



日本洋書協会

JAPAN ASSOCIATION OF INTERNATIONAL PUBLICATIONS

JUNE 2015
REPORT MAGAZINE

会報誌 | vol. 49 no. 4

Published by JAIP 1-32-5 U.S.P Higashishinagawa Shinagawa-ku, Tokyo 140-0002

Call:03-5479-7269 e-mail:office@jaip.jp

総会報告

2014年度定時総会は5月15日(金)午後4時30分から国際文化会館(東京都港区)にて開催された。

〔出席状況〕出席 20社

委任状 24社

計 44社

正会員47社に対して上記のとおり過半数の出席を得たので、協会定款第31条の規定に基づき本総会は成立した。

深町総務委員(トムソン・ロイター)の司会・進行により開会、正田事務局長より総会出席状況(上記)および2014年度の会員動向が報告された。

会員動向は

入会 OECD東京センター(正会員)10月1日付

退会 日本出版貿易、藤井洋書、ファイドン、伸興通商(正会員)

阪急・阪神エアカーゴ、アユソフト(賛助会員)以上いずれも3月末付

土方理事長(丸善)の開会の挨拶・理事会報告及び各委員会の2014年度の活動内容と2014年の活動予定が、報告された。(一部資料での説明)



議案審議〔議長:土方理事長〕

【2014年度決算報告】

河村総務委員長より2014年度の決算内容の説明があり(*1)、その後唐澤監事(ゲーテ書房)より監査報告がなされた。採決の結果2014年度の決算は承認された。

【2015年度予算案】

ここから議長は相澤新理事長に交代、新理事長の挨拶、新委員長の自己紹介・今期の施策の報告があった。

その後滑川新総務委員長の内容説明(*2)があり、採決の結果2015年度予算は可決、承認された。

以上ですべての議事を終了し、細谷理事(ビューローホソヤ)の挨拶を以て2015年度定時総会を閉会した。

【補足説明】

(*1) 一部予算を超えた出費もあったが、前期繰越金は約217万円でスタートし、次期繰越金は約266万円で終わったので、2014年度は50万円の近くの黒字となった。

(*2) これまでの活動を踏襲し活動内容を落とさないよう、全体として前期予算水準を維持。数社の退会により会費収入減が見込まれる中、セミナー等はより充実できるよう予算計上。他の項目は予算計上は従来通りとしたが、なるべく切りつめて全体として昨年度並みの決算に持っていきたい。

理事会報告 2015年6月16日(火)

新理事会

出席(敬称略) 相澤、松村、小松崎、東端(滑川、事務局)

1. 予算状況(5月まで)

事務局から口頭で説明があり、順調に推移しているとして了承された。

2. 推薦理事の選定

候補者が挙がったので理事長と事務局で訪問し、お願いする。

3. 協会創立75周年について

前回は2011年に70周年、その前は1991年に50周年を行った。10年毎で良いと思うが総務委員会に諮る。

4. 関西パーティー

9月11日(金)に行く。会場は例年通り大阪第一ホテルとし、手配はユサコの玉井さんをお願いすることとした。

5. 理事長から

今後の活動予定

消費税関連の討議を総務委員会で始めると聞いている。会員の関心も高いのでセミナー開催も含め討議を急いでほしい。

6. 委員会報告

総務：上記消費税関連の討議を中心に19日に委員会を開く。メディア・広報：会報6月号は編集中。会報・HP用の話題があれば提供して欲しい。

事業：来月から始まるTIBFバーゲンは詳細が決まった。日貿は会員外であるが、顧客サービスのため条件を付して、参加を認めることとした。また同じくフランス図書は体験展として認める。

文化・厚生：サマーパーティーの案内を送った。会員減の影響で参加者減が予想されるので盛会とするため協力を頂きたい。

たい。

文教(総務)：国立公文書館の見学会を行った。6社9名の参加があった。

事務局：新委員会への参画要請文を全会員に送った。申込みは現委員だけなので、各委員長は個別に交渉を開始する。(特に若い方の参加を推進)

7. 入会審査

センゲージの紹介で入会申込みのあったチャールズ・イー・タトル出版の審査を行い、問題無いとして了承された。同社はOn Japanを主力とした出版社。紹介社は2社必要なので、もう1社は絵本の家をお願いした。

8. その他

(1)サマーパーティーへ学術著作権協会の小野氏から参加希望があった。同じ書協の関連団体なので、交流を図るため、参加を認めることとした。またフランス図書も再入会の可能性があるので参加希望があれば認めることとした。ただし会員社に行っている会費補助は行わない。

(2)UPS解散

・協会事務所の移転場所を考えておく。当面11月までは現状可。

・会員の中で商品調達に支障を来す所も出てくる。また一方的な通知で詳細が分からず戸惑いを隠せない、との声がある。UPS社に質問状を出すこととした。内容については総務委員会で検討する。

(3)事務局長の定年延長

協会定款の事務局規定に従い、事務局長の定年(12月)以降も引き続き業務をお願いすることとした。

(4)次回の理事会は7月17日(金)のサマーパーティーの前(16:30)に会場にて行う。

海外ニュース

AAUPが2015年Digital Book Publishing調査報告書を公表

The Association of American University Presses (AAUP)は、最新のDigital Book Publishingについての調査報告書を公表した。

AAUPは2010年以降、AAUP会員のdigital book publishing programsについて情報を収集してきた。今回の調査は、書籍や定評ある学術的コンテンツを制作・拡販するためのデジタル戦略をどの程度行っているかを調べた。調査では、ebookの収益、ワークフロー、今後の展望などの情報も収集した。

今回の調査には74のUniversity Presses (AAUP全体の54%)が回答した。概要は下記の通り。

・回答した出版社のうち92%はebookを小売している

・65%はオープンアクセス出版に関与している

・43%はebookの収益は全体の10~20%だと回答している

・digital publishingにおいて、財源、人材、技術インフラ、持続的なビジネス・モデル、持続的なサポート・モデルなどが、出版社の最も懸念すべき事柄である

AAUP annual conference 2015(6月18~20日デンバーにて開催)のテーマは"Connect, Collaborate"。デジタル・テクノロジーやネットワークは、AAUPの出版社どうしの結びつき(connection)を強化し、協力して(collaborative)革新的な解決に導くための新たな方法を提供するだろう。

(AAUP website News & Announcement, June 11, 2015)

情報提供：U.P.S. 遠藤尚子

国立公文書館（本館）を訪ねて

丸善株式会社 秋田 収

日時：2015年6月3日（水）午後2時より
 同行者（敬称略）：中井（アカデミア洋書）、大川、加藤（センゲージ）滑川（極東書店）、吉本（丸善）、平野（穂高書店）、有木（クルワー）、相澤（極東書店・引率）

日本洋書協会からのご案内を得て、6月3日、相澤理事長の先導により参加者全9名とともに国立公文書館を訪問。係員の案内によって、最初に10分間程度のビデオで公文書館の概要説明があり、次いで閲覧室にて資料の閲覧手続等の説明があった。ここからが今回のハイライトであったと思うが、劣化もしくは損傷史資料の修復を行う修復室を見学、さらには関係者以外立入厳禁の地下書庫に案内された。今春のことだが、公文書館に於ける史資料の保管状況ほかを知りたく、「書庫に入りたい」としつこくお願いしたが全く取り合ってもらえなかった経験があり、今回の公文書館ツアーで図らずもこの希望が叶った、という次第です。

仕事柄、国立国会図書館は、その所蔵資料の複製などを通じて足しげく通った経験もあるが、国立公文書館を初めて訪れたのは2009年であった。旧国鉄の民営化に関する政府審議会の議事録入手が目的であったが、幸いにして全159回に及ぶ国鉄再建監理委員会の詳細な速記録を入手し、出版することができた。当該速記録

は公文書館の所蔵目録にはあるが、公開の請求実績がなく、「要審査」資料の扱いであったため、複写の入手までには随分時間がかかった覚えがある。次に訪れたのは2011年、いわゆる公文書管理法の施行に伴い、行政官庁の保管文書が霞ヶ関から竹橋（あるいはつくば市）に大量移管された前後、無理を承知で種々相談を持ちかけるもののその官僚的対応に落胆することしばしば。今にして思えば職員数も僅か80名程度とのこと、ユーザーの要望にイチイチ応えられる余裕などある筈ないと合点がいく。

1970・80年代、日本の政治・経済史研究者がこぞって？米国の公文書館詣でを行っていた。自国の近現代史を研究するのに国内では原資料の公開が一向に進まず、情報公開法の先進国にまで足を運ばざるを得なかった、ということである。ワシントンDCにある公文書館（本館）には各国からの訪問者があり、そこには研究者も舌を巻く資料の専門家が少なからず待機していたようである。米国と比べては気の毒かもしれないが、公文書館類似の機関として外務省の外交史料館がある。専門家によればここ数年、サービスが改善され、利用者の満足度が大幅に上がったとも聞く。書庫の確保から大型施設の建設なども検討されているようだが、公文書館がより身近な存在となるよう、その変革に期待を寄せる見学会でした。

お知らせ

■ 新入会員の紹介（敬称略）

チャールズ・イー・タトル出版株式会社

東京都品川区大崎5-4-12八重葎ビル3F

Tel: 03-5437-0171 FAX: 03-5437-0755

会社代表者：エリック・ウィ（代表取締役）

会員代表者：倉上 雄一（常務取締役）

主たる業務：出版 (Books on Japan)

資格：正会員 入会7月1日付

■ 今後の予定

7月10日	会報編集会議 雄松堂書店 16:30
7月1日～4日	TIBF ビッグサイト
7月17日	理事会 16:30
7月17日	サマーパーティー 新橋第一ホテル 18:00
7月下旬	消費税関連セミナー（予定）
9月11日	関西パーティー 大阪第一ホテル 18:00
2016年1月7日	新年賀詞交歓会 国際文化会館 18:00

この人に聞くシリーズ No.5

深田良治氏
(Cambridge University Press)

◇深田さんのキャリアに沿って◇

山川：深田さんをご存じのかたは多いのですが、もう少し知っていただくために、これまでのキャリアに沿ってお話を始めたいと思います。

深：私は1943年に満州国奉天というところで生まれて、20歳のときにオランダに渡り音楽の勉強をしていました。そのあと、30歳のとき、1974年5月にエルゼビアのオランダ本社に入社したんです。そのころはまだ日本とオランダの距離も遠いし、社会的バックグラウンドも遠いので、本社にも日本人が必要だということで私が呼ばれて、始めることになったんです。その後10月に日本に来て、湯島天神にオフィスを借り、加藤勉さんにマネージャーをお願いして、そこから加藤さんが東京で私がアムステルダムというキャッチボールが始まったんです。

山：ずっとオランダにいらしたわけですね？

深：はい。でも、そのころ私はアジアを専門にやっていて、中国、韓国、日本、香港、台湾、タイ、インドネシア、それにビルマにも行っていました。カタログを担いで、インドネシアの山道を歩いたりしていました。当時は本の商売ばかりでした。

山：どうしてでしょうか。

深：そういう時代だったんです。科学のスピードもそれほど早くないし、研究結果をジャーナルでどんどん知らせるといのは70年の後半とか、80年から始まったことで、それまではジャーナルって出版社の趣味みたいなものだったんです。年間400種類の単行本がメインで、売上の1割ぐらいがジャーナルで、180種類ぐらいだったと思います。そのころはジャーナルのことはほとんど何もしていませんでした。本ばかり。

山：なるほど。それで、その後はSwetsに移られるわけですが。

深：そのころは外国雑誌の商売がすごく調子がいいときで、特に文科省の政策で拠点校が決まり、大学がジャーナルを完備しようという流れがあり、「隣の大学でこういう高い雑誌を買ってましたよ」というとその大学も買うという具合に、近隣の大学に高いジャーナルがどんどん売れた時代がありました。でも、Swetsは5年やったんですが、外国雑誌代理店の仕事はパブリッシャーの仕事と比べてあまりクリエイティブではなくて、87年の2月にSwetsを辞めてエルゼビア・ジャパンに戻りました。

山：戻ってからの仕事はジャーナル中心ですか。

深：もう、まったくジャーナル。80年の半ばからエルゼビアの社内では、本の企画やキャンペーンは全部捨てて、会社の全勢力をジャーナルに向けていましたね。いまここケンブリッジに来てつくづく思うんですけど、やっぱり「商業ベースの組織」と「大学の一部」とでは全然違っています。商業ベースの組織は、いままでやってきたこ

とを全部捨てても新しいことに集中できるけど、大学の一部であるここは、450年やってきたことを捨てずに新しいことをやろうとするから時間がかかります。

山：なるほど。それで、今度はシュプリングーに移るんですよね。

深：1年ぐらいいは何もしないだろうと予測していたんですけど、デレック・ハークさんがシュプリングーとクルーワー・アカデミックを一緒にして、新しいシュプリングーをつくったんだけど、日本のシュプリングー・フェアラク東京とイースタン・ブック・サービスの2社を1つにした後、自前の建物を持って、後継者を見つけて、早くいなくなるっていう3つのことができるか？っていわれて、やりますって始めたんです。でも、いままで仕事を頼まれるのは電話とかメールだったので、ハークさんが直接日本に来て「お前やらないか？」っていわれたのはやっぱり感動しました。

山：熱の入れ方が違ったのですね。その後シュプリングーを定年になり、再びSwetsに戻られて、今度は2年くらいいらっしたんですか？

深：そうですね、2012年の3月から、13年の12月までです。

山：今回Swetsが倒産してしまいましたが、深田さん、うまいときに辞めましたね（笑）。

深：いろいろな人に「知ってたでしょう」とって聞かれたんですが、本当に全然知りませんでした。Swetsは組織としては完璧にオペティマイゼーションができていて、私が改良するところは何もありませんでした。でもSwetsがやっている外国雑誌の商売自身が毎年数%減っていたので、それをカバーできる新商品をつくれるか、あるいは組織を少しずつ小さくしていくか、そういうチョイスしなくて、すごく大変だったんです。

◇本とジャーナルとマーケット◇

山：ここまでのお話で、エルゼビアのはじめのころにブックばかりだったというのがちょっと意外な話だったのですが。

深：まったく、本しかやらなかったですよ。ジャーナル屋が大きな顔を始めたのは80年半ばからじゃないですかね。

山：そうですね。それまではジャーナルの人とブックの人って交流もなく、ほとんど口をききませんでしたから。

深：エルゼビアの社内でもそうでした。まったく違うことをやっている感じで。どちらかというところジャーナルは出版社の自分の企画じゃなくて、先生がたがやっていることをサポートしてるといものでした。論文の原稿も編集の先生たちが決めた最終的に出版するってものが版元に渡されて、それを印刷して世界に売るという。本の原稿をいただくのとは、全然感じが違うんです。

山：その当時、シュプリングーとエルゼビアでやり方は違っ

たんですか？

深：違いますね。シュプリンガーはやっぱり伝統的にもすごい本のベースの会社です。ジャーナルはエルゼビアが年間200万ページくらいなのに対して、シュプリンガーは100万ページで、約半分の薄さなんです。一方、本はエルゼビアが年間100万ページ、シュプリンガーは200万ページくらい。

山：やっぱり、シュプリンガーはブックが主体だったということですね。

深：はい。

山：私も深田さんと同様にこの業界で大きな変化を見てきたんですが、現在われわれディストリビューターやベンダーは大きな変革期にきていると思います。Swetsが倒産して、EBSCOもジャーナルからは撤退して大変なようです。これらに象徴されるように、やっぱりジャーナルのビジネスは減ってきているわけですね。

深：80年代ジャーナルがすごく元気がよかったときの状況でいうと、こっち側に数万社の出版社があって、こっち側に大きい図書館や研究所が数万あって、その間を結ぶものはジャーナルしかなかったんですが、今はユーザーがいろいろな研究成果をジャーナルでないものから入手できます。Mendeleyもそうですし、ジャーナルを取ってなくても研究情報が伝わるようになってきたんですね。

山：いま深田さんが『外』から日本を見てきた立場で、これからの日本の洋書業界をどのように見ているか、教えていただきたいのですが。日本の人口は減ってきているのでマーケットが縮小しているのでしょうか。

深：日本の大学の進学率はまだ韓国（80%）やほかの国に比べて低いので、人口が減っても大学に行く人がもっと増えて行くと思いますよ。韓国の場合は兵役逃れもありますけど、それにしても同じ年代の80%が大学に行っているということは愕然たる事実ですから。日本の進学率は53%とかいってますけど、まだ高くなる可能性はあると思います。

山：でもいま、大学は就職口を探すための学校みたいなのところもあります。必ずしも研究や教育に力を入れていませんよね。

深：それはいろいろなレベルの大学があってよいのだと思いますよ。文科省がいうように30の大学だけがあって、それが研究だけしていればいいということにはならないと思います。高等教育を受けるという権利自身はできるだけ広い範囲でみんなに与えられるべきだと、私は思いますね。人口は減るけど、中身は濃くなると思いますよ。

◇業界の今後◇

山：最後に少し業界全体の話をしたいのですが、私は洋書業界というのは図書館を中心にした洋書小売業界だと思っているんですけど。

深：そこがユサコの機能と出版社の機能の違うところで、



私が最近この4～5年つくづく思うのは、われわれが提供しているのは2ウェイコミュニケーションなんだと思うんです。研究者に対して、世界の研究はこういうふうに進んでいますというのを知らせると、それから日本の研究者から原稿をもらって、世界の人に日本の研究はここまでいってますよということを知らせる。その双方向の通信手段を提供しているのが、出版社だっていう。

山：では、われわれベンダーはどういうふうに思われます？

深：出版社が全部の研究者にいっぺんにいくわけにはいかないから、その間に立っていただいている仲介業務だと思ってますけど。だけど反対のこの仲介業務は、まだないですよ。日本の研究者のものをまとめて、どこか世界中に出すのを仲介する、ということ。

山：なるほど。少しうちの話させていただくと、うちも雑誌ビジネスを中心として長年やってきていて、航空機に例えると設計思想の古いボーイング737なんです。だから今、新しい設計思想の787に変えようとしているんですけど、それにはハードだけじゃなくてソフトも変えなければならないから大変なんです。

深：まあ、何か新しいことをするとき、今までやってきた仕事の一部を止める決心ができれば、比較的新しいこともできるけど、これをやり続けながらこっちもやるというのが一番難しく、一番大変なことだと思います。われわれのマーケットは縮小しているように見えるかもしれないけど、マーケットの変化に合わせて、古いところは捨てておいて、われわれも動いていけばフィットするんだから。まだまだ売れる可能性はあると思います。

山：時代はどんどん変わってきているけど、時代に合わせていけばわれわれも残るし、図書館も残るということですね。そして、そのためには難しいけど「捨てられるか」それが本当にキーワードですね。

深：はい。

山：なかなか話が多岐にわたってまとまりがなくなってしまうかもしれないですが、いろいろと深田さんのご経験に基づく独自の視点でのお話を伺うことができ、大変よかったです。今日は本当にありがとうございました。

（取材日2015年2月5日：JAIPウェブページに全文を掲載）

海外出張・海外見本市視察

～格安航空券＋市内ホテルのお得な自由日程旅行プラン～

FRANKFURT BOOK FAIR 2015 視察のご案内

開催日程：2015年10月 14日(水)～10月 18日(日)

10月13日出発 航空券 + ホテル手配 <ホテルプラン>

★COMFORT HOTEL FRANKFURT CITY CENTER (★★★)

中央駅近くに位置、見本市会場まで徒歩約10分～15分に位置するエコミクスホテル

旅行代金：4泊6日 ￥209,000 (お一人部屋追加代金 ￥74,000)

★HOTEL MOVENPICK OBERURSEL (★★★★)

見本市会場までSバーンにて4駅、最寄り駅より徒歩約5分に位置するスーペリアホテル

旅行代金：4泊6日 ￥213,000 (お一人部屋追加代金 ￥70,000)

★HOTEL MONOPOL (★★★★)

中央駅に隣接し、見本市会場まで徒歩約10～15分に位置するスーペリアホテル

旅行代金：4泊6日 ￥254,000 (お一人部屋追加代金 ￥104,000)

★HOTEL JUMEIRAH FRANKFURT (★★★★★)

見本市会場までSバーンにて4駅、市内中心部に位置するデラックスホテル

旅行代金：4泊6日 ￥265,000 (お一人部屋追加代金 ￥110,000)

★SAVOY HOTEL (★★★★★)

中央駅近くに位置、見本市会場まで徒歩約10分～15分に位置するスーペリアホテル

旅行代金：4泊6日 ￥277,000 (お一人部屋追加代金 ￥90,000)

★HOTEL MOVENPICK CITY<MESSE> (★★★★★)

見本市会場(4号館付近)に隣接するファーストクラスホテル

旅行代金：4泊6日 ￥285,000 (お一人部屋追加代金 ￥128,000)

★WYNDHAM GRAND FRANKFURT HOTEL (★★★★★)

見本市会場まで徒歩圏内、中央駅にも近いファーストクラスホテル

旅行代金：4泊6日 ￥289,000 (お一人部屋追加代金 ￥134,000)

上記以外のホテルも手配可能です。是非、ご相談下さい。

★弊社では下記見本市の旅行手配を毎年行っております。

LONDON BOOK FAIR (ロンドン)

FRANKFURT BOOK FAIR (フランクフルト)

PARIS BOOK FAIR (パリ)

HONG KONG BOOK FAIR (香港)

BOLOGNA CHILDRENS BOOK FAIR (ボローニャ)

BEIJING BOOK FAIR (北京)

BOOK EXPO AMERICA (ニューヨーク)

TAIPEI BOOK FAIR (台北)

お問い合わせ：株式会社ジェイワールドトラベル

JATA正会員(観光庁長官登録旅行業第1359号)

TEL:03-3402-9955 / FAX:03-3402-9698 担当：藤代

URL:www.jw-trvl.co.jp / E-mail:tet@jw-trvl.co.jp

その他、早割り航空券やビジネスデスクアウトの手配や国内出張なども取り扱っております。