インタビュー

学術情報流通の未来における出版社の役割
シュプリンガー社会長に聞く

Roles of a publisher in the future academic information distribution

An interview with CEO of Springer

Derk Haank¹; Wim van der Stelt²インタビューと翻訳：熊谷玲美³

.....

1 シュプリンガー社CEO

2 シュプリンガー社エグゼクティブ・バイスプレジデント

3 科学技術振興機構『情報管理』編集事務局気付（〒102-8666 東京都千代田区四番町5-3）E-mail: remy@mtg.biglobe.ne.jp

1 CEO, Springer (Prins Hendrikstraat 17 7001 GK Doetinchem, The Netherlands)

2 Executive Vice President, Springer (Van Godewijkstraat 30 3311 GX Dordrecht, The Netherlands)

3 c/o JOHO KANRI Editorial office, Japan Science and Technology Agency (5-3 Yonban-cho Chiyoda-ku, Tokyo 102-8666)

(情報管理 52(1), 002-011)

電子ジャーナルの登場と、雑誌の価格高騰（シリアル・クライシス）は、学術情報流通においてこの10年の間の大きな話題として挙げられる。特に後者において、出版社と学術コミュニティー、文献サービスを行う図書館・情報センターとは、より良い学術情報流通モデルを模索し続けてきた。そのなかで生まれた新しいモデルの1つがオープンアクセス出版である。

昨年10月に、学術雑誌出版社の中でも長い歴史と多数の発行ジャーナルを持つシュプリンガー社が、オープンアクセス出版社の1つであるBioMed Central社を買収したと発表した。従来型モデルとオープンアクセスモデルを併せ持つこととなったシュプリンガー社は、これからの学術情報流通においてどのような役割を果たそうとしているのか。シュプリンガー社CEOであるDerk Haank氏と、エグゼクティブ・バイスプレジデントのWim van der Stelt氏にお話を伺った。本稿は、2008年11月27日に行ったインタビューを弊社編集事務局にて編集・再構成したものである。（編集事務局）

1. BioMed Centralの買収

——それではまず、最近のシュプリンガーによるBioMed Central (BMC) の買収についてお聞きします。買収発表から現在まで数週間たちましたが、その間にユーザーコミュニティーからはどのような反応がありましたか？

Haank氏：私は、一方では、今回の買収は小規模な買収に過ぎないと思っています。シュプリンガーと比べれば、BMCは比較的小さい企業だからです。しかし別の見方をすれば、大きな買収でもあります。それは、BMCのビジネスモデルは、従来の出版業界のビジネスモデルとは違うからです。以前のインタビュー記事「一前進か やめるかー」（原題“Put up or shut up”）¹⁾でもお話ししましたが、電子出版が登場してからの10年間というもの、「紙から電子出版へとテクノロジーを変えるべきか？」という議論が続いてきました。しかし現在は、ビジネスモデ

Derk Haank氏 略歴

1978～86年、アムステルダム自由大学サイエンス・アシスタント兼経済学部附属研究所長。86～91年、エルゼビア・サイエンス社でマネジメントに携わり、91～98年にはMisset社（エルゼビア社BtoB部門）CEO並びにBtoBヨーロッパCEOを務める。98年から2004年までエルゼビア・サイエンス社のCEO。2004年からはSpringer社CEOを務める。

Wim van der Stelt氏 略歴

大学では地理学と経済学を専攻。オランダの科学系書店で直販開発部門に勤務。マーケティング、ドイツ語のBtoB出版の編集者等、出版業界でキャリアを積んだ後、Wolters Kluwer社で、オンラインサービスの開発に携わる。Springer社では、世界規模のマーケティング活動を管理している。現在はSpringer Open Choice™を含む Springer Science + Business Mediaの事業開発を担当している。

ルを変えるべき時でもあります。

この10年間、「今後は、図書館ではなく研究者が費用を負担するように、ビジネスモデルを根本的に変えた方が良いのか？」ということを議論してきました。私の考えでは、今でもこの議論はずっと続いていて、とても騒々しい議論になったり、時には感情的になったりもしました。私は個人的には「大改革（revolution）」ではなく、少しずつ前に進む「漸進的变化（evolution）」の存在を考えています。しかしもちろん、誰かが大改革を声高に叫んで、初めて徐々に前進するのであって、そうでなければ前進は見られないと言ってもいいだろうと思います。

10年たってみて、ジャーナル出版については、テクノロジーは成熟したと思います。誰もが同じツールを使っていますし、今では電子ジャーナルには何ができて、それがどのようなものか、誰でも理解しています。それは良いでしょう。それは10年前からずっとそうでした。しかし、この「新しいテクノロジーでは、今までと違う支払方法を導入すべきか」という点が、やはり議論になっているのです。

まず1つ言いたいのは、議論は、支払方法から先に進んでいるということです。以前は、人々は「電

子出版の時代に、出版社はまだ必要だろうか？自分たちで出版できるのではないか？」と言っていました。しかし、アカデミックコミュニティはすぐに、出版社には役割があることに気がきました。おそらく、自分たちで出版活動をするのは、研究者の時間の使い方として一番良い方法とは言えないからです。そう理解してもらえたことを、私は非常に喜んでいます。出版社なしで出版活動を行うという根本的な大改革に、真剣に賛同する人はいませんでした。そこで「出版社は必要だ。出版プロセスが中立的になるよう、誰かに調整してもらう必要がある」という理解になりました。出版社が主に貢献できるのは、この点だと思います。私たち出版社が関心を持っているのは、出版することだけであって、ジョンソンさんだとか、加藤さんだとか、特定の研究者を特別扱いすることに興味はありません。良い研究論文でありさえすれば、私たちは出版します。この点は、見落とされがちですが、出版社の最も重要な役割ではないかと思っています。同時に出版社は、扱う論文の数が多いので効率的に出版できます。こういったことはすべて、出版社の役割として一般的に認められています。論文出版を行い、規模も維持

しながら、中立である誰かが必要なのです。

そうすると今度は、「こうしたサービスに、どんな方法で支払うか？」ということが問題になります。紙か電子出版かということには関係なく、研究者が一定の料金を支払い、出版社がその研究者の論文をジャーナルやWebに載せる、ということは、原理上は確かにあり得ます。では、それは実現可能なのでしょうか？ 私たちは、この点は冷静に議論すべきという立場です。アカデミックコミュニティが支払いモデルを変えたければ、私たちはついていこうと思っていました。するとコミュニティからは「出版社が最初の一步を踏み出してくれなければ、私たちはシステムを変えられない」という声が上がりました。確かにそれには一理あります。それで、私たちは4年前にOpen Choiceを導入しました。

オープンアクセスを始める前に、コミュニティは新しいジャーナルを始めなければなりません。ご存じのように、新しいジャーナルには、ジャーナルの評判や、アカデミックキャリアへの影響という面から、なかなか読者が集まりません。そこで、私たちは、「では本当に必要なら、すでにあるジャーナルをオープンアクセスにしましょう」と提案することで、アカデミックコミュニティに対して、かなり前向きな意思表示をしたのです。つまり、著者が所属機関から資金を確保して、費用を負担すれば、私たちはその著者の論文をジャーナルに掲載します。そしてその記事については、購読料を請求するのではなく、誰でも読めるようにします。これで、この論文はオープンアクセスになるのです。ですから、オープンアクセスにするか、それとも著者は費用を負担しないで出版して、購読料で費用を負担するようにするかは、著者が選ぶことなのです。

オープンアクセスについての議論は、実のところ観念的なものでした。ほとんど宗教のようでもありました。ほとんどが善か悪かといった話でしたが、人生はそんなにシンプルではありません。「すべてのジャーナルで、オープンアクセスが利用できるよ

うにすることで、さらに進化していきましょう」と言ってきたのはそのためです。Open Choiceを始めて4年になりましたが、ある程度成功したと思っています。現在、シュプリングアーの論文の2%は、著者がその費用を負担しています。期待外れでは思うかもしれませんが、そうではありません。成功だと思っています。2%といっても論文数では数千件になりますし、何もないところから始まって、増加し続けているのです。最終的に5%以上に達することがあれば、それは大きな驚きです。業界全体でみれば、オープンアクセスモデルで出版されているのは、論文全体の2%以下ではないでしょうか。それでもやはり、オープンアクセス運動にとっては成功だと思います。実際に起きつつあることですから、尊重すべきです。そしてこれは、私たちがOpen Choiceは素晴らしいと考える、もう1つの理由です。

そんな時、BMCが売却されることになりました。私たちは社内で真剣に検討しました。BMC買収というのは良い考えでした。中立の立場であれば、BMCの買収に反対ではないからです。しかし、完全にオープンアクセスだけで、購読料がない企業を買収することで、ステップアップしたいと思うものでしょうか。

私たちがBMCに関心を持ったのは、オープンアクセス出版で成功した企業だったからだけではなく、BMCが生物医学分野に非常に強いからです。もちろん、シュプリングアーも生物医学分野のジャーナルを発行していますが、ジャーナル数を増やしたいと思ったのです。私たちの生物医学分野でのプレゼンスは、例えば数学分野ほど大きくありません。つまり、BMCが数学でオープンアクセス出版を行っていたら、おそらく私たちはBMCを買収しようとしなかったでしょう。また、BMCが出版している生物医学分野の論文の質が高かったことも、買収を決めた理由です。私たちは、これはシュプリングアーのジャーナルのラインナップを向上させる、良い機会だと思いました。BMCが購読料ベースの企業だったとしても、生物医学分野でこれだけの品質があれば、やは

り買収したでしょう。

ここで問題になるのは、BMCは高品質な生物医学分野のジャーナルを発行しているものの、オープンアクセスモデルを採用しているということです。それでも私たちはBMCを買収したいと思うのでしょうか。あなたの質問に戻れば、シュプリンガーの外部の反応はどうでしょうか。従来型の出版社とオープンアクセス運動の間にまだ議論がある時に、その出版社の1つがオープンアクセスの出版社を買収しようというのです。反応としては、2つのことが予想できます。ある人々は「シュプリンガーはオープンアクセスには未来があると認め、購読料モデルには未来がないと恐れている」と言うかもしれません。また別の人々は、「BMCを買収してつぶすだけだろう」と言うかもしれません。どんな反応があるかと、社内でも検討しました。ジャーナルのエディターにも聞かなくてはなりませんから、私たちは昨年夏、シニアマネージメント全体に「これは非常に小規模な買収だけれども、評判という点では、意味するところは大きい。買収についてどう思いますか」と相談しました。その結果、BMCのジャーナルの品質が優れていること、そして買収によって生じるイメージこそシュプリンガーが求めるものだという2点から、BMCの買収を認める意見が大半でした。私たちは先に進むことを恐れてはいませんし、中立であると言い続けてきました。BMCが成功した企業であるから、買収しようということです。

コミュニティの反応には非常に喜んでいます。社内でも買収したことを誇りに思っています。企業にとって、自社のビジネスモデルだけでなく、他のモデルにも将来性があると認めるのは、思い切った決断です。先ほど言ったように、私にとっては大きなステップではありませんが、それを実行するとなるとまた違ってきます。BMCのジャーナルの品質には満足していますから、社内的には問題はありませんでした。また社外的には、BMCジャーナルのエディターだけでなく、オープンアクセス運動に関わ

る人々も、非常に肯定的な反応をみせています。それは、「シュプリンガーが買収したのだから、私たちは正しく、オープンアクセスモデルは機能することの証明なのだ」といった感じの反応でした。同時に今回の買収で、シュプリンガーが本当に中立だということも証明されました。私たちは、アカデミックコミュニティに出版のためのツールを提供したいのであって、支払うのが図書館でも、研究者でも、どちらでもいいのです。その点に関しては、私たちは中立なのです。私たちはそうした反応に非常に勇気づけられました。“シュプリンガーは大規模な従来型の出版社だが、実験や革新を恐れてはいない”，そういった印象をコミュニティが持ってくればと思っています。

BMCのジャーナル数は、90種類程度で、それほど多くはありませんが、オープンアクセスの先駆けですから、まだ非常に小規模なのです。BMCは年間1万～1万2,000件の論文を出版しています。これは、シュプリンガーの出版数の10%です。シュプリンガーには論文数で10倍、それにももちろん書籍の出版や、それ以外の活動もあるわけですから、シュプリンガー全体と比較すれば、この買収は比較的小さな買収です。

——BMCジャーナルは、シュプリンガーの既存のジャーナルと一緒に提供されるのでしょうか、それとも分けて提供されるのでしょうか？

Haank氏：まず、私たちは、BMCの経営陣との間で合意に達しました。アカデミックコミュニティだけでなく、彼らも関係者だからです。BMCで働く人々もいますから、BMCをさらに発展させるよう真剣に取り組むつもりだということを、彼らに納得してもらわなければなりません。シュプリンガーにはOpen Choiceというポリシーがあり、そうした取り組みが従来型の出版社では初めてだったことが、信頼を得るのに役立ったと思います。つまり私たちは最初から、「買収は可能か？」と考えるのではなく、

「ではどうやって買収をしようか？」と考えていて、実際にそうしたのです。

もちろん、私たちにとっては、BMCのジャーナルはシュプリンガーのジャーナルの一部です。BMCのジャーナルは、シュプリンガーのジャーナルリストに加えますが、それ以外の点では、いくつかの理由から、BMCのジャーナルは独立したユニットとしておこうと考えています。

しかし、おそらく一番大切なことは、BMCの仕組みが、従来モデルとは異なっているという点です。私たちはBMC独自の精神を失わせたくないのです。BMCの革新的な精神や、使命感を持ってそこで働く人々を、私は非常に素晴らしいと思っています。私たちはぜひ、そうした使命がどの程度成功を収めるのか、そしてあらゆる点でBMCがどれくらい成功しているのかを知りたいと思っています。基本的に、企業のオーナーが変わっても、BMCの精神やミッションはできるだけ変わって欲しくないのです。BMCには何の制約もありません。まったくこれまで通りです。

2. シュプリンガーのオープンアクセス： 選ぶのは著者

——先日のBMC買収のプレスリリースの中で、「科学技術出版の中の持続可能な要素としてのオープンアクセス出版」という言葉がありました。シュプリンガーの学術出版において、この「持続可能性」とはどのようなものだとお考えでしょうか。もう少し詳しくお聞かせください。

Haank氏：わかりました。ある意味では、Open Choiceを開始した時点では、それは実験的なものでしたから、やめることもできました。今ではシュプリンガーの論文の2%を占めていますから、やめるつもりはありませんが。つまり、明らかにOpen Choiceへの需要はあるのです。BMCIは、オープンアクセス出版でも、費用を回収し、収益を上げられることを証明しました。そのまま続けていけば、それは持続可能ということになります。BMCIはすでに利益を上げていますから、これがまた下り坂になると考えるような理由はありません。下り坂になるようであれば、損失を出すことになりますから、持続性があるとは言えないでしょう。そのような状況にはなっていません。

今では、オープンアクセスモデルはかなり成熟していて、十分進歩していますし、オープンアクセスを本当に求める人にも十分理解されていて、今後もそれは変わらない、私たちはそのように考えています。現状では、オープンアクセスモデルは学術出版におけるニッチ市場だと思います。主流は購読料モデル、あるいは現在は電子出版となっているデータベースモデルですが、生物医学分野やその他の分野は、オープンアクセスモデルのかかなりの部分を占めるでしょう。ですから、オープンアクセス出版が10年間続いてきて、これ以上損失は出ないということではありませんが、今後も続いていくと思います。

オープンアクセスモデルは続きますし、私たちもそう願っています。私たちはオープンアクセスに投

資をしているのですから。オープンアクセスは持続していきませんが、完全に取って代わることはないと思っています。従来型の出版につぐ存在になりますが、例えば白が好きな人がいれば、黒が好きな人もいる、小さいのが好きな人もいれば、そうでない人もいて、という感じで、常に選択の問題なのです。

——シュプリングーはたくさんの選択肢、つまりさまざまな出版方法、さまざまな論文の購読方法を提供していくということですね。

Haank氏：その通りです。私がオープンアクセスについての議論が好きでなかったのはそのせいです。「オープンアクセス対出版社」という構図なのですから。しかし結局のところ、出版社はそれ自身のためではなく、アカデミックコミュニティのためなのです。ですから、市場や顧客が何か違うものを欲しがっている時に、その調整をするのが出版社ではありません。私たちは、市場が必要とするツールを提供したいのです。それに、テクノロジーによって、ビジネスモデルを変えることも可能になりました。私たちはその役目を果たさなくてはならなかったのです。

——シュプリングーには、従来型のジャーナルとオープンアクセスのジャーナルがあり、同時に従来型のジャーナルの中にも、Open Choiceで提供されている論文があります。今回、オープンアクセスのジャーナルとしてBMCのジャーナルが増えるわけですが、将来的にシュプリングーとしてはオープンアクセスジャーナルの数は増えていくと思いますか？

Haank氏：それはまだわかりません。すでにいくつかのジャーナルが、オープンアクセスジャーナルになっていますが、そうしたジャーナルは新しいものが主です。シュプリングーには他にもたくさんのジャーナルがあります。全部で1,700あるジャーナルのうち、オープンアクセスジャーナルは90です。今はオープンアクセスジャーナルが5%以上ですが、

将来的にも20%にはならないでしょう。しかし、これはBMCとは直接関係ないことです。BMCのジャーナルがあるからといって、必要以上に早く、他のジャーナルを変えるつもりはありません。それは市場が決めるでしょう。そしてもちろん私たちは、BMCが新しいジャーナルをもっと立ち上げて、BMCのジャーナル数が5年間で300件程度になると良いと思っています。

しかし、BMCを買収した今、シュプリングーの1,700種類のジャーナルをすべてオープンアクセスにしようとは言えないのです。私たちは営利企業です。営利企業としては、何が起こりつつあるか、しっかりと見極める必要があります。私たちは、オープンアクセスが面白い存在になりつつあると考えているのです。業界全体では、オープンアクセスの論文は3万～3万5,000件あります。シュプリングーがそうした論文で最大のシェアを占めるとすれば、一企業としては良いことです。経済とはそうやって機能するのです。つまり私たちは、オープンアクセスはビジネス上の選択であり、そこに市場原理が働くとみています。シュプリングーは、オープンアクセスを導入することで、導入しない場合よりも急速に成長すると考えています。それ以上でも、それ以下でもありません。

3. ジャーナルは続く

——次の質問ですが、ジャーナル出版の将来、そしてシュプリングーの未来についてです。シュプリングーはかなりたくさんのジャーナルを発行していますが、一般的に言って、学術コミュニケーションの中ではジャーナルが最も重要な役割を果たすというのは、今後も変わらないとお考えでしょうか？

Haank氏：答えは「イエス」です。それについては疑問の余地がありません。ただし、1つ言わなければならないのは、一番重要なのは論文だということです。そしてもちろん、個々の論文は独立していま

すが、ジャーナルは1つのブランドであり、論文の種類や質を判断するためのナビゲーションツールです。

他社が発行している『Brain Research』というジャーナルを例に取りましょう。この『Brain Research』というタイトルから、どんな種類の論文が掲載されているかわかります。哲学でも、物理学でもありません。そういう意味で、ジャーナルはナビゲーションツールなのです。また、このジャーナルには、非常にハイレベルな論文が期待できるということもわかります。ジャーナルには2つの役割があります。まず、ジャーナルがなければ、読者は脳科学に関する論文がどこにあるかわかりません。世の中にある数百万件の論文から、どうやって必要な論文を見つければよいのでしょうか？そして、たとえ全部の論文をひっくりかえして、「これは脳についての論文だ」と見つけたとしても、それがどんなレベルの論文かはわからないのです。読者は、その論文を読んで判断しなければなりません。論文のテーマやレベルを選ぶ方法としてジャーナルが優れているのは、そういったわけです。

ジャーナルの価値は、電子化された世界でも変わりありません。そうでなければ研究者は、事前審査が何も行われていない論文を、山ほど抱えることになるでしょう。

——ネイチャーやエルゼビアのような出版社は、ブログやSNS、wikiなどの新しいツールを導入して、従来の論文と合わせて提供するようになってきています。こうした、いわゆる「Web2.0」的なツールについてはどうお考えですか？

Haank氏：何の反感も持っていません。将来的には、科学コミュニケーションがもっとインタラクティブになると良いと思っています。これまで数百年間、出版というのは一方通行でした。出版社が出版物を広めて、それで終わりです。出版社のやることが気に入らなければ、手紙を書くこともできますが、そ

れだけです。しかし、今、双方向なシステムが持つ効果を利用しないという話はありません。願わくは、そうしたシステムを備えた論文が今まで以上に増えれば良いと思います。論文にコメントを付けるということについては、まだ始まったばかりです。論文の著者にも、生データや動画など、公表したい情報があるかもしれません。私たちは、現在も、そして今後も、市場に喜ばれるものはなんでも提供するつもりです。現在行われている取り組みは非常に興味深いですからね。そうした取り組みで、シュプリンガーがリードしているとは言えませんが、機会があればいつでもそうしたサービスを提供するつもりです。業界の動きとしては、その方向に進んでいるのだと思います。

——そうしたツールをシュプリンガーのサイトに導入する計画はありますか？

Stelt氏：実は、すでにジャーナルに関連したブログがいくつかあります。これは今のところあまりうまくいっているとは言えません。それは、ブログで実際に議論などが始まるには、長い時間がかかるからです。それが1つです。ほかには、SpringerWikiとよばれる新しいプログラムを開発しています。これは、もっと管理がしっかりしたブログというべきもので、ユーザーが生成するコンテンツをもっと真剣に活用しようというものです。基本的に、学術的なコンテンツはユーザーが生成するものではありません。

私たちは、そうした種類のプログラムで実験を行っています。CiteULikeのようなプログラムでは、これを開発した英国の小さな会社と協力して、ちょうどインターネットのブックマークのように、著者ごとに分類したソーシャルブックマークを提供しています。論文をあなたのフォルダに登録すれば、世界に向かって「これが今月お勧めの論文です」というふうに広めることができます。

私たちは、そうしたサービスの開発を本格的に

行っていますが、いつも出発点になるのは、私たちが持つコンテンツです。それは、学術コンテンツの出版が、私たちの活動の中心だからです。今ご紹介したようなツールは常に、学術コンテンツの価値を高めるのに役立ちます。それが私たちの出発点です。

Haank氏：その通りです。この場合、おそらくわからないでもないのですが、ネイチャーとシュプリングerは同じようなことをしていますが、ネイチャーのほうが目に触れる機会が多いはずですが、ネイチャーが果たす役割を考えれば、そうした種類のツールを開発するのはそれなりの理由があります。ネイチャーが果たす役割の性質（nature）のほうで、こうしたサービスに向いているのです。

Stelt氏：ネイチャーは非常に広い分野を扱っていますが、シュプリングerのジャーナル出版は、非常に狭い分野を対象としています。ですから、そもそもネイチャーと同じように注目を集めるということはないでしょう。

Web2.0には困った点もあります。Web2.0のサービスでは常に、人々に何かをさせなくてはならない、コミュニケーションを始めさせなければならないのです。LinkedIn^{注1)} ユーザーの半分は、登録時に1回使っただけで、それ以来一度も使ったことがないと

聞いています。物事を立ち上げるのはいつでも大変なことです。しかし、今後10年間には、そうしたサービスは普及していくでしょう。Webのいいところの1つは、コミュニケーションできるということですから。

Haank氏：私たちはそうしたサービスを提供していきます。使われるかどうかは、ユーザー次第ですが。

4. 書籍の復活

——それでは、学術情報流通の将来についてはどうお考えでしょうか？ オープンアクセスジャーナルや従来型のジャーナルを含めて、さまざまな方法があると思いますが、一般的に言って、学術出版の将来像とはどのようなものなのでしょうか？

Haank氏：今日お話ししたことには、ジャーナルの変化、そしてビジネスモデルに関する変化という、2つがあると思います。10年前、ジャーナルについての話題は、「紙媒体か、電子媒体か」というものでした。今では電子媒体が主流です。そうなると問題なのは、電子出版の時代にはどんなビジネスモデルが登場するのか、ということです。

しかし、電子出版市場の特徴として重要なのは、それが成長しつつある市場だということです。毎年、実施される研究の数は増えていきます。企業は利益を上げると、研究開発を増やします。研究開発活動が増えれば、研究者が増えます。そうして増えた研究者は、2年ごとに論文を1件書くでしょう。私たちが出版する論文の数は、少なくとも年3%の比率で増加しています。3%というのは多い感じがしますが、何年分ともなれば相当のページ数です。

問題は、その情報がどのような製品の形で提供されるか、ということです。かつては書籍しかありませんでした。その後、ジャーナルという方式が発達して、書籍は相対的に重要度をやや落としました。私たちは、電子ブックが登場して、書籍はまたかつてのように重要性を取り戻すだろうと強く感じてい

ます。電子出版が発達したことで、書籍の出版は印刷版も含めて、活性化されると予想しています。

書籍とジャーナルの大きな違いは、ジャーナルでは電子版が完全に優勢になり、印刷版は隅に追いやられるということです。一方、書籍の場合は、電子版と印刷版は一緒に発展していきます。印刷版の書籍はいつも身近にあるので、心理的な価値を持ちます。印刷版の書籍がなくなる理由は、少なくとも2つか3つありますが、電子出版のメリットというのは、書籍の場合でも、ジャーナルの場合でも変わりません。

言うまでもなく、シュプリングーはこの10年間、ジャーナルに非常に力を入れてきました。しかしご存じの通り、今から3、4年前、シュプリングーは書籍もジャーナルと同様に扱うという決定をしたのです。電子ブック（eBook）の成功は、嬉しい驚きでした。電子ブックは非常によく利用されています。電子ジャーナルよりも利用されているくらいです。その内容を考えれば、納得がいきます。ジャーナルは科学研究の上層の人々に向けたものです。一方、書籍は学生も含めて、その研究分野に関わるすべての人が利用します。おそらく、これが電子ブックの利用度が非常に高い理由です。

しかし、私たちが電子ブックを宣伝したり、新たに発売した時には、多くの人が「本をつぶすつもりだろう」と言いました。みんな印刷版の書籍が好きなのです。ですから私は、「違います。本をつぶす

つもりはありません」と言ってきました。書籍というものは独立型の製品で、見つけるのが難しいので、私たちはそこに価値を付け加えたいのです。電子版であればリンクができます。それが一番の利点です。

私たちは、シュプリングーの書籍をすべて、大学で電子的な形で利用できるようにしたいと思っています。大学と電子ブックに関する契約を結んで、学生や教員がボタンを押せば、24ドルでレーザープリント版の書籍が郵送されてくるサービスをスタートさせる予定です。こうしたサービスを提供するのは、人々は電子ブックを利用してリンクを作成するかもしれませんが、やはり書籍として持っていたい場合もあるからです。しかし、書籍の価格が上がってしまって、個人では買えなくなってしまったのは残念です。さらに、このプログラムで、その書籍の出版や、印刷版の書籍向けに手ごろな価格の追加サービスを提供する費用を完全にカバーできればと思っています。このサービスに対して需要があるかどうか、興味を持っています。

皮肉なことではありますが、電子ブックが発達したことで、印刷版の書籍をさらに販売できると考えています。書籍の認知度が上がって、興味を持つ人が増える可能性があるからです。価格が魅力的であれば、人々はまた気に入った本を書架に並べられるようになるでしょう。ですから、電子出版が書籍を「殺す」ことはありません。書籍の価値を高めるのです。

私が考える未来は、電子ジャーナルと電子ブック、そして印刷版の書籍が共存する世界です。さらに言えば、書籍を利用する方法は、ジャーナルとは違っています。つまり、大きな問題は、書籍が孤立していることで、これは著者にとっては困った問題です。書籍の内容が素晴らしくても、あちこちの書架に置いてあって、利用する人はほとんどいないという状況なのです。出版社にとって問題なのは、印刷版の書籍は、1冊ずつ個別に販売活動をしなければならないことです。データベース上に電子ブック

や書籍が載っていなければ、Springer Linkでトピックを検索して手に入るのは、関連する論文ということになります。

つまり、私たちは著者のために、新しい市場を開拓しているのです。ある書籍のことを知らなければ、

その本に巡り会うのはほとんど不可能ですが、これからはそんなことはありません。検索すれば、関連書籍がすべて見つかりますから、それは役に立つでしょう。

本文の注

- 1) 米国を中心に利用されているビジネス特化型のソーシャル・ネットワーキング・サービス。

参考文献

- 1) ハーнк, デレク; ポインダー, リチャード: インタビュー・記事執筆. 「前進か やめるか」 (翻訳記事). 情報管理. 2004, vol. 47, no. 9, p. 593-599.