

インセプションデッキ



卸売業向け 得意先価格・与信管理ツール

作成日 2026年6月26日
ステージ ステージ1 MVP
開発 内藤 洋史 / PRIME ORDER
URL <https://banto.prime-order.jp>

なぜここにいるのか

食品・飲料卸売業の現場では、得意先ごとの価格・与信情報が担当者のExcelに分散している。担当替えのたびに引き継ぎが壊れ、価格ミスと未回収リスクが繰り返し発生する。

汎用SaaSは存在するが「受発注管理」が中心で、**価格・与信の細かな管理は手薄**。自社の業務フローにぴったり合うツールが、中小の卸売会社には存在しない。

エレベーターピッチ

食品・飲料卸の営業・経理担当者向けの

得意先価格・与信管理ツールです。

担当者のExcel管理とは違い、

全社で一元管理・リアルタイム共有できます。

価格ミスと与信超過の見落としを減らしたい

年商5～20億規模の卸売会社のための製品です。

プロダクトが解決する痛み

痛み	現状	bantoによる解決
担当替えの引き継ぎ困難	各自のExcelに情報が分散	全得意先の情報を一元管理
価格ミス（月2〜3件）	担当者の記憶・メモに依存	得意先別価格テーブルで正確に管理
与信超過の発見遅れ	月次集計まで気づかない	使用率リアルタイム表示・警告
入金処理漏れ	経理の目視確認のみ	未更新得意先の強調表示

ターゲットユーザー

企業ペルソナ

- 食品・飲料卸売（地方）
- 年商 15億円 / 従業員 30名
- 営業3名、各自30〜40社担当
- 得意先数 約100社

利用ロール

- **管理者**：マスタ管理・与信枠設定
- **営業**：価格・与信確認→受注判断
- **経理**：入金消し込み・未収確認
- **法務**：与信・契約関連の参照

やらないことリスト（ステージ1）

✕ 受発注管理（注文の記録・処理）

✕ 請求書の発行・管理

✕ 入金データの自動取り込み

✕ PDF・Excel出力

✕ メール・Slack自動アラート通知

✕ モバイル最適化

✕ 複数拠点・部門管理

✕ プロダクト内へのAI機能組み込み

解決策の全体像

管理者

得意先マスタ登録・編集

商品マスタ登録・編集

得意先別価格テーブル設定

ユーザー管理

営業担当

得意先一覧・検索

得意先詳細（価格・与信・メモ）

与信超過リスク一覧

経理

入金消し込み登録

入金履歴一覧

未更新得意先の強調表示

懸念・リスク

リスク	対策
実クライアントヒアリング未実施	仮説ベースで開発し、フィードバックを受けて修正する
与信・価格ルールは会社によって異なる	設計を柔軟に保つ（枠・掛率は管理者が設定可能）
開発はAI駆動（内藤+AI）のみ	無理な機能範囲を持ち込まない。スコープを守る

ステージ計画

ステージ1（現在） — MVP

- ☒ 完了 認証・ユーザー管理
- ☐ 未着手 得意先マスタ
- ☐ 未着手 商品マスタ
- ☐ 未着手 得意先別価格テーブル
- ☐ 未着手 与信管理
- ☐ 未着手 入金消し込み

ステージ2（将来）

- ☐ 将来 受発注管理・請求書発行・入金データ自動取り込み

開発の進め方

体制・リズム

- 内藤（PO兼開発者） + AI（Claude）
- 1週間 = 1イテレーション
- 4イテレーション = 1フェーズ
- 目標：1pt / 週

管理・インフラ

- Issue管理：ISSUES.md（ポイント評価つき）
- 基準：ユーザー管理CRUD = 1.0pt
- 本番：<https://banto.prime-order.jp>
- スタック：Next.js + Prisma + PostgreSQL

成功の定義

ステージ1 完了の条件

食品卸の営業担当が banto を開いて、
「この得意先、今月あとどれくらい受けられるか」を
10秒以内に答えられる状態になっていること。