News Release

あしたを、つなぐ 野村不動産グループ

報道関係者各位

2026 年 10 月 15 日

野村不動産株式会社
野村不動産コマース株式会社

リリースカテゴリー：商業施設・DX

野村不動産グループの商業施設横断型 DX の取り組み

商業施設・店舗・お客様をつなぐコミュニティアプリ「ののの」プロジェクト始動

― 約 700 店舗・複数施設をつなぐ新たな顧客接点基盤と顧客ロイヤルティ向上 ―

本ニュースリリースのポイント

1. 野村不動産グループの複数商業施設・店舗を横断する顧客接点基盤を構築
2. 商業施設・店舗・お客様をつなぎ、顧客ロイヤルティ向上を促進
3. 投稿・ありがとう・クーポンを通じたゆるやかなコミュニティ形成を実現

野村不動産株式会社（本社：東京都港区／代表取締役社長：松尾大作）および野村不動産コマース株式会社（本社：東京都港区／代表取締役社長：鵜沼孝之）は、商業施設・店舗・顧客をつなぐ商業施設横断型コミュニケーションプラットフォーム「ののの」の提供を 2026 年 11 月 2 日（予定）に開始します。

「わたし**の**、あなた**の**、みんな**の**毎日をちょっとうれしく」をコンセプトにした**コミュニティアプリ「ののの」**は、お気に入りの店舗とのつながりを育むコミュニケーションプラットフォームです。投稿や「ありがとう」メッセージ、クーポン、来店チェックインなどを通じ、お客様と店舗との継続的なつながりを育み、日常の買い物や外食をより楽しくする商業体験を提供します。

本アプリは、GEMS、SoCoLA、KAMEIDO CLOCK をはじめとする当社グループ商業施設を横断して利用できるデジタル基盤として開発したもので、施設や店舗ごとに分散していた情報発信・販促活動・顧客接点を一元化します。今後、bono 相模大野を含む対象施設・対象店舗への順次展開を進め、約 700 店舗規模で店舗と来館者をつなぐ顧客接点基盤として、商業施設運営の DX 推進と顧客ロイヤルティ向上を目指します。

１．本アプリ開発の背景

野村不動産グループでは、40 棟(予定を含む)の商業施設を開発・運営しております。それぞれの施設において地域特性や顧客層に応じた開発・運営を行う一方で、お客様との継続的な接点づくりや施設横断での回遊促進、店舗とのコミュニケーション強化が共通課題となっていました。

近年、商業施設においては、来店時の体験価値向上だけでなく、来店前後も含めた顧客との継続的な関係構築が求められています。一方で、情報発信や販促活動は、施設やブランド、店舗ごとに分散して行われるケースが多く、顧客接点の一元管理や施設横断での活用には課題がありました。施設ごとに分散していた顧客接点や販促活動をグループ横断で統合し、より高度な顧客理解や継続的なコミュニケーションにつなげることが求められていました。

そうした課題を踏まえ、野村不動産グループは、商業施設・店舗・お客様をつなぐ横断型コミュニケーションプラットフォームとして「ののの」を開発しました。「ののの」は、単なる販促アプリではなく、お客様と店舗が継続的につながるコミュニティ形成を支援する顧客接点基盤です。

2. 商業施設横断 DX を推進する共通プラットフォーム「ののの」とは

「ののの」は、商業施設・店舗・お客様をつなぐコミュニティアプリであり、野村不動産グループが目指す顧客ロイヤルティ向上を支える顧客接点基盤です。本アプリを通じて、施設や店舗ごとに分散していた情報発信を共通プラットフォームで実現するとともに、お客様との接点をデジタル上で継続的に構築します。また、投稿、クーポン、来店チェックイン、メッセージ機能などを通じて、来店して終わる関係ではなく、来店後も継続するゆるやかなコミュニティ形成を目指します。さらに、店舗にとってはお客様との接点拡大やファンづくり、施設運営者にとっては施設横断での回遊促進や顧客理解の高度化につながる仕組みとして活用していきます。





利用画面イメージ

3. 主な機能と特徴

＜お客様向け＞

① コミュニケーションを楽しむ「ののの スコア」

アプリでは、店舗口コミの投稿や店舗への「ありがとう」メッセージの送信など、さまざまなコミュニケーションを楽しむことができます。こうした利用に応じて「ののの スコア」が貯まり、会員ランクが向上します。ランクに応じて限定企画や特別な体験の提供も予定しており、お客様と店舗との継続的なつながりづくりを後押しします。

※特典内容は今後変更となる場合があります。

② 多彩なクーポンの配信

アプリ限定の様々なクーポンの配信を予定。お得にお買い物やお食事が楽しめます。

＜店舗向け＞

① 再来店を後押しし、リピーターを創出

お客様が店舗と継続的につながることで、来店体験が一過性のものにとどまらず、再来店を後押しします。リピーター創出に寄与し、安定的な店舗運営が期待されます。

② お客様の声を可視化し、従業員エンゲージメントを向上

来店者の体験や感謝の声が可視化され、直接店舗や従業員に届く仕組みにより、現場のモチベーション向上につながります。お客様と従業員の新たな関係性構築を目指します。

③ 潜在顧客を把握し、ファン化を促進

これまで十分に把握できなかったリピーターや潜在的なファンとの接点を可視化し、顧客理解を深めることで、より精度の高いサービス提供が可能となります。

4．導入効果と今後の展開

「ののの」は、店舗とお客様を継続的につなぎ、来店体験やお客様からの声を蓄積することで、店舗とお客様との関係性を可視化します。当社グループは、本サービスを中長期的な顧客関係の構築を支えるデジタル基盤と位置付けており、商業施設・店舗における顧客接点のデジタル化を通じて、来店前後を含めた顧客体験の最適化を目指します。

今後は対象施設や店舗への導入拡大を進めるとともに、施設横断で蓄積される顧客データの活用を通じて、顧客理解の高度化や CRM 施策の強化を図ります。また、KAMEIDO CLOCK では既存アプリに代わる顧客接点基盤として、bono 相模大野では 2027 年以降を目途に会員証に代わる顧客接点基盤として「ののの」を活用する予定です。

コミュニティへの参加から買い物までを一つのアプリで利用できる環境を整備し、「来店」で終わらない顧客体験と施設全体の価値向上を目指します。

5．アプリ概要

アプリ名	ののの
配信開始予定日	2026 年 11 月 2 日（予定）
対応 OS	iOS / Android
ダウンロード URL 11 月 2 日より公開予定	https://apps.apple.com/jp/app/id6759354421[iOS] https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.nomura_nonono [Android]
公式 HP	https://www.nomura-nonono.jp

※対象施設・対象店舗は順次拡大予定です。
※施設・店舗により利用可能な機能が異なる場合があります。

6．野村不動産グループの商業施設について

野村不動産グループは、飲食特化型商業施設「GEMS」、サービス特化型商業施設「MEFULL」、地域密着型商業施設「SoCoLA」、大型商業施設「KAMEIDO CLOCK」、ショッピングセンター「bono 相模大野」など、多様な商業施設ブランドを展開しています。これらの施設では、それぞれの地域特性や顧客ニーズに応じた施設運営を行うとともに、街の賑わいやコミュニティ形成に貢献する商業空間の創出に取り組んでいます。

＜商業施設一覧＞

ブランドシリーズ		大型商業施設	
GEMS	飲食特化型「GEMS」 棟数：２２ 展開エリア：東京都、神奈川県、愛知県、大阪府 人気飲食店が集積する都市型商業施設	KAMEIDO CLOCK	KAMEIDO CLOCK 所在地：東京都 地域住民の日常利用を支える大型商業施設
MEFULL	サービス特化型「MEFULL」 棟数：９（予定を含む） 展開エリア：東京都、神奈川県、埼玉県、大阪府 美容・クリニック・フィットネス等を中心としたサービス特化施設	bono SAGAMIONO	bono 相模大野 所在地：神奈川県 地域の暮らしに密着し、子育てファミリーにも優しい地域交流拠点型ショッピングセンター
SoCoLA	地域密着型 SC「SoCoLA」 棟数：７ 展開エリア：東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県、兵庫県 日常利用を支える地域密着型ショッピングセンター		