

「マネジメント・シミュレーションⅡ」の実施概要と今後

山本宣明 小林義之 横井隆志

はじめに

LEC 会計大学院は 2005 年 4 月に創設され、創設メンバーの一人であった小林健吾先生を中心に 2007 年度から「マネジメント・シミュレーション」という科目名称のビジネス・ゲームを用いた授業が実施された。同授業は小林健吾先生が退任されるまでの 2015 年度まで適宜変更を行いながら歴史を重ねた。小林健吾先生が退任されて以降は、科目名称そのものは継続されたものの、内容的にはいわゆるビジネス・ゲームとは異なる形で実施をしていた。

そして、2020 年度から改めてビジネスゲームを用いた「マネジメント・シミュレーシ

ョン」の授業が「マネジメント・シミュレーションⅡ」（後期集中講義、全 8 回、1 単位科目）として開講した。この授業は YBG (Yokohama Business Game) という横浜国立大学で開発されたビジネス・ゲームを用い、職業会計人の管理会計教育の一環として授業内容を構成して実施した。そして、2021 年 8 月 21 日に「YBG ユーザ会議 2021 夏オンライン」が開催され、当該研究会で本学におけるマネジメント・シミュレーションに関するこれまでの取り組みと共に今回実施した「マネジメント・シミュレーションⅡ」の実施概要と今後について報告を行なった。本稿は、その報告内容を当日使用したスライド資料も一部含めながら紹介する。

報告の目的と構成

◆ (目的)

職業会計人向けのビジネス・ゲームが、どのような教育効果をもたらし、今後どのような改善を重ねていくことが望ましいかを探索する。

◆ (構成)

1. LEC 会計大学院におけるビジネス・ゲームの歩み
2. 職業会計人向けにビジネス・ゲームを実施する意図
3. YBG 実施方法の詳細
4. YBG を初めて実施した際に感じた効果と課題

今回の YBG を利用しての「マネジメント・シミュレーションⅡ」は、従来蓄積してきた経験を発展させる契機となった。「YBG ユーザー会議 2021 夏オンライン」での報告は、そのことを改めて理解する機会となった。報告の構成は上記スライドの 1 から 4 にある通りで、従来のマネジメント・シミュレーション教育を通じて培ってきた会計大学院におけるビジネス・ゲーム利用の一つのあり方を確認し、今回の「マネジメント・シミュレーションⅡ」が内容的に十分な発展可能性を有していることと、今後の課題を提示した。

1. 職業会計人向けにビジネス・ゲームを実施する意図（目的）

本来、ビジネス・ゲームは多様な目的を持

って実施される。YBG ユーザー会議でも多様な目的意識で様々な報告が行われている。そして、職業会計人向けにビジネス・ゲームを利用して教育を行うに当たっても、やはり教育の目的をどのような点に設定するかが重要となる。LEC 会計大学院は在学生の多くが会計事務所勤務者であり、簿記をはじめとして制度会計については一定程度以上の学修をしてきているが、例えば大学の学部でビジネス・ゲームを利用した会計教育を行うのでは全く事情や目的が異なってくる。

YBG を利用して「マネジメント・シミュレーションⅡ」を実施するに当たっては、小林健吾先生の時代に培った職業会計人向けにどのように管理会計教育をビジネス・ゲームの利用を通じて行うことが必要かという点に関する蓄積が非常に活きた。

職業会計人向けに ビジネス・ゲームを実施する意図①

- ◆ LEC 会計大学院は開設当初、公認会計士養成を主たる目標とした。そして、2010 年度以降は税理士養成に主たる目標を切り替え現在に至っている。
- ◆ 日本では公認会計士や税理士が会計プロフェッションの代表となっており、言い換えると「制度会計のスペシャリスト」が会計人養成の到達点となっている。
- ◆ 一方、会計大学院制度の趣旨の一つは資格試験では養成し得ないスキルの開発、人材育成であり、この点でビジネス・ゲームの重要性が LEC 会計大学院では早くから認識された。

会計大学院においてビジネス・ゲームを利用した教育を行う目的を考える上では、我が国において会計大学院にどのような役割期待があるかを押さえる必要がある。我が国では公認会計士や税理士といった「制度会計のスペシャリスト」が会計人養成の到達点となっており、資格認定の前提となる資格試験だけ

では養成し得ないスキルの開発、人材育成が会計大学院に求められてきた役割である。この点は LEC 会計大学院の創設時から一貫して持たれてきた問題意識でもあり、小林健吾先生はそれを独自のシステムを用いて具体化していた。

「マネジメント・シミュレーションⅡ」の実施概要と今後

職業会計人向けに ビジネス・ゲームを実施する意図②

- ◆ 2007年度から2015年度までの中心者（開発者）だった小林健吾先生は、LEC会計大学院に着任される前に青森公立大学でビジネス・ゲームを独自開発して実施した経験があり、それをベースにLEC会計大学院で授業を行った。
- ◆ 小林健吾先生は管理会計・原価計算研究者であったことから、同ビジネス・ゲームは管理会計の観点からシナリオが組まれていた。端的に言えば、①利益計画の重要性を理解することと、②会計情報間の関係性に対する理解を深めることを重視した。

端的に本学で実施されてきた「マネジメント・シミュレーション」授業の目的は、利益計画の重要性と全体構造に対する理解を深めることにあった。「制度会計のスペシャリスト」の養成過程ではなし得ないスキル養成の一つ

が、まさにこの点にある。座学で利益計画をいくら学んでも会計情報間の関係性や特に経営と連係してのダイナミックな理解を構築することは難しい。

職業会計人向けに ビジネス・ゲームを実施する意図⑤

- ◆ 制度会計のスペシャリストとしてスキルを積んできている履修者は、細かい会計処理に注目しやすい。個々の会計処理ではなく、経営を意識して会計情報をダイナミックに読み解くスキルを如何に培うかが、会計大学院では重要な教育目標となる。特に利益計画及び利益管理に関する理解を深めることが最も肝心な点。
- ◆ ビジネス・ゲームは同時に多数の関係性を考慮し、バランス感覚を養うという点で優れた性質を持っている。その一方で、LEC会計大学院で配慮してきたのは、ただゲームをして終わることを回避すること。→ 事前と事後の分析と議論に重点を置く（時間をかける）。

ビジネス・ゲームを用いることの有用性は、同時に多数の関係性を考慮する必要が必然的に求められることにある。そして、LEC 会計大学院でビジネス・ゲームを用いる際に最も配慮してきたのは、ゲームをすることのみとしないことだった。ゲームの事前と事後で相当な時間をかけて討議することを基本にして

きた。事前であれば利益計画の意思決定について討議を行い、事後は意思決定の結果を十分に分析して報告する。今回の「マネジメント・シミュレーションⅡ」の実施に際しては、この点を意識したが、今後は一層充実を図る必要を感じており、本稿の最後で具体的な改善点を提示する。

「マネジメント・シミュレーションⅡ」の実施概要と今後

2. 「マネジメント・シミュレーションⅡ」の実施概要

LEC会計大学院における ビジネス・ゲームの歩み②

- ◆ 2020年度から新たにYBGのシステムを利用するビジネス・ゲームを、「マネジメント・シミュレーション2」として実施
- ◆ 履修者8名+教員2名（山本、横井）=10名がプレイヤーとして参加
- ◆ 実施時期は2020年度後期（集中講義）で全8回（90分×8回）1単位。
 - 第1回、第2回・・・オンデマンド講義+露店ゲーム①②
 - 第3回、第4回、第5回・・・事前動画+レストランゲーム（10R：1月30日）
 - 第6回、第7回、第8回・・・ベーカリーゲーム（10R）+全員で討議（2月6日）
（レストランとベーカリーの両ゲームでフォローアップ動画を配信）

2020年度に実施した「マネジメント・シミュレーションⅡ」は、履修者が8名で教員2名もプレイヤーとして加わってゲームを行った。実施したゲームは露店ゲーム、レストラ

ンゲーム、ベーカリーゲームの3つで、露店ゲームは各自で取り組み、レストランゲームとベーカリーゲームは履修者が集合して行った。

■2020年度後期のスケジュール■

- 第1回 録画配信 ご都合にあわせてご視聴ください。
- 第2回 録画配信 ご都合にあわせてご視聴ください。
- 第3回 2021年1月31日（日） 11：10～13：10 （Zoomで）
- 第4回 録画配信 ご都合にあわせてご視聴ください。
- 第5回 録画配信 ご都合にあわせてご視聴ください。
- 第6回 2021年2月6日（土） 11：10～13：10 （Zoomで）
- 第7回 録画配信 ご都合にあわせてご視聴ください。
- 第8回 録画配信 ご都合にあわせてご視聴ください。

具体的な授業のスケジュールは上記スライドの通りで、動画配信とZoomによるオンラインでのゲームの実施で全体を完結させた。今回の「マネジメント・シミュレーションⅡ」授業の実施方法の一つの特徴は、この動画配信とZoomの組み合わせにある。動画配信には

ゲームに当たっての前提知識などを事前に配信する役割と、ゲームを実施した後の各自の振り返りを支援する役割を含めた。つまり、事前動画➡ゲーム➡フォロー動画という構成によって、学修効果の向上を図った。

3. 露店ゲーム

YBG実施方法の詳細①

- ◆ 第1回と第2回はオンデマンド方式で実施。第1回と第2回それぞれで講義動画を配信し、それを視聴した上で露店ゲーム①と②に取り組んでもらった。露店ゲームはエクセルファイルで動画配信と同時に配布し、動画を視聴しながら取り組んでもらい、作業後のファイルを提出してもらう（→出席管理）。
- ◆ 第1回は販売予測をテーマに露店ゲーム①を実施。
 - ▶ 販売量の推移から傾向（パターン）を見出せるか。
 - ▶ 需要の推定（売上、仕入、廃棄損、機会損失）について。
- ◆ 第2回も露店ゲーム②を第1回を踏まえて実施。
 - ▶ 需要量は変更して実施。繰り返しのよって、学習効果の向上を図った。

露店ゲームは完全にオンデマンド方式で実施した。ゲームに当たっての事前説明の動画を配信し、動画を視聴しながら各自でゲームを行ってもらい、ゲーム後にフォロー動画を視聴してもらう形で実施した。露店ゲーム自体はエクセル上でを行い、ゲームを行ったエクセルファイルをGoogle Classroomを通じて提出してもらう形とした。これによって各自の取り組み状況を教員側で把握した。

露店ゲームの役割は、後に集合して実施す

るレストランゲームとベーカリーゲームの前振りとして、利益計画で重要となってくる需要量や機会損失といった概念を学習してもらうことにある。通常の会計学の学習では登場しない経済学的な概念の重要性を経験的に理解してもらった。そのために連続して入力するゲームを2回取り組んでもらった。需要量を変更して行うことで、販売量の推移から需要を推定する訓練を行った。

4. レストランゲーム

YBG実施方法の詳細②

- ◆ 第3回から第5回はレストランゲームを実施。第2回の講義動画の後半でレストランゲームのシナリオの紹介（文書でも配布）や入力内容の案内を行い、事前に「シミュレータ」の作成を依頼した。
- ◆ シミュレータを作成した上で臨んでもらうことを前提に、レストランゲームをオンライン上に集合して実施。
- ◆ レストランゲームは「累積営業利益」を競う形で実施。
- ◆ 2021年1月31日（日）の大体11時30分～13時30分の間で、連続して10R実施。10分で1Rを入力してもらう。
- ◆ レストランゲームは需要が増大するという前提で実施。
- ◆ ゲーム後にフォロー動画を視聴してもらい、各自総括してもらった。

YBG実施方法の詳細③

◆ レストランゲームの入力項目

■ 意思決定の入力■

あなたの経営者としての毎週の意思決定は次のとおりです。

- ① 今週販売するランチの価格 (100-1000 円) を入力してください
 - ② 今週販売するランチの材料費 (100-1000 円) を入力してください
 - ③ 今週のレストランのチラシ広告費 (0 -50000 円) を入力してください
- 販売価格を入力してください。 円
- 材料費を入力してください。 円
- 広告費を入力してください。 円

第 3 回から第 5 回にかけては主としてレストランゲームを実施した。第 2 回の動画の後半からシナリオの紹介を含む事前動画を配信し、その際にゲームを実施する前に各自にシミュレータを作成することを依頼した。

LEC 会計大学院で培われた重要な教育方法の一つは、このシミュレータを自作してもらうことにある。決まった方式を示すのではなく、ここではあくまでシミュレータを作成しておかないと十分にゲームで成果を上げることができないことをアナウンスすることに止めた。シミュレータの内容は各自の創意工夫に委ねたのである。シナリオとして入力項目も示していることから、どのようなシミュレータを作れば効果を発揮できるかはある程度推測できる。それでも履修者によって取り組む程度はかなりばらつきが生まれ、それが結果的にゲームの成績に表れた。シミュレータは、いわば利益計画を組む訓練であり、ゲームの成果にも如実に効果が表れるため、履修者相互に鮮烈な学習効果が生じた。

ゲームそれ自体は時間的に第 3 回及び第 4 回の前半を使って集中的に実施した。10 分間

隔で 10 ラウンド、つまり 10 回連続で入力(意思決定)を行ってもらった。シミュレータが上手く作られていないと、この 10 分間隔で適切な意思決定を行うことは難しい。需要量や機会損失に始まって何より経営の成果は会計的な業績によって測定される。レストランゲームでは累積の営業利益によって順位付けを行うというルールで実施したため、販売量に加えて販売価格、仕入原価、広告費の組み合わせが営業利益にどう影響しているかを瞬時に計算できる態勢が持てているかが問われた。そして、同時に多数の要因の関係性、定量的な効果を見定める必要が生じた。

ゲームを一通り行った後はフォロー動画を各自で視聴してもらい、自身の取り組みを振り返ってもらった。レストランゲームを通じて履修者全員がおそらく痛感したのは、利益計画を作成する際にいかに効果的で柔軟性のあるシミュレータが有用かということだったと思われる。このことを踏まえ、次のゲームとなるベーカリーゲームに向けてシミュレータの作成を再度依頼した。

5. ベーカリーゲーム

YBG実施方法の詳細④

- ◆ 第6回から第8回はベーカリーゲームを実施。第5回の講義動画の後半でベーカリーゲームのシナリオの紹介（文書でも配布）や入力内容の案内を行い、**再度、事前に「シミュレータ」の作成を依頼した。**
- ◆ シミュレータを作成した上で臨んでもらうことを前提に、ベーカリーゲームをオンライン上に集合して実施。
- ◆ ベーカリーゲームは「累積売上高」を競う形で実施。但し、累積の利益剰余金がマイナスとなった場合は失格。
- ◆ 2021年2月6日（土）の大体11時30分～13時30分の間で、連続して10R実施。10分で1Rを入力してもらう。
- ◆ ベーカリーゲームは需要が減少した後に増大するという前提で実施。
- ◆ **ゲーム後に議論する場を設け、更にフォロー動画を視聴してもらった。**

YBG実施方法の詳細⑤

◆ ベーカリーゲームの入力項目

■ 経営目標 ■

経営目標は、できるだけ沢山のパンを販売することです。ただし、終了時点の剰余金（毎日の経常利益の累積）が赤字になってはいけません。

製品販売価格(300～1000円)を入力してください。

製品製造指示数(0～500個)を入力してください。

材料発注数(0～500個)を入力してください。

販売価格	<input type="text"/>	円
製造指示	<input type="text"/>	個
材料調達	<input type="text"/>	個

第6回からはベーカリーゲームを実施した。第6回から第7回にかかる時間を用いてレストランゲームと同様に10分間隔で10ラウンドの入力をしてもらった。ベーカリーゲームはレストランゲームとは異なり、経済環境を景気後退の局面と最初は設定しておいた。レストランゲームが一貫して景気拡大の環境を前提にしたのとは対極的な状況を作り出した。これによって、レストランゲームを踏まえて作成して臨んだと思われる履修者各自のシミュレータの有効性を確認してもらう一方、場合によってはシミュレータに依存しないで効

果的な意思決定ができるかを考えてもらった。

ベーカリーゲームはレストランゲームとは異なり、製造量と販売量、そして在庫問題が関連する。在庫の持ちすぎは廃棄損となり利益を圧迫する。しかも原材料在庫と完成品在庫との間では、原材料を寝かせる必要があることが制約条件として入れてあり、仕入や生産と販売との間で時間的なズレが必然的に生じるようになっていた。日々の販売動向が変わる中で仕入や生産の意思決定が時間的に遅れて反映されることに各プレイヤー苦慮した。結果、適切なシミュレータの作成はレストラ

「マネジメント・シミュレーションⅡ」の実施概要と今後

ンゲームよりも困難となり、加えて景気後退局面で意思決定を行わなければならなかった。

景気後退局面では販売価格を高めを設定することは一般に難しい。当然、販売数量との兼ね合いを精査する必要がある。また、仮に低価格で勝負したとしても、景気後退局面では少なくとも景気好調期に比べれば効果が生じにくい。このような環境設定の下で、ベーカリーゲームが累積売上高を競うことも相俟って、レストランゲームとは異質の難しさをプレイヤー（履修者）は感じたと思われる。そして、ゲームの後半では景気が回復する設定としたが、最終的には全チーム、利益剰余金をプラスで維持できず失格となった。

今回のベーカリーゲームでは薄利を強制される環境下（ゲームの設定を含む）となったため、結局のところ在庫管理をいかに適切に行えるかが勝負の分かれ目となった。仮に当初準備したシミュレータが機能しなくなったとしても、利益やキャッシュフローを維持するのに重要な点が何か、KPIをどう持つべきなのかという点に関して、貴重な体験を履修者

各自が積むことができたと思われる。

レストランゲームの際と同様に一通りゲームを行った後はフォロー動画を各自で視聴してもらった。そして、更に再度Zoomで集合して意見交換を行った。

6. 今後の課題

今回の「マネジメント・シミュレーションⅡ」では、何れのゲームでもシナリオの紹介を含む事前動画を配信し、レストランゲームとベーカリーゲームについては「シミュレータ」の事前作成を依頼した。また、ゲーム後にはフォロー動画を視聴してもらうことで、参加者各自の振り返り（リフレクション）を支援した。最後に、各自の取り組みの意図の紹介や意見交換を最終回で行った。この授業構成は非常に効果的で、今後も授業構成は同様のスタイルを採っていくことが望ましいと現段階では考えている。

YBGを初めて実施した際に感じた効果と課題①

- ◆ 露店ゲーム→レストランゲーム→ベーカリーゲームの順番での実施は、販売の不確実性（機会損失や在庫リスク）から始まり、在庫問題を捨象した利益計画、在庫問題を含む利益計画へと段階的に学習内容が組み込まれ、制度会計や財務諸表の作り方を学んできた職業会計人が利益計画や利益管理の要点を理解するのに効果を発揮したと思われる。
- ◆ 事前動画、ゲーム、フォロー動画の組み合わせと、最後に討議の時間を設けたことで、各ゲームの趣旨が周知できた上でゲームが実施でき、シミュレータの作成と利用、フォロー動画で理解の深掘りができた。最後の討議時間で出たコメントからすると、販売の不確実性（値付け）と利益率及び在庫管理の重要性や困難さについて、理解の共有を図ることができたと思われる。

そして、露店ゲーム→レストランゲーム→ベーカリーゲームという順番が学習内容的に重要な役割を果たした。機会損失や在庫リス

クを含む販売の不確実性を学習することから始まり（露店ゲーム）、在庫問題を捨象した利益計画（レストランゲーム：営業はランチの

「マネジメント・シミュレーションⅡ」の実施概要と今後

みで食材は使い切りと仮定)、在庫問題を含む利益計画(ベーカリーゲーム:原材料在庫と完成品在庫)へと段階的に学習内容を組んだことが効果的だった。別の観点から言えば、露店ゲームは通常、制度会計では登場し得ないが管理会計的には重要な経済学的概念を伝え、レストランゲームで利益計画の基本型、

ベーカリーゲームで利益計画と利益管理の典型的な要点を学ぶ機会を提供したことが大きかった。これは制度会計や財務諸表の作り方を学んできた職業会計人が利益計画や利益管理の要点を理解するのに有効だったと思われる。さらに、シミュレータの作成と議論を通じた共有が教育効果を高めた。

YBGを初めて実施した際に感じた効果と課題②

- ◆ 事前動画はゲーム実施の有効性を左右すると思われ、各ゲームの趣旨を説明することに加えて**利益計画や利益管理の要点を重点的に伝える**ことが必要と思われる。職業会計人を前提にすると、販売の不確実性に加えて例えばCVP分析(利益率管理)や運転資本管理(在庫管理含む)など、典型的な考え方を共有した上でシミュレータを準備してもらってゲームを実施すると一層授業効果の向上が図れるかもしれない。
- ◆ **10分間隔でラウンドを重ねていくこと**について、入力してもらう項目の調整やシナリオなども含めて検討が必要かもしれない。**分析や議論などの時間配分も要検討**。また、教育目的を持ったゲームである以上、一定程度の現実性を持たせる必要がある一方で、**どこまで現実的な設定を目指すべきかも含めて迷う**ところ。

その一方で事前動画の内容やシミュレータの作成の案内、ゲームでの意思決定の間隔や時間配分、ゲーム後の議論などについては課題ないし改善の余地がある。

事前動画の内容とシミュレータの作成の案内は共通する課題があり、一言で言えば**利益計画の基本型や要点をどのように、どこまで事前に共有することが望ましいか**という課題がある。ゲーム内容に即して利益計画のあり方をあまり詳しく事前案内してしまうと、ただそれを模倣するだけで深い学習効果を生み出せない可能性がある。他方、各ゲームはそれぞれ共有したい教育目的があり、その目的に照らして適切にゲームが実施される必要がある。ゲームである以上、ある意味、どのような意思決定でもゲームを行うことはできるが、それでは教育目的に適う形でゲームを実施したことにならない。

そこで、事前動画にあっては一層、各ゲームの目的を明示することが必要であると共に、シミュレータの作成依頼に際しては各ゲームの内容に即しながらも一般論として利益計画や利益管理の要点を示すことが必要と思われる。そして、肝心な点は最終的にシミュレータの作成方法や内容を各自の創意工夫に委ねること、加えて意思決定の結果も踏まえた思考プロセスの検討に相応の時間をかけることである。ゲームの結果として得られる順位は、あまり意味がない(あるとすればベンチマークという意味程度)。**重要なことは意思決定プロセスの評価**にある。この点でゲーム数や意思決定の間隔、時間配分の掛け方は要検討と言える。ゲーム数について言えば、意思決定の回数を多くすることは必ずしも良いとは限らない。とは言え、ある程度のゲーム数をこなすことが必要でもある。この点は探索して

いく他ないが、一つ指標となるのはゲームでの意思決定前の検討時間と意思決定後の検討時間である。

おわりに

2020 年度からビジネス・ゲームを通じた会計シミュレーション教育が、「マネジメント・シミュレーションⅡ」として再び始まった。この授業は筆者達の 1 人である小林義之先生がほぼ 1 人で準備された。小林義之先生は LEC 会計大学院の修了生であり、小林健吾先生がマネジメント・シミュレーションをフルサイズで実施されていた時の受講生だった。当時、マネジメント・シミュレーションはⅠ・Ⅱ・Ⅲと準備されていて、相当なオリジナリティを持って実施されていた。小林義之先生は当時、学生として大変積極的に参加され、青山学院大学で開催された会計大学院協会の FD で授業内容と効果について社会人院生の立場から報告をして頂いた。今回の「マネジメント・シミュレーションⅡ」は、一つの伏線としてそのような経過がかつてあったことを記しておく。

小林健吾先生が中心となって実施されていたマネジメント・シミュレーションと今回の「マネジメント・シミュレーションⅡ」に一

つ違いがあるのは、今回はレストランやベーカリーといった具体的な対象が設定されていることである。露店ゲームも特定のイメージが湧くように設定してあり、事前動画でも具体的な想定に基づいて重要な概念を説明した。この点は今回の特筆すべき特徴で、重要な概念の説明にあつて小林義之先生の実務経験から出てくる様々なコメントが、抽象的な内容に止まらない理解を履修者にもたらしたと考えられる。今後、この特徴を活かして管理会計理論との一層の接合を図っていきたい。

最後に「マネジメント・シミュレーションⅡ」は、言うまでもなく「マネジメント・シミュレーションⅠ」を受けて現在設置されている。本稿では言及をしてこなかったが、「マネジメント・シミュレーションⅠ」では前年度実績に基づく予測モデルを作成し、経営意思決定や環境の変化に応じた財務シミュレーションができるよう授業を行っている。「マネジメント・シミュレーションⅠ」は財務諸表を連係させて予測モデルを作成することに重点を置いている一方、「マネジメント・シミュレーションⅡ」は取り扱う財務情報は絞り込んで限定しつつ、よりダイナミックに利益計画と利益管理で本質的に重要なポイントを体感的に理解してもらうことを目指している。両者の連携は今後も意識しながら授業内容を洗練させていく所存である。