

〔論 説〕

わが国のウエディングサービスシステムの一特性

—パックウエディング選択の理由と変化の可能性—

今 井 重 男

目次

1. 緒言
2. 比較制度分析と分析道具としてのゲーム理論
 2. 1. 比較制度分析概説
 2. 2. 分析道具としてのゲーム理論
3. パックウエディングにおける戦略的補完性と制度的補完性
 3. 1. パックウエディングの戦略的補完性
 3. 2. パックウエディングを支える制度的補完性
4. 結言

1. 緒言

わが国のウエディングサービスシステム⁽¹⁾は、いつ頃どのような形態で始まったのであろうか。1882(明治25)年⁽²⁾の東京日日新聞(現毎日新聞)に「法学博士穂積八束氏は、今度深川セメント会社社長浅野総一郎氏の令嬢マツ子と結婚せしに付、穂積氏は来る二八日午後二時より、朋友知己の人々を帝国ホテルに招待して婚姻の披露を為す」との記事が読める。また、平出鏗二郎が1902(明治35)年に著した『東京風俗志-下』には「家の手狭なるもの、あるいは騒々しきを厭ふものは、料理店・貸席などにて式を挙ぐるもあり」(平出、2000: 93)⁽³⁾と記され、前述の新聞記事同様に、明治時代中期以降に披露宴の外部化が始まっていたことが分かる。これらの記述から、今日のように結婚式と披露宴一式を請け負う内容ではないが、西洋式ホテルや料理店などが提供するサービスを、ウエディングサービスシステムの原型と捉えることができるのではないだろうか。そのような中、1909(明治42)年に東京麻布区飯倉片町に永島式婚礼会が興り、家庭で行う永島式結婚式が急速に

(1) 本稿では、結婚式と披露宴が中心の一連の儀礼をウエディングと呼ぶ。そして、ウエディングに関わる各種サービスを提供する際に、相互に影響(補完)し合う要素から構成されるまとまりや仕組み全体を指してウエディングサービスシステムと定義する。

(2) 本稿での暦年表示は、西暦に続きカッコ書きで元号を併記した。これは時代のイメージを促すことを目的としている。このような目的に合わないとは判断した場合、また太平洋戦争終結後の記述は西暦のみとした。

(3) 原著は1902年発行。本稿では、原著を底本とした2002年の文庫本を参考にした。ここに「騒々しき」とあるが、これは結婚式後の披露宴を指した記述であろう。同時代には式後の披露宴開催が一般的となっていた。なお、1890(明治23)年創業の帝国ホテルでは、開業当時から結婚披露宴会場として利用されていた(帝国ホテル、1990: 283)。

普及していった。永島式結婚式とは古式折衷の日本風の婚礼で、結婚式を挙げる家庭の格式や予算に応じて、神主はじめ婚礼に必要な要員を出張させる式であった。当初は家庭への出張であったが、大正時代に降ると、帝国ホテル、東京ステーションホテルはじめ、上野精養軒、東京会館、水交社、偕行社などの家庭外でも永島式による結婚式と披露宴が盛んとなった。

しかし、1923（大正12）年の関東大震災が、結婚式・披露宴会場として人気のあった施設の多くを倒壊・焼失させてしまう。他方で、期を同じくして完成した帝国ホテルのライト館は震災の被害が軽微であったため、式場として脚光を浴びることとなる。その後、帝国ホテルは昭和時代に入り多賀大社を館内に分祀して神前結婚式場を常設するなど、ウエディングビジネスに力を入れていった。1935（昭和10）年ごろ制作の『帝国ホテルの栞』には、同ホテルでの結婚式と披露宴について「荘厳なる御神前結婚式の設備と美容、着付、写真撮影、余興、招待状の印刷等の設備を館内にご用意して居ります」と書いてある。この『帝国ホテルの栞』以前の、ライト館完成後に制作された『ホテル乃栞—帝国ホテル』には、ウエディングの案内が無いことから、昭和初期から10年ごろまでにホテルの提供するウエディングサービスシステムが始まったようである（帝国ホテル、1990：283-288）。現在のわが国では、ウエディングを利用の主目的とする建物・施設が全国にあまた点在し、それらがさまざまな産業と連携しながら2.6兆円ともいわれる巨大なブライダルビジネス市場（ブライダル産業）を形成する。そしてそれは、世界に類例を見ないわが国特有の経済現象でもある。

ところで、現代のわが国の経済システム⁽⁴⁾や企業経営手法を語る時、「日本型」と呼ぶことがある。明示であれ暗示であれ、一般的に日本の経済システムや経営手法が外国、とくに欧米先進国のそれと違う点を認識してそのように呼ばれる。しかも、わが国の特異性を強調する立場から「日本は特殊である」と看做され、グローバルな視野での経済学、あるいは経営学から異端として扱われることも少なくない⁽⁵⁾。こうした捉え方が存在する一方、異なる経済システムや仕組みを予断無く、並列かつ多元に考察を試みる「比較制度分析（Comparative Institutional Analysis）」という研究手法がある。これは1980年代中期以降に集中的に考案された手法で、比較的新しい研究概念である。比較制度分析では、現存する経済システムの①安定性・固定性、②存在可能性や可変性および進化、の二面に関心を寄せる。そのため、現存のシステムがなぜ安定的に機能するのかにとどまらず、制度の変容に対しても分析を試みる。前述の通り、わが国のブライダル産業や、その中核といえるウエディングサービスシステムは他国に見られない特徴を有する。この事実に基づけば、異なる経済システムや仕組みを予断無く考察しようとする比較制度分析は、わが国の「特異なブライダル産業」の解明を試みることに有用だと考えられよう。われわれはこれま

(4) その経済社会で広く認められている一定のきまりを「制度」と定義する。現実経済に存在する多数の制度間には、一方の制度の存在や機能によって他方の制度がより強固なものとなっていることがある。こうした、1つの経済で一方の存在が他方の存在を成立させるような場合、両者は制度的補完の関係にあると言われる。経済システムとは、このような制度的補完関係にある一連の制度によって形成されているもの（＝システム）である（青木・奥野、1996：35）。

(5) 具体的な事例では、労使関係における「企業内労働組合」・「終身雇用」、企業経営における「系列」、企業財務やガバナンスにおける「メインバンク制」・「株式持ち合い」、官民の関係における「天下り」などは、他国では珍しい「日本型」の経済システム、経営手法だといわれる。

でのブライダル研究を通じて、わが国のブライダル産業の萌芽は足利幕府が乱世匡済のため重視した礼道教育に関係があること、キリスト教結婚式が人気の背景に「如何物（いかもの）」、「通俗物」と訳されるキッチュ（kitsch）が内在すること、ウエディング・プランナーの自己開示が顧客へ与える影響などを指摘してきた（今井, 2014, 2015, 石井, 松本, 今井, 2014）。こうした一連のブライダル研究は、史的側面からの接近と、事象の因果連関の追求の二途からなる。ブライダル産業の考察は、それに関係を持つさまざまな要素の絡まりから主だったものを抽出して議論を収束させるのではなく、複雑な連鎖自体を認識するところから開始するよりほかなく考えている。そして、それを実行するためには、幾通りもの理論的な検討を重ねることが有効であろう。このような認識に基づき、本稿はウエディングサービスを購入・消費するカップルの行動を比較制度分析の手法を応用して考察する。具体的には、カップルがホテルあるいは専門式場の「バックウエディング」を選ぶのはどのような理由によるものか明らかにする。初出のバックウエディングとは、旅行社が運送・宿泊・観光の料金を一括徴収して実施する団体旅行商品をバックツアーと呼ぶのにヒントを得、ホテルや専門式場が結婚式と披露宴に必要な各種サービスをひとまとめにして販売するウエディングサービス商品を指した、われわれの造語である⁽⁶⁾。

本章に続く第2章で比較制度分析を簡単に整理したうえで、比較制度分析を行う道具としてゲーム理論を用いる理由とゲーム参加者の最適反応の結果としてある均衡に到達することを述べる。第3章は、カップルのバックウエディング購入には戦略的補完性と制度的補完性が背景に存することについて考察し、最後の第4章で論攷結果を簡潔に述べる。

2. 比較制度分析と分析道具としてのゲーム理論

2. 1. 比較制度分析概説

経済システムの多様性に注目して、それ自身を研究する比較制度分析が成立したのは1990年代である。米国スタンフォード大学で青木昌彦、ポール・ミルグラム (Paul Milgram), アブナー・グライフ (Avenier grief), インギー・チェン (Yin-Gi Qian), ジョン・リトバック (Jhon Livack) によって研究コースが立ち上がったことに起因する。比較制度分析は、経済システムを次のような視点から分析を試みる。

A) 資本主義システムの多様性

どのような制度配置がその内部に成立しているかによって、さまざまな資本主義システムがあり得る

B) 制度の持つ戦略的補完性

1つの制度が安定的な仕組みとして存在するのは、社会の中である行動パターンが普遍的になればなるほど、その行動パターンを選ぶことが戦略的に有利となり、自

(6) GoogleおよびYahoo!で、「バックウエディング」と「ウエディングバック」を検索する限り、ウエディングサービスの商品をそのように呼んでいる事例は見当たらない(2015年11月28日調べ)。なお、参考にした「バックツアー」は、「バック・ツアー」として広辞苑に収まるほか、検索エンジンでもヒットする一般に普及した語である。また、本稿ではバックウエディングの対極にある、カップルが自ら企画するウエディングを「欧米スタイル」と呼び直観的に違いを理解できるようにした。

己拘束的な制約として定着するからである

C) 経済システム内部の制度的補完性

多様なシステムが生まれるのは、1つのシステム内のさまざまな制度がお互いに補完的であり、システム全体としての強さを生み出しているからである

D) 経済システムの進化と経路依存性

そのために経済システムには慣性があり、経済の置かれた外部環境と蓄積された内部環境の変化とともに徐々に変化・変貌する

E) 改革や移行における漸進的アプローチ

経済システムの改革や計画経済から市場経済への移行にあたっては、ビックバン型のアプローチよりも漸進的改革の方が望ましいと考える理由がある

(青木他, 1996 : 2)

このような視点に立つ比較制度分析が主に対象としてきたのは、わが国のそれが他国と異なる際立った特徴があるとされる分野である。具体的な対象は、人事制度における「年功序列」、労使関係における「企業内労働組合」・「終身雇用」、企業経営における「内部昇進」・「系列」、企業財務やガバナンスにおける「メインバンク制」・「株式持ち合い」、官民の関係における「許認可制」・「天下り」・「事業者団体」などである。これらの「日本型」の経済システムや企業経営手法は、高度成長期までは日本の文化的特質の現れや経済の後進性を含意するものと解釈された。ところが1970年代以降、先の戦争後の復興が確かなものと認められるとわが国に対する評価が一変し、上述の特徴こそが日本経済の強さの源泉であると持て囃される。しかし1990年代のバブル崩壊で、官民の相互依存関係は、「弱者のもたれあい」や「国際競争にさらされないぬるま湯のシステム」と蔑まれてしまう。

日本経済の評価が揺れ動く中、その真実を探ろうと90年代初頭に集中的な日本経済研究が行われた。その結果、日本経済のさまざまな経済システムには、それぞれそれなりの合理性が存在し、それらは他国のそれと比べて一律に望ましくも劣っていてもいいことが説明された。一見当然の結論のように感じられるが、より重要な知見は、これらの研究を通じて、さまざまな社会的仕組みである「制度の分析」－企業組織の在りよう、企業内や企業間の慣習と慣行、法的な制度など－の重要性を気づかせた点であった。すなわち「日本の経済システムを理解するためには、さまざまな社会的仕組みの役割と有効性、それらを安定的な仕組みとして成立させているインセンティブの構造、それぞれの異なる制度の間の相互依存関係の特徴などを体系的に分析すること、しかもそれらの仕組みをシステムとして、つまり仕組みの『総体』として考察することが決定的に重要だという認識」であった(青木他, 1996 : 3-5)。

比較制度分析を用いたわが国経済システムの分析は、今日までに分厚い研究蓄積がある。しかし、この分析手法をもってプライダルサービスシステムを考察した論述は一遍も見当たらない。われわれは先に、比較制度分析が主に対象としたのは、他国と異なる特徴があるとされる分野、と述べた。にもかかわらず、世界で稀なわが国のプライダル産業を分析する論述が存在しないのはなぜなのだろうか。いろいろな見解があることを承知で意見を述べるならば、そもそもプライダル産業研究自体が極めて少ないため、それを比較制度分析によって解明しようとする論攷も無かった、と推察する。したがって本稿を著すう

えでも、直接参考とする論文は無いのである。

しかし、比較制度分析をプライダサービスシステムの検討に応用しようと考えたきっかけを与えてくれた論述は存在する。それは比較制度分析の立場から、現代日本の経済システムを構成するさまざまな制度の仕組みが相互補完性を持つことを明らかにした、奥野(1993)の論攷である。その議論では、日本の大企業の雇用関係の特徴といわれる「終身雇用」や「年功序列賃金」について、それらの間に経済合理性と戦略的補完関係があると見る。また、企業がどのような雇用関係を戦略的に選択するかは、その制度を支える制度的な補完が存在することも解説した。そして、戦略的あるいは制度的補完性こそが、まさしくこうした経済システムの安定性を生み出していることを理論的に明解する。本稿では、カップルがなぜバックウエディングを購入するのかについて、彼らの購入が結果的に戦略的な恣意性を伴うこと、ホテルや専門式場といった会場がそれを後押ししていること、しかもその後押しにホテルや専門式場と取引する企業の存在も関係(制度補完)することなどを、奥野(1993)の論理展開を応用して考察していく。

2. 2. 分析道具としてのゲーム理論

ゲーム理論は数学者フォン・ノイマン(John von Neumann)と経済学者オスカー・モルゲンシュタイン(Oskar Morgenstern)が第二次世界大戦中に発表した研究書『Theory of Games and Economic Behavior』(1943)から始まった。利害が異なる複数の主体間の相互依存関係を明示的に論ずるところがこの理論の特徴で、考察の対象はポーカーや将棋といったゲームから企業間や国際競争などと実に応用範囲が広い。

1990年代のはじめにスタンフォード大学経済学部の青木昌彦はじめ複数の研究者が合同して比較制度分析の概念化に取り組み、その存在証明のための分析道具が開発された。そしてその道具は、ゲーム理論の戦略的均衡の概念に依拠したものであった。制度をさまざまな社会ゲームの内部から創発し、自己拘束的となったルールと看做するという思考法である。青木は「人々のあいだで共通に了解されているような、社会ゲームが継続的にプレイされる仕方のこと」とであると説明し、それが維持されるのは、そういうゲームのプレイの仕方が一種の安定均衡となっているからと規定した(青木, 2008: 272)。従前、社会ゲームのプレイされる領域はそれぞれ政治学、社会学。経済学、経営学、組織化学などの個別分野で扱われてきた。そしてこれらの分野で国家、社会規範、所有制度や市場ガバナンス、コーポレート・ガバナンスなどの制度が研究の対象とされた。しかし比較制度分析では、各種制度にはそれぞれ多様な形態がありうるが、それらはいずれもゲームの複数均衡として理解される側面があると強調する。こうして、ゲーム理論的な制度論は、従来の社会科学の分野仕分けを超えたアプローチの可能性を示唆したのである(青木, 2008: 276-277)。このような比較制度分析の研究過程を踏まえ、本稿でも考察の分析道具としてゲーム理論の基礎を援用する。

ゲーム理論では、ゲームの参加者をプレイヤーと呼び、プレイヤーがとりうる行動計画が戦略と呼ばれる。そして、プレイヤーが獲得する利益を利得と呼称する。ゲーム理論は大きく、非協力ゲーム(non-cooperative game)と協力ゲーム(cooperative game)に分けられる。簡単に違いを述べると、前者は1人ひとりを社会の構成単位と考えて、その個人がどのような選択するかについて扱う理論であるのに対して、後者は個人ではなく提携を

表1 羊の通行戦略 利得表

		羊 B			
		左側通行		右側通行	
羊 A	左側通行	A + 1	B + 1	A 0	B 0
	右側通行	A 0	B 0	A + 1	B + 1

構成単位とする。また、個人に行動の選択肢が与えられ、個人がどのような行動を選べば、どのような利益があるかが表現される非協力ゲームに対して、どのような連携が個人の利益分配にどのような結果をもたらすのか考えるのが協力ゲームである。現在、ゲーム理論の主流は非協力ゲームであり、本稿で扱うゲームもその1種である。

初期のゲーム理論は、利害が完全に対立するケースを中心に発展してきた。自分にとって利益となるならば、相手はその利益の同量の損害を被る「ゼロサム・ゲーム」である。その後、プレイヤーが各々行動を選択し、しかも利害が完全に対立するとはいえない、といった現実的な状況を折り込んだ理論が展開されるようになる。すなわちジョン・ナッシュ (John Forbs Nash, Jr.) によるナッシュ均衡 (Nash equilibrium) の導入である⁽⁷⁾。ナッシュ均衡は、個々のプレイヤーの戦略が、互いに他のプレイヤーの戦略の最適反応⁽⁸⁾となる戦略の組み合わせ (均衡概念) と定義され、したがって各プレイヤーの戦略は他のプレイヤーの戦略に対して最適反応となっていなければならない。このことを「羊の通行戦略」を例に考察する。

牧場と羊小屋を結ぶ幅の狭い通路を、牧場から小屋へ行く A と反対に小屋から牧場へ向かう B が通る場合を考える。ここでは左右どちら側を通行するのかは、羊に任されているとする。A, B も、左側を通るか、右側を通るかどちらかしか選択肢が無いとすると、この通路で生じる状況は、(A,B) = (右, 右)・(右, 左)・(左, 右)・(左, 左) の4通りとなり、A, B が左右に分かれる場合と、A, B が共に同じ側を通行する場合とに大別できる。表1はこの状況を表し、タテから捉えるのが羊 A で、ヨコからが羊 B と見る。まず、A, B が左右に分かれる場合、たとえば A が右側を、B が左側を通ると、A, B は鉢合わせになってしまう。一方、A, B が同じ側を通行すれば、衝突することなくスムーズにすれ違うことができる。すれ違えば1のメリットを享受でき、鉢合わせの場合は何もメリットを得られない (0) とする。一度限りの場合、衝突するかスムーズにすれ違うか、どちらかの状況しか生じない。しかし、何度も繰り返される場合、いずれは A, B が共に右、あるいは共に左を通行するようになるだろう。A の立場からすれば、B がどちらを通行するだろうと予想するかで、自分がどちらを通るのが有利か決まる。B が右側通行すると予想したならば、自分も右側を通行しスムーズにすれ違うことを望む。こうして、メリット1を獲得する。このような

(7) ナッシュが導き出した均衡点 (ナッシュ均衡) の定義およびその存在証明は Nash (1951)。ただし、数学的にナッシュ均衡 (= 不動点) の存在を証明するものとしては、後述するブラウアーの不動点定理などがある。

(8) 「自分以外のプレイヤーたちがとる戦略を所与としたときに、自分の利得を最大にする戦略」を、他のプレイヤーたちの戦略に対する最適反応という。この言葉を使えば、ナッシュ均衡を「どのプレイヤーにとっても、他のプレイヤーたちが出している戦略を所与としたときに、自分がそれに対する最適反応を行っている状態」だと言い表すことができる (佐々木, 2003 : 59)。

選択を、Bが右側を通行することに対するAの「最適反応」は右側通行であるという。そして何度も繰り返すれ違いうちに、予想が最適反応を選ぶ状態に落ち着く。これらは羊社会における例示であり法的拘束力などはそもそもあり得ないが、これが人間社会の場合、たとえ法的な罰則など無くとも各人はこの収束状況を逸脱する誘因を持たない。このような収束する戦略の組がナッシュ均衡である。ところで最適反応を選択するのはなぜだろうか。ゲーム理論分析では、次の2点のような仮定を置く。

<目的>自己の利益の最大化

<合理性>自己の利益の最大化を目指し、各プレイヤーは合理的に判断可能

まず、各プレイヤーは自己の利益を考慮して戦略決定する、ということである。こうした意味で、プレイヤーは利己的であることを前提としている。またそのために、合理的に判断が可能というのであれば、決定した戦略を通して得られる自己利益を計算（予想）できることとなる。本稿でも、この仮定のもとで議論を進める。

羊がどちら側を通行するかというゲームは、2頭だけのゲームに限らず、羊の群れに拡張したケースでも成立する。すなわち表1の羊を、牧場から羊小屋へ向かう「羊の群れ」と読み替えればよい。牧場から小屋へ向かう羊の群れAのうち r の割合が右側を通行したとすると、左側を $(1-r)$ が通行することとなる。この時、小屋から牧場へ向かう羊の群れB全体が右を選んで通路を通ると、牧場に向かう羊の群れAの r の割合とはすれ違い、群れAの $(1-r)$ とはぶつかる。その結果、右側を通行して小屋へ向かう羊（群Aの割合 r ）たちの利得は $r \times 1 + (1-r) \times 0 = r$ となる。他方、左側を通り小屋へ行こうとする羊（群Aの割合 $1-r$ ）は $r \times 0 + (1-r) \times 1 = 1-r$ となる。ここで、 r が $1/2$ よりも大きければ、小屋と牧場それぞれに向かう羊は右側通行が最適反応となる。また、 r が $1/2$ よりも小さければ、双方向に向かう羊たちにとって左通行が最適反応となる。

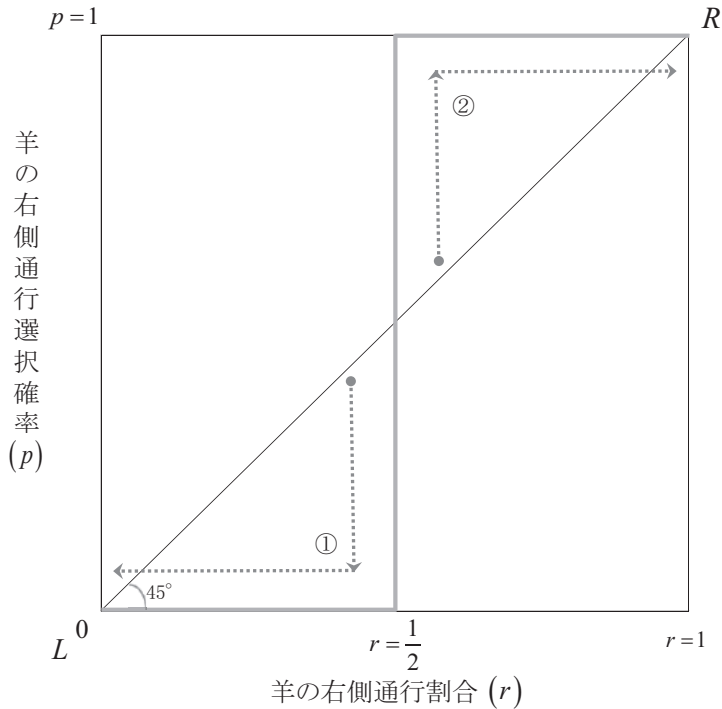
最適な戦略の選択を、右側通行を選ぶ確率 p^* とすれば、最適反応は

$$p^* = \begin{cases} 0 & (r < \frac{1}{2}) \\ 0 \text{以上} 1 \text{以下の任意の値} & (r = \frac{1}{2}) \\ 1 & (r > \frac{1}{2}) \end{cases}$$

となる。図1は、横軸に右側通行を選ぶ羊の割合 r をとり、縦軸に右側を選ぶ確率 p をとり、上下辺と $r=1/2$ の太線部分が最適反応をあらわす最適反応曲線である。なお、ゲームでは小屋へ向かう羊の群れと牧場へ向かう羊の群れの間で対称であるため、どちらかについて右側を通行するのを r とすれば、もう一方の群れの最適反応も同一となる。

図から明らかなように、 $r < 1/2$ なら $p=0$ が最適反応となるので、それまで右側を通行していた羊たちも左側を通るようになる。このようにして破線矢印①で指す方向に動き r は減少へ向かう。そして、最終的に $r=0$ となれば、双方の群れにとって有利な左側通行で安定する。この安定する点Lが $(p,r) = (0,0)$ という組み合わせのナッシュ均衡である。仮に、 $r > 1/2$ であるならば、不利な左側通行が減少して、破線矢印②の方向で $r=1$ 、点Rへ向かっ

図1 羊の通行戦略



て進み、最終的には羊の群れ全体が右側通行 $(p,r) = (1,1)$ という組み合わせで安定（ナッシュ均衡）するのである。また、これら L,R 以外にも安定する組み合わせがある。それは、 $(p,r) = (1/2, 1/2)$ の組み合わせで、この場合は右側通行・左側通行とも最適反応となりナッシュ均衡する。ただしこの場合は、 p,r の値が僅かでも増減すれば、破線矢印にしたがって、 $(p,r) = (0,0)$ または $(p,r) = (1,1)$ へと動く不安定な均衡である⁽⁹⁾。

このように羊に任された選択であっても、どの選択が有利にはたらくのかは他の羊がどちらを選択したかに依存する。しかも羊の群れが左側を通行することが慣習化していることも、右側の通行が定着していることも、両方考えられる。この場合、その牧場（社会）でどちらが定着するかは、連絡通路の構造などの物理的なことや世話をする羊飼いによる規律付けといった外生的要因と、それまでにどちらの通行が一般化していたのかという内生

(9) ナッシュ均衡の存在を簡単な数学を用いて確認する。図1の縦軸 p を y に替え、横軸 r を x とする。すなわち、最適反応曲線は、 x を変数として、 y を値とする関数 $y = f(x)$ のグラフである。この関数の変数 x は、「定義域が $[0,1]$ で、値域が $[0,1]$ に含まれる関数」ということができる。そして、このような定義域と値域の条件から、この関数グラフは1辺が1の正方形から出ることはない。この関数に、 $x^* = f(x^*)$ となる点 x^* が存在する場合、この点 x^* は関数 $f(x)$ の不動点と呼ばれる。図1における不動点は、 $x = 0, 1/2, 1$ の3点で、いずれも細線で示された45度線上にある。また、図上の最適反応曲線（関数 $y = f(x)$ ）はどこにも途切れが無く、連続につながる連続関数である。以上のことをまとめたのがブラウアーの不動点定理であり、諸条件のもと不動点（ナッシュ均衡）の存在を一般的に保証するための条件である。また、ブラウアーの不動点定理が1価関数（変数 x に対する y の値が1つの数値）に対応するのに対して、 y の値が集合で対応する関数（集合値関数）に適用するのは角谷の不動点定理であるが、本稿ではナッシュ均衡の直観的な理解を企図し、後者の説明はしない。

的要因のそれぞれから影響を受ける。同一社会で異なる仕組みが安定的均衡として成立する合理的理由が認められる場合、ある社会で成立する方法が他の社会では異なっている、それをもってどちらの社会が優劣かなど断ずることはできない。こうした考えを経済システムに適用させるならば、システムの違いは前述の外生的・内生的要因、換言すると外圧による矯正と歴史の偶然 (historical path dependence) に依存すると解釈できる。それでは、わが国でカップルがバックウエディングを選択するということも、歴史的偶然といって良いのだろうか。次章で具体的にそのことの議論を進めよう。

3. バックウエディングにおける戦略的補完性と制度的補完性

3. 1. バックウエディングの戦略的補完性

わが国のウエディングサービスシステムの特徴的な事象の1つは、バックウエディングである。例えば、帝国ホテル東京では、バックウエディングを「プラン」と表現し、「Especially for you」(オールシーズン)、「期間限定」、「テーマウエディング」、「Other Plans」の4つのセグメントにそれぞれ数種のバックウエディングを用意する。同ホテル開業125周年を記念した期間限定のレセプションプラン「125th SPECIAL PLAN ESPECIAL -エスペシャル-」(40名参列・1,250,000円)には、料理・飲物、室料、介添、ウエディングケーキ、テーブルコーディネート、会場装花、音楽、音響・照明、スタジオ写真、招待状、ゲストブック、プラン限定特典がパッケージされる⁽¹⁰⁾。近年、「自分たちらしさ」を追及して、欧米の一般的なウエディングのように結婚式を構成するモノやコト1つひとつを組み合わせるカップルもいるが、帝国ホテル東京のホームページの案内を見る限り、やはりバックウエディングがその中心だと考えられる。

ところで、結婚式・披露宴会場を決定すると同時にバックウエディングを購入するという購買行動は、社会的承認を期待して①それを消費(=挙式・宴会開催)する、あるいは②儀礼としての基準を守る様式で行う、ことに注意が払われる(南, 1998: 175)。その反面、よく似た例のたくさんあるウエディングに対して抵抗感を抱き、自分たちらしさにこだわるウエディングへの憧れも強い。しかし結果的には、多くのカップルが自分たちらしい、減多に見られないウエディングを行わずにバックウエディングを購入する。このように行動する理由はいくつか考えられるが、大きな要因としては、あらかじめパッケージされた商品を選べることは、経験が豊富でない中で自らが内容を企画しなければならず、手間という面で困難を伴うからと推察できる。そうした状況に対する妥協の産物として最近人気なのが、スーツのフルオーダーに対するイージーオーダー⁽¹¹⁾のように、バックウエディングの許容する範囲のアレンジで「自分たちらしさ」の満足を得るサービスである。

さて、ここで強調したいのは、バックウエディング選択の背景に「戦略的補完性」が存在

(10) 2015年11月28日に帝国ホテル東京のホームページを参照した。ただし、今日のバックウエディングは、例えば料理・飲物のメニューを和洋中から選ぶとか、ウエディングケーキの形や味を決めるなど、バックの設定する許容範囲内で自らの意思を反映できるようになっている。

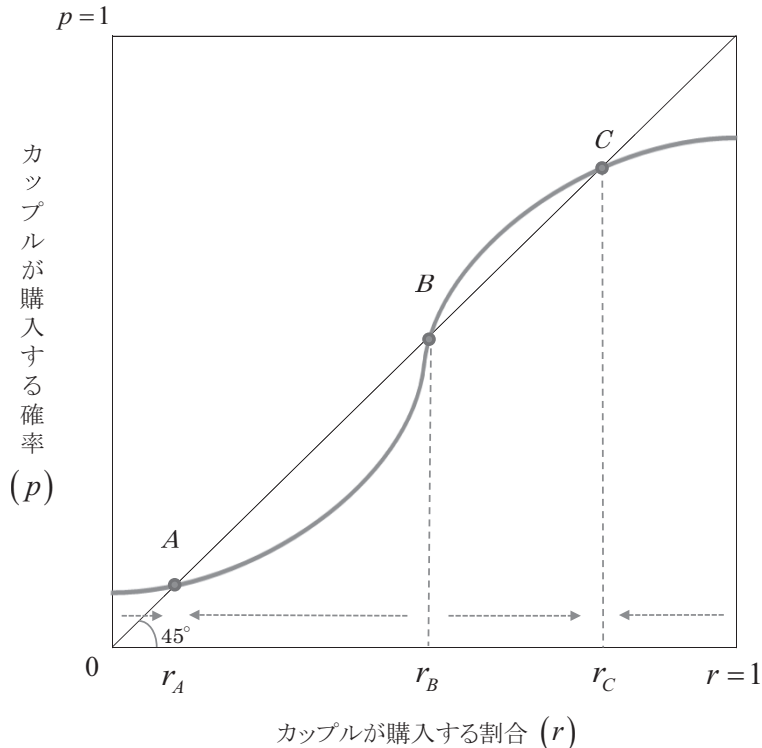
(11) 注文服を指すオーダーメイド(和製英語)には、フルオーダー、イージーオーダーなどがある。フルオーダーは、専用の型紙を起こして製作し、途中で仮縫いが入る。一方イージーオーダーはフルオーダーの簡易版で、既存の型紙をベースに注文者の体型に合わせた補正を加え製作する。

することである。ここでいう戦略的補完性とは、カップルの多くがバックウエディングを選択すればするほど、カップルは同様の選択肢を採用しようとするインセンティブが強くなる、という性質である。よしんばウエディングサービスシステムが1つ（1種）の場合は、当然ながら他との比較は不可能であり、カップルが検討する際あれこれ迷う余地は生じない。しかし、町中のキリスト教会で挙式する場合のように、衣装の準備、メイク・カメラマン探し、披露宴会場までの移動手段の手配など、オーダーメイドで自ら企画実行するカップルもいる。さらには、ありがちな結婚式に抵抗したいと考え、欧米スタイルでウエディングを行うカップルもいる。

ウエディングサービスシステムの戦略的補完性は、前章で検討したゲームと同じく複数のナッシュ均衡があり、バックウエディング以外を実現させる可能性を持つ。このことを、図2を見ながら考察しよう。

この図の縦軸はカップルがバックウエディングを購入する確率 (p) がとられている。したがって、下から上にゆくほどバックウエディングが選ばれるようになっていく。一方、横軸は結婚する全カップルのどれほどがバックウエディングを購入するのか、その割合 r がとられている。したがって、左側ほど r が小さくバックウエディングを購入しないカップルが大勢で、右にゆくほどバックウエディング購入の程度が大きくなると解釈する。つまり r はウエディングを行うカップルのうちバックウエディングを選んだカップルの集計値ともいえ、多くのカップルが結婚式を行うため個々のカップルの選択確率が割合の集計

図2 カップルのバックウエディング選択



値に与える影響は無視できる程度と仮定する。また、図2にはカップルの最適反応曲線が右上がり描かれ、 r の変化に対してカップルが最適な反応をする様子を示す。

カップルにとって、ウエディングが儀礼としての基準をクリアしているかどうかは大きな問題である。列席してくれた友人・知人、会社の上司や同僚の手前、失礼や非礼は言わずもがな、「正しくないやり方」で挙式し披露したくないという意識は強い。別言すると、結婚情報誌『ゼクシィ』や電車の中つり広告で目にするような方法、あるいは親しい人や自分たちに近い人たちが、行ったものや聞いたものであるなどが正しいやり方の基準となる。そしてその多くがホテルや専門式場が用意するバックウエディングの購入であるため、自分たちもそれを踏襲する。カップルはそうすることで、周囲から社会的承認を得るという目的も達成される、と考えるのである。また、自分たちの手作り、あるいはオリジナルのウエディングは、手間がかかることに気づき楽な選択としてバックウエディングを選択することもある。カップルとしては、バックウエディングを避けて自ら企画しようとしても、それは「正しさ」や手間という面で実行のインセンティブとならない。このようなケースでは、バックウエディングを選択し購入することがカップルの最適反応となる。

他方商品を提供するホテルや専門式場サイドは、カップルのニーズが現在と基本的な変化がない限り、従来からのバックウエディングを進化あるいは深化させればよい。ウエディングが外部化する以前は、(主に新郎の)自宅で時間の制限なく酒食をともにするのが結婚式であった。それが明治時代に、神社での挙式が創案され、大正・昭和時代に挙式と披露宴を1か所で行うといったウエディングサービスのシステム化が進み、戦後それが都市部から全国に広がった。第一次ベビーブームに生まれた世代が1960年代後半に婚嫁適齢期を迎えると、宴会場の傍らに神社から分祀した式場はじめ写真室や美容、着付までを備えた専門式場が急成長を遂げた。ホテルは、宴会場の企業利用が少ない土曜日・日曜日の稼働率向上のため、専門式場同様の施設を設け対抗した。こうした変遷を見ると、ホテルや専門式場のウエディングサービスは、式場よりも宴会場、つまり宴会場が主で、従たる「式場はそれに付帯するサービス施設に過ぎない」との解釈も認容できよう(片木、1988: 16)。実際、式場では複数のカメラを常置してオペレーター室にこもるカメラマンが会場を映すといったサービスが生まれたが、披露宴の次第では古くはキャンドルサービスやケーキ入刀、新しくはカップルの生い立ちや参列者への感謝メッセージの映像⁽¹²⁾などの充実を見せている。ホテルや専門式場は、それらをパッケージして、各サービスを単品で積み上げた合計額よりも格安で用意し、会場の評価と掛け合わせて正しいやり方として販売する。それも、結婚式を請け負うほとんどすべてのホテルや専門式場が、バックウエディングを用意して提供するのである。このように、「他もやるからうちもやる」現状に照らし、ホテルや専門式場からみても、バックウエディングは戦略的補完性を有するのである。すなわち、バックウエディングが現代のわが国で普遍的であるからこそ、安定したウエディングサービスシステムとして存在する。仮にこうしたサービス提供をする会場が少なけれ

(12) 従前は、仲人を立てるウエディングが一般的で、披露宴の冒頭に仲人がカップルの生い立ちを紹介していた。しかし、仲人を立てるウエディングが1%を下回る(ゼクシィ結婚トレンド調査2015 - 首都圏)ほど減少した現在、仲人がしていた紹介を映像に替えた「プロフィールムービー」の人气が高まっている。また、結婚式や披露宴前半までに撮った参列者の写真とカップルの感謝のメッセージとともに動画に仕立て、披露宴がお開きとなるタイミングで会場に流す「感謝メッセージムービー」などもある。

ば、カップルは「自分らしさ」を求めバックウエディング以外の探して他会場へ流出しようとするだろう。換言すると、バックウエディングのありきたり感や他のウエディングとの無差別感を嫌うカップルが多くなれば、欧米スタイルのような自らすべてを企画するウエディングが安定的で、合理性も持つということである。

図2においてバックウエディングは、均衡Cと均衡Aの2つの安定的なナッシュ均衡を持つ⁽¹³⁾。これまでの議論から、前者はそれが社会で普遍的な存在である場合で、後者は存在するとしてもレアケースとなる場合の均衡であることが分る。クーパーら (Cooper and John, 1988) は、こうした複数のナッシュ均衡が生ずる経済システムは、あるプレイヤーの戦略変数の増減が、他のプレイヤーも従属的に変数を増減させる、つまりそのように行動する戦略的補完性を備えると強調している。こうした考えを支持するならば、文化的要因や歴史的要因が複雑に絡み合ったバックウエディングは、それが社会に普遍に存在しているという理由自体のために、安定的な商品として購買されるということとなるのである。

3. 2. バックウエディングを支える制度的補完性

ここまでの議論で明らかなように、バックウエディングはカップル（消費者）のニーズと、それに応えるホテルや専門式場（提供者）の存在が、しかも双方において戦略的補完性を伴い成立していることが分かった。しかし戦略的補完性が成立し続けるためには、バックウエディングを構成するさまざまな関係者（ステークホルダー）の補完行動も必要であろう。なぜならバックウエディングを構成する各種サービスの創造には、ホテルや専門式場と取引する（会場からみた）取引先企業が存在するからである。バックウエディングの安定性を理解するためには、これらをこの関係性を考察する必要もあろう。そこでここでは、バックウエディングを創造する取引先企業について、ホテルや専門式場との関係を議論する。ここで取引先として想定するのは、ホテルや専門式場のウエディングサービスシステムを、バックウエディングに含まれるかたちでサービスを創造する取引先企業である。具体的には、カップルはじめ親族の衣装を販売または貸す婚礼衣装会社やヘアメイクを請け負う美容会社、カメラマン派遣や映像制作を行う写真・映像サービス会社、テーブル装花やブーケを作成するフラワー会社などとなる⁽¹⁴⁾。

バックウエディングは、そこに含まれる各種サービスを創造し支援する取引先企業の利害と必ずしも整合的とはいえない。たとえば、新婦が着用するドレスのレンタル料金は相当な幅がある⁽¹⁵⁾。衣装も含めてバック料金として割安感を訴求したいホテルなどの式場サイドに対して、婚礼衣装会社はカップルの予算に見合った料金のドレスを貸したいと考えるかもしれない。また、結婚式当日の写真撮影に加え、事前にスタジオあるいはロケーションで別撮りを勧めたい写真・映像サービス会社にとって、バック料金に占める写真サービ

(13) 均衡Bは第2章で説明したように、不安定な均衡点である。

(14) こうしたサービスの創造は、ホテルや専門式場が内製化して行うこともある。われわれはこのような事情についてウエディングサービスシステムの「企業の境界」や「垂直統合」の問題として関心を持つが、本稿では結婚式場と宴会場が提供するサービスと、それ以外のサービスとに単純に区分して議論する。

(15) 東京・銀座に店舗を構えて、レンタルと販売の両方を手掛けるあるドレスショップのレンタル料金は、25万円～60万円程度である。これはドレス単体の料金であり、さらに小物類をレンタルすることになる。ちなみに購入する場合はレンタル料金のほぼ2倍で、これにサイズ直しの料金が加算される。

スの割合が一定程度に抑えられているなどがあれば、式場サイドと取引先企業の思いは整合しないだろう。最近では、ホテルや専門式場も、バックウエディングにいささか抵抗感を抱くカップル向けに、バックでありながら自分たちらしさを実現できる余地を残した商品も増えている。加えて、バックウエディングのイージーオーダー化も進んでおり、ドレスも写真も複数のグレードの中から選べるようになったが、ある枠内で数パターンの中から選択させるのが主流である。

さらに、わが国のホテルや専門式場に典型的な取引形態として、取引先企業をテナントとして施設内に店舗を構えさせる「インショップ制」や提携業者制がある⁽¹⁶⁾。これはインショップや提携業者が、そのホテルや専門式場を会場として行う顧客の仕事を独占する代わりに、見返りとして一定のキックバックを会場に支払う取引である。特にインショップ制は、億単位の保証金を積んで入居するといった、ホテルや専門式場に依存して特殊となる「関係特殊(relation specific)」な投資を前提とした取引であるためアームズレンス(arms length)⁽¹⁷⁾と反対の取引となる。その結果、競争の原理がはたらかにくくなり、サービス創造の支援者である取引先企業が価格を決定する力が増すものの、売上は基本的には「大家」であるホテルや専門式場の人気に左右される。

また、バックウエディングに盛り込まれたインショップや提携業者のサービスを利用しないカップル対策として、例えばドレスの「持込料」⁽¹⁸⁾の負担請求や結婚式場内の写真撮影を禁じることが一般的である。会場指定外の業者に発注して「持込料」を負担したり、結婚式の写真が撮れなかったりといった制限が生ずれば、カップルのその利用の抑止効果が期待でき、必然的にバックウエディングを購入する方向に流れ、結果として取引先企業を利用することとなる。以上のように、バックウエディングを補完する幾種類ものシステムが重層的に絡み合いながら制度的に補完し、その維持をはかっているのである。

このように、バックウエディングは、それを購入するカップルの戦略的補完性の寄与だけで安定的な存在となっているのではない。そこには、それを維持するべく制度的補完の役目を果たす取引先企業が関与することで、ウエディングサービスシステムとしての安定性が維持されるのである。

4. 結言

本稿では、わが国のウエディングサービスシステムの主流商品であるバックウエディングを、比較制度分析の手法で戦略的・制度的補完性という概念を用いて論攷した。議論を通じてわれわれは、わが国で見られるバックウエディングの隆盛は歴史的な偶然ではなく、それを選択することの戦略的補完性と、それを支える制度的補完性の存在が影響して

(16) インショップ制に関しては、前述の脚注同様にウエディングサービスシステムに関わる「企業の境界」や「垂直統合」の問題として考察できるはずである。現在、別稿で検討すべく準備している。

(17) 腕(アーム)の長さ(レンズ)だけ距離を置いた取引関係という意味で、取引当事者は自らにとって有利な取引条件を提示する相手と取引することを選択する関係。

(18) ホテルや専門式場が「持込料」を請求する表向きの理由は、「持込んだドレスの保管料金」、「持込みドレスに関するトラブル回避のため」といったものが挙げられる。ドレスに関するトラブル回避のためとしながらも、実際にドレスが汚れていたりしても、「勝手には触れない」と、クリーニング等は対応してくれないことが多い。

いるとの結論を得た。

再び図2を見ながらこのことを確認しよう。わが国で成立しているウエディングサービスシステムの主流がバックウエディングであり、その均衡点Cであるとする。すなわち、バックウエディングを購入するカップルの割合は r_c となる。図2の破線矢印が示すように、均衡Cの安定は、カップルの多くは（結果としてかもしれないが）Cを維持しようとするバイアスをはたらかせている状況である。このために、あるカップルが、欧米のようにバックウエディングに頼らない新しいウエディングサービスを望むとしても、その他のカップルの選択割合が r_B を超えなければ、バックウエディングを購入することが戦略的補完性に合致し、時間とともに均衡Cに収束していくこととなる。逆に、バックウエディングを選ぶカップルが r_B より少ない割合、つまり欧米スタイルのように自ら企画するウエディングを選択するカップルが r_B 以上の割合まで増えれば、やがて後続のバックウエディングをしないカップルもあらわれて均衡点がAへ向かっていくことになる。

また、こうした議論は、わが国のウエディングをバックからセルフ企画へと変えることや、また欧米へバックウエディングを移植することの難しさを示唆するものともいえる。バックウエディングの維持に関連して強い相互依存関係が成立していれば、ホテルや専門式場が単独で変化させることも容易ではない。関係する諸システムも同時に、しかも高いシェアをもって変化させなければ、元の鞘に戻ってしまうのである。新しいウエディングサービスシステムの実現を本気で目指すには、必要な社会風土を醸成し、バックウエディングが持つ強力な惰性を乗り越えたとき、本当の意味でそれが主流でなくなる可能性を生じせしめる。われわれは、バックウエディングがさらに進化すべきであるとか、変わるべきであるとかといった意見を表明するつもりはない。その社会で安定したシステムの変更を促進するには、現在のシステムが持つ戦略的・制度的補完性を超える必要があり、それは選択行動する人々の戦略の変更であり、それを取り巻くステークホルダーにも変更のインセンティブを創出しなければならないとの析出を主張するものである。

本稿ではウエディングサービスシステムを理論的に考察した。議論を通じて、ホテル・専門式場におけるサービスの内製化・外製化を論ずる「企業の境界」について、あるいは本稿で扱った制度的補完性を「垂直統合」として捉え直すなどの関心を惹起した。次稿ではこれらに関して理論的に論攷し、ブライダル産業の解明を推進したいと考える。

参考文献

- John Forbes Nash, Jr. (1951) “Non-Cooperative Games”, *Annals of Mathematics*, 54
John von Neumann. Oskar Morgenstern (1943) 『*Theory of Games and Economic Behavior*』 Princeton University Press (ジョン・フォン・ノイマン, オスカー・モルゲンシュテルン『ゲーム理論と経済行動』武藤滋夫訳, 2014, 勁草書房)
Cooper, R.W., A. John (1988) “Coordinating Coordination Failures in Keynesian Models” *Quarterly Journal of Economics*, 103
青木昌彦, 奥野正寛, 瀧澤弘和, 村松幹二 (1996) 「比較制度分析とは何か」青木昌彦, 奥野正寛編著『経済システムの比較制度分析』東京大学出版社
青木昌彦 (2008) 『比較制度分析序説 経済システムの進化と多元性』講談社

- 奥野正寛 (1993)「現代日本の経済システム：その構造と変革の可能性」岡崎哲二・奥野正寛編著『現代日本経済システムの源流』日本経済新聞社
- 石井裕明, 松本大吾, 今井重男 (2014)「ウェディング・プランナーの自己開示が顧客とのインタラクションに与える影響」『商品開発・管理学会第22回全国大会講演・論文集』商品開発・管理学会
- 今井重男 (2014)「近代婚礼創作とブライダル・ビジネスの源流」『千葉商大論叢』第52巻・第1号
- 今井重男 (2015)「ブライダルサービスとキッチンーわが国のキリスト教結婚式とウェディングチャペルに注目してー」『千葉商大論叢』第53巻・第1号
- 片木篤 (1988)「あこがれのウェディング・ショー-結婚の儀式と空間」(『季刊へるめす』15号岩波書店)
- 佐々木宏夫 (2003)『入門ゲーム理論 戦略的思考の科学』日本評論社
- 中林真幸, 石黒真吾 (2010)『比較制度分析・入門』有斐閣
- 平出鏗二郎 (1898)『東京風俗志』富山房 (2000復刻版・筑摩書房)
- 南智恵子 (1998)『ギフト・マーケティングー儀礼的消費における象徴と互酬性』千倉書房
- 渡辺隆裕 (2008)『ゼミナール ゲーム理論入門』日本経済新聞出版社
- 『ゼクシィ結婚トレンド調査2015』(首都圏)
- 帝国ホテル (1990)『帝国ホテル百年史』帝国ホテル
- 『東京日日新聞』1882年9月24日

(2016.1.20 受稿, 2016.2.8 受理)

〔抄 録〕

本稿では、わが国のウェディングサービスシステムの主流商品であるバックウェディングを、比較制度分析の手法で戦略的・制度的補完性という概念を用いて論攷した。具体的には、カップルがホテルあるいは専門式場の「バックウェディング」を選ぶのはどのような理由によるものか明らかにしている。初出のバックウェディングとは、旅行社が運送・宿泊・観光の料金を一括徴収して実施する団体旅行商品をバックツアーと呼ぶのにヒントを得、ホテルや専門式場が結婚式と披露宴に必要な各種サービスをひとまとめにして販売するウェディングサービス商品を指した、われわれの造語である。議論を通じてわれわれは、わが国で見られるバックウェディングの隆盛は歴史的な偶然ではなく、それを選択することの戦略的補完性と、それを支える制度的補完性の存在が影響しているとの結論を得た。

また、こうした議論は、わが国のウェディングをバックからセルフ企画へと変えることや、また欧米へバックウェディングを移植することの難しさを示唆するものでもあった。われわれは、バックウェディングがさらに進化すべきであるとか、変わるべきであるとかといった意見を表明するつもりはない。その社会で安定したシステムの変更を促進するには、現在のシステムが持つ戦略的・制度的補完性を超える必要があり、それは選択行動する人々の戦略の変更であり、それを取り巻くステークホルダーにも変更のインセンティブを創出しなければならないとの析出結果を敷衍するものである。