

2024 年 11 月 28 日

スコープ、訪日外国人向けの販促活動に特化したソリューション 「INBOUND CROSS(インバウンドクロス)」を提供開始

株式会社スコープ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：横山 繁）は、小売・メーカー企業販促の課題解決に向けて効率化・効果にコミットする運用・伴走型ソリューション「[販促 BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）](#)」における新たなサービス「[INBOUND CROSS（インバウンドクロス）](#)」の提供を本格始動いたします。



日本政府観光局（JNTO）が 2024 年 11 月 20 日に発表した「訪日外客数（2024 年 10 月推計値）※1」によると、2024 年 10 月の訪日外客数は、3,312,000 人で、前年同月比では 31.6%増、2019 年同月比では 32.7%増と、過去最高であった 2024 年 7 月の 3,292,602 人を上回り、単月過去最高を記録した。また、10 月までの累計は 30,192,600 人となり、1964 年の統計開始以来、過去最速で 3,000 万人を突破した。長引く円安の影響もあり、今後もインバウンド向けのビジネスチャンスに期待を抱いている業界が多く見受けられ、小売業界においても訪日外国人向けの施策の需要が年々高まってきているのが現状です。

このような背景からスコープは、インバウンドマーケティングに特化し、アジアや欧米市場向けに効果的なプロモーションを展開する株式会社グローバル・デیلیー（本社：東京都台東区、代表取締役社長：石川和則）と業務提携し「[INBOUND CROSS（インバウンドクロス）](#)」の提供を開始する運びとなりました。

<参考>

※1 日本政府観光局（JNTO）プレスリリース 「訪日外客数（2024 年 10 月推計値）」

https://www.jnto.go.jp/statistics/data/_files/20241120_1615-1.pdf

■スコープの「INBOUND CROSS (インバウンドクロス)」とは

for 小売・リテール
Type A 自社完結型



INBOUND CROSS (インバウンドクロス) は、集客・セールスプロモーション・WEB プロモーションに実績のあるスコープと訪日外国人観光客への認知獲得や効果的な集客について多くの実績があり、海外現地とのネットワークを持つグローバル・デイリー社による共同ソリューションです。小売の店舗やPB・扱い商品、メーカーの製品やブランドを旅行前の計画時点で「日本での買物先・買物リスト」に加えさせることで訪日時の来店・購買を促進する仕掛けです。同時に効果的な旅ナカ施策を展開することで訪日外国人観光客に偶然がもたらす思いがけない出会いを提供し、購買体験における顧客満足度の向上を実現します。

今回は、当社販促 BPO のコンセプトである買い手の購買意欲を捉えた買い物体験を創出するショッピングマーケティング「攻めの販促」のソリューションサービスとなりますが、引き続き、「づくり手（メーカー）」「売り手（小売・流通）」「買い手（ショッパー）」をつなぐ中で「攻めの販促」「守りの販促」「データ利活用」の3つの課題に対するソリューションサービスを提供していきます。今後、小売の現場での人材不足、生産性向上等の「守りの販促」におけるソリューションサービスの提供に向けて取り組んでいきます。

【株式会社スコープ】

代表取締役社長：横山 繁

設立：1989 年 4 月 1 日

所在地：東京都千代田区富士見 2-10-2 飯田橋グラン・ブルーム 28 階

事業内容：総合企画会社

企業サイト：<https://www.scope-inc.co.jp/>

問合せ先：koho@scope-inc.co.jp