

会社案内
About us



 Symphonys

株式会社 シンフォニーズ

成功という名の目的地まで。解決課題を共有して

私たちの使命 *Mission*

1. 顧客企業の成長、業績の向上
2. 人材育成と活力ある組織
3. 社会貢献

行動規範 *Principles*

1. 顧客企業の利益を最優先に考える
2. 経営者の視点でアプローチする
3. 顧客企業からの信頼を得、息の長い関係を構築する

CONTENTS

All about シンフォニーズ	1ページ
事業内容① コンサルティングサービス	3ページ
事業内容② 経営管理システム構築	9ページ
事業内容③ 調査分析サービス	15ページ
会社概要	20ページ

金融機関経営

共に解決したい 課題 *Needs* があります。
Sym pho nys

○ 事業領域 *Within Our Domain*



○ 事業内容 *Service Lines*

◆ ポリシー *Policies*

事業内容① コンサルティングサービス *Consulting*

- 経営課題～経営戦略/事業計画策定コンサルティング
 - 経営分析～経営戦略策定
 - 課題抽出～新経営モデルの策定
- 金融機関経営管理システム化のためのコンサルティング
 - 開発ベンダー・経営管理パッケージの評価
 - RFP作成
- 経営管理、収益リスク管理の教育サポート
 - 役員席～本部席～営業店

◆ お客様のビジネスの成功が最大の目標
Client First

◆ データの重視
Data for Vision

◆ 解決策を提案。リーダーシップの重視
Search for Solution

事業内容② 経営管理システムの構築 *Integration*

- 金融機関「経営管理システム開発プロジェクト」
＝課題の抽出～目的と手法の整理～機能運用設計
～ソフト選択配置～要件の定義～検証＝
 - 開発ベンダーとの協業
 - 自行庫開発プロジェクト支援

◆ 最適なコンフィギュレーション選択
Just the Right

◆ 最適手法の選択と運用設計
An Appropriate Choice

◆ 課題～定義～検証の一貫性・整合性
consistency

事業内容③ 調査分析サービス *Research*

- シンフォニーズ「金融財務・収益&リスク」レポート
 - 年2回発刊(上期、年度)
- 調査分析の受託
 - 金融機関内部データによる解析分析と戦略策定

◆ 強み弱み分析
われわれは得意だ

◆ 競合他行庫比較分析
われわれはどの方向に進むのか

◆ 相関(原因と結果)分析
われわれはどのようにして

シンフォニーズ
Symphonys

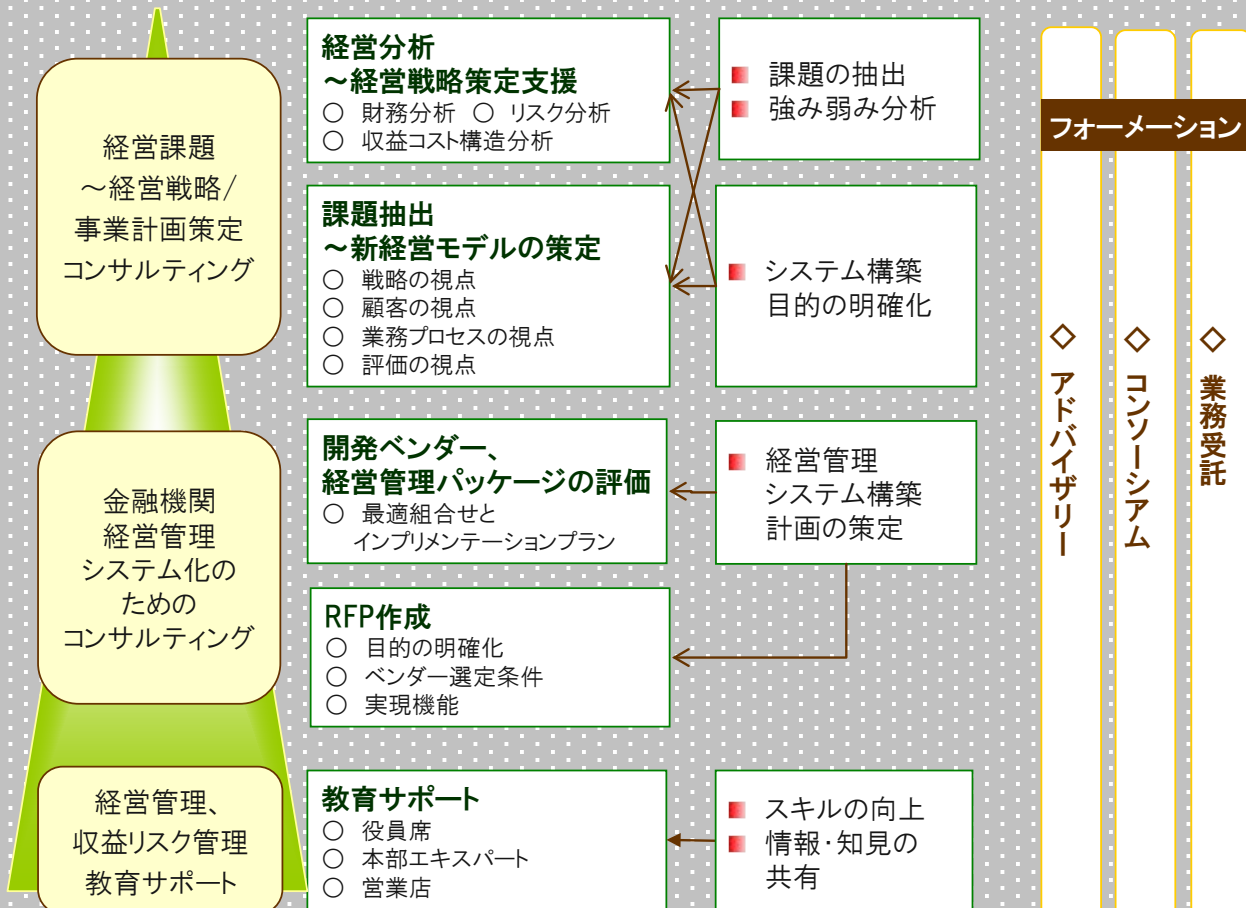
コンサルティングサービス 事業内容① Consulting

Service Lines

お客様のビジネスの理解。経営課題の共有

シンフォニース「コンサルティングサービス」の原点です

○ コンサルティングサービス Service Lines



RFP:Request For Proposal
システム開発計画とベンダー選定起案書



○ ポリシー *Policies*

1. お客様のビジネスの成功が最大の目標

Client First

- 経営課題は金融機関ごとに異なります。競合環境やビジネスの継続性からくるものです。
- 最適な解は、競合金融機関のそれでもなく、はやりの方法でもありません。

2. データを重視します

Data for Vision

- システムの目的を明確にできます。プロジェクトチームのゴールの明確化は重要です。
- プライオリティーと開発手順が明確になります。
- チームワークに寄与します

3. 解決策を提案。リーダーシップを重視します

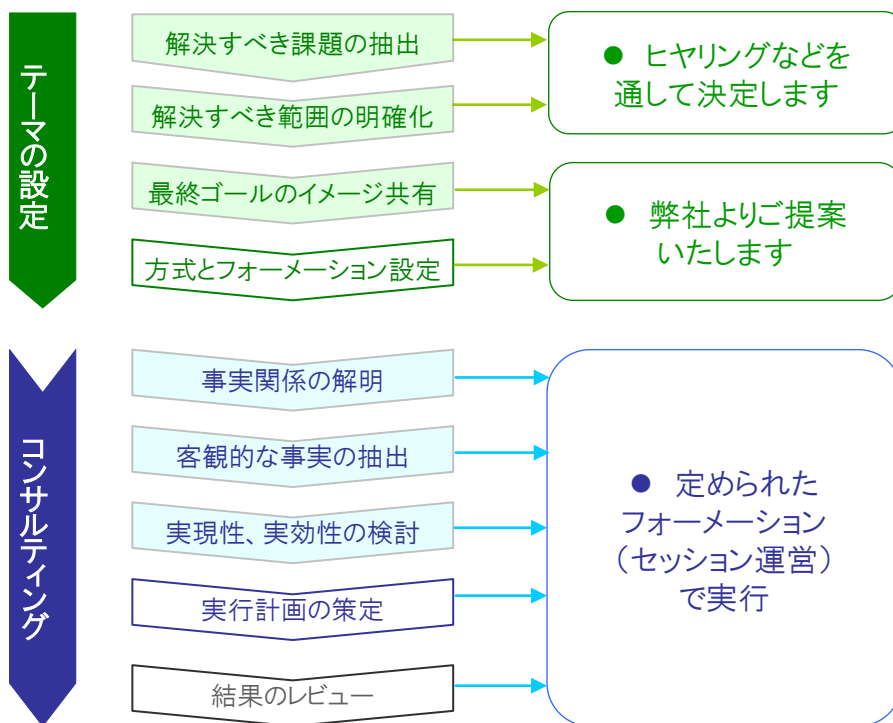
Serch for Solution

- 金融機関は個々の問題点を持っています。解決手法と手段選択には保有している文化が影響します。シンフォニーズコンサルタントはチームへのリーダーシップを発揮します。

コンサルティングプロセスとフォーメーション

- 解決課題を共有し、コンサルティングメニューを作成します。
「課題の抽出～解決手法の選択～運用の設計」
一連の課題解決プロセスに寄与する
コンサルティングプロセス（実行手順）とフォーメーション（運営方法）
を体系化しています。

コンサルティングプロセス:実行手順



フォーメーション:コンサルティング運営手法

◇ アドバイザリー

- 弊社コンサルタントがトップや 検討チームの定期的訪問
- 助言を一定期間実施

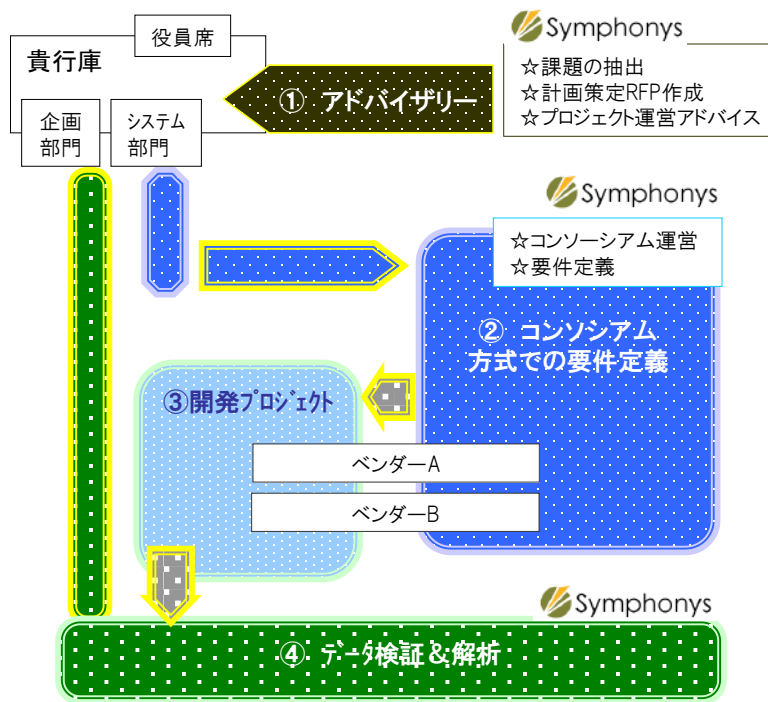
◇ コンソーシアム

- プロジェクトチームを編成
- メンバーは、複数のベンダーや コンサルタント。弊社は運営コーディネーションを受託

◇ 業務受託

- 弊社へ、分析～戦略策定までの一連の解決策レポートを依頼

コンサルティングテーマ



- 経営管理システム構築プロジェクトへ
シンフォニーズは、3つのフォーメーションで
参加します。
- ① 課題の抽出、目的の整理、経営管理システム計画策定をアドバイザーします。
 - ② コンソーシアム方式の要件定義を主催します。
(開発プロジェクト)
 - ③ 開発後のデータ検証・解析を業務受託します。

コンサルティングテーマの例

解決すべき課題	最終ゴールイメージ
1. 営業戦略策定は、競合他行庫と同一商品サービスとなってしまう。レート競争のみで勝敗を決定されてしまいます。	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 強み弱みの定量化 ◇ 収益コスト構造と関連の分析 ◇ 事業計画への反映と策定
2. 営業店の収益マインドが高まらない	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 収益の仕組みの理解 ◇ 店舗採算構造の現状分析
3. 経営判断を単一帳表でできないか。リスクと収益の計表が各部門で膨大に作成され関連性が欠如している	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 財務会計と管理会計を統合した出力帳表 ◇ リスクと収益を体系化した出力帳表
4. リスクリターンを頂点とした経営管理システムの構築計画を作成	<ul style="list-style-type: none"> ◇ RFP 作成
5. 収益リスク管理手法を学ぶ	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 経営管理システム構築に必要な要素技術を体系的に学び、知識情報の共有化を図る。

コンサルティングメニュー例

■ 経営課題解決と目的を明確にできるコンサルテーションメニューを設計します。

- ① 経営管理システム構築の目的
- ② 現状分析の目的
- ③ 新しい「経営管理概念」「手法」のスタディー目的

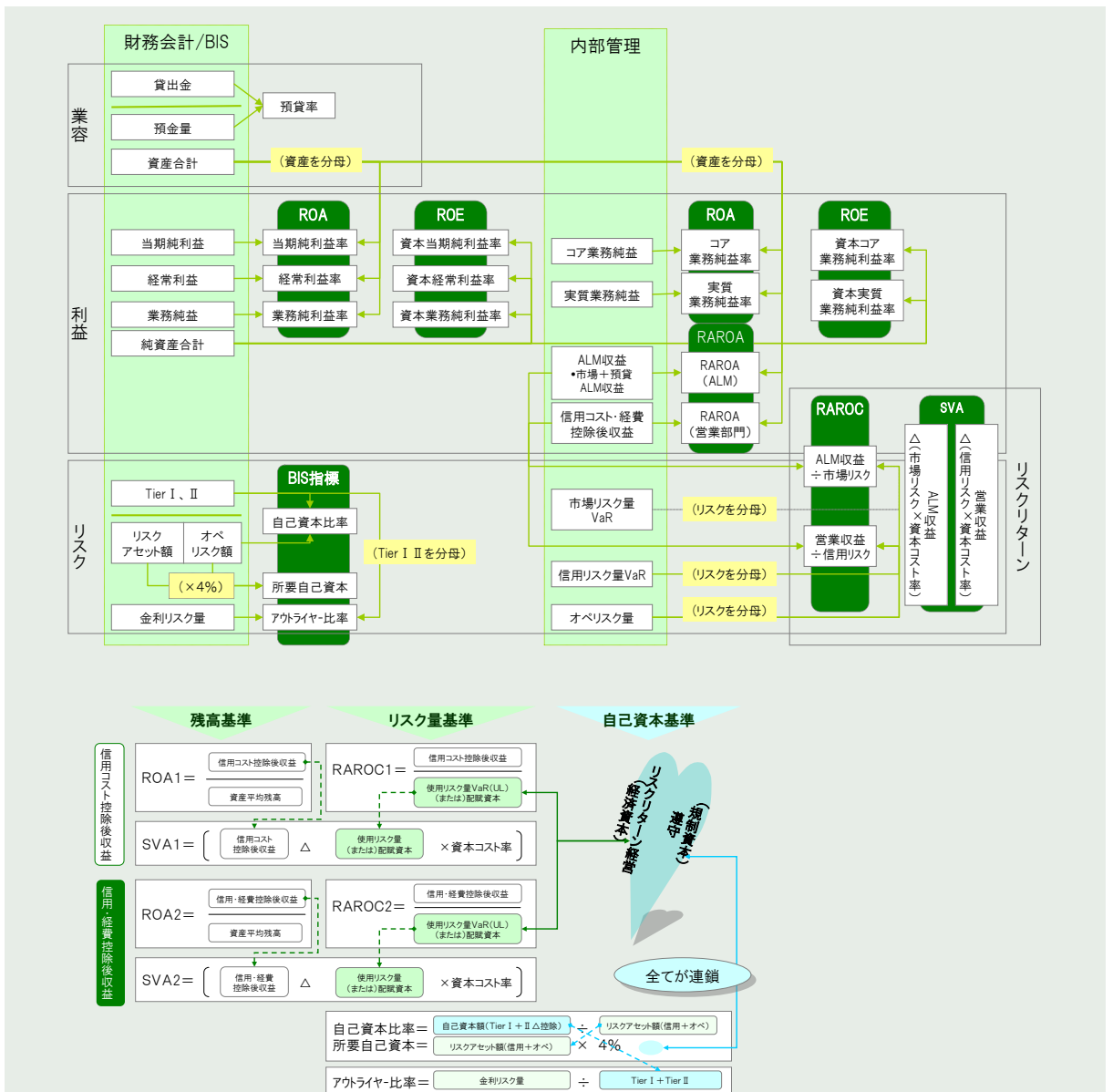
コンサルティングメニュー:「経営管理システム構築の目的」での例です。

回	↑	テーマ	概要	ねらい	キーワード
1回	1	オリエンテーション	プロジェクトスケジュールと進め方のご説明	今後のプロジェクト運営円滑化を図る	われわれは何者だ 何をめざすのか どのようにして到達するか
	2	財務諸表分析① 行庫の現状	現状の収益管理手法と係数把握 行庫の現状分析	自行庫の収益状況現状を知る	
	3	財務諸表分析② 行庫の現状	(今ある係数を使って: ディスクロージャー誌財務諸表より)		
2回	4	行庫の現状報告① 経営企画部・システム部	現状の管理内容と問題点について	自行庫各部における収益管理・予算策定と 予実管理の現状と問題点について情報を共有する	現状問題点の明確化
	5	収益管理業務基礎講座①-1 トランスファープライシング	トランスファープライシングとは トランスファープライシングにより把握できる収益	トランスファープライシングの管理方法について理解する	プライム手法 市場金利手法 一定スプレッド手法 長短ミスマッチ収益 ベース収益
	6	収益管理業務基礎講座①-2 トランスファープライシング		トランスファープライシングにより把握できる 収益について理解する	
3回	7	行庫の現状報告② 営業統括部・審査部	現状の管理内容と問題点について 営業店予算 貸出金・預金	自行庫各部における収益管理・予算策定と 予実管理の現状と問題点について情報を共有する	現状問題点の明確化
	8	営業店収益管理① これまで	TP・信用コストを反映した予算とは 営業店予算策定と業績評価	予算策定方法がどのように変わるかを知る 目標収益額の作成方法 営業店予算策定	残高管理から収益管理へ
	9	営業店収益管理② これから			
4回	10	行庫の現状報告③ 審査部	現状の管理内容と問題点について リスク管理の現状と課題	自行庫各部における審査・管理の現状と 問題点について情報を共有する	現状問題点の明確化
	11	収益管理業務基礎講座②-1 信用コスト管理	適切なプライシングのための 予想損失額算出	信用コスト算出に関する基礎知識を習得する	一般貸倒引当金 個別貸倒引当金 1Y基準 期間考慮
	12	収益管理業務基礎講座②-2 信用コスト管理	貸倒引当金 格付け・デフォルト率 保全率・担保		
5回	13	行庫の現状報告④ リスク統括部	現状の管理内容と問題点について	自行庫各部におけるリスク管理・収益管理の 現状と問題点について情報を共有する	現状問題点の明確化
	14	収益管理業務基礎講座③-1 ガイドライン金利/基準金利	適正なプライシングを行うための要件とは 対顧客金利の構成要素とガイドライン金利	対顧客金利の構成要素を商品プライシングの 観点から再整理する	調達コスト 信用コスト 経費率 資本コスト
	15	収益管理業務基礎講座③-2 ガイドライン金利/基準金利	短期プライムレートの運用ルール		
6回	16	システム部向け 抽出データ項目ご説明	HOST抽出データ項目のご説明	HOST抽出データ作成のポイントを把握する	取引明細
	17	顧客採算管理① これまで	個社の現状分析 本部ではどのように見えるか 営業店ではどのように見えるか	顧客採算を計る上でのポイントを把握する	預貸利鞘 取引ごとの収益把握
7回	19	総合予算策定	リスク管理手法の概要について	出力帳表からリスク管理手法の概要について知る	マチュリティリーダー 現在価値・BPV・VaR
	20	収益管理業務基礎講座④-1 ABC原価計算	配賦式原価計算 ABC原価計算 経費率	収益から控除されるものを把握し、その取得 方法を検討する 目的別原価算出の意味を理解する	標準原価 実際原価 コストプール
	21	収益管理業務基礎講座④-2 ABC原価計算			
8回	22	収益管理業務基礎講座⑤ 条件緩和債権	条件緩和債権の基準金利とは	条件緩和債権とその基準金利の考え方を整理する	経済合理性に基づく基準金利 引当金対策
	23	リスク管理業務基礎講座⑥-1 信用リスク	信用コストと信用リスク 新BISへのビジョンを示す	信用リスク算出の方法と仕組みを理解する	モデルを使用したシミュレーション 新BISへの対応
	24	リスク管理業務基礎講座⑥-2 信用リスク			
9回	25	リスク管理業務基礎講座⑥-3 市場関連リスク	市場関連リスクの概要と分析手法について	市場関連リスクについて、科目と手法の相関を整理する	金利リスク 為替リスク 価格変動リスク
	26	リスク管理業務基礎講座⑥-4 市場関連リスク			
	27	リスク管理業務基礎講座⑥-5 市場関連リスク			

運用の設計

シンフォニーズは運用を重視します。新指標と計数によるデータ解析手法を提示します。分析、進捗管理、経営判断にマッチした運用設計のサポートを行います。

「新 BIS」「統合リスク管理」「時価会計」…金融イノベーションは続きます。新しい“手法”と「指標」を貴行庫で有効に活用できるよう管理帳表を設計する必要があります。

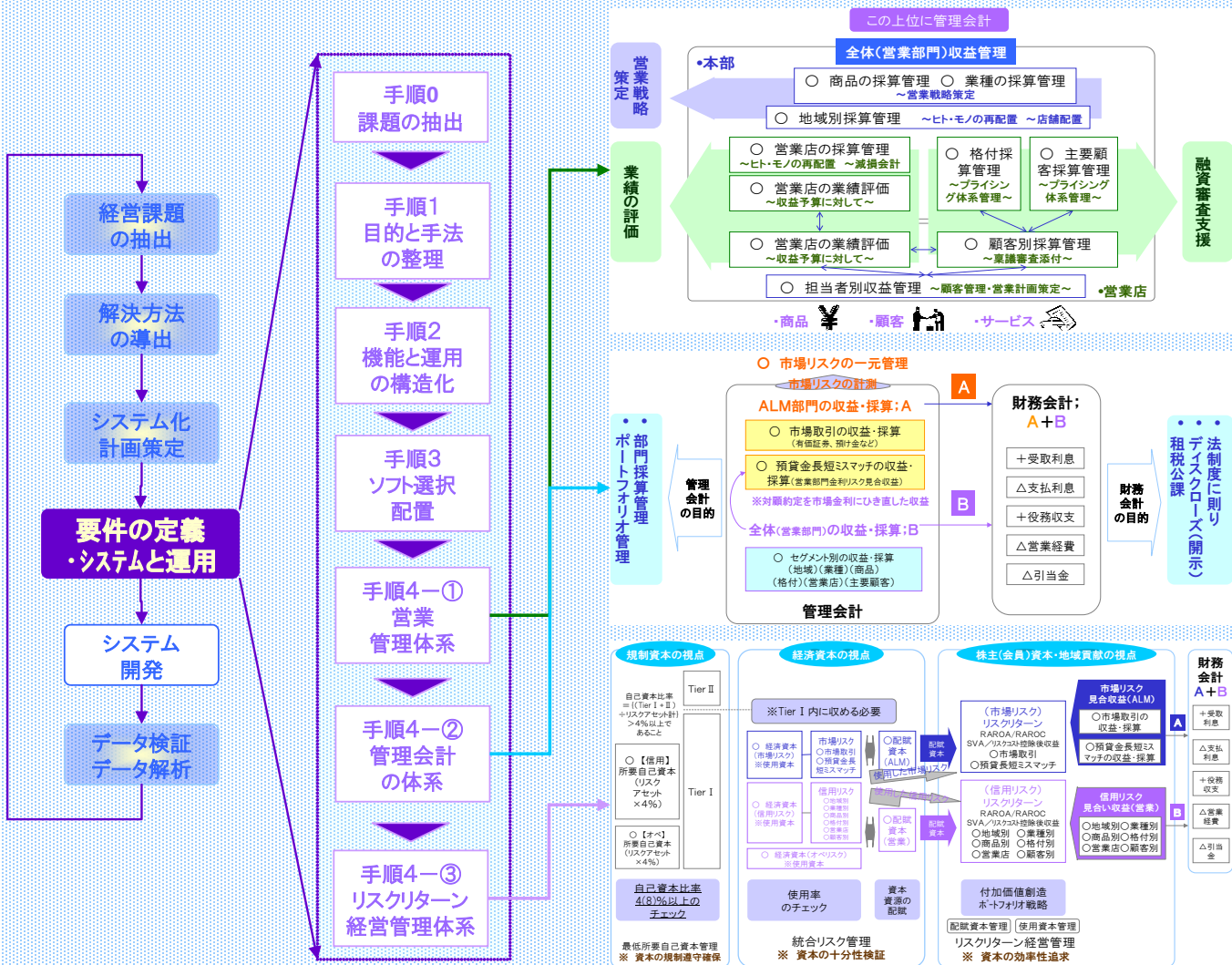


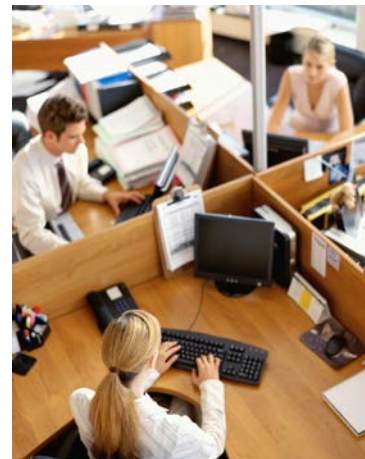
経営管理システムの構築 事業内容② Integration

Service Lines

豊富な業務経験、データ解析経験を生かし「経営課題の抽出」「システム要件定義」「データ検証」「運用支援」「データ解析支援」をサポートします。
シンフォニーズは常にユーザサイドの運用と経営の視点を重視します。

○ 経営管理システムの構築 Service Lines





○ ポリシー *Policies*

1. 最適なコンフィギュレーション選択

Just the Right

- 部分最適/合成の誤謬とならないパッケージの選択とインテグレーションが必要となります。
- シンフォニーズは数多くのインテグレーション経験を有しています。

2. 最適手法の選択と運用設計

An Appropriate Choice

- 収益管理系は合理化された指標計数で多面的な切口で経営を“見える化”すること。一方、リスク管理系はポートフォリオ構造から適切な指標計数を選択することがポイントになります。
- リスクリターン系はこの収益/リスク指標計数での「整合性」と“統合化”を追求することになります。
部分最適とならない、管理体系とデータ構造の作成をサポートします。

3. 課題～定義～検証の一貫性・整合性

consistency

- 経営課題抽出段階でイメージしたものが、要件定義～開発～データ出力/検証を通して実現します。
- いかに見えたかシンフォニーズは最終工程での経営への寄与まで見届けることを旨としています。

手順0：課題の抽出

⊕ 手順0:課題の抽出＝経営課題はヒヤリングなどを通してまとめます。以下はその例です



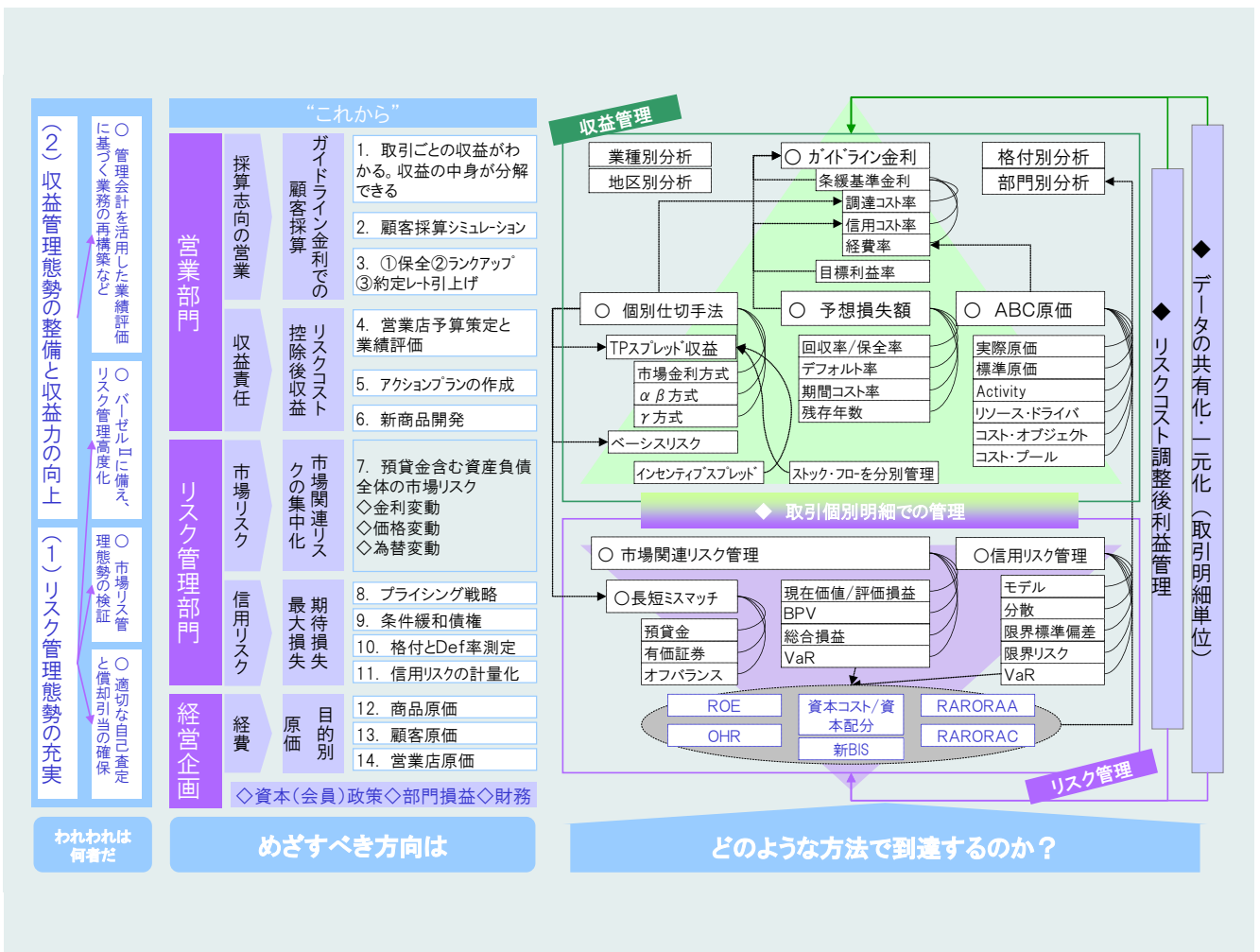
1. コアの部分の利益がじわじわと先細り傾向。将来的には今のような結果論主義では不安がある。
2. プライスの設定方法がわからない。いくらで貸すべき先なのかがわからない。
しかしそれがわかったところで、現実論として貸出金利の引き上げが他行との競合上実現できるのか？という不安。
3. 実効性のある収益管理ができていない。どう活用するかとゆうノウハウが不足。
収益を上げていく道具として機能していない。店別・顧客別の前に金行庫の収益戦略が明確でないため、営業店に適切な指示ができていない。
4. 量の拡大という認識からいまだに抜け出せない(預貸金目標第一主義)。営業店においても明確な活動基準がないため、現実的にはボリューム拡大しか方法がない。
5. 収益・コスト・リスクの現状分析や評価、将来予想に基いた戦略決定や施策の意思決定ができていない。
(結論が先で、分析結果から判断するという仕組みがない)
 - どういう顧客から、顧客ゾーンからどのくらいの収益が得られているのか？
 - どういう業務からどのくらいの収益が得られているのか？が明確になっていない
 - どの業務が儲かっているのか、不採算なのか、それは資本投下すべきか、撤退すべきか。
6. 収益が重要なことはわかるが、しくみがよくわからない。大雑把にしか把握されていないし、最終利益しか話題にならない。掛け声はかかるが、定量的な把握管理ができないため何をどのようにしたらどの程度の収益効果があるのかわからない。
7. 部門別、業務別、商品別、サービス別等の切口での収益管理と定量的評価がなされていないため、どこにどれだけのコストをかけ、どれだけの成果・収益が上がっているのかの算定がなされておらず、経営にもレポートされていない。したがって分析結果をもって強化・縮小・撤退するという戦略執行ができない。
8. 収益とリスク管理は表裏一体なのに、リスク管理は別物と見られている。またリスクは低ければ低いほど良いという認識が多い。自己資本の有効活用が必要。

手順1：目的と手法の整理

⊕ 手順1：目的と手法の整理



1. 経営課題を抽出しシステム構築の目標を設定します。
2. 経営課題解決のためのとるべき“手法”を選択し関連を整理します。
3. 「財務&リスク分析」を競合金融機関と比較したり、時系列で見ることにより、抽出すべき課題を明確にします。



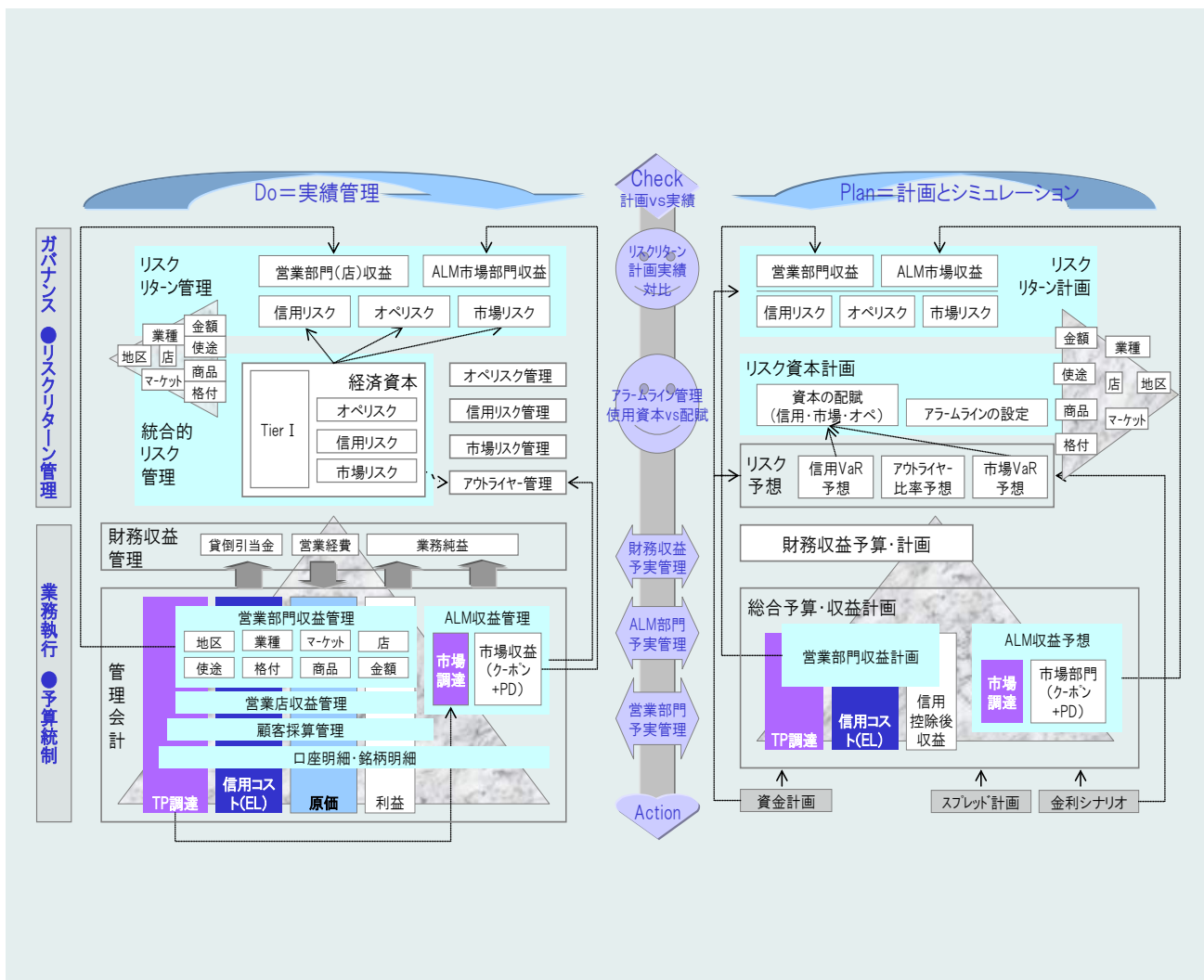
経営管理システムの構築 事業内容② Integration

手順 2：機能と運用の構造化

⊕ 手順2:機能と運用の構造化

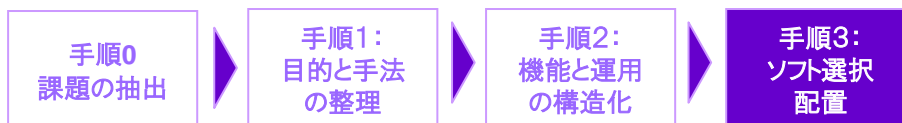


1. 部門部署単位の「必要機能」と「データの流れ」「運用の関連」を整理します。

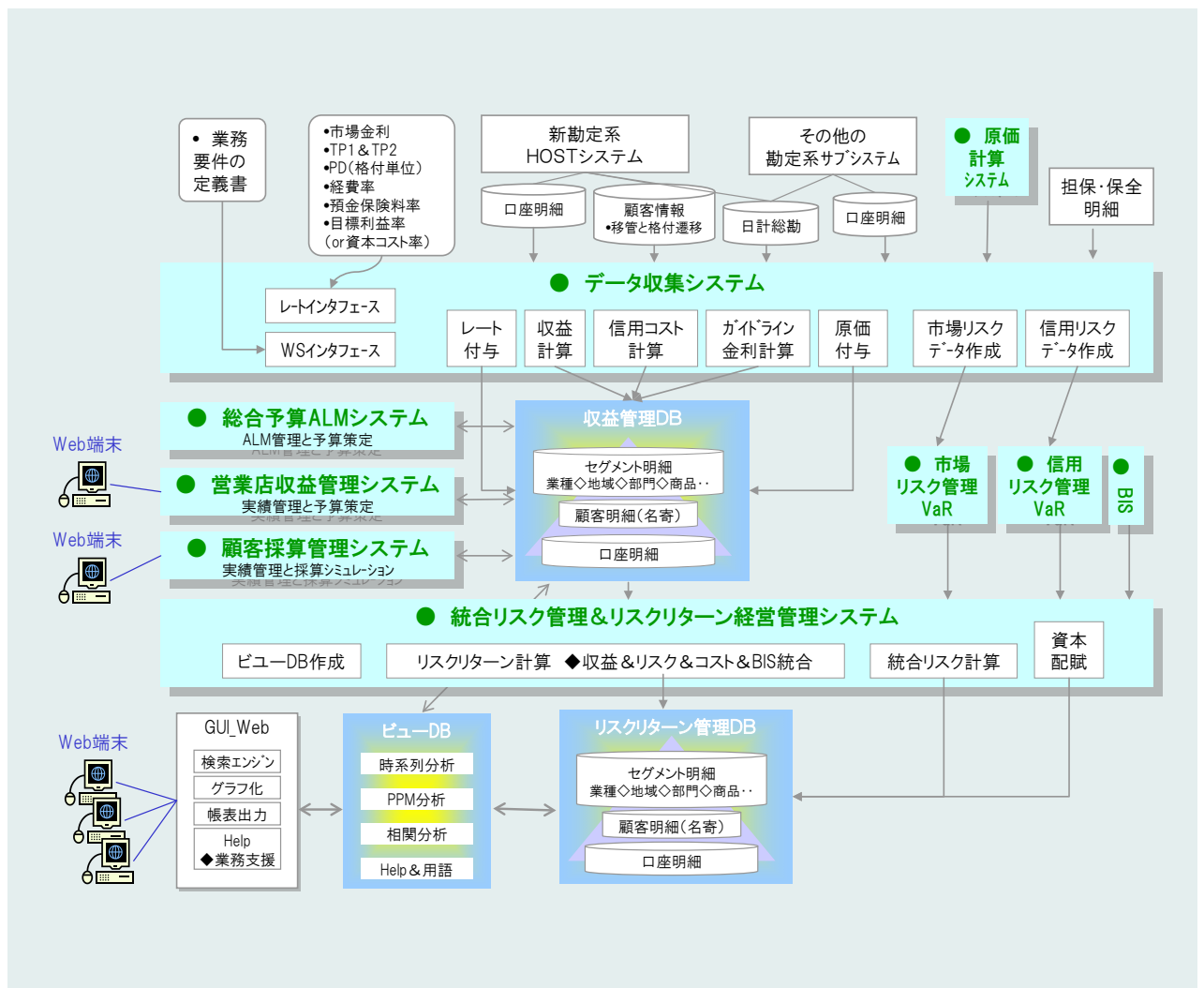


手順3：ソフト選択配置

⊕ 手順3:ソフト選択配置



1. 既存ソフトと新規ソフトの最適な組合せを設計します。
2. 合理的な:データ抽出部と統合化された DB 設計がポイントとなります
3. 各サブモジュールはデータの供給を受け「分析」「シミュレーション」を実行します。



調査分析サービス 事業内容③ *Research*

Service Lines

◎ シンフォニーズ「金融財務・収益&リスク」レポートの発刊

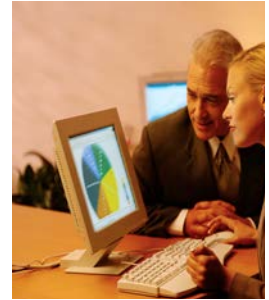
地方銀行（64）、Ⅱ地方銀行（46）、信用金庫（上位80）を母集団とする「財務」「BIS」「リスク」分析を継続実施しています。年2回（年度および上半期）発刊します。

貴行庫の時系列分析結果を「競合金融機関」「地区金融機関」「同一業態」比較で分析結果のレポートをお届けします。

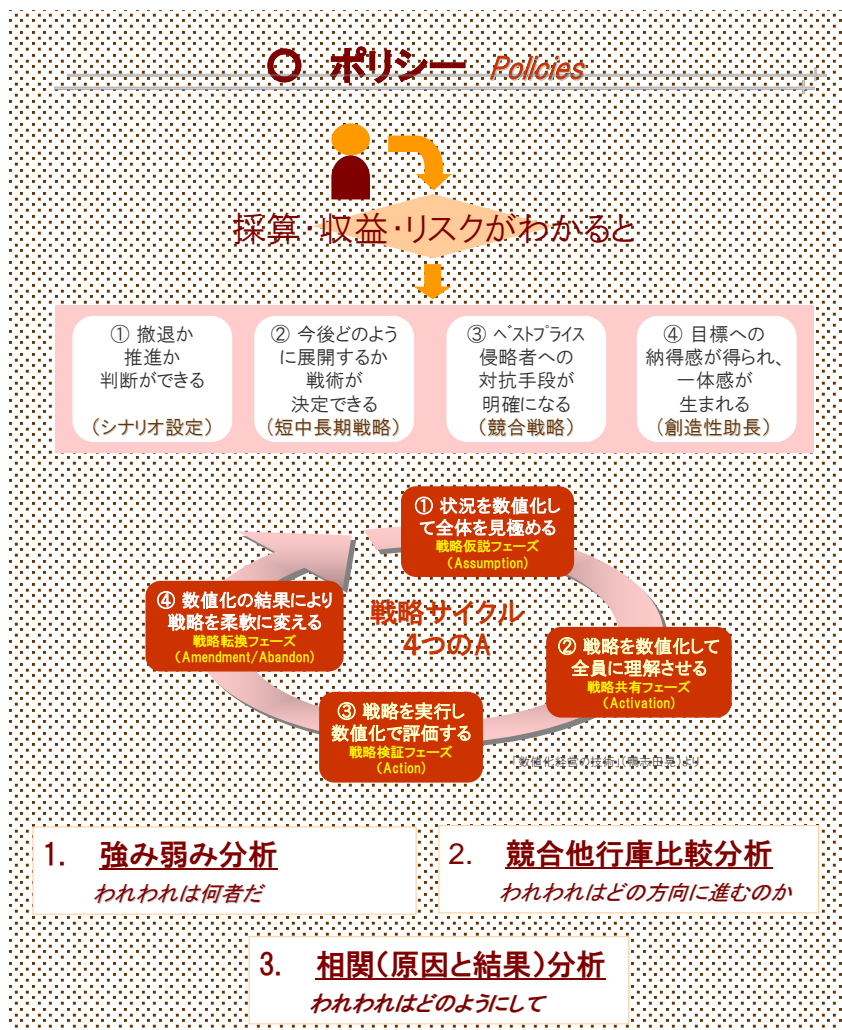
調査分析サービス *Service Lines*



ポリシー



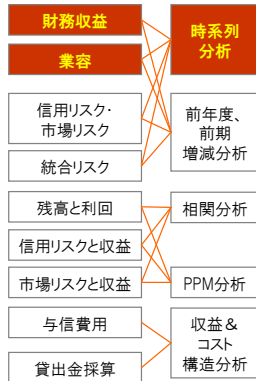
- 豊富な相関分析を特徴としています。収益増減の裏にある「営業活動(業容拡大)」「リスクテイク状況」を明らかにするものです。シンフォニーズ独自の計算仕様でリスクとリターンの相関がわかります。
- 年度版が 60 ページ、上半期版が 20 ページ。全て「カラー&グラフ」でグラフは年度版で約 120 点、上半期版で約 60 点使用しています。



シンフォニーズ「金融財務・収益&リスク」レポート

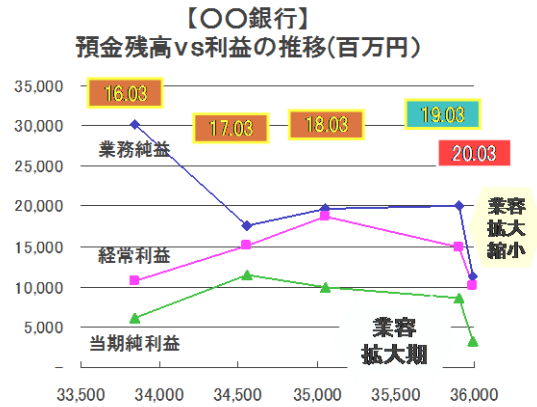
シンフォニーズ「金融財務・収益&リスク」レポートの一部をご紹介します。

※ 貴行庫データとなります。

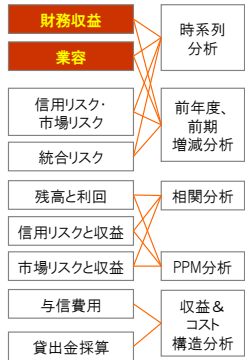


1. 業容拡大と収益の相関

- 一般には、業務純益は業容に伴って増加します。しかし、経常利益/当期純利益は「与信費用」「債券関連損益」の影響で必ずしも業容拡大とは同期しません。貴行庫の3~5年の時系列推移をレポートします。近隣競合他行庫比較レポートも付則します。
- これら、業容との相関は他に「信用リスク(与信費用)」「金利リスク」「統合リスク」との関連でも分析しています。

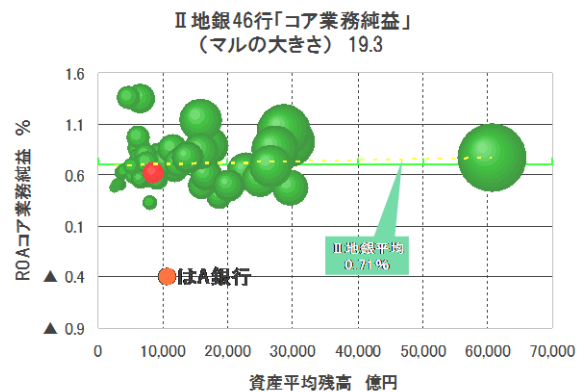


※ 業態の鳥瞰と貴行庫位置データとなります。

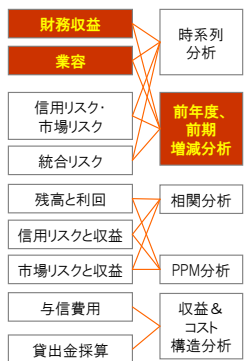


2. 資産効率をROAで分析

- 収益への寄与と、資産平残が寄与しているのか、ROA(効率)が寄与しているのか。
- 同一業態での貴行庫の相対位置関係を鳥瞰分析します。
- (コア・実質)業務純益、当期純利益で分析しています。

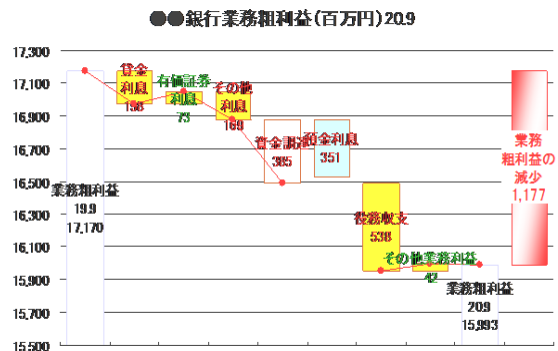


※ 貴行庫データとなります。



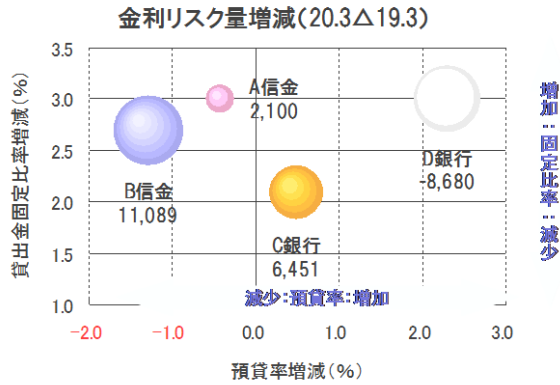
3. 収益増減要因分析

- 収益増減を前期比で「増加」「減少」要因を明確にします。
- 赤字で記した部分は、減少要因を示しています。
- 近隣競合他行庫比較レポートも付則します



シンフォニーズ「金融財務・収益&リスク」レポート

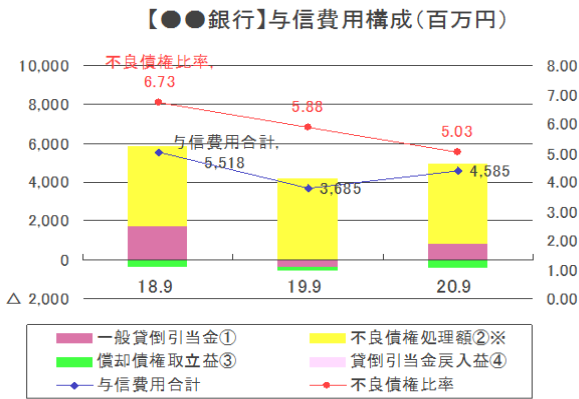
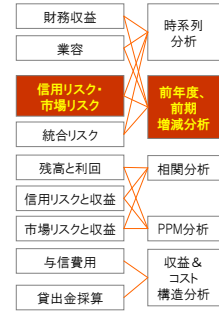
シンフォニーズ「金融財務・収益&リスク」レポートの一部をご紹介します。



4. 金利リスク増減要因分析

- 金利リスク量は、「貸出金の固定比率増減」「預貸率増減」と強い相関関係をもっています。
- 近隣競合金融機関比で当行庫の位置関係を分析します。

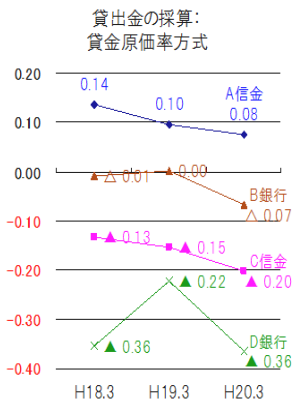
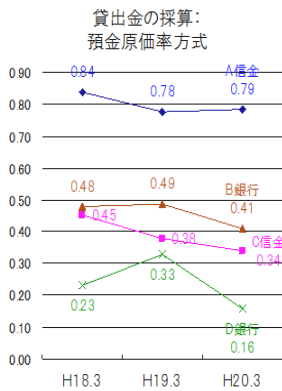
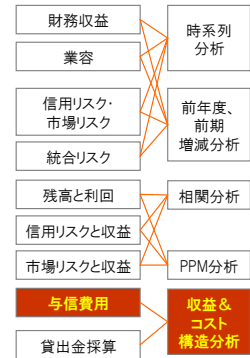
※ 競合金融機関と貴行庫位置データとなります。



5. 与信費用、不良債権比率推移

- 与信費用の全量を時系列で構成分析
- 近隣競合他行庫データが付則されます。

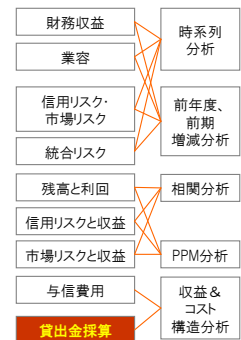
※ 貴行庫のデータとなります。



6. 貸出金の採算比較

- 近隣競合金融機関と貸出金採算ベースで比較し、約定金利の妥当性を分析します。
- 調達原価のうちの経費については、預金残高ベースと貸金残高ベースでそれぞれ計算しています。

※ 競合金融機関と貴行庫位置データとなります。



シンフォニーズ:「金融財務・収益&リスク」レポートをご希望の節は下記情報をメールでお知らせください。

- ◇ 貴行庫名:
- ◇ ご担当部署:
- ◇ ご担当者:
- ◇ 住所:
- ◇ メールアドレス:
- ◇ 電話番号:

以下ご希望箇所にチェックをしてください

1. 競合金融機関(都道府県単位)と貴行庫の相対比較分析
都道府県を指定ください()
2. 競合金融機関(エリア単位)と貴行庫の相対比較分析
 北海道 東北 関東 北陸 中部 関西
 中四国 九州沖縄
3. ご提供媒体
 PDF をメール送付 CD-ROM を送付
4. 継続期間
 1年(上半期と年度) 3年(3上期と3年度)
5. プレゼンテーション
 希望 希望しない 費用問い合わせ

分析した期間とレポートのご提供時期

1. 3ヵ年の「年次」分析 ●秋
2. 3「上半期」分析 ●1月

お問い合わせと申込み:info@symphonys.co.jp

会社概要

Symphonys

(2009年5月現在)



会社名	株式会社 シンフォニーズ Symphonys Corporation
設立	2009年01月
代表取締役	鎌田 孝
本社	本 社：〒103-0021 東京都中央区日本橋本石町 2-1-1 アスパ日本橋オフィス 電話 03 - 6214-2023
ホームページ	http://www.symphonys.co.jp/
E-Mail	info@symphonys.co.jp
事業内容	<ol style="list-style-type: none">1. 経営管理に関するコンサルティング業務2. 収益管理、原価管理に関するコンサルティング業務3. リスク管理、統合リスク管理に関するコンサルティング業務4. 経営管理システム構築のための業務仕様設計5. 収益管理システム構築のための業務仕様設計6. リスク管理、統合リスク管理システム構築のための業務仕様設計7. 財務諸表の分析と解析サービス業務
取引銀行	三菱東京UFJ銀行日本橋支店

会社概要

コンサルティングサービス実績

✿ Symphonys メンバーの主要コンサルティングサービス実績を紹介します。

地区	金融機関名	コンサルティング内容
九州	O 銀行	ALM およびスプレッド収益管理
	F 銀行	ALM およびスプレッド収益管理
中四国	E 銀行	ALM およびスプレッド収益管理
	Y 銀行	ALM 市場リスク管理 リスクコスト控除後収益管理 ABC 原価管理
	T 銀行	ALM およびスプレッド収益管理 リスクコスト控除後収益管理
	M 銀行	ALM およびスプレッド収益管理 リスクコスト控除後収益管理
関西	K 銀行	ALM 市場リスク管理
	M 銀行	ALM 市場リスク管理 リスクコスト控除後収益管理 ABC 原価管理
東海	A 銀行	ALM およびスプレッド収益管理
	J 銀行	ALM およびスプレッド収益管理
	S信用金庫	ALM 市場リスク管理 リスクコスト控除後収益管理
	H 信用金庫	ALM 市場リスク管理 リスクコスト控除後収益管理 信用リスク管理 統合リスク管理、リスクリターン経営管理
東京	M 銀行	ALM 市場リスク管理
関東	M 信託銀行	ALM およびスプレッド収益管理
	T 銀行	ALM 市場リスク管理 リスクコスト控除後収益管理
東北	H 銀行	ALM 市場リスク管理

社名とロゴの由来

社名の由来

シンフォニーズ Symphonys Corporation は
 “金融機関経営には 共に解決したい Sym for (pho) 課題 Needs (nys) があります。”

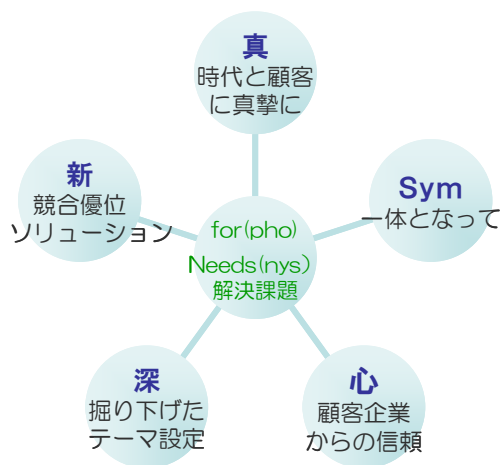
⇒ シンフォニーズ Symphonys と命名しました。

接頭語の「シン」(Syn(m))は5つの「シン」からなっています。

会社設立の趣旨となっています。

- シン フォ ニーズ
真 for Needs: 事実にもとづくこと。事象を正しく理解すること。
私たちは、時代と顧客に真摯に向かいます。
- シン フォ ニーズ
新 for Needs: 急激に変わる環境。競争激化。
競争優位のソリューションをデザインします。
- シン フォ ニーズ
深 for Needs: 掘り下げた、特徴のある「テーマ設定」と“解決策”をご提案します。
- シン フォ ニーズ
心 for Needs: 顧客企業からの信頼を得、
息の長い関係を構築する。顧客企業に“こころ向かい”ます。
- 一体となって フォ ニーズ
Sym pho nys : 現状分析～解決策策定
～システム規定～運用設計～データ検証までのご支援。一貫性をモットーとします。

5つの「シン」



ロゴの由来

コンセプト：すべてを解決するパワーと情熱

あらゆる問題を解決できる力強さをイメージしています。モスグリーン
 の円は課題・Needsを表し、イエローの形はそれを打ち砕く強靱な力
 (エネルギー)を表現しております。





<http://www.symphonys.co.jp/>

改定 11 版:2009/05/18