

## パネルディスカッション「図書館で広がるビジネス・チャンス」

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：はい、それではパネルディスカッション始めたいと思います。私は今紹介がありましたけれども、デジタル・ライブラリアン研究会というものを起こしております、その代表を務めています、慶応大学の糸賀です。始めに今日のパネルディスカッションを行います、ディスカッサントの方々を紹介させていただきます。皆様から向かいまして、右側のほうからご紹介させていただきます。始めに、財団法人 UFJ ベンチャー育成基金総務部長、五十嵐伸吾さんです。そのお隣は、建築家でもあり、東海大学非常勤講師をお務めの、栗田仁さんです。つづきまして、ハー・ストーリー取締役副社長、さとうみどりさんです。浦安市立図書館館長、常世田良さんです。そのお隣が、秋田県立図書館副主幹の山崎博樹さんです。そして私の隣、経済産業研究所研究員、菅谷明子さんです。最後に私が先ほども申し上げましたように、デジタル・ライブラリアン研究会の代表ということで、このパネルディスカッションに、議論の一部も参加したいと思います。慶応大学の糸賀です。よろしく願いいたします。それでは今日のパネルディスカッションを進める順番ですけれども、始めに私と、向こう側、右側のテーブルのほうにいらっしゃるお三方、そして、菅谷さんからビジネス支援の図書館、動き出したビジネス支援図書館の現状、あるいは利用者の立場から図書館にどういふことを期待するのか、という事について、一人 5 分ずつご発言をいただく、ということにしています。それぞれの発表後、常世田さんや、あるいは、山崎さんも交えまして、ディスカッションを行う予定です。ただなにぶん 1 時間半ほどの限られた時間ですので、多くの方々にご発言いただき、ディスカッションの時間を十分確保したいと思いますので、スピーカーの皆様はどうぞ持ち時間、5 分という大変限られた時間ではありますが、それをお守りいただきたいと思います。それでは、始めに私から本当に 5 分間程、今申し上げました、デジタル・ライブラリアン研究会についてご説明をさせていただきますと思います。

お手元の今日の冊子、資料の 63 ページ(糸賀配付資料 1)をご覧ください。ここにデジタル・ライブラリアン講習会、公共図書館コースのお知らせ、というのを書きました。これは実は、今年の 4 月に募集をしまして、ビジネス支援も出来るようなライブラリアン、図書館員を養成しよう、育成しようという趣旨で始めたものです。デジタル・ライブラリアンというのがいささか発音しにくいので、私はこれを縮めてデジタリアンと呼んでいます。ベジタリアンは野菜しか食べないという菜食主義者です、肉は食べない。ややもしますと図書館員も食わず嫌いが多いのです。ビジネス支援はなかなかちょっと自分には手が届かないとか、データベースの検索、そのようなことはあまりやりたくないとか、こういう食わず嫌いが多いものですから、これではいけないということでして、このデジタリアンを早く育成しなければいけないと考えました。ベジタリアンが菜食主義者だとすれば、そのビジネス支援もできるようなデジタリアンは、菜食という字が違うのではないかと。転職、あるいは、創業、起業、これを支えるという、再び仕事に就けるようなこの再職主義者とい

いますか、再職主義図書館員というものをぜひ養成しようということで、このデジタルリアン講習会を始めたわけです。趣旨につきましてはこの真ん中あたりに書いています。63 ページの 2 段目のところを見ていただきますと、ここに、従来の職員研修よりも、実践的でレベルの高い再教育、リカレント教育の場が必要だと考えました。特にこれからの図書館職員に求められるのは、最新の情報技術を使いこなすスキル、そして経済の低成長時代に見合った経営センスです。このスキルとセンスを身に付けた職員にしなければいけません。つまり、ビジネス支援を行おうと思っても、そういう発想に立てなければいけません。これまでの図書館員はややもすると、そういう発想にはなかなかたてなかった。金儲けにつながるような図書館サービス、そんなことをして良いのだろうか、躊躇する面もあったわけです。しかしながらこれからは、むしろ地域の中を活性化して税収を増やす、図書館の資料費を増やすというのも、ある意味では税収を増やすことで図書館の資料費が増えていくわけです。そういう意味で、地域の活性化に貢献できるような図書館サービスを考えるセンスというのも必要だろうし、今度はそのセンスだけではない、それを具体的に実現できるようなスキルというものも身に付けなくてはいけない。このセンスとスキルこの両方が必要だろうということで、このデジタルリアン講習会を立ち上げたわけです。一枚めくっていただきまして、64 ページ(資料 2)、65 ページ(資料 3)を見ていただきたいと思えます。これが実は 64 ページが、公共図書館員向けのプログラムになっています。一方 65 ページは、これが大学図書館員向けのプログラムになっています。公共図書館のほうのプログラムを見ていただきますと、第 1 週に竹内会長にも入っていただきまして、このビジネス支援ということをご積極的に打ち出しました。プログラムの随時にそのビジネス支援ができるようなセンスとスキルを体得できるような内容にいたしました。もちろん大学図書館にとってもこれからは、先ほど慶応大学と連携をしてというお話もありましたけれども、大学が経営学部だとか経済学部を持っている、そういうところでの図書館からのベンチャー、大学発のベンチャーということも当然考えられますので、そこでの図書館サービスの提供ということも当然考えられます。こういうプログラムを展開した結果、66 ページ(資料 4)をご覧くださいなのですが、66 ページはこの第 1 期、先ほど申しました、64 ページのこのプログラムを実際に行った結果、受講者の方々が提出したレポートのテーマをリストアップしたものです。これは別にビジネス支援をやらなくてはいけません、とかあるいは、コンビニエンスストアとの比較をしなければ修了証がもらえません、とかそういうことをしたわけではありません。受講者の方々が自発的に自分はこういうテーマで図書館員としてのスキルアップ、センスアップ、を考えようということで設定したテーマです。これを見ていただきますと、冒頭のところで、例えば「公共図書館のビジネス支援、今出来ることを考える」とか、あるいは、3 番目のところには、これは面白いのですけれども、「図書館から 10 代の利用者へ～IT 時代に育つ若者の職業情報支援～」、こういうテーマでレポートを書く図書館員が出てきたわけです。そういう意味で、これはビジネス支援だけを目的にしたセミナーといえますが講習会ではありませんけれども、こういうところか

らビジネス支援ができるような、それを実際に支えられるような職員が少しずつ育っていることになります。今日私はこのパネルディスカッションの中で、ビジネス支援の必要性が分かったにしても、では実際どうやって職員を養成するのかというところが次のポイントになってまいります。それを支える意味でこういうセミナーを立ち上げたということで今日のこのパネルディスカッションにも少し関わりたいと考えています。始めに一人 5 分でお願いますと言っておきながら、自分が約束違反を犯しかねないということで、こちらあたりで私のほうの提案は終わりました、早速始めの五十嵐さんからご提言をお願いいたします。よろしくお願いいたします。

五十嵐 伸吾 (UFJ ベンチャー育成基金総務部長): ご紹介いただきました、UFJ ベンチャー育成基金の五十嵐です。私は皆さんと少し違ひまして、日常的にハイテクベンチャービジネス、または起業家のご支援をさせていただいています。ですから私にとっては起業家支援とか、ビジネス支援というのは日常的な現実問題として存在するわけです。ですから、ある意味では生ものを扱わせていただいているのが私どもの仕事です。最初のチャートですけども、ビジネス、ビジネスといろいろ話が出ていましたけど、このチャートでご理解いただきたいのは、ビジネス支援といっても様々なファクターだとか要素がいろいろ絡み合っているということをまずご理解いただきたいというだけなのです。だからひとつの例えば図書館ないしベンチャーキャピタルさんで、最初から最後まで一気に見てやろうといっても絶対無理なわけです。どこかの部分に特化した形で後は他のセクションに橋渡しをしないといけない、といったことをご理解いただきたいと思います。次は、よく先ほどからベンチャービジネスの成功という話が出ていましたけれども、私どもの業界の中でベンチャービジネスに成功する確率は、1,000 分の 3 だという話がよくあります。これは、それをある程度時世の問題として示したものでして、これはアメリカの例ですが、アイデアが 250 もあると、結局 IPO 株式公開までいくのは 600 だということです。同じような話は他のところでもありまして、アイデアから株式公開に行くのは、要は 100 万分の 6 です。では、ベンチャーキャピタルという話が出ていますけれども、ベンチャービジネスでビジネスをしようと思うと、100 万分の 6 を相手にするしかないわけです。それが、リターンがかえってくるということになります。ですから、もしもベンチャーキャピタルさんだけがベンチャービジネスシーンをやればよいということになりますと、上のほうしか狙わなくなってくるわけです。それは本当に地域の活性化が出来るかということをお客さんの中でお考えいただきたいのです。アメリカの場合、よくベンチャービジネスが活性化していると言われますけれども、ここにユタだとかアトランタが入りますけれども、都市に集中しているわけです。今ベンチャーキャピタルといった話をさせていただきましたけれども、中でもシリコンバレーだけ突出してしまっていて、こういった他の都市を全部足しても、シリコンバレー 1 カ所に対してかなわない、半数に満たないというのが実際の問題なのです。では日本の場合どうかということ、私どもはハイテクベンチャービジネスをビジネス

として応援していますから、大体毎年同じような例が取れまして、ここが首都圏、ここが近畿圏、これで 71 パーセントカバーできるわけです。もっと極端な話をしますと、東京、神奈川、京都、大阪、これだけで 65 パーセントがカバーできます。もしも、僕がビジネスとしてベンチャーキャピタルをやるのであれば、その 4 都市だけ相手にしていれば十分ビジネスとしてペイするわけです。逆の言い方をすると、他の都市ではやりたくない。これはビジネスの上での現実です。このへんから冒頭、オープニングスピーチをされた安藤さんにつながってくるのですけれど、安藤さんはこの創業率と廃業率の差が問題だとおっしゃいましたけれども、問題点は別にあるのではないかと考えています。ひとつは日本の開業率 4.1 パーセントだと、他の欧州の各地ですけれども、創業率はどのような数字でやっているのか。それでは 1,000 に三つと冒頭お話ししましたけれども、果たして日本に 1,000 あるのかという疑問をまず始めなくてはいいけないのです。もうひとつはベンチャーキャピタルだと 1,000 に三つの三つだけ相手すれば良いのです。では残りの 997 はどうだという議論が必要です。もうひとつは、この数字を、開業率を増やしてあげると同時にこの廃業率をどうにかして下げられないかという議論があっても良いわけです。997 をどうにかできないかという議論です。これも少し飛ばしていきますけれども、冒頭安藤さんからチャートでお示しをいただいたように、1 年後、2 年後に経って、生存率が随分大きなカーブを描いていきます。ということは、1 年後、2 年後のその生存率を高めてあげればそれだけ生き残っている数は増えるはずで、そういったアプローチがあってもいいのではないかと思うのです。例えばこれはひとつのイギリスの例ですけれども、創業 1 年後の生存率、これは、1 年半後、いろいろな制度があります。その中で、制度を使えば使うほど、こういった生存率が高まるという実際のデータが出ているわけです。特にフランスでは、創業前からの支援をすればするほど、生存率は高まるのだ、優位に差がでるのだといったことが例としてあげられているわけです。大事なことは、ベンチャービジネス、これはアメリカの研究者がよく言っていることですけれども、ベンチャービジネスのタイプは 3 タイプあるでしょうと言っています。上位 1 割に満たないのがグローバルベンチャー、簡単に言うとインテルだとか、マイクロソフトです。実は 7 割方というのは、ライフスタイルベンチャー、格好良く言っていますけれども、パパママビジネスだとか、例えばお蕎麦屋さんだとか、そういったものが実は 70 パーセントあるのだ、ということをもっと冷静に考えなくてはいいけないのです。大事なことは、ベンチャーキャピタルだったら、このグローバルベンチャーしか相手しないわけです。それでいいわけです。残りのライフスタイルベンチャーや何かを応援することというのは地域のために役に立つのか立たないのかということです。まとめていきますと、要は先ほど言ったようなクラスター、東京、神奈川、京都、大阪はある意味では恵まれています。そこに行けばベンチャーキャピタルのインフラも整っているわけです。では他の都市はいいのか、では東京に行ってもらえばいいのかという議論をまずしなければいけません。それから、支援措置として、本当にベンチャーキャピタルのように強いものが強いということを応援してあげればいいのか、それと

も 997 で、もしかして潰れなくていいものを応援してあげることによって、より地域の活性化につながるかもしれません。そうしたら方法論が僕は違ってくるのではないかと考えています。3 番目と 4 番目は読んで字のごとくですから、省きますが、最後に図書館の方にご期待したいのは、例えばここに居る皆さんが図書館、首になりました、明日から自分で会社を起こさなくてはいけない、といった場合に、真っ先にどこに行きますか。会社だとか、自分が何をやるかということがわかっていればそこに行くでしょう。ところが、自分で何をしたいのかわからないという人のほうが多いです、地域の中で誰が起業したいかと誰にもわからないわけです。そういった人たちの最初の受け皿、相談の窓口というのはやはり身近にあったほうがいいのではないかと私は思っています。省いてしまいましたので申し訳ございません。ご静聴ありがとうございました。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：ありがとうございました。身近な図書館の存在にまず気付く必要があるのと、創業にあたって図書館に注目する視点を提示していただいたような気がいたします。続きまして、栗田さんお願いします。

栗田 仁（建築家・東海大学非常勤講師）：皆さんこんにちは。静岡県代表の、栗田仁です。何が代表だかと、お思いの方もいらっしゃるかもしれませんが、多分一番静岡県民の中で図書館を骨の髄までしゃぶっているといいですか、使い倒している、お世話になっている、そういう自信があります。正確に言いますと、むしろレファレンスを発する確率が非常に高い人間の一人かなと思います。私が困ると、電話の向こうで図書館員の方が身構える音が聞こえるような、そんな気がすることもあります。もうひとつ、今話しを伺って思ったのですが、私も実は 20 数年前に、新規開業いたしまして、今何となく生存している、そういう一人ではないか、と思います。ビジネス支援図書館のお話をさせていただくときに、医療の話を少し例えに引きたいのですが、体が健康じゃないと病院にいけない、という話、皆さんお分かりですか。私の同級生で総合病院の副院長をやっている男がいるのですが、その男が言うには、医者を選ぶのは本当に寿命の内で、同業者のことをあまり言いたくないけれども、中には鈍くさい医者もいるということです。ですから、ある病根があって、例えば、お腹痛い、頭痛いという病人がいた時に、医者はいきなり治療がスタートできません。すなわち、診断がついて初めて治療が発生するわけです。その中には、スクリーニングと言うらしいのですが、こうして切ってみたけれどもなかった、こうして切ったけれども、それでもまだどこが悪いかわからない、こうして切って駄目だった。そのうちに病人のエネルギーが続かなくて、お気の毒にも亡くなられたとか、あるいは、一応ここが悪いという病根は発見できたのだけれども、それに対する治療は行われて、見事病気は治った、しかしながら病人は亡くなった、そういったこともあるそうです。そういったことを考えていきますと、もう皆さんはおわかりだと思うのですが、ビジネス支援ということを、今例えば相談をする方、病根が良くわからない方がいらっしゃる。それに対していかに正

確なスクリーニングを行っていくか。ですから、非常に意地悪な話なのですが、私はレファレンスを発して何回かに 1 回は、いわゆるラジオでしゃべったり、テレビでしゃべったり、あるいはこのような場でしゃべったりするときに、データの裏を取る必要があるわけです。それで同時に幾つもの図書館にレファレンスを出したりすることもあります。そういったときに、私も同じように調べます。申し訳ないですけどこれはクロスチェックです。それで、悲しいかな、私が調べたら見つかったけれども、図書館の回答はありませんでした。これは困るわけです。先ほどどなたか発表の中で出されましたけれど、レファレンスに責任は持てるのか持てないのか。これもこれからビジネスシーンなどというときに、ある資料ありませんでした、と答えてそこで賠償責任が発生することになるとまた悲しい話です。静岡市立図書館の名誉のために申し上げますと、私がギブアップした事柄について、静岡市立図書館のレファレンスが見事お答えをいただいたケースも多々あります。そういう意味でいきますと、私は、これからのキーワード、先ほど糸賀先生はセンスとスキルとおっしゃいました。S アンド S ですか。わたしは C アンド C をこれからの合言葉として提言させていただきたい。つまり、コーチとコンシェルジェ。いろいろ今まで、ご提言、あるいは、ご報告なされていますけれども、聞かれたことに答えるだけでは、これはホテルにおける優秀なコンシェルジェとは言えないのです。例えば、半日空いてしまったのだけれど、どうして過ごしたらいいだろうか、ということに、ではここのレストランに行ってお食事をして、この美術館で観て、それについてはタクシーで行くのもいいでしょうし、トラムに乗っていくのもいいでしょう。そういうメニューを差し出してくれる、それについての方がコンシェルジェの優秀な方だということが言えるのではないかと思います。私の主張は、コーチアンドコンシェルジェ、これからのビジネス図書館のキーワード、合言葉はこの辺ではないかと思います。以上です。ありがとうございました。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：ありがとうございました。図書館のヘビーユーザーの一人でもある栗田さんから具体的な図書館の在り方について C アンド C という形でご提言をいただきました。続きましてさとうさん、お願いいたします。

さとう みどり（株式会社ハー・ストーリィ取締役副社長・イラストレーター）：こんにちは。広島から参りました。さっき北広島市の話がでていましたが、私たちの会社は広島にありまして、女性ばかりのネットワーク 7 万人を結んでいます。ネットワークを 7 万人結んでその中の、SOHO の登録と、何かをしたい人の登録、7 万人のリーダーさんを集めて発信 230 万人という規模のネットワークを持っている日本で唯一の規模の会社だと自負しています、ハー・ストーリィのさとうと申します。私のレジューメはいたって単純、シンプルで、私がどうやってビジネスを起業したか、もし多分 12 年前にビジネス支援図書館があったら、とってスムーズに起業できたと今日話を聞いていて思いました。その例を少しご説明させていただきます。私の起業は、私ともう一人、日野佳恵子と申します社長がい

まして、二人でお金もなく、無謀にも起業を始めました。さっきの安藤さんの例にもありましたが、本当に自己実現がしたいため、男社会に活を入れたいため、自分の裁量で仕事をしたいという一心でお金もなく無謀にも起業した、というわけです。その時に、自然な発想で、お金がないから図書館で何をしたいか調べに行ったというだけのことなのです。もともと専業主婦の時から図書館が好きでいろいろ調べていて、その頃検索機能などあれば大変良かったのですが、いろいろな棚の中から文化だとか、女性だとかキーワードを常に探して行って、女のネットワーキングという本に出会ったのです。そのときに、女のネットワーキングに出会ったことで、会社の事業内容を決めることができました。会社の事業内容を決めて、その中の女性たちに会いに行きました。会いに行って、会社の方向性をわざわざ起業家の方々に聞いて、会社を起業したという、お金がないので、図書館を利用して、経験者の声を自分たちにセミナーがなかったのでわざわざ東京と名古屋の会社に出向いて聞いた、というような起業の仕方をしました。お金がなかったのでは発想が続きますけれども、広告代もないし、販促費もない。ということで、自分たちの図書館に本が載れば全国の人たちに見てもらえるという発想で、図書館においておける、女たちの便利帳であるとか、他に、女性のネットワークを集めた本とかに、広告を出したり、取材してもらったりで、私たちの存在を知らしめるために図書館を利用させていただきました。まさに、どちらかというユーザーで12年前にそういうことを行って、私たちは大きくなったという例だと思います。その後、私たちは本当に仕事がなかったので、自分たちで仕事を作り出すということを目的に3年目に「じぶんさが誌」というSOHO向けの本を出して、これも自社出版、自費出版で、500部しか刷れなかったものですから、書店に並べるわけではない、出版者の知り合いはいない、というので図書館に何とか置いてもらえないかというので、連絡をとりまして、各地の図書館と書いてありますが、本当は広島しか置いてもらえませんでした。無名な私たちがものだから、公民館とか図書館とかいろいろまわったのですが、そのときに女性が起業するとか、見ず知らずの女二人の会社が作った本などという形で、なかなか受け入れるところが少なかったということです。「彼女の物語PRESS」という、情報誌を毎月出していたのですが、それも「じぶんさが誌」を置いてもらったきっかけで、図書館とかに、やはり広島なのですが、置いていただいて、SOHOのネットワークが多大な数になっていきました。まだインターネットがない時代でしたので、私たちはアナログでいかに大勢の人に私たちが作ったものをみていただけるかということばかりを基点に置きました。常に発信をしていき、プレスリリースを安く使ったり、図書館に置いてあります、各地から電話があればその図書館にいったりリクエストしてください、本入れてもらうように言ってくださいというような呼びかけで、会社の発信をしていきました。次は私のバイブル、私もイラストレーターですので、そういうことで、もともと図書館が好きでいろいろなイラストレーターの本を読んでやってきたということです。今日、いろいろなレジュメの中にひとつ入っていると思うのですが、私たちが今インターネットで7万人になったまでの会社案内が入っています。全然手法の違う会社案内が

入っていきまして、いろいろな方々との差別化で入れさせてもらいましたが、これを見ていただければ私たちが女性のネットワーキングを使って何をしているかがわかっていただけたと思います。長くなりました。よろしく願いいたします。ありがとうございます。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：ありがとうございました。文字通り図書館を使って創業を実現させたという、しかも情報収集だけでなく、ご自身が作った本を、図書館を通じて今度は情報発信をしていくという、両方の面でお使いになったという、大変興味深いお話をありがとうございました。それでは、続きまして、二人おきまして菅谷さんからお話をいただきます。

菅谷 明子（経済産業研究所研究員）：ご紹介いただきました、経済産業研究所の菅谷と申します。私はここ5年程、アメリカの公共図書館を取材したり、あるいは自分自身が実際にアメリカの公共図書館を頻りに利用してまいりましたので、そうした立場からお話させていただきたいと思います。こんなことを言うと皆さんに叱られそうなのですが、私も5年程前は公共図書館というものが、私の人生に全く関わりのないものだと思っておりまして、あまりピンとこなかったのですけれども、ふとしたきっかけから、公共図書館を使うようになり、認識を新たにするようになりました。よく野球とベースボールは全然違うものだと言われますけれども、図書館とライブラリーも随分違うものではないかと思っています。図書館で広がるビジネス・チャンスというテーマですが、実は私自身も仕事をしていく上で、かなり図書館からいろいろなサポートを得ています。少し個人的な話になりますが、私は97年に無謀にもフリーランスのジャーナリストになりました。それまでは、大学院ですとか、企業にいて、いわゆる商業データベースをフル活用してきましたが、フリーランスになって、1作目のレポートを書くのにデータベースを使おうと思った瞬間に、実はデータベースというのは非常に高いということと、お金を払っても個人で契約ができない、ということに気がついて目の前が真っ暗になりました。たまたまその時はワシントンDCの郊外に住んでいたのですけれども、地元の公共図書館が、データベースを無料で提供しているという話を聞きまして、それからデータベースを使うために公共図書館に通うようになるわけです。そのとき感じたのは、組織にいる人間とそうでない人間では、いかに情報のギャップがあるか、これはフリーランスにならなければ多分決してわからなかったことだと思います。ですから、データベースひとつ取っても、公共図書館がなければ、私はおそらくアクセスできなかったと思うのです。そうした意味でも、公共図書館は組織に属さない人にとっては非常に意義があるところではないかと思っています。皆さんのお手元にアメリカのビジネス図書館の資料があるかと思いますが、詳しいことはそこを読んでいただければと思います。まず、ビジネス図書館といってもいろいろなレベルがありまして、いわゆる地域に密着した、そんなに大きな図書館ではないのですが、専門的に独立したビジネスの図書館や、あるいは中央図書館みたいな規模のところはビジネス支援を行って



る例もあります。アメリカでは、ほとんどの図書館が何らかの形でビジネス支援をしていると言えるのではないかと思います。それは何故かという、図書館というのは、あらゆる市民の情報の窓口で広く情報をもっている、先ほどのさとうさんのお話にもありましたけれども、例えば、パン屋さんをやりたいとすると、お料理の本も必要ですし、マーケティングの本も必要ですし、チラシの作り方という本も必要ですし、地域の地図も必要だったりするわけです。そういった情報を全て持っているというのが、コミュニティーの図書館になるのではないかと思います。これも、先ほど五十嵐さんからお話があったと思うのですが、ビジネスというと、何だかとても洗練された、時流に乗ったものと考えがちですが、そんなことはなくて大半はあくまでも日常的な発想から出てくるものです。図書館に興味を持って、アメリカで、公共図書館の利用者、ビジネス利用している方かなりインタビューをしてきましたが、そこで本当に大切だと思ったのは、アイデアというのは、恐らく日本でもかなりの方が持ってらっしゃって、例えば子育てをしている方はこんなビジネスがあれば良い、あるいは自己実現したくてこんなことをやりたいという、本当に小さなことだと思うのですが、それを起業に結びつけるにはかなりハードルがあると思うのです。それが、アメリカのように地域の図書館で、例えば無料の起業セミナーが行われていたり、司書の人がいちいち情報を提供してくださったりすると、私自身は全く起業というものに興味のない人間だったのですが、取材でいろいろなビジネス図書館に行くと、「私もちょっと起業してみようか」と思わせるわけです。実はそれがとても重要で、こうしたすそ野の広いサービスはやはり図書館じゃないとできないのではないかと思います。ですから、先ほど言いましたように、組織から離れている人たちや何をやっているのかよくわからないけれどビジョンを持っているような人などは、実は社会を変える可能性をもっていたりするわけです。そういう幅広い人たちに対して支援を行っていくことが、実は長い目で見て経済の活性化ですとか、人々が持っている様々な可能性やアイデアを引き出して、多様な社会の営みにつなげていくためにとても重要なのではないかと思っております。ありがとうございました。

系賀 雅児（慶応義塾大学教授）：ご自身の体験談に基づきまして、菅谷さん、いろいろなところでアメリカの図書館の様子を紹介されているわけですが、今も図書館を使うことで、いろいろとビジネスチャンスを見出すことができたということです。今、4人の方からいろいろとご自身の体験に基づく図書館との関わり、あるいは、図書館にこれからこう変わってもらいたい、というような要望がありました。これを受けまして、これは別に図書館側とユーザー側で激論をするわけではありませんけれども、今の4人の方、あるいは私のデジタル・ライブラリアン研究会のことも含めまして、図書館に今お勤めのお二方、常世田さんと山崎さん、どう今の発言を受け止めたでしょうか。では、常世田さんからちょっとコメントしていただけますか。

常世田 良（浦安市立図書館館長）：実際に、浦安のビジネス支援サービスのことにつきまして先ほど、協議会の代表の竹内さんからお話がありましたし、資料も 89 ページ（配付資料「浦安市立図書館におけるビジネス支援セミナー＆個別相談会事業」）にありますので、それをご覧いただきたいと思いますが、少々前後のことについてお話したほうがいいのかと思います。私どもの図書館、10 年くらい前に調査したときに、既に大人の利用が子どもの 3 倍ほどありまして、これではメインの利用者は大人ではないかということで、それ以降大人のための図書館ということを標榜して、資料の収集やサービスの見直しを重ねてきたわけです。その結果、現在では中央図書館、大体大人の利用が子どもの 6 倍ということになっております。勤労者や自営業の方が仕事のために図書館にきて、しかもそれで役に立っている、というパーセンテージが約 50 パーセントという数字に昇っています。そのことを基にして、今回のビジネスサービスということを始めました。わかり易い形で社会にちょっとアピールしてみようということで、ゼロから始めたというわけではありません。1 年終わってみて今年はどうしているかということなのですが、協議会と連携をとって、またセミナーを 10 回程度やりたいと思っています。今年は昨年に参加していただいた方たちのなかに声をかけて、ワークショップを立ち上げました。20 人くらいの方が参加していただいていますけれども、その方たちからいろいろニーズを聞いて、それに沿った形での講師の選定を進めております。さらに、市役所の商工観光課、支援課、そういうところとも連携を取り、商工会議所とも連携を取り、地元の大学とも連携を取り、あるいは、市民の中でアントレプレナーまではいかないけれども、そういう会社の経営をやっているという方たちも何人かいらっしゃいますので、その人たちと連携を取って、もう一段形を進めていきたいと思っています。小平市さんでも市民の方たちのグループを立ち上げて、始めていらっしゃるということなので、近況というところはそういうことです。公共図書館は、どうしてビジネスに役に立つのか、ということなのですが、実はビジネス協議会の竹内さんなんかには言わせるともっとビジネスをがんばれとおっしゃるのです。公共図書館はビジネスだけではなくて、森羅万象あらゆる情報を集めて、情報提供しているわけで、そのビジネスだけではないということが、逆説的に言うと、ビジネスに役に立っている。つまりビジネスで成功した方の話をよく聞くと、全く関係のない分野からヒントを得て、成功のチャンスをつかんだという話が大変多いのです。そういう意味では、ビジネスに特化した今までの縦割りの組織、そういうところからは、例えば補助金の話だとか、人事のノウハウだとかそういうことは手に入るのだけれども、実は最も重要なヒント、触発されるというようなものの情報はないのです。ところが公共図書館にはそういう宝物が本棚の間にたくさん落ちている。それが公共図書館の非常に重要な点ではないかと思っています。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：はい、ありがとうございました。なかなか興味深い浦安の話でしたけれども、山崎さんいかがですか。

山崎 博樹(秋田県立図書館副主幹): 今日最初に 4 名コメントされた方なんていうのは、利用者で来たら、嫌な利用者だ、と私なんかは思うのですが、司書を育てるという意味でいくと、逆にプラスになるのか、と前向きに考えれば、取れると思います。私も公共図書館でビジネス支援をやるという場合には、必ずしも専門図書館のコピーでなくても良いと思います。というのは、実際に見ていると、やはり図書館全体の資料がビジネスチャンスに使われているということが多いからです。これはうまく組織化すれば利用できるという、例えば閲覧室全てを組織化してそれが全部ビジネス支援になるというようなやり方もできると思うのです。ただ、あまり看板を掲げていないとそれは来てくれませんから、ある意味で看板は必要かなと思います。例えば実例で挙げますと、ちょうど一昨日カウンターについていたのですが、手芸のビーズの本を 5 冊予約されていた方、この人はなにをやるのか、と思ったのです。そうしたら、もう一冊だされたのです。それは、起業したいという本です。よく聞いてみるとやはり、手芸で小さなお店を起こしたいということでした。この例が示すように、実際に起業するとなれば割といろいろな資料が使われるのです。必ずしもビジネス書だけではないのかと思います。それからもう一点、図書館という観点から見ればやはりこのビジネス支援というのは、大きなチャンスです。われわれにとってはビジネスチャンスとは言わないのですが、チャンスだと思います。これは IT というのは割と公共図書館は、乗り遅れてしまったところがあるのですが、ビジネスはまだそういう意味でいくと、可能性がある。そういう意味では私どもでも、例えば教育委員会内からお金を出そう、例えば県の基金なんかをどんどん使ってくれと、産業部局から話が舞い込んできたりしています。そういう意味でいくと、こういうチャンスというのはこれからまた伸びるのではないかなと思っています。

糸賀 雅児(慶応義塾大学教授): ありがとうございます。秋田県立図書館は秋田県立図書館として、浦安とはまた違ったタイプのビジネス支援ということを心がけてサービスを展開されています。五十嵐さんや栗田さん、さとうさん、どうでしょう。今、秋田はこうやっている、あるいは、浦安ではこういう対応だということの話があったわけですが、皆さんはどちらかという浦安や秋田の図書館を使うには距離が遠いところにいらっしゃる。そういうところで、日常使っている図書館に、「いや、こんな使い方をしたいのだけれども、なかなかビジネスとは結び付かない、むしろ、こういうことも考えてもらえるといい」ということがありましたら是非ご発言いただきたいのです。栗田さんいかがですか。

栗田 仁(建築家・東海大学非常勤講師): その質問にもお答えしたいと思うのですがその前に、レジユメに書いたことで説明していなかったことがひとつありまして、追加させていただきます。一番上に、静岡市は、日本一、市民税の払いがいのある町です、と書きました。これは、申し訳ないのですが、現在形ではなくて、未来にそう言いたいと、希望を

込めた台詞であります。実はこれには元がありまして、私の知り合いでバンクーバー市民がいます。オレゴンのポートランドの市民がいます。例えば皆さんにお聞きしたいのですが、私はこの町に住んでいて市民税の払いがいがある、と思われたことがありますか？ 一人いらっしやいました。多分、そういう方は非常に少数派だと思うのです。ところが、バンクーバーの私の知り合いは違います。市民税の払いがいがあるのかというと、「皆俺の周りの人たちはそう言っている」というような町です。バンクーバーの市立図書館がどうしているかということ、ビジネス支援もさることながら、図書館自体がわが町の誇りになっています。バンクーバーの図書館はモシェ・サフディというアラブ系のカナダ人が設計した通称コロッセオという名前の、非常に建物も魅力的で、ランチが約 24 あります。バンクーバーは 60 万くらいの人口がいますから、パーヘッドで言うと、2 万数人に 1 館です。それぞれが先ほど図書館の条件としてあげられておりましたけれども、日曜開いているか、夜開いているか。開いています、夜も 10 時までやっている日が何日もあり、そういう場所なのです。そういうところからすると、プログラムも、例えば、ビジネスの話から離れて恐縮なのですが、子どもに対してのサービスも、抱っこされたベビーから、はいはいするトドラー、それからインファント、チャイルド、それぞれに沿ったプログラムが作られています。ビジネスについても押して知るべしだとしています。突然訪ねていった私に対して、本を貸してくれようとなりました。パスポートを楯に取られましたけれども、それくらいオープンです。私は建築屋ですから、「この建物の資料が欲しい」と言ったら即座に本をいっぱい出してきまして、これはすごいと思ったことがあります。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：はい、ありがとうございました。さとうさん、いかがですか。

さとう みどり（株式会社ハー・ストーリィ取締役副社長・イラストレーター）：図書館に望むことですか。うちの会社は特に販売促進に関わる仕事を企業さんからいただいて、SOHO ワーカーの方に、アウトソーシングしているのです。そういう時、すごく裏データを調べる必要がある時があって、今、インターネットを使って、各アウトソーシングした SOHO の方に、例えば、会社の四季報を調べて 5 億以上の企業で、食品メーカーを調べてというと、個人がインターネットを引いて、すごい時間を費やして調べていくのです。だけど、さっき豊田さんが、カルテがあると、図書館に行けば全ての時間を効率的にそのカルテ通り、5 億以上の企業、会社の市況ここにある、というものがあれば、SOHO ワーカーにとってもすごく有意義に仕事を効率化できるし、私たち使っている方にとっても安価にできるのではないかと思いますので、各地の図書館がそういう機能をもっともっと検索しやすく、それで担当者の方がもっとやはり知識を持っていただいて、住宅のことであればここに行けばすぐあります。などというのがわかり易くなればすごくうちの企業にとっても、個人的にもありがたいと思います。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：私もそういうことができると良いと思います。ところが日本の図書館はなかなかそういうことが実現できない。制約条件といいますか、図書館が持っている資源を十分活用できるだけの人材が、ひょっとしたら乏しいのかもしれない。その辺、アメリカの状況についても詳しいですし、日本の図書館も最近使われるようになったと聞いておりますけれども、菅谷さんいかがですか。

菅谷 明子（経済産業研究所研究員）：私は、アメリカの図書館と日本の図書館の大きな違いは、日本の図書館の場合は情報を主に本や雑誌として抱えていることだと思うのですが、アメリカの図書館の場合は、情報をいかに活用しやすくするか、デザインする、編集すると言っても良いと思うのですが、そういう機能があるところが明らかに違っていると思います。分類番号順に並んでいても、自分が欲しい本というのは、実はよくわからないなかで、例えばリクエストが多いようなものは、文献リストのチラシがあり、入口近くの壁に並んでいたりします。起業したいけれど、最初の起業準備としてどのような文献があればいいのかというと、それがリストアップされていますし、単にそれが本とか雑誌のいわゆる印刷メディアだけではなくて、最近はインターネットの URL ですとか、あるいはビデオ、CD-ROM みたいなものも含まれていますので、ワンストップで情報のナビゲーションが非常に良くできています。それから、書籍とか雑誌も大事なのですが、コミュニティの情報の中心地として非常に良く機能していることもあげられると思います。私が住んでいたのはワシントンの郊外のアーリントンというところなのですが、そこも 1 か月ごとくらいチェックすると、憎いくらいウェブサイトがうまく更新されているのです。このホームページにいくと、地域の商工会議所みたいなところ、NPO でベンチャークラブのようなところ、女性起業クラブでもいいですけども、あるいは大学図書館でこんな情報を持っているというような、ワンストップで地域に何があるのかがよく「見える」のです。私は港区に住んでいるのですけれど、たまに区役所なんかに行くと、実はとても良いパンフレットや、面白い起業家講座があったりするのですが、全く知らないわけです。なぜかと言うと、情報が非常に分散しているからです。いかに地域の情報を結び付けて、図書館にないものは、どこに行けば得られるのかを交通整理をしてくれる、そうした編集作業ができているのが日本の図書館とは大きく違うのではないかと、思います。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：日本の図書館でも例えばレファレンスサービスなんて言うのは、一応言葉としてはありますし、地域の中でいわゆるディレクトリーと言いますか、類縁機関名簿などと伝統的には言いましたけれども、そういうものは整備しているはずなのですけれども、今のような不満というか、現状に対する不満が出てくるのですが、その辺りは、実際に図書館にお勤めの常世田さん、山崎さん、いかがでしょうか。浦安はこうだとかというよりも、むしろ日本全体の図書館のことで考えていただきたいのです。山崎

さんでも、常世田さんでも結構ですが。そう言われると発言できなくなってしまいますか。どうぞ自分の事例でも結構です。

山崎 博樹(秋田県立図書館副主幹): 図書館はとても旗色悪いです。でもかなりやろうと思えばできるということで、実際に実例を言って悪いのですけれど、私どもは、六つの機関と連携事業を行っているのです。そういうところからパンフレットを集めてきます。例えば、起業講座を開いています、というようなパンフレットがあるのです。そういうものが産業支援機構というところに置いてあるのですが、そこに行ってごっそりもってくるのです。この間は 300 枚くらいもってきたのです。それを当館のほうの地域活性化コーナー、要するにビジネスコーナーに置いたら、あっという間になくなったのです。やはり、そういうことは簡単にできるのかなと思いますので、ある程度できることから始めていけば良いかと思うのです。どうしても、お金をかけるものというのは、まだまだ日本の図書館に力がないので、その部分は始めることによって、段々お金が入ってくるのかなと思います。

糸賀 雅児(慶応義塾大学教授): ありがとうございます。常世田さん、いかがですか。

常世田 良(浦安市立図書館館長): まず専門職教育が違うかな、と思います。糸賀さんからご意見いただきたいですけど、それから、専門家教育がそこそこなったとしても、その専門職が配置されていないです。23 区の図書館で既に司書が一人もいないという図書館は 20 数館にもなっている。10 年以上のベテランの司書は恐らく 10 パーセントを切っているのではないかと、この辺がまず先進国と日本の図書館の決定的な違いで、昨日まで水道課や市民課にいた職員が、順番で回って来て、2、3 年経つとまた本庁に帰るとい、土日休めるから公務員になったというような人が回って来るという実態で、その方も気の毒です。その方が悪いと言うつもりは全くないので、そういう人事政策がある以上は、高度なビジネス支援サービスなんていうのはまず根本的に無理だと私は思います。

糸賀 雅児(慶応義塾大学教授): いや、そう言っているとなかなかビジネス支援ができなくなってしまうので、これはやはり私は供給をしていくべきだろうと思うのです。そういう意味で、五十嵐さんの先ほどのプレゼンテーションの中で、やはりビジネス支援図書館に求めるものとして、都市型とか地方型、あるいは、成長支援、生存支援か、という問いかけをされています。今、いわば図書館側の、ひょっとしたら弁解してみたことに対して、やはり図書館に期待する立場からは是非積極的なご発言をお願いしたいと思います。五十嵐さんどうぞ。

五十嵐 伸吾(UFJ ベンチャー育成基金総務部長): 積極的かどうかわからないのですけれ

ども、まずビジネスの支援、まさに私が毎日やっていることです。ビジネスの支援なんて、別に図書館の司書の方にやっていただかなくても良いというか、かえってやっていただかないほうがいいのではないかと思うわけです。正直な話です。ただ、リアルなビジネスの支援を図書館の方に求めているかという、そうではないのではないかということをお願いしたいわけです。例えば、僕が今まで10年今の仕事をしていて、約3,000件、ビジネスプランを拝見していますけれども、1件、1件違います。全部違います。少しずつですけれども、全部違います。ということは、図書館に行かれる方というのは、ある程度自分のソリューション、解答を探しにいかれるのだと思うのです。ただ、大事なことはその3,000人か、4,000人か5,000人かはわかりませんが、一人一人求められるソリューションというのは違うわけです。それに対して、司書の方が全部が全部こうやって網羅的に答えられるか、というと絶対無理だと思います。ただ大事なことは、二つあると思うのです。ひとつはまず、コミュニティーのセンターとして、私のところに来るよりは、経済産業省に行くよりは、図書館に行くほうが絶対に敷居は低いわけです。子どもと一緒にいくかもしれないし、すぐ近くにあります。その地域のコミュニティーのセンターという位置付けでの図書館の存在を、私は非常に期待しております。もうひとつは、どうしても図書館と言うと、本だ本だ、アナログだとなるのですけれども、いま申しましたとおり、起用するかどうかは別として、図書館に行かれることは何らかの解答を探しに行かれる。解答というのは別に、本の名前でも良いですし、別にデジタルデータのアクセスをどうやればいいのか、または誰かこういった人を知っている、というようなヒューマンネットワークでもいいわけです。その一番最初の情報の入り口に、図書館はあるのではないかと。そういったことの、例えば検索エンジンのヤフーだとか、グーとかグーグルとかありますけれど、あれは短時間で答えがみつけれられるから利用するわけです。ですから図書館に期待するのは別にグーグルではなくて、いろいろな、レファレンスの話も出ていましたけれども、そういうように、短期的に、効率的に解答が得られるという場所としての図書館の存在ではないかと、私は思います。

系賀 雅児(慶応義塾大学教授): ありがとうございます。今、手が挙がりました。どうぞ、栗田さん。

栗田 仁(建築家・東海大学非常勤講師): 追加なのですが、いろいろ情報を検索するときに、グーグルもヤフーも良いのですけれども、ご経験済みだと思うのですが、サイバー情報は玉石混合なのです。初心者が書いたもっともらしいインチキ情報というのが非常に多くて、これ本当にあるのかどうか、紙になった情報もそうなのですが、いわゆるテキスト商法、そういったものはよく平気でこんなものを紙の情報で出版しているなどというのがあるように、やはりそれに輪をかけて、まだサイバー情報というのはインチキ情報が非常に多い。ですからそれに対してビジネスに利用しようという時に、やはり図書館の中でそう

いう、私はあえてコンシェルジェと申しますが、コンシェルジェのような人がいてくれる、あるいは、そのコーチをしてくれる人がいてくれる、検索はこうすると良い、インチキ情報を見破るにはこうする、あるいは紙の情報はこういう情報がある、そういったことをアドバイスしていただくことが非常に有意義だと思います。

系賀 雅児（慶応義塾大学教授）：そういう意味では確かにコンシェルジェという表現もいいかと思うのですが、今の栗田さんの話を聞いていたら、よく見分けて、これは古いけれど価値があるという、やはり情報のソムリエというのもどうですか。ぜひお考えいただきたいと思います。他に菅谷さんからも発言があります。

菅谷 明子（経済産業研究所研究員）：アメリカの図書館では、情報リテラシーという言葉方をしますけれども、情報が多い中で、どういう情報がビジネスに本当に必要なもので、それがどう役に立つのかという情報を吟味する能力が重要で、情報リテラシー教育というのは、おそらくビジネス図書館を進めていく上で、必ず行っていかなければいけないことだと思います。それから、ビジネス支援図書館の話をする、それはアメリカのように情報を活用できる人がいる国の話で、何かあると、ものを調べて自分で解決しようとする習慣があるからできるけれども、日本ではそれがないので難しい、ということもよく言われます。しかし逆にそういった情報活用能力を持つ市民を育てていくということも図書館には必要だと思います。情報活用能力というのは、ソムリエの能力のひとつであり、図書館のアジェンダのひとつで、非常に重要だと思います。それから先ほど五十嵐さんが図書館でビジネス支援をするのはやはりもともと無理がある、とおっしゃっていましたが、私も全くその通りだと思うのです。

五十嵐 伸吾（UFJベンチャー育成基金総務部長）：リアルの、とっておきます。

菅谷 明子（経済産業研究所研究員）：ただ大事なものは、先ほども申し上げましたけれども、図書館がすべてのビジネス支援を自前で行う必要はないと思います。適切な場所にいかにナビゲーションするか、ということだと思うのです。例えば、私が利用していたアーリントンの図書館では、リタイアしたビジネスマンが無料でビジネスコンサルティングを行うという、いわゆるNPOがありました。ビジネスに直結する問題で、ビジネスプランの書き方がわからないという人が、例えば図書館にやってくると、関連の本は紹介しますが、じゃあSCORE（スコア）という団体に行ってください、あるいは、非常に細かいビジネスの相談であれば、そういう集まりがありますので、その人たちに相談してみましようというように、窓口になることが重要であって、図書館で全てをやるというのは、やはり難しいと思うのです。ですから、窓口業務に、ある種、徹底していただくこともひとつ大事ではないかなと思います。



糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：ありがとうございます。今の菅谷さんのお話を伺っていると、結局大きな組織に属していないような SOHO の方であるとか、ベンチャービジネスを起こそうとしている方々にとって、図書館がまず最初に情報にアクセスする為の入り口になる、導入になる。そこからいろいろと関連機関とのネットワークを使ってそういう情報だったらこっち、人を紹介する必要があるのであればこういう人がこちらにいますというナビゲーションができればいい。そういう意味ではやはり地域のポータルサイトといえますか、それが図書館にならなければいけないと、こういうお話なのだろうと思います。図書館側としてはそういう可能性はどうでしょうか。山崎さんどうぞ。

山崎 博樹（秋田県立図書館副主幹）：それはもう基本的に可能だと思います。私どもでも実際にやっています。例えば、ある専門図書館を紹介するという業務は去年からやっていますが、実際に専門図書館の場所すら知らないという利用者の方たくさんいらっしゃるのです。ですから、私どもはそういう専門図書館の看板を掲げたのです。つまり、いろいろな機関の紹介業務をやっているわけです。そうすると、実際にそういうことを尋ねてくる利用者の方がたくさんいて、これはそういうことで向こうの利用者が増える。私どもの利用というより、向こうの利用者が増えているみたいです。これは割とお金がかからないのです。人がいないとか、お金がかかるかという話、やはりわれわれの集まりの中でその話ししかでてこないのですけれども、必ずしもそうではなくて、実際にやろうと思えばいろいろなことができるので、問題はやる気だけの問題になると思います。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：先ほど、栗田さんやさとうさんはご自身がいろいろと図書館を使って創業に結び付けた、あるいは、ビジネスチャンスに結び付けたというお話がありました。ただその頃は、図書館側もビジネス支援ということをそんなに言われていない時代です。そういう時代であるにもかかわらず、図書館をそのビジネス目的で使うことになった。これはやはり、図書館の原体験がお二人の場合にもっと幼少の頃といえますか、もっと小さい頃から図書館を使うということがあって、自分が仕事に就いた時に、そうでは図書館に行ってみよう、という発想につながったのではないかと思うのです。こちら辺がやはりアメリカの場合の情報リテラシー教育なり、図書館利用教育との違いで、お二人の場合は何がそのきっかけで図書館という発想になったのか、そのへんを是非伺っておきたいと思います。そうした上で、今後日本の公共図書館、そういう人たちをもっと増やしたいわけです。すぐに困ったなと思ったときにそうだ、図書館に行こうと他のところに流れていたお客さんをもっと図書館に取ってくると、これぐらいの積極的な意識が図書館のプロのほうにならなければいけないと思いますので、お二人が図書館を思い浮かべたといえますか、そうだと図書館に行ってみようとお考えになった原体験というようなものはどこにあるのでしょうか。栗田さんからでもさとうさんからでも結構です。

栗田 仁（建築家・東海大学非常勤講師）：本来レディーファーストでお譲りするべきなのですが、彼女に考える時間を差し上げたいと思います。私は課題図書のお陰で読書嫌い少年に育ちました。ですから、あんなものがあつたお陰で私はどれだけ損をしたでしょう。その、課題図書をやめようという論文というか評論を地方の新聞に書いたことがありまして、そのための資料を図書館から非常にたくさんいただきました。素晴らしい資料を頂戴いたしまして感激しました。私が探せないような資料までいただきました。ですから、私も教職の端くれにいますから、すごく面白い本をたくさん知っています。それで、学生に読めと言うとやはりだめなのです。読むなと言うと読むかもしれない。面白い、面白いよ、どうだどうだと言うと、やはり反発する人間がいるのです。こうやって楽しそうに「いひひ」ってやっているとなんか何を読んでいるのだ、となります。ですから、読書教育というか、本が本当に好きになるためには何をすべきかという、教える側の立場が本当に面白いということ、面白いぞと言わないで表現する。これは難しいです。よく出征した息子が戦地で亡くなったことを母親が背中で聞きながら無心に、まな板をトントントンとやって、その音が響いているなんてそういう描写はどれだけその母親が悲しいかという描写になっていたりするでしょう。母親が私は息子を失って悲しい悲しいと言って悲しさ伝わるかという、あまりこれは伝わらないのです。そういう意味では、本当にあるきっかけを、いかにして作ってその子を本好きにさせるかです。私は課題図書のお陰で、数年間口入して、大学生になって初めて読むなと言われた本を読んで、本当に本が面白いのがわかった、そんなことがあります。典型的な例じゃないのかもしれないのですみません。よろしくお願いします。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：逆説的なひとつの例だろうと思いますけれども、さとうさんいかがですか。

さとう みどり（株式会社ハー・ストーリィ取締役副社長・イラストレーター）：考える時間ありがとうございます。私も読書嫌い少女で、同じ話になってしまいます。図書館、図書室で本を借りて、読みもせずに裏に名前を書くことだけが、すごく私の中の、初めて親に嘘をついた、じゃないのですけれど、本当に読書嫌いに通ってきたのです。何のきっかけで行ったのだろうと思い起こせば、多分出産が機だったと思います。子ども、2、3歳児を遊びに連れて行くにはお金もかかるし、時間もかかるし、面倒だということで、一番良い遊び場が図書館だったのです。ただ静かにさせないといけないので、今いろいろ語られているのですけれど、図書館で、図書館の人にいろいろなことが聞けるという印象は全くなくて、図書館に行くと必ず子どもに「しーっ」とこういう台詞をだして、「5冊までよ」というサインをし、「しーっ、5冊までよ」と毎週図書館に連れて行って言っていたのを覚えています。その時にやはり子どもが絵本を見ておとなしくなっている瞬間に母親の本を

探しに行く時間ができるのです。だから、そういう癒しの場として、母親になったときに図書館を利用し始めて、もともと本好きではなかったのですが、結構図書館っている本があるのだな、とそのとき初めて知りました。女性誌だとか全国紙だとか、それも新刊だけではなくてバックナンバーが全部揃えてあるのです。こんなうってつけなものはない、とその時すごく重宝したのを覚えています。先月号が見られなかったものなどが全部見られて、なかなか新号は貸してくれないのです。新号を貸してくれるようになったらいいなと思います。

糸賀 雅児(慶応義塾大学教授):ありがとうございます。今お二人の話を聞いていますと、もともと図書館が好きだとか、本が好きでしょっちゅう図書館に通っていたというわけではない。だけれども、ビジネスをするようになって図書館に注目していただけたということは、日本の公共図書館にはまだまだビジネス利用の潜在的利用者がたくさんいるということになります。こういう人たちにやはり是非図書館に目を向けていただきたい。そうすると、五十嵐さんに先ほど、図書館で広がるビジネスチャンスということでお話をいただいたのですが、さっき山崎さんだと思いますが、これは図書館にとってもチャンスなのだと、言ってみれば図書館から見ても、今回これはビジネスチャンスなのだと思います。この図書館にとってのビジネスチャンスを広げるためには、一体どういう戦略を図書館はとっていったらいいのか。内部の専門家もいますけれども、是非外部から見てみると、いろいろと図書館はこうしたら良いのではないかと、ああしたら良いのではないかと有ると思います。是非、図書館にアドバイスをさせていただきたいと思います。

五十嵐 伸吾(UFJベンチャー育成基金総務部長):図書館にアドバイスというより、何度も同じになるのですけれども、やはり私はこういう時は原理原則に戻るよということをお勧めするようにしているのです。では、地域だとかコミュニティーに何で図書館があるのだということを考えなければいけないと思います。情報リテラシーの話もありましたけれども、やはりコミュニティーに対して何らかの貢献があるのだということです。地域の為に何らかのフィードバックがあって然るべきで、いかに効率的に地域にフィードバックするか、ということはまずひとつですし、そのためにはいかに地域の方に、利用度を、情報アクセスの機会を提供しているかということが、1番図書館が有効だということを知っていただく、1番有効な手段だと思うわけです。今、皆さんのお話を聞きながら、残念ながら私が小学校、中学校の時はよく図書館に行っていたのですが、本は好きでした。でも今はほとんど行っていませんけれども、今結構ショックを受けたのは、いろいろなバックナンバーも揃えてある。しかも生ものかどうかは別としてビジネスのサポートをし始めるのだとあって、皆さんは図書館の人間ですからこういう事で議論していますけれども、では一般の人たちがこういうような、例えば、女性自身がありますよ、とかそういったことをいかにご存知ですか。一番大事なのは、こういった図書館があります、コミュニ

ティーのためにあります、だからこういった情報の窓口です、ということをいかに住民の人、コミュニティーの人に知ってもらうかということです。逆の言い方をすると、知ってもらうということは、図書館を利用するということは、それだけ、コミュニティーの方々に対してこれだけ貢献しています、プラスになります、ということをいかに分かってもらえるか。つまりプロモーションが一番大事なのではないか私は思います。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：ありがとうございます。そういう意味では確かに職員の意識改革と言いますか、図書館がやはり地域のなかに存在する理由、コミュニティーアイデンティティなどというものを是非図書館のなかに見出す必要があるということになるのだらうと思います。菅谷さん、今のようなお話があったのですけれども、いかがでしょうか。

菅谷 明子（経済産業研究所研究員）：さっきから五十嵐さんのお話に刺激されています。地域のコミュニティーの情報センターとしての図書館、ということでひとつ思ったのですが、これは発想の問題だと思うのですが…。私がニューヨークで取材をしていた時に、ニューヨークのビジネス図書館でよく顔を拝見する50代の方がいらして、その方に何をしているのか、と伺ったらちょっと面白かったです。彼は全く大した仕事の経験もないのですが、競馬のことならとにかくよく分かる。それでその方は図書館のインターネットで毎日リサーチをして情報を集めてそれを分析して、無料のEメールを使って競馬のニュースレターを配信するというビジネスをしていたのです。ニューヨークの地下鉄は1ドル50なので、3ドルで通ってきて、あとの経費はただということです。そのことを図書館の人に言いましたら、それは素晴らしい、彼がホームレスになって、社会補償のコストをかけるよりも、彼が自分の才能というか、競馬を良く知っているという特技を伸ばして、経済的に自立してもらっているほうがずっといい、ということをおっしゃって、なるほど、そういう考え方もあるのかと思ったことを、ちょっと地域との関わりで思い出しました。それからもうひとつは、五十嵐さんがおっしゃっているように、PRというのは非常に重要で、おそらく日本の図書館でも今の資料の状態、多分ビジネスに役に立つものはたくさんあると思うのです。ほとんどの人に、私が図書館のことを研究しているというと、「何でそんなテーマをやるの？」とよく言われるのですが、それはやはり、図書館に対する理解がほとんど得られていないからではないかと思うのです。関係者には申し訳ないのですけれども、受験生の自習室か、サラリーマンのお昼寝の場みたいな一般の認識が図書館にはあります。私はアメリカで調査をしていて驚いたのは、多くの図書館が広報に力を入れていて、例えば、図書館に理解のある議員さんが協力してくれたら新聞の一面に載せるように一生懸命PRの活動をしたり、図書館を使って起業した人がいれば、その人のストーリーを、例えばテレビのニュースで流してもらうという努力をしている。それによって、市民が図書館というのはこんなふうに使えるのだ、と理解を深められる。そういうPRにかなり力を入

れているところがあるのです。ですから、ビジネス支援という新しいコンセプトも、アイデアを使って、いろいろなことを仕掛けることによって、もっと利用者に理解していただくことが可能ではないかと思いました。

五十嵐 伸吾 (UFJ ベンチャー育成基金総務部長): 一言だけ擁護させてください。今の言い方で図書館の PR をなぜするのかということで、図書館の立場でお考えになられるとそうなるのですけれども、結局誰のためになるかということ、利用者のためになるわけです。だから、利用者のためにぜひとも PR していただきたいと思います。

糸賀 雅児 (慶応義塾大学教授): ありがとうございます。先ほど菅谷さんが言われたことも含めて、今日の資料の 103 ページ (菅谷配付資料参照) に、そのことについて、菅谷さんがお書きになっております。競馬の情報を配信するであるとか、ホームレスならホームレスの人たちの才能を伸ばして、経済的に自立することで、結果的にニューヨーク市にとってプラスになると、こういう発想なのです。図書館がそういう人たちにサービスすることで、直接にか対価を得るというよりは、そういうことで地域が活性化して、ひいては図書館の財政的にも豊かになると、こういう発想が日本の図書館の場合に、できるかどうかということなのだろうと思います。今話が、具体的なサービスの話、メールを使って配信する、それを図書館が支援するというのも出てまいりました。具体的なサービス、ビジネス支援、公共図書館でどのようなことをやれば、ビジネス支援になるのか、そういうことについて少し話題を移していきたいのです。例えば浦安の図書館で、昨年度、中小企業診断士の方を呼んで、ある一定の時間にコンサルティングをやるということをいたしました。これはある意味で仕掛けをしたわけです。ところが、栗田さんや佐藤さんはそういう仕掛けがない時でも実は、ビジネス目的で図書館をお使いになっているのです。つまり何か今までとは違う仕掛けを、日本の図書館はやらなければ、ビジネス支援が定着しないのか。そうではなくて、職員の意識が変われば、さっき森羅万象とおっしゃいましたように、いろいろな資料を持っているのだから、おのずとビジネス目的のお客さんは来るはずなのか。一体その辺をどう考えるかなのですが、常世田さんいかがでしょうか。

常世田 良 (浦安市立図書館館長): そうですね。非常に重要なポイントだと思います。さっきお話したことを思い出していただきたいのですが、浦安はビジネス支援と意識しない 10 年くらい前に、既にかかなりの大人の利用があって、われわれが意識しないうちに、うちの利用者の勤労者や自営業の方の半分ぐらいはもうビジネス支援で図書館を利用していたのです。私はやはりポイントはレファレンス、リクエストだと思うのです。これを徹底的に行えば、ある程度のビジネス支援というのは現在でも行えると思います。ですからそこそこのサービスを行っている図書館では、実際にかかなり行っているのではないのでしょうか。例えば私が自分でカウンターに立った時のことを覚えているのですが、自分の自社ビルの

屋上にネオンサイン灯を作れと上役から言われて、その報告書を書かなくてはならないので、積算の資料を探しているのだと、そういう話は実はかなりあるのです。だから私はやはり基本的には現状でもレファレンスなり、リクエストをきちっとやることで、かなりの潜在的なビジネス支援を引き出せると思います。それとプラスしてさっきお話したようなプロモーションをきちんと組み合わせるといことがポイントではないかと思います。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：分かりました。山崎さんいかがですか。ということで山崎さんにふった後そちらのお三方に是非それを受けて、いやこう思うというようなことをお聞きしたいと思いますので、時間の猶予を与えます。山崎さんゆっくりお話しください。

山崎 博樹（秋田県立図書館副主幹）：やはり図書館に来られるきっかけというのは様々あると思うのです。例えば、子どものために来られたとか、レジャーのために来られたとか、いろいろあると思います。それで構わないと思うのです。ただ、実際の受け皿としてそういうサービスをしていなければ当然やっていないと思われるので、これは当たり前だと思うのです。やはり、図書館側で何かやらなくてはいけないということは思います。95 ページ（山崎配付資料参照）に、私のほうでやっている事業報告という形で、1 ページ書かせていただいたのですが、ここに 1 番から 6 番まで実はあるのですが、ここの中には実際にビジネス支援という形で 1 銭もお金を使っているものはないのです。もちろん人間は使いましたけれど、それが一番高いのですけれども、これぐらいであれば、要するに、既存の図書館事業を組み合わせれば実際できるということです。例えば、図書館利用講座や、特許庁の検索セミナーというのは、こういうアドバイザーが各県にいますから、連れてくればただで講演してくれますし、利用講座なんていうのは、本来は図書館でやらなくてはならないことですから、これも職員が頑張ればできるわけです。ですから、きっかけはどうであれ、図書館に来られたらただでは返せませんよ、というぐらいの気持ちでうまく迎えてやれば良いわけです。実際それがなかなか起きていないのはやはりそういう意識が図書館側にない、ということが 1 番大きいかと思います。ですから、人を育てる問題というのは確かにあるのですけれども、これを話していったら多分永久に起きないのだと思います。とりあえずはまず、動き始めた、1 歩目を出せばいいのです。2 歩目を出せるかどうかはお金の問題もかかってくるし、もちろん能力の問題も関わってくるのですけれども、最初に 1 歩出す、それはもうお金をかけないで行ってしまう、例えばセミナーというのは図書館以外にいっぱいやっていますから、それをどんどん紹介すればいいわけです。例えば、秋田でも専門企業講座みたいなのをやっているのです。ですから私はそういうのが来ると、ポスターでどこどこが一番前に張っておくのです。そうするとそちらに行ってくれますから、別に図書館でお金をかけてやらなくてもいいわけです。ですからやろうと思えばいろいろなことはできるかなと思います。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：お二方の話を聞いていますと、従来から、例えばレファレンスとかリクエストを徹底してやることで、当然ビジネス目的にも答えていた、ビジネス支援も結果的にやっていた。けどもそれだけではなくて、やはりもう少し仕掛けといいますか、企画を立てて、ビジネス目的の人に答えられるような、やや特化したようなサービスということも考えていくべきだと、こういうお話なのです。具体的な要望という形で出していただいて、今こういうことを図書館がやってくれと、もっといいのです。さとうさんや栗田さん、そして五十嵐さん辺りにもお話いただきたいのですが、例えばこういう方法はありますか。ビジネス目的で、創業の方が図書館に来たら、一回図書館に行って資料や情報を教えてもらったら、もうそれっきり図書館に来なくて済む、ということはありませんかと思うのです。一度借りて読んでみる、あるいはいろいろと探してみた結果、ちょっと自分の方向と違うな、あるいは創業起業の方向を見直そう、とまた図書館に来て来る。その時に、前に相談した人と、違う人がカウンターに座っていて、この人にまた1から10まで全部説明するのは大変です。そうしたら、例えば、レファレンスの相手、図書館員について指名ができる。指名制度なのです。私この前、あの人にあの話を聞いたから、また続きをあの人に聞きたいという、これお医者さんでしたら当然、さっきカルテという話がありましたけれど、患者のカルテを持っていまして担当のお医者さんがいるわけです。その人にいろいろと聞いていって、ずっと時間をかけて治療していくわけです。創業支援も、ある程度長い時間をかけてやっていく話だから、その都度適切な情報を聞いていく。法の手続きがどうなっている、書類はどういうのを整備しなければいけないのか、それから他にそういう例が成功した人たちのどのような話があるのかというのを聞いていって、実際に起業するまでにはいろいろな情報源が必要だし、その時々で的確な情報源を案内してくれなければ困るわけです。そうしますと、例えば予約レファレンス、時間を決めて同じ人が答えてくれるというようなサービスというのもあって良いのではないかと考えるわけです。これは今度図書館側は図書館側でいろいろな制約があって、そこまでできるかどうかという話になるかもしれません。そういう制約だとか、今までのやり方というのは、一旦脇に置きまして、こんなことをやってもらえると本当に創業する立場からすると、あるいはビジネスを進める上で便利なのだけれど、というようなお話があればぜひお聞かせいただきたいと思います。栗田さんどうぞ。

栗田 仁（建築家・東海大学非常勤講師）：指名するのは大事です。既にやらせていただいています。医者を選ぶのと一緒に、ライブラリアンがいかに味方についていただけるかは、これはビジネスの上でどれだけ助けられているか、非常に大事です。私はみのもんたの番組に出たら、静岡のあの人を絶対テレフォンの後ろに置いておきたいな、という方が静岡市立図書館の中に何人かいらっしゃいます。やはり、何をすべきかということと一緒に、どうすべきかということも非常に大事です。いろいろなサービスを的確に出して下さるということの他に、いかに出してくれるか。先ほど非常に驚いたのですが、私自身は今ま

で図書館の利用体験、国内では静岡市、浜松市、名古屋市、大阪市ぐらいしか存じないのですが、レファレンスをお願いした時に、非常に丁寧に文書で、25グラムの制限を越えて90円を貼って、郵送でくださる。ファックスだと10円なのだけれどなと思いつつも、それはなぜかと言いますと、著作権法の制限がありますから、手が後ろにまわりますというようなお答え、それは今の4つの自治体だけじゃないのではないですか。何人が頼いていただきましたけれど、先ほど川崎の田村さんの発表を伺っていて、著作権法がネックではあるけれども、郵送で45,581枚、ファクシミリで12,321枚解答されている。これは素晴らしい。郵送もいいのですが、数日、2、3日かかるとか、あるいは、それよりもすぐ答えをいただけたほうがどれだけビジネスをやっている人間にとってありがたいか。ですからWhatも大事なのですが、Howもとても大事だなと思います。

系賀 雅児（慶応義塾大学教授）：ありがとうございます。著作権の話は是非この後やりたいと思います。さとうさんいかがですか。

さとう みどり（株式会社ハー・ストーリィ取締役副社長・イラストレーター）：もっと人間性を出したサービスをしてほしいのではないかと思います。図書館はやはり静かにしなければいけないという感じがありますので、どうも座っている人がロボットのように思えてならないのです。別に魚屋さんや八百屋さんであれば、「奥さん、奥さん、良いネタ入ったよ」というようなくらい図書館の方は、データがそろっているのですから、この方は何を借りているのか分かっていて、延滞した時だけは早く返しなさいとはがきが来るということで、すごく冷たい感じがして、図書館イコール少々怖かったり、何も聞けないのではないかとといったように少々距離があるのです。そこへ図書館の方が、さっきの指名制ももちろんなのですが、この本のことならこの人に聞いてほしいですとか、わたしはマーケティングの専門ですとか、住宅の本なら私に聞いてください、と喋れないのなら名札につけるとか、そういうようなサービスがあってもいいのではないかと思うのです。やはり同じ人間ですし、自分たちが外で買い物したときにどんなサービスを受けたら気持ちが良いかということを知っていていっしょにやるわけですから、いつもプリントが貼り出されているとか、人間同士の双方向というのが、図書館に少々欠けている気がしてならないのです。

系賀 雅児（慶応義塾大学教授）：その件については、先ほど五十嵐さんが言われたプロモーションが必ずしもうまくない、ということなのだろうと思います。先ほど事例発表の中で、北広島が例のSDIとありました。あれはそのような意味では個別の要望にあわせて、図書館側から情報をお届けするということですので、従来とはやはり違うやり方だと思います。そういうふうに段々と図書館のほうでもビジネス支援を意識したようなサービスの仕掛け、あるいはサービスの体制を整えるようになってきたのだらうと思います。五十嵐さん、他に図書館に対する具体的なサービスの試みとしてなにかアイディアがあればお聞



かせください。

五十嵐 伸吾 (UFJ ベンチャー育成基金総務部長): 具体的というより、今回シンポジウムを拝聴して思うのですけれども、皆様ビジネスというので、生ものかという印象がある意味では強すぎるのではないのかという気がいたしまして、実際今のお話の通り、浦安の場合は10年前から既にやっつけちゃったわけです。たまたまかどうか分かりませんが、実際既にやっつけちゃったわけです。それが要は、こういうような分かり易いビジネスという形でまとまってきたと考えたほうがとても自然だと思います。実はご自身の図書館で気が付いていないかもしれないけれども、本当はビジネスのお手伝いをしているケースというのは、実際問題としてあるのではないかと、というのが自然な考え方なわけです。それを、先ほどのプロモーションの一環ですけれども、どのように誰に伝えるのだ、ということを考えてあげる。新しいことをプロモーションの一環として目に見えて分かりやすいワークショップだとか、講演会、セミナーを企画するのは、それは戦略的に必要なことかもしれませんが、既にやっていることを、このようにやっていますよ、ということを知らせるだけでも、随分それは必要で大事なことだと思うわけです。ですから、もう一度本当にビジネスというと、図書館にいらっしゃる方は身構えるかもしれませんが、実は本当はやっているのかかもしれませんから、もう少し足元を見直すことからまず始めていただきたいというのがひとつです。もうひとつは、やはり何度もお話ししますが、利用者がいかに図書館を利用しやすいかという視点で、考えていただくかなくてはいけないのではないのでしょうか。例えば利用者の視点です。さとうさんが子ども連れで、といったら託児所までは言いませんが、子どもたちを相手にしてくれて、こういった本がある、といったことを子どもたちに示してくれることがあれば、お母さん、お父さんたちは、自由にビジネスの本を見られるわけです。逆の言い方をすると、図書館にいらっしゃるって児童図書が得意であれば、子どもが好きな本を示す、ということは簡単ではないのでしょうか。そんなに難しいことではないと思うのです。そういったことから始めるということはすごく現実的だと思います。大上段にインテルを作るぞ、というのは少々どうかと思います。もう少し本当に現実的にできることから始めることが大事なことだと思います。

系賀 雅児 (慶応義塾大学教授): 既に図書館はそういう意味ではビジネス支援の基礎になるようなことをやっているのですが、なかなかそれが多くの図書館員にとって意識されたサービスまでは昇っていないということなのだろうと思います。ですから、言い方を変えますと、結局優先順位の並べ替え、付け替えなのです。今まで図書館では、子どもさんへのサービスであるとか、あるいは本を読む、読書をする人へのサービスということに重点を置いてきたわけです。しかしながら、そうではなく、ビジネス支援や、ビジネスをするその有職者と言いますか、社会人に対してもサービスをするという、その優先順位を高め

ていくことが必要なのであろうと思います。そういう意味では、今日お集まりの方々の 3 分の 1 はビジネス関係だという話がありました。ひとつだけ情報提供いたしますと、実は昨年、文部科学省が公立図書館の設置及び運営上の望ましい基準ということを告示いたしました。これは、日本の公立図書館史上はじめてなのです。図書館法 18 条にこの望ましい基準を文部科学大臣は定めなさいとなっているのですけれども、実は図書館法が制定されて 52 年経ちますが、昨年まで大臣が告示してこなかったわけです。この大臣が告示した公立図書館の望ましい基準の中で、利用者に応じた図書館サービスという項目があります。この項目の中のまず第 1 に挙げられたのが、成人、大人に対するサービスです。この文章を読みますけれども、文部科学大臣が告示したということの意味は非常に大きいと私は考えております。成人に対するサービスの充実に資するため、科学技術の進展や、産業構造、労働市場の変化等に的確に対応し、就職、転職、職業能力開発、これはキャリア・ディベロップメントのことなのですが、日常の仕事等のための資料、及び情報の収集、提供に努めるものとする。これが実はいろいろな利用者がいるのだけれども、最初に望ましい基準の中で挙げたわけです。実はこの項目の 2 番目が児童・青少年、3 番目が高齢者、お年寄り、4 番目が障害者、そして 5 番目が地域に在留する外国人と、こうなっております。別にこの順番に深い意味はないと言えないのですけれども、やはり大人に対するサービス、特に職業能力開発ということに力点を置いたサービスを是非図書館でも考えなさい、と提案していることの意味は大きいし、先ほど言った、優先順位を改めて個々の図書館で考え直す時のひとつの参考資料になるだろうと思います。こういうものがあるということをご存知ないという方も今日お集まりだと思いますので、少し望ましい基準を紹介させていただきました。さて、残った時間のなかで、今度は図書館がこういうサービスをしていく上での課題について進めていきたいと思っております。先ほどから何人もの方がやはり著作権の問題があって、なかなか思うように展開できないというご指摘がありました。それから、この問題で常々に言われるのは、やはり人材です。こういうことをやっていけるだけの人材、つまり、第 2、第 3 の常世田さんや山崎さんを全国にもっと増やさなければならないわけです。こういう人材育成ということを考えて場合に、どのような手立てを考えていけば有効なのか、差し当たりその著作権という、やや専門的な領域ですけれども、ここの制約といえますか、障害というのは実際に図書館であるのでしょうか。常世田さん、山崎さん、著作権の問題、そして、今後の人材育成ということに関してご提案があれば是非お願いしたいと思います。どちらからでも結構です。

山崎 博樹（秋田県立図書館副主幹）：例えばコピーです。これは例えば営業目的に使ってはいけないと書いてあるのです。実際そのようなことをやると、ほとんどビジネス支援などができません。要するに、調査でなければコピーしてはいけない、住宅地を含めてです。実際、ほとんどの図書館でそのようなことを言ったならば、たぶん何もできないのではないのでしょうか。実際うちでも片目をつぶっているというか、ほとんど両目をつぶってしま

すけれども、そうしないと実際にサービスができないのです。ですから、著作権の問題を抜きにして、ビジネスサービス、ビジネス支援ということはできないのではないかと思います。例えば、インターネットなどでも情報をオープンに使わせていますけれども、そういうもので例えば検索をして、良いのが当たったというときに、実際コピーできないわけですから手で写しているのです。そうすると、私から見れば、実際家に帰ってやったほうが早いのではないかと思います。ですから、そうなれば図書館に来る意味がないので、やはり何らかの保証金、コピーなども保証金を考えて、実際には出来るようにしていったほうが現実的なのではないかと思います。

系賀 雅児（慶応義塾大学教授）：ファクシミリはいかがですか。先ほどファクシミリ送信のことも出ていたのですが。

山崎 博樹（秋田県立図書館副主幹）：当然ファクシミリもそうです。ただ、これは今は改正の方向に行っているということです。

系賀 雅児（慶応義塾大学教授）：と聞いておりますが、まだ実際には改正されておられないので、ファクシミリで送信することはできません。

山崎 博樹（秋田県立図書館副主幹）：現状でも非常に困っています。これは目も耳も全部つぶらないと送信ボタンを押せないのです。

系賀 雅児（慶応義塾大学教授）：常世田さん、同じ質問ですが、いかがですか。

常世田 良（浦安市立図書館館長）：著作権の問題は一般的に経済的損失というような、損得の話で議論されることが多いのですが、私は、それは問題の矮小化だと思っています。問題の核心は、知識とか情報を、例えば日本なら日本で、国民全体が知識情報をどのようにして活用し、日本の国をどうしていくか、という情報政策の問題だと思っています。ですから、まさにパブリックドメインだということだと思ふのです。NHKで2、3週間前に著作権のパブリックドメインについての特番をやっていました。ご覧になった方もいると思うのですが、アメリカではいわゆる知識、情報というものは、国民の経営財産だということを非常に強く考えていて、それが国是だと、トーマス・ジェファソンなども、文章に何回も書いているということで、それを著作権についても期間の制限があるということは、そういうことから生まれてくるのだということです。ですから、経済的損失というものは、それで補填しなければいけないわけです。それはそれで、正統的に考える必要があると思いますが、そのことだけで議論するというのはやはりおかしいと思います。図書館のコンセプトというのは、やはり知識、情報の共有化ということだと思いますので、それで社会

を豊かにしていくということがまず前提だと思います。ですから、そういう意味では著作権法というものが、情報の流通や活用の足を引っ張るということであれば、そこは改善すべきであると思っています。個人的には、協会の常務理事という立場だということと少々違うのですけれども、個人的な立場で館長という立場で言わせていただければ、毎日コピーの所で職員と利用者が喧嘩をしているという状態は早急に解決をしたいと思います。保証金を払って解決できるのであれば解決して、情報の流通を活発にしたいというのが個人的な感想です。

系賀 雅児(慶応義塾大学教授): ですから、複製、コピーについて保証金という形で、貸し出しの交代権については、また別の機会に別の会場でやっていただきたいと思います。やはり図書館だけではない、知的資源全体の流通を考えた制度の改正ということは、日本の場合考えざるを得ないので。私自身も実は文化庁の著作権の会議に関わっておりますけれども、ファクシミリについては公衆送信権というのがありまして、これは今のところ送信することはできません。ですが、これが図書館では例外的に送信ができるようにしようという方向で動いていますけれども、複製に関しては今のところそういう保証金制度をつくるという方向で話が進んでおりませんので、やはりこれは利用者側、図書館側もお互いの利害が一致するのであれば、そういう制度を作っていくという、建設的な提言というのが必要だろうと思います。山崎さん、何か補足があるようですね、どうぞ。

山崎 博樹(秋田県立図書館副主幹): 常世田さんの隣で非常に言いにくいのですけれども、やはり図書館協会として主張しなくてはいけないかと思います。この件について、ほとんどの司書や現場で実際困っているのです。先ほど目も鼻も耳もと言いましたが、本当に全部つぶってやらせているわけです。現実問題、そうやって行っているわけですから、やはりこれは図書館全体の考えとして主張しなければ、変わっていかないのではないのでしょうか。もちろん利用者の方もそういうことを主張すると良いと思うのです。そうしなければ、われわれはもう情報支援が受けられないのだと言って、お互いに主張していけばそんなに、現状著作の侵害が起きるわけではないのです。例えば、もともとインターネットからコピーをしているわけですから、図書館でコピーをしたからといって、だれも困らないわけです。ですから、そう考えればもうコピーをしてもいいと思うのです。これは図書館員にアンケートなどをとって、実際どのように思っているのか聞いて、まとめたものです。協会できなければ他でもいいのですが、一応こちらにいらっしゃいますので言っておきますが、そういうことを行っていいのではないかと思います。

系賀 雅児(慶応義塾大学教授): 私はやはり文化庁の会議に関わっている立場から一言申し上げておきますと、今のところやはりファクシミリでは送信できないと思います。実際では、山崎さんのところで目をつぶりながらやっているとおっしゃいましたけれども、こ

れは脱法行為ですので、よろしくないと思います。ですが、今後のことを考えますと、先ほどから申し上げますように、法の改正と言いますが、制度を変えていくということが必要なのだらうと思います。実際に図書館でコピーをお取りになったり、時にはファクシミリで送ってもらいたい、と感じられることもあるだらうと思います。実はこういうことが制約になっていて、自由にコピーが取れない、自由にファクシミリで送ることができない、場合によっては、デジタル化されたデータをこういうのがあります、とってそのまま送るということをすれば、利用者にとっては大変便利だと思うのです。実はそういうことも当然できないようになっております。その場合に、一定のお金を払って解決するという方法と、一つ一つ、著作権所の許諾を得る、という両方の方法があるのです。アメリカの場合には、これはフェアユースという考え方で、実害がなければ良いだらうと、実害が起きそうな場合には、裁判所が判断をすれば良い。訴訟社会ですから全部裁判で決めると、こういうことなのです。こういう制約があるということについて、やはり利用者の方々から見て、これはどう見えていますでしょうか。実際にコピーをお取りになるときの不便であるとか、ファクシミリで送ってもらえないことの不愉快さというのはお感じになったのであらうと思いますけれども、さとうさんや栗田さん、あるいは五十嵐さんいかがでしょうか

栗田 仁（建築家・東海大学非常勤講師）：私の住んでいるところから、図書館まで私が車を運転して行きますと、それだけCO<sub>2</sub>を排出しているわけで、あるいは、町のスペースを占有しているわけで、これは場合によっては犯罪的かもしれない。その分を著作権のクリアがなされたら、一瞬にして答えがファックスで返ってくる。それも私はローカル FMでパーソナリティーを3年間やったことがあるのですが、CDをかける度に著作権がうんぬんというのはないのです。放送局でまとめてジャスラック（JASRAC）に払っているから、そのへんは解決されている。ですから、そこらへんのHowがCDでは解決されているのになぜファックスではできないの、とそれを申し上げたいので、是非糸賀先生にCDはやっているぞということを主張していただきたいなと思います。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：今、私的録音の話です。私的録音に関しましては、もともと機械で払っていることになっておりますので、そういう制度ができ上がっております。ですから、音楽ではない、特にCDではない、いわゆる文書であるとか、本の場合にはそういう制度がまだでき上がっておりませんので、今後、著作権上のことも配慮しなくてはいいけません。何でもかんでもコピーできたり、ファクシミリで送れると、確かに、逆に本が売れなくなる、あるいは、雑誌が売れなくなる、ということもあります。著作権者に対する一定の配慮も必要だらうとは思いますが、さとうさん、この問題に関しまして何かご発言ありますか

さとう みどり (株式会社ハー・ストーリィ取締役副社長・イラストレーター): もし有料制度ができるのであれば、それこそ本当に良いサービスだと思うのです。図書館に行く時間の短縮であったり、時間をとにかくお金で買って、すぐに次の資料作りに活かせるわけだから、私は有料でもいいような気もします。利用者というのはどうしても必要な本は買ってしまうのです。ファックスで、コピーで、というのではなくて、やはり自分が手元に置いておきたい本は買ってしまうわけですので、そのへんは、そのページだけという時は本当に有料でもいいのではないかと、思います。

糸賀 雅児 (慶応義塾大学教授): 実は今の発言のなかで、ひとつ有料化という話もありました。このビジネス支援のサービスを考えていきますと、必ずしも複写とか、ファクシミリには限りません。有料のデータベースの検索で、有料のものについては先ほど少ないという事例発表もありました。この図書館法の17条の無料原則と、このビジネス支援をどう折り合いをつけていくのか、というのも実はひとつの大きな課題であります。今日のこの短いパネルディスカッションのなかでは、その解決策といいますか、具体的な答えを導き出すには至りませんが、ひとつの課題であるということだけは付け加えておきたいと、思います。それから最後にやはり人材育成と言いますが、図書館関係のシンポジウム、最後は人の問題に帰っていくわけなのです。そういう発想に立てる職員、私先ほど、センスとスキルと申し上げましたけれども、そういう職員の育成ということに関してはアメリカでもいろいろと経験されてきたと思いますけれども、そういう職員と、実際に、直に接触した菅谷さん、日本の図書館員を考えた場合にいかかでしょうか。

菅谷 明子 (経済産業研究所研究員): 日本だとおそらく、スタッフの方がほとんど皆さん同じようなお仕事をされていて、棚の整理もすれば、レファレンスカウンターにもお立ちになったり、企画をされたりすると思うのですが、アメリカは仕事の内容が明確に分かれています、いわゆる棚の整理は高校生のアルバイト、マネージメントレベルは大学院出の司書で、ビジネス図書館であれば、MBAと図書館司書の資格を持っている人もいたり、たまに博士号を持っている人がいたり、仕事や学歴など非常にランクが分かれているという印象があります。いずれにしても、図書館で働いている人たちの一部の人にはヘッドハントをされる人が結構多いのです。なぜかという、特に今のご時世では情報産業が発展していて、そうした情報教育を受けていてデジタル情報の扱いのようなことにも長けていらっしゃるし、最近ではアメリカのインターネットバブルという話もありますけれど、数年前だと、引き抜きによる人材不足が問題にもなっていました。逆に言うと、図書館にいる人というのはそれだけ専門的な能力を持っていて、お給料が決して良くなくても、忠誠心がある人や、図書館に強くミッションを感じている人なのです。日本の図書館の人は嫌々やっているという印象を、ちょっと叱られそうですが、私は持っています、あまりいろいろ質問すると、ちょっと早く帰って欲しいな、と思われているような印象があるの

です。一方で、アメリカの司書たちは、非常に自分の仕事を誇りにしているように思います。なぜかという、自分たちが働いている職場が、社会的に高く評価されることが、自分の社会的なステータスを得ることにつながりますし、自信もつくし、キャリアの展開にもつながるといような……。それと、明確なビジョンを持っている方が非常に多いという印象を持ちました。やはり、情熱の持ち方がとても違うのではないかなという気がします。

糸賀 雅児(慶応義塾大学教授): ありがとうございます。もう少し、何と言いますか、行動的というか、自分の仕事に誇りを持って、さっきも言いましたけれども、他の情報源をあてにされるのではなくやしい、どうして図書館に来てもらえないのだろうと、いうぐらいの気概を持てるような職員でなければいけません。それは一方で意識改革ということも必要でしょう。もう少し具体的に、今教育の面も話されましたけれども、私は実際に司書の養成の立場にあって、今のやはり文科系中心の図書館員養成、特に文学部、教育学部中心ではなかなか難しいようには思っております。ビジネス用語が分からなければいけない、というご指摘も先ほどの事例発表のなかでありましたけれども、そういう図書館員、ビジネス用語が分かる図書館員でなければ、ビジネスの相談にもなかなか持ちかけられないのでしょうか。五十嵐さん、先ほどもそういう提案をされていたと思いますけれどもいかがですか。

五十嵐 伸吾(UFJベンチャー育成基金総務部長): 今のお話というのはやはり二つあると思うのです。ひとつ目は実は私ももともとは銀行員として入ったわけです。1983年に銀行に入りました。でも10年前から今の財団の仕事をしています。普通、銀行でいうと2年半くらいで転職するわけです。ところが今の仕事をしてもう10年になります。銀行に入って20年で、今の仕事をして10年ということは、4回くらい転職してなくてははいけないわけです。ということは、私はこの仕事を10年続けてこられたから一応、ベンチャービジネスのある意味では支援の側のスペシャリストというような形になっています。ですから、そういったような、スペシャリティだとか、別に特別なことをするわけではなくて、僕は好きで、ある意味ではこの仕事をやっているわけです。ずっとこの仕事を続けたいと思っていますけれども、そういうような意識がまずひとつ必要だろうなと思っています。もうひとつ別な話をしますと、私の仕事はハイテクベンチャービジネスを応援することです。でも私は文系です。文系ですけれども、ほとんどの話がついていけるようになってきています。正直な話です。半導体もバイオもやらなくてははいけないのです。よく部下に言っていることは、「お前がやらなくてははいけないことは、別に技術の枝葉末節を理解することではない」ということです。要は、森を見なさい、と、木を見て森を見ずになるな、という言い方をしています。だから理系じゃないといけないか、文系じゃないといけないか、というような議論ではなくて、もっと対極的に、ビジネスの枝葉を分かっているなくても、勘所が分か

れば十分に、僕でさえ、ハイテクベンチャービジネスのご支援をさせていただいているわけですから、あまり細かく考えないほうがいいと思います。話が戻ってしまいますけれども、やはり、もう一度何のために自分の仕事をやっているのだということを考え直していただくことから始めれば、十分に素晴らしいのではないのかなというのが、実感です。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：ありがとうございます。現行の図書館員の養成制度のなかでも、やはり十分にそういう意識を持った職員を育成すると言いますか、育てていく可能性はあるのだというご指摘でした。それを聞きますと少しほっとすると思ひもしますし、同時にやはり図書館員自身がこれは奮起をしなければいけない、そういう思いを新たにする場にもなったのであろうと思います。どなたか、将来に向けてこういうふうな、やはり公共図書館に変わっていくべきだろうと、もしも提案、前向きのご発言があれば、最後、今までの話の総括といたしますか、補足という形でしていただきたいと思ひますけれども、いかがですか。菅谷さん、どうぞ。

菅谷 明子（経済産業研究所研究員）：あまり話しすぎてもいけないのですが、最後にひとつだけお話ししたいと思うのは、これまで情報提供ということで図書館の話ができていますが、やはりコミュニティを作るといことがとても大事だと思うのです。私がいろいろと調査した中で、図書館に頻繁にいらっしゃる方は何を求めているかということ、自分で起業している人というのはものすごく孤独で、自分がやっていることが果たしてどうなのかということ、いつもチェックしたい。あるいは、同じような目的を持っている人と、おしゃべりしたり、情報交換したいというようなことがよく言われていまして、それはその通りだと思います。図書館が、例えば講座を開いたときに、お互いが話せて、人と人とを結び付けるといった、コミュニティ作りの役割も果たしていただきたいなと思ひます。

糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：そういう視点もこれからの図書館には必要だろうと思ひます。山崎さんどうぞ。

山崎 博樹（秋田県立図書館副主幹）：一言だけ。まず皆さんはもし図書館関係者でなければ、帰ったら、嫌な利用者になってくれればいいと思ひます。行ってどんどん無理難題を言う、これが実際、図書館員を育てることになると思ひます。図書館の人間はあまり難しく考えずまずやってみることだと思ひます。こういうのをやって、例えばお金がないとか、人がいないなんて言うとなかなかできないので、もう簡単な気持ちでもいいから始めてみる、それが実際利用者によって育てられていくということだと思ひます。それが大事だと思ひます。



糸賀 雅児（慶応義塾大学教授）：。自然体ではあっても、やはりそういった心掛けをしていくことで、日本にビジネス支援の図書館が定着していく、ということなのだろうと思います。本来ならば、フロアの皆さんの方から、いろいろとご質問なり、ご意見も伺いたいところですが、今日は、当初説明がございましたように、限られた時間ですので、もっぱらディスカッションの発言として時間をとりました。これで今日のパネルディスカッションを締めくくらせていただきます。どうも皆さん、ご協力ありがとうございました。