

SAP製品一覧とエコシステムの全体像

クラウド時代のキャリア戦略を徹底解説

現役コンサルタントが語るSAPエコシステムの最新動向

S/4HANA・BTP・LoB製品の全体像からキャリア戦略まで

【解説に入る前に】サービスのご紹介

SAPフリーランスバンク

SAPに特化したフリーランス案件と
コンサルタント/エンジニアのマッチングサービス

- ✓ 月額120万円以上が9割。業界トップレベルの単価水準。
- ✓ 高単価案件から安定稼働の案件まで多数保有！
希望に沿った案件をご提示します。

[詳細を見る →](#)

SAPテンショク

SAPエンジニア/コンサルタントに特化した
転職エージェント

- ✓ 現役SAPコンサルタントがあなたの市場価値を最大化する
キャリア戦略をご提案！
- ✓ 登録者限定！Webでは見つからない非公開求人あり。

[詳細を見る →](#)

SAP業界のキャリアと年収のリアル



現役SAPコンサルタントであるキャリアアドバイザーが対話形式でSAP業界の実態を解説。年収相場や転職市場の実情など会社員からフリーランスまでのキャリアパスを詳細に紹介。あなたのSAPスキルの市場価値が分かります。

[詳細を見る →](#)



● この記事でわかること



SAPの全体アーキテクチャ

インテリジェント・エンタープライズを構成する製品群と関連性を把握



主要クラウド製品の役割と連携

S/4HANA・BTP・LoB製品のSaaS連携パターンを理解



キャリアアップの具体アクション

全体最適を描ける人材へステップアップする戦略

● インテリジェント・エンタープライズの構成要素



デジタルコア（クラウドERP）

S/4HANA Cloudを中心とした全社の財務・サプライチェーン基盤



業務特化クラウドソリューション（LoB）

SuccessFactors・Ariba・Concur等の専門領域を高度化する製品群



統合テクノロジープラットフォーム

SAP BTPによるシステム統合・アプリ開発・データ連携基盤

Oxford Economics調査：ビジネス変革が組織全体のパフォーマンス向上に直結

● 世界標準のクラウドERP「SAP S/4HANA Cloud」

Fit to Standardアプローチ



短期間・低コスト導入でクリーンコアを維持し、常に最新イノベーションを享受

リアルタイム経営意思決定



HANAの高速データ処理で即座に分析、経営判断を迅速化

TrustRadius調査



ユーザーの96%が機能セットに満足と回答。グローバル展開にも対応する強力な基幹システム

● 拡張と連携を担う「SAP BTP」

アプリ開発と自動化



SAP Build等のローコード開発、数千の事前構築済みフローによるシステム統合（iPaaS）

データ管理とアナリティクス



包括的なデータ管理と高度な分析機能でビジネスに俊敏性をもたらす

クリーンコア戦略の要



基幹システムを汚さず企業固有要件を満たす。オンプレ・他社SaaSとの複雑な連携もスムーズに実現

● DXを上流から牽引するマネジメントソリューション



SAP LeanIX (EAM)

IT資産の一元管理とアプリ間の関連性を可視化。技術的負債やリスクを早期発見



SAP Signavio (BPM)

BPMN2.0準拠のプロセスモデリングとプロセスマイニングで業務ボトルネックを特定



SAP Business Data Cloud

SAPおよび非SAPデータをゼロコピーで結合。AI時代のデータ基盤として信頼性を確保

● 業務領域を高度化する専門クラウド（LoB）



SAP SuccessFactors（人事）

コア人事・給与のグローバル一元管理、AI活用のスキル分析とリスクリング支援



SAP Ariba / Fieldglass（調達）

サプライヤ選定～支払いの電子化、外部人材の契約・スキル情報を一元管理



SAP Concur / CX（経費・顧客体験）

経費精算の自動化とインボイス制度対応。CXはEC・マーケティング・営業を統合

● システム価値を最大化する最先端テクノロジー



Joule (生成AIアシスタント)

自然言語で複雑なアプリを操作。人事・財務・SCMのデータを横断分析し業務を自動化



WalkMe (デジタルアダプション)

画面上にナビゲーションを表示しユーザーの操作迷いを解消。ROI向上に直結

IDC MarketScape評価



WalkMeはDAP市場のリーダー。マニュアル不要の直感的な環境を構築し定着化を推進

● 進化するSAPエコシステムで市場価値を高める戦略

従来型（単一モジュール屋）

今後のリスク

- ・ 特定モジュールの知識のみ
- ・ アドオン開発中心のスキルセット
- ・ 部分最適の提案にとどまる
- ・ クラウド連携の知見が不足

VS

目指す姿（全体最適パートナー）

市場価値が高い理由

- ・ 周辺SaaS連携の知識を保有
- ・ BTP活用のアーキテクチャ設計力
- ・ 経営視点で全体最適を提案
- ・ Fit to Standard時代のコンサル力

経営視点を持つコンサルタントへ



GROW with SAPの理解、データドリブン経営の提案、LeanIX/Signavioを活用した上流工程の牽引

● まとめ：SAP人材として市場価値を高めるために



S/4HANAを中心にデータとAIで繋がるシステム全体のアーキテクチャを把握する



開発スキルだけでなく、BTPや周辺SaaSとのシームレスな連携知識が必須要件



部分最適から脱却し、経営視点で全体最適を提案できる人材が高く評価される

NEXT ACTION

専門エージェントに無料相談する

[SAPフリーランスバンク >](#)

[SAPテンショク >](#)