



ビッグディールの光と影： 電子ジャーナル・コンソーシアム契約の現状と課題



東京大学附属図書館

尾城 孝一

ビッグディールとは

- ▶ 電子ジャーナルの契約モデルのひとつ
- ▶ ある出版社が刊行している全ての電子ジャーナルに、契約機関の全ての構成員がアクセスすることのできる契約
- ▶ パッケージ契約, バンドル契約と呼ばれることもある

ビッグディールの価格

▶ 価格の仕組み

- ▶ [契約開始時の購読誌に対する支払額＋非購読誌アクセス料]＋毎年の値上げ

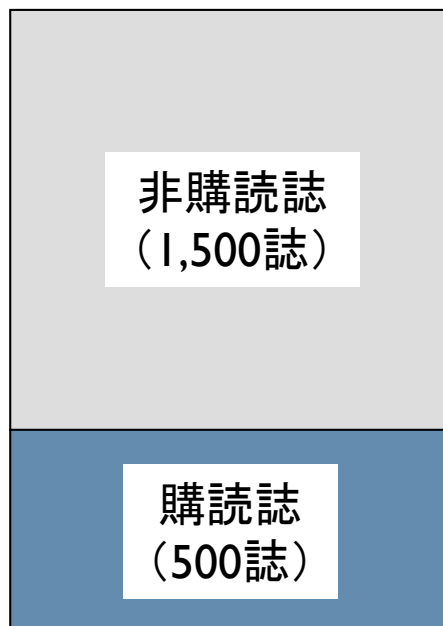
⇒ 全タイトルアクセス

▶ ビッグディールについての誤解

- ▶ 出版社の全タイトルから構成されるパッケージ商品というものが存在し、それにある価格が付与されているわけではない
- ▶ 抱き合わせ販売ではない
 - ▶ タイトル単位での購読も選択可能
 - ▶ ビッグディール契約を強制されているわけではない

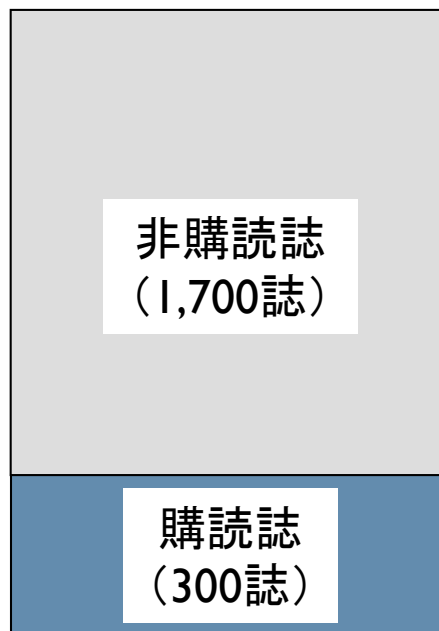
ビッグディールの概念図

A大学(大規模)



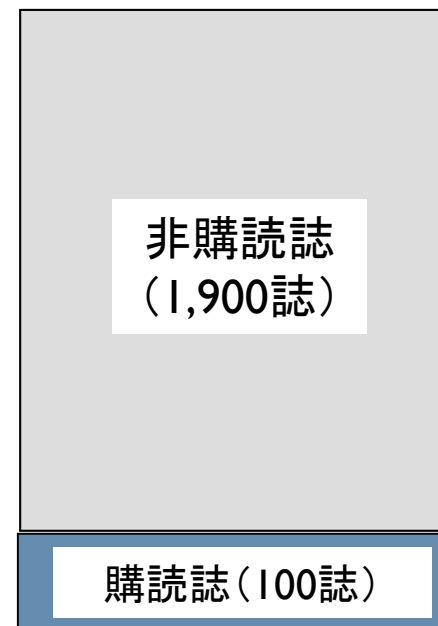
購読額1.8億＋
非購読誌アクセス料0.2億
＝**2億**

B大学(中規模)



購読額0.9億＋
非購読誌アクセス料0.1億
＝**1億**

C大学(小規模)



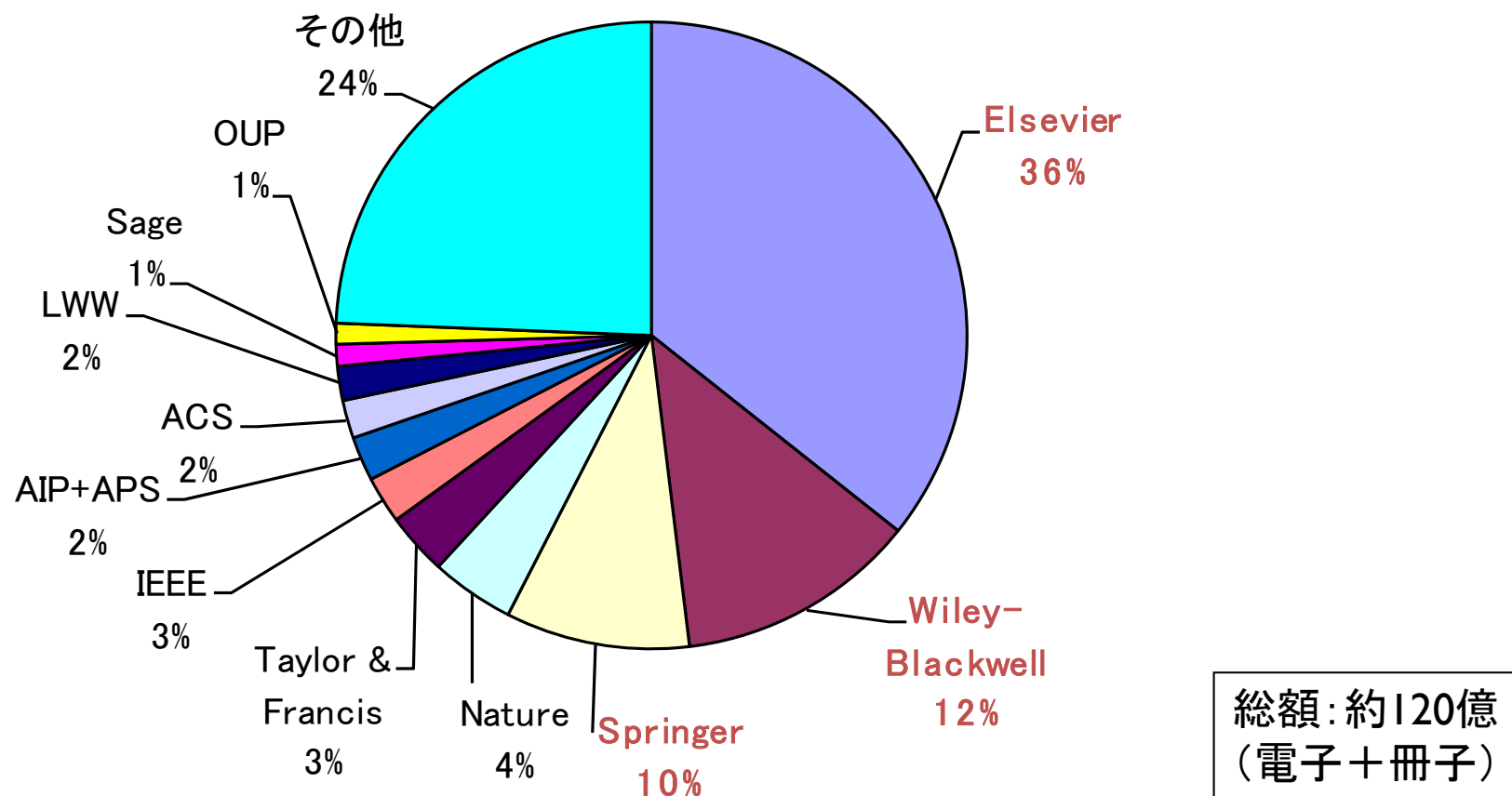
購読額0.25億＋
非購読誌アクセス料0.05億
＝**0.3億**

- いずれの大学も2,000誌にアクセス可能
- ビッグディールの価格は大学により大きく異なる
- 契約開始時の購読額に左右される

ビッグディール契約の実態（国立大学）

出版社	タイトル数	契約大学数	契約大学数の割合
Elsevier	2,050	73	85%
Wiley-Blackwell	1,230	67	78%
Springer	1,800	75	87%

国立大学外国雑誌経費（出版社別割合）

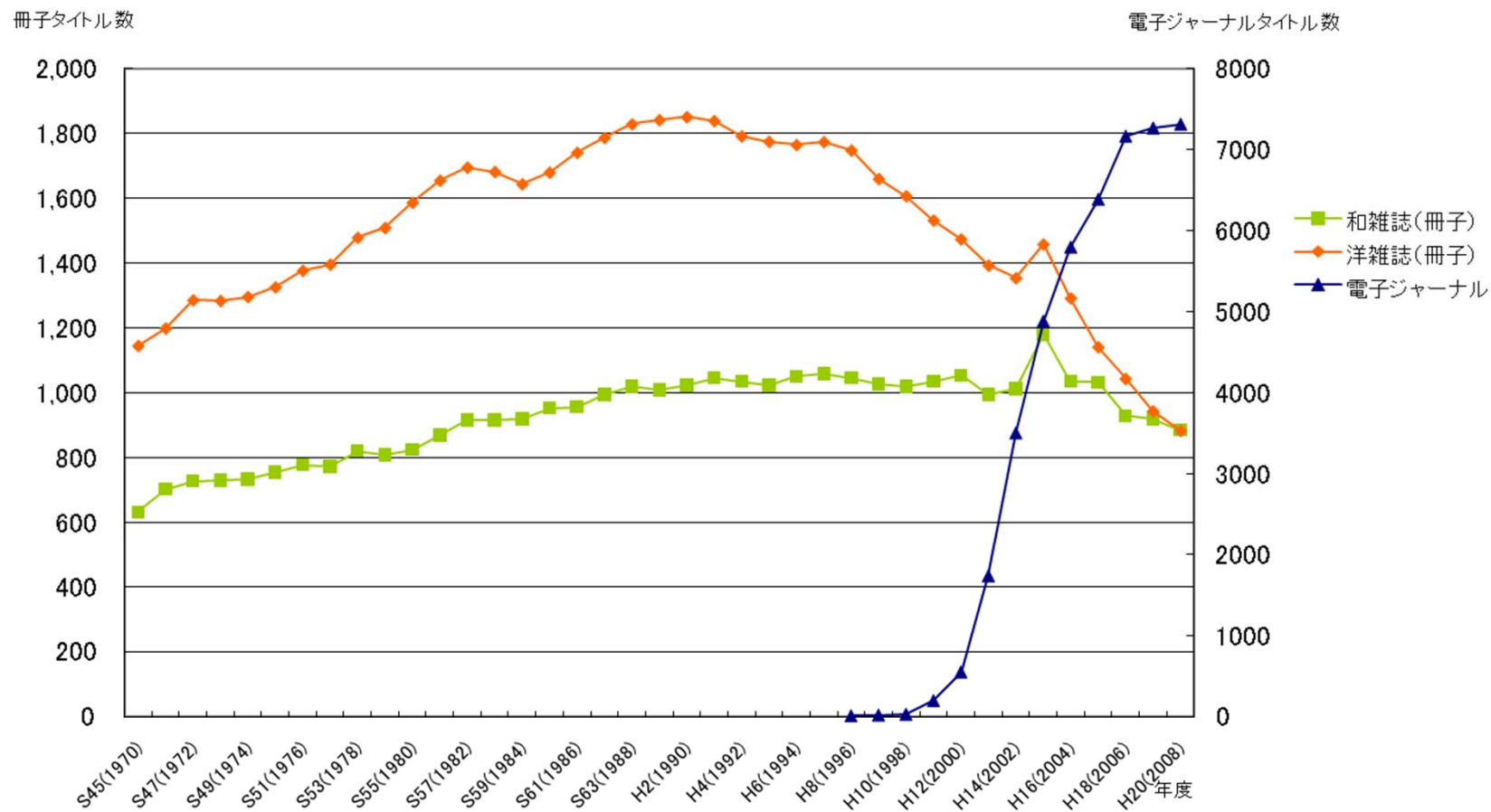


* 国立大学図書館協会契約実績調査(平成21年度)による

国立大学図書館協会 電子ジャーナル・コンソーシアム

- ▶ 2000年9月：協会の下に電子ジャーナル・タスクフォース設立
 - ▶ 国立大学図書館を代表する交渉窓口として機能
- ▶ ミッション(理念)
 - ▶ 電子ジャーナルによる学術情報基盤の整備
 - ▶ 学内および大学間の情報格差の解消
- ▶ コンソーシアムの形態
 - ▶ ゆるやかな結びつきの「オープンコンソーシアム」
 - ▶ 交渉窓口のみ一元化
 - ▶ 予算, 契約, 支払いは各大学毎
- ▶ 運営組織
 - ▶ 数名の図書館長と図書館職員によるボランティア的活動

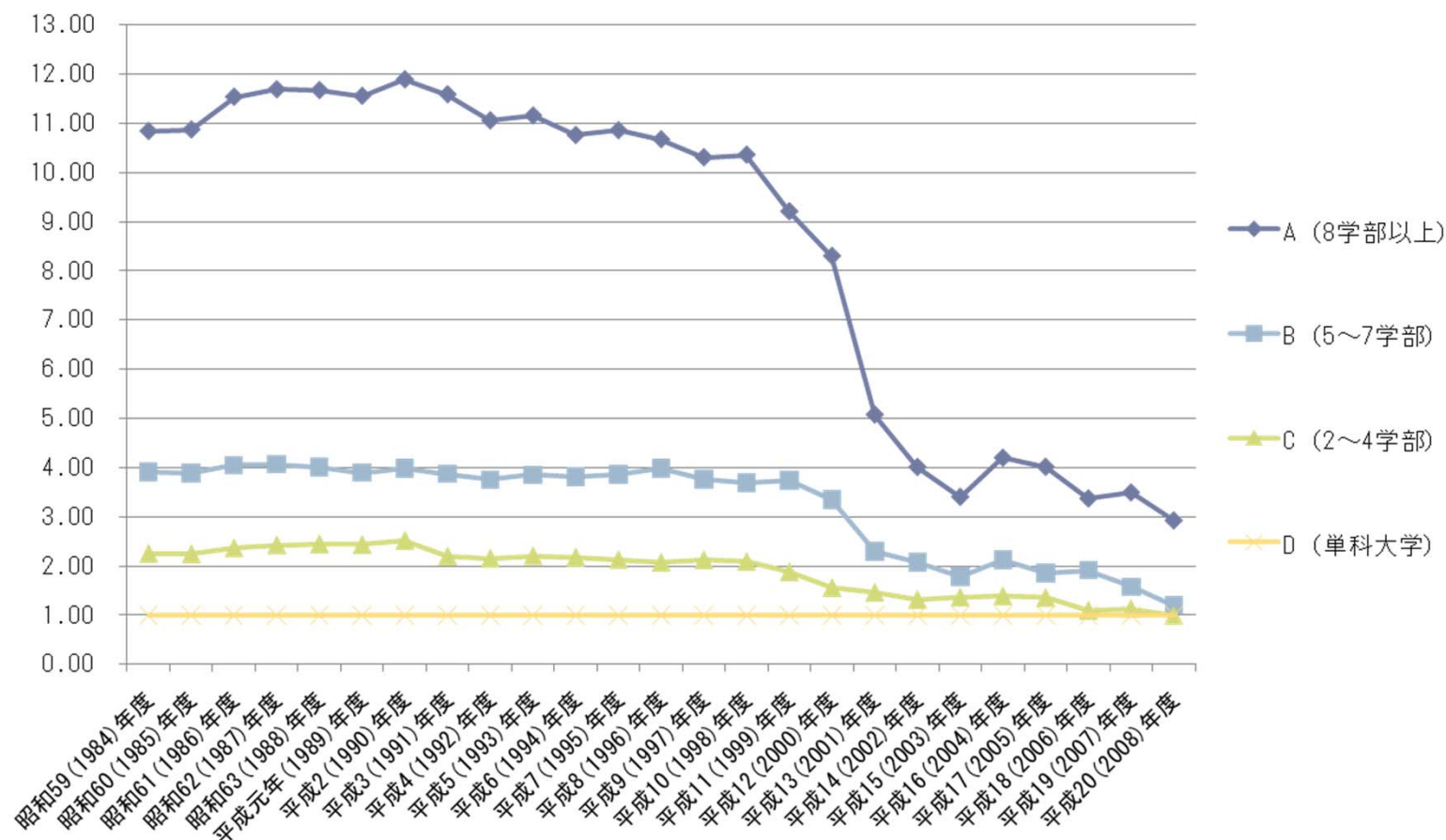
国立大学・雑誌受入数（平均）の推移



* 文部科学省 大学図書館実態調査/学術情報基盤実態調査による

情報格差の是正

Dの雑誌平均受入数(洋雑誌+電子ジャーナル)を1とした場合の格差の推移



* 文部科学省 大学図書館実態調査/学術情報基盤実態調査による

ビッグディールの恩恵

- ▶ 2000年以降の大幅なアクセス可能タイトル数の増加
→ 学術情報の基盤整備に貢献
- ▶ 小規模な大学でも、それまでの購読料にわずかな金額を上乗せすることにより、一挙に大規模大学と同数のタイトルにアクセス可能となる
→ 情報格差の是正

ビッグディールの問題点

- ▶ 支出額の上昇
 - ▶ 毎年5%程度の値上げ
 - ▶ コンソーシアムによる交渉も値上げを止めることはできない
(値上がり率の上限を決めるだけ)
- ▶ 歪んだコレクション
 - ▶ 大手商業出版社が刊行するタイトルに偏ったコレクション
 - ▶ 単発の優良誌(学会誌など)のキャンセルが進む

日本物理学会の調査

- ▶ 日本物理学会の購読状況アンケート
 - ▶ 物理学の主要な学術雑誌263誌を対象
 - ▶ 全国の大学, 短大, 高専図書館の2002年と2006年の購読状況を調査
- ▶ 2002年と2006年を比較した結果
 - ▶ 中規模大学, 小規模大学では, Elsevier社のPhysicaシリーズ, Physics Letters, Nuclear PhysicsやSpringer社のEurophysicsシリーズなどが全てこの4年間で増加
 - ▶ 小規模大学でAPS(American Physical Society)のPhysical Reviewシリーズが減少
 - ▶ 大規模大学でも日本物理学会のJournal of the Physical Society of JapanやIOP(Institute of Physics)のJournal of Physicsシリーズが減少

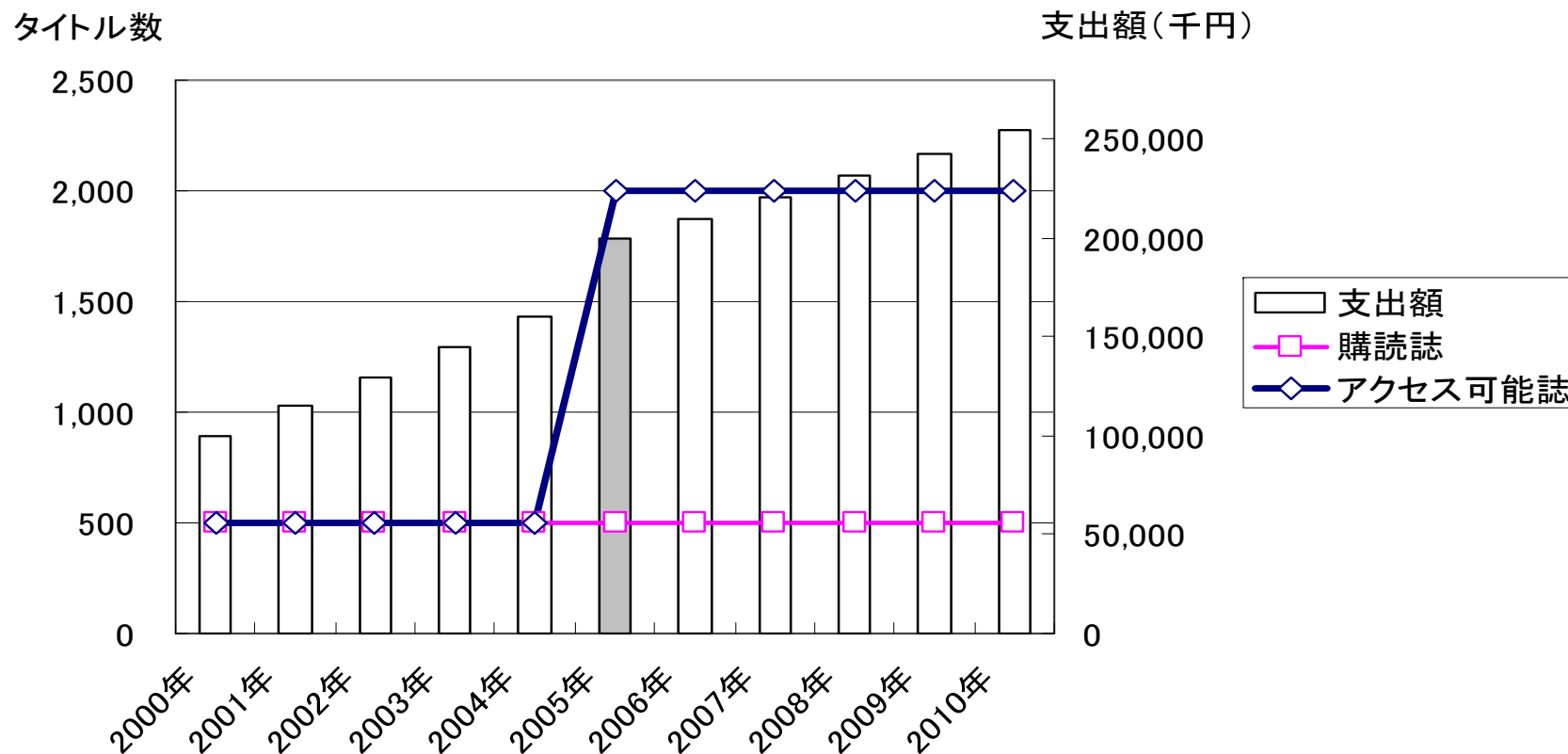
ビッグディールによる見かけ上のタイトル数は増えたが, その裏で本当に必要な学術誌の購読が中止されているのではないか!

“研究経費の競争原理強化による教育研究環境の変化(Ⅲ)図書館アンケートによる雑誌購読状況”.
日本物理学会誌.Vol. 65, No. 1, 2010, p. 49-51.

ビッグディールの真の脅威

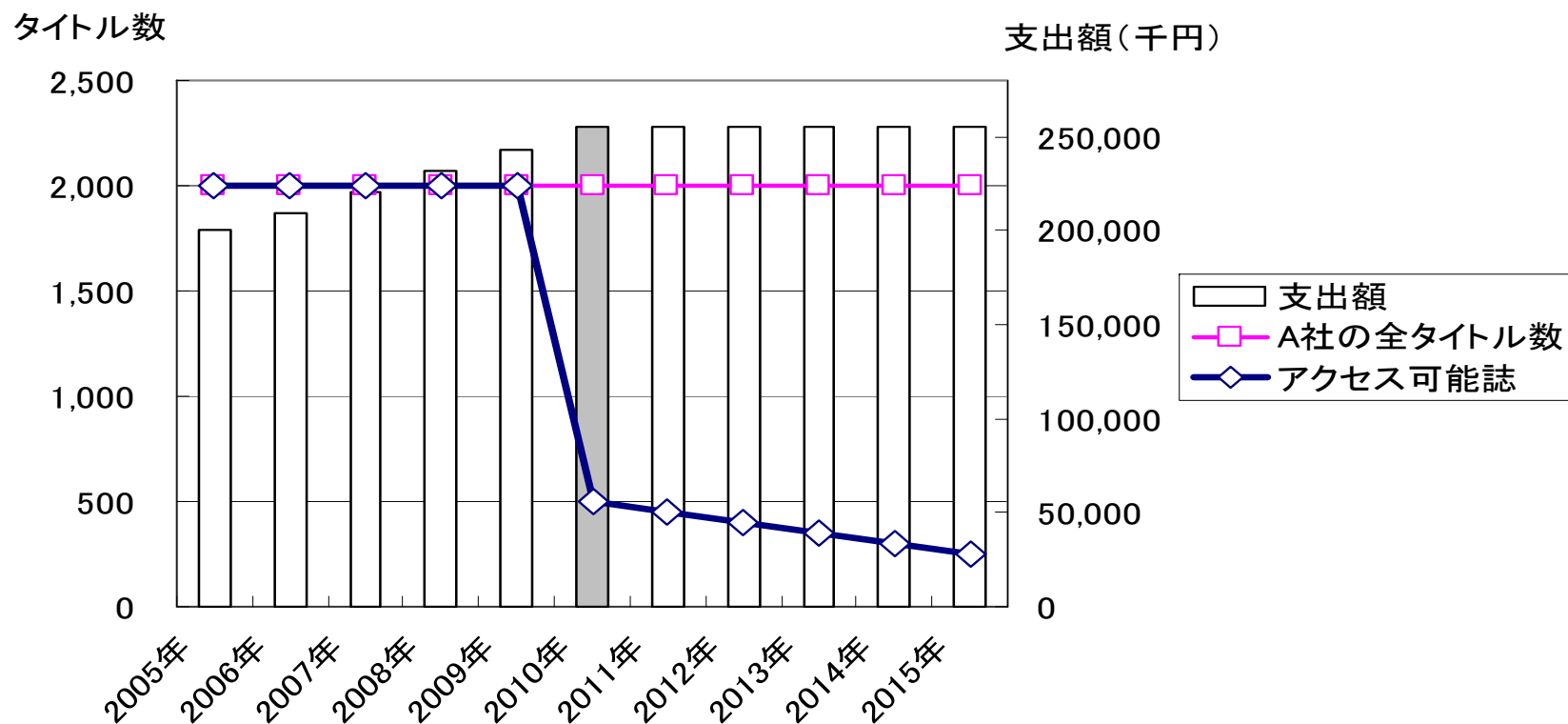
- ▶ 学術論文の投稿, 利用, 引用被引用などのデータを大手の商業出版社が独占
- ▶ 大学の研究政策・戦略や国レベルの科学政策が少数の民間企業にコントロールされる危険
 - ▶ 例えば, Elsevier社は, 大学の研究活動の評価や, 研究戦略の策定および実行を支援するツールである「SciVal Spotlight (サイバル・スポットライト)」を2009年に発表
 - ▶ 大学の経営陣, 研究担当理事クラスへのマーケティングを積極的に展開
- ▶ 学術コミュニティはデータに基づいて反論できない

図書館のジレンマ①



ビッグディールを継続するには
毎年の値上げに追随する必要がある

図書館のジレンマ②



ビッグディールから離脱すると
アクセスできるタイトル数が激減する

当面の対策

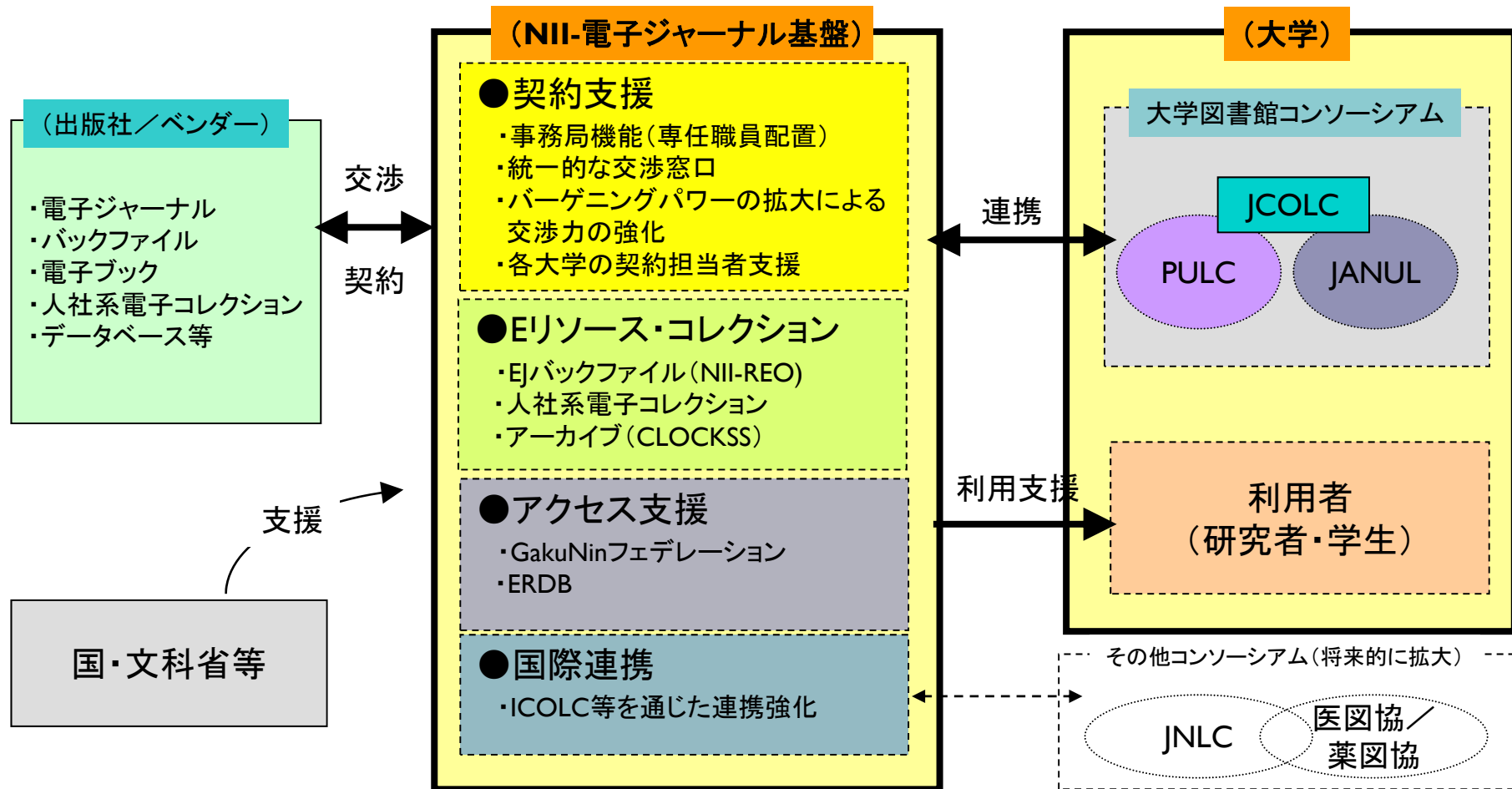
1. コンソーシアムの連携強化

- ▶ 公私立大学図書館コンソーシアム(PULC)との連携
- ▶ バーゲニングパワーの強化により, ビッグディールの値上がりをできるだけ抑える

2. セーフティネットの整備

- ▶ タイトル数激減を緩和するためのセーフティネット
- ▶ バックファイルの戦略的・体系的整備

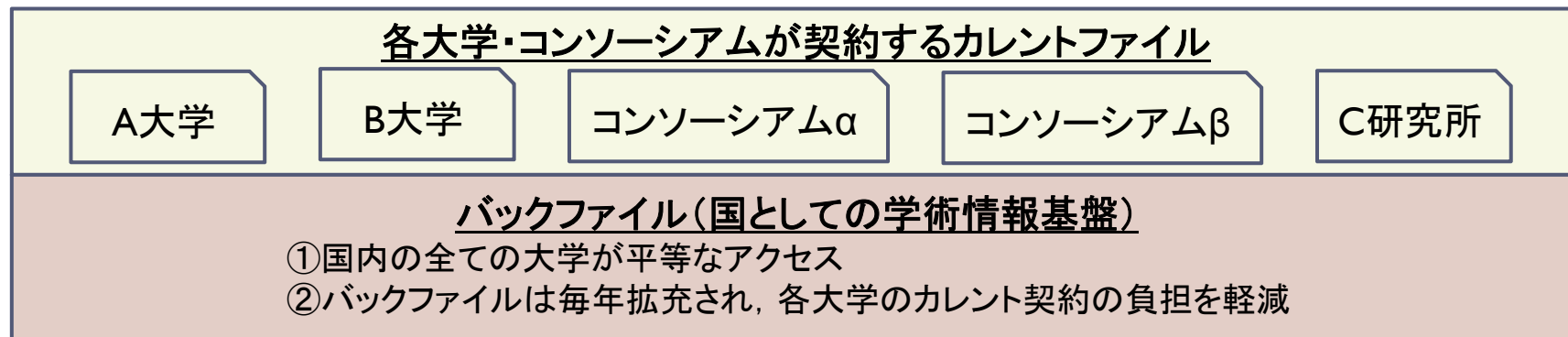
コンソーシアム連携強化



バックファイルの累積的購入とカレント契約

基本的な考え方

- バックファイルは国の財政支援により買い取る
- カレント分の契約は各大学及びコンソーシアムの取組みに委ねる
- バックファイルを毎年買い足すことにより, カレント契約の範囲を限定し, 負担をできるだけ軽減する



シナリオ

フェーズ1

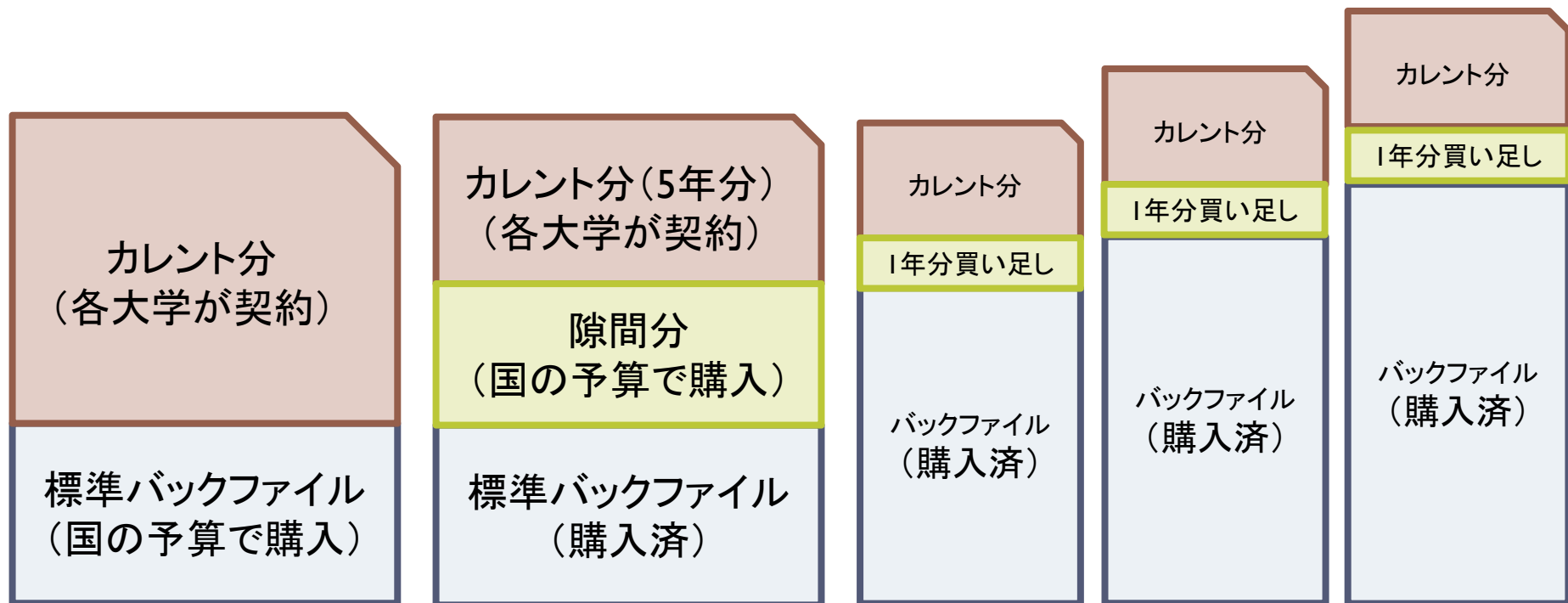
標準のバックファイルを国として購入

フェーズ2

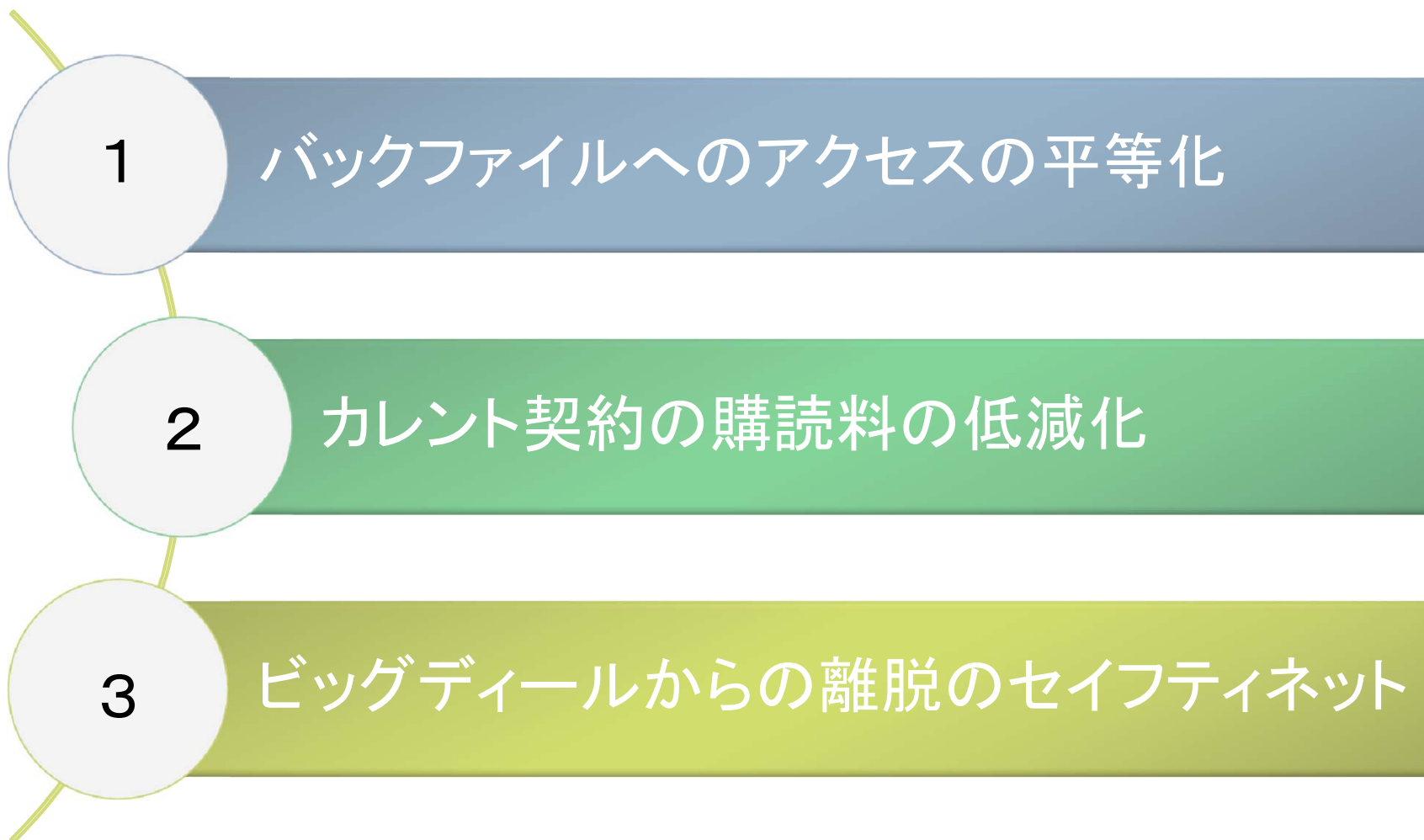
カレント分を直近の5年分として、バックファイルとカレントファイルの隙間分も購入

フェーズ3

カレント分は5年分で固定し、ローリング
隙間分を毎年追加購入



期待される効果



学術雑誌の値上げの要因

1. 商品としての特殊性
 - ▶ 代替品が存在しないことにより, 価格競争が成立しない
2. 論文数の増加
 - ▶ 毎年3%増
3. 商業出版社の市場独占
 - ▶ 市場の約2/3を商業出版社が独占
4. 価格上昇に対する非弾力的な需要の存在
 - ▶ 多少値上がりしても, 必要な雑誌は買い続ける
5. 電子ジャーナルの新たな機能の開発費
 - ▶ 検索, 論文リンク, 各種アラート・サービス等々

長期的な展望

- ▶ 学術情報流通システムの改革
 - ▶ 商業出版社に過度に依存した学術情報流通システムから脱却し、学術コミュニティ主導の新たなシステムに移行
- ▶ そのための取り組み
 - ▶ 読者及び著者としての研究者への働きかけ
 - ▶ 論文数偏重の研究評価の在り方の再考
 - ▶ 読者と著者による適正なコスト負担モデル
 - ▶ オープンアクセス, 等々
- ▶ 図書館だけで解決できる問題ではない！
 - ▶ 学術コミュニティ全体が考えるべき課題

まとめ

- ▶ ビッグディールの光
 - ▶ アクセス可能タイトル数の飛躍的増加
 - ▶ 情報格差の是正
- ▶ ビッグディールの影
 - ▶ 際限のない値上げに伴う支出増
 - ▶ 歪んだコレクション
- ▶ ビッグディールからの出口
 - ▶ 短中期的には
 - ▶ コンソーシアム連携, セイフティネットの整備(バックファイル)
 - ▶ 長期的には
 - ▶ 学術情報流通システムの改革