

No.91 2011年6月

—平成22年6月22日（水）講演会—

『電子貸本“Renta!”は
電子書籍の未来を変えるか?』

株式会社パピレス 取締役副社長

松井 康子 氏

本日はお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。ただいまご紹介にあずかりました、株式会社パピレスで経営をやっております松井康子と申します。よろしくお願いいたします。

時間的には少ないですが、タイトルとしましては「“電子貸本 Renta!”は電子書籍の未来を変えるか?」というちょっと大仰なタイトルをつけさせていただいております。

電子書籍自体が今後どうなるか、ということは誰にもわからないので、ここでは私がたまたま電子書籍という事業にずっと関わってきましたので、その体験といいますか、それを踏まえてこれまでどういうふうな流れがあって、また、最後のところで、新しく貸本サービス「Renta!」というものを始めたんですが、それについてご紹介をさせていただきまして、今後電子書籍がどういうふうに変えていけるか、ということをご検討いただき何かきっかけになればいいかなと思っております、このタイトルをつけさせていただきました。

どうぞよろしくお願いいたします。

では、まず最初に、電子書籍というのはそもそも何かということをご改めて——今更ということもちょっとあるんですが——最近、電子書籍というのがいろいろなメディアで言われておりますので、一応どういうものかをまず整理をさせていただきます。その次に、私が電子書籍配信事業というものをやるに至った経緯と、あとは私が所属しておりますパピレスという会社の概要と沿革、それから事業内



容等をご紹介しまして、その中で電子書籍市場というものが過去どういうふうになってきたかということ、新しいサービス内容についてご紹介させていただきたいと思っております。

まず、電子書籍とは、ということで、これはいろいろな定義があると思うんですが、一応「主に紙の本をデジタルデータ化して、PCや携帯電話、スマートフォンと言われる新しい端末のようなもので、ディスプレイ上で読書できる形にしたもの」と一応定義をさせていただいております。最近ではネットのほうで、例えば SNS と言われるようなネットの世界で小説を直接書いたりされるというのも動きとしてありますので、そういうのももちろんあるんですが、ここでいうところの電子書籍というのは「紙で一度出版されてそれをデータ化したもの」という位置づけで一応定義しています。

では、電子書籍とはどういう種類があるか、ということでごくと、一番想像しやすいのは、例えば小説であったり、実用書であったり、あとは写真集ですとかコミック、そういうものは紙からそのまま電子化されているんですが、それ以外にも電子書籍というのはいろいろな機能がつけられるというのが特徴だと思います。

例えば音声ブックと言われるようなもので、こういった、何かをクリックすると音声で読み上げてくれ

るものだとか、検索機能というのをつけることができますので、検索をするとその用途に合わせて結果が出てくるようなもの、などが考えられます。

改めて電子書籍はどういう特徴があるかということで、これもちょっと当たり前といえば当たり前なんですけれども、一応まとめさせていただきますと、保存にすぐれていて、かつ多機能でインタラクティブな書籍ではないかと考えております。特徴としてはここに挙げさせていただいたような、例えば劣化しないとか、文字の大きさやフォントを変えられる——文字の大きさやフォントを変えられるというのは、今までの紙のメディアでは考えられなかったことですけれども、人の目の適切な大きさに応じて文字の大きさを変えられたり、自分が読みやすい文字の形を変えられたり、というのは特徴として挙げられるのではないかと思います。

それからあとは、今申し上げたような「検索ができる」というのが特徴として挙げられますし、あとは音がつけられたり、画像を拡大できたり、動きが得られるということで、いろいろな機能を書籍の中に織り込むことができるというのが特徴として挙げられると思います。

こういったこともありまして、まず、電子書籍の販売事業というものを考えるときに、いろいろな販売の仕方があると思うんですが、私が最初に入りました会社では、オンライン配信という、コンテンツをそのままネットワークを通じて配信するというのを最初から考えている会社でした。普通だったらCD-ROM等に入れてそれを配布するというモデルを考えることが多いと思うんですが、我々はオンラインでの配信をまず考えておりました。

これはどういうことかといいますと、私が最初に入った会社では、オンライン流通というのが今後主流になっていくだろうと考えていまして——ちょっと後で会社の概要を説明させていただきたいんですが、1995年という年に創業しているんですけれども、そのときはまだインターネットというのはこれからというか、名前が出てきたぐらいのときだったんですが、そのような時代にあっても、いろいろな端末でネットワークを通じてそのままじかに読むことができるという形態を考えておりました。オンラインで流通するといろいろないいことがあるんですけれども、それについては後で話をしたいと

思います。

実際にこれは、権利的には著作権というのがそれぞれ紙の本にはあるんですけども、自動公衆送信という権利がありまして、それを小社が、まとめている出版社さんから許諾を受けて、それでオンラインの配信を始めたというモデルです。

こういう電子書籍のオンライン販売という事業のメリットとしてはどういうところがあるかということですが、まず、読者にとってはいつでもどこからでもすぐに購入できるというのが便利なものとして考えられます。

例えば、時間の制約がないとか、場所の制約がない、品切れがないとか、収納スペースが要らない。あとはだれにも会わずに購入ができるとか、配信までの時間がかからないとかいった特徴がありまして、こういうものがあるのでオンラインでやろうと考えておりました。

出版社にとってのメリットとしては、出版のリスクが少なく販売用途が幅広いというのが挙げられると思っています。例えば紙の本だとすると、出版社さんというのは制作を必ず1冊ずつしなくては行けなくて、それがやはり、どんなベストセラーをつくるにしても1冊ずつ全部制作コストというのはかかるんですが、電子書籍の場合は1つコンテンツをつくってしまえば、あとは何万部売れようと1つで済むというところが紙の本とはちょっと違うと思います。

それからあと、流通コストが要りません。これは先ほどのオンライン配信というものでやると運んだりする必要がないということと、在庫管理というものがもちろん要りません。これは、紙の出版だとどうしても在庫という問題が常にかかってきまして、紙の本を出版すると、その分、最初は書店さんいろいろな並べられるんですが、実際には流通の半分近くが返本として戻ってきてしまうという状態があります。それを戻らないように、なるべく在庫を抱えないようにというふうに管理をしていかなければいけないんですけれども、そういう必要がなくなる、ということがあります。

それから、これは先程と話がかぶるんですけども、コンテンツ自体が劣化しないということですね。あとはコンテンツの差し替えが簡単というのがあるんですけれども、これは、例えば何かミスとかがあっ

たときに紙の本だと全部差しかえたりしなければいけないと思うんですが、電子書籍というのは割と簡単にできます。

それからあと、単行本化できない短編ですとか単発記事も販売できるというメリットもあります。普通、紙の本だとある一定の量がないとなかなか出版できないんですけども、電子書籍の場合は、ばらばらに短編を載せたりとか、欲しい記事だけを載せたりして販売することもできます。ので、こういったいろいろなメリットがあるということから、電子書籍のオンライン販売事業をやってみようということになり、それでパピレスという名前でサイトを立ち上げたという経緯になります。

創業者の天谷という人間がいるんですけども、ちょうど 1995 年ぐらいに、富士通という会社に所属しておりまして、そのベンチャー制度というものを利用してフジオンラインシステムという会社をつくりました。そのときに私のほうは、大学で研究をやっておりまして、そのときにちょっと本とかをいろいろ調べていったんですけども、ある情報で、海外では本を直接ネットで取り寄せることができるという話を聞きまして、そこでちょっと、オンラインというので書籍を販売できるということ自体に非常に興味を持ちまして、それでフジオンラインシステムという会社に入りました。ですので、創業当時から一応会社に所属していたことになります。

最初は数名程度で始めた会社でして、今は 38 名の従業員がいるんですけども、まず最初に、書籍の電子化をする許諾を出版社さんにとっていかなければいけないということから始めたんですが、パソコンが当時まだ Windows というのが出ていない頃だったので非常に想像しにくい世界で、最初は「パソコンで本を読むということはできるのか」とか言われまして、そういったところから 1 つずつ出版社さんを説得してご協力をいただいて、先ほどの自動公衆送信権という許諾をいただいて、それで書籍を 1 つずつ掲載していったという流れになります。

最初はパソコン通信というところで電子書籍の販売を開始しました。これは当時、まだインターネットというものが出ていなくて、朝日ネットとか、ニフティさんとか、そういったところのパソコン通信で電子書籍を、フォーラムというのがありまして、そこに載せて読んでいただくというサービスをや

ておりました。

それからインターネットというのがちょうどそのころに出てきまして、パソコンも Windows95 というのが出てきまして、それでようやくインターネットで電子書籍の販売を開始しました。ただ、まだ当時はインターネットというのは無料で読めるというのが普通でしたので、このサービスというのはもともと出版社さんの許諾をいただいて、有料で販売するという形でやっていたのでなかなか厳しい状態が続いたんですけども、それで何とかやってきました、途中、PDA といわれる端末が出てきたり、あとはいろいろな、「ザウルス」というシャープさんの出されているものですか、ソニーさんが出されている「クリエ」という端末があるんですけども、そういったものにも対応していったりしまして、2003 年から携帯電話というものに参入をしています。

それで、携帯電話において非常に画期的だったのが、持ち歩きができるということと、あとはやはり若い方を中心に所有者が拡大してきたということがありまして、携帯というのが、電子書籍が広がっていく一つの要因になってきました。携帯電話では 3 キャリアといわれる KDDI さん、ソフトバンクモバイルさん、NTT ドコモさんのほうでサービスを展開しています。あと、ヤフーさんの「Yahoo!コミック」というところでも販売をしているんですが、そういったところでいろいろ事業を展開していきまして、2007 年に「電子貸本 Renta!」というサービスを開始しました。

これについては後で詳しくご説明したいと思うんですが、これまではダウンロードという形で——ダウンロードというのはコンテンツを取り込むということなんですけれども——そういったことでずっとやってきてはいるんですが、いろいろな問題からレンタルというのをサービスとしてやりたいと思い、開始しました。

それから、最近開始したサービスですと……、ちょっとお持ちしたんですけども、すみません、ここからはちょっと見えにくいと思いますが、iPad というのが最近出てきまして、これが非常に画面が鮮明で大きさも結構あるので最近話題になっていると思うんですが、こちらの iPad 用のサイトを 5 月に開始しているという状況です。

そういった流れで沿革がございまして、いろいろ

やってきてはいるんですが、今までずっとやってきたものとして、一番時間がかかったのは、電子書籍を紙の本からデジタル化するというところです。なかなか許諾をいただけないので、まずは品切れ本と言われているものから電子化をやっていきまして、電子化も出版社さんに最初からやっていただけるわけではなくて、こちらで電子化をして、それで許諾もいただいてということをやってきていて、それで1つずつコンテンツを増やしてきたんですけども、それがなかなか、日本語というのは英語とかと違ってデジタル化が大変な状況です。

具体的には、まず印刷をするときに印刷所にデータが保管されているケースが多いんですけども、2年から3年ぐらいますとそれを廃棄されてしまうようなんですね。ですので、昔の本になると電子データが残っていない状態になってしまっていて、そうすると、紙から1つずつ電子データに起こすという作業が必要になってきます。そうすると、電子化のやり方としてはいろいろあるんですけども、例えば手入力といって全部入力作業をする方法もあれば、OCR といまして画像を文字変換してやるという方法もあるんですが、ただ、日本語だと結構精度というのが厳しくて、例えば英語とか韓国のハングルだとかいうのは文字の種類が少なかったりするので非常にうまくできるんですね。日本語というのは片仮名、平仮名、漢字といろいろありますので、誤変換がいっぱい出てしまってちょっと大変だったということがあるんですが、そんな感じで電子化をしていって、それでようやくタイトル数が大分集まってきて、今は提携出版社数というのは500社さんぐらいいらっしゃいます。ただ、日本には出版社さんが数千社もあるのでなかなか全部というわけにはいかないんですけども、そういった感じでやっています。

あとは、タイトルの数というのも、今は大体18万冊あります。ただ、そのうち和書のほうが8万4,000冊ということで、洋書が半分ぐらいいまっています。和書については、日本の出版社さんの許諾を1つずついただいてやっていったと先ほどお話ししました。ジャンルとしては、小説・ノンフィクション、趣味・実用書、コミック、ビジネス教育書とか写真集、オーディオブックとかいろいろあるんですけども、最初はインターネットの通信の速

度というのがなかったので、まずは文字中心のものから始まっています。インターネットを長い間やられている方はご存じだと思うんですが、通信環境がブロードバンドというものになるまでは文字を送るのも結構時間がかかったりしていたので。

それからようやく通信環境がブロードバンドになってから、コミックとか写真集とか、画像系のものが送れるようになってきたので、そういったコンテンツも増えてきて、最近ではオーディオブックという音声だけで構成されるような本というのも出てきました。

洋書については、これは実はアメリカの会社と提携をしまして、アメリカにもこういった電子書籍をやっている会社さんがあって、その洋書を日本で販売するという許諾をいただいています、それで洋書を販売しています。

それで、ちょっと私どもの紹介が続くんですけども、このような様々なコンテンツを集めて何をやっているかという、1つは、まず先ほどのオンライン配信でサイトで電子書籍を販売するというをやっています。サイトの名前が「パピレス」という名前です、そこでダウンロードの販売をやっているんですけども、主にPCと携帯から利用するものについて、販売をしています。PCのほうは、先ほどの沿革にあるように1996年からやっています、こちらがダウンロードでやっているサービスです。電子書籍はダウンロードする際のファイル形式というのがいろいろあるんですけども、今皆さんもよくごらんになっているかと思うんですが、主にPDFが多いです。PDFのほかに、XMDFという、これもちょっと特殊なんですけれども、シャープさんが開発されたビューアーがありまして、そういったもので主にダウンロード販売をやっていますが、使われる方がダウンロードというのがなかなか難しいとおっしゃるんですね。何で難しいかという、ダウンロードをやられたことがある方はご存じだと思うんですが、ダウンロードをしようとするとか警告が出たりとか、いろいろパソコンが注意をしてくるもので、そこで壁になってしまうということがあります。

何でそういうことになるかという、一つは著作権保護の問題がありまして、電子書籍は許諾をいただくときに、どうしても出版社さんがデータがど

かに流出してしまわないか、ということをしごく心配されるので、配信するデータには DRM という著作権保護の機能をつけているんです。それをつけることによって著作権は守られるんですけども、その分ユーザーさんが非常に面倒くさい作業をしなければいけなかったり、手間がかかったりすることがあります。そういった不便な面もあるんですが、現在も出版社さんの意向に配慮しつつやっているという状況です。

コンテンツの価格については 150 円から 2,000 円と書いているんですけども、紙と同じ値段か、ややちょっと低目に設定をされるところが多いです。これは出版社さんによって違ってきますので、紙との兼ね合いを考えられるところもあれば、あと、紙の出版では再販制度と言われるものがありまして、同じ著作物は再度作る場合でも同じ価格にするということになるんですけども、それは電子の場合では当てはまらないんですが、一応その慣習のもとに紙のものと同じ価格をつけられることもあれば、電子のほうが先ほどの制作のコストというのがかからないのではないかということで、ちょっと低目に価格を決められるところもあつたりと、価格の設定についてはいろいろあります。

それで、同じように携帯のほうも「パピレス」というサイトでやっています、こちらも同じような形でコンテンツを掲載しています。こちらも小説と実用書、コミック、写真集といったジャンルになっていまして、同じように 1 冊幾らという形で販売をしています。

あともう一つ事業内容の説明が続いてしまうんですけども、今は「パピレス」という当社のサイトで電子書籍を販売している、という内容だったんですが、電子書籍をほかのところで販売されたいというニーズが結構ありまして、そういうところに向けて eBookBank という販売支援システムをつくっています。これはどういうものかという、今、当社で許諾をいただいた 18 万冊のコンテンツがあるんですけども、それをほかのサイト様で販売できる仕組みです。これはコンテンツをダウンロードする仕組みであつたりとか、店舗の表示の仕組み、決済の仕組みであつたりとか、そういったものを組み合わせ提供できるものでして、それを各ポータルサイト様ですとか書店様ですとか、EC サイト様のほ

うで導入をいただいております。例えば書店様ですと、紀伊國屋書店さんやジュンク堂書店さんのサイト、そういうところで販売していただいたり、あとはヤマダ電機さんや各種出版社さんのサイトでも、導入していただいていたります。

一応事業の内容は大体こういう形で、電子書籍の販売をずっとやってきた、という、ざっくりまとめるとそういうことになります。



では電子書籍市場というのがどういうものかというのを次に挙げていますけれども、今、結構電子書籍というのが

話題になっていると思うんですが、実際にどれぐらいの市場規模なのかというのが、これは弊社で調べたわけではなくて、インプレスさんがずっと前から電子書籍市場についての報告書というのを毎年出されていまして、そのデータによりますと、2009 年 3 月は 464 億円に成長していますとございまして、特に 2007 年から 2008 年というのが非常に伸びていて、2008 年、2009 年も伸びているんですが、ここは特に青いのが携帯なんですけれども、携帯の電子書籍がすごく牽引しているというのがわかるかと思うんですが、携帯を中心に市場が成長しているということです。

ただ、実は 464 億はすごく大きいようにも見えるんですけども、紙の出版の市場規模というのが大体 2 兆円ぐらいなんです。その 2 兆円からすると、464 億円はまだ数%の世界なので、まだまだ市場規模としてはこれからかな、というところがこちらの所感です。

では、携帯というのが何で伸びたかというのを分析したものなんですが、まず、これはプラットフォームというのがやっぱり重要です。先ほどもいろいろ例を挙げたんですが、やはりそもそも機器を持っていないとサービスに結びつかないので、まずデバイス、端末自体がどれぐらい普及しているかということが挙げられます。携帯電話というのは最近では割と誰でも持っているものなので、プラットフォームになりうる数が圧倒的に多いということですね。

あと、携帯キャリアさんというのがこういったコンテンツに対して非常に熱心だったということがあ

ります。これはやはり携帯でいろいろなことがやりたいというニーズにこたえるために積極的に打ち出されたということと、有料コンテンツ、ダウンロード市場の存在というのがあります。コンテンツを無料だったらいくらでもダウンロードしていただけるんですが、有料というのはやっぱり非常に壁になってくるんですね。お金を払ってでも読んでいただけるかというところがすごく重要なんですが、携帯電話関係では、電子書籍の前に着メロとか、着うたとか、そういうもので、若い方は有料でコンテンツを落とすという習慣ができてきているので、そういった「慣れ」もあって電子書籍もニーズが出てきたということがあります。

それから、ユーザーの利便性というのがやっぱり重要で、携帯は非常に簡単なんです。例えば auさんの携帯だと、ブックフォルダというフォルダがあらかじめありまして、その中にダウンロードしたものが入ってくるようにつくられています。自分がクリックして購入したものがブックフォルダに入るだけになっているので、ごく簡単に誰でも利用できるという状態がつくられています。それから、当然のことながら持ち歩かことができますので、いつでもどこでも読めるというところがあります。

それから、価格優位性と書いているんですけども、これはあとで携帯の問題点にもなってくるんですが、携帯というのは容量がなかなか入らないんです。1つのファイルの容量にまだ制限がありまして、例えばなんですけれども、紙のコミック1冊分にすると、その分量にもよるんですが、大体10分割ぐらいになって、1つずつファイルになって落とされる、という状態なので、そうすると、例えば1ファイル50円とか1ファイル30円とか、統合するとコミックが500円とか300円というような価格になってくるので安い。そういう売り方は紙ではやっていないので安いということもあって、それで広がってきたということが挙げられます。

コンテンツの中で、特に携帯で人気があるのがコミックなんですけれども、電子書籍におけるコミックの特徴はというと、まず、画面の大きさの問題がありまして、実は紙のコミックそのままでは携帯のコミックはつくれなくて、1つずつコマを切り出します。切り出して動きをつけて作り込んでいるという状態なんです。携帯のほうのコミックをご覧

になった方はわかると思うんですが、震える音が入ったりとか、そういうものの中にはありまして、動作がつけられるというメリットはあるんですが、ただ、1つずつ全部切り出しを行って加工する作業をしなければいけないということと、先ほど申し上げたように、容量の関係でファイルを分割して載せなければいけないので、ユーザーから見れば1ファイルがすぐ終わってしまうんですね。すぐ終わってしまって10個ぐらい集めないで1冊分にならないので、ちょっと不便ということがあります。あと、先ほど申し上げたように価格が分割のために安くなっているということです。

これが例なんですけれども、こういうふうな長いコマも縦とか横とかをスクロールして見せるみたいな、そういう無理やり見せている感がありまして、何かちょっと、苦しい状態ではあります。

あと、先ほどダウンロードはハードルが高いと言ったんですけども、その中にもう一つ問題があって、ダウンロードというのは自分のパソコンとか携帯電話とかに保存をしておくのでいつでも読める、自分でとっておけるというメリットはあるんですけども、ただ、そのデータが他に移せないんですね。例えばほかの新しい端末を買ったときに、それを新しいところに移せるかということ、今度は著作権保護の問題がかかってきて移せないんです。ほかの人に移されたら困ってしまうので制御がかかって移せないようになっているんですね。それで、同じものは同じものでしか読めないという非常に不便な状態になってしまうので、それはしょうがないところもあるんですけども、一応アップデートとかやり方はあるんですが、そうすると今度は、やり方がわからないとか、ややこしいということになってきて、なかなか大変だということがあります。

あとはやはり、端末機器というのは日々進化していきまして、今後どういう機能が載ってくるかわからないので、前まで読めたものが、新しい機能が出てくることによって読めなくなったりすると、それをケアするほうも大変になってくる、という問題があります。

以上、今までこういう歩みをやってきて、それで電子書籍の貸出サービス「Renta!」というのを考えたということになっています。「Renta!」というサービスは2007年に初めて開始したんですけども、

とにかく本はレンタルでやっつけてしまえという発想から来ています。サービスとしては、48 時間、1 冊 100 円から読めるというコンセプトで始めています。値段も 100 円ということでもかなりやりやすい値段設定で開始しています。もう一つ特徴としては、読むときに必ず読書のビューアーというものが必要になってくるんです。

例えば PDF だったら、パソコンの中に普通にインストールされているので気づかない方もいらっしゃるかもしれないんですけども、実は Adobe Reader というソフトが開いてそこから見ているという状態なので、必要なビューアーソフトというのを必ず読書するときに入れないと読めないという状態が普通なんですけど、このサービスについては特定のビューアーをインストールをする必要がないんですね。Web ブラウザでそのまま読めるという形をとっているんで、これは詳しくは後で説明するんですが、ストリーミングという形式をとっているんで、簡単にできるようになっています。

それで「Renta!」の概要ですが、一応、現在の掲載コンテンツは大体 7,000 冊ぐらいです。PC の普通のダウンロード販売に比べると、まだちょっと利用は少ない状態なんですけど、主にコミックが中心で、小説、実用書、写真集なども販売しておりまして、それで価格は先ほど 48 時間 100 円からと申し上げたんですが、もう一つ無期限というのを始めまして、これは返却期限がないんです。期限がないレンタルという、ちょっと矛盾した状態なんですけれども、発想としてはダウンロードで保存しておけるものと同じ発想でやっています。要は、自分の家に書庫があるんじゃないんで、どこか書庫を借りているような、そういうイメージで、こういうサービスをやっていきます。

ここからは「Renta!」の説明になってしまうんですけども、こちらサイトがありまして、この「Renta!」のサイトから、読みたい本を探します。探したら、次にサンプルを読むことができます。サンプルは特に登録も要らないで、普通にクリックするだけでだれでも読めますので、もし興味を持った方がいらっしゃいましたら、ぜひ「Renta!」で検索していただければ、すぐに出てきて、無料で立ち読みができます。これは、今 PC で紹介しているんですが、こちらの iPad のほうでも実は同じサービスを

をやっているんで、iPad で「Renta!」と検索すると、サイトが出てきて、同じように見られます。iPad のほうが画面がきれいです。ご覧になった方はいらっしゃると思うんですが、iPad は非常に画質がきれいに映りますので、漫画などもかなり読みやすい感じになっています。

こういうもので読んで、それでサンプルが気に入ったらレンタルをするんですが、やり方としては、事前にプリペイドで「チケット」と呼んでいるんですけど、これを買っていただいて、そこから引き落とすというやり方をとっています。これは何がいいかということ、毎回毎回、決済をしなくて済むので、まとめてレンタルもできます、ということです。

それで、決済としてはクレジットカードのほか、携帯電話の支払いと一緒に、というのもできるようにしています。これは毎月、携帯電話の料金を支払われると思うんですけども、それと一緒に請求が来るような形にもできますし、あと Suica とか、Edy とか、ウェブマネーとか、そういった電子マネーで決済することもできます。

あとは、クリックしたらそのままコンテンツがすぐに開けるというのが、このサービスの特徴です。ですので、何も、その前に何か PC に入れなきゃいけないとか、一切そういうことはありません。

レンタルしたコンテンツは 48 時間閲覧可能で、特徴としては、レンタル期間というのは全部サーバー側で管理しているんで、ユーザーさんが返却期限を気にする必要が全くないんですね。まず、閲覧の時間というのが、何日何時まで閲覧可能というのが、借りた本の中に出てきます。その時間を過ぎてしまうと、閲覧リストから消えてしまうという方式をとっているんで、特に返却の手続きとか、そういう必要はなくて、単に読めなくなるだけ、ということなので、貸し借りの管理というのはユーザーさん側では全く要らないんです。

これはどのような仕組みでやっているかということ、これも配信システムを当社で開発しまして、これが「MEDUSA」というシステムなんですけれども、こちらで1つの配信を、ストリーミングといまして、当社のサーバー側で情報を管理するということをやっています。これが今、結構あちこちで言われているクラウドコンピューティングという考え方なんですけれども、サーバー側のほうで貸し借りとか、

そういったものを全部管理していますので、ユーザーさんのほうでは特に何もする必要がなくて、簡単に借りられると。

それで、これは特徴としては、最初に PC で、会員といいますか、登録がまず最初に必要なんです、それはメールアドレスとパスワードだけで登録はできるんですけども、それでログインをしていただくと、ほかの端末でも自分がレンタルしているコンテンツを読めるようにしております、例えばパソコンで買ったものを iPad でも読みたいと思ったら、同じ ID でログインしていただければ、その続きを iPad で読むこともできます。…という感じで、PC だけとか、iPad だけとか、スマートフォンだけとか、そういうのではなくて、端末は自分の利用のシーンに合わせて選んでいただくという構想でやっております。

それで、こちら、特徴としては、いろいろな端末で利用できますので、今後 iPad だけでなく、今、Google さんが出されているアンドロイドという規格がありますけれども、その方式を採用されている端末が多分これからいろいろ出てくると思いますが、そういったものに対応していくこともできると思います。

ですので、こちらの説明にあるように、さまざまなデバイスで本を使い分けて読むことができるようになっていきます。発想としては、レンタルで物は考えていったらいいんじゃないかということで、端末自体はユーザーさんが自分で好みのものを選んでくださいという発想から来てまして、例えばパソコンのほうがいいという方もいれば、あるいはこういった(iPad のような)デバイスがいいという方もいれば、あるいは携帯の方が持ち歩きができるので非常にいいとおっしゃる方もいますし、いろいろあると思います。

考えてみれば、本のサイズも、実は文庫本というのも最初からあったわけではありません。本のサイズもコンテンツによってサイズの適性みたいなものがあるらしくて、例えば、これは出版社さんから聞いた話なんです、文庫本サイズで写真集を出したらいいんですけども、あんまり売れないらしいんですよ。やっぱり写真集はこのぐらいのサイズがないと、何かあまりよくないということがあったりしますし、あと実用書——今、携帯の方で実はあまり

コンテンツができていないのは実用書なんです。グラフとか表とか、そういうデータをうまく使ったりするものというのが、携帯の小さい画面では見られないので、そういったものはこれぐらいの大きさがないと読めないんじゃないかということがあります。要するに、端末との相性やコンテンツの使い方自体は、使いやすい方向をいろいろ模索していつて出てくるんじゃないかと思っています。

更に考えてみたら、そもそも紙の本のスタイルということ自体も、そんなに昔からずっとあるわけではなくて、紙をシートで切るということ自体、巻物からこういう束ねた本にするというのも結構な革命があったわけで、昔からそういうのって、デバイスとか、時代に応じて変化してきているものじゃないかと思っています。そもそも今の紙の小説とかも、もとを正せばそういう形にはなっていなかったと思うんですね。

ですので、そういうことを考えれば電子書籍の登場だって別に不思議ではなくて、時代に応じた変化とも捉えられます。それに、今、人口が増えてきて、特に海外からよくお話があるんですけども、中国とかですと、人口が非常に多いので、なかなか紙が行き渡らないということがあそう、そういった意味でも電子というのはすごく注目をされているそうなんです。地方にお住まいの方の中ではなかなか紙の本が買えない方もいるということなので、そういうときに電子媒体で、こういったもので見られれば非常にいいんじゃないかということがあそうです。あと、今の出版の仕組みというのが、出版物の返本がどんどん増えている状態でして、昔は3割とかいっていたんですけども、今は5割とかという話も聞いていて、実は製本して返本されるということのコストが紙の値段に上乘せされているという現状もありますので、そういった部分でも、電子にすることでもうちょっとコストが安くできるんじゃないかとか、いろいろな効率化というのを考えたときに、電子書籍の配信というのは、今後いろいろ展開の余地があり得るんじゃないかと考えています。

それで、この「Renta!」について改めてまとめると、だれでも簡単にすぐ読めるというのがまず特徴です。いつでもどこでも好きなデバイスで読める。新しい時代の電子書籍のレンタルサイトを、これは目指していますということなんですけれども、要す

るに簡単にできて、誰でも読めてということができるようになって初めて電子書籍というのが意味をなしてくるのかなと思っています。こういう (iPad のような) 新しい魅力的なデバイスができてきてはいるんですけども、まだ現状としては、人によっては、まぶし過ぎて読みづらいとか、紙の本のほうが目に優しいんじゃないかとか、操作が大変だとか、いろいろな意見があります。ですが、そういったことは、今後、時代といいますか、時間とともに発展をしていくのではないかと考えています。ただ、新しいスタイルとして、こういうレンタルという方式もありかなと思っています。

今回、特に図書館の関係の方ということなので、図書館では本を借りるということが日常的に起こっていると思うんですが、そういうところでも何かこういった発想でのサイトといいますか、そういうサービスの何かヒントがあるんじゃないかと私は思っておりまして、ぜひそういったことで、何か新しい発想があればと思っています。

私どもとしては、ずっと昔からやってきたということだけが強みというか、経験があるというだけなんですけれども、ただ実はいろいろ失敗もしてまして……先ほど事業展開や会社の沿革を申し上げた際は、わりと普通にたどってきたように見えるんですが、実はいろいろな失敗を重ねてきています。その辺は、これからどういうことをやっていこうかということをお考えになる際に少しは役に立つかと思っておりますので、ぜひそのあたり、何かありましたら……と思います。

あとは、今後どうなるかわからないんですが、とにかく言えるのは、電子書籍は今、話題にはなっていますが、まだ一部、本当に一部に過ぎないという状況ですので、これからどういうふうにか活かしていくか、ということがポイントだと思います。

日本以外の国、台湾とか韓国とか、そういったところはこの分野では非常に進んでいます。実は日本のほうが着手したのは早く、私どもが 1995 年に始めたときは世界のどこもやっていないという状態だったんですが、1998 年ぐらいにアメリカがやり始めて、アメリカのほうが一歩進んでしまったり、それで次は端末を出している会社さんが台湾とか中国とかに多いので、そちらが結構注目されたりということで、今後いろいろな国でサービスが展開され

るんじゃないかという予感がしますので、日本でもこういうことをもっと広げていければと思っています。

すみません、以上で私の講演を終わらせていただきます。どうも長い間、ご清聴ありがとうございました。

【質疑応答】

Q. 著作権に関して、出版社さんから許諾をとってコンテンツを作成しているとのことですが、その場合に、出版社さんに対する支払いはどのように行うのでしょうか。例えば、1回ダウンロードされる毎にいくら、というような形なのでしょうか。

A. そうですね。ダウンロードされた数に応じて、金額を決めています。ユーザーさんが実際に読まれた数で、その割合分を出版社さんにお支払いするという形です。

Q. いわゆる紙の本と比べて、電子書籍のほうがコンテンツが多いものはありますか。

A. まだ紙に比べると電子のほうが少ないです。

Q. 今後このようなメディアが主流になってくる予感もしますが、目の健康への影響が懸念されます。デバイスの問題はあくまでも専門外かも知れませんが、電子書籍を使用することによる目の健康への影響について、何か情報があればお伺いしたいです。

A. まず、目の状態というのはデバイスによると今おっしゃっていただいたようですが、例えば、現在「電子ペーパー」というものが開発されていて、そちらのほうはバックライトと言われている光を当てるものじゃなくて、反射光を利用するというやり方で、要はより紙に近いようなつくりになっています。そのような、目にあまり負担がないようなデバイスを開発されている会社さんもあります。あと弊社としては、特に文字にこだわっているわけではない、という部分があります。例えば音声ブックとか、そういったものはむしろ文字を読むものではなくて、音で聞くという電子書籍もありうると思っています。実は当初、やり始めたときに、弊社のサービスを使っていたのが視覚障害者の方が結構

いらっしゃって、どういうふうに使われているかという、文字データを音声変換ソフトにかけて音声で聞かれているという。そういった使い方は、デジタル化されていることによって可能になった、というふうにおっしゃっていただいておりますので、電子書籍は必ずしも画面で読むだけではないのではないか、とこちらは考えています。

Q. 電子書籍が、今後、教科書等の学校教材へ展開していくということについて、会社の方向性、あるいは業界の方向性ということも含めて、お考えがあればお聞かせ願えますか。

A. まず、教科書等の学校教材ということですが、我々も、書物が今後、全部が全部電子で見えるようになるとは思っていないんです。過去を見ても、むしろ紙が出てきたときもそうだったと思うんです。例えば、すごく古い話になりますけど、竹簡、木簡とか、そういうのから紙に変わったときも、共存の時代というのは何百年も続いたと記録に残っていますから、そういった意味で、メディアが数年の間に全部それになるかという、それはないと思います。当然、電子書籍という形態に適したもの、ニーズがあるものから順番にそうなると思います。

その中で、教科書というか、教材というのが今後出てくる可能性はもちろんあると思います。



Q. 御社のサービスの中で、利用者がどんなコンテンツをどのように利用しているのか、という情報が蓄積されてくると思いますが、そういった利用者のプライバシーについて、配慮されていること、また、業界全体での取り決めなどはありますか。

A. これは電子書籍に限らず、ネットの販売をやっているところは、みんなそういった部分があると思うんですが、これについてはかなり厳しく指導され

ていまして、当然、ID と個人情報というのはひもづかないように、かなりしっかり管理するようにと言われています。実際には、どうしても、管理する上では必要なですけども、その情報自体は見られないとか、ひもづけられないようには管理をする、そういうセキュリティ管理のところではやるしかないかなと思っておりまして、そこでプライバシーを守っていきたいと思っています。

Q. 先ほどのお話の中で、出版社さんから許諾を得てコンテンツを電子化することでしたが、著者などから直接許諾を得る場合もあるのでしょうか。また、その場合は例えばどのような手続きで、許諾を得るのでしょうか。

A. 著者さんから直接というものについては、一部やっているものもありますが、当社の位置づけが書店なので、当社で取り扱っているコンテンツの著者さんは何万人もいらっしゃいます。一人ずつ全部を契約するというのは実務上困難ですので、当社では出版社さんを通じてやるというのがメインになっています。ですので、特に著者さんと直接、ということについては、今のところはほぼやっていないというのが現状です。

Q. 価格の設定について、先ほどもお話がありましたが、改めてお聞かせ願えますか。100 円からということになっていたと思いますが、本によっては大分、価格が安いものから高いものまであると思いますが…。

A. まず、ダウンロードの販売については、基本的には出版社さんが決めているというのが現状です。実際には、もちろん弊社のほうでも決めていいことにはなっているんですが、紙での再販ということもありうるので、こちらでアドバイスも多少はさせていただきますが、出版社さんの方で決められることが多いです。先ほどもお話しさせていただきましたが、出版社さんによって考えが違うので、紙と同じにされたりとか、あとちょっと安目にされたりということがあります。

あと、レンタル販売のほうは、これは特殊なやり方で、48 時間でレンタルするという形をこちらはサービスとしてとらせていただいているので、これはこちらから、提案を出版社さんに対してさせてい

ただいて、それで出版社さんの同意をいただいて決めているということになります。

Q. 出版社もあまり高い価格のものは、対象にはしないということでしょうか。

A. そうですね。48時間100円については、100円じゃないコンテンツも実はあります。あるんですが、あんまり高いとユーザーさんとしては、レンタルなのに何でそんなに高いのか、という話になってしまうので、そのあたりは出版社さんとの話し合いで決めさせていただいているというのが現実です。

Q. ダウンロード販売の場合は出版社で決めた額で、ということですが、その場合は再販制に準ずるとい形がやはり多いのでしょうか。

A. 出版社さんのお考えによるんですけども、紙が売れなくなっちゃうと困るといのがどこかにやはりあるみたいでして、紙より安いと紙が売れなくなるんじゃないかと心配される出版社さんなんかは、多分紙のものと同じにされているんじゃないかと思えます。

Q. Renta! で特定の本を探す、という使い方以外に、ポータルサイトなどで、ある本について検索をかけたときに、「これは Renta! にありますよ」といった結果が表示されるような仕組みはありますか。

A. そうですね、書名がもし決まっていれば、例えば Yahoo! とか Google とか、そういったポータルサイトさんで検索していただいたときに結果として出てくるとは思います。あと、ポータルサイトで「Renta!」という文字を入れていただくと、そのまま「Renta!」につながりますので、やはりその中の検索窓で探していただいても、どちらでも大丈夫です。

Q. 先ほど「電子書籍は劣化しない」というお話がありました。新しいアプリケーションやデバイスの台頭によって、過去のデータが見られなくなることも有り得ます。データを新しい形式に直すことができればいいのですが、電子メディアの激しい新陳代謝に合わせて膨大な量のデータを書き換え続けるのは現実的ではないのでは……。

A. 非常に難しいことをお尋ねいただいたので……。

今の形がどこまで残るかと言われると、例えばマイクロフィルムでどんどん保存していた頃もあったこととか、過去を見てもいろいろとありますので、今の形態、形式はどこまで残るかというのは非常に難しい問題ではあります。ですが、こちらとしては、なるべく汎用性が高い形で残しておきたいとは思っておりまして、そのためのデータの形式なりは、一応ある一定の規格、例えば XML というものが1つあるんですが、そういったものをなるべく広範囲に対応させて、ワンソース・マルチユースと言っているんですけども、1つのソースからいろいろなものに対応できるような形で、なるべく残していきたいとは思っています。

当然、せっかくなったデータがそのまま使えなくなってしまうというのをなるべく避けたいという考えはありまして、これは今、おっしゃっていただいたように、それぞれの端末ごとに全部対応していると、その端末が変わるごとに、毎回毎回作り直さなければいけなくなってしまっていて、莫大なコストと労力がかかってしまうということがあります。

ただ、だからといって、どれが今後残ろうるデバイスなのか、ファイル形式なのか、というのは非常に難しいところで、技術の進歩というのがどうしても進んでくると、現在の画質以上のものがどんどんできてくる、ファイルサイズも、昔だったらとてもじゃないけどおさまらな容量のものが、今は全然普通に使えるようになったりということがありますので、完全にはいかないとは思いますが、なるべくそれを新しいものに切りかえる対応を早くできるようにしていきたいとは思っています。

平成22年度研究助成交付報告

東京の図書館史を研究する上で貴重な資料の整理・保存方策について

清水正三資料整理・保存研究グループ

清水正三氏は1999年1月に享年81歳で死去。氏が生前に収集した戦前期を含む東京の図書館についての資料（以下、清水資料）は、氏の東京の図書館界における足跡を考えると、大変貴重なものである。しかし、整理に着手することができず、10年以上が経過していたが、2010年4月、有志により整理を開始した。整理は、土曜、日曜などに日本図書館協会（以下、協会）資料室を借りて行った。協会への資料搬入は2010年4月28日、段ボール箱105箱であった。

清水資料の整理方針は、①資料の個々を資料として活用する、②清水正三文庫、清水正三研究資料としては扱わないこととした。その理由は、①整理終了後に寄贈する予定の協会資料室のスペースの問題、②ボランティア有志でできる方法を考慮した結果である。

具体的な整理方法であるが、冊子体資料を除くすべての資料を概ね1点ごとに、ケント紙の保存用封筒に入れ、通しNo. (No.10001～) を振ることにした。劣化の著しい資料はコピーをとり、原本は中性紙の封筒に入れた。青焼き資料は、劣化の程度に関わらず、コピーをとり、輪ゴム、クリップ、付箋、ホチキス、セロテープなどは極力外すようにした。

目録は、エクセルを利用した一覧リストとし、その記載内容は、①タイトル、②コピー版、謄写版、手書きなどの記述種別、③出版者、④出版年月日、⑤大きさ、⑥数量、⑦劣化状態、⑧備考の8項目。また、目録の作成を一定期間内に行うことを優先。そのため、詳細な目録ではなく「〇〇関連一式」と記入することも可とした。目録への収録点数は、最終的に1500件くらいと予測している。

図書や概ね20ページ以上の冊子体資料、逐次刊行物（要覧、館報、利用案内を含む）は、今回の整理の対象外とし、協会資料室に未整理のまま寄贈した。

今回の研究目的は、当面①清水資料を適切に整理・保存・公開するための方策の検討、およびその実施、②このような図書館に関する貴重資料の収集と保存・公開を進める上での標準化についての研究を行うことの2点であり、①については概ね終了、②については、今後の検討課題である。

2011年3月に終了する予定で作業は順調に進んでいたが、3月11日の東日本大震災の影響で、95%程度の終了したところで中断している状態である。早めに再開、終了させたいと考えている。

小川 徹
西村 彩枝子
大澤 正雄
小黒 浩司
奥泉 和久
伊藤 章子
稲場 雅子

【西村 彩枝子記】

平成22年度研究助成交付中間報告

東京23区の指定管理実態調査
 指定管理調査チーム（東京の図書館をもっとよ
 くする会）

チームメンバー

池沢昇
 根岸志のぶ
 山家篤夫
 小形亮
 松島茂

【池沢昇 記】

公共図書館の委託・指定管理者など民営化についてテレビ・新聞などマスコミから流されるのは、実施する側の説明をそのままに報道したのがほとんどである。うまくいったと言っているが、本当はどうなのかが分らない。

図書館民営化のさきがけとなる窓口等の一部業務委託が墨田区・江東区で始まったのが2002年（平成14年）である。およそ10年という歳月が経過し、窓口業務委託から指定管理による全面委託へと進み、民営化に移る区がほとんどとなり、大勢となった。

しかし、これだけ増えても、その実態はうっすらとしか見えない。私たちは、指定管理者の図書館が市民サービスの向上につながっているのか、これからの図書館を発展させることができるのか、そのようなことを考えてもらえるような調査をしたいと思っている。

調査の対象は5区に絞り、情報公開等を含めた関係文書の収集・分析、行政責任者・指定管理者へのアンケートなどによる情報収集をする予定である。

私たちは、特に注目している視点は

1) どのような水準のサービスが行われているのか

2) 図書館が図書館として維持運営するための必要な3点は、どのように担保されているのか。

①安定的に運営経費が措置されること

②専門知識を持つ図書館員の配置と継続的職員養成

③行政からの相対的独立と住民の意思反映の制度化

3) 指定管理者について、総務省が全国自治体に示した「指定管理者制度の留意事項」、公共サービス基本法がどのように反映されたか。

ということである

平成22年度TLA総会報告

平成22年度東京都図書館協会総会は、平成22年6月22日(火)午後2時から東京都立中央図書館で、出席者36名、委任状提出者468名(定足数294名)で開催された。日本図書館協会松岡要事務局長のご祝辞を披露した後、議長に文化女子大学の瀬島健二郎氏を選出して、議事が進められた。

1 平成22年度役員

2 平成21年度事業及び決算報告

(1) 会の運営

ア 総会

日時：平成21年7月1日(水)

午後2時～3時

会場：東京都立中央図書館 多目的ホール

出席者：出席者41名、委任状提出者473名

イ 理事会

第1回 平成21年5月11日(月)

- ・平成21・22年度役員について
- ・平成20年度事業報告について
- ・平成20年度決算について
- ・平成20年度会計監査報告について
- ・平成21年度事業計画(案)について
- ・平成21年度予算(案)について

第2回 平成22年2月24日(水)

- ・平成21年度事業報告・予算執行状況について
- ・平成22年度事業(案)、予算(案)について
- ・「役員を選出方法の見直し等

(2) 事業

ア 講演会の開催

日時：平成21年7月1日(水)

午後3時10分～4時30分

会場：東京都立中央図書館

テーマ：R25がヒットし続けるワケ

講師：藤井 大輔氏

(リクルートR25事業ゼネラルマネー

ジャー)

参加者：73名

イ 講習会及び見学会の開催

①講習会

日時：平成21年9月10日(水)

会場：ヒートウェーブ(有料パソコン教室)

内容：Wikiについて

講師：東京都立産業技術高等専門学校品川

キャンパス 柴崎教授ほか

参加者：23名(申込者28名)

②見学会

日時：平成21年12月9日(水)

場所：葛飾区立中央図書館

参加者：78名(申込者121名)

ウ 研究助成 0件

エ 会報の発行 第89号(平成21年6月)

オ 後援

- ・第11回図書館総合展(後援)
平成21年11月10日(火)～11月12日(木)
パシフィコ横浜
- ・第95回全国図書館大会(後援)
平成21年10月30日(金)
明治大学アカデミー・ホール

(3) 決算

<収入>

交付金	900,000 円
会費	2,000 円
雑収入	262 円
繰越金	698,271 円
計	1,600,533 円

<支出>

会議費	12,955 円
事業費	298,174 円
事務費	347,386 円
予備費	0 円
計	658,515 円

<翌年度繰越額>

収入済額	1,600,533 円
支出済額	658,515 円
差引翌年度繰越額	942,018 円

以上の平成 21 年度事業及び決算報告はすべて承認された。

3 平成 22 年度事業計画 (案) 及び予算 (案)

【事業計画】

(1) 会の運営

- ア 総会：平成 22 年 6 月 22 日 (火)
会 場：東京都立中央図書館
イ 理事会 年 2 回開催

(2) 事業

- ア 講演会の開催 平成 22 年 6 月 22 日 (火)
会 場：東京都立中央図書館
講 師：松井 康子氏 (株式会社パピレス
取締役副社長)
テーマ：“電子貸本 Rental” は電子書籍の未
来を変えるか？
イ 施設見学会、IT 講習会の実施
ウ 研究グループ助成 230,000 円
エ 会報の発行 第 90 号 (平成 22 年 5 月)
オ 図書館の発展に寄与する事業について講演依
頼があった場合には、後援名義を承認する。

【予 算】

<収入の部>

(単位：円)

科 目	22年度 予算額	21年度 予算額	増 減	説 明
交 付 金	900,000	900,000	0	日本図書館協 会より
会 費	2,000	1,500	500	JLA会員 外の会費
雑 収 入	300	1200	△900	預金利息
繰 越 金	942,018	698,271	243,747	
計	1,844,318	1,600,971	243,347	

<支出の部>

(単位：円)

科 目	22年度 予算額	21年度 予算額	増 減	説 明
会 議 費	40,000	40,000	0	総会・理 事会資料
事 業 費	745,000	725,000	20,000	研究助成、 謝礼、会報 他
事 務 費	645,000	500,000	145,000	総会通知 職員費
予 備 費	414,318	335,971	78,347	
計	1,844,318	1,600,971	243,347	

以上の平成 22 年度事業計画及び予算は、原案
どおり承認された。

平成23年度総会資料

◎ 平成23年度 事業計画（案）

I 会の運営

1 総会

日時：平成23年7月12日（火）

午後2時～午後3時

会場：都立中央図書館 多目的ホール

2 理事会

第1回 平成23年5月20日（金）

- ・平成23・24年度東京都図書館協会役員
- ・平成22年度事業報告
- ・平成22年度決算
- ・平成22年度会計監査報告
- ・平成23年度事業計画（案）
- ・平成23年度予算（案）

第2回 平成24年2月頃

- ・平成24年度事業について ほか

4 施設見学会の開催

1月頃を予定 場所：未定

5 研究助成 220,000円

〔内訳〕随時的研究（@10万円を上限とする）

継続的研究（@5万円を上限とする）

6 後援

図書館の発展に寄与する事業について後援依頼があった場合には、後援名義を承認する

※ 講演会、講習会、見学会、研究助成等の詳細、及び募集方法等につきましては、日本図書館協会のHP及びメールマガジン又は都立図書館のHPなどでお知らせいたします。

日本図書館協会 (<http://www.jla.or.jp/>)

都立図書館(<http://library.metro.tokyo.jp/15/15930>)

II 事業

1 会報の発行 第91号 平成23年6月発行

2 講演会の開催

日時：平成23年7月12日（火）

午後3時～午後4時30分

会場：都立中央図書館多目的ホール

3 講習会

10月頃を予定 場所：未定

◎ 平成23年度 予算（案）について

平成23年4月1日～平成24年3月31日

1 収入の部

(単位：円)

科目	23年度予算	22年度予算	増 △減	説明
交付金	813,575	900,000	△86,425	日本図書館協会(JLA)より
会費	2,000	2,000	0	JLA会員外の会費
雑収入	300	300	0	預金利息
繰越金	768,474	942,018	△173,544	
計	1,584,349	1,844,318	△259,969	繰越金、交付金の減

2 支出の部

(単位：円)

科 目	23年度予算	22年度予算	増 △減	説 明
1 会議費	22,500	40,000	△17,500	
(1) 総会費	10,000	20,000	△10,000	総会開催通知の印刷・発送
(2) 役員会費	2,500	5,000	△2,500	理事会開催に伴う雑費
(3) 旅費	10,000	15,000	△5,000	理事会開催に伴う交通費
2 事業費	700,000	745,000	△45,000	
(1) 講演会費等	50,000	50,000	△0	講師謝礼等
(2) 会報発行費	150,000	150,000	0	会報印刷費用
(3) 研究会費	250,000	300,000	△50,000	IT講習会等
(4) 研究グループ 助成費等	220,000	230,000	△10,000	随時的研究 @100,000 継続的研究 @50,000 広報費減
(5) 見学会費	30,000	15,000	△15,000	広報費増
3 事務費	482,000	645,000	△163,000	
(1) 需用費	5,000	50,000	△45,000	事務用消耗品等
(2) 通信運搬費	400,000	450,000	△50,000	総会通知、事業広報
(3) 職員費	72,000	130,000	△58,000	アルバイト賃金 @7,200×10日
(4) 雑費	5,000	15,000	△10,000	
4 予備費	379,849	414,318	△34,469	次年度の総会費、会報発行費等を 繰り越す必要あり
計	1,584,349	1,844,318	△259,969	

§ TLA会員登録について §

TLAでは会員の申込を受付けております。まだ会員でない図書館の方々に、TLA会員登録について、次のようにお知らせください。

日本図書館協会加入の東京地区会員については、自動的にTLA会員としての登録をいたします。それ以外の方で入会申込の方は会費が必要です。(年会費500円＝普通会员)

入会を申込まれる方は、事務局まで、ご連絡ください。

発行

東京都図書館協会

〒106-8575 東京都港区南麻布5-7-13

都立中央図書館内

TEL 03-3442-8451

