

・ AI ERA ROLE ・

HEAR ・ DEFINE ・ BUILD

FOR IT / WEB PROFESSIONALS

FDEを、 どこよりもわかりやすく。

AI時代に生まれた新しい役割ーフォワードデプロイドエンジニアとは何か。
定義・背景・業態別の見え方・PMとの違いまで、筆者の思想ごと解像度高く。

00

TODAY'S PROMISE

「定義の説明」ではなく、**思想ごと持ち帰ってほしい。**

FDEは、AI時代のバズワードではありません。プロダクトの寿命、エンジニアの職域、顧客との距離感 — その3つが同時に変わりつつある現実の名前です。

01

FDEを、定義以上に立体的に理解する

Forward × Deployed という言葉の分解、サッカーの比喻まで丁寧に。

02

「なぜ今」の本質は寿命の短命化と気づく

AIコーディングだけでなく、プロダクト寿命が縮む構造を理解する。

03

業態と職域による適合の違いを整理する

Sler・SES・コンサル・Web/SaaS・社内SEを筆者の解釈で俯瞰する。

04

本質的課題と、コミュニケーションの重要性

実装できるだけでは足りない — 課題の深部と、感情ある合意形成。

TODAY'S FLOW

6章＋2セクションで、FDEの全景を辿る。

1

SECTION 01

FDEとは何か

定義 / 語源 / サッカーの比喻

2

SECTION 02

なぜ今FDEなのか

AI・寿命短命化・逆流・平成
の終わり

3

SECTION 03

業態別に見るFDE

Sier / SES / コンサル / Web /
社内SE

4

SECTION 04

採用企業像

顧客折衝重視型 vs 技術知見重
視型

5

SECTION 05

FDE vs FDPM

「起点」の違いを整理

6

SECTION 06・CORE

本質的課題× コミュニケーション

ダイエットの比喻と感情の話

▶ 前半（§1～§2）で概念を、中盤（§3～§4）で市場との接続を、後半（§5～§6）で筆者の核心的問いを扱います。

01

SECTION 01 · DEFINITION

FDEとは、何者か。

定義そのものはシンプルです。ですが、Forward と Deployed という2つの言葉を分解し、なぜエンジニアが「前に配置される」のかを掴んで初めて、FDEの輪郭が見えてきます。

1.1

DEFINITION

顧客の前に立ち、言語化して、実装する。

元ブログの定義をそのまま引用します。長いが、ここには3つの動詞が畳み込まれています。

「顧客（ユーザー）と直接コミュニケーションを取り、既存のシステム（プロダクト）の要望（課題）を文言化し、開発（実装）まで行うエンジニア。」

THIS DEFINITION HIDES 3 ACTIONS ↓

01 HEAR ・ 対話

顧客と直接、話す

オフィスの中ではなく、現場側で顔を合わせる。



02 DEFINE ・ 言語化

課題を文言化する

曖昧な要望を、解決可能な形にほどく。



03 BUILD ・ 実装

開発まで自分でやる

他チームに投げず、その場で価値を届ける。



1.2

WORD 01・FORWARD

Forward = 前へ、顧客の側へ。

Forwardは「前へ」。サッカーで言えばゴールを決める最前線。

翻って — エンジニアが「顧客の前」に出ることは、これまで多くはなかった、というのが筆者の見立てです。

DICTIONARY MEANING

Forward.

和訳は「前へ」。

サッカーの最前線 — 「ゴールを決める役割」に近い。

AUTHOR'S TAKE

一般に、エンジニアが
「顧客の前に出る」機会は
多くはない。

※ ただし業態次第で例外あり。Sier・SES・コンサル出身のPM／SEなどは、もともと顧客の前に立つケースが多い — これは§3で詳述。

1.3

WORD 02 · DEPLOYED

Deployed = 配置される。

エンジニアリング的には「本番環境にデプロイする」でお馴染み。ここでは意味を借りて、エンジニアが「顧客の側」に、意図をもって配置されることを表しています。

DICTIONARY MEANING

Deployed.

和訳は「配置される」。

エンジニアリングでは「本番環境にデプロイする」で使う。

METAPHOR TRANSFER

システムを本番環境に「デプロイ」するように、
エンジニア自身が「顧客の現場」に
意図をもって配置される。

— FDEを最初に提唱した人は、この意味合いで名前を付けたのだろう、というのが筆者の解釈です。

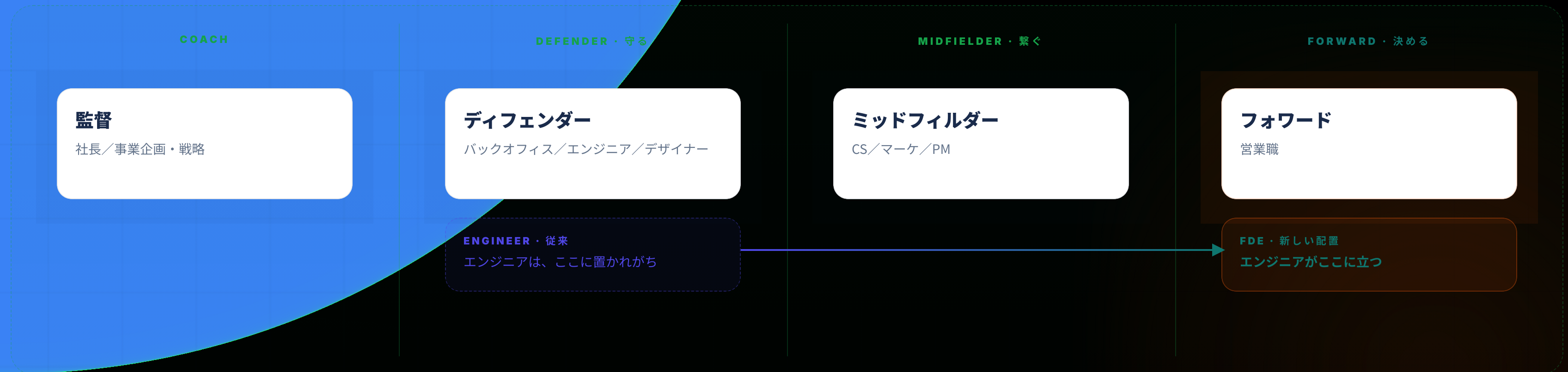


1.4

SOCCER ANALOGY

サッカーで例えると — FDEはFWになったエンジニア。

筆者はビジネス職の役割をサッカーのポジションに当てはめて説明します（あくまで筆者の見立て）。
エンジニアは本来ディフェンスの位置にいた — これを前線へ動かす、それがFDEの発想です。



※ 筆者の見立て。業態次第でエンジニア／デザイナーが顧客の前に立つケースはあるため、必ずしも守備側に固定される訳ではない。

02

SECTION 02 · WHY NOW

なぜ、いま、FDEなのか。

「AIでコーディングが変わったから」だけでは説明できません。プロダクトの寿命、職域の逆流、平成型サイクルの終焉 — **4つの構造変化**を順に見ていきます。

2.1

AI CODING

コーディングは、もうAIの仕事になった。

Cursor、Devin、Copilot、Claude Code、Codex —

現場では「コーディング業務がほぼゼロになった」という声も珍しくなくなりました。

Cursor

Devin

Copilot

Claude Code

Codex

FACT

≒ 0

「コーディング業務」が、事実上ゼロに近づいている現場すら存在する。

AUTHOR'S CAUTION

ただし — 「コーディングが減ったから、仕事の範囲を拡げよう」
という単純な理由でFDEが生まれた訳ではない。

本質的な変化は次のスライド — プロダクトの寿命そのものが縮む、というほうにあります。

2.2 CORE INSIGHT · LIFECYCLE

最大の変化は、プロダクトが短命化すること。

「開発が速くなった」ではなく、「プロダクトの寿命そのものが縮んだ」 —
この違いを掴むことが、なぜFDEが必要かを理解する肝、というのが筆者の見立てです。



※ 筆者の見解: 「短命になる」 ことこそ、AI時代における最も大きな構造変化である。

2.3

REVERSE FLOW

ビジネスサイドが、実装側へ逆流している。

FDEは「エンジニアが顧客の前に出る」だけではありません。

AIの力を借りてビジネスサイドがエンジニアリング側に侵食する — この双方向の潮流こそがFDEの背景です。

BEFORE ・ 従来の一方向通行

BIZ SIDE

ビジネス（顧客ヒアリング）

PM / LEAD

PM／リードに伝達

ENGINEER

エンジニアが実装

説明工数
要件の歪み
優先度の揺らぎ

AFTER ・ AIによる双方向化

BIZ + AI

要件定義・小改修まで完結

REVERSE FLOW ・ 逆流

ビジネス側がAIで機能実装を自ら賄うようになる

ENGINEERING ZONE

エンジニアリング領域

※ FDEは「エンジニアが前へ」だけでなく、「ビジネスがエンジニアリングへ」の逆流も同時に起きている、というのが筆者の指摘。

2.4

END OF HEISEI CYCLE

平成型のエンジニアリングは、静かに終わる。

ウォーターフォール、スクラム、ペアプロ、コードレビュー、GitHubの草 — 平成の間に育った「あり方」と「やり方」は、**変容せざるを得ないフェーズ**に来ている、というのが筆者の見解です。

HEISEI VOCABULARY

ウォーターフォール

アジャイル

スクラム

ペアプログラミング

コードレビュー

GitHubに草

フォーク

CI/CD

職域の細分化

平成に生まれた語彙たち。組織の作法として定着したが、AI時代の職域拡張の中で「**変容せざるを得ない**」と筆者は見る。

WHAT MUST CHANGE

開発体制のあり方、
そしてエンジニア個人の
「職域」 そのもの。

「過去の良い部分も残そう」ではなく、完全に変わる時代に来ている — 筆者の強い問題意識。

03

SECTION 03 ・ BY INDUSTRY

業態ごとに、見え方は違う。

Sier・SES・コンサル・Web/SaaS・社内SE —

FDEとの相性は業態ではなく「その中の職域」で決まる、というのが筆者の一貫した主張です。

3.1

SIER / SES

顧客と距離が近い。ただし「職域」次第。

Sier

システムインテグレーター

= 顧客の課題を、ITという手段で解決する「何でも屋」

● STRENGTH ・ 強み

顧客と直接コミュニケーションを取る機会が多い

● CAUTION ・ 論点

顧客の課題が固まっているか（要件定義スタート）／曖昧か（課題文言化スタート）で入口が全く違う。FDE的職域は後者を経験しているか。

AUTHOR'S TAKE

「Sier出身」という事実ではなく「どんな職域を経験してきたか」がFDE適合の鍵。

SES

SES（契約形態）

= 「商流」ではなく「契約形態」の名前。SES＝下請けではない。

● STRENGTH ・ 強み

案件によっては最上流の顧客接点をSESが担う

● CAUTION ・ 論点

Sier／SESのPMは、大型案件ほど実装から距離が離れる傾向 — 業態によっては技術知見の薄さが論点になる。

AUTHOR'S TAKE

Sier／SES共に、PMポジションが最もFDE的な仕事に近い。ただし技術面は次スライドで扱う「技術重視企業」で論点になる。



3.2

CONSULTING

コンサルタントは、課題解決の医者である。

筆者はコンサルを「医者」と表現します — 病名を明確化し、薬を処方する。
これはFDEにおける「課題文言化」「課題提起」の職域と、まさに重なります。

METAPHOR ・ 医者モデル

症状（要望）を聞く
→ 病名（課題）を特定
→ 薬（解決策）を処方する

※ ただし薬の「開発」（＝実装）まではしない。ここが医者とFDEの違いでもある。

SURPRISING TAKE ・ 意外な見立て

「ITコンサル」出身者に限らず、
戦略・HR・財務コンサル出身者にも
FDEの素養は宿り得る。

主領域は違えど「課題解決」という職域は共通。
弱みは技術的知見の細かさ — Sler／SES／社内SEと同じ論点。

3.3

WEB PRODUCT (SAAS)

技術は強い。ただし、顧客折衝が論点。

PHP / Python / Ruby / TypeScript — モダンな開発環境で仕事するソフトウェアエンジニア。
もともと「FDE」という言葉が生まれた文脈でもあります。

● STRENGTH ・ 強み

技術的知見が最も厚い層

アジャイル、モダンスタック、自社プロダクトの開発経験。
「AIで代替されにくい深さ」の知見を有していることが多い。

代表例: Backend / Frontend / SRE / Mobile / Tech Lead など

● CAUTION ・ 論点

顧客折衝力があるか

「顧客の前に立った経験」がどれだけあるか、が論点。
FDEに最も重要なのは技術ではなく課題文言化・顧客折衝だと筆者は言い切ります。

技術重視カルチャーゆえに、採用側がここを見落としがち — §4で詳述。



3.4

INTERNAL SE

社内SEを、発注側だから浅いと決めつけない。

情報システム部門（社内SE）は、企業や個人によって職域が最も多様です。

現場課題の文言化を社内で担っているか — これがFDE適性を測る大事な観点になります。

A SPECTRUM OF ROLES ・ 職域は「幅」で見る

TYPE A ・ 委託中心

開発・運用の大半を外部パートナーに預けるスタイル

TYPE B ・ 課題文言化を担う

現場の課題を社内で言語化し、要件定義まで自ら踏み込む

TYPE C ・ 完全内製

開発・インフラまで自社で完結。実装まで担当

AUTHOR'S TAKE ・ 筆者の見立て

「発注側だから深く関わっていない」と一括りにしないこと。逆に、社内SEの方は**職域を細かく記述**することで、FDE候補として大きく評価が変わる — 特に **課題文言化・要件定義の経験**は明示すべき。

04

SECTION 04 · WHO IS HIRING

採用側は、 2つのFDE像を見てい

「顧客折衝・課題提起」を重視する企業と、「技術知見」を重視する企業。
前者ならより多様な出身から挑戦できる — 求人の"顔"は業態でくっきり分かります。

4.1

TWO ARCHETYPES

同じFDE募集でも、実は2種類の求人がある。

筆者は、FDEを募集する企業を「重視するスキル」で2つに分けます。
これはキャリア選択にも、採用担当としての基準にも、そのまま効きます。

A

TYPE A ・ 対人型

顧客折衝・課題提起 重視型

技術知見はAIで補える前提。
経営／スタートアップ／PM／マーケ／デザイン出身など
多様な出身からもチャレンジ可能。

B

TYPE B ・ 技術型

技術知見 重視型

技術カルチャーが上段の企業に多い。
「エンジニア」の要素が強く出る求人 —
応募母集団は自然と絞られる。

4.2

AI CO. vs WEB CO.

同じ「FDE募集」でも、求める中身が違う。

AI企業とWebプロダクト企業では、FDEに求めるスキルの重心が明確にズれる、というのが筆者の観察です。

AI COMPANY

AI企業

アルゴリズム開発／ソリューション開発／一部SaaS

POSITIONING ・ 位置づけ

「顧客の課題をAIで解く」というソリューション文脈で、
FDE募集の筆頭となる業態。

DESIRED SKILL ・ 求めがちなスキル

生成AIを超えた **LLM／AIアルゴリズム** の知見

WEB PRODUCT

Webプロダクト系企業

SaaS／自社サービス（Backend・Frontend中心）

POSITIONING ・ 位置づけ

「The Model」で職域を分けてきたSaaS企業ほど、
顧客に近い職種を再統合するため募集する。

DESIRED SKILL ・ 求めがちなスキル

技術カルチャー上段のため **「技術知見」**を重視

05

SECTION 05 · POINT OF ORIGIN

違いは、「起点」だけ。

フォワードデプロイドPMは筆者（ポテンシャルライト社）が提唱する職種名。
現時点で仕事内容の違いは小さく、明確に異なるのは「どこから出発しているか」だけです。

5.1

POINT OF ORIGIN

同じ「Forward」を目指す — 出発点が違うだけ。

FDE

開発・実装が起点

元エンジニアが前へ伸ばす

STRENGTH・強み

技術的知見が厚い

論点: 顧客折衝経験

FDPM

要件定義・基本設計が 起点

元PMが前へ伸ばす

STRENGTH・強み

顧客折衝経験が豊富

論点: 実装レベルの技術知見

SAME DESTINATION

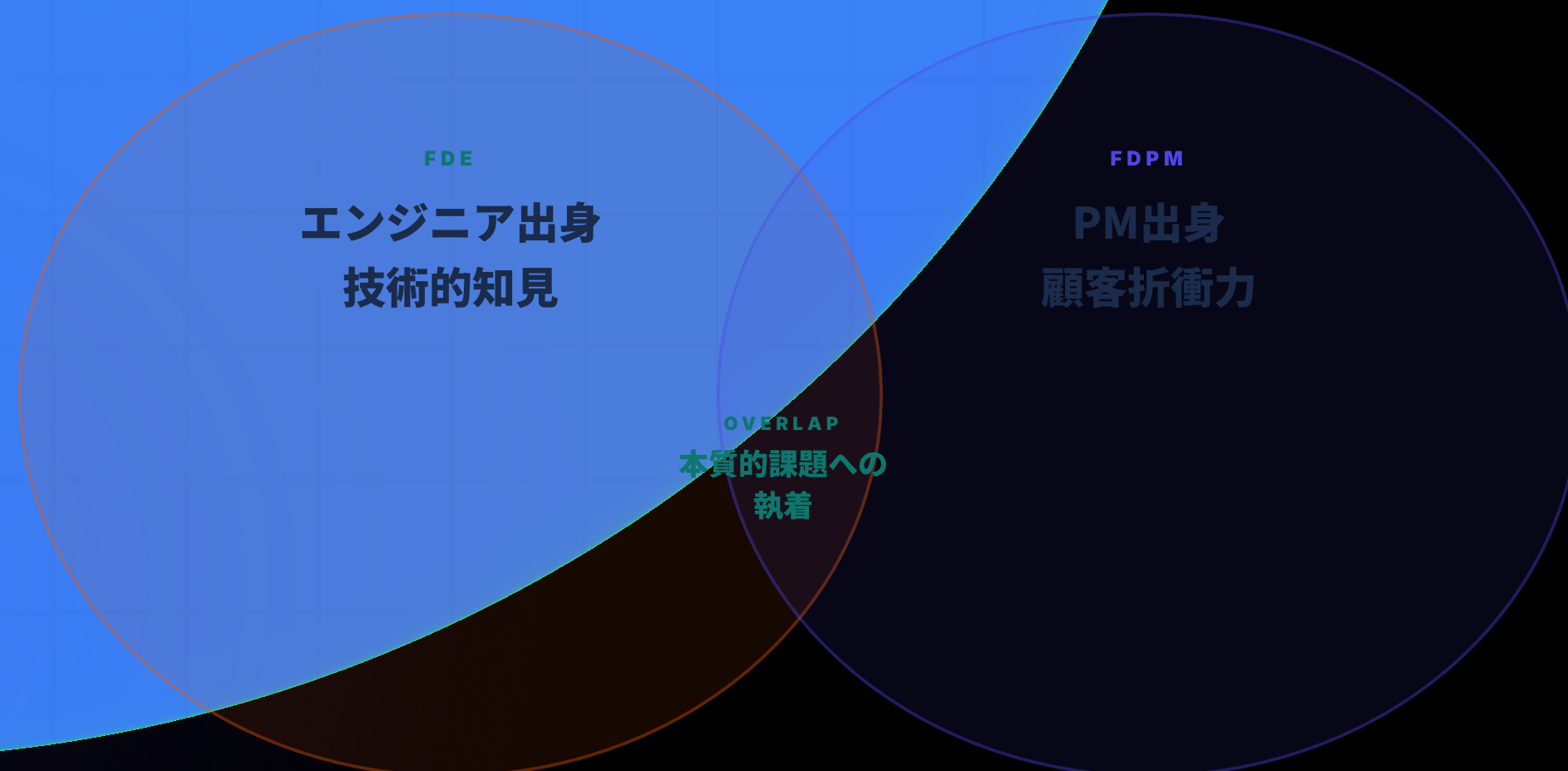
「顧客の前で、
課題を言語化し届ける」

※ AWSのKiroなどAIエージェントが要件定義／基本設計まで賄い始め、PMの職域にもAI浸食が進む。故に「Forward化」の圧力は両者に同時に効いている。

5.2

COMMON GROUND

共通項こそが、これからの希少価値。



THE MOST VALUABLE

これまで
「このシステムが解決したい、
本質的な課題は何か」
を強く意識してきたか。

これがFDEとFDPMに共通する最重要事項、というのが筆者の核心。

06

SECTION 06 · THE CORE

FDEの本当の核心は、ここにある。

実装できることは、必要条件でしかない。本質的な課題を見抜き、感情を持つ顧客と合意形成できる —
この最後の一節が、筆者の一番強調したい主張です。

6.1

DIET METAPHOR

「私、課題文言化できます」の前に — 一つの問い。

筆者が求職者や採用担当者との会話で使う比喻を、そのまま持ち込みます — 「ダイエット」。

1 PROBLEM

「痩せたい」

= 顧客が言語化した課題



2 SOLUTIONS

食事量を減らす・ランニング・糖質制限…

= 解決策の文言化までは、多くの人ができる



? THE QUESTION

…では、あなたは
ダイエットに成功しましたか？

ESSENTIAL INSIGHT

課題を「文言化できる」と、それが「**解決できる**」ことの間には、深い溝がある。
表層的な課題解決は、システム化はできても**本質的な課題**までは届かない。

6.2

COMMUNICATION

顧客に「気づいてもらおう」ための対話力。

「あなたの課題は〇〇だから、これを改善したほうがいい」— 唐突に言われて、イラッとした経験はありませんか？
これはFDEが日常的に立ち向かう構造そのものです。

A · ENGINEER'S HABIT

論理的・事実ベースで
技術を正確に伝える

エンジニアの得意領域。ただし、これだけでは足りない。

≠

B · WHAT FDE NEEDS

顧客と「気持ちよく」対話し、
気づきを創発する

相手の当事者意識に触れながら、課題を届ける。感情を尊重する。

THE FINAL POINT

論理的に正しい課題でも、顧客が「そう、それだ」と合意できなければ、FDEの仕事は完結しない。
感情ある人間としての顧客と向き合える者だけが、真にForward Deployedになれる。

6 TAKEAWAYS ・ 持ち帰り

FDEの全体像を、6つで持ち帰る。

01 FDE = 顧客の前に配置され、課題を言語化し、実装まで担う人
Forward × Deployed の合成語。§ 1 で定義。

03 業態ではなく「その中の職域」がFDE適合の鍵
Sler / SES / コンサル / Web / 社内SE、どこからでも道はある。§ 3。

05 FDEとフォワードデプロイドPMの違いは「起点」だけ
実装起点か、要件定義起点か。目指す場所は同じ。§ 5。

02 「なぜ今」の本質はプロダクト寿命の短命化と職域の逆流
AIコーディング代替は入口。§ 2 で構造を整理。

04 採用側は「顧客折衝重視型」と「技術知見重視型」に分かれる
AI企業 vs Webプロダクト企業でも重心が違う。§ 4。

06 核心は「本質的課題を見抜き、感情ある顧客と合意する」
実装力は必要条件でしかない。§ 6 が本ウェビナーの結論。

NEXT STEP ・ 次の一歩

あなたの職務経歴に、「**本質的課題を見抜いた瞬間**」を1つ、言葉にして書き出してください。
それが、FDE時代のキャリアの起点になります。

APP

INDUSTRY FIT MATRIX

6業態を、一枚で見比べる。

顧客接点／課題文言化／技術知見／FDE適合度の4軸で、6業態を横並びで比較。

業 態 ・ INDUSTRY	位置づけ	顧客接点	課題文言化	技術知見	FDE適合度	見立てポイント
Sler システムインテグレーター	顧客の課題をITで解決する「何でも屋」	高	案件次第	中	★★★★☆☆	要件定義起点か、課題文言化起点かで評価が変わる
SES 契約形態の呼称	「商流」ではなく「契約形態」 下請けとは限らない	案件次第	案件次第	中	★★★★☆☆	最上流の顧客接点をSESが担う例もあり
コンサル IT／戦略／HR／財務	課題解決の「医者」型 病名を特定し、薬を処方する	高	高	低～中	★★★★★☆☆	IT系以外の出身者でも素養は宿り得る
Web / SaaS 自社プロダクト系	モダンスタックで自社サービスを開発	低～中	低～中	高	★★★★★☆☆	FDEの発祥文脈。顧客折衝経験の有無が論点
社内SE 情報システム部門	自社の課題を発注／内製する側 職域は最も多様	案件次第	案件次第	案件次第	★★★★☆☆☆	課題文言化・要件定義の経験を明記する
その他 取締役／PM／マーケ等	経営／スタートアップ／PM／マーケ ／デザインなど	高	高	低～中	★★★★☆☆☆	対人型募集なら十分挑戦可能。S4参照

※ 各評価は2026年時点における筆者の見立て。適合度は「顧客折衝×課題文言化×技術知見」を総合したもの。個人の職域次第で±1～2段階変動する。

APP

HIRING LANDSCAPE

「どの業態が」「どんなFDEを」求めているか。

積極募集する業態と、ほぼ見かけない業態。それぞれ、求めるFDE像・重視スキル・キャリアの入口が異なる。

観 点 ・ C R I T E R I A	01 AI 企 業	02 Webプロダクト企業	03 Sler / SES / コンサル
募集頻度	◎ 筆頭 FDE募集の中心	○ 増加中 SaaS中心に浮上	△ 稀 小規模プライムSIに一部あり
FDEを求める理由	顧客の課題をAIで解決する ソリューション開発のため	「The Model」で分けた職域を 再統合するため	プライムSI／小規模コンサルで 実質FDE化する例
最重視するスキル	生成AIを超えた LLM／AIアルゴリズムの知見	技術カルチャーが上段のため 技術知見を重視	顧客折衝＋課題文言化の実務経験
求人タイトルの傾向	「Forward Deployed Engineer」 「AIソリューションエンジニア」	「Forward Deployed Engineer」 「Solutions Engineer」	「PMっぽい」求人／ 「上流SE」の中に混在
向いている出身	MLエンジニア／AI研究者／ データサイエンティスト	Backend／Frontend／ Tech Lead 出身	上流Sler PM／ITコンサル／ SES上流ポジション
論点・見落としやすい点	AI技術の深さに寄りすぎ、 顧客折衝力が抜ける懸念	技術偏重で 顧客折衝経験 の評価が甘くなりがち	求人票に「FDE」と書いていなくても実質FDEな職務あり

※ 2026年7月時点における筆者の見立て。同じ「FDE募集」でも、AI企業とWeb企業では重視ポイントの重心が明確にズレる。

APP

SIDE-BY-SIDE

FDE と FDPM を、10の観点で並べる。

職務内容は近い。それでも「起点・強み・弱み・出発点」の輪郭は明確に異なる。共通項こそがキャリアの希少価値。

観 点 ・ P O I N T	FDEForward Deployed Engineer	FDPMForward Deployed PM
職域の起点	開発・実装を起点に、Forward側へ職域を伸ばす	要件定義・基本設計を起点に、Forward側へ伸ばす
出身職種	ソフトウェアエンジニア（Backend/Frontend/ML等）	プロジェクトマネージャー／プロダクトマネージャー
強み	技術的知見が厚いー実装まで自分で運べる	顧客折衝経験が豊富ーもともとForward寄り
弱み・論点	顧客折衝経験、感情ベースのコミュニケーション	実装レベルの技術知見、コーディング実務
主なアウトプット	機能レベルのプロトタイプ／PoC／実装コード	要件定義書／基本設計／課題ドキュメント
対顧客の距離	「もともと遠い」から意識的に前へーDeployed感が強い	もともと近いーさらに一步「上流」へ踏み込む
AIによる侵食	コーディングをCursor／Copilot／Devin等が代替	要件定義／設計をKiro等のAIエージェントが代替
キャリアの希少価値	「エンジニアなのに顧客折衝経験あり」の掛け合わせ	「PMなのに技術に強い」の掛け合わせ
主な採用業態	AI企業／Webプロダクト系（SaaS等）	Webプロダクト系／新規事業／DX推進部門
目指す場所（共通項）	「このシステムが解決したい、本質的な顧客の課題は何か」を強く意識してきたかー両者に共通する最重要事項	

※ FDPMは筆者（ポテンシャルライト社）が提唱する職種名。FDEも会社ごとに定義が揺れるため、あくまで一般論として整理。



APP

INDUSTRY — SIMPLIFIED

業態を、3つの軸だけで見る。

顧客との距離 × 技術知見 × 見立て。細かい表ではなく、意思決定に必要な最小限だけ。

顧客との距離

技術知見

見立て・ひとこと

Sler / SES

顧客の課題を解く「何でも屋」

高 ・ 顧客と直接向き合う機会が多い

中 ・ 案件次第

課題文言化の経験があるかが最大の論点。PMが最もFDEに近い。

コンサル

課題解決の「医者」

高 ・ 課題提起が本業

低～中 ・ 技術の深さは論点

IT系以外の出身でもFDEの素養は宿り得る。

Web / SaaS

自社プロダクト・モダン開発

低～中 ・ 顧客折衝の経験が論点

高 ・ 最も厚い

FDE発祥の文脈。顧客の前に立てるかが問われる。

社内SE

情報システム部門

中 ・ 社内が顧客

組織による幅が最大

「発注側だから浅い」と括らない。職域を細かく書き出す。



APP

HIRING — SIMPLIFIED

3業態、3項目で読み分ける。

位置づけ・求めるスキル・向いている人 — たったこれだけで、キャリアの入口はほぼ判断できる。

01・AI CO.

AI企業

FDE募集の筆頭

POSITIONING・位置づけ

顧客の課題をAIで解く
ソリューション開発

REQUIRED SKILL・求めるもの

LLM／AIアルゴリズムの
深い知見

GOOD FIT・向いている人

ML／AI研究出身、
データサイエンティスト

02・WEB PROD.

Webプロダクト企業

FDE発祥の文脈

POSITIONING・位置づけ

The Modelで分けた職域を
顧客側で再統合する

REQUIRED SKILL・求めるもの

技術知見を厚く
持っていること

GOOD FIT・向いている人

Backend／Frontend／
Tech Lead 出身

03・SIER / SES / CONSUL

Sier / SES / コンサル

"FDE"の名では稀。実質的に存在

POSITIONING・位置づけ

小規模プライムSI／ITコンサルで
実質的にFDE化した求人

REQUIRED SKILL・求めるもの

顧客折衝＋
課題文言化の実務

GOOD FIT・向いている人

上流PM／ITコンサル／
SES上流経験者

APP

4 POINTS — SIMPLIFIED

違いは、**4つ**だけ知れば十分。

起点／強み／弱み／共通項 — この4つで、FDEとFDPMの輪郭は掴める。

FDE ・ ENGINEER STARTS HERE
Forward Deployed Engineer

FDPM ・ PM STARTS HERE
Forward Deployed PM

POINT 01

起点

開発・実装 から前へ伸ばす

要件定義・基本設計 から前へ伸ばす

POINT 02

強み

技術知見が厚い ／ 実装まで自分で運べる

顧客折衝が豊富 ／ もともとForward寄り

POINT 03

弱み・論点

顧客折衝・感情ベースのコミュニケーション

実装レベルの技術知見・コーディング実務

POINT 04

共通項

「このシステムが解決したい、**本質的な顧客の課題は何か**」を強く意識してきた経験。