Findy

Findy顧問紹介サービス
ご案内資料

貴社の技術課題をトップレベルの専門家が解決します

© Findy Inc.

会社概要

会社名	**ファインディ株式会社 / Findy Inc.**
代表取締役	**山田 裕一朗**
設立	2014 年 2 月　※ 本格的な事業開始は2016年7月
社員数	**354 名**
資本金	**27億5,386 万円**　※ 資本準備金含む
住所	東京都品川区大崎1-2-2 アートヴィレッジ大崎セントラルタワー 5階
事業許可番号	13-ユ-308478
サービス	・ スカウト型リクルーティングサービス「Findy」 ・ ハイスキルな業務委託エンジニア紹介サービス「Findy Freelance」 ・ 経営と開発現場をつなぐAI戦略支援SaaS「Findy Team+」 ・ 開発ツールに特化したレビューサイト「Findy Tools」
投資家	**グローバル・ブレイン、ユナイテッド、SMBCベンチャーキャピタル、KDDI、JA三井リース、みずほキャピタル、博報堂ＤＹベンチャーズ、Carbide Ventures、等**

経営理念

つくる人がもっとかがやけば、
世界はきっと豊かになる。

ビジョン

挑戦するエンジニアの
プラットフォームをつくる。

Findy

サービス紹介

ファインディが展開するエンジニアプラットフォーム

マッチングサービス　ToC / ToB

Findy

正社員エンジニアの採用

約12万人のエンジニアと880社以上の
テック企業をマッチング。

Findy Freelance

フリーランスエンジニアの採用

8万人以上のフリーランスエンジニアの人材
紹介サービス。ハイスキルの登録者多数。

組織分析SaaS　SaaS / ToB

Findy Team+

エンジニア組織の見える化

GitHubやJiraを解析し、エンジニア組織の
見える化と生産性向上をサポート。

開発ツールメディア　β版　ToC / ToB

Findy Tools

開発ツールのレビューサイト

実際に利用している企業の声を元に、
開発ツールの導入や検討に必要な情報を
集約。企業の技術選定をサポート。

※ 各種数値は、2024年6月時点のFindy転職、Findy Freelance、Findy Team+、Findy Globalの4サービスの累計での社数及び登録者数です。
なお、1社又は1名の方が複数のサービスに登録している場合は、そのサービスの数に応じて複数のカウントをしています。

© Findy Inc.

このような技術・組織課題はありませんか？

AI/機械学習を導入したいが、
ビジネスに最適な活用法や設計が
描けない…

事業貢献とエンジニアの成長を両立させる、
納得感のある評価制度を作りたい…

事業スピードを落とさずに、
信頼されるセキュリティ体制を
構築できない…

PoCは成功したが、
その先の事業化・スケールへの
道筋が見えない…

社内に経験者がいなくても、ご安心ください。
第一線で活躍する専門家がチームに伴走し、貴社の事業成長を力強く支援します。

© Findy Inc.

Findy顧問紹介が、貴社の課題を解決します

前ページで挙げたような複雑な技術・組織課題に対し、Findyは3つの価値を提供することで、
貴社の事業成長を加速させます。

01

① トップレベルの専門性

年間450回以上の技術イベントを主催するFindyだからこそ出会える、第一線で活躍するCTOやVPoE、役員経験者が、貴社の課題解決をリードします。

02

② 柔軟な支援体制

月1回の壁打ちから週数日のハンズオン支援まで、事業フェーズや課題の緊急度に合わせて、必要な時に必要な分だけ専門家の力を活用できます。

03

貴社にノウハウが蓄積される伴走支援

一方的なコンサルティングではなく、貴社チームと一体となってプロジェクトを推進。実践的な知見やノウハウが社内に蓄積され、組織の自走を促します。

© Findy Inc.

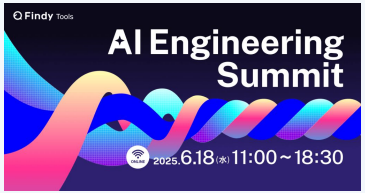
Findyが選ばれる理由：エンジニアコミュニティとの強固な繋がりによる集客

大規模なカンファレンス

申込者数：4,557名

申込者数：2,450名

申込者数：1,037名

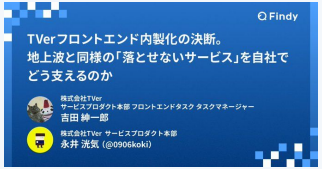


申込者数：2,742名

導入企業様との共催イベントや記事コンテンツ

導入企業様との共催イベントや、様々な企業様にご登壇頂くイベント開催実績多数

導入事例や技術関連記事など多彩なコンテンツ



© Findy Inc.

他の選択肢との違い

業務委託におけるプロ人材活用を正社員採用と比較した場合、「雇用の責任」を伴わずに好きな期間とタイミングで専門家を活用いただけます。
コンサルティングファームと比較して、理論だけでなく実務を知る専門家が、低コストで貴社内に知見を残しながら支援

	Findy Freelance	正社員採用	外注	コンサル
初期費用	◎ (なし)	× (100~250万円)	△ (サービスによる)	△ (サービスによる)
ランニングコスト	手数料 (スモールスタート可)	給与＋諸コスト (雇用保険等)	人件費＋手数料 (サービスにより変動)	コンサル報酬 (高額なケースが多い)
契約形態	業務委託契約 (再委託型)	雇用契約	業務委託契約	業務委託契約
業務体制	アドバイザリーモデル (業務遂行者の顔が見える)	雇用モデル (指揮命令下におき管理)	委託モデル (業務状況は見え辛い)	アドバイザリーモデル (業務遂行者の顔が見える)
支援体制	○ (専任の担当が伴走)	× (自社にて教育・管理)	○	△ (属人性が強い)
ノウハウの蓄積	○ (内製化を業務に組み込み可)	○ (自社リソースとして換算)	× (継続的アウトソースが基本)	× (継続的アウトソースが基本)

© Findy Inc.

ご支援領域

技術戦略から組織課題まで、あらゆるテーマのご支援が可能

技術戦略・アーキテクチャ

- 技術戦略策定/実行支援
- アーキテクチャ設計/変革
- レガシーシステムの刷新支援
- ITデューデリジェンス etc.

セキュリティ

- セキュリティ戦略策定、強化
- セキュアな開発体制の構築
- リスクマネジメント体制構築
- 脆弱性診断 etc.

開発組織構築

- CTO/VPoE業務の壁打ち
- 事業成長を支える組織設計
- 開発プロセスの標準化/改善
- 文化の醸成支援 etc.

デジタル新規事業

- 新規開発/改善支援
- 新規サービスの迅速な立ち上げ支援
- PoC支援 etc.

システム内製化

- 外部委託からの移行戦略策定
- ベンダーからの引継ぎ支援
- 開発ナレッジの内製化支援
- 迅速/柔軟な開発プロセス導入(アジャイル開発/DevOps導入)

etc.

AI・機械学習

- AI戦略立案
- モデル開発支援
- データサイエンティスト育成
- AIモデル実運用・安定稼働

etc.

データ基盤・分析

- データ基盤構築
- データ分析・活用支援
- データドリブンな意思決定
- BIツール導入/活用 etc.

採用・評価・育成

- 採用戦略/採用広報支援
- 評価制度/報酬制度の設計
- キャリアパスの構築/運用支援
- 育成/メンタリング etc.

© Findy Inc.

スポット型支援

貴社のご状況に合わせ柔軟に

壁打ち　メンター　アドバイザー　といった形で

スポット型でご支援も可能です。

弊社の得意領域

- 新規プロダクト、新規事業開発
- DX推進、内製化支援
- 採用戦略、人材開発、マネジメント、評価
- 技術戦略、アーキテクチャ
- セキュリティ、リスクマネジメント
- データ、PdM、QA　等

ご支援可能な例

壁打ち

アイデアや思考の整理、新たな視点の獲得

メンター

特定の技術やスキル、キャリアの成長をサポート

アドバイザー

専門知識や知見を提供し、課題解決や意思決定を支援 等

※ディスカッション・壁打ちとしてご相談する形となります。

© Findy Inc.

準委任契約の形態でFindy Freelanceがその後の契約管理、稼動サポートまで担当

準委任契約とは　企業などが業務を委託する際の契約形態の一つで、業務の遂行そのものを委託することを指します。
事前に業務範囲を定めてご契約いただきますが契約以降に内容の変更が発生する場合、弊社までご連絡ください。

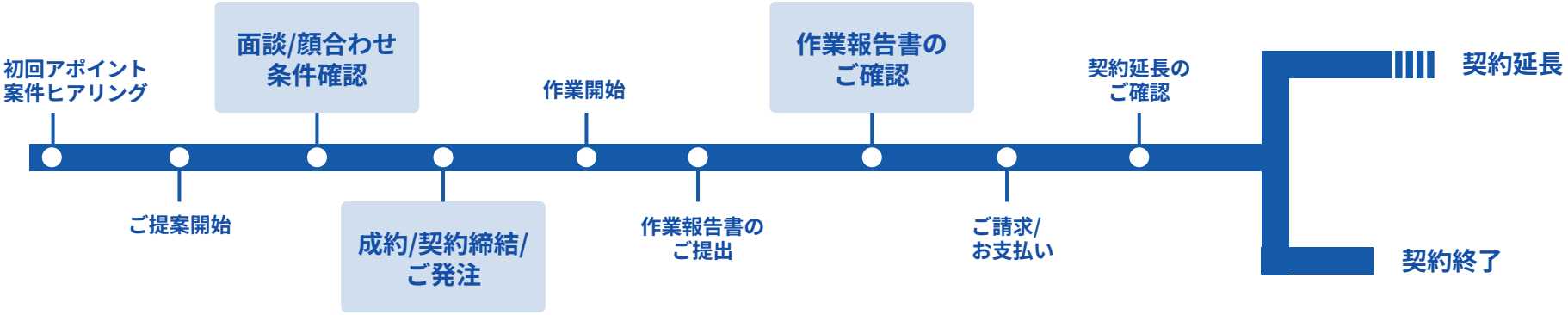
Findy Freelance

サポート内容

マッチング支援	稼動サポート	契約・請求代行	業務委託 遂行・管理
○	○	○	○

© Findy Inc.

一連のサービスご提供フロー



ご契約時の注意事項

申込書	申込書事前締結をお願いします※電子契約にて締結
作業報告書	月末に作業報告書のチェックを行っていただきます
契約延長	ご契約終了45日前に更新有無の確認をさせていただき、30日前に確定させていただきます

© Findy Inc.

FAQ

Q. どのような経歴の顧問が多いですか？

A. 事業会社のCTOやVPoE経験者、技術カンファレンスの登壇者など、
第一線で活躍する実践知見の豊富な専門家が中心です。

Q. 料金はどのように決まりますか？

A. 顧問の専門性やご支援いただく頻度（月1回の壁打ち〜週数日など）に応じて、個別にお見積もりを作成します。まずはお気軽にご予算感をご相談ください。

Q. 最低契約期間はありますか？

A. 原則3ヶ月からお願いしておりますが、ご要望に応じて柔軟に対応可能です。

Q. どのような企業規模や事業フェーズでの利用が多いですか？

A. 新規事業の立ち上げ期から組織の拡大期まで、スタートアップから
大手企業まで、事業フェーズを問わず幅広くご支援しております。

Q. 契約後のサポート体制はどのようになっていますか？

A. 専任の担当者が状況をヒアリングし、顧問との連携をサポートします。
課題の変化に応じたご支援内容の調整も可能です。

© Findy Inc.

Findy

システム内製化

よくある悩み事 /
課題解決が可能なエンジニア事例

© Findy Inc.

システム内製化 / よくある悩み事

どこまでが
ゴールなの？

- 内製化を進めるためのゴールとロードマップを描けない
- 内製化のビジネスメリットを中長期的に示すことができず、スケーラビリティを説明できない

どんな組織を
作ったら良いの？

- 自社のカルチャーも鑑みたうえで、どのような組織づくりをすべきかを定義できない
- ロードマップに照らし合わせて、どの順番で誰をアサインすれば良いか判断できない

具体的に何から
始めたら良いの？

- 内製化を進めるうえで、誰に、何を依頼すれば良いか分からない
- 自社で準備すべきタスクや、取得すべき情報が何か、判断がつかない

© Findy Inc.

システム内製化 / 課題解決が可能なエンジニア事例

事業成長を牽引する内製化・DX推進のキーパーソン

キャリアサマリー

スタートアップにて開発組織を数名から40名へ拡大、採用・組織設計含めスケーラブルな体制を構築。プロダクト開発経験のない企業で技術アドバイザーとして組織立ち上げからプロダクト開発、売上計上まで支援。100名組織マネジメント経験で、内製化のゴール設定・ロードマップ策定、中長期メリットとスケーラビリティを具体的に示し、実行を牽引してきた実績がある方。

事業会社DX/AI内製化を支援する顧問

キャリアサマリー

20年のエンジニア経験とAI/データサイエンスの深い知見を活かし、事業会社のDX/AX推進・内製化の経験が豊富。
大手アパレル・化学メーカでの需要予測/単価予測や、大手百貨店でのデータ分析/AI導入案件を、PoCからシステム化まで一貫推進・実行した実績があります。顧客社員への研修・アドバイザリを通じたスキル向上支援も得意とし、内製化を力強くサポート可能。

現実的なDXとコスト最適化

キャリアサマリー

0→1開発から運用までを一貫して担う技術責任者としての経験が豊富。
特に事業会社のDX推進・内製化支援の経験が多く、直近では弁護士DXの一環として、法律相談LINE　Chat　CRMをゼロから開発し、事業・事務所立ち上げを技術面から主導しました。ビジネス視点で、コストも意識しながらの最適な技術・ツール選定とプロジェクト推進が得意。

© Findy Inc.

Findy

セキュリティ

よくある悩み事 /
課題解決が可能なエンジニア事例

セキュリティ / よくある悩み事

どこまで出来ていれば良いの？

- 自社のビジネス状況に合わせた十分なセキュリティの状態や、必要な投資基準が判断できない

何を対応しないといけないの？

- AsIsとして、どこに脆弱性があるのか、適切に判断ができない
- ガバナンスの観点まで含めると、何を、いつまでに対応すべきか判断がつかない

インシデントが発生したらどうするの？

- インシデント発生時のガイドライン等を設けておらず、発生した場合に対処できない
- 適切なガイドラインやレギュレーションが分からない

© Findy Inc.

セキュリティ / 課題解決が可能なエンジニア事例

セキュリティ・OSS開発に精通した技術顧問

キャリアサマリー

セキュリティの第一人者。CISSP保有。上場企業や日本を代表する大企業に対して脅威分析やセキュリティコンサルティングを提供。
技術的な観点では、コンテナ/サーバセキュリティ分野のOSS開発を主導し
DevSecOps、安全なコンテナ導入技術に強みがありつつ、CISOとして、企業全体のセキュリティを強化した実績もございます。

ホワイトハッカー経験を持つ技術顧問

キャリアサマリー

ホワイトハッカーとしての経験を活かし、ECサイト運営企業でセキュリティ体制構築プロジェクトを主導。
ここでは、ネットワーク監視スキームやインシデント対応フローの構築、CSIRTの発足、社内セキュリティポリシーの整備、セキュリティ脅威分析・改善、ゼロトラストベースのセキュリティポリシー整備等を実施しました。

大手インターネット企業における不正利用対策の責任者

キャリアサマリー

約13年間、大手インターネットサービス企業に従事。決済システムの責任者として不正対策の企画・実装を主導し、不正決済の大幅削減を実現。
また、大規模IDプラットフォームの不正アクセス対策では、実態調査・分析からリアルタイム検知・対策プログラムの設計・開発・運用まで一貫して担当し、不正利用を年間で48%削減という顕著な成果を達成。

© Findy Inc.

Findy

エンジニア/デザイナー評価制度

よくある悩み事 /
課題解決が可能なエンジニア事例

© Findy Inc.

エンジニア評価制度 / 課題解決が可能なエンジニア事例

どう評価すれば良いの？

- 自社適切な評価基準と、それに照らし合わせた報酬基準を設計できない
- PLや財務KPIに対しての最適解を説明できない

役職や組織階層はどうすれば良いの？

- どのような組織階層を設計べきか、そのロジックに合わせて、どのような役職を配置すべきか判断できない

離職率を改善するにはどうしたら良いの？

- なぜ離職率が高いのか、改善するにはどうすべきかが分からない

© Findy Inc.

エンジニア評価制度 / 課題解決が可能なエンジニア事例

開発組織変革に強みを持つ元技術部門責任者

キャリアサマリー

大手PCメーカー、大手インターネット企業等の著名IT企業でエンジニア、PM、執行役員等を歴任。
特に、映像配信事業における技術部門責任者として、約60名のエンジニア開発組織を率い、組織変革を指揮。開発プロセスのアジャイル化、評価制度改善、開発促進ツールの導入等を通じ、組織力向上とプロダクトグロースを実現しました。

採用・評価制度策定に強みを持つVPoE

キャリアサマリー

国内最大手EC企業、金融系・医療系ベンチャーでEM、VPoE、HRBPを歴任。
VPoEとしては、開発組織全体の戦略、採用・育成、制度設計に責任を持ちました。金融系ベンチャーでは、マネジメントポリシーを策定し、マネージャーの役割を言語化、組織改善を推進した実績があります。開発組織のTech Vision策定を通じて、採用候補者に魅力を伝え、採用にも貢献しました。

50名組織を育てたエンジニア組織顧問

キャリアサマリー

VPoEとして最大50名規模のエンジニア組織のマネジメント経験。エンジニア採用を推進し組織を2年間で倍増させつつ、離職率を低く抑え安定化を実現。
また、エンジニアのキャリアパス・評価制度の整備や、エンジニア・Engineering Managerの育成にも尽力。組織設計や戦略策定、多様な関係者との連携を通じ、成長期の組織作りを牽引した実績が豊富です。

© Findy Inc.

Findy

顧問契約事例

© Findy Inc.

大手企業 × ハイスキルエンジニアとの顧問契約事例（まとめ）

企業の課題解決を、トップレベルの専門家が実現。
事業の成長を加速させた、成功事例が多数ございます。

大手通信企業（KDDI DIGITAL GATE様）× 機械学習：
新規事業立ち上げにおけるAI知見提供、**社内研修**の設計/実施（ハンズオン）

大手自動車メーカー（ヤマハモーターソリューション様）× セキュリティ：
DX化に伴う守りの盤石化（セキュリティ・コンテナ化のハンズオン設計・構築支援、後半からアドバイザーへ）

半導体・化学メーカー（メック様）× 機械学習・PM：
画像解析 → **ソフトウエア開発**（ハンズオン）→ **仕様策定・PMまで**

マーケティング支援（クロス・マーケティンググループ様）× 組織顧問：
開発部長として登用（MGR育成、採用・評価制度の整備）

© Findy Inc.

事例： 大手通信企業（KDDI DIGITAL GATE様） × 機械学習

新規事業立ち上げにおけるAI知見提供、社内研修の設計/実施（ハンズオン）

企業の課題

KDDI DIGITAL GATE

課題

5Gの技術革新を踏まえて、

新しい事業・サービスを立ち上げたい が

社内に**AIの知見が少ない**

顧問契約による付加価値提供

ユーザー

元マネーフォワードAI研究所の所長。

現在独立して大手企業のDX支援(受託)

アウトプット

PoCの**事業責任者クラスとの壁打ち** +

KDDI社員向けの最新AIをインストールする

研修設計・レクチャー（ハンズオン）

© Findy Inc.

事例： 大手自動車メーカー（ヤマハモーターソリューション様）× セキュリティ

DX化に伴う守りの盤石化（セキュリティ・コンテナ化のハンズオン設計・構築支援、後半からアドバイザーへ）

企業の課題

YAMAHA Revs Your Heart

課題

社内のDX化を進めていく中で、
社内セキュリティ水準の引き上げと
コンテナ化対応が必要

顧問契約による付加価値提供

ユーザー

海外のK8Sサミットに**日本人唯一の登壇、**
Golangを利用した**コンテナxセキュリティに**
関するOSSリリース

アウトプット

セキュリティ・コンテナ化の**ハンズオンでの**
設計・構築支援、後半から**アドバイザーへ**

© Findy Inc.

事例： 半導体・化学メーカー（メック様）× 機械学習・PM

画像解析 → ソフトウエア開発（ハンズオン）→ 仕様策定・PMまで

企業の課題

MEC

課題

社内用の画像解析ツールを外販する際に、
アプリケーション開発するための
知見・実績がなかった

顧問契約による付加価値提供

ユーザー

産業用ロボット、独自AIチップ、深度センサーなど
センサー・ハードウェア・ソフトウェアの
横断的な理解・PJT推進経験 が豊富

アウトプット

画像解析AI技術で、エッジデバイス上で
ローカルにAI推論処理をする**アプリケーションの**
仕様策定・ハンズオンでの開発支援

© Findy Inc.

事例： マーケティング支援（クロス・マーケティンググループ様）× 組織顧問

開発部長として登用（MGR育成、採用・評価制度の整備）

企業の課題

Cross Marketing Group

課題

エンジニア組織におけるMGR育成体制や採用・評価など十分に整備されておらず、拡大の阻害要因になっていた

顧問契約による付加価値提供

ユーザー

大手SIer→メガベンチャー→スタートアップでフルスタックでの**開発リード・エンジニア組織づくりの経験**が豊富

アウトプット

フリーランスでありながら**開発部長に登用**し、**MGR育成のカリキュラム・1on1での支援、採用・評価制度周りを整備**

© Findy Inc.

Findy

Appendix

Findy Freelance

関連サービスのご紹介

Findy Freelance Partner のご案内

Confidential

© Findy Inc.

登録エンジニア属性：職種・開発言語別（2025年7月）

サービス登録者合計

8万人以上

フロントエンド：約25,000人

JavaScript	TypeScript
19,141人	11,971人

モバイル：約6,000人

Swift	Kotlin	Dart
1,996人	1,993人	1,820人

バックエンド：約30,000人

Python	Java	PHP
14,147人	11,060人	10,284人

C#	Ruby
5,889人	5,101人

C	Rust
4,653人	697人

データ系職種 5,122人

データサイエンティスト/ 機械学習エンジニア/ データアナリスト / データエンジニア/ データベース

インフラ 5,349人

インフラエンジニア/ ネットワークエンジニア/ セキュリティ/ SRE

QA 446人

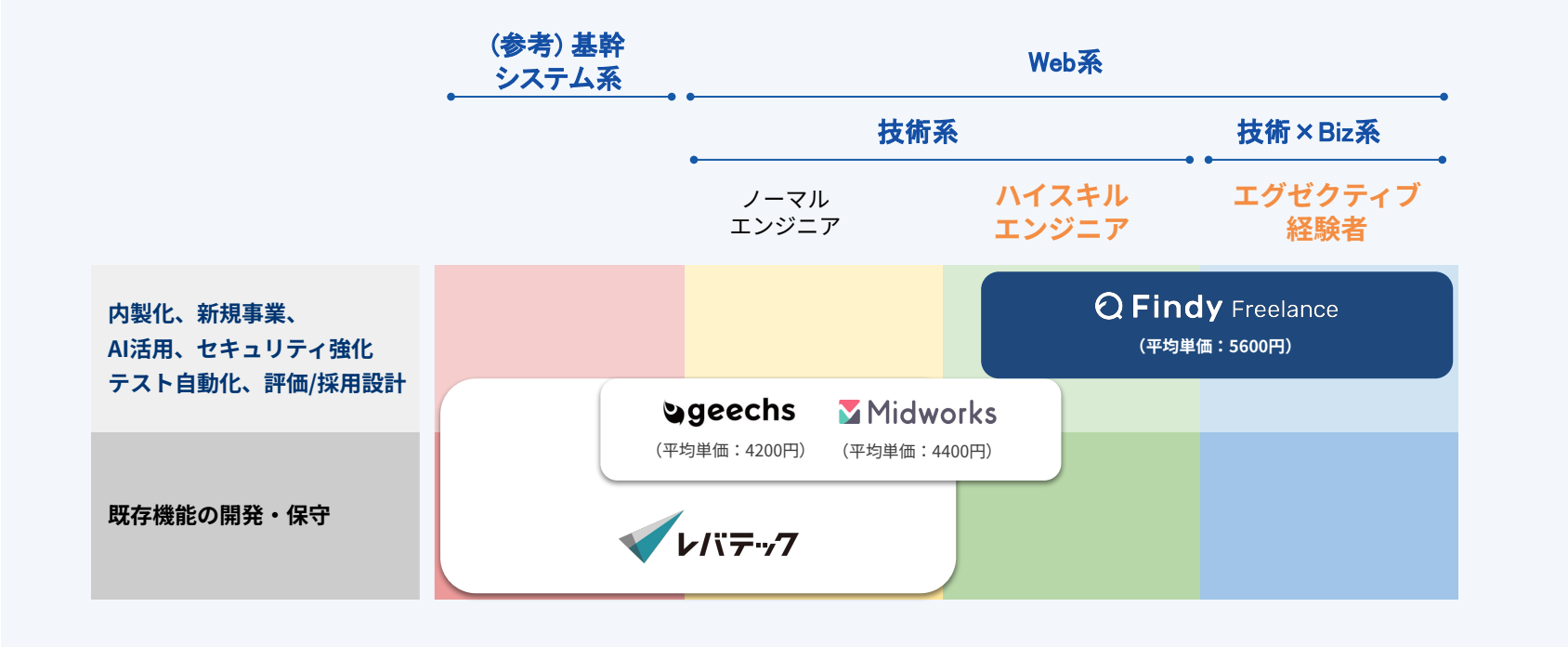
PdM / PM 10,877人

※ 各言語の内訳は2025年3月1日時点の言語を利用できる方の人数（重複あり）です。

© Findy Inc.

業務委託事業のポジショニング

新規事業、内製化、AI、セキュリティ、テスト自動化、評価/採用など
ハイスキルエンジニアのご支援を得意としております



© Findy Inc.

正社員、パートナー企業との比較

Findy Freelanceは必要な期間・費用で柔軟に即戦力人材が即日見つかります

	Findy Freelance	正社員	パートナー企業
雇用の柔軟性	○ 業務委託契約（準委任のみ） 1ヶ月契約から可能	× 無期雇用契約	△ 業務委託契約 （請負or準委任）
稼働の柔軟性	○ 週1〜週5日まで柔軟 案件に応じて	△ 基本フルタイム	△ 契約内容に準ずる
獲得のしやすさ	○ 8万人から案件に合う 即戦力を即日紹介	△ スキルが該当する正社員が 入れば最優先で検討	○ マッチすれば比較的容易 新規案件はパートナー次第
単価	△ 正社員より高い傾向	○ 既存社員なら費用の発生なし 新規採用なら費用発生	△ 正社員より高い傾向

© Findy Inc.

エンジニアリソース確保の選択肢の比較

業務委託におけるプロ人材活用を正社員採用と比較した場合、「雇用の責任」を伴わずに好きな期間とタイミングで即戦力人材を活用いただけます。
また、社会保険料等の支払いも発生せず、業務委託費のみご負担いただく為、コストメリットにも効果が期待出来ます。

	Findy Freelance	正社員採用	外注	コンサル
初期費用	◎ (なし)	× (100~250万円)	△ (サービスによる)	△ (サービスによる)
ランニングコスト	手数料 (スモールスタート可)	給与＋諸コスト (雇用保険等)	人件費＋手数料 (サービスにより変動)	コンサル報酬 (高額なケースが多い)
契約形態	業務委託契約 (再委託型)	雇用契約	業務委託契約	業務委託契約
業務体制	アドバイザリーモデル (業務遂行者の顔が見える)	雇用モデル (指揮命令下におき管理)	委託モデル (業務状況は見え辛い)	アドバイザリーモデル (業務遂行者の顔が見える)
支援体制	○ (専任の担当が伴走)	× (自社にて教育・管理)	○	△ (属人性が強い)
ノウハウの蓄積	○ (内製化を業務に組み込み可)	○ (自社リソースとして換算)	× (継続的アウトソースが基本)	× (継続的アウトソースが基本)

© Findy Inc.

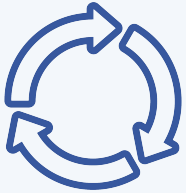
契約形態の違い

Findy Freelanceは『準委任』契約となります。
その他の契約形態との違いをご確認ください。

	準委任	請負	派遣
契約内容	業務の処理	仕事の完成	労働に従事
雇用関係	なし （業務委託契約）	なし （業務委託契約）	あり （派遣契約）
指揮命令	なし	なし	あり （派遣先）
仕事の完成責任	なし	あり	なし
契約不適合責任 ※旧：瑕疵担保責任	なし	あり	なし
法律	民法	民法	労働者派遣法

© Findy Inc.

準委任契約がおすすめの案件について



変化に即応する、柔軟な開発体制の構築

アジャイルやスクラムといった開発手法では、ビジネスサイドとの密なコミュニケーションが欠かせません。仕様の追加や変更が発生するたびに契約を見直す手間なく、柔軟な開発を継続したい。
そのようなニーズには、作業時間で契約する準委任が最適です。

仕様が未確定な、企画段階のプロジェクト

「何から手をつければ良いか」「どんな技術が最適か」といった企画構想フェーズから、専門家の知見をご提供します。仕様変更のたびに見積もりや再契約といった手間をなくし、ビジネスの成功というゴールへ向けてスムーズなプロジェクト推進を支援します。

社内リソースでは対応困難な、高度技術領域の課題解決

「最新技術に精通した専門家が社内にいない」「開発チーム全体の技術力を底上げしたい」。準委任契約なら、こうした課題に対しても専門エンジニアがご支援します。成果物の納品に留まらず、貴社の状況に合わせた情報提供や人材育成を通じて、組織全体の技術力強化に貢献します。

© Findy Inc.

Findy Freelanceご紹介実績例

SpiralAI

事例を見る

LayerX

事例を見る

© Findy Inc.

Findy

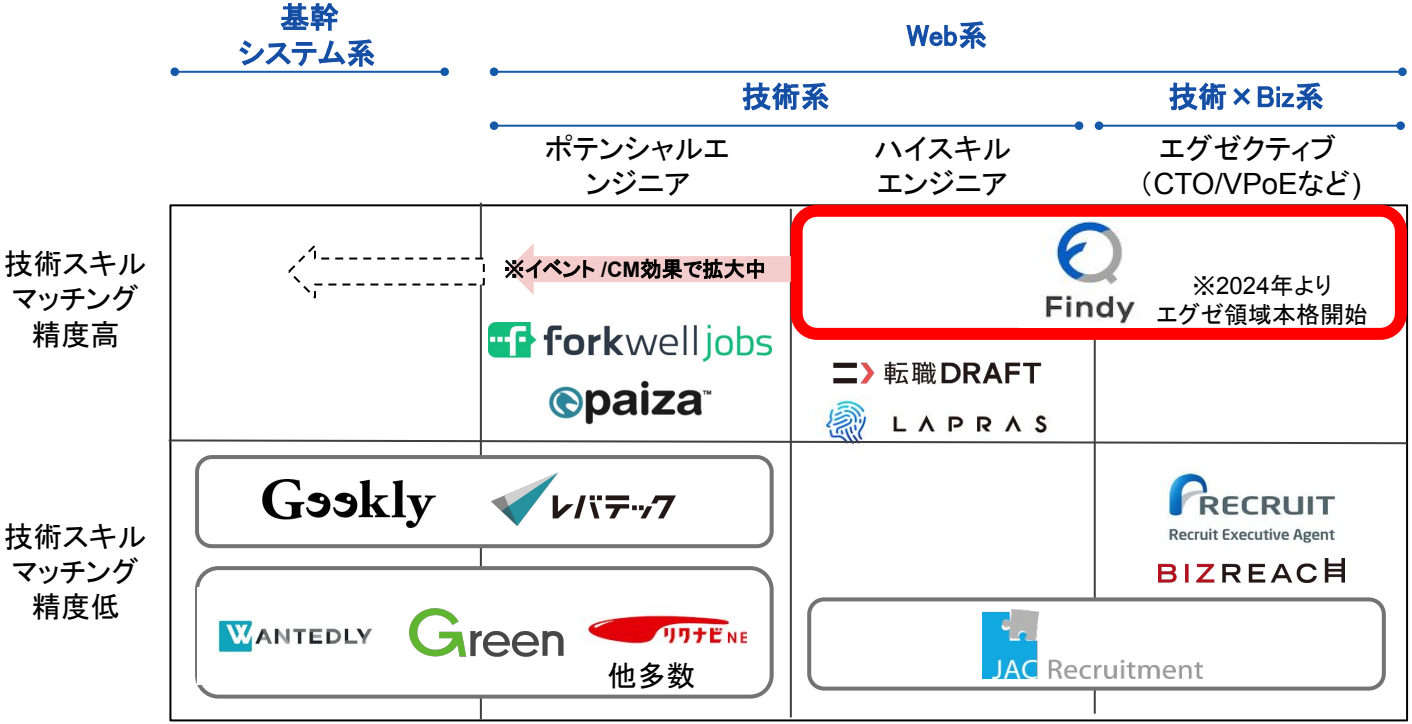
関連サービスのご紹介

Findy転職

© Findy Inc.

転職事業のポジショニング

分散市場の中で、高精度スキルマッチングを武器に、Web系のハイスキルで独自ポジション確立済み



アルゴリズム＆ユーザー理解によるスキルマッチング精度は更なる磨きこみを予定（他事業連携含む）

© Findy Inc.

導入企業

大手DX企業からスタートアップ、地方企業まで880社以上が導入しています。

大手関連会社

LDi LAWSON DIGITAL INNOVATION
三菱重工
Pioneer
KINTO Technologies
TVer
DeNA SOMPO Mobility
e-dash
EARTHBRAIN
Z-KAI
Gakken Group

メガベンチャー・スタートアップ

sansan
Money Forward
PKSHA TECHNOLOGY
DMM.com
SmartHR
Timee
LayerX
Loglass
NOT A HOTEL
BUYSELL TECHNOLOGIES
Ubie
IVRy

その他

BIZREACH
:Atrae
PERSOL パーソル キャリア
YOUTRUST
YUMEMI
OFFSHORE Medical Marketing & Technology
APC apcommunications
LiB CONSULTING

※ 2024年2月現在

© Findy Inc.

非エンジニアもスキルレベルの判断が可能な「スキル偏差値」

GitHubを解析し、スキル偏差値として見える化

- アウトプット量
- 他OSS/プロジェクトへの貢献度
- アカウントの影響力

を中心に公開リポジトリを解析し、言語ごとのスキルを数値化

※非公開リポジトリ、日本国外のユーザーとみられる方のリポジトリ、活動の少ないリポジトリは解析対象外

© Findy Inc.

登録エンジニアの属性

サービス登録者合計

約12万人以上

フロントエンド：23,667人

JavaScript	TypeScript
9,137人	7,253人

バックエンド：27,874人

Python	Ruby	TypeScript
6,338人	6,155人	7,155人
Go	**PHP**	**Java**
4,642人	3,850人	3,251人
C#	**Rust**	
1,478人	1,941人	

モバイル：4,423人

Swift	Kotlin	Dart
1,300人	900人	662人

データ系職種 4,965人

データサイエンティスト/ 機械学習エンジニア/ データアナリスト / データエンジニア

インフラ 10,837人

インフラエンジニア/ ネットワークエンジニア/ セキュリティ/ SRE / データベース

QA 966人

PdM / PM 9,412人

※ 各言語の内訳は2024年4月1日時点のGitHub連携済みユーザーのみの人数です。

© Findy Inc.

Findyの強み②

採用成功に繋がる効率的なアプローチ

一般的なスカウト媒体

Step 01 候補者検索

1人あたり **5~10分**

Step 02 スカウト送付

プロフィールや
今後のwillなどを確認

1人あたり **15~20分**

Step 03 スカウト返信

返信率を高めるため、文面
のカスタマイズが最も重要

スカウト返信率　平均 **10%** 前後

Findy の場合

Step 01 いいね送付（週70件）

1人あたり **10~15秒**

Step 02 スカウト送付

マッチ後にGitHubや職務経歴書を閲覧
可能なため、お気軽にいいねを送付

1人あたり **2~3分**

Step 03 スカウト返信

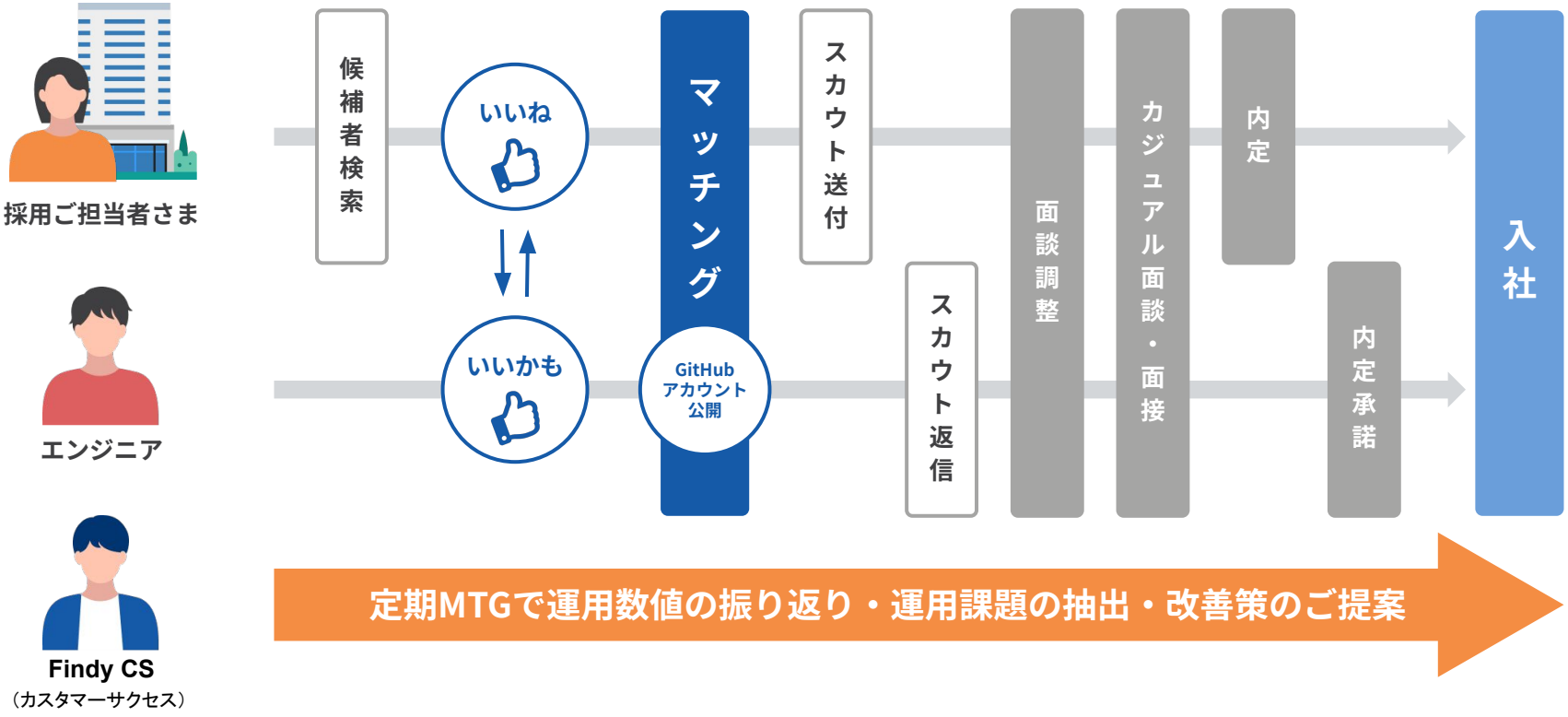
すでにマッチしてるので、
文面より速さが大事

スカウト返信率　平均 **65%** 前後

運用にかかる工数を最小限に、成果を最大限にするための「マッチングスカウト」モデル

© Findy Inc.

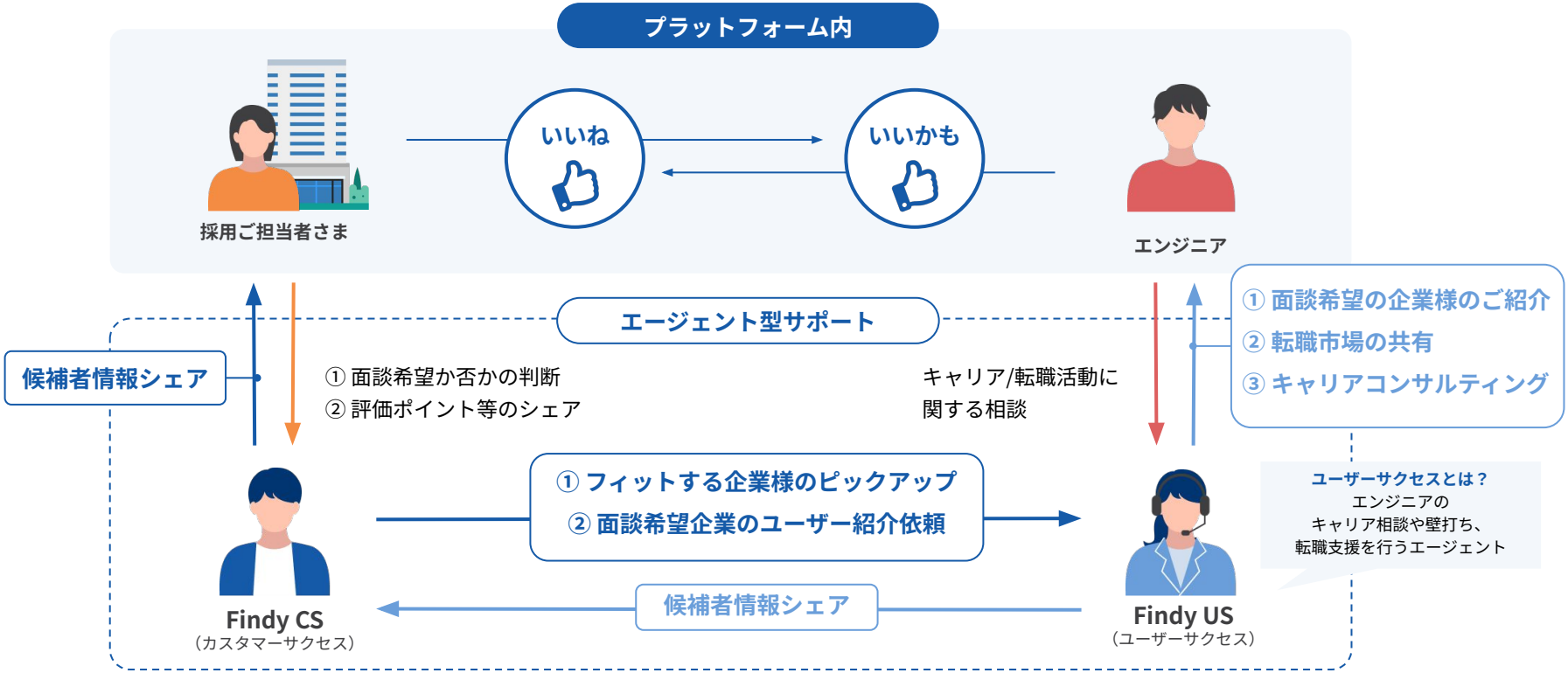
採用成功に繋がる効率的なアプローチ



© Findy Inc.

Findyの強み③

プラットフォームとエージェントのハイブリット型の支援



© Findy Inc.

Findyのカスタマーサクセスとユーザーサクセスの役割

Findy CS
（カスタマーサクセス）

誰に対して？

- 各企業採用担当者さま
- エンジニアリングマネージャー

何をしている？

- 採用成功に向けた総合支援

具体的な支援内容

- 求人改善やスカウト改善などのプラットフォーム運用上のご提案
- US面談済みユーザーのご紹介、マッチング支援
- カジュアル面談のTips共有、選考フロー等に対する他社事例共有、ご提案

Findy US
（ユーザーサクセス）

誰に対して？

- エンジニア（候補者）

何をしている？

- 自分の意志でキャリアを選択するためのお手伝い

具体的な支援内容

- 候補者とキャリア面談（月数百名前後）
- 候補者情報のサマライズ、CSを介して企業様へのご紹介
- 選考過程の候補者からの所感回収、意思決定軸の整理

※全登録者ではなく、面談のご希望のあったエンジニア（候補者）と面談実施をしております。

© Findy Inc.

Findy Team+

関連サービスのご紹介

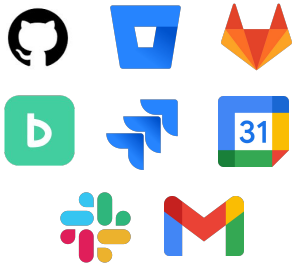
Findy Team+

© Findy Inc.

Findy Team+とは｜ビジネス成果を最大化する開発DXプラットフォーム

開発支援ツールのデータを活用し、3ステップでビジネス成果の改善を促進

プルリクエスト、イシュー、
ミーティング等の活動データ



データ連携／
統合

1 可視化

開発ワークフローを可視化し
明確なインサイトを取得

2 AI分析

AIを活用して、開発効率と
開発者体験を最大化するための課
題を自動で特定

3 改善

データに基づいた意思決定で
ビジネス成果を最大化

© Findy Inc.

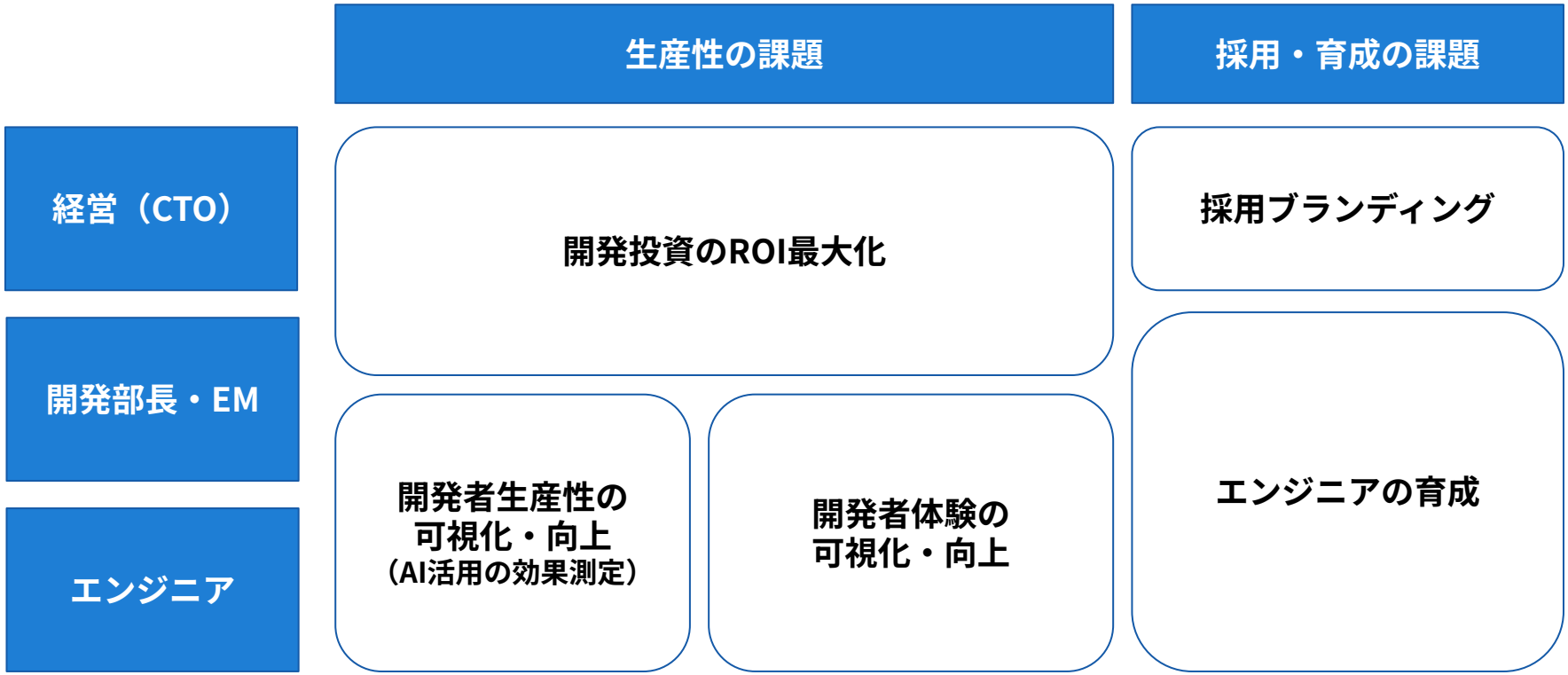
Findy Team+とは｜開発プロセスを一気通貫した可視化・分析を実現

プロダクト開発における戦略立案〜プロジェクト評価のプロセスを可視化・分析

© Findy Inc.

開発組織の抱える課題

FIndy Team+は、開発組織のポジション・ロール別に抱える様々な課題の解決をサポート



© Findy Inc.

開発者生産性の可視化・向上｜開発組織の抱える課題

開発チームの停滞ポイントを特定し、リードタイムの短縮によるアウトプット量の最大化をサポート

開発スピードやボトルネックを
定量的に把握できていない

▼

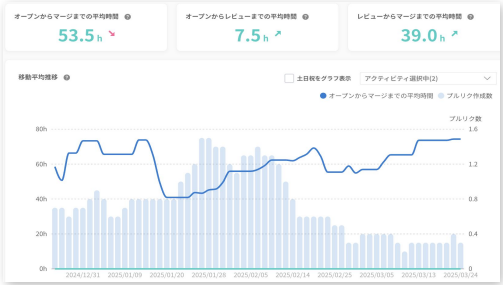
開発生産性の可視化

Four Keys指標や、コーディング・レビュー・
デプロイなどの各フェーズにかかる時間を
測定し、ボトルネックを特定

リファクタリングやAI活用の効果を
定量的に測りたい

▼

取り組み効果のデータ検証

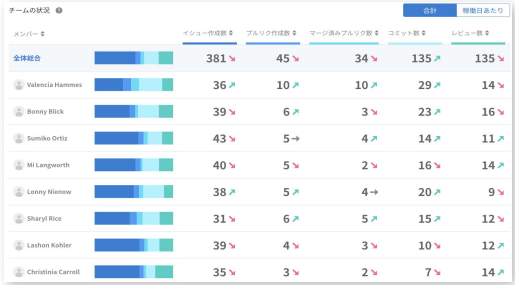


取り組み前後の開発スピードを比較し、
「本当に効果があったのか？」を
定量的に判断できる

リモートワーク環境下で業務委託や
メンバーの稼働状況を把握したい

▼

開発貢献度を見える化



リモートメンバーのプルリク作成数や
レビュー対応数を可視化し、
適切な評価とアサインを実現

© Findy Inc.

エンジニアの育成｜開発組織の抱える課題

若手エンジニアの成長スピード向上や新入社員の早期戦力化をサポート

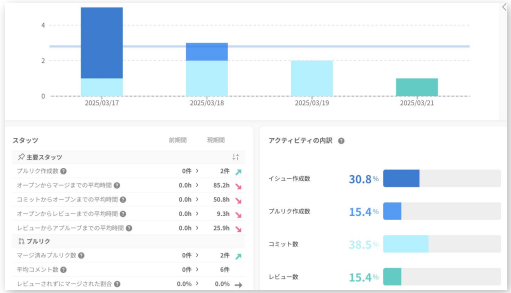
メンバーの伸びしろが分からず
目標設定が難しい

**メンバーの課題を可視化し
目標設定を支援**

アクティビティデータを基に、
個々の強み・課題を明確化し、育成の指針を作成

若手エンジニアの成長スピードが遅い

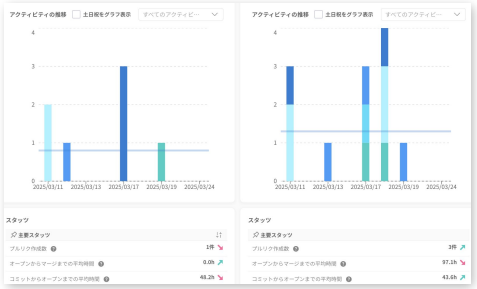
**若手エンジニアの成長を
定量的に把握**



プルリク作成数やリードタイムの
短縮状況などを追跡し、成長度合いを可視化

新入社員の戦力化に時間がかかる

**オンボーディング状況を
可視化・分析**



プルリク作成やレビュー参加のスタッツ推移を
モニタリングし、既存社員との差分を分析しながら、
的確なサポートを提供

© Findy Inc.

開発投資のROI最大化｜開発組織の抱える課題

開発投資状況を多角的に可視化することで、開発投資の最適な意思決定をサポート

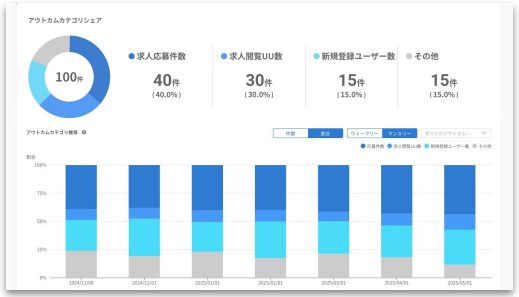
開発リソースが
何に使われているか不透明

**開発リソースの
配分状況を可視化**

開発プロジェクトごとのリソース投資割合を可視化し、品質保証など特定のカテゴリへの偏りや過不足を特定・是正する意思決定をサポート

事業戦略との整合性が見えず
効果検証ができない

**ビジネス成果との
アラインメントを可視化**



アウトカムカテゴリ別に施策数とリソース配分を可視化し、事業KPIに対する投資妥当性と優先順位判断をサポート

© Findy Inc.

導入事例

BUYSELL TECHNOLOGIES

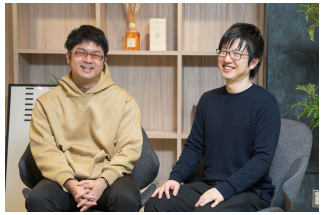
株式会社
BuySell Technologies

従業員数

連結:2,336名

単体:1,197名

※2024年12月31日時点



Findy Team+導入で機能リリース数が5倍に！
リードタイムも1/10以下に短縮

課題

- 技術力やモチベーションのばらつきがあり、開発速度が安定しない
- ロードマップと実際の進捗の乖離が大きく、リリーススケジュールが安定しない

導入結果

- 機能リリース数が5倍に増加し、開発チームのパフォーマンスが飛躍的に向上
- リードタイムが1/10以下に安定し、計画通りのリリースが実現

https://jp.findy-team.io/case/intereview/smartshopping/

© Findy Inc.

導入事例

YUMEMI

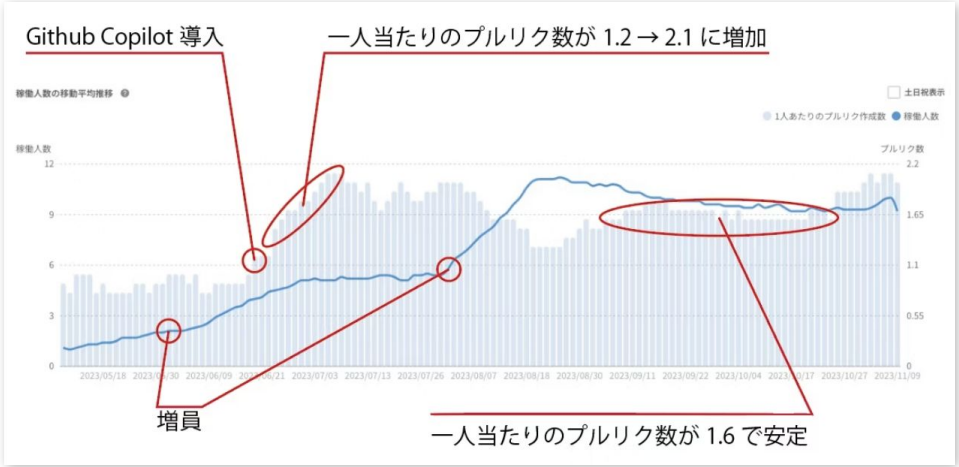
株式会社ゆめみ

従業員数

393名（正社員のみ）

※2024年4月現在

GitHub Copilot導入の効果をFindy Team+で検証！
プルリク数が1.8倍増という導入成果を特定



課題 GitHub Copilot導入成果がわからない

導入結果 GitHub Copilot導入成果の可視化を実現

https://qiita.com/hironaito/items/989e11fd0efb566089bc

© Findy Inc.

導入事例

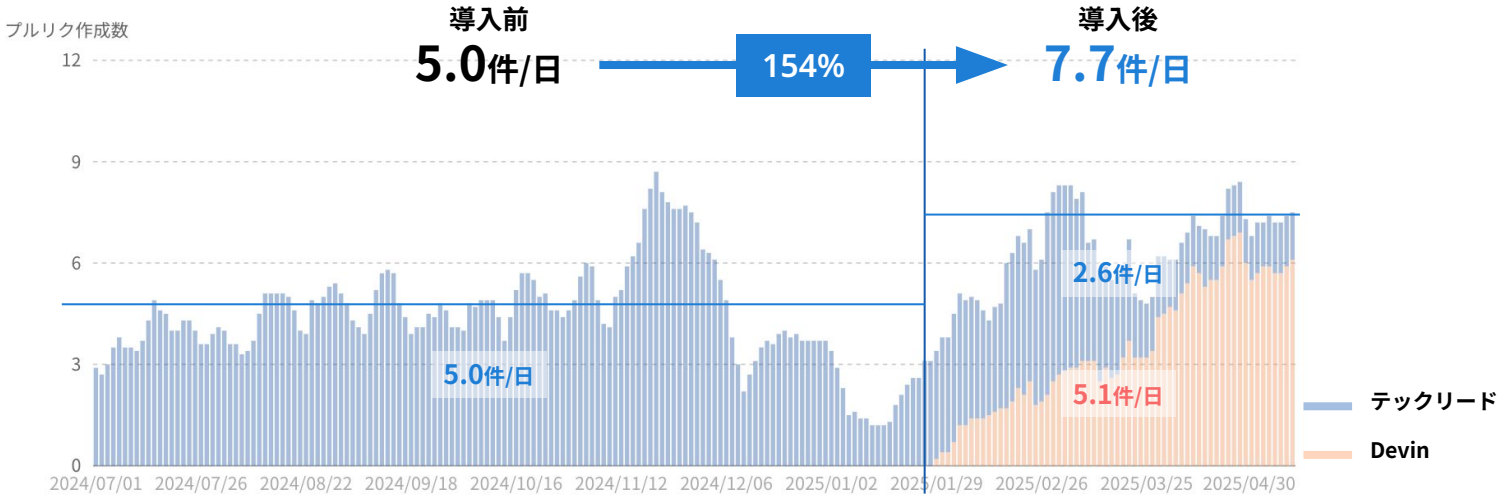
Findy

ファインディ株式会社

従業員数

300名

Devinの導入効果をFindy Team+で検証！
定量的に成果を特定し、継続的な投資判断に活用



課題

- AIアシスタントの導入効果がわからない
- AIアシスタントへの投資継続判断が難しい

導入結果

- 導入効果をプルリク作成数で定量評価し、投資継続判断のエビデンスに活用
- ソースコードの約8割をDevinが実装することで、テックリードがプロダクトマネジメント業務にも踏み出し、事業インパクト拡大に貢献

© Findy Inc.