

おかしくね

???

エンジニアあるある!

会社によって 給料が違いすぎる話。



シスプライマリー 中田

こんにちは。シスプライマリーの中田です。

今回はエンジニアあるあるの**会社によって給料が違いすぎる話**をテーマにお話しさせていただきます。

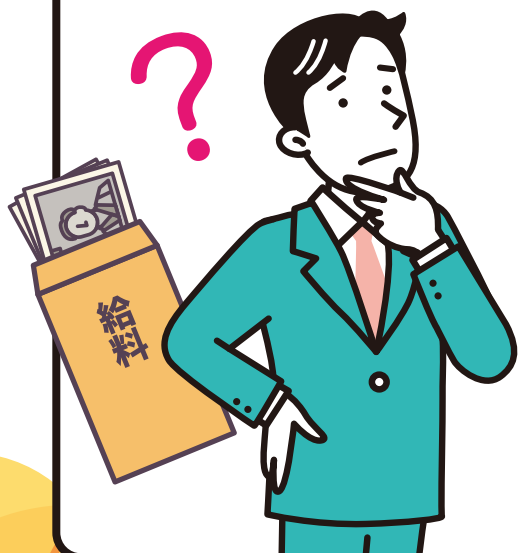
現場で、隣の席の違う会社の人のお給料を聞いて、

明らかに自分より高かったといった経験はないでしょうか??

日本はお金の話をタブーとする風習があるから具体的な金額なんて聞けない!!

と想着いても、身に着けているものやプライベートの話を聞いて、

自分よりお金持ちなのかな?と感じたことはないでしょうか??



あまり深く考えたことがない…

考えないようにしているなんて人もいるはずです…

今日はその理由について深堀りしていこうと思います。

同じ仕事しているはずなのに、なぜかお給料が少ない!

そんな不満を抱えているエンジニア

の方はぜひ最後までお読みください!



給与の変わるポイント

「商流と単価」の話

「エンジニアしか経験がない」という方に
SES営業の常識の一つを教えます。

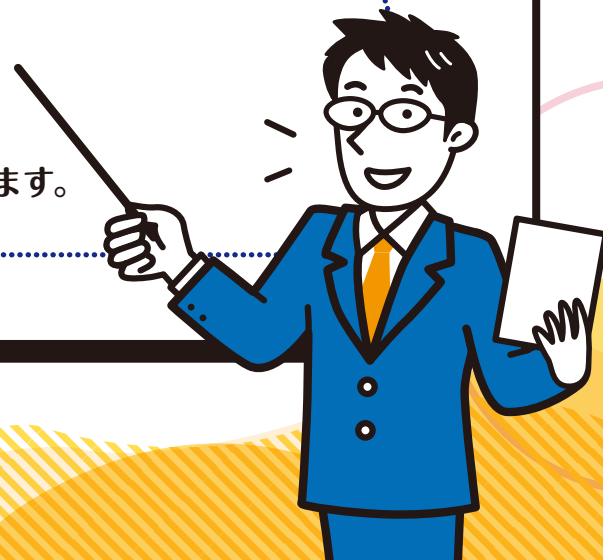
まず、「商流」

「商流とは：商品の流通における所有権が移転し流れていくことを指す言葉」
一般的にはこのような意味がありますが、SES営業において商流とは
「エンドユーザーからエンジニアまでの関わっている会社の流れ」を指しています。
これは、大手企業→中小企業→自社のように親→子→孫といった関係性と
言えば、思い当たることがあるのではないのでしょうか？

次は、「単価」

「単価とは：一定単位における価値を指す言葉」
単価は日常生活でもなじみ深い言葉ですが、SES営業での単価は仕事を外注
するときの1エンジニアあたりに支払う金額のことを指しています。
自分の現場での単価をエンジニアに伝える会社は少ないので、
仕事中に聞いたことがある人は少ないかもしれません。

実は、SESにおいて仕事の内容や責任の重さ
などに関係なく、この**商流と単価**が
あなたのお給料に大きく影響を与えています。





給与の変わるポイント 「商流と単価」の話②

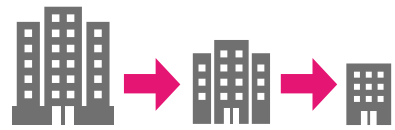
例えば、ここに商流の違う現場で働くエンジニアのAさん、Bさんがいたとします。
でもやっている仕事は同じ。

Aさんの商流が

大手企業→中小企業→自社の場合

大手企業から70万円の単価で募集が出ると中小企業
5万円のマージンをいただき、65万円の単価で募集が自社に来ます。

この場合一般的な中小企業で支払われるお給料は**約30万円**かと思います。



大手企業→中小企業→自社の場合

Bさんの商流が

大手企業→中小企業→中小企業→自社の場合

大手企業から70万円の単価で募集が出ると
中小企業で5万円のマージンを2社分いただき、
60万円の単価で募集が自社に来ます。

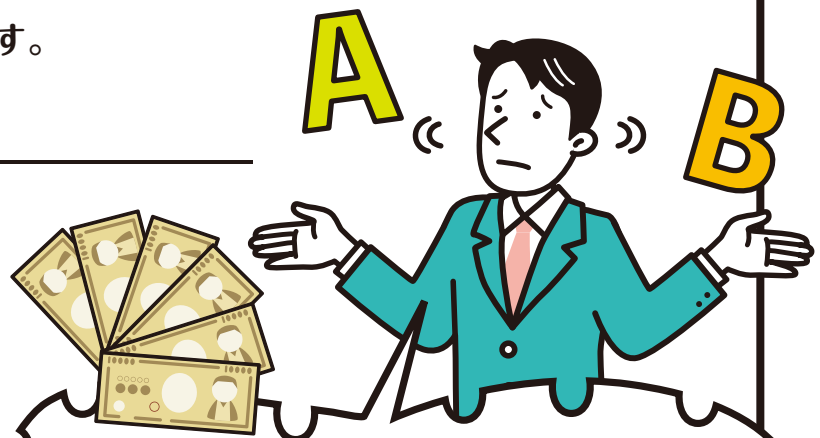
この場合一般的な中小企業で支払われる
お給料は**約26万円**かと思います。



大手企業→中小企業→中小企業→自社の場合

自分の知らないところで
お金が引かれて給料が減っている。

最初は同じ70万円の単価だったのに、
間に挟まる会社が1社増えただけで、
エンジニアに支払われる給料が
4万円も減少している…



ガーン!! 本当にガーン!!
**仕事の内容や責任の重さって
関係ない!!** じゃん…

給与の変わるポイント

「商流と単価」の話③

まとめ

「同じ仕事をしているはずなのに、お給料が違う理由」

について、なんとなく理解していただけただけでしょうか??

当然ですが、自分で作った売り上げからお給料が支払われるのが会社の仕組みです。

エンジニアの場合、高い単価で働いていれば売り上げが上がるのでお給料が上がっていきます。

もちろん**商流が浅いほうが単価が高い傾向**にあります。

でも、エンジニアは営業をしていませんよね??

結局は、自分が所属している会社の
営業力が高ければ
隣の席の人よりお給料が高い
わけです。

高い単価の案件や商流の浅い案件の獲得は営業が行っています。

SESの業界は**会社の営業力がものをいう業界**なんです。



給与の変わるポイント

「商流と単価」の話④



この資料でエンジニアに知ってほしかったこと。

私自身元エンジニアで、今は営業や採用を行っています。

元エンジニアとして、現役エンジニアに知ってほしかったことは、

SESの業界では必ずしも**スキルや経験がすべてではない**のです。



どこの会社でも営業力が大事だということは嫌というほど理解しています。だから、

エンジニアより営業を大事にしている変な格差が生まれている会社が多いんです。これが真実です!!

「じゃあ SES 業界のエンジニアはやりたいこともできず、お給料も上がらないのか?」と諦める必要はありません。

得意なスキルがあるなら、それが

有用なスキルであることを会社に理解させる必要があります。

お給料を上げたいなら、会社の事情と自分の売り上げを理解すれば、説得力のある交渉ができます。

人売りと言われるこの業界で、ただ売り飛ばされるのはもうやめて。

自分と会社の利益を考えた交渉していけるビジネスマン

になりましょう。



ご一読、有難うございました。