



Pittaly Order 導入事例

333店舗の発注業務を 「Pittaly Order」で一元化！

現場作業の効率化が顧客対応時間を創出

株式会社 保険見直し本舗



株式会社 保険見直し本舗 様

333店舗の発注業務を「Pittaly Order」で一元化！ 現場作業の効率化が顧客対応時間を創出

店舗の現場に発注権限を持たせる業態は、フレキシブルな営業活動を生みやすい一方、現場の負担増加が効率の悪化を招くリスクを抱えています。

全国に来店型保険ショップを展開する株式会社保険見直し本舗では、全国に展開する333店舗（2025年9月時点）の店舗が個々に約40社の保険会社へ保険商品のパンフレットを発注しています。店舗の事情に合わせたペースで発注できるというメリットがある一方、小規模店舗では窓口担当がバックヤードで発注業務を行うため店舗に出られず、顧客との接点を失うリスクも抱えていました。

同社では、解決策として『Pittaly Order』を活用したパンフレット発注体制を構築。各店舗からのパンフレット発注を新設の受注センターへ集約した結果、店舗スタッフの負担が軽減され顧客対応時間の創出に成功しました。

今回は『Pittaly Order』導入の経緯や成果について、サービス企画推進本部営業企画部部長の佐藤樹子氏、同部マネージャーの渡辺真弓氏にお話をお伺いしました。

■ 全社DXの最初の壁は店舗ごとの発注ルール。 「パッと発注」で業務効率化を目指す

—— 御社の事業内容と、部署の役割について教えてください。

佐藤 樹子氏（以下、佐藤氏）：当社は、お客様にご来店いただく来店型保険ショップを全国に展開する保険代理店です。約40社という業界トップクラスの保険会社の商品を取り扱っており、お客様一人ひとりに最適なプランをご提案できるのが当社の強みです。

私たちの所属するサービス企画推進本部は、会社の生産性や業績向上につながる企画の立案・推進を担っています。業務改善やDX推進もそのミッションの一つで、今回の『Pittaly Order』導入もその一環です。



業界トップクラスの400以上の保険商品を取り扱われ、毎年表彰されている



サービス企画推進本部営業企画部部長
佐藤 樹子氏

—— 今回の発注業務の改善は、以前から課題として認識されていたのでしょうか。

佐藤氏：私は現部署に来る前、10年間現場のマネージャーとして店舗運営を見てきました。その中で気になっていたのが、クラークと呼ばれる店舗スタッフの業務負荷です。彼らの業務の一つに、各保険会社のパンフレットなどの発注と管理があるのですが、ここに膨大な時間がかかっていました。バックヤードでの帳票管理業務に時間を取られてしまい、本来もっとも大切なお客様のお出迎えやご案内に十分な時間を割けていない状況を、ずっと課題に感じていました。

—— 具体的には、どのような点に課題があったのですか。

佐藤氏：当時、全国333の店舗が、それぞれ個別に約40社の保険会社へパンフレットを発注していました。保険会社から発行されている発注ツールのログインIDやパスワードは各店舗で管理しているのですが、一定期間ログインがないとパスワードが無効化されてしまう場合があり、週1、2回程度しか出勤しないクラークがいつの間にかログインできなくなるようなケースが多発していました。また、スタッフが入れ替わるたびに新規のアカウントを発行したり、操作方法を教えたりする教育コストも膨大でした。発注ルールも店舗ごとに異なるため、本部による一元管理は非常に困難な状況でした。

—— その課題を、どのように解決しようと考えられたのですか。

佐藤氏：現場にいた頃から「もっと発注業務をシンプルな形にできないのかな」と漠然と考えていました。そして現部署に異動し、本格的に改善に着手することになった時、頭に浮かんだのは「バーコードでピッと読み取って、パッと発注できないか」という、とてもシンプルなイメージでした。まずはその発想を元に、解決策を探し始めたのがはじまりです。

■ 決め手は「機能のシンプルさ」と「圧倒的な低コスト」。 現場からは「トライアルで終わらせないで」の声

—— どのようにして『Pittaly Order』を見つけられたのですか。

佐藤氏：発注業務を簡略化できる方法がないか、ネットでいろいろなアプリを探していました。「発注」「バーコード」「スマホ」といったキーワードで探している中で、いくつか気になるサービスは見つけたのですが、当社には多機能で価格が高いものが多く「この機能は要らない」「クラークさんには使いこなせないだろうな」と感じるものばかりでした。そんな中で見つけたのが『Pittaly Order』です。

—— 『Pittaly Order』導入の決め手は何だったのでしょうか。

佐藤氏：決め手は3つあります。1つ目は「機能のシンプルさ」です。私たちがやりたかったのは発注業務の効率化だけで、在庫管理は不要でした。『Pittaly Order』は、必要以上の機能を持たせない「引き算」の思想が私たちのニーズにぴったりでした。

2つ目は「圧倒的な低コスト」です。333の店舗で利用する前提のため、コスト面には非常にナーバスになっていました。他社のサービスは「絶対に稟議が通らないな」という金額のものが多かったのですが、その点『Pittaly Order』は1台あたりの利用価格が非常に抑えられているため、弊社にとって現実的なコストの範囲で導入を検討できました。

そして3つ目は「安価な初期投資」です。ハンディターミナルのような専用機器を用意する必要がなく、すでに店舗に配備しているスマートフォンを活用できる点が魅力でした。この3点を同時に満たすサービスは他には見当たらなかったことから、他のサービスの具体的な検討はせず、『Pittaly Order』の導入を推進し始めました。

—— 導入をどのような手順で進められたのか教えてください。



全店舗共通の発注ルールについて説明する
同部マネージャーの渡辺 真弓氏

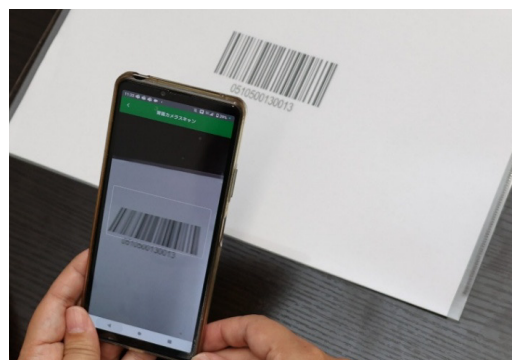
渡辺真弓氏（以下、渡辺氏）：トライアルにあたり、まずはパンフレット発注のルールを変えました。各店舗は新たに設けた受注センターへ『Pittaly Order』で必要なパンフレットの種類と部数を発注し、受注センターから各保険会社に一括でパンフレットを発注するような運用に変更しました。

同時に、全店舗のグランドルールを2つ設定しました。1つ目は「月曜日はA社とB社、火曜日はC社だけ」というように、曜日ごとに発注できる保険会社を限定しました。2つ目は、在庫と発注数の指定です。例えば、最低在庫が15部のパンフレットが14部以下になったら、発注部数である20部を発注するというようなルールを設定しています。このルールの徹底により、在庫確認と発注にかかる時間の大幅な短縮を目指しました。

—— トライアルの結果、どのような成果があったのか教えてください。

渡辺氏：パンフレットには『Pittaly Order』で読み取るバーコードがないため、対応するバーコードをサービス企画推進本部で用意しました。しかし、プリントアウトしたバーコードを数百種類におよぶパンフレットとセットにする業務は店舗側をお願いしなければならないため、一時的ではありますが、そのセット業務が現場のリソースを圧迫してしまったのです。そのため、一部からは「逆に仕事が増えた」という不満の声が上がりました。

佐藤氏：しかし、実際に『Pittaly Order』による運用を開始すると現場からの評価は一変しました。パンフレットの管理・発注にかかる店舗側の負担が大きく減ったため、クランクから「すごく楽になった」「この取り組みをトライアルで終わらせないでほしい」という声が多数寄せられたのです。そうした前向きな感想は時間を追うごとに増えていきましたので、とても大きな手応えを得られました。また、バーコードのセット作業に関する現場の声も、全国展開をスムーズに進めるための貴重な学びになりましたので、サービス企画推進本部としても有意義なトライアルだったと捉えています。



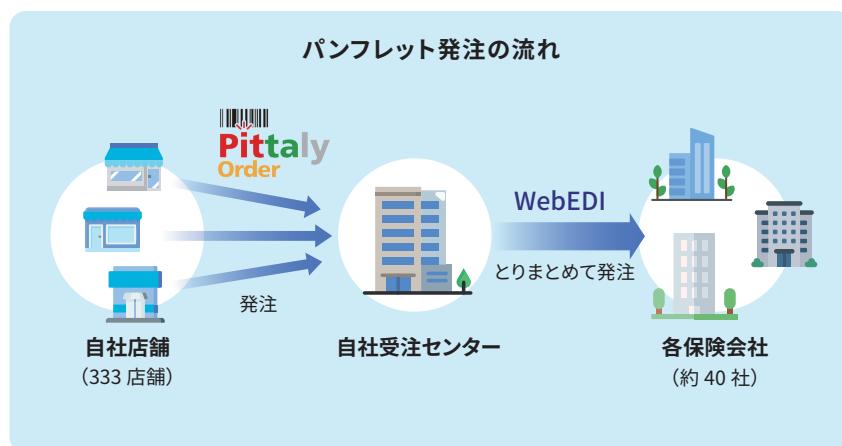
Pittaly Orderを使ったカタログ発注のイメージ

『Pittaly Order』を活用した発注先集約により発注業務の負担軽減。創出した時間で、お客様と向き合う本来の業務へ

— トライアル後、どのようなステップで全国展開を進められたのでしょうか。

佐藤氏：2ヶ月のトライアル終了後、2025年7月に本契約を結び、全国展開を進めました。トライアルの時と同様に、サービス企画推進本部で用意したバーコードを各店舗側でパンフレットにセットしてもらいました。トライアル時の反省を生かし、2ヶ月の準備期間を設けたことで、今回は大きな不満やトラブルが発生することなく、全国333の直営店舗へ導入できました。

また、店舗数の大幅増に備え、受注センターの体制も見直しを図りました。具体的には、各担当スタッフの人数をトライアル時の2名から4名に倍増しています。トライアル時には店舗から『Pittaly Order』経由で届いた注文データを担当スタッフが手入力で集計し、各保険会社へ発注していました。全国展開時にはこの発注業務に他のシステムを活用し、集計した各店舗からのパンフレット発注部数各保険会社へ発注する業務を自動化しています。発注業務の大半が自動化できたことで、333店舗からの注文を4名体制で対応できるようになりました。



— 『Pittaly Order』導入後の効果について教えてください。

佐藤氏：定量的な効果の検証はこれからですが、最大の効果は、店舗のクランクを煩雑なパンフレット発注業務から解放し、お客様と向き合う時間を創出できたことだと考えています。バックヤードでの作業時間が減り、お客様のお出迎えやご案内に集中できるようになったことが、今後の顧客満足度や集客数の向上、ひいては会社の業績アップにつながっていくと確信しています。

— 今後の展望とユーザックシステムへの期待をお聞かせください。

渡辺氏：現時点では『Pittaly Order』の導入結果には非常に満足しています。一方で、実際に使ってみたことで「これができたらいいよね」と、さらに便利になる機能のアイデアも出てきています。今後のアップデートに期待したいですね。

佐藤氏：今回のプロジェクトを通じて、ユーザックシステムのサポートには本当に助けていただきました。私たちの初めての取り組みに対し、いつも迅速かつ確かなアドバイスをいただいたと思っています。今では、社内で何か困りごとが見つかったときには「ユーザックシステムさんのシステムで解決できないかな？」という声が上がようになりました。ユーザックシステムさんのサポートは120%信頼しています。今後も私たちの抱える課題に対して、新たなソリューションをご提案いただけたらうれしいですね。

— 最後に、『Pittaly Order』はどのような企業やサービスに向いているとお考えか教えてください。

佐藤氏：受発注業務が頻繁かつ大量に発生する業態全般に向いていると思います。特に『Pittaly Order』はシンプルな仕組みで非常に安価で利用できるため、ランニングコストを最大限抑えながら受発注業務を効率化したいという企業におすすめしたいですね。

渡辺氏：私どもがそうだったように、社内業務の効率化に悩んでいる企業は、一度検討されるといいと思います。特に店舗や支店・支局を多く抱え、本部とのやりとりが多い企業ほど、『Pittaly Order』のローコストかつシンプルなシステムがぴったりなのではないでしょうか。

— 本日は貴重なお話をありがとうございました。

※2025年9月取材。記載の情報は取材時のものです。

関連商品・サービス

得意先様にスマホで簡単に
発注いただくためのアプリ



<https://www.pittaly.com/service/order/>

Company Profile

保険見直し本舗

株式会社保険見直し本舗

本社所在地：〒160-0022
東京都新宿区新宿五丁目17番18号H&Iビル6F
代表者：代表取締役社長 遠山拓馬
資本金：100,000,000円
設立：2020年12月4日
事業内容：保険代理店事業（保険代理店「保険見直し本舗」のショップ運営）、
銀行代理事業、介護・健康関連事業等

ユーザックシステム株式会社

<https://www.usknet.com/>

✉ meijin@usknet.co.jp

東京本社

〒103-0015
東京都中央区日本橋箱崎町 4-3 国際箱崎ビル 4F
TEL.03-6661-1210 FAX.03-5643-0909

大阪本社

〒541-0048
大阪市中央区瓦町 1-6-10 JP ビル 3F
TEL.06-6228-1383 FAX.06-6228-1380