

キャップジェミニ転職 やめとけ？を検証

SAP キャリアで考える判断軸

● 転職前に押さえる会社概要

1

創業・発祥

1967 年フランス創業。グローバル規模の外資系コンサル。

2

事業規模

売上約 221 億ユーロ・50 カ国以上・従業員約 34 万人。

3

日本法人

2013 年開設。本社は虎ノ門ヒルズ森タワー 22 階。

4

デリバリー体制

人員の約 58% がオフショア。多国籍チームで案件が動く。

● SAP 領域でのパートナー地位



パートナーシップの格

プラチナリセラー＋業界初のクラウドパートナー認定



SAP 案件の幅

FI/CO ・ MM ・ SD ・ S/4HANA 移行まで対応



注目点

40 年の SAP 実績と 2,600 クライアントが活躍の幅を裏付ける

● やめとけと言われる 3つの背景



繁閑の波が大きい

プロジェクト単位で動くため、フェーズで負荷が集中する



成果主義の圧力

UP or OUT の評価構造。昇進・役割更新が前提で動く



英語での協働

オフショア約 58%。グローバルチームとの連携が日常にある

外資コンサル共通の構造で、公式情報を確認すれば過度に恐れる必要はない。

● SAP 人材が事前に確認すべき実態



公式採用ページで確認

モジュール・フェーズ・英語頻度を募集要項で読み込む



フェーズ別の負荷の違い

構想 = 設計中心 / 導入 = 開発密 / 保守 = 安定運用が軸



注目点

合う・合わないはフェーズと役割への志向で決まる

● キャップジェミニ転職の3大メリット



グローバル SAP 案件

世界 2,600 社の S/4HANA 移行・RISE に関われる



最新技術への接触

S/4HANA・クラウド・AI を組み合わせた業務変革案件が豊富



市場価値の向上

上流から保守まで一気通貫で経験でき、フリーランス単価にも直結

大規模ファームならではの案件幅と経験の質が長期的なキャリア資産になる。

● 向いている人・向いていない人

向いている人

合いやすいタイプ

- ・ 変化を前向きに受け入れられる
- ・ 英語協働に抵抗が少ない
- ・ 自走してキャッチアップできる
- ・ 大規模案件で実績を積みたい

VS

向いていない人

合いにくいタイプ

- ・ 同じ役割を長期間続けたい
- ・ 定型業務に集中したい
- ・ 安定環境を変化より優先する
- ・ 英語使用を最小限にしたい



判断のポイント

優劣ではなく働き方の志向の相性で選ぶ

● 会社全体の年収相場の捉え方



職位別レンジで見る

コンサルタント→SC→マネージャーで報酬が大きく変わる



報酬の構成

固定給＋成果連動賞与の外資標準。平均値より職位で判断



注目点

会社全体の平均値でなく狙う職位のレンジで年収を見極める

● SAP 従事者の年収・単価（自社データ）

正社員（SAP テンショク）



想定年収 中央値

625 万円



年収レンジ

300 万～ 2,500 万円



変動要因

職種・役職で大きく変動

FL（SAP フリーランスバンク）



月額単価 中央値

130 万円



上流工程の単価

中央値 150 万円



単価レンジ

60 万～ 210 万円

● 正社員転職 vs フリーランス参画

正社員転職

安定と福利厚生が魅力

- ・ 収入が安定・社会保険完備
- ・ 賞与や昇給で収入を積み上げ
- ・ 組織の役割に沿って成長
- ・ 資格支援など制度が手厚い

VS

フリーランス参画

裁量と高単価が魅力

- ・ 月額単価が正社員より高め
- ・ 案件と稼働を自分で選択
- ・ 経費・税金は自己管理が必要
- ・ 上流経験で単価アップが狙える



判断のポイント

安定・裁量・収入・キャリアの優先順位で選ぶ

● 中途採用の難易度と評価される経験



難易度が高い背景

SAP 専門性 + 英語協働が求められる職種が多い



評価される経験

モジュール実装・S/4HANA 移行・グローバル推進の実績



注目点

難易度は自分の経験と要件の重なり方で決まる相対的なもの

● 転職成功に向けた準備と選択軸

棚卸しで整理する項目



担当モジュール

得意な業務領域を具体的に言語化



フェーズと役割

構想・導入・保守での担当範囲



定量的な実績

改善指標・参加規模・英語対応歴

正社員・FL 選択の判断軸



安定重視なら正社員

収入と制度が整い組織内で成長



裁量重視なら FL

高単価で案件と稼働を自分で選択



両方を比較

求人・案件を見比べてから決定

● まとめ | 後悔しない転職の判断軸



50 カ国以上展開・ SAP プラチナパートナーの実力は公開情報で確認できる



やめとけの背景は外資コンサル共通の構造で、冷静に読み解けば過度に恐れる必要はない



SAP 経験と要件の重なりが難易度を決める。大規模案件の実績が市場価値と単価を上げる

NEXT ACTION

まずは SAP 案件の無料相談・登録

[SAPフリーランスバンク >](#)

[SAPテンショク >](#)