

〈特集〉  
外国雑誌の流通  
と購入方式

## 外国雑誌購入契約をめぐる諸問題

母良田 功

### 1. はじめに

オランダに本社を置く学術雑誌予約代理店スエッツ社は、1982年に国内予約代理店が従来から行ってきている外国雑誌の購入方式を全く覆す独自の雑誌流通管理システムで我国に参入した。その後国立大学をはじめ契約館は順調に増加し、その影響力は国内予約代理店にも及んだ。スエッツ社のファースト・サービスの模倣とも言える、丸善のMACS 2は1991年に、紀伊國屋書店のアクセスは1992年から新方式としてサービスを開始した。スエッツ社の定着、国内予約代理店の新方式の導入により、外国雑誌の講読をめぐるさまざまな問題は解決されるのであろうか。今後の経過を待つほかないが、ここでは、これまでに指摘されてきた外国雑誌購入契約をめぐる諸問題とスエッツ社および国内予約代理店の新方式について概観する。外国雑誌の購入契約を行う時の参考にしていただければと考えている。<sup>1) 2) 3)</sup>

### 2. 購入価格の問題点<sup>4) 5)</sup>

従来より、多くの図書館では国内予約代理店を通じ外国雑誌の講読を行っているが、購入価格は、Catalog Price Less方式（ディスカウント方式）と係数方式の2つの方法によって決定されている。Catalog Price Less方式は、国内予約代理店が設定したカタログ価格について図書館が交

渉を行い、値引きをして納入価格を決定する方法である。カタログ価格は、出版社の原価に予約代理店が独自に設定した為替レートを掛け合わせて決定される。この方式の問題点は、予約代理店が独自に設定する為替レートの値と図書館が値引きを行う根拠が不明な点である。予約代理店の為替レートは、実勢レートに対し何%かの比率を上乗せして決定しているが、この値をどの程度にするかによって納入価格に影響がでるため図書館、予約代理店双方の最大の焦点となっている。現在のような円高では、為替差益が期待されるが、実際には出版社の原価の値上がりを理由に大きな値引きとなっていない。図書館の行う値引きも、どの程度が妥当か、その根拠が不明確のため、双方の力関係によることが多い。

一方、係数方式は出版社の原価に為替実勢レートと予約代理店の諸経費を係数化した値を掛け合わせて納入価格を決定する方式である。為替実勢レートの設定は、購入契約の更新時に近い時期（10月1日～15日）の平均をとるため送金時のタイムラグが少ないとされている。係数方式における問題点は、係数の算出根拠が不明な点である。予約代理店の諸経費の内訳は、直接経費（発注費・欠号補充費・料金手数料など）と間接経費（人件費・情報収集経費・事務用品費など）に分けられるが、その率をどの程度と考えるのか企業秘密的要素もあり図書館側から窺い知ることはむずかしい。係数をどの程度に設定するのか、十分な説得力を持ち得ていないため、時として図書館と予約代理店の相互関係を損なうこともある。

ほろた いさお：昭和薬科大学図書館

さらに、両方式の価格決定の過程において留意する点として、出版社の設定する原価と雑誌の輸入総代理店制度の問題がある。いわゆる「外国雑誌の差別価格<sup>6)</sup>」と「円建てもの<sup>7)8)</sup>」である。外国雑誌の差別価格は、出版社が購読対象・地域によって価格を区別するもので、学会誌における会員・非会員の差が一般的とされるが、個人と機関・団体に適用されることもある。地域的なものでは国内と国外といった具合にそれぞれ価格設定される。この適用がなされた場合、出版社の原価が高くなり納入価格に影響を与えることになる。差別価格を適用する背景として、機関・団体へは、共同利用が増えることで購買部数が減るためであり、地域差では、円高、自国通貨の下落、インフレ格差や未着クレームの発生率などへの対応があるとされている。しかし、この差別価格は現在ヨーロッパ系の出版社を中心に世界統一価格の傾向にある。

円建てものは、国内の予約代理店が外国出版社との間に販売代理店契約を結んで、円による販売定価を設定することである。特に総代理店契約となると販売権を独占することになり、総代理店が決めた価格によって販売されることになる。この価格決定は原価の把握が難しい上に、価格に販売リスクなどの諸経費も加算されることが多いため、価格が高くなる傾向が見られる。この円建てものは不透明感が強いと、図書館側からは不満の声が多い。これに対し予約代理店側の説明として湊<sup>9)</sup>は、円建てもの設定理由を3つ上げているが、そのなかのひとつでは「日本の総代理店が自社の設定した換算レートで円価格を設定し、直接販売、卸売販売を行う場合は、総代理店各社が独自のサービスを行っているケースが多く、外国価格との比較は単純ではない」と説明している。さらに、「円建てものに不当な換算が行われておらず、個々に競争原理が働いており、一律ではないが妥当な換算と考える」と述べている。しかし、現実の契約交渉においては総代理店制度のメリットや独自のサービスがどの程度のものか具体性に乏しいし、妥当な換算とする判断も根拠が見えにくく一方的な予約代理店の都合のように思える。

このように、Catalog Price Less方式と係数方

式はともに、予約代理店の諸経費、つまり手数料の扱い幅が従来より大きな問題となってきたのである。この手数料は個々の図書館の契約内容によっても異なり、また、手数料が具体的な算出根拠に乏しいため双方の争点がかみ合わず、感情的なレベルでの不毛な交渉に陥ることがある。予約代理店の店頭販売レートによる適正な円換算価格ではなく、外貨と輸入手続きに掛ける諸経費が反映されたとする図書館と予約代理店の相互信頼関係が損なわれた結果と言える。

### 3. 欠号・未着と問題点

外国雑誌の購読において、未着・欠号が発生する原因は次のような場合が考えられる。

#### 1) 図書館にある場合

①受け入れチェックのミス②契約更新時における予約手続きのまれ③内部での誤配

#### 2) 予約代理店にある場合

①契約更新、新規契約手続きのミス②発注遅れによる時間的ロス③誌名変更、新刊雑誌に対しての不適切な注文④出版社側の購入規則に従わず、誤った発注、住所表示を明示しない⑤外国の予約代理店を利用する場合の取り次ぎ手配の遅れ

#### 3) 出版社にある場合

①住所、氏名、予約コード等のコンピューター処理のミス②刊行遅延、未刊行③チェックや記録のまれ

#### 4) 送本中の事故

①送本中の紛失②包装の汚損、破損③誤配  
丸善の小松<sup>10)</sup>は、外国雑誌の予約制度と国内の予約代理店の関係について次のように述べている。「予約は本来、契約行為である。それは保険契約に似ていて、第三者の介入の有無に関係なく、当事者間同志、すなわち予約者と出版社との直接契約として成立する。(中略)予約取扱業者(Agent)は契約の代理行為者(取次)であって、物品の供給関係からは解放されている」、「AgentはClearing Business すなわち送金の代理をもってその業務は完了し、雑誌の所有権はAgentを経由することなく、出版社から予約者へ直接郵送により転移する。従ってAgentにはクレームをするあ

るいは受けとる権利も義務もないが、クレームを取り次ぐことは商習慣として行われている」。つまり、雑誌の未着・欠号の問題は図書館と出版社間の問題であり、予約代理店は関与しない。ただクレームを取り次ぐことは商習慣として行われている、ということである。この関係に対し、岩本<sup>11)</sup>は、「1) 書店の役割は、送金の代理ではなく、Cash with Order の代理である事 2) ユーザーと出版社の直接行為に、第三者として不当介入し、その直接交渉を妨げている事」の二点を挙げ、「Cash with Order は一定期間の送本保証に対して、それに見合う支払いとその委任権を与える行為である。従って、その契約の効力はその契約期間内における雑誌の完納を意味すると考えるのが、最も妥当である。それ故、雑誌の流通上ひんぱんに起こる欠号未着号の発生にしても、それはCash with Order に含まれる要件として、当然書店はユーザーの代理として出版社への請求権を有し、あるいは送本保障の契約に対する出版社の代理人としてユーザーに完納する責務が生ずるのであって、単なる送金のみ代理のみで終了するあいまいなものではない」と述べ、Order に対する返事である出版社からのInvoice が図書館に回付されていない点を指摘し、「雑誌の流通をめぐる諸問題の根源は書店にあり、現実の混乱を作りだしている。欠号未着号の発生と補充は当然の責務であって、サービスであると言いがれる事はできない」と小松の解説に対して厳しい追求を行った。紀伊國屋書店の窪田<sup>12)</sup>は、「予約代行業務の責任と限界等について議論するよりも、実際的な問題解決の手法の方に興味がございます。どうしたらスムーズに事故を未然に防いで雑誌を皆様にお届け出来るのかということをお話し合うというのが、今求められている事であって、誰が責任を負うのか、何処に守備範囲の境界線を引くか、という事はあまり実用に役立たないのではないかと書いている。これまでに予約代理店がどのように、実際的な問題解決の手法を施したのか、疑問が残る。一方、図書館は対応策として、直接出版社へクレームを行う方法や対応の悪い予約代理店の変更などを試みてきた。しかし、現実として有効な解決策とはなっていない。

#### 4. 問題点への対応策

購入価格、欠号・未着といった問題や限られた図書館予算の有効利用や学術雑誌の高騰へ対抗する手段として、図書館はさまざまな対応を行ってきた。出版元への直接発注や国外予約代理店への発注などが私立大学を中心に模索され、取り組みが報告されてきた。また、冒頭に述べたように、オランダに本社を置くスエッツ社のファースト・サービスは図書館、国内予約代理店をも巻き込み、新たな雑誌購入システムとして注目を集めている。こうした状況をふまえ、これまでの問題への対応策を整理し、新方式の現状を見てみる。

##### (1) 外国雑誌購入方法の比較

外国雑誌の購入方法には、国内予約代理店の利用、国外予約代理店の利用、出版元への直接発注の3つの方法がある。有倉<sup>13)</sup>は、価格、欠号・未着の問題についてこれら3つの方法を実際に行っている図書館でのデータを例にとり比較を試みた。その結果、「外国雑誌を直接購入することによって、未着の問題をかなり解決することが出来、その上価格の面でも安上がりになることが裏付けられた」と述べ、直接購入の有効性を報告した。小川<sup>14)</sup>は3つの方法の比較の結論として、「(1)直接注文は合理的な方法とはいえない。(2)海外予約代理店の利用は図書館の対応によっては有効な方法である。(3)国内予約代理店の利用は図書館業務にとっては有利であるが、価格の面では総代理店(円建て雑誌)の増加にともない高くなっている。(4)国内に、欧米なみの予約代理店がなぜないのか。または、上記以外の第4の方法はないのか。今後の課題である」と述べ、どれひとつをとっても完全なものはないとした。

##### (2) 海外直接発注への取り組み

小川<sup>15)</sup>は海外への直接発注について図書館員の立場から、「個人で1~2点、多くて数点を直接注文するとうまくいくからといって、図書館のように何百タイトルをかかえているところでは、大変な仕事になる。(中略)会計的にも、収集受入の面でも、当初、想定していたこと以上に大変

な仕事であることが理解できる。図書館にとって、冒険とか、実験とかは、できるだけ避けるべきである」と述べ、「直接注文が図書館の仕事であるかどうかを問う前に、図書館とは何であるか再認識する必要に迫られている」と結んでいる。金沢<sup>16)</sup>、武山<sup>17)</sup>、渡辺<sup>18)</sup>はそれぞれ上智大学における海外発注の取り組みを報告している。経済的なメリットとともに「洋書・洋雑誌の輸入を業者に委託することによって発注から納品までの全プロセスをブラックボックスにとじこめてしまい、それで安心するという「甘え」に陥らないですむというのは発注・受入れ業務担当者にとって素晴らしいことであるに違いない」、テクニカルサービスの徹底した合理性の追求の成果のあらわれとしている。佐藤<sup>19)</sup>は、国内予約代理店からアメリカの予約代理店ファクソン社へ発注を変更した理由と変更に伴うデメリットを次のように書いている。「変更した理由として、①経費が安い②業務の合理化③情報が豊富④早く出版物が届く。変更に伴うデメリットは、①事務量の増加②事務費の増加③バックナンバーの補充④日本の代理店との関係に影響も考えられる」を挙げている。黒目<sup>20)</sup>は直接購入のメリットを、「経済性にあるのではなく、受入れ係が書店側に対してものを言う根拠を与えてくれることにあると思う」との観点から洋雑誌直接購入の試みを述べている。木村<sup>21)</sup>は、アメリカの代理店EBS&COとの事例を書いているが、海外の代理店を利用する時の問題として言語を挙げている。佐粧<sup>22)</sup>は、海外の代理店を利用するきっかけを1973年の石油ショックによる雑誌の値上がりに対処するためとし、「英文のやり取り」、「商慣行の違いからくるトラブル」などの不安を持ちながらも踏み切った結果、「予想されたトラブルもなく」、「価格の安さ」、「クレーム処理の誠実さ」により年々タイトルを増やしていき、当初の目的である外国雑誌の支払いの費用を極力低くする努力は功を奏したことを述べている。以上は私立大学での試みであるが、森<sup>23)</sup>は国立大学における外国図書の海外直接購入について書いている。ここでは外国雑誌がテーマであるが、国立大学の試みとしてはあまり例がないと思われるので取り上げることにする。国立大学の図書館で、外

国図書の海外直接購入が実施されてこなかった要因は、「国の会計規則」に則って行わなければならないことからくる事務の煩瑣であると述べている。実施の背景として、先に述べた私立大学図書館における実践例によって実証された海外直接購入のメリットを国立大学でも看過できないこととして挙げている。実施した結果、「各国の図書流通システムや情報文化の一端にふれることができたことは、図書館に携わるものとして望外の喜びであった。図書を安く購入することや、早く入手することはもちろん図書館の受入担当者にとって第一義的な課題ではあるが、事務の煩雑化や方法の未熟さ、制度の制限などから一挙には海外直接購入へは向かいにくいだろう。しかし、今後も国際化していく日本で、海外の図書購入の一経路として、海外直接購入という方法は図書受入れの有効な一方法である」と感慨を述べている。

60年初頭からの円高差益の適正な還元における外国出版物の国内円定価への疑問、為替レートの変動に対応する適正な購入価格への疑問といった国内書店の姿勢の問題も背景としてあることを指摘しておきたい。

### (3) 国外予約代理店の日本支社

中里<sup>24)</sup>は、ファクソン社の日本支社を一年間利用した結果、「設立が間もないための準備不足、実行されなかったサービス、サービスチャージやその他を合計すれば、雑誌購入費も国内代理店とあまり変わらない」といった問題点をあげ、元の国内予約代理店に戻した事例を報告している。さらに、「代理店を選ぶ場合には、価格の安さはもちろんであるが、それ以外の納品の確実性や発注、支払いのしやすさ、問題発生時の対応の速さと確実性等々、様々な要素の重要性」を反省結果として挙げている。松原<sup>25)</sup>、加藤<sup>26)</sup>、石野田<sup>27)</sup>、大森<sup>28)</sup>はそれぞれの立場で日本スエッツ社との取り引き事例を述べている。松原は、契約の変更について、「従来業者の問題点をあらいだし、SWE&T社のサービス比較検討を十分に行った。また、この契約の変更は、単なる業者の切り換えという変更ではなく、雑誌に関するデータの統一・一元的管理をはじめとした、大学全体の情報

の流通形態を変更させることをも含めた提起であり、雑誌の全学集中処理化の軌跡となるものである」と述べている。また、雑誌の契約については、「雑誌の契約を行う場合、価格のみが重視されてきたが、基本的には利用者に対して、雑誌がより早く、より安く、より確実に（欠号が無く）届くかが重要であり、さらには業務がいかに省力化されるかも重要な指標として、トータルなサービス内容で検討していくことが必要であろう」としている。石野田は、スエッツ社とA社の一括納入方式を比較し、「スエッツ社のサービスについては、納品の早さと確実さ、価格、サービス等、いろいろな面からはほぼ満足している。（中略）日本の代理店が各々のシステムをしっかりとさせ、早く、安く、確実に雑誌を納品できるようになれば、当館ももっと国内業者に分散して発注できるのだが、と考えている。スエッツ社のシステムのように軌道に乗せるには時間がかかるかもしれないが、日本の業者にも頑張ってもらいたいと感じた」と国内予約代理店の努力を求めている。大森は、国内予約代理店からの切り換えの動機について、「第1の問題点は欠号の多発と到着日の不安」、「第2の不満点は価格」であることを挙げ、導入後7年の経過で、「1回のトラブルもなく雑誌送付を受けており、欠号未着等で頭を悩ますことは一度もなかった」と評価している。

#### (4) 国内予約代理店の新方式

大日方<sup>29)</sup>は、丸善のMACS2、紀伊國屋書店のアクセスの新方式への移行に対し、「およそ100年前からの版元直送方式へについて図書館側からの要望に耳をかさず、商慣習の違いを口実に、国内代理店は改善をサボタージュし、分野によってはボロもうけをして来たと言ってよい。今回そのつけが回ってきたという人は多い。（中略）今後係数方式での大手私大や6大協（国立）との交渉はどうなるであろうか。昔の1ドル360円時代の10%と現在の円高時代の10%を同じに見られたら商売は成り立たないと代理店は嘆く。これまでカタログプライスで目かくしされた図書館は手数料方式への理解は早いと思う。問題は手数料の巾とそれ以上に、いかに早く確実に利用者へ届けら

れるかである。交渉で決めるやり方に変化が生じるのは時間の問題と思う。この手数料方式であれば、これまでの図書館間の料金の差別はなくなるはずである」と問題点を挙げ、これまでの国内予約代理店の対応について痛烈な批判を行っている。また、「新方式が図書館の要望というより、外資系上陸という圧力で普及しはじめたことは残念であるが、ある意味では不明朗な部分を明確にするチャンスでもある。図書館界の判断力が大きく物言う問題だと認識している。公平な情報の入手と、民主的手続きによる図書館現場の検討が、真のサービス向上に役立つものとなる」と、図書館の対応に期待している。勘川<sup>30)</sup>は、丸善と紀伊國屋書店における新方式と従来方式との比較を詳細に行った。「価格については、諸々のサービス料込みで、薬学・理工関係では従来より安くなっており、メリットは大きい」、「最も肝心の納入状況は、迅速性においてはアクセスが従来方式より速くなったものが多く、MACS2は遅くなったものが増えている。確実性においては、MACS2、アクセス共に、改善が必要」、「受入れ処理状況については、多少の問題点があるが、受入れ作業面からのメリットが大きい」としている。「最も肝心の部分において改善を必要としており、和製「夢のような新しい購入方法」はまだ「夢」のようであるが、この新方式がスタートしてまだ日も浅く、もう少し時間の経過が必要だろう」と結んでいる。河村<sup>31)</sup>は、国立国会図書館における外国逐次刊行物の受け入れ方式変更について書いている。取り引き予約代理店が明らかにされていないが、本文の内容からスエッツ社、丸善、紀伊國屋書店のいずれか、または複数と考えられる。新受け入れ方式について、「①関連作業の機械化と合理化をもたらし、②次号請求の迅速化を促し、③現物到着におけるタイム・ラグを書店側のエア・フレート制採用によってほぼクリアし、④付属資料の問題点を明らかにすると共に、付属資料のデータ整備を促した等の諸点において評価できよう」としている。最後に、昭和薬科大学図書館での現状について触れておく。本学図書館では、1992年受け入れ分を従来の直送方式から丸善のMACS2と紀伊國屋書店のアク

(表1) MACS 2, アクセス値上がり比率 (対前年度比)

MACS 2	値上がり比率	アクセス	値上がり比率
誌代	913,647 円 (9.17%) 増	誌代	812,606 円 (8.9%) 増
手数料	418,817 円 (20.14%) 増	手数料	492,341 円 (49.77%) 増
価格	1,332,464 円 (11.06%) 増	アクセス手数料	328,569 円 (56.0%) 増
合計	1,314,263 円 (10.59%) 増	価格	1,633,516 円 (15.26%) 増
		合計	1,682,521 円 (15.26%) 増

再見積もり	値上がり比率
再見積もり	812,606 円 (8.9%) 増
	53,776 円 (4.1%) 増
	328,569 円 (56.0%) 増
	1,194,951 円 (11.16%) 増
	1,230,801 円 (11.16%) 増

セスに切り換えた。当時、外国雑誌の取り次ぎ書店は丸善、紀伊國屋書店、N社の3社と契約を行っていた。受け入れ業務の軽減を考えた場合、N社の直送方式が新方式と混在となっていたのでは、大きなメリットとならないのではと懸念された。しかし、N社は翌年より外国雑誌の取り次ぎを扱わないと表明したため、納入方式混在の問題はクリアされることになった。価格の点については、従来の直送方式と新システム、それぞれの見積書を両書店から提出してもらい検討した。わずかながら、新方式の方が高かったが業務の省力化を優先し、両システムに切り換えることにした。昨年の契約更新時に、両システムの価格体系の内訳について前年度との比較を行ってみた(表1)。紀伊國屋書店から最初に提出された見積書のなかで、手数料の増額が目立つものについて説明を求めたが納得のある説明がなされなかった。その後、手数料を下げた見積書が再提出されたが、契約更新の時間的制約もあり、再提出された見積書で更新を行った。また、MACS 2では見積書から手数料部分の記載がなくなった。両システムとも今後、手数料の増額が懸念される。また、この手数料は外国雑誌購読に係わるさまざまなサービス内容に見合い合理的に判断され、図書館員および購入契約を決定する立場にある図書館長等の理解・納得が得られなければならないと考える。納入状況は表2のとおりであり、両システムの集荷・チェックの管理上、この程度の遅延は許容範囲と見るべきか。「海外直送アクセス」は、これより若干速くなり、期待される。欠号・未着についての報告が定期的になされ、クレーム処理の対応も迅速である。また、開封作業、受け入れチェック等の省力化が図られており、これらの点について

は評価できる。

なお、日本薬学図書館協議会機関誌「薬学図書館」の編集委員会で、MACS 2とアクセスについてのアンケート調査<sup>32)</sup>を行っている。参考になると思われる。

(表2) 遅れ日の状況

雑誌数	平均遅延日数
20種	11.6日

発行国	平均遅延日数
アメリカ	8.8日 (13種)
ヨーロッパ	14.8日 (7種)

発行頻度	平均遅延日数
MONTHLY	12.1日 (15種)
WEEKLY	11.6日 (5種)

発行国	発行頻度	平均遅延日数
アメリカ	MONTHLY	11.2日 (10種)
	WEEKLY	12.7日 (3種)
ヨーロッパ	MONTHLY	16.7日 (5種)
	WEEKLY	10.0日 (2種)

(MACS 2, アクセス全体 - 20誌対象)

### 5. 最後に

外国雑誌の購入契約にあたり留意する点として、価格、欠号・未着、納入の速さなどが指摘されてきた。これらの点は、今後も第一に考慮されることになりは変わらないが、本学図書館のように少人数(4人)で図書館運営を行っている図書館では、

雑誌受け入れ業務の省力・情報提供といった予約代理店が提供するサービス面にも考慮する必要がある。省力部分は、多様化する図書館利用者からの要求への対応に充てるべきである。そのために図書館員は、外国雑誌の購入契約を総合的に、購入価格を適正に判断する力を養う必要があると考える。

外国雑誌の購読をめぐる諸問題とスエッツ社をはじめとする新しい外国雑誌の購入方式について概観してきたが、未見の資料が多くあったことをお断りしておきたい。

### 《 参 考 文 献 》

- 1) 岩本博：外国雑誌購入上の諸問題。医学図書館，24(3)：123-141, 1977
- 2) 山崎茂明：学術雑誌の流通と発注に伴う諸問題。医学図書館，27(4)：212-220, 1980
- 3) 吉田敬治：外国雑誌購入にあたって起因する諸問題について。第18回医学図書館員研究集会論文集，東京，日本医学図書館協会，1983。p. 99-108
- 4) 加藤 晃：外国雑誌の購入価格について。第15回医学図書館員研究集会論文集，東京，日本医学図書館協会，1981。p. 72-76
- 5) 谷口 望：外国雑誌購入方法の問題について。第17回医学図書館員研究集会論文集，東京，日本医学図書館協会，1982。p. 27-30
- 6) 加藤晃一：外国雑誌における価格問題。第26回医学図書館員研究集会論文集，東京，日本医学図書館協会，1991。p. 1-6
- 7) 谷口 豊：外国雑誌の予約購読価格再考—図書館と代理店の今後の関係を考えるために。図書館雑誌，81(10)：597-599, 1987
- 8) 片山信子：もうひとつの差別価格—洋雑誌輸入総代理店制度を考える。図書館雑誌，84(2)：87-89, 1990
- 9) 湊 周二：外国雑誌の差別価格をめぐる—輸入代理店の立場から。図書館雑誌，84(7)：440-441, 1990
- 10) 小松三蔵：外国雑誌の購入方法と問題点。情報管理，18(12)：951-958, 1976
- 11) 岩本 博：op. cit., 123-141, 1977
- 12) 窪田輝蔵：海外出版社の現状—学術雑誌を中心として。私立大学図書館協会会報，72：80-88, 1979
- 13) 有倉久雄：外国雑誌購入の三方法。図書館学会年報，25(3)：119-123, 1979
- 14) 小川邦弘他：帝京大学医学図書館の外国雑誌購入について。医学図書館，32(2)：147-158, 1985
- 15) 小川邦弘：外国雑誌の直接注文を考える—図書館員の立場から。第14回医学図書館員研究集会論文集，東京，日本医学図書館協会，1980。p. 126-133
- 16) 金沢純子：上智大学における洋雑誌の外国発注について。逐次刊行物研究分科会報告，42：29-38, 1981
- 17) 武山精志：洋雑誌の購入をめぐる諸問題—海外発注を中心に。昭和62年度私立大学図書館協会東地区部会研究部報告書，1988。p. 60-66
- 18) 渡辺克己：海外発注方式のメリット—上智大学図書館の事例。図書館雑誌，83(2)：68-69, 1989
- 19) 佐藤靖子：国立音楽大学における洋雑誌の外国発注について。逐次刊行物研究分科会報告，42：39-47, 1981
- 20) 黒目俊子：洋雑誌直接購入の試み。第15回医学図書館員研究集会論文集，東京，日本医学図書館協会，1981。p. 86-94
- 21) 木村美佐穂：洋雑誌の購読について—E B S C Oを利用して。逐次刊行物研究分科会報告，45：83-92, 1984
- 22) 佐粧栄子：海外代理店を通しての外国雑誌予約購読。逐次刊行物研究分科会報告，45：93-100, 1984
- 23) 森 茜，大場高志：外国図書の海外直接購入について—国立大学図書館における一方法。大学図書館研究，38：44-52, 1991
- 24) 中里晶子：外国雑誌取次代理店について—日本ファクソンを利用して。逐次刊行物研究分科会報告，46：71-74, 1985
- 25) 松原 修：立命館大学における外国雑誌契約の変更について—S W E T S社とのO N E - L

- I N E 契約の現状と今後の課題について. 大学の図書館, 11(8): 126-128, 1992
- 26) 加藤揚子: 東京大学農学部図書館の外国雑誌購入について. 大学の図書館, 11(8): 129-130, 1992
- 27) 石野田佳美: 外国雑誌の契約をめぐって—スエッツ社の場合. 薬学図書館, 38(3): 215-217, 1993
- 28) 大森寿美子: スエッツ社雑誌一括納入システム—7年間の利用実績. 薬学図書館, 38(3): 218-220, 1993
- 29) 大日方祥子: 外国雑誌購入問題—新方式への移行を中心に. 大学の図書館, 11(8): 124-125, 1992
- 30) 勘川捷治郎: 外国雑誌購入方法の一分析—主としてMACS2, アクセスと従来方式との比較から. 薬学図書館, 38(3): 206-214, 1993
- 31) 河村正威: 外国逐次刊行物の受入方式の変更について. 国立国会図書館月報, 373号: 18-19, 1992
- 32) 「薬学図書館」編集委員会: 学術雑誌の契約をめぐって—MACS2とアクセス. 薬学図書館, 37(4): 288-296, 1992

 **KOSEISHA**

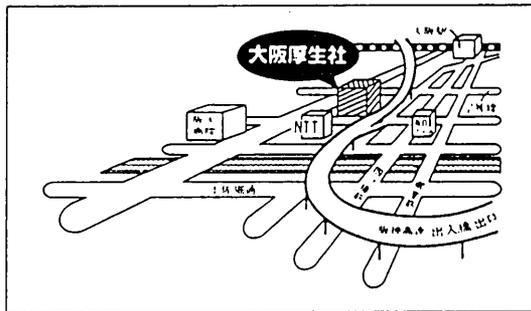
Since 1946

■鮮度のいい情報を大量にストック

# メディカル情報発信基地!

月刊**医学情報** 医学関連記事を全国21紙より抜粋(年間購読料22,000円)

- TOKYO ☎(03)3294-0021
- YOKOHAMA ☎(045)243-0181
- KANAZAWA ☎(0762)64-0791
- SHIGA-IDAII ☎(0775)48-2091
- TOYOAKE ☎(0562)93-1821
- KYOTO ☎(075)761-2181
- MORIGUCHI ☎(06)992-1051
- TAKATSUKI ☎(0726)83-1161
- KINDAI ☎(0723)66-0221
- WAKAYAMA ☎(0734)33-4751



**株式会社 厚生社** 本社 〒530 大阪市北区堂島3-2-7 ☎(06)451-3711 Fax.(06)452-5080