧州や米国と同様に、学術論文の即時 OA 実現を目指して動き出している。しかし Elsevier や Wiley は、1ドルでも多くの利益をあげ、それを株主に還元しなければならないという、株式会社としての原理的な責務を負っているため、今回の日本の即時 OA 方針も、さらなる APC 増収の機会と考えている可能性がある。日本は欧州の前轍を踏まぬよう、出版社への向き合い方を慎重に検討する必要があるだろう。

注・引用文献

- 1) 「自然科学系分野別電子ジャーナル平均単価」〈https://contents.nii.ac.jp/sites/default/files/justice/2021-09/JournalPrice_2021_0.xlsx〉。[引用日: 2024-4-25]
- 2) 尾城孝一, 星野雅英「学術情報流通システムの改革を目指して: 国立大学図書館協会における取り組み」『情報管理』53(1), 2010, p. 3-11.
- 3) 小陳左和子「電子ジャーナル契約を取り巻く現状と課題」『東海地区大学図書館協議会誌』60, 2015, p. 33-40.
- 4) 市古みどり, 尾城孝一「オープンアクセス普及のカギを握るさまざまな取り組み: グリーン OA, ゴールド OA は

- 学術誌を救うか」『NII Today』82, 2018. 12. <<https://www.nii.ac.jp/today/82/3.html>>. [引用日：2024-4-25]
- 5) “OASPA members’ output in Fully OA journals is accelerating”. Open Access Scholarly Publishing Association. <<https://oaspa.org/oaspa-members-output-in-fully-oa-journals-is-accelerating/>>. [引用日：2024-4-25]
- 6) “EDGAR”. U.S. Securities and Exchange Commission. <<https://www.sec.gov/edgar/searchedgar/companysearch>>. [引用日：2024-4-25]
- 7) 証券取引所にて、企業名が類似している場合でも、同定を容易にするために付与されている一意的なコード。
- 8) “Annual Report on Form 20-F 2023”. RELX <<https://www.relx.com/~media/Files/R/RELX-Group/documents/reports/20f/relx-form-20f-2023.pdf>>. [引用日：2024-4-25]
- 9) “Interim Results 2022 28th July 2022”. RELX. <<https://www.relx.com/~media/Files/R/RELX-Group/documents/investors/transcripts/interim-results-2022-transcript.pdf>>. [引用日：2024-4-25]
- 10) “10-K Annual Report”. John Wiley & Sons. <<https://investors.wiley.com/financials/sec-filings/sec-filings-details/default.aspx?FilingId=16751371>>. [引用日：2024-4-25]
- 11) “Ensuring Free, Immediate, and Equitable Access to Federally Funded Research”. Office of Science and Technology Policy. <<https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2022/08/08-2022-OSTP-Public-Access-Memo.pdf>>. [引用日：2024-4-25]
- 12) “Annual Progress Report 2022”. Springer Nature <<https://annualreport.springernature.com/2022/>>. [引用日：2024-4-28]
- 13) “Springer Nature taps banks for new IPO attempt, sources say”. Reuters <<https://www.reuters.com/markets/deals/springer-nature-taps-banks-new-ipo-attempt-sources-say-2024-05-01>>. [引用日：2024-5-1]
- 14) Ed Yardeni et al. “S&P 500 Sectors Forward & Actual Metrics”. Yardeni Research. <<https://archive.yardeni.com/pub/peacocksp500.pdf>>. [引用日：2024-4-28]