

FOR WHOLESALERS / 販売代理店さま向けご案内

Gate A

IMPORTED LIGHTING PLATFORM

販売代理店の存在と強みを可視化し、確度の高い案件につなげるプラットフォーム



存在を可視化



業務の効率化



確度の高い案件

販売代理店が抱える課題 — 「売る側」と「仕入れる側」

「売る側」としての課題

存在・強みが知られていない

- 幅広く手配できることが認知されていない
- プランニング・調光対応・特注などの強みが伝わらない
- 設計者の選択肢に入れず、機会損失になっている

営業に割ける人手がない

- 既存案件の対応に追われ、新規開拓に動けない
- 人件費やコストは抑えつつ、売上は伸ばしたい
- 別のマーケットにも挑戦したいが手が回らない

「仕入れる側」としての課題

情報の不足・錯綜

- ブランド・製品は分かっても、国内の代理店が分からない
- 複数の代理店が同じ製品を扱い、どこがベストか不明
- 取引実績のある代理店の取扱いブランドをまとめて見たい

非効率な問合せ作業

- 1案件で複数代理店の製品がスペックされ、見積依頼に手間
- 器具のイメージはあるので、類似品を探したい
- 海外設計のリストは連絡先が海外のままで対応できない

販売代理店は「売る側」であり「仕入れる側」でもある。Gate A は、その両方に効きます。

Gate A とは — 日本で扱える輸入照明を、ひとつに集約



集約された製品・ブランド情報

国内で取扱可能なブランド・製品を統一フォーマットで集約。「PRODUCTS」ページでカテゴリ・価格・納期から検索できる。



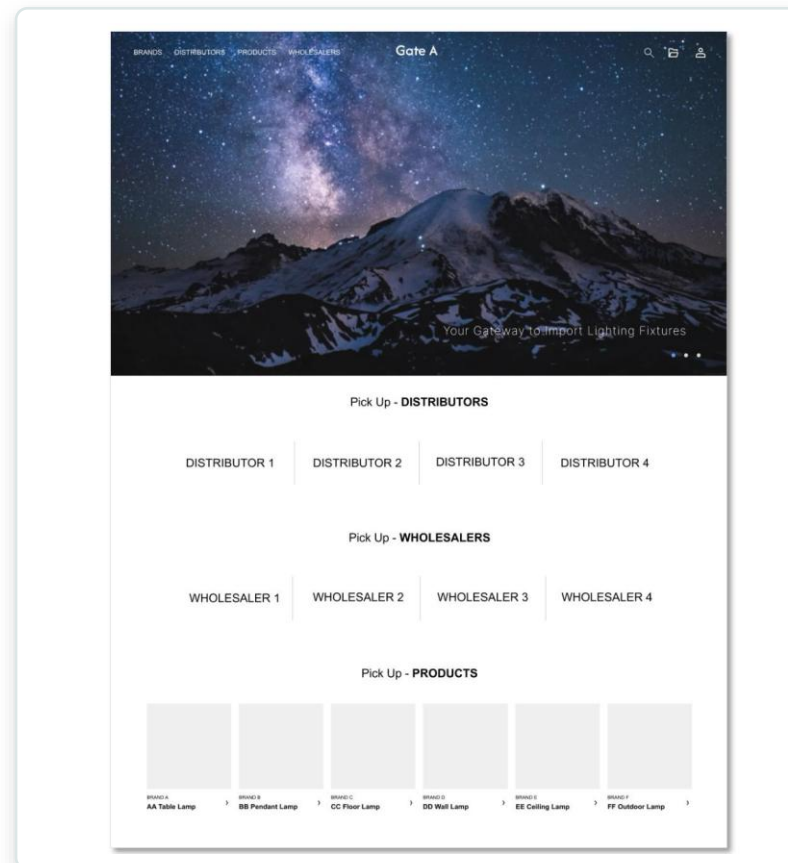
取扱い先の連絡先がすぐ分かる

製品・ブランドから輸入代理店を確認。「DISTRIBUTORS」「WHOLESALERS」ページで各社の取扱いを一覧できる。



プロジェクト管理と一括見積

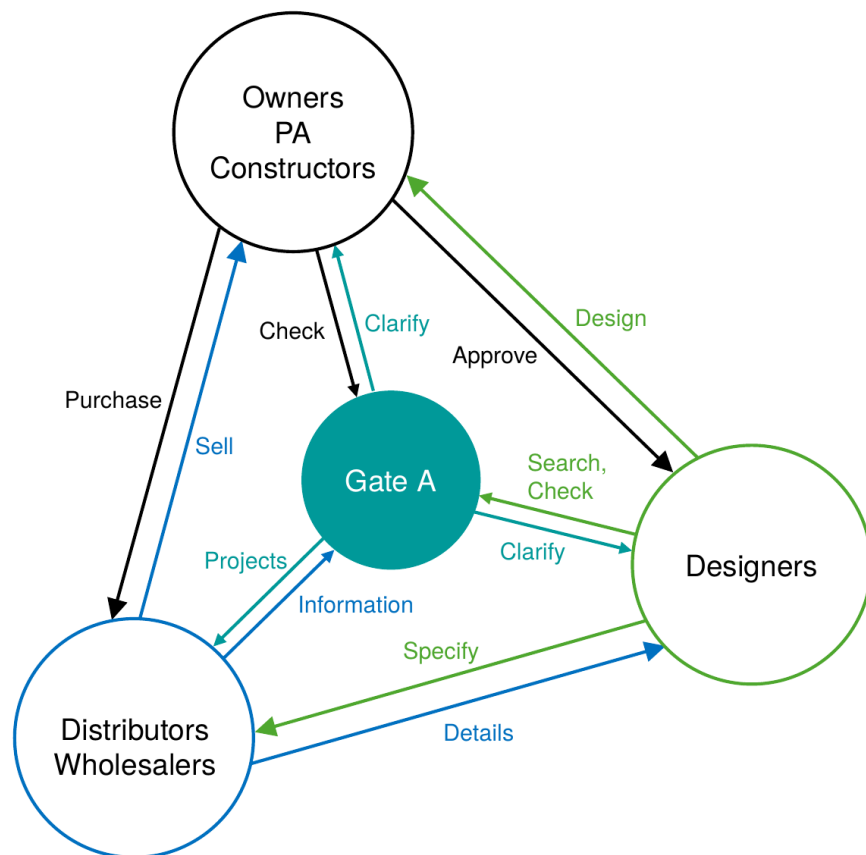
設計者は案件ごとに製品を管理し、概算金額の自動算出・資料一括ダウンロード・一括見積依頼まで完結できる。



Gate A トップページ (イメージ)

設計者・施工会社が「探して・まとめて・依頼する」場所。その依頼先に、あなたが並びます。

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

情報・選定・購入の流れをひとつにつなぎ、業界のトライアングルを完成させる。

ご懸念と、Gate A がもたらす価値

よくあるご懸念

「自社を含め少数の会社しか知らない情報が Gate A でオープンになり、自分たちの存在価値が下がるのでは。案件が他社へ流れるのでは。」

「情報を知っていること」も、確かに販売代理店の強みです。

Gate A が出回りにくい情報をオープンにする面はありますが、あくまでオンライン上の仕組みにすぎません。取りまとめ・技術対応・特注や調光の調整といった、販売代理店が強みとするソフト面は Gate A では代替できません。

失注のリスクは限定的で、**自社で営業しなくても案件の見積依頼が届く分、得られるリターンの方が大きいと考えています。**



①

顧客との接点が増える

存在と強みが可視化され、これまで接点のなかった設計者・施工会社から見つけてもらえる。



②

営業しなくても案件が届く

設計中の具体的な案件が、見積依頼として直接届く。新規開拓に人手を割かずに済む。



③

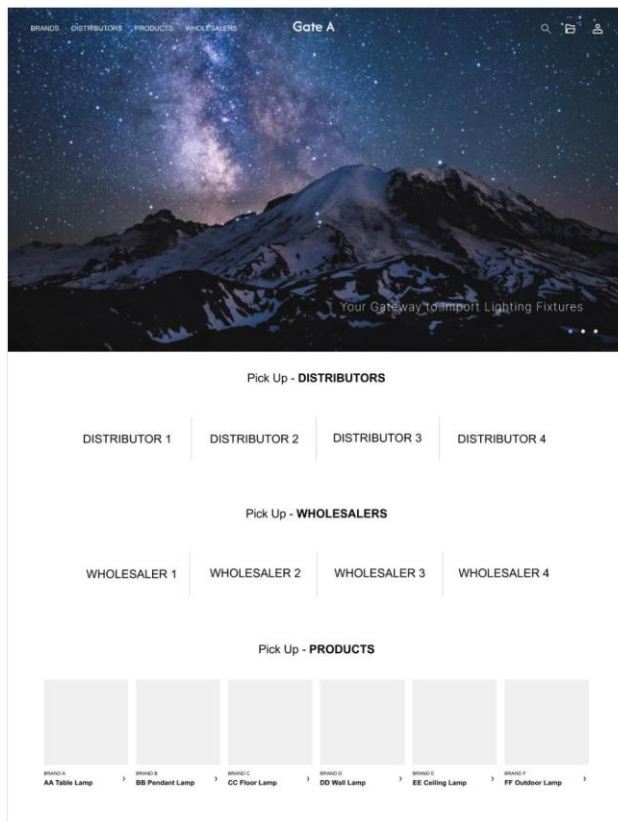
「仕入れる側」でも使える

User PROFESSIONAL ライセンス付帯。仕入れ先探し・一括見積・資料DLがそのまま使える。

① + ② + ③ の結果として **自社の営業効率そのものが上がります。** 自社の営業と組み合わせれば、さらに効きます。

オンラインで代替できない強みはそのままに、**輸入照明業界のインフラになる。**

顧客との接点が増える — 存在と強みを、見える形に



トップ「Pick Up - WHOLESALERS」掲載イメージ



WHOLESALE として可視化

トップページの「Pick Up - WHOLESALERS」や一覧ページに掲載。一覧ページは会員登録なしでも閲覧できるため、まだ接点のない層にも届く。



「何でも相談してください」を伝えられる

自社紹介ページに会社情報・連絡先・会社説明を掲載。プランニング、調光制御、特注対応、人脈による調達力 — 言葉にしにくい強みを、そのまま伝えられる。



見積依頼で「指名」される

ユーザーは見積依頼時に販売代理店を最大3社選びます。掲載されていないと、その選択肢にすら入れません。

「知っている人だけが知っている会社」から、「探せば必ず見つかる会社」へ。

営業しなくても、具体的な案件が届く



設計中の案件が、向こうから届く

設計者・施工会社が案件を進める段階で、見積依頼が直接届く。新規開拓に人手を割かなくても引き合いが生まれる。



案件単位のまとまった見積

単品の問合せではなく、プロジェクトの製品リストごと届く。1件あたりの規模が大きく、受注につながりやすい。



フォームに入力するだけ

届いたURLのフォームに掛率・納期・取引条件を入力するだけ。見積書の作成・送付の手間がかからない。

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
☐ Brand A AA Pendant Lamp Size : φ300 H500 Black, Transparent		¥200,000	2	3 months	¥400,000
☐ Brand A AA Pendant Lamp Size : φ300 H500 Black, Transparent		¥200,000	2	3 months	¥400,000

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）

他社の回答内容は見えません／回答不可の選択も可／回答用URLの有効期限は1ヵ月

「探しに行く営業」から、「届いた案件に応える営業」へ。

見積回答の画面 — 仕入と売値を、同じ画面で組み立てる

回答者

会社名

担当者 必須

DISTRIBUTORS からの見積回答

>

掛率 95～98% / 納期 2週間～6週間 / 月末締め翌月末払い

3品

¥2,763,420

>

掛率 82～85% / 納期 2週間～2ヶ月 / 納品後30日

3品

¥1,173,968

>

掛率 85～90% / 納期 3ヶ月 / 月末締め翌月末払い

5品

¥1,100,800

>

掛率 90～93% / 納期 2週間、要相談 / 月末締め翌月末払い

4品

¥9,012,663

>

掛率 78～81% / 納期 2週間～4週間 / 前金50% / 残金後収

4品

¥7,151,028

依頼者への見積回答

☐ 見積回答不可

見積全体の条件

見積有効期限

2026/09/16

支払条件

月末締め翌月末払い 現金振込

備考

① 各輸入代理店の回答が集まる

一括設定

入力するとそのまま下の明細に反映されます。行ごとに真した値と、代理店ごとの掛率を指定して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 (%)

70

納期

発注後3ヶ月

全行に上書き

代理店ごとの掛率

入力するとその代理店が回答した明細だけに反映されます(単価は定価 × 掛率で引き算されます)。行ごとに真した値はそのまま残るので、それらも変更ときは「上書き」を押してください。

例: 80

上書き

仕入掛率 95～98% / 3品

例: 80

上書き

仕入掛率 82～85% / 3品

例: 80

上書き

仕入掛率 85～90% / 4品

例: 80

上書き

仕入掛率 90～93% / 4品

例: 80

上書き

仕入掛率 78～81% / 4品

明細

商品	代理店	サイズ	カラー	定価	仕入価格	掛率 (%)	数量	小計	粗利	仮引期	備考	
		L	Silk Grey, Ultramarine	¥239,800	¥227,810	99	237,802	5	¥1,187,010	¥47,980	6週間	
		S	Silk Grey, Neon Orange	¥94,800	¥89,870	99	93,604	5	¥468,270	¥18,500	6週間	
		L	Black, Black	¥239,800	¥235,004	99	237,802	5	¥1,187,010	¥12,990	市価品 2週間	
		Piccola	White	¥50,770	¥45,731	90	50,183	4	¥200,772	¥17,848	2ヵ月	
		pendant	White	¥221,700	¥181,843	90	199,584	4	¥798,336	¥70,964	2ヵ月	
		Mini	Grey	¥77,500	¥69,918	90	69,795	4	¥279,180	¥15,508	市価品 2週間	

② 掛率を決めて、粗利まで確認



仕入側の回答が、先に集まる

各輸入代理店の掛率・納期・支払条件が一覧で届く。仕入条件が揃ってから、自社の見積を組み立てられる。



代理店ごとに掛率を設定

全行一括でも、代理店ごとでも掛率を指定可能。仕入価格から単価が自動計算される。



粗利がその場で見える

明細行ごとに粗利が表示され、条件を変えながら着地を確認できる。



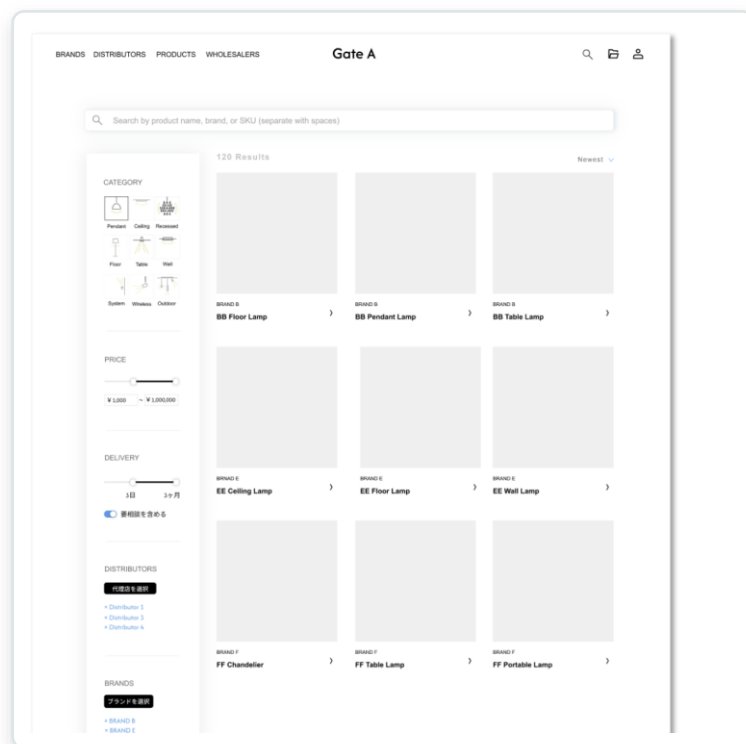
そのまま依頼者へ回答

確認した内容をフォームから送信。見積書の作成・送付は不要。

仕入の条件を見ながら、自社の利益を確かめて回答できる。

「仕入れる側」としても、Gate A を使える

全プランに **User PROFESSIONAL ライセンス** (¥5,500 / 月相当) が1つ標準付帯 — ユーザーの最上位プランをそのまま使えます。



製品検索ページ（仕入れ先の比較検討に）



取扱い先を横断で検索

カテゴリ・価格・納期で絞り込み、どの輸入代理店が扱っているかを一覧で確認。仕入れ先探しの時間を圧縮できる。



案件をプロジェクトで管理（件数無制限）

自社が進める案件の選定品をまとめ、概算金額を自動算出。複数案件の同時進行も整理できる。



輸入代理店へ一括見積依頼

仕入れ先が複数社にまたがる案件でも、まとめて見積を取得。回答は Gate A 上で比較できる。



製品資料を一括ダウンロード

仕様図・取扱説明書・2D/3D・配光データなどをまとめてDL。提案資料づくりが速くなる。

「売る側」と「仕入れる側」、両方の立場で使えるのは販売代理店だけ。

自社の営業と組み合わせる — 掲載を活かしきる使い方

Gate A は自社の営業を置き換えるものではありません。既存の営業活動に重ねることで、成果を増幅させる使い方ができます。



既存顧客に Gate A の利用を勧める

顧客の情報収集・プロジェクト管理そのものが楽になるため、喜ばれる提案になる。同時に、案件の動きが Gate A 上で見えるようになる。



見積依頼で自社を指名してもらう

ユーザーは販売代理店を最大3社選択します。「うちを入れてください」の一言で、案件の初期段階から確実に土俵に乗れる。



自社だけの特典を用意する

Gate A 経由で自社を指名した案件に、優先対応・特別条件・現場対応などの独自メリットを設定。他社との差がそのまま指名率になる。



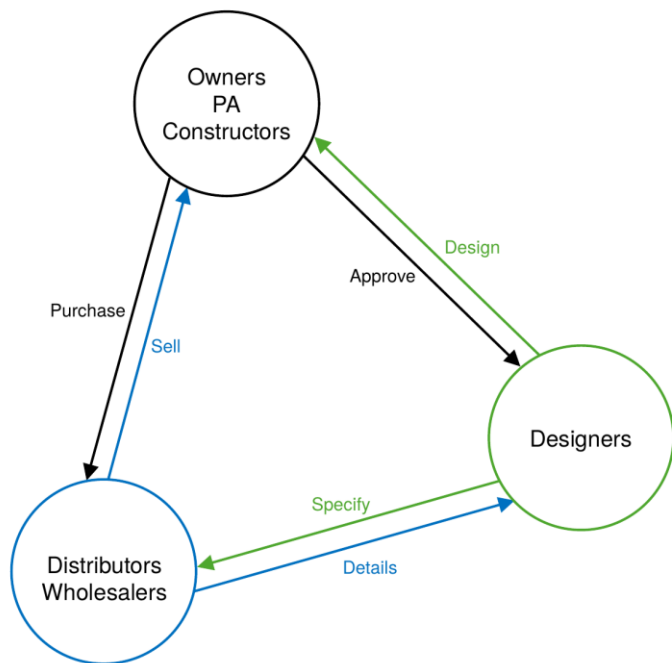
新規は Gate A、既存は自社営業

新規開拓の負荷を Gate A に寄せ、限られた人手は既存顧客の深耕に回す。人を増やさずに接点だけを増やせる。

掲載していない会社は、この使い方ができません。 顧客が Gate A を使い始めたとき、選択肢に自社が並んでいるかどうかで差がつきます。

Gate A は営業を置き換える道具ではなく、**自社の営業を増幅する道具。**

Gate A で受けた1件は、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 経由で案件を受注・納入

届いた見積依頼に応え、実際の案件として納入する。（この案件は成約手数料の対象です）

2

顧客との関係と実績が、自社に残る

やり取り・提案・現場対応を通じて築いた信頼は、Gate A ではなく自社に蓄積される。

3

次の案件は、直接やり取りでOK

同じ顧客との別案件は Gate A を介す必要なし。その営業活動が、そのまま自社の次の受注につながる。

成約手数料がかかるのは、Gate A の見積依頼から生まれた案件だけ。

同じ顧客との別案件が Gate A を介さず生まれた場合、手数料はかかりません。

※ 対象取引の判定は利用規約 第3条第2項によります。

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。

プロジェクトプロテクトー 選定済みの案件を、横から取られない

ユーザー利用規約 第7条：ユーザーは、既に特定のプロジェクトにおいて選定済みの輸入代理店または販売代理店を別の流通経路へ変更する目的で見積依頼を行ってはならない（迂回見積依頼の禁止）。



守られるのは、選定済みの立場

すでに案件で選ばれている販売代理店を、あとから別ルートに差し替える目的では Gate A を使えません。案件の途中で経路を切り替えるための相見積には使えない、ということです。



違反した場合の措置

当社が迂回見積依頼と判断した場合、当該見積依頼を取り消し、またはユーザーの利用を制限することができます（同条）。



判断は個別に、当社の裁量で

自動判定ではなく、当社が案件の経緯を踏まえて個別に判断します。なお当社の故意または重過失による場合を除き、判断に起因する損害の責任は負いません。



回答内容は他社に見えません

見積回答は会社ごとに閲覧範囲が分離されています。自社の掛率や取引条件が、他の販売代理店・輸入代理店に見えることはありません。

一度選ばれた立場は、プラットフォーム側のルールで守られます。

料金プランー1ヵ月あたり（税別）

	LIGHT	STANDARD	PROFESSIONAL
月額	¥20,000	¥30,000	¥50,000
受注手数料	受注金額の 5%	受注金額の 3%	なし
会社情報の掲載	○	○	○
一括見積の受信	○（月5件まで）	○	○
Gate A への直接問合せ（未掲載製品について）	×	○	○
User PROFESSIONAL ライセンス付帯	○	○	○

※ 年額は月額の10ヵ月分（例：LIGHT ¥200,000／年）。受注が増えるほど手数料なしの PROFESSIONAL が有利に。

※ 成約手数料の対象は、Gate A 上の見積依頼に起因して成立した取引です（Gate A 外で発注・決済された場合を含みます）。

※ 同じ顧客であっても、Gate A を介さず新たに生まれた別案件は対象外です（利用規約 第3条第2項）。

※ Gate A 経由と直接の見積が重複した場合、時系列の問合せ履歴の提出で手数料対象から除外できます。

初月トライアル 50%OFF
リリース時掲載会社は2ヵ月 50%OFF

掲載は会社情報のみ。製品登録の手間なく、すぐ始められます。

料金の考え方 — 月額（固定）＋ 受注手数料

$$1\text{カ月の負担} = \text{月額（毎月かかる固定費）} + \text{Gate A 経由の受注金額} \times \text{手数料率}$$

月額はどのプランでも毎月かかります。上位プランほど月額は上がりますが、その分手数料率が下がり、PROFESSIONAL では手数料がゼロになります。下のグラフは、月の受注額ごとの合計負担（月額＋手数料）のイメージです。



※ 数値は説明のための試算イメージです。

受注が小さいうち

LIGHT

月額が低く、手数料も少額。始めやすい。

中間の受注

STANDARD

月額と手数料のバランスが良い。

受注が大きいなら

PROFESSIONAL

手数料なし。受注が増えるほどお得。

受注が小さいうちは月額の低いプランで、受注が育ったら手数料の低いプランへ。

掲載開始までの流れ



会社情報のみで掲載できます。 製品入力が不要なため、約1.5～2ヵ月でスムーズに公開できます。

入力するのは会社情報だけ。手間なく、確実に掲載できます。

Gate A

IMPORTED LIGHTING PLATFORM

FOR WHOLESALERS

輸入照明業界のインフラへ。

リリース時の掲載会社は、トライアル期間が2ヵ月（50%OFF）に延長されます。



顧客との接点



届く案件



仕入れにも



営業効率

掲載販売代理店 事前登録

Webサイト <https://gatea.jp/>

今すぐ登録