POTENTIALIGHT
AI × HR Career Studio

FDE Quest
Forward Deployed Engineer Career Studio

DATA AS OF 2026-07-17 · JAPAN

日本のFDE求人市場 徹底調査

4媒体・42社・64求人の全件実測から
見えた「実質70社・100求人超」の全体像

64件 / 46社

Findy掲載のFDE求人・タイトル一致全件個別取得。バックエンド1,213件・PM 1,669件との比で**対BE 5.3%**の小さな市場。

¥1,100万

Findy 64件のレンジ中央値。下限中央値**750万**／上限中央値**1,350万**／最高**2,500万**（Third Intelligence等）。

0→1フェーズ

全求人が「新規事業／型作り／急拡大」で、**欠員補充ゼロ**。要件が流動的なため、翻訳・すり合わせの価値が最大化するフェーズ。

SOURCES ・ Findy 64件全件 / Green 24件 / Wantedly 16件 / ジョブミル

結論：日本のFDE求人は媒体横断で実質70社前後・100求人超

バックエンド比5%の小さな市場だが、以下の構造で**紹介ビジネスとしては今が参入の最適点**。（全数値は2026-07-17実測）

01

特化エージェント不在

FDE専門で紹介するエージェントが実質存在しない。カナ「フォワードデプロイド」検索はFindy 0件・Wantedly 3件・Green 12件。企業は英語で募集を始めているのに日本語の情報空間はほぼ空白。

→ 定義権が取れる時間窓

02

単価1,100万円

Findy 64件のレンジ中央値。フィー30%換算で**1件約330万円**。月1〜2決定で事業成立ラインを超える経済性。最高は2,500万（Third Intelligence／KK Generation／JDSC）。

→ 月1〜2決定で事業成立

03

全求人が0→1フェーズ

募集背景の抽出範囲では**欠員補充ゼロ**。全て新規事業／型作り／急成長。要件が流動的で候補者のポテンシャル訴求余地が大きく、要件翻訳・すり合わせ価値が最大化。

→ 要件翻訳価値が最大化

Source: 2026-07-17 実測（Findy 64件・Green 24件・Wantedly 16件・ジョブミル）

目次

5つのセクションで日本のFDE求人市場を解剖する

01
媒体別の求人数
Findy・Green・Wantedly・ジョブミルの4媒体実測。カナ表記ギャップの発見。
P.04 – 05

02
誰が募集しているのか
業態5分類・支払能力・42社プロフィール・開拓優先度・勤務地。
P.06 – 12

03
求人票の解剖
必須要件TOP10・業態別比較・歓迎要件・年収構造・求める人物像。
P.13 – 18

04
FDEの3類型
Palantir型・AIコンサル/SI型・社内AX型。この調査の最重要フレーム。
P.19

05
確度と生データ
各媒体の集計精度と生データ所在。
P.20

1. 媒体別の求人数（4媒体実測）

FDE求人は媒体をまたぐと重複するため、媒体ごとに実測数と確度を分けて把握する

Findy

64 件 / 46社

タイトル一致・全件個別取得
バックエンド 1,213件／PM 1,669件
FDE比率：対BE 5.3%

CONFIDENCE

最高（内部データ直取り）

本調査の主軸データセット。以下の必須要件・年収分析はFindy 64件をベースにする。

Green

31 件 / 24詳細

80件ヒット → 真正31件を特定
うち24件の詳細取得
バックエンド 999+件・PM 999+件（表示上限）
FDE比率：〜1%

CONFIDENCE

中（ログイン先要件非公開11件）

SIer/SES系のFDEリブランドが集中する媒体。求人票の見極めが必要。

Wantedly

16 掲載 / 15社

188件ヒット → 真正16掲載を特定
バックエンド 約9,300件／PM 約17,000件
FDE比率：〜2%

CONFIDENCE

中（年収は全件非公開）

フリーランス／副業でFDEを試す求人が4件。正社員化の手前の市場が既にある。

ジョブミル

14+26 件

シェア14件＋配信26件（15〜20社）
バックエンド／PM比較データなし

CONFIDENCE

スクショ実読

求人詳細は未取得。件数と企業名の一次確認に留まる。

合算では：媒体横断で実質70社前後・100求人超。ただし重複あり、Findy軸で集計するのが確度最高

未調査：ビズリーチ・Athos等のログイン媒体（スクショ提供で読取可能）

Source: 各媒体2026-07-17実測

カナ「フォワードデプロイド」の検索ヒット数

企業は英語表記で募集を始めているのに、日本語の情報空間はほぼ空白

Findy

0

件

カタカナ表記でのFDE求人は皮無。転職者側の検索行動が始まる前の段階。

Wantedly

3

件

FDEを外部人材で試す動きがカナで顕在化しつつあるが少数。

Green

12

件

3媒体で最多。SIer系リブランドがカナ表記を試している可能性。

KEY INSIGHT

この非対称が定義権を取れる時間窓の正体。企業側の輸入は完了、情報空間の日本語化は未完

Source: 各媒体でカタカナ「フォワードデプロイド」検索・2026-07-17実測

2-1. 業態の5分類

最重要の切り口：**「AIプロダクトを持っている会社」と「持たずAI導入を支援する会社」ではFDEの仕事が別物**。前者は自社プロダクトの導入伴走（知見が製品に還流する）、後者は顧客ごとの個別デリバリー（案件単位で完結）

業態	社数	代表例	FDEの実態
AIプロダクト／AI SaaS	**20**社	エクサウィザーズ、ACES、ストックマーク、Algomatic、テイラー、ALGO ARTIS、リチェルカ、Recho、neoAI、Third Intelligence 他	**自社AIのエンプラ導入伴走** **Palantir型に最も近い**
業務SaaS／Webサービス	**12**社	Sansan、マネーフォワード、ラクスル、メドレー、プレイド、ログラス、TOKIUM、カミナシ、Finatext、primeNumber	**自社プロダクトの導入** **AX新規事業**
AIコンサルティング	**約4**社	JDSC、ギブリー、アップグレード、Polaris.AI	**案件単位で完結する** **コンサル型FDE（還流ループなし）**
SI・SES企業	**約3**社+	クラスメソッド、ITSO、HapInS、システムアイ、Veogle、PRUM、アカツキAIテクノロジーズ 他	**上流SEを「FDE」にリブランドした色** **「AI版SES」リスクの見極め要**
総合／ITコンサル	**2**社	BCG X、Dirbato	**高額帯の牽引役**

合計41社 ／ Findy＋Green＋Wantedlyで観測された企業を業態分類（一部重複あり）

業態別・媒体別の見え方の違い

同じ「FDE」ラベルでも媒体によって集まる業態が偏る。求人票の見極めが必要

FINDING #1

Greenの約半数はSIer/SES系のリブランド

HapInS、システムアイ、Veogle、PRUM、アカツキAIテクノロジーズ等が「FDE」名で募集。

→ 求人票の見極めが必要

技術力vs顧客接触の比重分析ページで、この見極めフレームを提示。

FINDING #2

Wantedlyにはフリーランス／副業FDE

16掲載中4件（**FLARETECH**／**OptiMax**／**Open Reach Tech**／**FAKE**）が副業・業務委託を明示。

→ 外部人材で実験する動き

正社員化の手前の市場が既にある。副業から正社員転換を提案する余地。

FINDING #3

「AIコンサル」と「SI/SES」を別物として扱う

AIコンサル＝AI導入企画〜実装のコンサル。
SI/SES＝システム開発受託が本業。
両者は別セグメントとして扱う。

→ プロダクト還流の有無

プロダクトを持つ会社は知見が製品に還流し、持たない会社は案件単位で完結する。

Source: Findy 64件・Green 24件・Wantedly 16件・2026-07-17実測

2-2. 支払い能力：上場10社＋大型調達済みが中心

紹介先の与信リスクが構造的に小さい市場

上場企業

10社

エクサウィザーズ	メドレー
ジーニー	Finatext HD
Sansan	プレイド
JDSC	GENDA
マネーフォワード	AI inside

東証P（プライム）：Sansan、マネーフォワード、メドレー
東証G（グロース）：エクサウィザーズ、ジーニー、JDSC、Finatext HD、プレイド、GENDA、AI inside

株主・投資家に対して求人・採用の説明責任がある企業群。給与レンジ・成長計画に整合性が要求される。

未上場・調達数十億〜百億円級

- LayerX シリーズB 150億円
- キャディ 累計 257億円
- ログラス 累計 100億円
- FLUX 累計 100億円
- Third Intelligence 初回100億円・2025年設立
- ストックマーク 累計 88億円超
- Helpfeel 累計 62億円
- テイラー 約55億円

規模分布：従業員 10名（Kiva）〜2,900名（マネーフォワード）。中心は50〜500名のグロース期。

海外データ（Bloomberry）の「FDE採用企業の58%が従業員11〜200名」と整合。**「小さめの成長企業がFDEを雇う」構造は日米で一致。**

Source: 各社公開情報・PR TIMES・有価証券報告書レベル未検証

42社プロフィール一覧（前半21社）

社名	業態	主力事業	規模	上場・調達
エクサウィザーズ	AIプロダクト/DX	exaBase	連結約624名	上場（東証G 4259）
Dirbato	ITコンサル	AI企画〜実装コンサル	約1,445名（未検証）	未上場
ジーニー／JAPAN AI	広告SaaS＋AI	GENIEE・JAPAN AI	グループ877名	上場（東証G 6562）
ACES	AIプロダクト	AI実装支援・ACES Meet	約58名	未上場
ギブリー	AI/DX複合	MANA・DECA・Track	約240名	未上場
FLUX	AI SaaS	DX効率化	約479名	累計100億円
Sansan	SaaS	Sansan・Bill One	1,963名	上場（東証P 4443）
JDSC	AIコンサル	AI社会実装	74〜234名（出典乖離）	上場（東証G 4418）
マネーフォワード	SaaS	MFクラウド	2,916名	上場（東証P 3994）
LayerX	SaaS/AI	バクラク・Ai Workforce	約740名	シリーズB 150億円
キャディ	AIデータPF	CADDi Drawer	700〜900名	累計257億円
ラクスル	SaaS/PF	印刷・広告PF	約791名	2026年6月TOBで非上場化
ログラス	SaaS	経営管理Loglass	344名	累計100億円
Algomatic	AIプロダクト	シゴラクAI等	約51名	DMM設立時20億円
テイラー	AI SaaS	Tailor Platform（ERP）	40〜50名	シリーズA累計 約55億円
ナウキャスト	AIデータ	オルタナティブデータ	66〜89名	Finatext HD子会社
TOKIUM	SaaS	支出管理	240〜540名（乖離）	累計約66億円
ストックマーク	AI SaaS	Anews・SAT	143名	シリーズD 45億円
ALGO ARTIS	AIプロダクト	計画最適化AI	約93名	2024年15.38億円
カミナシ	SaaS	現場DX	163〜181名	累計44億円
メドレー	SaaS/人材PF	ジョブメドレー・CLINICS	約1,815名	上場（東証P 4480）

Source: 各社公開情報・PR TIMES・2026-07-17時点

42社プロフィール一覧（後半21社）

社名	業態	主力事業	規模	上場・調達
Helpfeel	AI SaaS	FAQ・ナレッジAI	213〜221名	シリーズE 29億円（累計62億）
Finatext HD	フィンテック	証券・保険SaaS	約156名	上場（東証G 4419）
プレイド	SaaS	KARTE	約352名	上場（東証G 4165）
neoAI	AIプロダクト＋受託	neoAI Chat（松尾研発）	53〜66名	未上場
GENDA	エンタメ	アミューズメント・IP	連結16,044名	上場（東証G 9166）
BCG X	戦略コンサル	デジタル/AI実装部隊	日本1,000名超	非上場（パートナーシップ）
Third Intelligence	AI研究開発	遍在型AGI（松尾研カーブアウト）	33名	初回100億円
Recho	AIプロダクト	AIコンタクトセンター	約80名	シリーズA 約7億円
リチェルカ	Agentic ERP	RECERQA（受発注自律化）	20〜30名	シリーズA 17億円
ブリングアウト	AI＋AXコンサル	商談AI構造化	不明	日本M&Aセンター資本提携
ナインアウト	AI SaaS	Ask One等	50名以下	Sansan連結子会社
GROUND	物流AI	GWES	44名（2022年）	累計約38.9億円
immedio	AI SaaS	商談化自動化	37〜45名	シリーズA 3.5億円
クラスメソッド	クラウドSI	AWS・生成AIコンサル	550〜650名	未上場
primeNumber	SaaS	TROCCO（データ基盤）	121〜130名	累計34億円
AI inside	AIプロダクト	DX Suite（AI-OCR）	121名	上場（東証G 4488）
Polaris.AI	AIコンサル/受託	オーダーメイドAI（松尾研発）	不明	Deep30出資
Open Reach Tech	受託	日越オフショアAI受託	不明	未上場
Kiva	AI SaaS	SamuraiAI	約10名	シリーズA 約4.5億円
ITSO	DXコンサル	ハイパーオートメーション	60〜86名	未上場
アップグレード	AIコンサル/SI	生成AIコンサル（ベクトル系列）	200名（委託含む）	未上場

Source: 各社公開情報・PR TIMES・2026-07-17時点

2-3. 開拓優先リスト

複数求人＝採用本気度が高い。優先度S・A・Bの3層で開拓順を設計

S PRIORITY

エクサウィザーズ
確認求人 11枠+

Findy 5枠＋ジョブミル6枠。ジュニア〜シニア階層採用＝量が必要。**504万〜1,260万**

ジーニー／JAPAN AI
確認求人 5枠+

ジュニア枠（経験1年〜・500万〜）あり＝紹介候補の幅が広い

A PRIORITY

Dirbato
確認求人 3枠

FDE/Associate/Lead 3階層。**600万〜2,000万**。コンサル型で母数採用

ナウキャスト
確認求人 3枠（同一内容）

AI駆動開発を必須にする珍しい要件

FAKE
確認求人 3掲載（正社員＋副業）

副業入口で接点をつくり、正社員転換を提案する余地

B PRIORITY

各2枠

1人目〜2人目フェーズ企業群

ログラス ・ リチェルカ ・ Recho ・ ACES ・ neoAI ・ Algoage ・ BCG X ・ InsightX ・ ストックマーク

攻め筋：要件定義の壁打ちから入る。1人目FDEを受け入れる企業は、エージェント側の要件翻訳価値が最大化する

Source: Findy 64件・Green 24件・ジョブミル・2026-07-17実測

2-4. 勤務地・リモート — 東京ほぼ一極、首都圏在住が事実上の前提

港区・千代田区・中央区・渋谷区に集中。例外：Helpfeel（京都）／RUTILEA（京都）／アークエル（東京/愛知/福岡）／フォリウム（東京/青森/山口）／エクサウィザーズ（大阪/福岡拠点求人あり）

FINDY 64件を全件再走査（2026-07-18）

リモート条件の内訳

フルリモート可

10 / 64（約16%）　ストックマーク、ナウキャスト、Gen-AX、InsightX、GENDA、ブリングアウト等

一部リモート可（実質ハイブリッド）

19 / 64（約30%）　マネーフォワード、プレイド、ログラス、カミナシ、ACES、TOKIUM、JDSC等

記載なし

35 / 64（約55%）　ラクスル、Sansan、メドレー、キャディ、BCG等

原則出社を明記

1件　テイラー

顧客先常駐が勤務条件

実質2件　RUTILEA「原則お客様先常駐」／ジーニー（顧客先派遣モデル）

「週N日出社」の明示は0/64件。出社頻度は求人票で約束されていない＝面談での確認事項

重要な観察

「常駐」の語が出る10件の大半は否定形

「現在は常駐なし」（ELEMENTS）
「常駐するわけではない」（ALGO ARTIS）
「常駐とは異なり」（Helpfeel）

→ FDE ≠ 常駐

各社が意図的に強調している。
リモート／ハイブリッド前提が主流だが顧客訪問は発生する

地方在住候補者にはフルリモート10枠に絞られる（営業設計上の制約）

Source: Findy 64件全件再走査・2026-07-18

3-1. 必須要件トップ10（Findy 64件の機械集計）

順位	必須要件	出現	率
1	**顧客折衝・ステークホルダーコミュニケーション**	**46/64**	**72%**
2	Webアプリ/SW開発の実務経験	43/64	67%
3	AI・ML関連の言及	36/64	56%
4	経験年数要件（2〜3年中心・シニア5〜7年）	34/64	53%
5	クラウド（AWS/GCP/Azure）	21/64	33%
6	生成AI/LLM/RAG/エージェント活用	20/64	31%
7	Python	19/64	30%
8	TypeScript/JavaScript/React	17/64	27%
9	要件定義・上流工程	16/64	25%
10	データ基盤・SQL／アーキ設計	各7/64	11%

READING

1. 必須要件の重心は「顧客折衝 × 不確実性対応」

技術要件より上に来るのがFDE最大の特徴。Wantedly 8/16、Green 5/13でも同傾向で媒体を跨いで一貫。

2. 技術スタックは横並び

「Python＋クラウド＋LLM API」で横並び。差がつくのは**上流・現場適応力**。

3. LLM経験を必須にしない企業が過半

「SIer出身でもFDEになれる」というキャリア変換訴求の**定量根拠**。生成AI必須は31%（20/64）に留まる。

注：LLM実装まで求めるのは3位AI・ML言及のうち約1/3。生成AIは6位＝31%。

Source: Findy 64件の機械集計・2026-07-17実測。キーワード一致集計のため±1〜2件のブレあり

3-1b. 必須要件の業態別比較（Findy 64件を業態分類）

業態内訳：AIプロダクト/AI SaaS 30件／業務SaaS・Webサービス 26件／AIコンサル 7件／SI/SES 1件

必須要件の観点	AIプロダクト/AI SaaS N=30	業務SaaS/Webサービス N=26	AIコンサル N=7
顧客折衝・要件定義系を必須化	90% 27/30	69% 18/26	43% 3/7
LLM/生成AI経験を必須欄に明記	33% 10/30	35% 9/26	0% 0/7
開発実務年数を明記	57% 17/30	46% 12/26	57% 4/7
クラウド（AWS/GCP/Azure）を必須化	27% 8/30	35% 9/26	43% 3/7

読みどころ

▲ 顧客折衝の必須化率

AIプロダクト企業（90%）が最高、AIコンサル企業（43%）が最低。コンサル会社は折衝力を前提視して求人票に書かず、求人では技術力を担保する逆転が起きている

▲ LLM/生成AIを必須にする企業

どの業態でも約3割以下、AIコンサルは0件。「SIer出身でもFDEになれる」訴求は全業態で成立

業態別年収（下限中央値/上限中央値）

AIプロダクト **700万/1,200万** ／ 業務SaaS **770万/1,456万**（上限最高） ／ AIコンサル **840万/1,080万**（下限最高・下振れ小）

SI/SES 1件（クラシテクのみ）はFindy上ほぼ皮無、SES系リブランドはGreenに集中

Source: Findy 64件業態別集計・2026-07-17。キーワード一致集計＋一部手判定。±1〜2件の判定ブレあり

3-2. 歓迎要件（＝1年後に必須へ降りてくる先行指標）

今は歓迎だが、市場成熟とともに必須化する公算大。今転職するなら「歓迎止まりの今」が有利

1	**生成AI/LLM/RAG/エージェント実装** LangChain/LangGraph/AutoGen 等	**43**/64	最頻。市場成熟とともに必須化の公算大
2	クラウド設計運用	**22**/64	
3	コンサル／プリセールス／顧客先常駐経験	**18–23**/64	
4	データ基盤・SQL・DWH・MLOps	**24**/64	
5	エンタープライズSaaS導入・大規模案件		
6	PM／テックリード経験	**13**/64	
7	ドメイン知識（製造・金融・医療・不動産・エネルギー）		業界特化型FDEで加点
8	**AIコーディングツール活用（Claude Code・Cursor・Devin）** 2026年に現れた新要件		Algomatic・ナウキャスト・AnyReach・マネーフォワードが明記

Source: Findy 64件の歓迎要件集計・2026-07-17実測

3-3. 年収の構造

統計量	Findy（64件）	Green（24件）
下限中央値	750万円	約650万円
上限中央値	1,350万円	約1,200万円
レンジ中央値	約1,100万円	—
最高	2,500万円	2,500万円
	Third Intelligence／KK Generation／JDSC	Trust・金融モダナイゼーション
最低帯	400万円台 若手ポテンシャル枠	500〜600万円 PRUM＝未経験寄り

FINDYの分布

下限分布・上限分布

下限分布

700〜899万

最多の山：**31件**（全体の約48%）

上限分布

1,500万以上

24件（全体の約4割）

高額帯の牽引役

BCG X（860万〜）／キャディ（1,200〜1,800）／ラクスル（1,155〜1,742）／ログラス（1,000〜2,000）／LayerX（1,200〜）

経済性

レンジ中央値 ¥1,100万 × フィー30% ≒ 1件 ¥330万

月1〜2決定で事業成立ライン。ジュニア入口が既に存在＝キャリアラダー形成中。「未経験→ジュニアFDE→シニアFDE」の階段を紹介側が設計できる

ジュニア入口の実在例

ジーニー 500〜800

エクサ 504〜660

RUTILEA 400〜800

参考：NEC HRディレクターの独自分析では「日本のFDE求人35件・年収中央値約1,500万・外資は3,000〜5,000万」との言説あり（一次投稿未検証）

Source: Findy 64件・Green 24件・2026-07-17実測

他職種との年収比較 — FDEはどれくらい高いのか

職種	相場の下限側〜上限側	平均／中央値	ソース
FDE（本調査）	**下限中央値750万〜 上限中央値1,350万**	**レンジ中央値約1,100万**	Findy 64件実測
バックエンドエンジニア	ボリュームゾーン**445〜520万**（正社員幅は上限〜970万級）	**平均約509〜516万**	求人ボックス 2025 等
フロントエンドエンジニア	ボリュームゾーン**415〜495万**（正社員幅336〜971万）	**平均446〜460万・中央値450万**	求人ボックス／doda 2025
インフラ／SRE	インフラゾーン403〜483万／SREは大手・外資で**1,000万超**	**インフラ450万／SRE中央値700〜800万**	求人ボックス／PROJECT COMP
SIerのPM	ボリュームゾーン493〜606万（SIer相場**600〜900万**）	**平均687〜693万**	doda／厚労省jobtag 2025
SA／プリセールス	AWS SA求人票**500〜1,200万**／シニア**1,500〜2,000万**	**プリセールス平均662〜750万**	Morgan McKinley／リクルート

読み方

FDEの「下限中央値 750万」は、バックエンド／フロント／インフラの平均〜上位クラス、SIer PMの平均を超える水準

FDE上限1,350万に届くのはSRE最上位・上級PM・シニアSAなど**突出層のみ**。「今の職種の上位年収＝FDEの入口年収」がキャリア変換訴求の数字的根拠

注意：他職種の数値は媒体により定義（平均／中央値／分布最頻帯）が混在。対外提案では「正社員求人票ベース」に揃えて比較すること

Source: 求人ボックス／doda／厚労省jobtag／Morgan McKinley／リクルートエージェント・2025年〜2026-07

3-4. 求める人物像

FDEは**姿勢軸**（主体性・オーナーシップ・顧客現場主義・不確実性耐性）で語られる ― 他職種は職能の専門軸で語られるのに対して

1 主体性・オーナーシップ・自走

ほぼ全社

「他責NG」（Edeyans）
「線を引かないオーナーシップ」（テイラー）

2 技術×ビジネスの両言語

「実装できる経営参謀」（ストックマーク）
「技術をビジネス言語に翻訳し現場を動かせる」（FLARETECH）

3 顧客現場主義・ラストワンマイル

「PoCで終わらせず本番運用・定着まで推進」（メドレー）
「AI導入のラストワンマイル」（primeNumber）

4 不確実性を楽しむ

「仕様も正解も定まらない段階から両輪を回せる」（リチェルカ）
「あいまいさを余白として楽しむ」（kozokaAI）

5 生成AIへの学習意欲

経験より意欲を許容（アップグレード、Kiva 等）＝キャリア変換の入口

他職種との違い（姿勢軸 vs 専門軸）

バックエンド：**設計品質・チーム開発軸** ／ フロント：**UX感度軸** ／ SRE：**信頼性・自動化軸** ／ SIer PM：**調整・推進軸**（FDEに最も近いが、自ら実装しない点が決定的に違う） ／ SA・プリセールス：**提案・技術翻訳軸**（受注まで。FDEは本番定着まで責任を持つ点が違う）

→ 翻訳すると：**FDEの年収が一段高いのは、専門スキル＋現場推進＋事業貢献を一人で束ねる姿勢に値付けされているため**

Source: 各媒体職種解説・大手求人票の典型フレーズ比較（2026-07調査）

4. FDEの3類型

64＋24＋16件のほぼ全てがいずれかに収まる（確度：中〜高）。メディア記事・求職者ナビ・企業ヒアリングシートの背骨に使う

① Palantir型

自社プロダクト導入

中身
自社AI/SaaSのエンプラ導入を実装込みで伴走し、知見を製品へ還流

代表企業
LayerX、ログラス、ストックマーク、Helpfeel、カミナシ、テイラー、プレイド、Sansan

求職者ターゲット
toB SaaSエンジニア、SA、テクニカルPdM

比重傾向
バランス〜顧客寄り
本来のFDE定義に最も近い

② AIコンサル／SI型

リブランド色

中身
顧客ごとのAI導入を一気通貫。実態は上流SE/ITコンサル×生成AI

代表企業
エクサ、Dirbato、JDSC、ギブリー、BCG X、SES系各社

求職者ターゲット
SIer/SES/ITコンサル出身
（最大の供給源）

比重傾向
技術重視に偏る
デリバリーSWE採用の色

③ 社内AX型

自社変革

中身
自社の事業部門に入り込みAIプロトタイプを高速開発

代表企業
マネーフォワード AX推進、ラクスル新規事業、TOKIUM

求職者ターゲット
事業会社エンジニア、業務改善×開発ハイブリッド

比重傾向
中間
社内巻き込み力重視

求職者への実務含意：同じ「FDE」でも①と②では働き方が別物。**①はプロダクト還流ループあり／②は常駐デリバリー色が濃く「AI版SES」リスクの見極めが必要**

Source: Findy 64件＋Green 24件＋Wantedly 16件の業態分類・2026-07-17

5. データの確度と生データ所在

媒体	確度	内訳・生データ所在
Findy	最高	64件全件の個別ページ取得成功・失敗0。生データ：**~/dev/fde-quest/findy-64jobs-fulltext.md**（108KB）＋**parsed.json**（private repo: yamanekazuki/fde-quest）
Green	中	80件中44件確認・31件真正判定・24件詳細（ログイン必須で要件非公開約11件が限界）
Wantedly	中	真正16掲載全件取得（年収は媒体仕様で全件非公開）
ジョブミル	低	スクショ読取のみ（求人票詳細は未取得）

CAVEATS

- 企業プロフィールは公開Web情報ベース（有報レベルの一次確認は未実施）
- JDSC・TOKIUM・Dirbatoの従業員数は出典乖離大
- 未調査：ビズリーチ・Athos等のログイン媒体（スクショ提供で読取可能）