



日本洋書協会

JAPAN ASSOCIATION OF INTERNATIONAL PUBLICATIONS

June 2014
REPORT MAGAZINE

会報誌 | vol. 48 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



TABLE OF CONTENTS

- 総会報告
- 理事長報告/理事会報告
- この人に聞くシリーズ

総会報告

2014年度定時総会は5月16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26社

委任状20社

計 48社

正会員50社に対して上記のとおり過半数の出席を得たので、協定会款第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2013年度の会員動向が報告された。

会員動向:退会は資料研究所、Cambridge U.P.、エルゼビアヘルスサイエンス、カイガイの4社、入会はヴィアックス(賛助)の1社。

土方理事長(丸善)の開会の挨拶・理事会報告(*1)及び各委員会の2013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〕

【2013年度決算報告】

河村総務委員長より2013年度の決算内容の説明)があり(*2)、その後宮川監事(日本出版貿易)より監査報告がなされた。採決の結果2013年度の決算は承認された。

【2014年度予算案】

河村総務委員長の内容説明(*3)の後、採決の結果2014年度予算は可決、承認された。

【定款改定】

河村総務委員長の内容説明の後、採決の結果定款改定案(個人会員の新設)は可決、成立した。

以上ですべての議事を終了し、グレシャム副理事長(UPS)の挨拶を以て2014年度定時総会を閉会した。

質問内容

1. 今後の協会運営方針について(高橋氏:アユソフト)
→会員の獲得については、洋書にこだわらず、例えばe-contentsなどを扱う所に働きかける。
2. 書協に国際委員会があり、翻訳関係を中心に三十数社所属している。こちらと接触してみてもどうか(新田氏:雄松堂)
→理事会で検討する。

補足

- (*1) 役員の変更について(理事会報告から)
次期理事選挙では理事長経験者がいなくなり、協会運営に支障を来すのでは無いかとの意見があったが、より多くの会員に協会役員を経験してもらい、斬新な意見に基づく協会活動を図ろうとして進めて来た当初の考えを尊重すべきであり、一度決めたことはやりきることも必要であり、規約を再度改定してまで元に戻す根拠は乏しいとして、規約の改定は行わないこととした。

賛助会員の会費について

賛助会員の会費については、現状を維持するが、下記のベネフィットを提供することとした。

- ・ダイレクトリー広告1Pを無料掲載とする。(来年度より)

- ・新年賀詞交換会で企業パンフなどの展示コーナーを設ける(次回より)
3年間を期限とする。

個人会員の新設について

OBとの交流を深めるために定款に個人会員を新設する。資格としては、現会員会社のOBでその会社が推薦した人に限定。入会金は免除、年会費1万円で総会以外のすべての行事に会員資格で参加できる。

各種催しへの非会員の参加について

新たな会員企業を増やすことを目的に、非会員で会っても新年賀詞交換会、サマーパーティ、関西懇親パーティへ同一会社2回程度は参加を認めることとする。但し、同好会の催しへの参加は不可とする。

- (*2) 4社の退会があったが、全社会費の納入は終わっている。

前期繰越金は約280万円でスタートし、次期繰越金は約217万円で終わった。しかし特別会計に100万円繰り入れたので、2013年度は実質37万円の黒字となった。

- (*3) ほぼ前期と同様の予算を組んだ。セミナー開催費を減額したのはセミナーの開催を縮小するのではなく、会場費等の一部を出席者が負担するなどの工夫をする事で抑えた。

■ 事務局から

上記総会報告にもごぞいます様に、この度個人会員が新設されました。現会員の推薦が前提となりますので、広く各社のOBにお声かけ頂きますようお願いいたします。

■ 会員代表者変更

(株)雄松堂書店
東端 和裕氏 (旧) 兩宮 良宣氏

■ 住所変更

(株)ゲーテ書房
〒107-0052 東京都港区赤坂7-4-3 市川ビル1F
TEL 03-5544-8711
FAX 03-5544-8712

理事長報告

土方裕之

安倍首相が提唱した経済政策「アベノミクス」によって、ここまで日本経済は、回復軌道を歩んできました。しかしながら、洋書業界を取り巻く環境は、ここ1年を振り返っても想定外の円安や消費税の増税、外資ネットの進展、大学等の顧客の予算の漸減や文科省の補助金動向の不確実性等もあり、依然厳しい状況にあります。今後、政府、文科省が奨励する日本の大学の世界的レベルの研究の高度化やグローバル人材の育成に対応して、洋書の需要が膨らんでゆく事を心から期待したいと思います。

さて、私が理事長に就任して、早くも1年が経過しました。不慣れな理事長でしたが、理事会メンバーと各委員会のメンバーに支えられて、なんとか無事に協会運営をすることができました。

学びの支援、情報の共有、親睦による相互理解を活動の柱とするということを昨年お話ししましたが、サマーパーティ、関西懇親パーティ、新年賀詞交換会、東京ブックフェアへの参加、ボーリング大会、ゴルフ大会等の定例行事のほか総務委員会による「予約販売に係る書籍等の税率に関する経過措置」の発信やセミナー「消費税課税の不正さと是正の実現に向け

て」の実施(67名の参加)、文教グループによる国会図書館、専修大学図書館、東大図書館見学会の実施、文化厚生委員会の新たな企画へ向けてのアンケート活動や横浜美術館ツアーの実施、そしてメディア・広報委員会の新たな企画としての「この人に聞く」シリーズや新春座談会企画などホームページ・会報の内容の刷新等、各委員会の努力により、この1年活発な活動が図れたのではと思っています。

先日の総会後初の理事会では、私から今の基本路線は変えることなく、会員のための学びの支援、情報の共有、と懇親による相互理解を3本の柱として、会員の皆さんに役立つセミナーや勉強会の開催、ホームページ・会報等による興味深い情報の発信、懇親の場の提供を継続してゆくこと、しかしながら、そこに何か新しい+ α の要素を加えていくことを理事の皆さんに提起し、議論を開始しました。今後理事会や委員会からどんな新しい企画が誕生するか楽しみですが、プラス α に知恵を絞る1年にしたいと思います。皆さんからのプラス α のアイデアも歓迎ですので、是非office@jaip.jpまでお寄せください。

うっとうしい季節ですが、ワールドカップの結果に一喜一憂しながら、1日も早い夏の到来を待ちたいと思います。

理事会報告 2014年6月12日(水)

出席:土方理事長、グレシャム副理事長、山川理事、相澤理事、松村理事、小松崎理事、細谷理事(河村委員長、事務局)

1. 会計報告

事務局から5月末現在の推移が報告された。HP関連費で協会のドメイン管理費を予算計上していなかったため、今期19824円が支出超過となる。その他は予算通りで承認された。

2. 2014年度活動方針

理事長方針

会員のための

- ①学びの支援の場つくる。(協会だけで無く、他の団体主催のセミナー等への参加など)
- ②情報の共有と発信を充実する。
- ③親睦による相互理解を図る。
が引き続き基本路線であるが、昨年から何かプラス α を行って行きたい。

委員会活動

総務委員会:

消費税関連と文化的なセミナーを計画したい。

文教G: 図書館見学会は秋に行う。また国会図書館関西館の見学を関西パーティーの前に行うことも検討する。

別に若手の育成、Work-life balance、女性のキャリア形成などをテーマとした講演会も企画したい。

→Gresham理事がこのテーマで知り合いがいるのでサイトを調べる。

文化・厚生委員会:

アンケートの結果の分析は終わり、実行段階に入っている。美術館見学会の次に手を付けたい。

→「異業種交流会」を行ったらどうかとの意見があった。

メディア・広報委員会:

「この人に聞く」シリーズを充実させる。(旅行業の人とか若い人を集めた座談会などもやってみたい。)次回は7月に行う予定。

事業委員会:

TIBFバーゲンの他に図書館総合展へ打診している。

3. 会員増強

書協国際委員会と交流を図るため新田氏に紹介をお願いする。

個人会員の募集は会報で案内する。

4. 文化・厚生委員会の担当

担当理事を小松崎氏から細谷氏に変更する。

5. 会員アンケート

今期中に会員アンケートを行ってはどうか。(要検討)

この人に聞くシリーズ No.4

Mr. DAN Tonkery
(CONTENTS STRATEGIES社)

このインタビューは山川隆司氏（ユサコ会長・JAIP理事）とMr. DAN Tonkery（CONTENTS STRATEGIES社の経営者で、以前EBSCOの主要メンバーで定期刊行物取次業40年以上の業界の超ベテラン）が5月29日にボストンのSSP Meeting（Society of Scholarly Publishing）の2014大会中に行ったものです。

山川：やあ、またSSPでお目に掛れて私も大変うれしく思っています。お元気そうですね。

DAN：はい、とても元気で多忙です。勿論大好きなゴルフも楽しんでいます。

山川：私は日本の海外出版物輸入業者の業界団体JAIP（Japan Association of International Publications）の理事を務めておりますが、日本の海外出版物輸入相手国はアメリカが当然第一位です。金額の中で一番大きいのが定期刊行物で、その輸入総額はおよそ350億位ではないかと思えます。今回アメリカの同業者で働いておられたDANさんに、差しつかえのない限りで、アメリカ国内での定期刊行物取次業(Subscription Agent)について、いろいろな角度から質問をさせていただきます。

山川：さて、DANさんのSubscription Agentsの定義をお聞かせください。

DAN：アメリカのSubscription Agentsとは、図書館に対して、正確にしてタイムリーな受注処理を、一つ一つのタイトルに確実に行うことが主なる目的です。したがって、出版社に代ってマーケティング活動を行うことはありません。

山川：なるほど。日本には定期刊行物だけを取扱う専門代理店は、EBSCOやSwetsがこの事業に参入するまでは一つもありませんでしたし、今後もあり得ないと思えます。日本の外国雑誌取次業者は、総合的な書籍の輸入小売業の一部門であり、海外の定期刊行物のみを専門に扱う業者は存在しませんでした。したがって定期刊行物だけでなく、外国書籍や関連商品、更に国内出版物も扱いますのでSubscription Agentsとは言い難く、多面的なサービスを提供しています。

DAN：アメリカでは外国雑誌に相当する分野では、例えばヨーロッパの定期刊行物では、Blackwellがイギリス、Harrassowizがドイツ、Casalini Libriがイタリアのタイトルと言ったように、国別に発注している図書館が多いと思えます。また、アメリカ本国のタイトルは、大手業者が発注タイトルの大半を受注していますが、購読契約は図書館員との交渉で価格は決定されますが、政府機関の契約はすべて公開入札なので、利益率は極めて低くなっています。通常、Agentsの手数料は、出版社のリストプライスに加算されています。また主要な仕入先の出版社は、Elsevier、Springer、Wiley、Taylor & Francis、Sage、ACS、AIP、

IEEE等です。当然STM（Science、Technology、Medicine）が中心です。しかしながら、大口の取引、例えばElsevier社のScience Directは、Elsevierとの直接取引になっています。我々のコミッションは、15年位前までは15%でしたが、その後10%、現在は6~7%まで下がって来ています。

山川：ところでSubscription Agentsの取扱う定期刊行物の年商は、およそいくら位なのでしょう。

DAN：現在の時点では、およそ2,000億円位です。但し、Subscription Agentsの取扱割合は、以前と異なり約45%ですから、実体はもっと多いと思えます。因みに1965-1975年代は、図書館発注の定期刊行物の99%はエージェント経由でした。

山川：なるほど。先程、日本のエージェントセールスは300億~350億と申し上げましたが、私共の推定では、我々のシェアは50%から60%位ではなからうかと推察しています。アメリカでEBSCOやSwetsの他に、どのようなSubscription Agentsが存在しているのでしょうか。

DAN：BASCH、WT COX、WOLPERです。彼等は通常のセールスの他に、テクニカルサポートやE-コンテンツに対するサポートを行っています。因みに私達Subscription Agents Businessの黄金時代は、つまり1975-1985で、Faxon、EBSCO、Readmore、Blackwell、Major Turner、McGregor、Harrassowiz、Swetsなど、多くの業者がこの業界に存在していました。

山川：そうですね。日本もまったく同じです。以前洋書輸入業者は皆、定期刊行物を取扱っておりましたが、現在では大手3社、海外からの取次業者も一社のみといったのが現在の姿です。

DAN：1986年から1996年は引き続き取引額が増加しましたが、この時期はFAXONやEBSCOによって、中小のSubscription Agentsが吸収併合されていきました。またこの時期は、大型コンピューターの登場とオンライン化の始まりで、これらの大手業者が新しい電子サービスを次々と市場に送り込みましたが、一方1994年には、大手Subscription AgentsであるFAXONが倒産して、市場に大きなショックを与えました。また、この時期には顧客であるライブラリーで電子サービスを求めており、Subscription Agentsの役割は、単なる定期刊行物の一括受注処理から新しいサービスが登場し始めました。

山川：日本にも同じことが起きていました。まず外国雑誌取次業にSWETSやFAXONが参入し、我国でも一定のマーケットシェアを獲得しました。また、最大の市場である国立大学、官公庁の市場でも従来と異なった購入制度が導入され、大競争の時代に入っ

たのです。

DAN：1996-2006年は、出版社の定期刊行物の発行形態がプリントからエレクトロニクスに変換し、積極的に開始した時期でありました。これに合せて、大学が連合を組んでコンソーシア購入を開始し、一方大手出版社でも、ビッグディールやカスタムディールを通じて、業者を通さず直接大型取引を開始し、ここでSubscription Agentsのマーケットシェアの低下傾向が始まりました。ただ米国では、いろいろな理由で、コンソーシアによる大規模取引の峠はもう過ぎています。

山川：日本では私大連合と国立大連合が、やっと2012年に合体し、コンソーシア取引を大手出版社と直接、中小出版社や学会出版社でSubscription AgentsやPublisher's repが存在する場合、彼等との取引交渉を行っています。他のアジア諸国のようなNational Licensingは未だ存在していません。これは一つに図書館予算を配分する省庁、例えば文部科学省、農林水産省、経済産業省などの横割り行政も一因かと考えられています。

DAN：インターネット時代に入り我々のお客様であるライブラリー、特にSTM系のライブラリーは大きな変革を迫られて来ました。我々Subscription Agentもこの変化に対応するためにいろいろなツールを揃えて来ました。また、定期刊行物の購入方法が買い取りからライセンスベースに移行しているため、このデータベースの構築も必要とされました。専門図書館系ではプリント購入が中心ですが、公共図書館では利用者に対してインターネットアクセス提供を行って次の時代への生き残りを図っています。もう一つの大きな問題はオープンアクセスです。特に欧州や英国では国を挙げてこの問題に取り組んでいるため、STMの出版社にとってこの流れから企業防衛をすることは容易ではありません。

山川：わが国の状況はほぼ同じですが、公共図書館の予算規模は米国に比べるとかなり少なく、また海外出版物の購入も限られています。オープンアクセスを国家レベルで取り上げることが現在考えられていますが、私に言わせて頂ければ、この世にただのサービスはあり得ないということです。

DAN：大きなSubscription Agentsもこの環境と市場の変化に対応するためコスト削減に努めています。勿論中小も同様です。私たちから見るとアジアの市場、特に日本の市場に我々が参入することが極めて困難であり閉鎖的な市場であると考えています。一方、常に変化し続けるインターネットとデジタル時代にあって、当業界で生き残る為にはこのSubscription Industry Businessを続けていかねばなりません。その為にはこの業界の外から来る人達が新しい商品や新しいサービスを携えて参入してくることを望んでいます。この伝



統的な市場を変革するために、新しいビジネスマンが来てくれることを歓迎したいと思っています。

山川：本日は大変有益なお話を有難うございました。市場と経済のグローバル化によってアメリカに起こったことは直ぐ我が国界にもやって来ます。この伝統ある業界を新しい方向に導くためお互いに努力いたしましょう。

次にお会いする機会はゴルフ場のグリーン上と行きたいものですね。

あとがき

DAN氏はFAXSON、READMORE、EBSCOで44年間、主として事務処理システム系の中心人物として、また、これらの会社のみならず当業界を引導された著名なインフォプロです。現在は独立されContents Strategies社の社長として、情報や出版系の学会や団体へのコンサルタントとして活躍され、多忙な日々を送られています。

今Subscription Agents ビジネスは世界的に縮小の危機に晒されています。現実には大手のEBSCOやSWETS社でもリストラが進んでいます。

一方、日本の定期刊行物取次業の現況を見ると、極端な低利益率のなか、ライセンスを中心とする煩雑な事務処理によるコスト増は、当業界の存亡に拘わる時期に来ているといっても過言ではありません。ただ、我々の言う、我が国の定期刊行物取次業は洋書販売業の一部分であり、出版社に代わってマーケティング活動を行っている点において欧米はもとよりアジア地域の国々とも異なっていることは事実です。

DAN氏が述べているように、我々定期刊行物取次業も早急にビジネスモデルの変更を迫られています。図書館に対する定期刊行物取次業が無くなることは考えられませんが、グローバリゼーションとインターネットの進化に併せて変化し続けるマーケットと商品に対し、的確なマーケティング情報とマネジメント情報をタイムリーにお客様に提供することが我々の生き残る道の一つであることを確信しております。

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 2014 視察のご案内

開催日程：2014年10月 8日(水)～10月 12日(日)

10月7日出発 航空券 + ホテル手配

★MOTEL ONE FRANKFURT MESSE (★★)

見本市会場まで徒歩約5分に位置するエコミクラスホテル

旅行代金：4泊6日 ￥209,000 (お一人部屋追加代金 ￥61,000)

★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クラスホテル

旅行代金：4泊6日 ￥228,000 (お一人部屋追加代金 ￥72,000)

★WELCOME HOTEL (★★★★)

見本市会場まで徒歩約10分に位置するスーペリアクラスホテル

旅行代金：4泊6日 ￥255,000 (お一人部屋追加代金 ￥98,000)

★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クラス

旅行代金：4泊6日 ￥255,000 (お一人部屋追加代金 ￥98,000)

★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 (旧インターコンチネンタル シェイクン)

旅行代金：4泊6日 ￥289,000 (お一人部屋追加代金 ￥128,000)

★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 ￥298,000 (お一人部屋追加代金 ￥127,000)

ホテル確保数には限りがございます。料金及び諸条件等お早めにご相談ください。

☆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クラス・デイスカウトの手配・国内出張なども扱っております。

日本洋書協会会報 vol.48 No.4(通算529号) 発行日2014年6月1日 編集者 平野 覚

発行所 日本洋書協会 〒140-0002 東京都品川区東品川1-32-5 U.P.S. 内 TEL 03-5479-7269 FAX 03-5479-7307

URL:http://www.jaip.jp E-mail:office@jaip.jp