

2025 年 8 月 5 日

報道関係者各位

グローリー株式会社

営業店の“見えない課題”を可視化する新ソリューション ～ 来店顧客の属性や行動を捉える「来店顧客分析システム」の提供を開始～

グローリー株式会社（代表取締役社長：原田 明浩、以下 グローリー）は、顔認証および骨格認識技術を活用し、金融機関の営業店における来店顧客の属性や行動を可視化する「来店顧客分析システム」のサービス提供を、2025 年 8 月 5 日より開始いたします。本システムは、大手銀行での実証実験の結果、営業店全体の活動量を定量的に把握し、店舗運営の最適化や施策立案に寄与することが確認できています。



来店顧客分析システムの概要

背景

金融機関では、営業店における適切な人員配置や店舗施策を立案するうえで、来店顧客の属性や滞在時間、営業店の活動量や事務量などを正確に把握することが求められます。しかし従来、これらの情報を正確に把握するには、人的調査や手作業によるデータ収集・分析が必要であり、多大な労力と時間を要していました。

特長

1. 来店顧客の属性情報と行動データを可視化

この度開発した来店顧客分析システムは、顔認証および骨格認識技術を活用し、来店顧客の性別・年代や、店舗内の各エリアにおける滞在時間、リピート来店回数などを計測します。来店予約の有無に

関係なく、店舗全体の来店状況をより正確に把握することが可能です。また、来店顧客の店内動線を計測し、入店・発券・呼出しまでの待ち時間・カウンターでの滞在時間といった各プロセスにおける所要時間を把握することも可能です。



画面イメージ

2. データに基づく施策立案を支援

来店顧客の傾向や、店舗ごとの活動量・事務量を可視化することで、施策の効果検証や基準人員の見直しに活用できます。例えば、顧客属性に応じたサービスの展開や、混雑時間帯に合わせたスタッフ配置の最適化が可能となり、業務効率の向上と顧客満足度の向上に貢献します。

グローリーは、今後も認識・識別技術を活用した革新的なソリューションの提供を通じて、金融機関をはじめとするお客さまの業務効率化と最適な店舗運営の実現に貢献してまいります。

※ 本システムは、顔認証および骨格認識技術を活用しておりますが、取得した情報は個人情報とは紐づけられず、個人を識別・特定することはありません。

【報道機関からのお問い合わせ先】

グローリー株式会社

経営戦略本部 コーポレートコミュニケーション部 広報グループ

電話（079）294-6317

【お客さまからのお問い合わせ先】

グローリー株式会社

国内カンパニー ビジネスイノベーション本部

商品企画統括部 アライアンス企画部 画像ソリューション販売企画グループ

電話（03）5207-3020