

2025年12月9日(火) オンライン開催

ノーコード/ローコードForum

～開発の民主化がスピード業務改革の鍵に～

開催趣旨

国内のローコード／ノーコードプラットフォーム市場は、今後もさらなる導入拡大が期待されています。さらに、ITリソースの限られた中堅・中小企業においても、現場開発への関心が高まり、開発の民主化が現実のものとなりつつあります。

一方で、ツールの選定や導入後の活用、AIによって生成されたコードの安全性や品質の検証など、企業が直面する課題も多岐にわたります。こうした課題を乗り越え、成果を上げている企業の取り組みから学ぶことが、今後のDX推進において重要です。

そこで、日経クロステック主催の本セミナーでは、ローコード・ノーコード開発によって成果を上げている企業の事例や戦略、組織変革や人材育成の実例を多数紹介します。さらに、それらを支える最新ツールや手法についても解説し、参加企業の導入支援を目的とします。

本セミナーは、貴社のソリューションやサービスを差別化しながら広く訴求できる絶好の機会です。ぜひこの機会に、ご協賛をご検討ください。

今までのノーコード/ローコードセミナーからのアップデート

ノーコード/ローコードに関するまとめサイトの特設。
情報入手したい読者を集め、各社のツールをより差別化して伝えます。



テーマサイトは、
「編集記事」「セミナーレビュー記事」
「ホワイトペーパー」で構成

編集記事と並んで貴社のツールや
導入事例、ツールについて紹介する場を
提供いたします。

編集記事



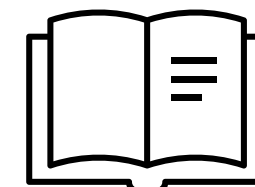
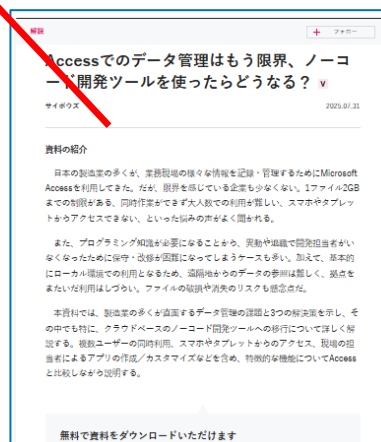
特設サイト



レビュー記事



ホワイトペーパー



※日経クロステックSpecial上に特設サイトを公開予定

ノーコード/ローコード開発への 日経BPメディアへの読者の関心

ニュース解説

+ 連載をフォロー

「AI時代でもローコードの強みは生きる」、
OutSystems創業者と新CEO

ニュース解説

+ 連載をフォロー

水質予測AIを現場社員がノーコードで開
発、廃棄物処理場で環境負荷を管理

ニュース解説

+ 連載をフォロー

山梨県が全庁でローコード開発を導入し内製
化、原課職員が課題を自己解決

システム内製はシェルパと歩め

+ 特集をフォロー

第2回

アセットマネジメントOneの内製化、司令塔
組織も支援企業と二人三脚でノウハウ蓄積

オリックス銀行、知られざるクラウド先進企業

+ 特集をフォロー

第2回

SalesforceからAmazon Bedrockまで、オ
リックス銀行「内製ゼロ」からの歩み

新春IT大予測2025

+ 特集をフォロー

内製へ組織改革進む

IT・DX部門の役割

業務自動化と生産性向上に効くDX

+ 特集をフォロー

第1回

システム内製化を3段階で実現、CIO/CDO
オブ・ザ・イヤー受賞者が示すDXの現実解

内製開発の相棒

+ 特集をフォロー

支援企業と二人三脚 「司令塔」も育てる

[Part 2]

企業に大人気、生成AI技術「RAG」の落とし穴

+ 特集をフォロー

第4回

知られざるRAGの真のインパクト、ノーコ
ードで動く「万能業務マシン」が実現

自社の業務改革に生かすため、
トレンドや成功事例から情報収集をする読者を多く有しています

ご協賛メニュー

	パネルディスカッション協賛プラン ※1社限定	セミナーご講演プラン	特設サイト リード獲得オプション
協賛料金(税別)	400万円	300万円	80万円
協賛内容	・ 講演1枠40分 ・ (貴社×事例企業×日経BP総合研究所研究員でのパネルディスカッション形式) ・ 事前登録者リストのご提供*² ・ 貴社放映素材のご提供*³ ・ 配信サイト上に貴社ロゴを掲出 ・ 貴社講演資料等のDL(任意、1点まで) ・ 個別アンケートの実施(任意)*⁴	・ 講演1枠30分*¹ ・ 事前登録者リストのご提供*² ・ 貴社放映素材のご提供*³ ・ 配信サイト上に貴社ロゴを掲出 ・ 貴社講演資料等のDL(任意、1点まで) ・ 個別アンケートの実施(任意)*⁴	日経クロステックActiveでのホワイトペーパーメニューを、特設サイトにも掲載させることで、よりテーマに関心のある方のリードを提供いたします。 ・ 提供いただくホワイトペーパーの点数:2点 ※チラシなどでは実施できません ・ ノンセグメント ・ 獲得想定期間:12週間～ ・ 11月～掲載開始可能
メディア展開	講演レビュー掲載* ⁵ : 日経クロステックSpecial 特設サイト上での掲載	講演レビュー掲載* ⁵ : 日経クロステックSpecial 特設サイト上での掲載	日経クロステックActive ＋特設サイト上での掲載
想定リード数	700件	700件	160件

※1:300名程度の視聴を想定
※2:①告知を開始した後に協賛をご決定いただいた場合は、パーミッション文に社名を明示した時点以降に登録された方のみが提供対象となります。
②ご提供するリストにはセッション毎の個別視聴履歴のご提供はございません。貴社講演の視聴フラグの追加をご希望の場合は、
オプション料金5万円(ネット、税別)にて承ります。お申込み時に併せてご指定ください。
※3:素材提供後1年間は二次利用が可能です。
※4:運営ルールに基づく形にて別途事務局よりご案内いたします。提供リードにアンケート内容が紐づきます。
※5:日経クロステック Specialに2026年2月(予定)から4週間の掲載 です。
企画特別誘導枠として、レビュー特設サイトへ各種誘導を行います。なお、掲載レポートのご提供はございません。

開催概要

日時: 2025年12月9日(火)
主催: 日経クロステック
形式: オンラインセミナー
※都内スタジオよりライブ配信を予定
規模: 事前登録者数700名(想定)
受講料: 無料(事前登録制)
受講対象: ユーザー企業*、SIerなど
(※経営層、情報システム部門、システム企画部門、
デジタル推進部門、研究・開発部門、設計部門、
営業部門、企画・マーケティング部門など)
集客方法: 日経BPが保有するICT関連・ビジネス媒体の
読者・会員を中心に告知

プログラム(仮):

時間	内容
10:00-10:30	主催者講演①
10:35-11:05	協賛社講演①
11:10-11:40	協賛社講演②
11:45-12:15	協賛社講演③
12:20-12:50	主催者講演②
12:55-13:25	協賛社講演④
13:30-14:00	協賛社講演⑤
14:05-14:35	協賛社講演⑥
14:40-15:10	協賛社講演⑦
15:20-16:00	パネルディスカッション 協賛

過去開催実績

2024年 11月開催実績

日 時: 2024年11月20日(水) 13:00-15:50
主 催: 日経クロステック(協力:日経コンピュータ)
協 賛: 日立システムズパワーサービス、
エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート、
ServiceNow Japan(ABC順)
受講者: 626名、事前登録者849名
形 式: オンラインセミナー(ライブ配信)
受講料: 無料(事前登録制)

2025年 6月開催実績

日 時: 2025年6月23日(月) 13:00-15:50
主 催: 日経クロステック(協力:日経コンピュータ)
協 賛: アステリア、電通総研、ドリーム・アーツ(ABC順)
受講者: 580名、事前登録者767名
形 式: オンラインセミナー(ライブ配信)
受講料: 無料(事前登録制)
※告知サイト:<https://events.nikkeibp.co.jp/event/2025/nxt250623/>

前回(25年6月)開催時の特別講演

【基調講演】

サントリースピリッツ・ワインものづくり現場の市民開発推進



サントリー
スピリッツ・ワイン開発生産本部 スピリッツ・ワイン生産部
増田 康至 氏

【特別講演】

生成AIとローコードが加速するシステム内製



日経BP
日経クロステック副編集長
大森 敏行

セミナー参加者の声

- ・ローコード・ノーコードツールを活用したシステム開発の利便性を実感した
- ・DX化の推進事業の一環としてとても有益なセミナーだった
- ・参考になった、今後もこのようなセミナーを開催してほしい
- ・AIでのノーコード開発のセキュリティも知りたい
- ・コスパの良いローコードツールなどの紹介、内製化について聞きたい
- ・中小企業において人材のリソースが限られる中、本当にシステム内製が可能な
のか、実例を通して学びたい

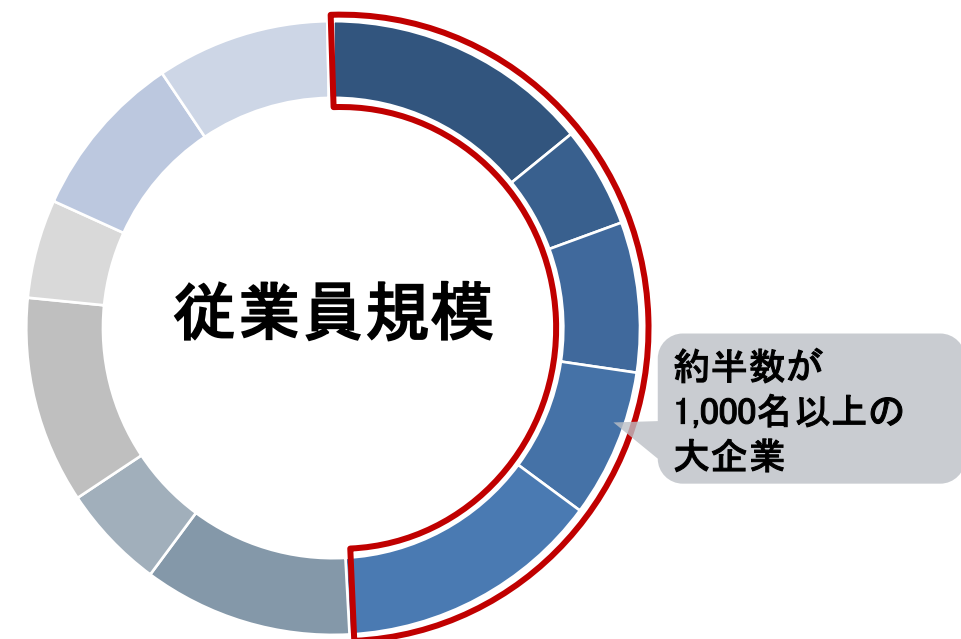
過去開催実績（出席者属性）

業種	件数	%
農林水産・鉱業	1	0.2%
建設	23	4.0%
自動車・輸送機器	31	5.3%
電気・電子機器	65	11.2%
機械・重電	23	4.0%
素材	9	1.6%
食品・医療・化粧品	26	4.5%
その他製造	47	8.1%
エネルギー	4	0.7%
卸売・小売業・商業(商社含む)	53	9.1%
金融・証券・保険	19	3.3%
不動産	9	1.6%
通信サービス	23	4.0%
情報処理、SI、ソフトウェア	128	22.1%
運輸	9	1.6%
コンサル・会計・法律関連	23	4.0%
放送・広告・出版・マスコミ	13	2.2%
教育・教育学習支援関係	11	1.9%
医療	11	1.9%
公務員	3	0.5%
介護・福祉	4	0.7%
飲食店・宿泊	1	0.2%
人材サービス	11	1.9%
旅行	0	0.0%
その他	31	5.3%
無回答	2	0.3%
合計	580	

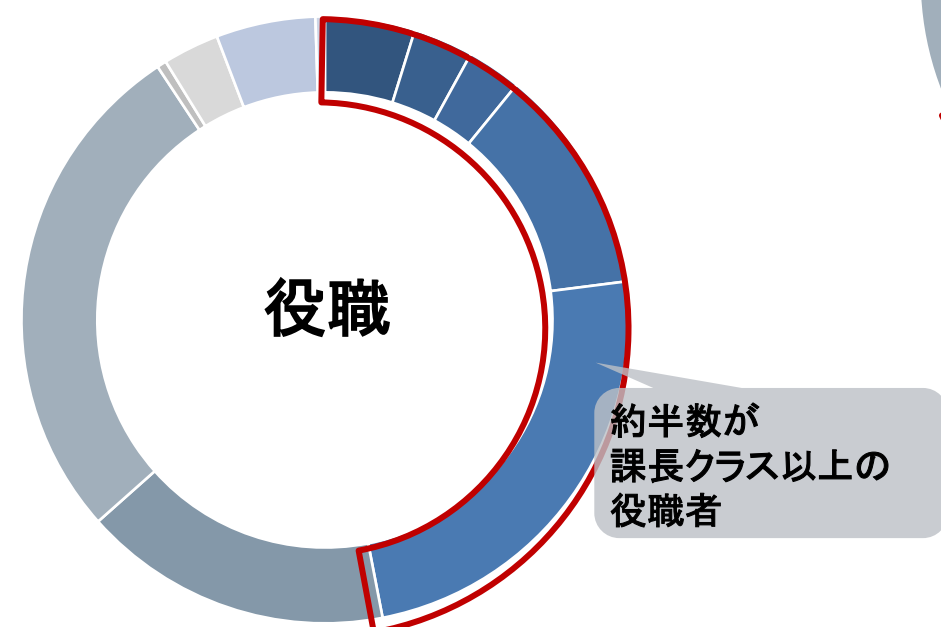
約7割がユーザー企業

職種	件数	%
経営者・役員	33	5.7%
経営企画	30	5.2%
総務・人事	25	4.3%
財務・経理	14	2.4%
一般事務	10	1.7%
情報処理・情報システム	157	27.1%
広報・宣伝	3	0.5%
企画・調査・マーケティング	56	9.7%
営業・販売	60	10.3%
生産・製造	17	2.9%
資材・購買	8	1.4%
配送物流	7	1.2%
技術・設計	61	10.5%
研究・開発	40	6.9%
編集・編成・制作	0	0.0%
専門職(建築・土木関連)	6	1.0%
研究・技術開発	2	0.3%
専門職(医療関連)	6	1.0%
その他の医療関連	0	0.0%
専門職(会計関連)	0	0.0%
専門職(法律関連)	4	0.7%
専門職(教育関連)	3	0.5%
その他	36	6.2%
無回答	2	0.3%
合計	580	

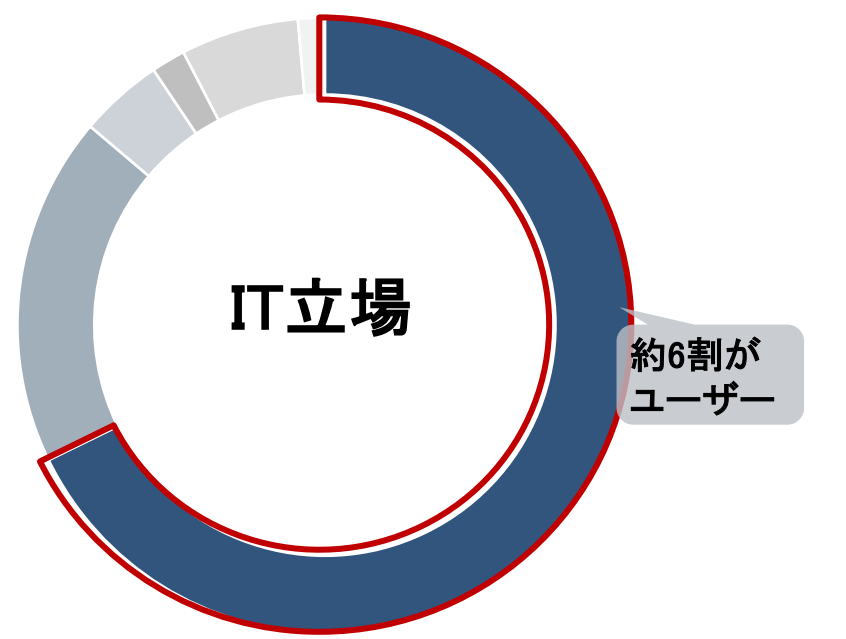
26.4%が情報システム部門
営業・マーケ・技術・開発部門等
現場の業務改革を目指す方々
からも広く視聴



- 20,000人以上
- 10,000~19,999人
- 5,000~9,999人
- 3,000~4,999人
- 1,000~2,999人
- 500~999人
- 300~499人
- 100~299人
- 50~99人
- 10~49人
- 1~9人
- 無回答



- 経営者
- 部長クラス
- 一般社員
- その他
- 役員クラス
- 課長クラス
- 派遣社員
- 無回答
- 本部長クラス
- 主任/係長クラス
- 契約社員



- ユーザー
- SI、コンサルティング
- IT関連ハード/ソフトのメーカー/ベンダー
- 通信サービス提供者
- その他の立場
- 無回答

セミナースケジュール

10月10日(金)

ご協賛申込締切

10月22日(水)

インフォメーションシート提出締切

10月30日(木)

セミナー告知サイトオープン

10月31日(金)

集客開始

12月9日(火)

セミナー開催

12月16日(火)

事前登録者リストご提供

12月23日(火)

開催報告書送付・動画納品

2026年2月18日(水)

講演レビュー掲載号発売、公開

※ご協賛枠が埋まり次第、申し込み締め切りとさせていただきます。

※スケジュールは予定であり変更になる可能性があります。予めご了承ください。

よくある質問・キャンセル規定

- ・ 事前収録は可能ですか？
→ 可能です。別途費用を頂きますのでご了承ください。
- ・ 自社で事前収録して納品することは可能ですか？
→ 可能です。
- ・ 二次利用料はいくらですか？
→ 動画(1年間)は協賛メニューに含まれております。講演レビューは30万円(ネット、税別)です。
- ・ 講師を2人にすることは可能ですか？
→ 可能です。リレー講演か対談形式かをお申し付けください。
- ・ 共同協賛は可能ですか？
→ 企画担当にご相談ください。

※協賛の解約について(キャンセル規定)

協賛のお申し込み後に、もしくは、セミナー事務局から開催準備のご案内をお送りして以降に、協賛を取り消される場合は、協賛料金の全額を解約料として申し受けます。

〈お問い合わせ先〉

日経BP アカウントビジネス4部
c-ad@nikkeibp.co.jp

個人情報取り扱いに関するルール

日経BPでは顧客情報の提供にあたり、以下の内容を遵守していただくことを前提といたします。
是非、ご確認くださいませようお願い申し上げます。

1.顧客情報の範囲

提供する顧客情報は、「氏名」「勤務先会社名」「勤務先部署名・役職名」「勤務先郵便番号」「勤務先(または自宅)住所」「勤務先(または自宅)電話番号」「勤務先(または自宅)FAX番号」「電子メールアドレス」「業種など」の登録された情報のなかで貴社が希望する項目とします。「業種など」はイベント単位で異なる場合がありますので、事前に担当者までお問い合わせください。

2.顧客情報の提供方法

顧客情報は「日経BPリードジェン支援システム」を使用してご提供いたします。データの取得方法などは貴社ご担当者様宛に弊社からメールでご案内いたします。
問い合わせ先: 日経BPリード・サポートセンター(E-mail: lgsc02@nikkeibp.co.jp)

3.顧客情報の利用目的

提供した顧客情報は、その元となった貴社主催または協賛セミナーの内容に関連した、貴社製品／サービスのご案内に限定してご利用ください。

4.顧客情報の利用方法

提供した顧客情報を元に、最初に顧客に連絡を取る際には、「提供した顧客情報の元となった貴社主催または協賛のイベント名」「貴社名」「貴社の連絡先」「顧客情報の変更・削除および情報提供停止の方法」を必ず明示してください。

5.提供した顧客情報の管理責任について

提供した顧客情報は「個人情報の保護に関する法律」などに基づいて貴社の責任において管理・運用願います。
万が一、事故などで顧客または貴社に損害が生じた場合、弊社では一切の責任を負いかねます。

お問い合わせ

アカウントビジネス3・4部 c-ad@nikkeibp.co.jp