

FOR DISTRIBUTORS / 輸入代理店さま向けご案内

Gate A

IMPORTED LIGHTING PLATFORM

デザイナーと輸入代理店・販売代理店をつなぐ、業界特化のB2Bプラットフォーム



認知の拡大



業務の効率化



売上機会の創出

輸入代理店が抱える、3つの課題



認知不足

- 取扱いブランドや国内代理店としての存在が、デザイナーに十分知られていない
- 自社HPだけでは、探しているプロユーザーにたどり着いてもらえない
- 他社との差別化ポイントが伝わりにくい



非効率な問合せ・営業不足

- 既存対応に追われ、新規開拓に動けない
- 人件費を抑えつつ、売上は伸ばしたい
- 新しいターゲット層への接点を作る余力がない



売上に繋がらない対応

- 他社取扱品の問合せは情報提供だけで終わってしまう
- 自社HPだけでは、載せられる情報量に限界がある
- 問合せから受注までの導線が整っていない

「認知」「業務効率」「売上機会」の3点を、Gate A が一気通貫で解決します。

Gate A とは — 情報を集約し、貴社を「見つけてもらう」場所



取扱いブランド・製品情報の集約掲載

統一フォーマットで、自社HPに載せきれない情報や資料まで掲載できる。



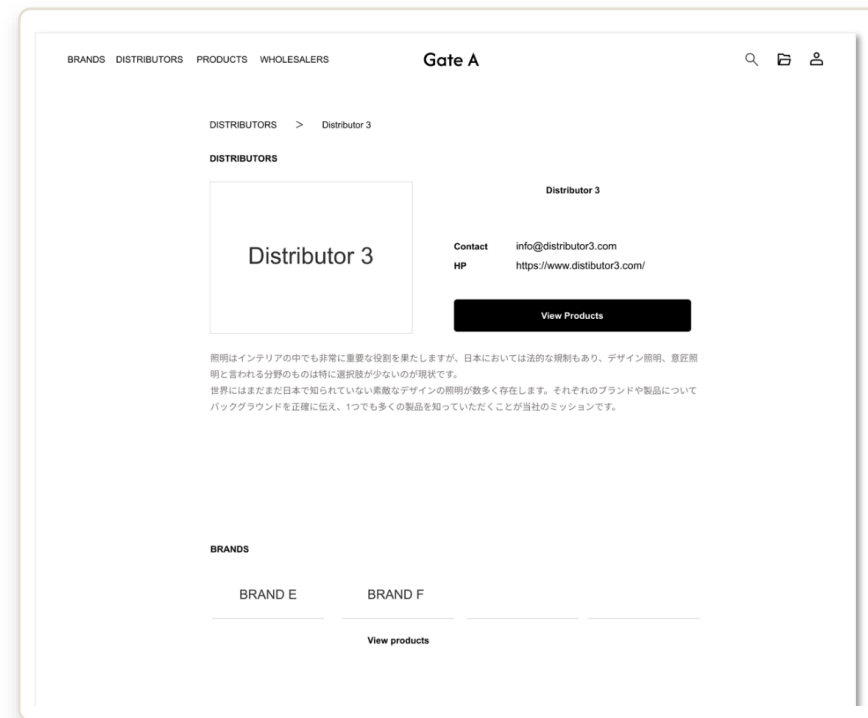
DISTRIBUTOR ページで可視化

国内代理店として一覧で見つけてもらえ、他社との情報集約で相乗効果も。



Gate A 側からの自動的な周知

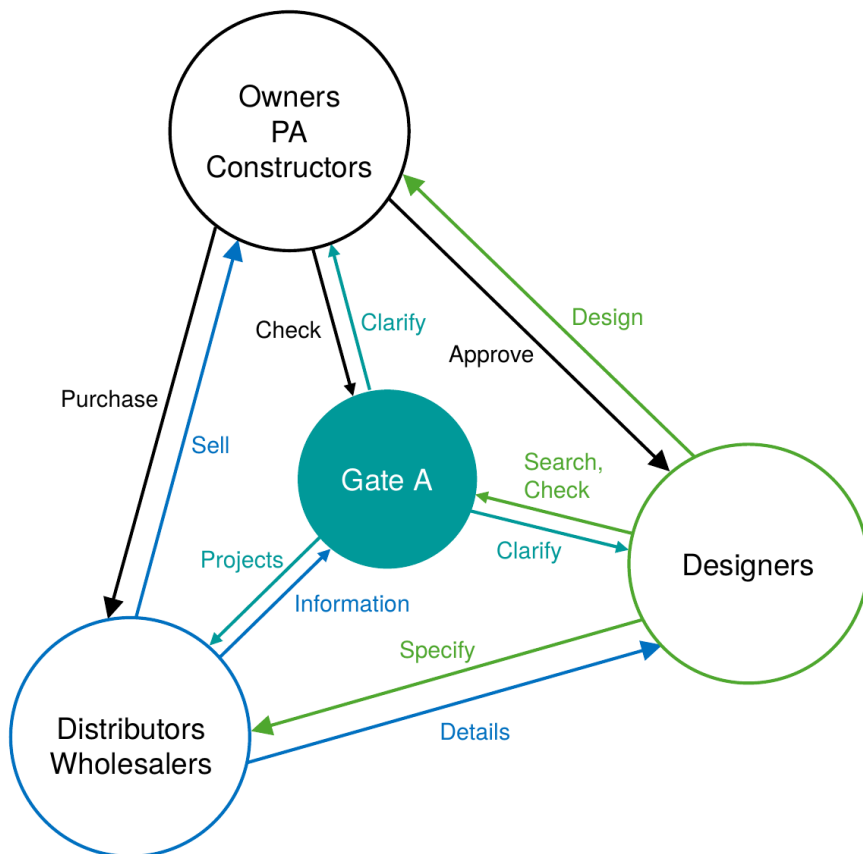
自社の営業活動に頼らず、新たなターゲット層へ自動的にリーチが広がる。



貴社の DISTRIBUTOR ページ（イメージ）

探してもらうのではなく、「載っているから、選ばれる」。

業界の構造と、Gate A の立ち位置



ミッション：トライアングルの完成

- 1 輸入代理店から Gate A へ取扱い製品情報を提供・掲載
- 2 デザイナー・オーナーが Gate A 上で製品情報を閲覧
- 3 Gate A 上で情報収集、プロジェクト管理
- 4 輸入代理店からデザイナーへ詳細情報の提供
- 5 デザイナーが製品を選定
- 6 オーナーが承認
- 7 輸入代理店・販売代理店が販売

起点は、輸入代理店からの製品情報。そこから業界のトライアングルが完成します。

Gate A が代理店にもたらす価値



認知度の向上

DISTRIBUTOR ページと情報集約で、取扱いブランド・代理店としての認知が広がる。



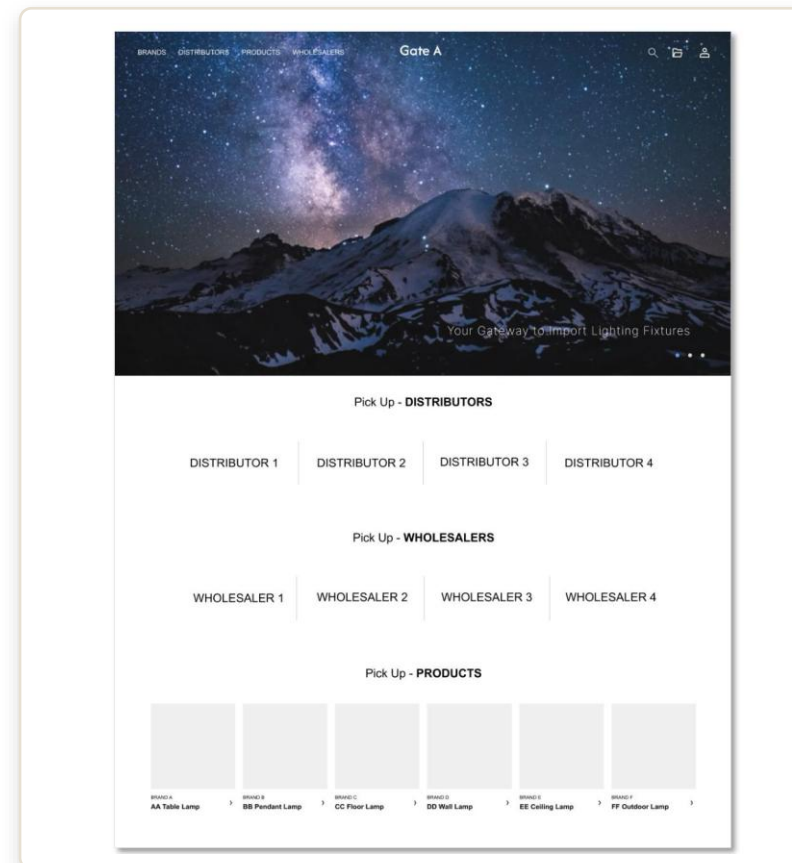
効率的なリーチ・リード獲得と売上アップ

資料DL機能で事務作業を削減しつつ、プロユーザーから具体的な案件・一括見積依頼が届く。



顧客・取引先からの信頼獲得

自社HPに載せきれない情報を補い、信頼できる他ブランドとの相乗効果で信頼を高める。



Gate A トップページ (イメージ)

認知・案件・信頼を、ひとつの掲載でまとめて。

具体的な案件が「見積依頼」として届く仕組み



プロユーザーのプロジェクトから直接

設計者が選定した製品リストごと、案件単位で見積依頼が届く。単品ではなくまとまった規模で受注につながりやすい。



フォームで回答するだけ

届いたURLのフォームに入力するだけ。見積書の作成・送付の手間がかからず、事務作業を最小限にできる。



閲覧範囲はしっかり分離

各社の回答内容は相互に非公開。自社の掛率や取引条件が他社に見えることはなく、安心して見積回答ができる。

Hotel A

Note for the project.Phase, Location, Project phase,Budget, Expected delivery date,...

Actions select : 3

	Product	Distributor (email)	Price	Quantity	Delivery	Total	
☐	 Brand A AA Pendant Lamp Size : φ300 H500 Black, Transparent		¥200,000	- 2 +	3 months	¥400,000	*** 削除 ダウンロード
☐	 Brand A AA Pendant Lamp Size : φ300 H500 Black, Transparent		¥200,000	- 2 +	3 months	¥400,000	*** 削除 ダウンロード
☐	 Brand A AA Pendant Lamp Size : φ300 H500 Black, Transparent		¥200,000	- 2 +	3 months	¥400,000	*** 削除 ダウンロード

Add products

Total ¥2,550,000

Request Quote (All Products)

Download Project PDF

ユーザーのプロジェクト画面（ここから見積依頼が届く）

「営業せずに、案件が届く」状態をつくります。

見積回答の画面 — 入力するのは、掛率と納期だけ

依頼者へ見積回答

☐ 見積回答不可

見積全体の条件

見積有効期限

2026/09/03

支払条件

その他(自由記述)
月末締め翌月末払い

備考

一括設定

入力するとそのまま下の明細に反映されます。行ごとに直した値と、代理店ごとの掛率を当てた行はそのまま残ります。それらも含めてこの値に設定ときは「全行に上書き」を押してください。

掛率 (%)

65

納期

発注後2ヵ月

全行に上書き

明細

商品	サイズ	カラー	定価	掛率 (%)	単価	数量	小計	個別納期	備考	見積不可	
	L	Silk Grey, Ultramarine	¥239,800	65	155,870	5	¥779,350	発注後2ヵ月		☐	
	S	Silk Grey, Neon Orange	¥94,600	65	61,490	5	¥307,450	発注後2ヵ月		☐	
	配送税				25,000	1	¥25,000				X

+ 行を追加

合計 (税別)

¥1,111,800

入力内容を保存

回答を確定 / 送信

見積回答フォーム（イメージ）



一括設定で、まとめて反映

掛率と納期を一度入力すれば、明細の全行に反映。行ごとに直した値はそのまま残るので、例外だけ個別に調整できる。



単価・小計・合計は自動計算

定価×掛率から単価が自動で算出され、数量を掛けた小計と税別合計まで自動で出る。見積書を作り直す必要がない。



配送費などの行も追加できる

製品以外の費用行を自由に追加。商品ごとに「見積不可」のチェックも可能で、扱えないものだけ外して回答できる。



途中保存して、後から送信

「入力内容を保存」で作業を中断でき、内容を確認してから送信。回答期限内なら落ち着いて対応できる。

見積書の作成・送付は不要。フォームに数字を入れるだけで回答が完了します。

掲載ブランドを守る仕組み



ブランドプロテクト

販売実績・販売体制・継続性など個別事情を考慮し、ブランドによっては掲載する輸入代理店の範囲を調整できる。詳細は「ブランドプロテクト運用基準」に定める。



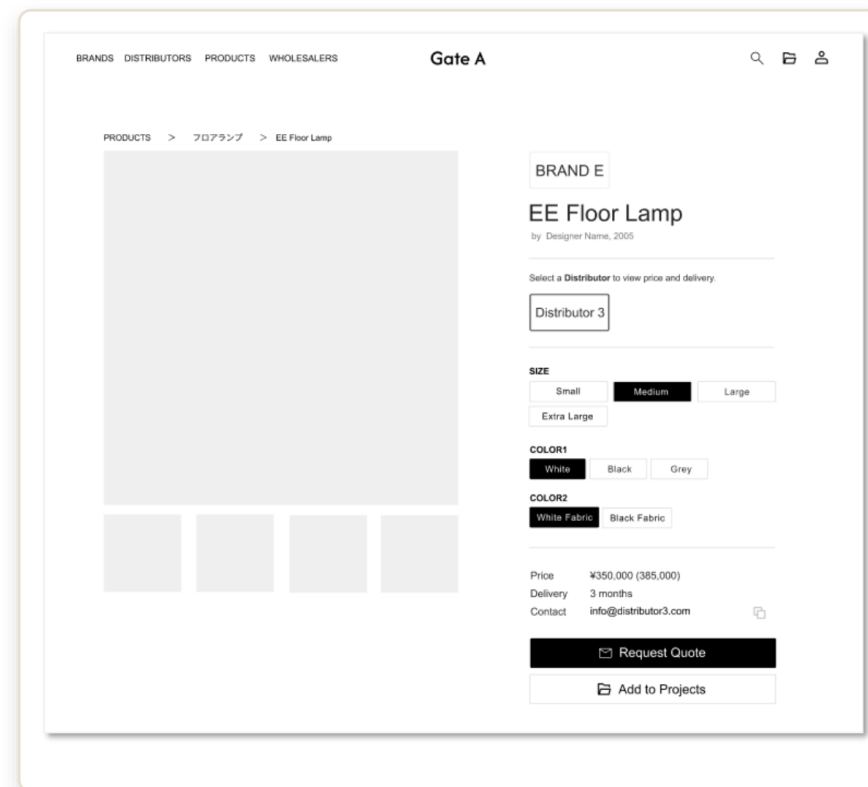
信頼できる情報の掲載

加盟事業者は、ブランドオーナー等から販売の権限を付与されていることを保証したうえで掲載する。虚偽・誤解を招く情報の掲載は規約で禁止。



プロジェクトプロテクト

既に選定されている代理店を別の流通経路へ変更する目的の見積依頼（迂回見積依頼）を、ユーザー利用規約 第7条で禁止しています。



製品詳細ページ（代理店を選択して掲載）

Gate A は単なる広告掲載ではなく、**ブランドの価値と正規流通を守る「信頼基盤」**です。

ブランドプロテクトー掲載の範囲を、実態に合わせて調整する仕組み

目的：掲載情報の正確性を確保し、ユーザーが実際に商品を購入できる販売主体の情報を、適切に提供すること。

ブランドごとに定められる取扱い

✓ 掲載の可否

👤 掲載する輸入代理店の範囲

↓ 表示順序

⌚ 優先掲載期間

判断にあたって考慮する事情

- 当事者間の適法かつ有効な合意
- ブランドオーナー等から付与された販売権限
- 販売実績・販売体制・販売の継続性
- ユーザーの利便性その他の個別事情



判定基準・期間・確認資料は「ブランドプロテクト運用基準」に定めます

運用基準は利用規約の一部を構成し、本サービス上または当社からの通知により提示されます。

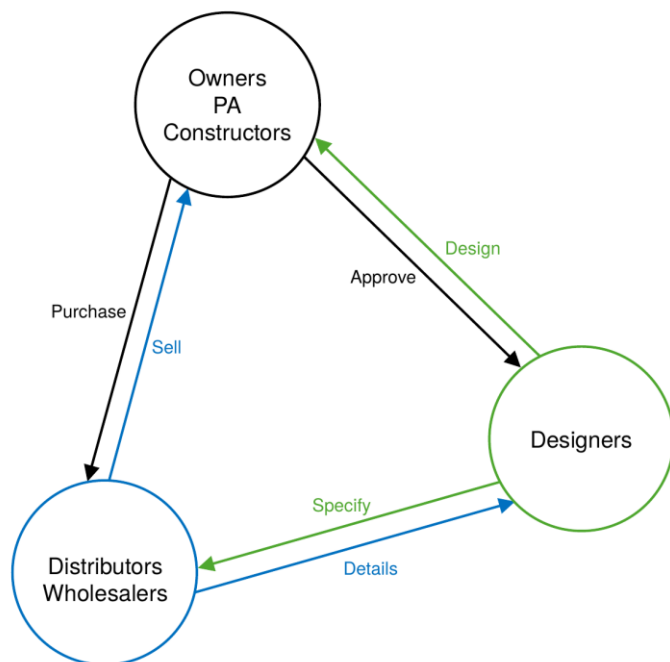


独占販売権を付与・確認するものではありません

ブランドプロテクトは Gate A 上の掲載および表示の取扱いを定めるものに限られます。判断により複数の輸入代理店を掲載することもあります。

「誰が実際に売れるのか」を基準に、**掲載の並びを整える仕組み**です。

Gate A で生まれた取引は、その後ずっと自社の資産になります



Gate A を介さない、直接のやり取り

🔒 囲い込みなし

🛡️ 経路の保護

🔒 回答は非公開

1

Gate A 経由で問合せ・見積依頼を受ける

設計者が選定した案件の見積依頼が、プロジェクト単位で直接届く。

2

顧客との関係と実績が、自社に残る

Gate A は取引の当事者になりません。発注・決済・納品は貴社と顧客の間で行われ、築いた信頼は自社に蓄積されます。

3

次からは、直接やり取りでOK

一度つながった設計事務所・施工会社とは、以降 Gate A を介す必要なし。継続的な取引はそのまま自社のものです。

輸入代理店の料金は、掲載料のみ。

受注額に対する成約手数料は一切かかりません。Gate A 経由で受けた案件も、その後の直接取引も同じです。

Gate A は入口。そこから先に積み上がる関係と実績は、すべて自社の財産です。

オンラインショップとの違い

	オンラインショップ	Gate A
役割	最終消費者へ「売る」場所	プロと代理店をつなぐ「案件導線」
価格・掛率	掛率を下げさせられ、利益率が圧迫されがち	販売経路によらず、適正価格のまま販売できる
届く相手	不特定多数の購入者	設計者・施工会社など、案件を持つプロ
受注の形	単品購入が中心	案件単位の、まとまった見積依頼
ブランド保護	価格競争・並行品が混在しがち	ブランドプロテクトで掲載範囲を調整

「安売りの場」ではなく、適正価格のまま「案件」が届く営業導線です。

料金プランー1ブランド・1ヵ月あたり（税別）

	LIGHT	LIGHT+	STANDARD 20	STANDARD 50	PROFESSIONAL
月額	¥5,000	¥5,000～	¥20,000	¥35,000	¥50,000
年額	¥50,000	¥50,000～	¥200,000	¥350,000	¥500,000
ブランド取扱情報	○	○	○	○	○
製品詳細の掲載	なし	1製品ごと追加	20製品まで	50製品まで	100製品まで
1製品あたり単価	—	¥2,000 / 月	¥1,000	¥700	¥500
想定する使い方	ロゴで取扱表示	主力1～2点	しっかり掲載	しっかり掲載	フル掲載

※ 1製品 = コレクション・タイプが同一のもの。LIGHT+ の製品掲載分は月払いのみ。
※ STANDARD 以上は掲載枠の余りを、複数ブランド掲載時に限り別ブランドへ融通可能。

初月トライアル 50%OFF
リリース時掲載ブランドは2ヵ月50%OFF

月額の固定費に、掲載する製品数分の単価が乗る設計。ブランドごとに、必要な分だけ。

プランの考え方ーブランドごとに、無理なく選べる

代理店は複数ブランドを扱い、ブランドごとに見せ方が異なります。Gate A はプランを1ブランド単位で選べるため、取扱いが多くても負担が偏りません。

主力ブランド A

PROFESSIONAL

製品100点までフル掲載

育てたいブランド B

STANDARD 20

主要20製品をしっかりと掲載

取扱表示のみ C

LIGHT / LIGHT+

ロゴ+主力1~2点で軽く掲載

複数ブランドを扱う代理店ほど、必要なブランドだけ手厚く掲載でき、コストを最適化できます。

Gate A で、何が変わるか

BEFORE

Gate A 導入前

- ✕ 取扱いブランドの認知が広がらない
- ✕ 売上に繋がらない問合せ対応に追われる
- ✕ 新規開拓・別マーケットに動く余力がない
- ✕ 自社HPだけでは伝えきれる情報に限界

AFTER

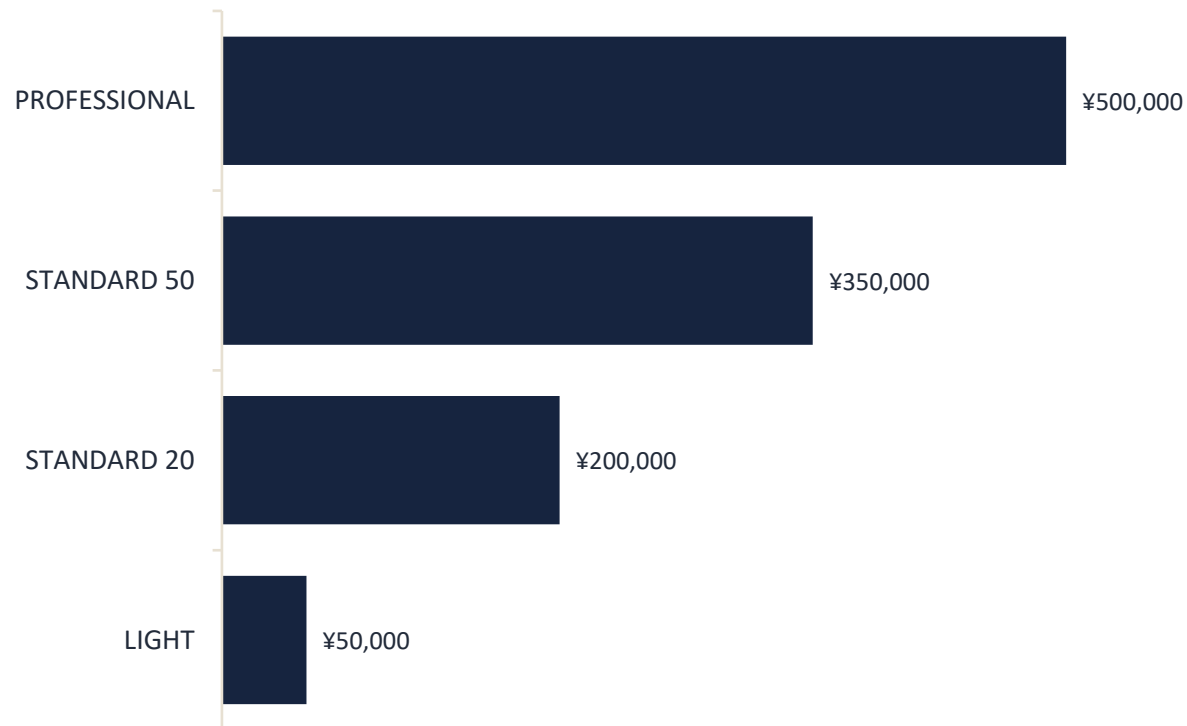
Gate A 導入後

- ✓ 集約掲載で自動的に認知が拡大していく
- ✓ プロユーザーから具体的な案件・見積が届く
- ✓ 営業せずに新たなターゲット層へリーチ
- ✓ 資料DL・回答フォームで事務作業を削減

「認知されない」から「見つけてもらえる」へ、Gate A ひとつで変わる。

投資対効果 — 掲載費ではなく「案件導線」への投資

年間掲載コスト（1ブランド）



照明1案件あたりの粗利（試算イメージ）

受注規模 ¥1,000,000 × 粗利率 30%

= **¥300,000** / 案件

案件1件の粗利で、
STANDARD 20 の年額を回収

掲載コストは「費用」ではなく、案件につながる導線への投資です。

※ 受注規模・粗利率は説明のための仮定値です。実際の数値は案件により異なります。

掲載開始までの流れ



今が動きどき。 契約から公開まで約2～3ヵ月かかるため、早めの準備がおすすめです。

製品情報の準備さえあれば、あとは Gate A が登録まで進めます。

Gate A

IMPORTED LIGHTING PLATFORM

FOR DISTRIBUTORS

まずは、事前登録から。

リリース時の掲載ブランドは、トライアル期間が2ヵ月（50%OFF）に延長されます。



認知の拡大



業務の効率化



売上機会の創出

掲載輸入代理店 事前登録

Webサイト <https://gatea.jp/>

今すぐ登録