

ビッグディール～価格ではなくコストの問題～

リチャード・ポインダー著，尾城孝一訳

本稿は，下記の論文を著者及び *Information Today* 誌編集長の許可を得て翻訳したものである。原論文の著作権は *Information Today, Inc.* に帰属する。

[This Japanese translation was made with the permission of the author and the editor-in-chief of *Information Today*. The copyright of the original article is held by *Information Today, Inc.*]

Original Article Title: “The Big Deal: Not Price But Cost”

Author: Richard Poynder

Publication: *Information Today*. Vol. 28 No. 8

Publication Date: September 2011

Originating URL:

<http://www.infotoday.com/IT/sep11/The-Big-Deal-Not-Price-But-Cost.shtml>

出版者が多くの電子ジャーナルを包括的に販売するビッグディールは、1996年に *Academic Press* (AP) によって初めて導入され、現在では研究者が研究文献を入手する際の主要な手段となっている。導入された当時、ビッグディールはいわゆるシリアルズ・クライシス（雑誌の危機）の救世主とみなされ、出版者と図書館員によって熱狂的に受け入れられた。しかしながら、今日ではビッグディールは図書館員にとって最大の悩みの種となっており、現在英国の図書館員と出版者との間の対決の焦点となっている。かつてあれほど肯定的にとらえられていたイニシアティブは、どうして嫌悪と嘲笑の対象となってしまったのか。解決策はあるのか。

1990年代初頭、学術出版者はシリアルズ・クライシスとして知られるようになった問題について、次第に危機感を募らせていた。毎年10%ほど上昇するジャーナル購読料に図書館予算はついていくことができず、ジャーナルの価格が上がる度に、いくつかの図書館が購読を中止していった。その結果、出版者は更なる値上げに追い込まれ、それがまた更なる購読中止を誘発した。この悪循環を目の当たりにして、関係者は350年に及ぶ学術出版システムが崩壊に追い込まれるのではないかと不安を感じていた。

この問題に頭を悩ませていた出版者側の一人が **Jan Velterop**（当時の AP の欧州編集主幹）であった。**Velterop** は、典型的なジャーナルの購読数が減少を続け、購読数が 1 部になってしまった場合に、AP はそのジャーナルの購読料をいくらに設定すべきかを試算するためのグラフを作成した。それは悪夢のようなグラフであり、何かを変えない限り、将来の出版者はその悪夢に直面することになる。

こうした課題に加えて、出版者はジャーナルを電子的に利用に供する必要に迫られ、それを組織にとっての大きな課題であるにとらえていた。今日 **Velterop** は次のように述べている。「さまざまな顧客にさまざまなジャーナルのポルトフォリオを提供するには認証の仕組みが必要とされるが、われわれは、その管理に莫大なコストがかかることに大きな不安を覚えていた。」

ある計画の浮上

1993 年のフランクフルト図書展にて、**Velterop** は AP の CEO であった **Pieter Bolman** とこれらの問題を検討していた。その時、**Velterop** は **JANET** と名付けられた英国の学術研究ネットワークが増強されようとしていたが、ネットワークで提供されるコンテンツがわずかしかないとを思い出した。**Velterop** はまた、英国高等教育助成会議（**Higher Education Funding Council: HEFCE**）が、図書館に関連するプロジェクトに「トップスライス（天引き）」された資金の提供を予定していることも承知していた。

そこである計画が浮上してきた。**HEFCE** が、英国の全ての高等教育機関の研究者に AP のジャーナル 200 タイトルに無料でアクセスできる権利を提供するための複数ジャーナルの複数年契約に同意した場合、一体何が起こるだろうか。

それが実現すれば、3 重の利益が見込まれる。まず、ジャーナルへの電子アクセスの管理業務はかなり容易で安価になる。それは「たった一つのジャーナル・コレクション（すなわち AP が出版するポルトフォリオ全体）とたった一人の顧客しか存在しない」ことを意味していると **Velterop** は説明している。2 点目は、ライセンス料金がトップスライスによって支払われれば、図書館予算への圧迫が減少する。最後に、ジャーナルのポルトフォリオ全体をひとつの製品にまとめることによって、AP は購読中止の悪循環を断ち切ることができるだろう。なぜならば、そのパッケージは、全てか無かという 2 者択一を強いるモデルで提供されるからだ。

Velterop の提案は、研究者に文献へのアクセスを提供することは、彼らに机と椅子を与えることに等しいという自身の信念と一致する。**Velterop** は「私は学術ジャーナルへのアク

セス提供を大学や科学界全体への一種のインフラ供給として捉えるようになったが、全国的な整備を行えばその理想像とも合致する」と述べている。

最終的に、HEFCE は Velterop の提案を受け入れた。AP は、親会社 (Harcourt) からの若干の抵抗を克服した後、HEFCE との 3 年間のライセンス契約に署名した。このようにして最初の Big Deal が誕生し、1996 年 1 月英国で稼動を始めた。

Information World Review (IWR) の 1995 年 11 月号で、AP の Vincent Cassady は以下のように説明している。「我々は、図書館の予算が減少し、結果的に価格が上昇し、それが更なる購読減少につながるという負のスパイラルから抜け出そうと試みているのだ。」

AP の革新的な試みは、天才的な発想とみなされ、図書館員と研究者はそれにすぐさま飛びついた。その後、トップスライスによる予算確保は支持を失ったが、世界中で増え続ける図書館コンソーシアムは、その時までにはビッグディールにサインしていた。米国に拠点を置く OhioLink、カナダの Ontario Academic Research Libraries (OARL) コンソーシアム、ドイツとオランダにおける大学の PICA グループがそういったトレンドをリードしていた。英国では、Research Libraries UK (RLUK) が同じようなコンソーシアムの役割を果たすようになった。重要なことに、その他の出版者もビッグディールの論理を確認し、導入を急いだ。

食べ放題 (読み放題)

では、ビッグディール (別名「ジャーナルの包括契約」) は実際にはどのように機能するのか。

Ingenta の Mark Rowse の 2002 年の定義によると、「ビッグディールは何百ものタイトルで構成され、図書館のコンソーシアムに対して、万能サイズの価格でバンドル販売される」ということになる。

言い換えると、複数の研究図書館が合同で、一定期間 (通常 3 年) の読み放題購読をセット価格で購入する。この料金は参加館のそれまでの冊子体購読額に基づいて設定される。Rowse の説明のとおり、「出版者は、ある図書館コンソーシアム全体の冊子体購読額に、通常 5 から 15% の電子オプション料金を加えた価格で、全タイトルへのアクセスを提供する。」さらに毎年 6% 程度の値上げ率が標準となった。

図書館にとって、ビッグディールの利点は、「これまでより多くのジャーナルへのアクセス

と、大規模コンソーシアムによる大量コンテンツ購入を通じた強力な交渉力にある」と University College London の名誉学術コミュニケーション部長の **Fred Friend** は述べている。

研究者もできる限り多くの文献へのアクセスを望んでいるので、ビッグディールは研究者にも歓迎された。また、著者としての研究者も、他の研究者が電子ジャーナルの大規模バンドル全体を検索できるようになれば、自らの論文の読者数が増加する可能性が高くなることを歓迎した。

しかし、ビッグディールの主唱者が最も強調したのはアクセスの増加であった。一般に、ビッグディールはコンソーシアムの参加館が購読していた全てのジャーナルのコレクションを提供するので、あるタイトルをどこかの参加館が購読していれば、そのタイトルに「全てのコンソーシアム参加館がアクセスできるようになる」と California Digital Library のコレクション部長である **Ivy Anderson** は述べている。

2004 年の D-Lib Magazine の論文の中で、OhioLink の **Tom Sanville** とカリフォルニア芸術大学の **Jeffrey Gatten** は次のように報告している。「OhioLINK のビッグディールは、通常は出版者のタイトルリストの 100%または極めてそれに近い数のタイトルにアクセスできる権利を獲得している。それにより、全タイトルのうち、平均 75%から 80%のタイトルが各参加館にとって新規にアクセスできるタイトルとなった。」

これまで多くのジャーナルを購読する余力がなかった小規模の機関にとって、これはとりわけ有益だった。**Sanville** と **Gatten** が指摘した通り、「小規模機関の多くは、ビッグディール以前は、ほんのわずかな冊子や電子のジャーナルしか購読できなかった。あるいは、まったくジャーナルを購読できなかった機関もあった。それ故、コンソーシアム内のコミュニティ・カレッジやリベラルアーツ・カレッジにとって、ビッグディールによって利用できるようになったほとんど全てのタイトルは、これまで利用できなかった全く新しいタイトルであった。」

確かにビッグディールから最大の恩恵を受けたのは小規模な参加館であったが、サインした他の全ての参加館も豊富な新タイトルへのアクセス権を得たのである。そして、この利益は時と共に増大した、と Association of Learned and Professional Society Publishers (ALPSP) の CEO である **Audrey McCulloch** は述べている。彼女は「2009 年の ALPSP の調査によれば、図書館を通して利用可能なジャーナル数が 2000 年から 2009 年にかけて平均して 2 倍以上になった」と述べた。また、「回答した多くの図書館員が、これをビッグディールの成果とみなしている」と述べた。要するに、**Bolman** の言うとおりに、ビッグディ

ールの出現は、「著者、図書館員、出版者のいずれにも利益をもたらした。」

嫌われ者

それでは、導入後 15 年を経て、何故ビッグディールは図書館員にとって最大の嫌われ者となってしまったのか。

Anderson は 3 つの懸念を取り上げ、それらは当初は問題にならなかったが時の経過とともに明確になってきたと指摘している。Anderson は、3 つの懸念を、予算の問題、政策の問題、そして出版システム全体に関わる問題と位置付けている。

「予算の観点からは、ビッグディールによってジャーナルを購入することは、基本的に機関の予算をいくつかの大規模な支出に固定してしまい、予算の柔軟性を著しく損なってしまふ」と Anderson は述べている。「予算が右肩上がりの時代には、これはそれほど問題とはならなかったが、現在では重大な問題となっている。」

言い換えると、ほんの一握りのビッグディールでも、図書館の雑誌予算の大部分を食いつぶしてしまうことに図書館員は気付いたというわけだ。とどのつまり、大規模機関は、たった一つのビッグディールに数 100 万ドルを支払うことになる。

やがて、ビッグディールは雑誌予算だけでなく、図書の購入予算の大部分も食い尽くすことになった。それは科学者や他の研究者にインパクトを与え、図書館に割り当てられる大学の研究予算の割合が時とともに縮小することになり状況は一層悪化した。

「ビッグディールは、図書館の資料購入費全体を過度に消費し、予算はジャーナルに優先的にまわさなければならないので、図書の購入が苦しくなる」と University College London の図書館サービス部長の Paul Ayris は述べている。「このことは、人文学と社会科学の研究に大きな影響を与えることになる。なぜならば、これらの分野では図書という単位での出版が一般的だからだ。」

図書館予算が相対的に減少し、ジャーナル価格が上昇する中で、この問題は次第に深刻さを増していった。今年初め、*The Economist* に、現在研究図書館でコンテンツに費やされる予算の 65% はジャーナルに充てられているという報告が掲載された。「これは 10 年前と比べて 50% 以上増加している。」

つまり、ビッグディールはまさにカッコウであることが判明した。カッコウは、ひとたび

巢に居座るや否や、餌を食いつくし、他の雛を追い出してしまふ。

予算上の懸念は、ビッグディールの「全てか無か」に起因する政策の問題によってさらに悪化する、と Anderson は述べる。「ビッグディールでは、通常、支出を低く抑えるために購入者がコンテンツをキャンセルすることは許されない。もし図書館が支出を削減する必要がある場合、当該出版者のジャーナルの購入を完全にやめるか、あるいはこれまでより高額な費用でタイトル毎の購入に戻るしかない。これはこれまでの利益を全て破棄することである。それ故、ひとたびビッグディールの契約を始めると、そこから抜け出すことも、契約の規模を小さくすることも極めて難しくなる。一度始めたらやめられない。」ビッグディールにサインすることは、悪魔と契約を結んだファウストのように、出版者と取り返しのつかない契約を結ぶことである、と Anderson は言う。

つまり、図書館が厳しい予算や学内の研究動向や優先度の変化に合わせて蔵書を調整することは、不可能ではないにしても、困難なことである。

一方、出版者は、ビッグディールに柔軟性がないという見解に反対意見を表明している。Association of American Publishers の副会長であり事務局長の John Tagler は次のように述べている。「ビッグディールは全てか無かの契約形態であるという認識は業界にもあったが、それは正しくない。図書館はジャーナルを全て冊子体で購入することもできるし、電子と冊子の両方の媒体で購入することもできるし、全てを電子で購入することもできる。また、サブセットを電子オンリーで購入することもできる。その上、好きなタイトルを選んで購入することもできるし、選択した分野のタイトルを網羅的に含むサブジェクト・コレクションを購入することもできる。」

Anderson も全てのビッグディールが「全てか無か」の契約形態をとっているわけではないことには同意している。「ビッグディールのモデルに複数のオプションを導入する試みも行われてきた。例えば、タイトル数が固定されたパッケージと増加するパッケージ、あるいは、全てのタイトルを含むパッケージとサブジェクト・コレクションなどである。さらに、異なる価格モデルについての実験も行われてきた。コア・ジャーナル対周辺のジャーナル、トークンを使ったアクセスなどがその例である。階層別の価格設定も理解が得られたモデルのひとつである。」

それでもやはり、「これらのさまざまな実験的な価格設定を除けば、個々のタイトルレベルでの柔軟性はほとんど認めず、大規模な固定支出を確保するという出版者の前提は、変わらないままで」と Anderson は述べる。とりわけ、「他の合理的に機能している市場では当然のこと、すなわち同一の製品に対する値引き交渉すらできない状態だ」と付け加えてい

る。

全身性の影響

ビッグディールが提起する 3 つ目の問題は、それが出版の生態系にマイナスの全身的作用を及ぼすという点である、と Anderson は述べる。基本的に、ビッグディールによって、一握りの大規模出版者だけがますます力を得るようになり、市場と価格を支配するようになる。「ビッグディールは、ひとりでの怪物的な人生を歩み始め、時間の経過と共にますます肥大化し、とどまることをしらない。やがては競争を排除するようになる」と Anderson は語る。

言い換えると、ビッグディールの負の影響を受けているのは図書館だけでなく、出版者もまたそうなのである。それが、負の連鎖をもたらし、図書館員はさらに不利な立場に追い込まれることになる。

実際にはどのようなことが起きているのか。巨大出版者が提供するビッグディールに対する支出はどんどん増えていき、その支払いを行うために、図書館は、ビッグディールを提供できない小規模出版者が発行するジャーナルの購読を中止するしか手がなくなる。

これらの小規模な出版者への圧力が強まるとともに、多くの小規模出版者は抵抗をやめ、大規模出版者に身売りするようになる。そうになると、買収した大規模出版者のビッグディールの規模とコストはますます大きくなり、これまで以上に図書館の予算を食いつくし、支配力を強め、さらに市場を歪めることになる。

「出版者の買収や合併を通じて、ますます多数のジャーナルがますます少数の出版者に集中するという悪循環が生まれたが、ビッグディールはこの悪循環を助長した。なぜならば、ビッグディールの出版者が提供する広範囲な流通や高い収益性に、学会が誘惑されてしまったからである」と Anderson は言う。ビッグディールの創設から 4 年後、AP は買収され、いまでは Reed Elsevier の一部門となっている。

しかしビッグディールの影響を受けるのは小規模な出版者だけではない。90 のジャーナルを出版する Nature Publishing Group (NPG) のような権威のある国際的出版者もまた、次第に悪化する図書館予算の奪い合いの中で苦戦している。「図書館予算の大半は、少数の大規模出版者に搾取され、図書館には、タイトル単位で費用対効果を考慮に入れつつ蔵書構築の意思決定を行う機会がほとんどない」と NPG のブランド・マーケティング／研究機関対応部門のディレクターである David Hoole は述べている。

Hoole は、NPG のような小規模の出版者が競争に参加するはますます困難になりつつある、とも言っている。「われわれは、これは新しいタイトルの創刊の障壁となり、健全な競争を阻害し、小規模出版者を不利な立場に追い込むことになると考える。」

自らビッグディールを提供している大規模な出版者さえ、このような環境の下で新刊ジャーナルを発行することに困難を覚えている。「Taylor & Francis は、これまでどおり、発展途上の研究分野における新たなジャーナルの創刊に努め、そのような分野の研究コミュニティに研究成果を流通させるための手段を提供するつもりであるが、ビッグディールのおかげで、そのようなタイトルを創刊し、相応の資源を割り当てるのが困難になりつつある」と Taylor & Francis のジャーナル部長である Ian Bannerman は述べている。

一部の小規模出版者は、数の安全性を求め、一致団結し自らのビッグディールを提供することを追求し始めた。例えば、Learned Journals Collection は小規模出版者のビッグディールを目標として生み出された。Learned Journals Collection は、ALPSP によって 2003 年に立ち上げられ、SWETS と提携して管理されている。その創設の目的は、「小規模な出版者がビッグディールに加わることを可能とするために、出版者を横断するコレクション」を作ることにある、と MaCulloch は解説している。

しかしながら、BioOne や ProjectMUSE のような類似例も含めて、そのようなイニシャティブは、ビッグディールの存続の手助けをしているにすぎない。たしかに、小規模出版者の生き残りの手助けにはなるが、ビッグディールがもたらした学術コミュニケーションの大問題の解決には何の役にも立たない。

図書館員のジレンマ

しかしながら、多くの図書館員がよく考えもせずにビッグディールに飛びついていた中で、注意喚起を行っていた者もいたことを思い起こしておくべきであろう。例えば、2001 年に、ビッグディールという言葉が普及させたことでも知られている、ウィスコンシン大学（マディソン校）図書館長の Kenneth Frazier は、図書館員たちにビッグディールの誘惑に対抗するように呼びかけた。

D-Lib Magazine の記事の中で、Frazier は、ビッグディールは古典的な囚人のジレンマを図書館員につきつけている、と警告した。ビッグディールにサインすることによって、図書館は自らの大学のための恩恵、すなわち割引価格でのアクセス増加を得ることになるが、それはより広いコミュニティに犠牲を強いるものである、と Frazier は注意喚起している。

その上で、**Frazier** は、ビッグディールは短期的な利益をもたらすだけで、サインした図書館はやがて泣きを見ることになる、と述べている。

Frazier によれば、図書館員は、ビッグディールに乗るか乗らないか決定する際に、「図書館員のジレンマ」に直面することになる。「今の世代の図書館長は、大学にとっての短期的な利益が学術コミュニティの長期的な犠牲によって獲得されるという、危険な「ゲーム」に参加している。このゲームは、たとえコミュニティの利益を危機にさらすことになろうとも、取引の中で個人的な目的を追求したいというほとんど抗いがたい誘惑を明らかに描き出している。」

いかなる利益があろうとも、ビッグディールは、「将来的には学術コミュニケーションのシステムに対する、図書館員と情報の消費者である研究者の影響力を弱めることになる。図書館員は、選定のプロセスによって、雑誌文献の内容と室を形作る機会を失ってしまう」と **Frazier** は述べている。

さらに **Frazier** は、「図書館の正規利用者の情報アクセスを拡大することも含めて、ビッグディールが短期的には望ましい利益をもたらすことには疑問の余地はない。しかし、将来の図書館員は、出版者の言いなりに支払いを続けるか、もしくは必要不可欠な情報資源を放棄するか、という全てか無かの二者択一の選択を迫られることになる」と加えている。

要するに、図書館は予算を運任せにし、出版者が学術コミュニケーションに及ぼしている影響力をさらに強大なものとするようになる。しかしながら、ビッグディールの懐疑派ですら、この誘惑には抗いがたかった。割引価格で、利用者にはるかに多くのコンテンツへの直接的なアクセスを提供できるようにことは、大部分の図書館員にとってあまりに魅力的であった。

おそらく図書館員たちは、複数年契約が期限切れになる頃には、世界が変わっていることを期待していたのだろう。さらに皮肉な見方をすれば、大学の契約が期限切れになる頃には、自分は他の部署に異動し、事態を改善する役割は誰か他の担当者が担っていると思っていたのであろう。

やがて、ビッグディールの更新時期が来た時に、図書館員は、価格が上昇した製品に支払う予算が相対的に減少したことに気づき、出版者が要求する金額を支払うために予算をかき集めるか、さもなければ、研究者に文献へのアクセスが大幅に縮小すると告げるというやっかいな仕事に向き合うか、という厳しい選択に直面することとなった。

ロンドン大学インペリアル・カレッジの図書館長である Deborah Shorley が指摘するように、「研究者から何か取り上げることは、最初から何も与えなかった場合に比べて、格段に難しいことだ。」

このような事情を踏まえ、出版者を、低価格の試供品を提供し、ユーザの服薬が習慣化すると価格をつりあげる麻薬売人にたとえ、ビッグディールにサインすることを中毒性物質の摂取体験に喩えた者もいた。出版者は当然のことながらこの比喻に憤慨している。このアイデアを Tagler に伝えたところ、Tagler はそれを否定し、「出版者による拘束ではなく、読者の要求だ」と述べた。もっとも、Tagler の回答を暗黙の了解とみなす向きもあるのだが。

盲滅法

しかしながら、ビッグディールを図書館員を罠にかけるための出版者の巧妙な計画ととらえるのは間違いだ。実際は、計画など全くなかったらしい。それ故、ビッグディールを麻薬取引に喩えるのは不適切だ。

第一に、ビッグディールに使用される価格体系は、本質的にその場しのぎのものだった。Bolman が告白しているとおり、ある機関の 1996 年の冊子体の購読額を電子コンテンツのライセンスの基礎として扱うことは、このビジネスモデルの「基本的な脆弱点」であった。「果たして 5 年後あるいは 10 年後に、この額が何だったのかを覚えている人、あるいは気に掛ける人がいるだろうか」と Bolman は言う。

Tagler は、「皆が盲目の状態で飛んでいたのだ」と評する。出版者もエスカレートするシリアルズ・クライシスに動転し、ビッグディールが長期的にどのような意味を持つのかについて深く考える余裕がなかったようだ。こうしてみると、ビッグディールの導入は、戦略的な決定というよりもむしろ、危機管理であった。

HEFCE が AP との契約書のタイプミスが原因で、本当は 3 年契約であったにもかかわらず、4 年契約のライセンスにサインしてしまったことに後日気が付いた、という事実が図らずもこの間の状況を如実に物語っている。

しかし、基本的な脆弱性があることに気づいていたにもかかわらず、なぜ出版者はより機能的な価格体系を考案しなかったのだろうか。実際はそうする予定であった、と Bolman は語っている。「最初の契約は 3 年契約であり、第一期が終了した時点で、より良い持続可能な案を思いつくことをわれわれは大いに期待していた。それは多分愚かなことだったの

だろうが。」

Bolman はさらに付け加えた。「われわれが別のアイデアについて検討していたことは事実だ。それは、電子と冊子の価格を完全に分離する案である。しかしながら、われわれはその案を却下せざるを得なかった。その理由は、われわれは電子製品の値付け方法について良案を思いつかなかったからだ。さらに、われわれはエンドユーザ、図書館員、及び出版者自身に財政的な混乱を招くことなく、旧価格から新価格へ移行する必要があったので、この案を廃棄した。」

出版者の不安の対象となった財政的な破たんとは、言うまでもなく、電子の価格体系に移行した結果、収入が減少することである。当然、蜜月の終了とともに、図書館員は徐々にビッグディールに幻滅し始めた。図書館員が節約に励むなか、出版者が順調に過剰ともいえる利益を享受していることに我慢ができなくなった。

「そもそもビッグディールの価格算出の基礎となった過去の購読額が高すぎた」と **Anderson** は語る。それ故、出版者が一貫して「ジャーナル部門の巨額の利益」を報告しつづけることに耐えられなかった。図書館員は苦境の中で屈辱を覚えた。

時が立つにつれて、他の不満も浮かび上がってきた。例えば、出版者が図書館に前払いを求めることが重大な不和の種となった。**Shorley** によれば、「実際、これは図書館が出版者に無利子貸付を提供することを意味している。食べる前にレストランに食事代を払うのと同じことである。」

また、ビッグディールのバンドルに含まれるジャーナルの多くがほとんどアクセスされないということが徐々に明らかになってきた。どうして、研究者が利用しないジャーナルに対して支払いを行わなければならないのか、と図書館員は疑問を持ち始めた。

出版者は単価の低下を強調することによってビッグディールに対する批判をかわそうとした。これは論理的な説明であった。毎年出版される論文の数の増大と、出版業界における絶え間ない合併によって、出版者が販売するジャーナルのバンドルの規模は大きくなっていった。その結果、典型的なビッグディールに含まれる論文の数はコンスタントに増加し、それは必然的にダウンロードされる論文の数を上昇させた。そのため、ビッグディールは価格を引き上げるのではなく、引き下げているのだ、と出版者は主張することができた。

2004年に、英国科学技術特別委員会の科学出版調査会に出頭した **Reed Elsevier** の当時のCEOであった **Crispin Davies** は、**Elsevier** 社の収益について愚弄する政治家に対して、論

文当たり単価は毎年 50%から 80%の割合で低下していると反論した。それ故、研究コミュニティは毎年支出に見合う価値を得ている、と Davies は述べた。

Davies は英国の政治家たちに、「このことについて現実の数字を示すと、5 年前は論文ダウンロード当たりの単価は 8 ポンドを上回っていた。2003 年には、それが平均 1.69 ポンドまで下がった。われわれは今後 1 ポンド以下まで低下すると考えている」と説明した。実際、単価は下がり続けている。

しかし、論文単価の低下について、図書館員は出版者から説明を受ける必要はない。ピッツバーグ大学教授である Don King が、同様の数字を示している。2004 年から 2008 年にかけて、King は冊子と電子のそれぞれのジャーナル・コレクションの利用、価値、及び投資効果の比較するために、特にピッツバーグ大学での状況についての調査を行った。

King の調査によれば、ピッツバーグ大学が契約している冊子のカレント・ジャーナルのコレクションには 129,980 本の論文が含まれており、また冊子のバックファイルには 238,020 本の論文が掲載されている。それに対して、ピッツバーグ大学が契約しているビッグディール・コレクションには、933,200 本の論文がふくまれていると推定される。それ故、ユニークタイトル当たりの論文数は、冊子の場合の 39 本に対して、ビッグディールの場合は 109 本となる。

King の研究で重要なのは、冊子のジャーナルのユニークタイトル当たりの単価が 582 ドルであるのに対して、ビッグディールのそれが 324 ドルであるという点である。同様に、冊子のジャーナルの論文当たり単価が 14.88 ドルであるのに対して、ビッグディールのそれは 2.97 ドルとなっている。

「電子のコレクションの費用は 2,774,000 ドル、カレントの冊子の費用が 1,765,000 ドルで、バックファイルの冊子の費用が 3,710,000 ドルとなっている。25 年のライフサイクルの観点から考察すると、電子のコストは、2,381,000 ドルとなり、冊子の合計コストは、5,515,000 ドルとなる」と King は述べている。

実際、図書館員は、ビッグディールが利用を増加させ、論文当たり単価を引き下げたこと自体は一度も否定していない。「大規模出版者とのジャーナル・ライセンスが、アクセス範囲を拡大し、ビッグディールの契約を結ばなかった場合と比べて、多くのジャーナル・コンテンツの単価を引き下げたことは認めなければならない。特に、出版者が複数年契約による収入保証と引き換えに、プライス・キャップを設定する場合には、引き下げ効果は顕著である」と Anderson は語っている。しかしながら、単価の引き下げは、図書館員が直面

するより根本的な問題、すなわち手頃な価格でのジャーナル購入という問題の解決にはほとんど効果がない、と Anderson は指摘している。

不可能への挑戦（円積問題）

この問題を理解するためには、2 つのよく知られたチャートを並べて見ればよい、と Anderson は今年初めに *liblicense mailing list* に投稿した。「ひとつは、図書館割り当てられる研究大学の予算の割合が長期的に減少していることを示した ARL のチャートであり、もうひとつは、ジャーナルの発行数が継続して増加し続けていることを示す STM のチャートである。この 2 つの傾向線は長きに渡り衝突進路上にある。」

これにビッグディールの「全てか無か」の本質を加えると、なぜこの状況が図書館員にとって受け入れられないものになったのかがよく理解できる。「今日、出版者に対するわたしのメッセージはたったこれだけだ」と Shorley は語る。「あなたがわれわれにロールスロイスを買うように提案している。かつてわれわれはロールスロイスを購入する余裕を持っていたが、今ではその余裕はない。だからわれわれはフォルクスワーゲンが買いたいのだ。しかしながら、あなたはわたしがフォルクスワーゲンを買うのを邪魔している。あなたは、ロールスロイス以外は買えないと言うのだ。」

Shorley は加える。「住宅市場では立地が全てであるとすれば、雑誌の問題は、費用に尽きる。価格ではなく、費用である。毎年、出版者は増額を要求し、毎年、われわれはビッグディールへの支出を増やすことにがんじがらめになっている。」

そのうえ、図書館がビッグディールを中止し、タイトル単位の購入に逆戻りすると、単価が再び上昇し、同額で買えるジャーナルの数がどんどん減少する、と Shorley は補足している。

もちろん、出版者はビッグディールを数量割引販売とみなしているので、これは論理的帰結というものである。しかし実際には、ビッグディールに 100 万ポンド払っている図書館がタイトル単位の購入に移行したとすると、同数のタイトルに対する請求額は 120 万ポンドに上昇する見込みとなる。

その間、出版者は学術出版からきわめて魅力的な利益を生み出し続けている。例えば、Elsevier は常に 30%以上の収益をあげていると報告している。5 月の *Economist* のレポートによれば、不況にもかかわらず、Elsevier は昨年 20 億ポンドの収入をあげ、そこから 7 億 2400 万ポンド（11 億ドル）の利益を得ている。これは 36%の営業利益率に相当する。

しかし、ビッグディールに関するあらゆる騒ぎ、主張、反論、高まる怒りにもかかわらず、議論の余地がないことがひとつだけある。学術コミュニケーションの費用は毎年上昇しつづけているが、図書館予算には恒常的に圧力がかかっているという事実である。どうすれば、この円積問題を解決できるのか。

出版者側は、学術出版システムを少なくとも今の形で機能させ続けようとするならば、出版者が提供する各種サービスに対して対価を求めていくと主張しているが、それは正論であろう。Derk Haank は昨年私と対談した際に、ジャーナルに掲載される論文数は毎年 6% から 7% の割合で増え続けているので、価格は上昇せざるを得ない、と語った。

「われわれは、価格の上昇率を論文数の増加率よりも低い数値に抑えるべく、ここ数年間できることは全てやってきたし、今後もやり続けるつもりである。しかし、値上げをしないという選択肢は長期的にはありえない」と Haank は付け加えている。

出版者が公的な資金から得る利益のレベルはどの程度が適正かという問題について議論することは可能であるが、Haank の基本的な主張を否定することはむずかしい。「かつて雑誌の価格問題が存在したことは認める。それは否定しない。しかし、ビッグディールがそれを解決したのだ」と Haank は補足した。そのため、「ビッグディールはスライスされたパン以来の画期的な発明品なのである」と Haank は述べている。

Haank の論法によれば、ビッグディールは、図書館の限られた購読料に対して最大の量のコンテンツを図書館員に提供するので、「ビッグディールを継続することは、出版者にも、図書館員にも同時に恩恵をもたらすのだ。」

ユタ大学の学術リソース・コレクション部の副部長である Rich Anderson は Haank の見解に反対する。Anderson によれば、ビッグディールは単に最後の審判の日を先送りにしただけだ。Anderson は *The Scholarly Kitchen* 上で、「ビッグディールは雑誌価格の危機に対する解決策などではありえない。それは耐え難い価格の問題を数年間先延ばしにすただけにすぎない」と述べている。

その間も学術ジャーナルの価格は上がり続けている。*Library Journal* の今年初めの報告によれば、「価格はあいかわらず上がり続けている。その上昇のペースは他の種類の出版物を上回っている。」一般的な定期刊行物は「平均 5% から 7% の値上がり率を示しているが、学術ジャーナルの価格上昇率は 7% から 9% の範囲である。」

「図書館予算は減り続けていることを考慮に入れれば、この数値は、ビッグディールが一般的になる前の 1990 年代の「シリアルズ・クライシス」の価格上昇のピーク時とほぼ同程度のダメージを与えるだろう。当時、雑誌の価格は、1995 年に対前年比で 10.8% 上昇し、1996 年には 9.9%、1997 年には 10.3% と上昇を続け、1998 年に 10.4% に達した」とそのレポートは結論付けている。

言い換えると、ビッグディールは雑誌の危機を解決したかのように見えるが、実際には一時しのぎにすぎなかった。ビッグディールは、手頃な価格でジャーナルを購読できないという大問題については何の解決ももたらさなかった。Shorley が指摘するように、ビッグディールは確かにジャーナルの価格を抑制したものの、学術コミュニケーションの費用を抑えることはできなかった。

その結果、ビッグディールが導入されてから 15 年たった今、図書館員は 1996 年と同じ状況にあることに気付いた。但し今回は、予算の減少を受けて購読雑誌をキャンセルしようとしても、ビッグディールの契約にしばられてそれができない。状況はさらに悪化していると言えよう。

購読中止（キャンセル）

しかし、本当に予算がないときには、購読中止が唯一の残された選択肢ということになる。2011 年版の EBSCO Information Services による図書館蔵書予算傾向調査によると、450 の回答館のうち 34% が 2011 年には予算を削減すると回答し、44% が次の会計年度には削減を予定していると回答している。

さらに重要なのは、約 40% の回答館が、電子ジャーナルのパッケージを解消し、利用の多いジャーナルの契約をタイトル単位で個別に更新する見込みであると回答している点であろう。すなわち、これらの館はビッグディールの契約を更新しないつもりなのだ。

しかしながら、図書館員による契約中止の脅しのほとんどは、単に出版者から有利な契約条件を引き出すための戦術にすぎない、と Haank は述べている。「図書館員は、キャンセルの脅しを出版者との交渉プロセスの一部とみなしている」と Haank は昨年私に語った。実際は、皆が承知しているように「研究者は学問の新たな展開に遅れないようにするために、十分な研究資金を確保している」ので、いざとなるといつもジャーナルの購入経費がどこからか出てくるのだ、と Haank は述べた。

その結果、図書館員による外向けのスタンドプレーのほとんどは、所詮空手形にすぎない。

真実は、「これまでに大規模な契約中止は起こらなかった」と Haank は語った。

それでもやはり、ジャーナルのキャンセルは生じている。例えば、Allen Press による 2010 年版学系ジャーナルの購読料調査には、2010 年に「機関購読の大規模なキャンセル」を実行した大学のリストが掲載されている。そこには、カリフォルニア大学サンフランシスコ校、オレゴン州立大学、ネバダ大学ラスベガス校などが含まれている。

さらに重要なことに、2010 年 1 月、ワシントン大学 (UW) はいくつかの図書館を閉鎖すると発表した。この閉鎖に伴い、約 2,800 誌の購読を中止し、少なくとも見積もっても 7,000 冊のブックの購入をやめる計画であると告げた。

いくつかの出版者のジャーナルの購読数を減らすことは大変困難である。なぜならば、バンドル化によって、数十あるいは数百ものタイトルへのアクセスを犠牲にすることなく購読を中止することは不可能だからである。しかしそうせざるを得なかった、と UW はプレス・リリースで説明している。とりわけ、集団契約を結んでいる UW と周辺地域の他の図書館は、Springer との契約を継続するための資金の確保ができないため、著名なジャーナル出版者の約 1,200 タイトルへのアクセスが失われることになる、とのことである。

今はまだ、大規模なキャンセルを行った図書館はほとんどない。しかし、ある時点でそれが起こる可能性はある。さらに、地球規模での財政危機の結果、その時期は早まるであろうと予想されている。なぜならば、図書館の予算は単に相対的に減少しているだけでなく、大幅な削減が行われているからである。

売主側の調査会社である Sanford Bernstein の Claudio Aspesi と 3 月に会談した際に、Aspesi は次のように述べている。「現在 3 つのトレンドが重複して起こっている。長期的な持続不可能なトレンド、周期的な財政危機、より強硬で分析的な傾向を強めた図書館員のコミュニティの 3 つである。財政危機の上に、ビッグディールによって図書館員は誰も読まない、あるいはほとんど誰も読まないジャーナルの購入を強いられているという認識が重なり、嵐を引き起こしつつある。」

将来の前兆として、*The Chronicle of Higher Education* の 7 月号は、オレゴン大学と南イリノイ大学はビッグディールをキャンセルし、タイトル単位での購読に移行した、と報告している。仮に Aspesi が正しいとすると、現在の状況に対してどのような代替案が考えられるのか。

カードのシャッフル

図書館員の話題にのぼるひとつの代替案は、最初のビッグディール導入時に AP がしり込みしたステップ、すなわち電子ジャーナルの独自の値付けに出版者が踏み出すことである。

この代替案を採用すれば、ビッグディールは生き残るが、別の価格体系を使用することになるだろう。電子独自の価格がいかなる体系になろうとも、その前提となるのは、出版者がビッグディールを擁護する際に強調した低価格の論文当たり単価であろう。

例えば、Anderson は 2 月に *Liblicense* 上で、次のように述べている。「Derk Haank はビッグディールによる単価の引き下げを、それまでの不適切な価格を是正したものとみなしていたが、この引き下げられた単価が新たな価格体系の基準となる。この安価な単価は、ビッグディールがそのままの形で残る場合にのみ適用される単価であってはならない。」加えて、このモデルによって、図書館員は、ビッグディール以前と同じように、再びタイトルを自由に選び、それによりコレクションを構成することができるようになるであろう。

しかしながら、出版者はこの 2 つの変更を簡単には受け入れないであろう。なぜならば、引き下げられた単価の維持は必然的に全体の収入の低下を意味するし、タイトルを自由に選ぶことを許すと、AP にビッグディールの導入を促した購読中止の悪循環というブギーマン（子取り鬼）を復活させることになるからだ。より実行可能な代替案は、購読料ベースのシステムから著者が出版料、すなわち論文出版加工料を払うシステムに移ることにより、オープンアクセス出版に移行することだと主張する者もいる。

「思うに、オープンアクセスモデルの発展は、ビッグディールを基盤の提供としてとらえる当初のアイデアに回帰することを全く無意味なものとした。オープンアクセスがさらに進むと、トップスライシング（予算の天引き）の困難（すなわち、個々の図書館の意向と無関係に、より高いレベルで決断することの難しさ）を回避し、付随する経済的な負担を主たる利益の享受者である著者が担うというシステムができる」と Velterop は述べた。

しかし、オープンアクセスに伴う問題は、オープンアクセス出版が購読料モデルによる出版より費用がかからないという確たる証拠がないという点にある。なぜならば、オープンアクセスは単にジャーナル出版のコストをプロセスの末端から起点に移すだけだからである。実際、オープンアクセスは購読料モデルの出版より経費がかかるということを示すいくつかの根拠がある。

実のところ、現在提案されているビッグディールの代替案のいずれも、今日の学術コミュニケーションを苦しめる危機の核心にある問題、すなわち、手頃な価格での入手という問

題に対して何の解決ももたらさない。これまでのビッグディールと同様に、いずれの代替案もコストに関する限り単にカードをシャッフルするだけである。しかし、必要とされているのは、全く新しいカード一式なのである。

実行可能な代替案が明らかに欠如していることを考慮に入れると、ビッグディールは今でも最良の解決策であるという Haank の主張は合理的である。そして、ほとんどの出版者が Haank に同意していると思われる。また、出版者は図書館の過去の冊子の購読額が最良の価格設定方式だと信じている。

「パッケージの価格の基礎を過去の支払額に置くことにはいくつかのメリットがある。この方式によれば、利用統計や FTE などの他の方式を採用した場合に比べて、価格の予想が容易になり、持続可能性や公平性が増すモデルができる」と Bannerman は述べている。

Bannerman はこの主張の裏付けとして、Taylor & Francis は過去の購読額を価格算出の基礎として使う方式をやめることについて、いくつかの顧客と議論したものの、この提案が幅広い支持を得られなかったことを挙げている。「ビッグディールは完璧ではないが、価格の基礎を見直そうというラディカルな試みは、勝者と敗者を生み出してしまうので、ほとんど全てが失敗に終わった。その結果、代替モデルを歓迎するのは、支払額が低下する顧客のみであった」と Bannerman は語っている。

ビッグディールは安い買い物に違いない

不満を抱く図書館員が何と言おうとも、McCulloch はビッグディールが今でも合理的な契約モデルであると考えている。「図書館員が相変わらずビッグディールにサインしているという事実が、このモデルが機能しているということを証明している。多くの図書館員は、ビッグディールがアクセスを提供できるジャーナルのタイトル数に及ぼした革新的な影響力を認めている。このことは、2009 年に ALPSP が実施した調査に答えた図書館員のコメントを見ても明らかである。また、この調査によれば、採用されるビッグディールの平均数は増え続けており、それはビッグディールの人気上昇し続けていることを示している」と McCulloch は語る。

ある図書館員たちがビッグディールを好意的に受け入れていることは間違いない。例えば、トロント大学図書館の電子リソース・コーディネータである Warren Holder は、1 月の Liblicense への 1 月の投稿で、「わたしは 14 年以上電子リソースのライセンスングに携わっているが、「ビッグディールはスライスされたパン以来の画期的な発明品である」という Derk Haank の主張に賛同する」と述べている。

6月には Aurora Health Care の Aurora 図書館長である Kathy Strube から同様のコメントが寄せられた。「まだビッグディールを使っており、それに満足している。非営利のヘルス・ケア・システムから成るわたしのコンソーシアムのために、交渉を通じて価格面で有利な条件を勝ち取ってきました」と Strube は述べている。それでもなお、ビッグディールを好む図書館員の数は少なく、さらに減少を続けているようだ。

また、一部の出版者は明らかにビッグディールを偏見の目で見ている。例えば、NPG の Hoole はビッグディールに反対している。Hoole は NPG のアプローチの方がより公平で持続可能であると信じている。「NPG はわずかに 90 のジャーナルを発行しており、伝統的な意味でのビッグディール販売を行っていない。NPG は顧客により多くのタイトルを購読してもらうための誘因として、パッケージやボリューム・ディスカウントを提供しているが、基本的には、「必要なタイトルだけを購入する」というアラカルト方式のモデルを提供している」と Hoole は述べている。さらに「NPG は複数年の購読義務なしに、ボリューム・ディスカウントをこれまでも提供してきた。それがビッグディールに対する代替モデルになりうるだろう」と付け加えた。

しかし、確かに NPG のアプローチはより柔軟ではあるが、図書館員がその価格体系に満足しているかどうかは定かではない。実際、NPG の価格体系は厳しい批判にさらされている。例えば、昨年、NPG がカリフォルニア大学のサイト・ライセンス料金を 400%引き上げようとした際、UC は NPG のタイトルをキャンセルすると脅しをかけ、他の機関にも同様の行動を取るよう働きかけようとした。これまで提案されてきたビッグディールの代替案のいずれも、図書館員が直面する、手頃な価格でジャーナルが購入できないという根本的な問題の解決にはならない、とあらためて判断せざるを得ない。

しかしながら、増大する図書館員の不満に直面しても、出版者はそれを理不尽で実情に反したものと結論付ける傾向にある。「誰も図書館員の頭に銃を向けているわけではない。図書館員は、現実の財政状況に基づき購入の決定を行う賢い人たちである。図書館員は、ビッグディールのタイトル単価やダウンロード単価が、金額に見合う価値をビッグディールに与えていることを承知している。人々がビッグディールについてどう考えようとも、図書館員はビッグディールに貴重な資料購入予算をつぎ込んでおり、ビッグディールはグッドディール（安い買い物）であると語っている」と McCulloch は述べている。

「図書館員は、常に成長しつづけるデータベースへのアクセスを望むのであれば、コストも少しずつ上昇することを受け入れる必要がある。われわれは顧客の要求に応えようと努力しているが、ある時点で壁にぶつかる」と Haank は語る。

対決

しかし図書館員も壁にぶつかることがあり、これまでに見てきたとおり、既に限界に達している図書館もある。多くの図書館は、出版者が要求する価格をもはや支払うことができなくなっている。この不満が最も顕著に表れているのは、ビッグディールが最初に日の目を見た英国である。ビッグディールの耐え難いコストに憤懣し、手に負えない出版者に対する怒りを露にした英国の図書館員は、もうたくさんだ、という意思表示をする決断をした。

2年前、いわゆるラッセル・グループに属する大学の図書館から構成される **Research Libraries UK (RLUK)** は決断した。RLUKには、オックスフォード大学、ケンブリッジ大学、マンチェスター大学、インペリアル・カレッジ、ロンドン・スクール・オブ・エコノミクス、ブリティッシュ・ライブラリを含む30の大規模な加盟館が含まれている。

2012年1月に Elsevier と Wiley-Blackwell との契約更新を控えた RLUK は、JISC Collections (RLUK のためにコンテンツのライセンスを担当している) に対して更新際して、断固たる交渉を行うよう指示した。

特に、RLUK は、会員館に対する今後の請求はユーロではなくポンド建てで、前もって請求することやめ、さらに特筆すべきは、2007年時点の価格（小売物価指数の上昇は考慮に入れるが）に引き戻すことを主張している。実際には、この措置によって現行の支払額の15%を節約できるはずだ、とこの反抗の先頭に立つ RLUK グループの議長である Shorley は述べている。

RLUK はまた、両出版者との交渉が9月30日までに合意に達することを望み、求めるものが得られなかった場合には、両社のビッグディールから撤退することを明言した。この決意の証拠として、RLUK は第2案を用意している。その案には、主要なジャーナルをタイトル毎に購入し、残りのジャーナルの論文入手についてはドキュメント・サプライと ILL に依存することが含まれている。

5%のジャーナルが購読料の40%を占め、少なくとも10%の論文がオープンアクセスで利用できると推測されるので、RLUK は第2案がビッグディールに対する現実的な代替案になると考えている。この方式が、研究者の必要を満たし、かつ会員館の現行のビッグディール契約の支払額を下回るコストで実現できれば、それは RLUK による満足できる成果とみなすことができる、と Shorley は語っている。

RLUK は、自らの戦略が図書館コミュニティの負の連鎖を断ち切り、Frazier が 10 年前に描いた囚人のジレンマから図書館コミュニティを解放するポテンシャルを持っていると考えている。そして、これを達成するための唯一の方法は、出版者との対決姿勢を明確にすることだ、と RLUK は結論付けている。

会員大学の副学長がこの案に署名しており、RLUK はこれが成功することを確認している。全ての RLUK 会員大学は、これまでビッグディールの下で購入した全ての冊子と電子の両方または一方のバックファイルを持つことになるので、ビッグディールからの撤退に伴う研究者の痛みは段階的になるだろう。「短期の痛みは長期の利益となる」と Shorley は語る。

「図書館がもうビッグディールは買えないと言っているのに、なぜ出版者は図書館の言うことに耳を傾けようとししないのか、わたしには理解できない。このことについて、あまりに長い間われわれがオオカミ少年的な発言を繰り返していたことが唯一考えられるその理由だろう」と Shorley は付け加えた。しかし今度は本気だ、と Shorley は主張する。

Elsevier と Wiley-Blackwell は、RLUK の要求にどう応えるのだろうか。現時点ではそれは不明だ。Elsevier は、この記事を書くにあたって投げかけたビッグディールに関するいかなる質問にも答えようとしなかった。また、Wile-Blackwell は、以下のような決まり文句で応じたただだった。「われわれは顧客と密に連携しながら出版活動を行っており、顧客との間に築いてきた長期にわたる関係に大きな価値を認めている。われわれはオンライン商品のライセンスを開始した時以来、柔軟な値付けとライセンス方針を採用することがわれわれの立場であった。現在の Wiley Online Library のモデルはこの立場を反映したもとなっている。われわれは、いくつかのバリエーションを持った「ビッグディール」を提供している。顧客はそれを好み、その特典を活用している。われわれはまた、とりわけ厳しい経済状況の中で、顧客のニーズと優先順位が変化し、全てにうまく機能する応急的な解決策や単一の方式は存在しないこともよく理解している。われわれは、厳しい予算の範囲内で、顧客ができるだけ多くのコンテンツにアクセスできるように、互いに満足できるような解決策を見出すために顧客と協働することを約束する。」

しかし、英国の図書館員は友好的な声明以上のものを求めている。すなわち、これまでよりも低い価格を欲しているのだ。そして、この目標を達成するために、今やポーカールに喩えられる交渉のなかで、掛け金をつり上げてきた。しかし、はたして出版者にこのブラフは通用するだろうか。

McCulloch は、出版者が価格に関して譲歩することに懐疑的である。「一部の図書館員と図

書館グループからの、大幅な支出の削減要求は、コンテンツへのアクセスの大幅な減少を伴わない限り非現実的だと思う」と McCulloch は語った。

時が立てば自ずと答えはわかるだろう。しかし、Aspesi が言うように、図書館員はこれまでに比べて強硬姿勢をとるようになった。「われわれは、これまで全く無気力であった。それを想うと愕然とする。この 20 年余りの間、われわれは毎年予算を用意してきた。毎年、ジャーナルの価格上昇に対してどのくらいの予算を割り当てるべきか考えてきた。それから、SWETS の予測に従って、唯々諾々と予算を増額してきただけだ」と Shorley は述べている。RLUK の戦略は、この 15 年間の状況に対する最大の挑戦であるように見える。しかし、それは本当に形成を逆転させることができるであろうか。

新たな計画

設問の仕方を変えてみよう。もし RLUK がその目標を達成したとすると、RLUK は一体何を得るのか。研究コミュニティが直面する根本的な問題は、ジャーナルを手頃な価格で買えないという長期的な問題であるとする、たとえ一時的に価格が下がったとしても、それがこのより根の深い問題の解決につながるのだろうか。結局のところ、一度値下がりしたとしても、価格が再びじりじりと上がり始めることは疑いない。そして、図書館員は柔軟性のないシステムに束縛され続けるだろう。

驚くべきことに、ビッグディールに関する議論のほとんどが、シリアルズ・クライシスによって引き起こされた根柢の問題について検証していない。それは、研究コミュニティは過去から継承した学術コミュニケーションシステムをこれからも維持することができるのか、あるいはコストが高くなりすぎて維持することは不可能なのか、という問題である。そして、たとえ従来のシステムがまだ理論的には維持可能だとしても、コストが上昇し続ける中で、最終的にそのシステムのコストを支払う人たち（大学、研究助成団体、政府、最終的には納税者）はその経費を引き受けるつもりがあるのか。

この 2 つの疑問に対する答えはノーのようだ。もしそうだとすれば、RLUK の戦略は、単に短期的な安心をもたらすだけに過ぎない。この袋小路から抜け出す出口はないのか。

実際、その答えは明らかであろう。そして、ビッグディールが英国で生まれ、その主な産婆役のひとりが HEFCE であったからには、この出口を示すのは、HEFCE の研究・革新・技術部門の長である David Sweeney が最適任であろう。

HEFCE は研究グループや個々の研究者ではなく、大学に助成するのであり、予算の割り当

てや出版者との価格問題を解決するのは大学の役割であるとしつつも、研究成果へのアクセスは重要であるので必要な予算はこれからも確保されつづけるであろうという見解については、政府の助成機関である HEFCE は、素直には受け入れられないと Sweeney は明言している。

「問題の核心には、出版される論文の数が、年間 6%程度増え続けるという Derk Haank の言葉がある。これは、論文の出版を望む研究者だけでなく、論文を受理し、ジャーナルの数とジャーナルのサイズを増大させたいという出版者の要望の両者を反映している」と Sweeney は述べる。

「現在の学術システムを通じて出版される論文の数量に制限を加えることもやむを得ないのではないかと HEFCE は考えている。それ故、われわれの研究評価システム (REF) では、評価の対象となる論文を 1 研究者につき最大 4 本としている (これは年に 1 本以下の論文を発表するということを暗に示しているようだ)」と Sweeney は付け加えている。

ここに興味深い新たな提案がなされた。シリアルズ・クライシスの解決策は、予算を出版者に投入し続けることや、ましてや価格交渉を行うことではなく、研究コミュニティが出版する論文の数を減らすことである。これが、ジャーナルを手頃な価格で入手できないという問題を解決する方法である、と Sweeney は語る。

驚くことだが、一部の研究者は Sweeney に同意しているようだ。「現行システムには過剰な冗長性がある。要するに、質が最悪の論文もどこかに掲載場所が確保されているということだ」とリバプール大学教授の David Williams は述べている。言い換えれば、問題は予算の不足ではなく、論文の過剰である。「この問題については、研究者も出版者と同様に責任がある。しかし、ひどく質の悪いジャーナルでさえ、廃刊に追い込まれることはめったにない。なぜならば、そういうジャーナルもある程度の利益を生み出しているからだ」と Williams は語る。Williams は Elsevier のジャーナル (*Biomaterials*) から発せられた見解であるが故に、その発言には重みがある。

もちろん、出版する論文数を制限することについては、出版者には全く何のインセンティブもない。研究者もまた進んでそうしたくない。それ故、Sweeney が正しいとすれば、責任は図書館員に降りかかってくる。なぜならば出版者の商品を買っているのは図書館員だからである。図書館員は毎年規模を増し、高額になっていくジャーナルのバンドルを購読することによってジャーナルの成長を助長すべきではなく、購読のキャンセルを始めるべきである。

「もし大学がジャーナルを買うことができないのであれば、出版者もこれほど多くのジャーナルを生産するのをやめるだろう。そして、出版物のコストが下がり、円積問題は解決されるだろう」と Sweeney は述べている。

Sweeney の主張に従えば、図書館員はゴールド・オープンアクセスの基金やオープンアクセス出版者が運用するさまざまな機関会費モデルの支持もやめるべきであろう。結局、そうすることで、図書館員は新世代のジャーナルの成長を促し、論文数の新たな爆発的増加に火をつけることになるのだ。そして、オープンアクセスはセルフ・アーカイビングを通じて追加コストなしに達成することができることを考えれば、オープンアクセス・ジャーナルを支持することは全くナンセンスである。

必要とされるのはより広い議論

しかしながら、Shorley は RLUK の第 2 案が必要にならないことを望んでいる。Shorley は以下のように説明している。「ビッグディールに支払う余裕がある限り、あらゆる点でビッグディールを選ぶ方がはるかに良いことであり、出版者の管理も容易になる。研究者もビッグディールをもっとも好んでいる。しかし価格が単に上がらないだけでなく、実質的に下がらない限り、われわれはビッグディールから離脱し、タイトル単位での購読に頼り、それをドキュメント・サプライやもちろん可能であればオープンアクセスで保管するという道を選択しなければならない。」

しかし、Sweeney が正しいとすると、たとえ RLUK が目標としている 15%の値下げを実現したとしても、ビッグディールを支え続けるよりも、第 2 案の方が良い選択肢となる。さらに、米国の大学が明らかにしたように、値下げ交渉をするよりも、ビッグディールをキャンセルする方が明らかに簡単である。重要なのは、ビッグディールをキャンセルすることにより、適切な価格でジャーナルを買えないという長期にわたる問題を解決する可能性が高まるということである。

もちろん、もし購読をキャンセルし、そうすることによってあるジャーナルの存続を脅かすことになると、アクセスを制限し、科学の進歩を妨げるだけでなく、テニユアや昇進の評価は出版された記録によって行われることから研究者のキャリアを脅かすことになる。そうなると、図書館員は研究者たちから非難されることを心配するだろう。しかしながら、副学長や大学の他の管理職もこの責任を負うべきであろう。

結局のところ、大学が設定した厄介なテニユアと昇進の要件を満たす必要があるので、研究者は多くの論文を公表せざるを得ないのだ。それが論文数の恒常的な増加に結びついて

いる。そして、この要件はしばしば質と量を取り違えている。

つい最近までは、インターネットは学術出版のコストを大幅に削減すると広く予想されていた。しかし、実際には価格は上昇し続けてきた。論文数の爆発的増加は確かに価格上昇と直接的に関係しているが、原因はそれだけでなく、学術出版がウェブの可能性を十分に活用できていないのも一因である。

この問題についても、Sweeney がひとつの解決策を提示している。インターネットの時代には、必ずしも全ての研究成果が伝統的な方法で出版される必要はないと Sweeney は主張している。「記録のための」出版に値する研究成果の量は、「コミュニティ内でのスピーディな議論のため」に出版する必要があるそれと比べてはるかに小さい。そして、これまで紙のジャーナルがこの 2 つの需要を満たしてきたが、インターネットによって、この 2 つを分離する可能性が生まれ、完全な査読や専門的な編集サービスを必要とする、あるいはそれに値する研究論文の量を抑制できる見込みがでてきた。」

「品質の保証されたジャーナルの仕組みを使って論文を出版することについて疑問があると思っている。研究の質を刊行物の量ではなく、その卓説性の観点から評価すべきだ、というのがわれわれの見解である。わたしはこの件について、英国研究議会 (Research Councils) の代弁をすることはできないが、われわれにとって、革新的で世界トップレベルの 1 本の論文を発表することは、国際的には認知されてはいるものの、革新的でもない論文を数多く発表するよりも価値がある」と Sweeney は付け加えた。

そして、Sweeney は「われわれは査読のコストと時間をかけた出版を必要としない、より広範囲な論文の在り方について議論したいと考えている。ある分野では既にこうした論文発表が行われている。コストに関して明確な問題があることがわかっているので、この問題についてさらに広い議論を喚起したいと思う」と結んでいる。

まさにそこがポイントだ。今日、大学は、研究者に対して、できるだけ多くの査読済み論文を発表するよう奨励しており、ビッグディールとその耐えられないコストは、そういった方針の論理的な帰結とも言える。

しかし、今日の電子環境下において、そのようなモデルはあまりに高価だけでなく、あまりに時間がかかりすぎ、かつ無駄が多い。スーパーマーケットが提供する「1 個分の値段で 2 個買える」セールのように、このモデルは消費過剰、より正確には生産過剰を助長する。その上、スーパーマーケットの消費者が 2 箱目のトマトは結局捨ててしまうように、

多くの論文は、消費どころか開かれもしない。

英国の図書館員は、ぜひとも、持ち札をテーブルに置き、出版者にも手の内を明かすように要求すべきである。しかし、もし **Shorley** が主張するように、本当の問題は価格ではなく、コストであるとするならば、出版者に一時的にビッグディールをやめさせることは、研究コミュニティが直面する真の課題の解決には役に立たない。問題は、ジャーナルやビッグディールの価格ではない。今や賞味期限を過ぎてしまった学術出版システムを維持するためのコストなのである。