

提案に当たっての参考情報

1 はじめに

本事業を企画するにあたり、国立情報学研究所では学協会の方々や研究者、図書館関係者と情報収集・意見交換を行い、内容の検討を進めてきた。下記にまとめた各項目は、そのなかで出てきた様々な考え方、現状の評価、改善策を記したものである。

国際学術情報基盤整備事業 (SPARC/JAPAN) では、個々の雑誌の特質に応じて適切な方策を講じていくこととしており、学協会が本事業に応募する際の提案策定において、下記の情報が参考になれば幸いである。なお、これらは事業を進めるに当たっての多様な考え方の一部を例示したものであって、学協会が企画する活動の進め方を何ら規制するものではない。従って、本資料の記述にとらわれずに最適と考えられる方策を提案していただくようお願いしたい。

2 ビジネスモデルの現状

英文の電子ジャーナルを発行する学協会では、電子ジャーナルをすでに無料で公開しており、有料のライセンスを行っていないところが多い。これは電子ジャーナルの販売チャンネルがないこと、価格設定の戦略が定まらないこと、無料公開による国外購読者の招引や会員の利便を第一に考えていること、など様々な背景があると思われる。しかし、国際的な電子ジャーナルビジネスの趨勢からみて、早急にライセンス方式に移行することを検討すべきであろう。なお、学術コミュニケーションの発展のためには、それ以外のビジネスモデルの可能性も追求できよう。

また、一タイトル単独でのライセンスは頒布の際の負荷が大きい。同じ分野の雑誌をいくつかまとめて一つのパッケージとしてライセンスをしていくことも考えられる。

(1) ビジネスモデル1 サイトライセンス

- a. 現在の電子ジャーナルビジネスで多く見られる形態。
- b. 大学や企業等の機関購読者を対象に定額制を実施。
- c. 日本の大学図書館の間で、海外電子ジャーナルのためのコンソーシアム形成がすでに進んできているので、国内学協会誌についても契約交渉がしやすくなる。SPARC/JAPAN ではこの場合の仲介活動を支援する予定である。
- d. 購読機関の規模に応じてどのような価格にするか、海外からの料金徴収をどのようにするかが主要な課題となる。
- e. 機関に属さない会員のニーズに対応するため、個人ユーザ登録制を併用する

ことも考えられる。そのためには一年間の基本料金を設けることになるだろう。なお、個人ユーザにアカウントを発行する方式とすれば、その管理事務が煩瑣になる。

(2) ビジネスモデル2 投稿料による回収

- a. 投稿料で電子ジャーナルサービス運用経費をすべて回収する。
- b. 利用者からは料金を取らない。
- c. 国外の研究者に広く利用してもらう場合などに進めやすい方式である。

(3) ビジネスモデル3 新たに電子ジャーナルを開始

新たに電子ジャーナルを発行する際には次の方法が考えられる。

- a. JST の J-STAGE を利用
- b. 自機関のサーバの上で学会全体のサービスの一つとして提供
- c. 他の機関や商業出版社の提供する電子ジャーナルポータルを利用

この三種のいずれも選択可能であるが、c.については、一部の商業出版社における極めて高額なサービスが適正な学術コミュニケーションに対する阻害要因になっている。一方、本事業は学協会が適切な形でビジネス展開をすることを目的としているので、学術コミュニケーションの増進との整合性が確保されるのであれば、商業出版社等を利用することも、特に問題はないと考える。例えば欧米で権威ある電子ジャーナルポータルの中に収録されるのであれば、雑誌の認知度の向上が期待できることから、効果的な方策であるともいえる。

また電子ジャーナル提供に当たっては、排他的な提供を許諾するのではなく、複数のチャンネルで提供できるように工夫することも重要であろう。この際国内と国外の提供サイトを区別することも考えられる。学協会の自立性の維持や、出版者側からの過大な費用の要求など、注意すべきことは多々ある。

3 国際的展開における認知度(visibility)向上のための手法

- a. 本事業では、選定誌の広報宣伝を米欧 SPARC のチャンネルを通じて行う。また、これと対等の立場で米欧 SPARC 選定誌の我が国の大学図書館での積極的なライセンス契約を検討する。
- b. 本事業の選定誌が、米欧 SPARC を通じて海外の図書館等でサイトライセンシング契約されるよう交渉していく。そのための価格設定、ビジネス交渉、支払い方法などの課題の解決を目指す。
- c. 価格設定に際しては、アクセス統計情報を採取して、利用度の高い機関から契約交渉を進める。

- d. 本事業では、大学図書館のチャンネルを通じて、研究者に選定誌への積極的投稿を呼びかける。
- e. 国内研究者コミュニティに対して、選定誌の論文への引用をきちんと行うように、先行研究の検索調査の徹底を図り、また選定誌への積極的投稿を呼びかけるといったキャンペーンを行う。特に若手研究者に対して論文執筆の基本を周知徹底する。このような宣伝活動を大学図書館を通じて行なうことも考えられる。
- f. 認知度向上のためには、インパクトファクターの向上が重要で、海外著名サイト(例えば HighWire など)への掲載等を積極的に交渉してゆくことも有効と考えられる。
- g. 重要なことは「著名な二次情報ポータルへの書誌情報の掲載」である。例えば、Pubmed や SciFinder などのような分野を代表するポータルに対して、ここに書誌を入れるとともに、自誌のサイト内の論文本体 (PDF ファイルなど) へのアクセスリンクや引用している他誌へのリンクを張る。これにより文献の相互利用が促進される。
- h. また、他誌から引用リンクを張ってもらうような努力も重要である。Pubmed、SciFinder などの有力ポータルに雑誌を載せ、また他誌から引用を張りやすいように書誌を登録することは、この面でも有効であろう。

4 コンサルテーションおよびマーケティング戦略

- a. 本事業では、出版コンサルタントとして、米国 SPARC の関係者、日本の学術出版関係者など、異なる専門的技術を持った人を何人か雇用する。編集戦略、出版戦略、販売戦略 (価格の設定、交渉、契約書作成等)、マーケティング関係、編集関係 (英文校閲、システム導入等)、学術出版に関する様々な領域に関する分析と活動指針作成を、これらに担当させる。
- b. 電子ジャーナルサービス展開の最新動向を調査し、関係学会に情報提供する。
- c. コンサルタントに各選定誌の販売戦略の分析をさせる。特に、海外のコンサルタントによる雑誌の国際的ポジションの認定とマーケティング戦略の見直しなど。
- d. コンサルタントに、電子ジャーナルの利用統計分析による戦略的なマーケティングを検討して企画させる。当面は無料で提供し、アクセス量の多いところから、サイトライセンスの交渉を始めるという戦略なども考えられる。また、前述のとおり、当面は国内でサイトライセンスを行い、海外からのアクセスは無料にして認知度の向上を図るという戦略も可能である。
- e. コンサルタントに、日本国内の価格設定のため、大学図書館等での販売部数を基礎にビジネス規模と展開方法を検討させる。
- f. 大学図書館とのサイトライセンス交渉を行うには、2003年夏からライセンス販売計画の名乗りを上げて交渉を開始する必要がある。そうすれば2004年1月からの契約を開始することが可能となる。

- g. 一タイトルでライセンス契約をする場合に加え、同じ分野等で複数の雑誌をパッケージ化して価格設定することも考えるべきである。これは特に海外に販売することを考えると、効果があると思われる。

5 電子ジャーナルに関する情報交換

- a. 国立情報学研究所は学協会の担当者の集まるフォーラムを形成し、学協会の編集担当者等の間で情報交換を促進する。一年に一度はシンポジウムを開催したい。
- b. 本事業で支援する電子ジャーナルの作業グループを横断する意見交換会を適宜開催し、活動発展の方策を探る。(ライセンスの価格設定、人材養成等)

6 学協会内業務の改善

- a. 当該分野に対する専門知識に加え IT (特に電子編集) に関する知識を持った高度専門家が学会事務局で編集にたずさわることが重要である。いくつかの学協会では、このようなレベルの人材を確保し、電子ジャーナルビジネス展開の核となっている。
- b. 今回の事業の枠組みの中で、電子ジャーナル編集に意欲を持つ人材を派遣し学会活動を援助することが可能である。ただし、事業終了後の対応を念頭に置いておく必要がある。
- c. リテラシーを持った編集要員の確保とともに、学協会を超えた交流のフォーラムを提供する。ここで最新の動向や技術に関する情報交換と相互啓発が可能となる。

7 引用リンク

- a. これは認知度(visibility)の向上には必須であるが、著者が書いてきた引用文献記述に関する形式の検査や間違いの訂正が、雑誌編集作業のなかでかなりの負担になっている。
- b. 分野別主要二次情報ポータルに登録することによる認知度の向上が重要である。
- c. サイトライセンスの際の appropriate copy 問題が重要である。SFX 等では DOI に代わり、OpenURL が使われている。
- d. ポータルから引用リンクで一次情報(論文本体)にアクセスする際には、Link Manager、DOI (CrossRef)、OpenURL が使われている。一次情報ポータルを運営する場合はこれらの多様なリクエストに応えられるようにすることが必要である。

- e. 論文は過去数年に遡って引用されるものであることから、電子ジャーナルを開始する場合には、書誌情報や PDF ファイルを過去に遡って電子化し、特に他誌から引用リンクを張ってもらい易いような工夫をすべきである。