

なんばエリア約500店舗で利用できる訪日外国人旅行者向けサービス 「NANKAI NAMBA TOURIST」を8月26日(水)から開始

- 初回ログインで購入額の10%に相当する WEB クーポンを進呈(最大3,000円分)
- 訪日外国人旅行者とのデジタル接点を拡大し、長期的な関係構築&サービス改善

株式会社NANKAI(社長:岡嶋 信行、以下「NANKAI」)は、大阪・難波エリアで運営する商業施設「なんばパークス」「なんばCITY」「なんばスカイオ」「なんばEKIKAN」の計約500店舗において、8月26日(水)から訪日外国人旅行者向けサービス「NANKAI NAMBA TOURIST」を開始します。

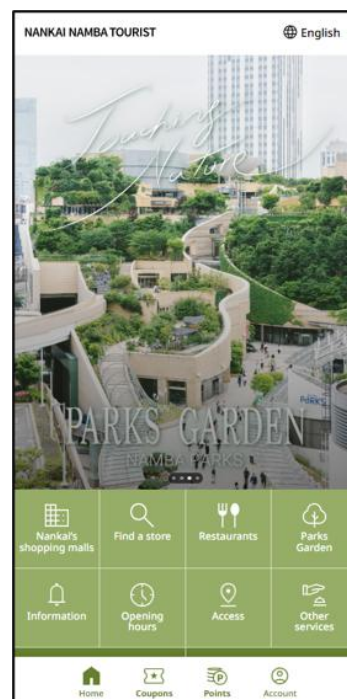
本サービスは4言語(英語・中国簡体字・中国繁体字・韓国語)に対応しており、WEB ブラウザで手軽に利用できます。初回登録時には購入額10%分のクーポン(最大3,000円分)を進呈するほか、買い物でポイントをためて利用することができます。

サービス導入の背景

「なんばパークス」「なんばCITY」は、関西空港から乗り換えなしでアクセスできる立地特性から、多くの訪日外国人旅行者にご利用いただいています。

2025年度の免税売上高は売上全体の約19%を占め、2026年4月から6月までの免税件数は前年同期比で約25%増加しました※。こうした需要の高まりを踏まえ、本サービスの導入を通じて、お客さまの利便性および満足度のさらなる向上を図ります。

※2026年4月～6月の免税件数実績を2025年4月～6月と比較。



サイト画面(イメージ)

サービスの特徴とプロモーション展開

本サービスは、さまざまな国・地域からのお客さまにご利用いただきやすいよう、アプリではなく WEB ブラウザ上で提供します。国籍や性別、生年などの必要事項を登録すると、即日でクーポンを提供するほか、国内向けに展開している minapita ポイントと同様に、110円(税込)の購入につき1ポイントが貯まり、1ポイント=1円として対象の商業施設で利用できます。

サービスの認知拡大および会員登録促進に向けて、特急ラピートなどの鉄道車両、難波駅構内、各商業施設内の広告に加え、SNSを活用したプロモーションを展開します。

NANKAI グループの戦略と今後の展望

NANKAIグループは、「NANKAIグループ中期経営計画2025－2027」において、重点戦略として「飛躍的な不動産事業の拡大」を掲げ、大家業から総合不動産業への進化を目指しています。また、その実現を支える基盤戦略の一つとして、「minapita」を活用したデジタル顧客接点の拡充を推進しています。

「NANKAI NAMBA TOURIST」は、訪日外国人旅行者とのデジタル接点を創出・拡大するとともに、取得したデータを活用して保有施設の集客力・収益力向上につなげる取組みです。これにより、なんばエリアの保有施設の価値向上を図り、総合不動産業への進化を加速してまいります。

本サービスの導入により、国籍や性別、生年などの属性情報と、購買店舗・購入金額などの購買データを紐づけて分析することで、訪日外国人旅行者の行動傾向を把握することが可能となります。これにより、データ分析に基づく戦略的なリーシングや、新たな来館促進・購買促進施策の実施、さらには最適な事業者との協業による効果的な施策展開を可能とし、リピーターの獲得と長期的な顧客関係の構築を目指します。

NANKAI NAMBA TOURIST の概要

- | | |
|-------------|---|
| 1. 利用開始日 | 2026年8月26日(水) |
| 2. 対象施設 | なんばパークス、なんばCITY、なんばスカイオ、なんばEKKAN |
| 3. 登録方法 | 鉄道車両、難波駅構内、各商業施設内などの広告の QR コード※を読みとり、国籍や性別、生年を入力。 |
| 4. クーポン使用方法 | サイト内の「COUPON」ページから利用希望のクーポンを選択し、対象店舗で提示。 |
| 5. ポイント制度 | 国内向けに展開している minapita ポイントと同様に、110円(税込)の購入につき1ポイントが貯まり、1ポイント＝1円として対象の商業施設で利用可能。 |
| 6. URL | https://tourist.nambamarutto.com/top |

※QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

以 上