電子書籍市場におけるアグリゲーターの役割：ProQuest と MyiLibrary

Jacqui Gilchrist* (編集・訳：プロクエスト・インフォメーション・アンド・ラーニング日本支社スタッフ)

ProQuest Information and Learning

I. 始めに

電子書籍は現在も度々「新しい」あるいは「開発途上」と表現されているが、電子書籍商品は1950年代から存在している。1971年に開発されたProject Gutenberg¹⁾という商品をかわきりに広く利用されるようになった。これは米国の資産家であるMichael Hart氏が、書籍や他の情報資料を一般利用者に安くあるいは無料で（収録されているタイトルのほとんどは著作権が切れている物）提供することに意欲を燃やして開発した商品である。Project Gutenbergの提供が開始された後、さらに多くの商業ベースの電子書籍が徐々に開発され始めた。例えば、現在ProQuest Information and Learningのブランドの一つであるChadwyck-Healeyのようないくつかの出版社は、1980年代半ばから辞書などのレファレンス商品を電子データベースとして提供し続けてきた。電子書籍市場はここ最近非常にめまぐるしい発達を遂げており、特に学術市場においてはすでによく浸透している。学術市場での電子書籍は、1998年に米国で誕生した最初の商業電子書籍アグリゲーターであるNetLibraryの設立にともない、利用が加速した。電子書籍商品は、リソース資料としては一般的にゆっくりと認知されてきたが、医学コミュニティにおいては積極的に受け入れられてきた。医学図書館における電子雑誌の利用を調査するMorse and Clintworthは、明らかに電子媒体の資料が好まれているという調査結果を得た。電子媒体で28,000件の全文記事の参照があったのに対して、冊子体で同じ全文記事が利用されたのは1,800件であった。Morse and Clintworthは、「電子雑誌に非常に多い利用が見られたことは、過去に冊子体では満たせなかったニーズを満たしているということを示している」²⁾という結論に達した。

今日、他にもいくつかの著名な電子書籍のアグリゲ-

ターや、Safari.com (ProQuestによって大学及び公立図書館を対象に提供中) のような出版アグリゲーターが、世界中でサービスを提供している。図書館への書籍販売サービスを提供している英国Courtts社の姉妹会社であるアグリゲーターのMyiLibraryも、早期に市場に進出した会社である。

II. 電子書籍市場規模

電子書籍市場をグローバルレベルあるいは地域レベル、ましてや特定のカテゴリ別で計ろうとすることは、次の3つの理由で実質上不可能と言える。第一に、すでに述べたとおり電子書籍は個々の書籍の購入や、様々なカテゴリを網羅した電子書籍コレクションのライセンス契約を通して浸透している。第二に、利用統計を図書館員に提出する際、アグリゲートされている電子書籍コレクションと大型のデータベースコレクションを区別している場合がある（電子書籍の構成とは何であるかということに関しては、一般的な定義は存在しないということに注意書きしておく）。第三に、現在、BookScanや紙媒体の書籍販売データをモニタリングする機関のように、電子書籍の書籍販売データをモニタリングする機関がない。いくつかの利用統計は業者によって収集されており、よく知られている中ではInternational Digital Publishing Forum (IDPF)³⁾がある。しかし、これらの統計は比較的小規模のアメリカ系出版社の販売を対象に統計を収集する傾向がある。

それでもやはり、統計の中には、電子書籍市場の大きさや成長率を表しているものもある。

Rightscom⁴⁾は、個別で販売する電子書籍市場は今や2億7千万ドルまで到達しており、たった1年間で1億ドルの成長を遂げたと表明している（注：この数字は大型のデータベースを通しての販売分は含まれてなく、これを含むとかなりの数になる）。IDPFは、独自に行なった2005年度の調査で、18の出版社の中での小売電子書籍販売は1,200万ドルに達したと述べている。某大手電

*ジャッキー・ギルクリスト：〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸1-11-11 2F. Tel.045-320-0081 Fax.045-320-0150
sales@japan.proquest.com (2006年9月12日 受理)

子書籍出版社は、同社の電子書籍販売（小売と機関単位）は今や年間1,000万ドルに達していると報告している。これは年間売り上げの5%にあたり、15,000タイトルの電子コレクションが販売されたことになる（1タイトルあたりの平均年間利益は\$666）。最後に、英国での電子資料に費やす総額は（電子ジャーナルの購読は除く）、2002-03年期から2003-04年期（入手可能な資料の中で最も新しいもの）の間に18.1%増の2,470万ポンドとなった。これは全購入に費やした額の14.5%になる⁵⁾。ここで言う「電子資料」とは電子書籍とデータベース商品を指す。先に述べた Joint Information Systems Committee (JISC) の調査では、2002-03年期に平均的な英国の高等教育機関が個別電子書籍に費やした額は、1機関につき約10,000ポンドであり、冊子体で購入する書籍の3%分に相当する。2004-05年期に重要な変化が見られた。それは英国の高等教育機関の多くが、電子書籍の先行投資的な購入、あるいは「プロジェクト」としての助成金を使って試しに利用する商品という位置づけをやめ、冊子体にあてがわれていたような主要な予算を使って電子書籍を購入するようになった（その結果、先に述べたとおりパーセンテージが上昇した）。したがって、現在、書籍を電子媒体で供給できない出版社は図書館市場のパイの一部を失いつつあり、これにより戦略の練り直しを余儀なくされている。米国の大学は、英国での平均額の数倍を電子書籍に費やしている。最近ではある中規模の ARL (Association of Research Libraries) 大学が、個々の電子書籍に費やす金額は25万ドルに達していると筆者に語った。最後に、MyiLibrary は設立から2年を待たずに、電子書籍販売が今年は3倍に増加することを予想している。これら全ての統計は医学系電子書籍に関する具体的な情報を表しているというよりも、一般的な傾向を示している。購入者が医学系電子書籍に最も理解を示しているという事実を念頭に考えると、医学系電子書籍の市場が他の市場よりもさらに急激に上昇する可能性は極めて高い。

Ⅲ. 電子書籍の価格と提供方法

アグリゲーターが出版社と図書館員双方の全ての要望を追及することや、出版社が冊子体商品の売上減少をカバーしながら図書館員を常に満足させるために、多くの電子書籍の価格体系が作られてきた。価格体系は小売モデルと機関ビジネスモデルの2つの基本的なカテゴリに分かれている。機関ビジネスモデルはさらに、図書館への直接販売、購読型、書籍レンタルの3つのサブカテゴリに分類される。

1. 小売モデル

より多くの個別電子書籍利用者が書籍のフォーマットを認識し、Amazon やその他のオンライン小売業者が電子書籍の提供を増加させ、出版社が小売市場や機関市場の売上は魅力的な収入源であることを認識するようになってきた。それらに伴い、電子書籍流通という側面において小売体系そのものの重要度が徐々に増している。利用者は使用する端末に合わせて、出版社や書店のウェブサイトから個別に電子書籍を購入している。（例：Adobe e-Book Reader, Microsoft Reader, Palm など）

2. 機関単位での電子書籍購入体系

1) 図書館への直接販売

図書館は、出版社あるいはアグリゲーターから直接電子書籍を永久利用という形で購入するモデルである。アグリゲーター経由で販売する場合、電子書籍の価格は通常出版社とすでに合意したものであり、冊子体の価格とある程度のバランスを保っている。年間保守料金（年間単位あるいは一括払いがあり、アグリゲーターを通じて購入する場合にはよく見られる）を支払う場合がある。

2) 購読型

図書館は出版社あるいはアグリゲーターに年間購読料金を支払い、コレクションへのアクセス権を取得するモデルである。価格は、分野や利用できる書籍の数に合わせて設定されており、中には機関の図書館利用者数あるいは、商品を使うと予想される人数に基づいて算出されるものもある。

3) 書籍のレンタル

図書館あるいは個人の利用者はアグリゲーターや出版社のウェブサイトにアクセスし、一定期間書籍へのアクセス権を取得するモデルである。現在はまだ実験段階であるが、この体系は大小規模の異なる単位での利用が広まれば、より多くの利用者が受け入れ始めると予想される。

3. 出版社か、アグリゲーターか

医学系電子書籍の中には、出版社独自のプラットフォームと、1社あるいは2社以上のアグリゲーターを通じて同時に提供されているものがある。

アグリゲーターコレクションは、様々な出版社の電子コンテンツを集めて、主題別に提供されている。機能や使い勝手は同一のプラットフォームで利用するので安定している。アグリゲーターは、個々の機関の要望に合わせて、価格体系を調整するという考えに賛同的であり、提供しているサービスに収録されている様々な出版社

の収録タイトルに関する最新情報を供給することが可能だ。もしアグリゲーターが MyiLibrary のように図書館サービスも平行して行なっていれば、全ての媒体で出版物の情報を一度に提供できる。アグリゲーターは個々の出版社に比べて、利用者のニーズにより敏感であると言える。

IV. 電子書籍の利用状況

利用者が電子書籍に対しどのような印象を持っているのかに関して、綿密な調査は今まで比較的あまりされてこなかった。University College London にて、教員や学生、研究者による 3,000 冊の電子書籍コレクションの利用状況を分析する SUPERbook プロジェクトが 2006 年春に開始されたが、引き続き調査中である。図書館員が電子書籍をどのように考えているのかに関しては頻りに調査されているが、実際にはどのように利用されているのかというよりもむしろ、価格や利用体系、さらに電子媒体で利用できる書籍や、検索のしやすさに関することに焦点を当てている傾向がある。しかしながら、利用者が的確に電子書籍を見つけ、正しく利用できるようにするには図書館員は必要不可欠な存在だ。

医学専門家の多くは専門知識の更なる向上を目指した研究や Continuing Medical Education (CME) を目的としており、フルタイムやパートタイムなど、不規則な勤務時間の中で従事している。それゆえ、彼らにとって普通の講義に出席したりあるいは従来の図書館で資料探しに時間をかけにくい状況である。医療教育に携わる専門家はこの点について十分承知しており、電子教育資料商品をすでに成熟した e-learning プログラムに統合することに積極的に取り組んでいる。

「私は、図書館が電子書籍を提供していることを知っているし、図書館員と積極的に協力して書籍を選定してきた。私自身、ウェブ資料を授業や自分自身の研究のために常に利用している。私の全モジュールは Blackboard に収録されている資料でサポートされており、個々のセッションにはウェブリンクがある。: University of Huddersfield, 皮膚病学講師」⁶⁾ このような意見は今後、電子リソース自体と教育者が行ってきたラーニングのプロセスを、利用者により魅力的に感じてもらうのに有効である。今現在、医師の電子リソース利用に関するまとまった評価は少ないが (ProQuest はこの点について取り組むために現在、顧問委員会の設立を進めている)、臨床医学者が好きな時間や場所から情報にアクセスすることが必要とされているのは明確であ

る。病棟を回っている最中に、医学統計や薬剤情報にアクセスするのに Personal Digital Assistant (PDA) を利用する医者が増加しているという事例もあり、大きなレファレンス資料を持ち歩くということはまずありなことである。それゆえ電子書籍の利用は効率を上げ、時間を節約するのに役立つのだ。

V. MyiLibrary 電子書籍アグリゲーター

1. 概略

現在 MyiLibrary は 6,000 誌以上の医学系タイトルを含む、約 50,000 の電子書籍を取り扱っている。MyiLibrary は、2006 年末までに約 100,000 タイトルを収録することを目指している。質の高い新刊のタイトルや、冊子体ではすでに絶版となっている重要な遡及タイトルを中心に、集中的に追加収録している。図書館を対象とした図書販売サービスを提供している Coutts 社は、5,000 社以上の出版社を取引先として持っており、MyiLibrary はそのしっかり確立された出版社との取引関係を、同社の電子書籍出版プログラムの開発に役立てている。MyiLibrary の戦略は、冊子体と同じような販売環境を電子版で創造するということであり、すなわち必要とされているフォーマットがどうであれ、利用者が MyiLibrary を利用することで、全てのニーズが満たされる環境を整えることである。MyiLibrary は意識的に、ユニークなタイトルや電子書籍では手に入りにくいコンテンツを獲得するようにしてきた。例えば、Wiley 社と協力することで、Wiley InterScience のプラットフォームで提供されているタイトル全てを供給することが可能である。さらに SourceOECD Books, the World Bank e-Library, the ILO Insight Collection, WHO 'Health Today' collection などの Intergovernmental Organization (IGO) の広範なコレクションを提供している。

図 1. 検索画面

図2. 論文表示画面

2004年11月のMyiLibraryの立ち上げ以来、300以上の図書館がこのシステムを購読している。これらの図書館の中には、MyiLibraryの姉妹会社であるCourttsが契約した、National Health Service (NHS)⁷⁾ (英国) との電子書籍契約を通じて正式なMyiLibraryの購読機関となったところもある。この結果MyiLibraryは今や120万人以上のNHSのスタッフによって利用されている。その他のMyiLibraryの利用者の多くは北米に存在する。

ProQuestが、MyiLibraryを提供することで興味深い点の一つは、雑誌と書籍を統合したパッケージで提供することにある。利用者は、ProQuestのプラットフォームで検索し、The LancetやThe New England Journal of Medicineといった雑誌から結果を抽出し、さらにMyiLibraryに収録されている著名なthe Oxford Handbook of MedicineやHarrison's Principles of Internal Medicine、またBlackwellのABCsやLecture Notesなどから、同時に結果に表示させることができる。

ProQuestとMyiLibraryの提携は英国コンサルタントElectronic Publishing Service (EPS) 社より下記のように説明されている。

『電子書籍サービスが市場で評価された例、[中略] MyiLibraryは全コレクションを横断検索できるように索引付けをしている。再デジタル化の必要性がないということは、出版社の興味を引き出し、出版社にコンテンツを提出してもらうよう説得するには非常に重要である。[中略] 2005年9月にMyiLibraryは、ProQuestのプラットフォームを通じて、2,000冊の医学系書籍の販売を提供することに合意したと発表した。このように協力することは、MyiLibraryのプラットフォームが異なる市場で利用されるのを促すのに手取り早い方法で、MyiLibraryとProQuestのコンテンツを補い合うことで、相乗効果が得られる。[中略] 個々の出版社や

Google さえも、規模が大きくしかも利用に値するメタデータを図書館に提供することは不可能である。コンテンツが今までになく集約されているので、図書館や個々の利用者はより大きなデータベースを好んで使う。したがって個々の出版社が他社と協力せずに独自でそれに対抗しようとするには勇気がいることだ。』(c) Electronic Publishing Services 2006⁸⁾

2. 英国 NHS でのケーススタディ：MyiLibrary と ProQuest が National Health Service (NHS) への電子書籍提供

電子資料商品の入札の際、NHSは200もの出版社と契約を結び、異なるプラットフォームとカスタマーサービスを利用するというで問題が生じることを懸念して、個々の出版社とではなくアグリゲーターとの契約を選んだ。MyiLibraryは、Core Content Groupに電子書籍を提供する唯一の供給元として選ばれた。更にMyiLibraryを販売するProQuestは、医学雑誌のアグリゲーターデータベースを提供し、Thomson DialogはAbstract & Index (A & I) を供給することになった。

この契約では、120万人の利用者が電子書籍にアクセスすることを許諾している。これは今日まで英国で結ばれた電子書籍のライセンス契約の中で最も規模が大きいものである。NHSは全ての出版社との契約業務をMyiLibraryに委託し、MyiLibraryはElsevier, Springer, Wiley, Oxford University Pressや他の主要な医学出版社と独自に契約を結んだ。

NHSの見通しでは個々の出版社と直接契約を結ぶのに比べ、MyiLibraryと契約を結ぶ方が何百、何千ドルもの経費が節約できると示唆している。これはNHS Englandがアグリゲーターの雑誌コレクションを購読することにした際の論拠と似ている。

この契約は、個々の病院や図書館で独自のコレクションの構築が可能であると共に、Core Content Collection (NHS Englandに属する職員全員が利用可) にもアクセスすることができるというものだ。現在MyiLibraryは、NHSや他の提供元と協力し、全てのコンテンツを横断検索して、さらに電子書籍のメタデータを雑誌のA & Iと統合しようとしている。個々の機関は、機関独自のコンテンツであるレポート、医療や安全に関する資料等を追加することができ、結果的にカスタマイズされた機関レポジトリの作成につながっている。

利用統計によるとNHS職員のMyiLibraryの閲覧は毎月1万5千から2万件の高い数値で安定しており、コンテンツが利用者のニーズに上手く対応し、電子書籍の

利用が浸透していることがうかがえる。

図3. MyiLibrary NHS 利用統計

VI. 電子書籍アグリゲーター：今後の展望

NHS の事例は、アグリゲーターが提供する電子書籍に関して、様々な図書館がコンソーシアムとして契約する傾向、そしてアグリゲーターのプラットフォームを図書館、或いはバーチャルレポジトリとして利用する方法が今後増えていくであろうことを示している。コンソーシアムの重要性に関しては、英国の Southern Universities Purchasing Consortium (SUPC) の代表である David Ball 氏により、2006年5月にプラハで開催された国際医学電子書籍会議 (Inforum 2006) にて、多いに議論された。

「冊子体と電子媒体の入手を統合して全体的視野から考えた時、コンソーシアムは特に強い力を持った団体になりえると言える。出版社は、紙媒体と電子媒体の商品を開発・提供している。図書館は紙媒体と電子媒体の商品を統合して利用者に提供する。それゆえ、図書館は紙媒体と電子媒体の入手を統合しなければならない。コンソーシアムは市場に影響を与えることができる唯一の図書館団体であり、個々の図書館レベルでの影響力はそれに及ばない。」(Inforum 2006)⁹⁾ David Ball 氏はさらに、2004年に医学系電子書籍を入札する際に SUPC によって適用されたプロセスを説明した (Inforum 2006)¹⁰⁾。提案内容は結果的には、ebrary と ProQuest が評価され採択された。「これら2社は、コストパフォーマンスがよい革新的なビジネスモデルで、柔軟性に富み、異なる利用者のニーズに合う最も適切なオプションを提供し、さらに電子媒体の精度や複数の同時利用といった魅力を生かしていると SUPC のメンバーに評価された (Inforum 2006)。」¹¹⁾ 今まで述べてきたように、また先の University of Huddersfield の医師の言葉のように、

MyiLibrary のようなアグリゲーターの今後の傾向としては、オンライン教育で利用できるよう最適な電子書籍や他の電子コンテンツへの需要の伸びがあると考えている。

VII. 終わりに

今後成長していく電子リソース市場において、アグリゲーターは中立であり続け、利用者のニーズを満たすために様々な出版社に積極的に働きかけてコンテンツの入手に努める。また、引き続き各機関のニーズに合った革新的で柔軟な条件を探究し、サポートし続ける。

最近では MyiLibrary と Coutts 社の書籍購入プラットフォームがシステム上で連携することにより、冊子体と電子媒体を効率的に購入・収集できるようになった。更に ProQuest と MyiLibrary の例に見るように、索引データベースと電子書籍の連携などで、ユーザー環境も整いつつある。

- 1) Project Gutenberg[internet]. <http://promo.net/pg/> [accessed 2006-10-02]
- 2) Morse, DH., Clintworth, WA. Comparing patterns of print and electronic journal use in an academic health science library[internet]. Issues in Science and Technology Librarianship 2000;28:3. <http://www.library.ucsb.edu/istl/00-fall/refereed.html> [accessed 2006-10-02]
- 3) International Digital Publishing Forum[internet]. <http://www.idpf.org/> [accessed 2006-10-02]
- 4) Rightscom[internet]. <http://www.rightscom.com> [accessed 2006-10-02]
- 5) Sowden, P. University library spending on books, journals, and electronic resources 2006 update. The Publishers Association; May 2006.
- 6) Academics and Lecturers: attitudes to e-books. In: Promoting the Uptake of E-Books in Higher and Further Education. The Joint Information Systems Committee (JISC); Aug 2003.p.140.
- 7) National Health Service[internet]. <http://www.nhs.uk> [accessed 2006-10-02]
- 8) Penny, D. MYILIBRARY: CAN THE MIDDLE MAN SURVIVE?[internet]. <http://www.epsltd.com/samples/overview.asp> [accessed 2006-10-03]
- 9) Ball, D. Procuring e-books for the virtual learning environment. Paper prepared for Inforum 2006[internet]. http://www.inforum.cz/inforum2006/pdf/Ball_David.pdf#search='david%20ball%20SUPC%20prague'p3-4 [accessed 2006-10-02]
- 10) Op.cit., p4-5[internet].
- 11) Op.cit., p6-7[internet].