

# Oracle CRM On Demand オンラインヘルプ

リリース 45

2022 年 8 月版

ORACLE®



# 目次

---

<b>1</b>	<b>はじめに</b>	<b>25</b>
	はじめに	26
	新規ユーザーとしてのサインイン	27
	About the Interface	28
	Oracle CRM On Demand の各ページについての概要	35
	アクションバーの表示または非表示について	39
	ホームページ (個人)	39
	Reviewing Your Alerts	42
	メッセージセンターの使用	43
	埋め込みの分析およびダッシュボードの使用	44
	RSS フィードアプレットの使用	45
	レコードの使用	46
	データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について	46
	About the Layouts of New Record Pages	49
	レコードの作成	50
	About Concatenated Fields	54
	イメージとして表示されるフィールドについて	56
	ピックリストフィールド、ピックリスト値グループおよび部署について	57
	マスク可能フィールドについて	59
	電子メールアドレスの特殊文字について	60
	About the HTML Editor	61
	HTML Code for Note Fields and Workflow Email Messages	63
	レコードの詳細ページでのイメージの表示	69
	関連情報セクション用のレコードインジケータについて	70
	関連情報タブ用の拡張ビューについて	72

レコードの検索	73
レコードのコピー	110
レコードのプレビュー	111
レコードのロックについて	112
レコードの詳細の更新	113
Linking Records to Your Selected Record	115
メインレコードからリンクされたレコードの更新	122
[お気に入りのレコード]ページ	123
リストの使用	123
レコードの所有権の移動	143
レコードの共有(チーム)	144
レコードのリストへのチームメンバーの割当	146
レコードのプライマリカスタムブックの変更	147
レコードのグループの更新	147
Merging Records	149
Support for the Merge Functionality	152
リンクしたカスタムブックのレコードのマージ時の保持について	153
メモの追加	155
メモのリストの使用	158
メモの登録	158
他のユーザーへのメモの送信	158
添付資料の使用	159
アセスメントスクリプトの使用	166
レコードの削除/復元について	167
レコードの削除/復元	170
Viewing Audit Trails for Records	172
レコード作成時の重複について	173

---

ページに表示される情報の印刷	179
Oracle CRM On Demand のサービス情報の表示	179
Oracle CRM On Demand リリースドキュメントへのアクセス	180
カスタマイズされたコードおよびカスタマイズされたコードインジケータの有効化と無効化について	181
ユーザーサインイン ID の取得またはパスワードのリセット	181
Oracle CRM On Demand セッション時間について	183
Oracle CRM On Demand のコンカレントセッションについて	183
Oracle CRM On Demand のシステム要件	184
Oracle CRM On Demand のリリースノート	184
オラクル社への問い合わせ	184
Oracle CRM On Demand の終了	184
<b>2 カレンダーと活動</b>	<b>185</b>
カレンダーとテーマのスタイルについて	185
カレンダーの勤務日および勤務時間について	189
カレンダーページの使用	190
カレンダーおよび活動の管理	192
活動の表示	193
活動の作成	195
活動リマインダについて	195
活動の更新	196
活動からのユーザーの削除	196
カレンダーのアポイントのドラッグアンドドロップについて	197
活動リストの使用	198
表示される活動レコードの制限	202
タスクを完了とマーク	203
別の従業員への活動の割り当て	203
客先への訪問(セールスコール)の追跡	203
大量コール計画	208
メッセージ応答の調整	211
アポイントのスケジューリング	213

	iCalendar ファイルとしてのアポイントの保存	215
	iCalendar ファイル内の情報について	216
	他のユーザーのカレンダーの表示	217
	[カレンダー設定]ページ	218
	カレンダーの共有	218
	デフォルトカレンダービューの設定	219
	カスタムカレンダービューの追加	221
	グループタスクリストの表示	221
	活動アセスメントスクリプトの使用	222
	イベントおよびアポイントの同期について	222
	活動フィールド	224
<b>3</b>	<b>マーケティング</b>	<b>229</b>
	マーケティングの管理	229
	キャンペーンの処理プロセス	229
	見込み客の処理プロセス	229
	キャンペーン	230
	[キャンペーンホームページ]の使用	230
	キャンペーンの管理	232
	キャンペーンフィールド	234
	見込み客	236
	[見込み客ホームページ]の使用	241
	見込み客の管理	244
	見込み客フィールド	252
<b>4</b>	<b>セールス</b>	<b>257</b>
	販売管理	257
	商談の管理プロセス	257
	取引先の管理プロセス	258
	担当者の管理プロセス	258
	セールスユーザーの売上予想の管理プロセス	259

---

売上予想管理者の売上予想の管理プロセス	259
カレンダー/活動の管理プロセス	259
見込み客(セールス側)	259
取引先	260
[取引先ホームページ]の使用	260
取引先の管理	262
取引先フィールド	278
担当者	281
[担当者ホームページ]の使用	281
担当者の管理	283
担当者フィールド	298
商談	303
商談と売上予想について	303
[商談ホームページ]の使用	305
商談の管理	307
商談チームについて	318
セールスステージおよび大量更新機能について	319
商談フィールド	320
売上予想	322
[売上予想ホームページ]の使用	323
売上予想の管理	323
売上予想詳細ページ	329
売上予想フィールド	331
住所	333
[住所ホームページ]の使用	334
住所の管理	336
住所フィールド	345
[住所]レコードタイプのジオコードフィールドについて	347
住所情報のジオコーディングについて	348

資産	352
[資産ホームページ]の使用	353
資産の管理	354
地図	354
地図上の住所の検索	356
Performing Proximity Searches	356
運転ルートの取得	359
データ範囲のマッピングおよびジオコーディング	361
<b>5 ビジネス計画</b>	<b>363</b>
単一取引先に対する計画管理のシナリオ	363
取引先またはテリトリーのグループに対する計画管理のシナリオ	364
担当者に対する計画管理のシナリオ	365
目標および製品に対する計画管理のシナリオ	365
ビジネス計画	366
[ビジネス計画ホームページ]の使用	367
ビジネス計画の管理	368
ビジネス計画のフィールド	369
目標	371
[目標ホームページ]の使用	371
目標の管理	372
目標のフィールド	373
計画取引先	375
[計画取引先ホームページ]の使用	375
計画取引先の管理	376
計画取引先のフィールド	377
計画担当者	378
[計画担当者ホームページ]の使用	378
計画担当者の管理	379
計画担当者のフィールド	380
計画商談	381

---

[計画商談ホームページ]の使用	381
計画商談の管理	382
計画商談のフィールド	383
<b>6 サービスリクエストおよび解決策</b>	<b>385</b>
サービスリクエストの管理のプロセス	385
サービスリクエストの作成	385
サービスリクエストの作業	385
サービスリクエストの解決	385
サービスリクエストのクローズ	386
サービスリクエスト	386
[サービスリクエストホームページ]の使用	386
サービスリクエストの管理	388
サービスリクエストフィールド	391
解決策	394
解決策の管理について	394
[解決策ホームページ]の使用	395
解決策の管理	397
解決策フィールド	399
<b>7 ソーシャルネットワーキング</b>	<b>401</b>
Oracle Social Engagement and Monitoring について	401
ソーシャルメディア	401
[ソーシャルメディアホームページ]の使用	402
ソーシャルメディアの管理	403
ソーシャルメディアのフィールド	403
ソーシャルプロフィール	404
[ソーシャルプロフィールホームページ]の使用	404
ソーシャルプロフィールの管理	405
ソーシャルプロフィールのフィールド	406
Oracle Social Network について	407

Oracle Social Network の使用	407
<b>8 パートナー関係管理とハイテク</b>	<b>409</b>
PRM とハイテクの管理	409
パートナー	409
[パートナーホームページ]の使用	410
パートナー取引先の管理	411
パートナーフィールド	413
パートナープログラム	415
パートナープログラムホームページの使用	415
パートナープログラムの管理	417
パートナープログラムのフィールド	420
申込書類	421
[申込書類ホームページ]の使用	421
申込書類の管理	423
申込書類のフィールド	426
取引交渉登録	428
[取引交渉登録ホームページ]の使用	429
取引交渉登録の管理	430
取引交渉登録のフィールド	438
MDF リクエスト	441
[MDF リクエストホームページ]の使用	441
MDF リクエストの管理	443
MDF リクエストのフィールド	447
特別価格リクエスト	450
[特別価格リクエストホームページ]の使用	450
特別価格リクエストの管理	452
特別価格製品を関連項目として管理	457
特別価格リクエストのフィールド	460
資金	463
[資金ホームページ]の使用	463

---

資金の管理	465
資金項目	471
コース	473
[コースホームページ]の使用	473
コースの管理	475
Course Fields	478
コース登録のフィールド	480
試験	481
[試験ホームページ]の使用	481
試験の管理	483
Exam Fields	486
試験登録のフィールド	489
認定レベル	490
[認定レベルホームページ]の使用	490
認定レベルの管理	492
Certification Fields	495
認定リクエストのフィールド	497
認定	498
[認定ホームページ]の使用	498
認定の管理	500
Accreditation Fields	503
認定リクエストのフィールド	505
<b>9 ライフサイエンス</b>	<b>507</b>
ライフサイエンスプロセス	507
イベント	510
イベントホームページの使用	510
イベントの管理	512
イベントのフィールド	514
担当者の都道府県免許	516

[担当者の都道府県免許ホームページ]の使用	516
担当者の州免許の管理	518
担当者の州免許フィールド	518
サンプルの管理	519
在庫期間	521
[在庫期間ホームページ]の使用	522
在庫期間の管理	523
在庫期間のフィールド	527
サンプル在庫	528
在庫監査レポート	532
サンプルトランザクション	535
[サンプルトランザクションホームページ]の使用	535
サンプルトランザクションの管理	537
サンプルトランザクションのフィールド	562
トランザクション項目	565
製品のフィールド	568
割当	569
[割当ホームページ]の使用	570
割当の管理	571
割当のフィールド	572
HCP 担当者割当	573
[HCP 担当者割当]の使用	574
HCP 担当者割当の管理	575
HCP 担当者割当フィールド	575
サンプルロット	577
[サンプルロットホームページ]の使用	577
サンプルロットの管理	578
サンプルロットのフィールド	579
サンプル免責条項	580

---

[サンプル免責条項ホームページ]の使用	580
サンプル免責条項の管理	582
サンプル免責条項のフィールド	585
関連免責条項のフィールド	587
サンプルリクエスト	588
[サンプルリクエストホームページ]の使用	589
サンプルリクエストの管理	590
サンプルリクエストのフィールド	591
パーソナライズコンテンツ配信	593
メッセージプラン	594
[メッセージプランホームページ]の使用	595
メッセージプランの管理	596
メッセージプランのフィールド	598
メッセージプラン項目	601
[メッセージプラン項目ホームページ]の使用	601
メッセージプラン項目の管理	602
メッセージプラン項目のフィールド	603
メッセージプラン項目関係	606
[メッセージプラン項目関係ホームページ]の使用	606
メッセージプラン項目関係の管理	607
メッセージプラン項目関係のフィールド	608
構造化製品メッセージ	609
構造化製品メッセージページレイアウトの選択	610
セールスコールでのコール目標、次のコール目標および結果と製品詳細の関連付け	611
詳細製品のプライマリコール目標、プライマリ次のコール目標またはプライマリ結果の選択	613
構造化製品メッセージレコードおよび製品領域の使用例	614
製品領域	614
[製品領域ホームページ]の使用	615

製品領域の管理	616
製品領域のフィールド	617
オーダー	618
[オーダーホームページ]の使用	618
オーダーの管理	619
オーダーのフィールド	622
見積り	624
ブロック製品	624
[ブロック製品ホームページ]の使用	625
ブロック製品の管理	626
ブロック製品のフィールド	628
<b>10 蓄財管理</b>	<b>631</b>
世帯	631
[世帯ホームページ]の使用	632
世帯の管理	633
世帯のフィールド	635
ポートフォリオ	637
ポートフォリオ口座ホームページの使用	637
ポートフォリオ口座の管理	639
ポートフォリオ口座のフィールド	640
金融口座	643
[金融口座ホームページ]の使用	644
金融口座の管理	645
金融口座のフィールド	646
金融口座名義人	647
[金融口座名義人ホームページ]の使用	648
金融口座名義人の管理	649
金融口座名義人フィールド	649
金融口座保有状況	650

[金融口座保有状況ホームページ]の使用	650
金融口座保有状況の管理	651
金融口座保有フィールド	652
財務計画	653
[財務計画ホームページ]の使用	653
財務計画の管理	654
財務計画のフィールド	655
金融製品	656
[金融製品ホームページ]の使用	658
金融製品の管理	659
金融商品フィールド	660
金融トランザクション	661
[金融トランザクションホームページ]の使用	662
金融トランザクションの管理	663
金融トランザクションフィールド	663
<b>11 保険</b>	<b>665</b>
保険の管理	665
チャネル計画の実行のプロセス	665
損害の第一報の請求を生成するプロセス	666
エージェント/ブローカーの関係の採用と設定のプロセス	666
エージェント/ブローカーの関係の管理のプロセス	666
セールスと予算の計画のプロセス	666
サービスリクエストの管理のプロセス	667
Producer Success Model での保険見込み客からクライアントへの変換のプロセス	667
請求	668
[請求ホームページ]の使用	669
請求の管理	670
請求フィールド	670

補償内容	673
[補償内容ホームページ]の使用	674
補償内容の管理	675
補償内容のフィールド	675
損傷	676
[損傷ホームページ]の使用	677
損傷の管理	678
損傷のフィールド	678
保険不動産	679
[保険不動産ホームページ]の使用	679
保険不動産の管理	680
保険不動産のフィールド	681
関連パーティ	682
[関連パーティホームページ]の使用	682
関連パーティの管理	683
関係パーティのフィールド	683
保険証券	684
[保険証券ホームページ]の使用	685
保険証券の管理	686
保険証券のフィールド	686
証券名義人	688
[保険保有者ホームページ]の使用	688
証券名義人の管理	689
証券名義人のフィールド	690
ブローカープロファイル	691
[ブローカープロファイルホームページ]の使用	691
ブローカープロファイルの管理	692
ブローカープロファイルのフィールド	693

## 12 自動車

**695**

自動車ディーラー	695
[自動車ディーラーホームページ]の使用	695
自動車ディーラーの管理	696
自動車ディーラーのフィールド	697
車両	700
[車両ホームページ]の使用	700
車両の管理	701
車両のフィールド	706
<b>13 アプリケーションのパーソナライズ</b>	<b>711</b>
Updating Your Personal Details	712
ユーザーのプロファイル設定について	719
[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定について	720
デフォルトの検索レコードタイプの設定	721
テーマの設定	721
レコードプレビューモードの設定	722
言語設定の変更	723
監査証跡フィールドの表示	723
目標の管理	723
サインイン活動の確認	724
パスワードの変更	724
セキュリティに関する質問の設定	725
委任情報の確認	725
委任ユーザーの追加	726
テクニカルサポートへのサインインアクセスの許可	727
タブの表示	727
詳細ページレイアウトの変更	727
関連情報レイアウトのパーソナライズ	728
項目レイアウトのパーソナライズ	732
関連情報セクション用のレコードインジケータの管理	734
ホームページレイアウトの変更	735
Changing Your Action Bar Layout	736
カレンダーの設定	736
Accessing the Data and Integration Tools	739

エクスポートリクエストの表示	739
エクスポートリクエスト添付資料のダウンロードおよび削除	741
Accessing Your Pending and Sent Emails	742
On Demand ウィジェットについて	744
お気に入りリストウィジェットの埋め込み	744
メッセージセンターウィジェットの埋め込み	745
レポートウィジェットの埋め込み	745
シンプルリストウィジェットの埋め込み	746
<b>14  他のアプリケーションとの連携</b>	<b>749</b>
Microsoft Outlook および Lotus Notes からの電子メールの追加	749
Oracle CRM On Demand Integration for Office の使用	754
Mail Merge for Word の使用	755
Mail Merge for Word の On Demand Integration ツールバーについて	755
Mail Merge for Word のテンプレートのダウンロード	756
Mail Merge for Word のテンプレートの作成	756
Mail Merge for Word でのダイレクトメールまたは一括電子メールの作成	757
Reports and Analysis for Excel の使用	758
Reports and Analysis for Excel の On Demand Integration ツールバーについて	759
Reports and Analysis for Excel によるレポートの作成について	759
Reports and Analysis for Excel テンプレートのダウンロード	759
Reports and Analysis for Excel を使用したレポートの作成	760
Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)の使用	762
Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)の Target Builder(ターゲットビルダー)ツールバーについて	762
Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)について	762
Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)のダウンロード	763
セグメントの作成	763
セグメントのアップロード	765

セグメントのエクスポート	765
<b>15 分析</b>	<b>767</b>
分析ホームページの使用	767
分析、ダッシュボード、アクションまたは条件を開く	768
カタログの使用	768
分析の実行	769
レポートデータの確認	769
分析の印刷	769
Downloading Analyses	770
分析の削除	771
分析名の変更	771
お気に入りの管理	772
分析オブジェクトのコピーおよび移動	773
ステージングから本番への分析オブジェクトのコピー	774
フィルターの作成	775
フィルターのデザイン	775
条件の作成	776
条件のデザイン	777
アクションのデザイン	778
アクションの作成	778
アクションのオプションの設定	779
アクションのコンテンツの選択	780
分析のフォルダの設定	780
共有分析フォルダへのユーザー参照の設定	781
分析とダッシュボードを自動的に実行するスケジュール設定について	784
分析オブジェクトを埋め込む際の考慮事項	784
分析のデザイン	784
About Visibility to Records in Analytics	785
分析のカスタム会計カレンダーについて	793
分析の概要	794
ステップ 1: 分析での条件の定義	950
Step 2: Reviewing Results and Creating Layouts	974
ステップ 3: 分析プロンプトの定義(オプション)	1015

ステップ 4: 分析の保存	1019
分析の[詳細設定]タブでの SQL コードの表示	1020
分析での関数の使用	1020
レポートのパフォーマンスについて	1054
実績の最適化	1055
ダッシュボード	1059
ダッシュボードを編集または表示するときの考慮事項	1060
ダッシュボードの表示	1060
実行時におけるダッシュボードページのカスタマイズ	1061
ダッシュボードの作成	1062
ダッシュボードの編集	1063
マイダッシュボードの使用	1064
ダッシュボードプロンプトの作成	1065
ダッシュボードへのプロンプトの追加	1066
ダッシュボードページの外観の管理	1067
ダッシュボードページへのコンテンツの条件付き表示	1068
ダッシュボードページへのテキストリンクとイメージリンクの追加	1069
ダッシュボードページへの分析フォルダのビューの追加	1070
ユーザーがダッシュボードページをドリルダウンしたときの結果の表示方法の管理	1071
ダッシュボードプロンプトと分析のプロパティの編集	1071
ダッシュボードへの書式設定の適用	1072
ダッシュボードの印刷およびエクスポートのオプションの変更	1073
ダッシュボードのプロパティの変更	1074
ダッシュボード名の変更	1075
分析におけるダッシュボードの表示の管理	1075
組み込みダッシュボード - [顧客]ダッシュボード	1076
組み込みダッシュボード - [概観]ダッシュボード	1076

組み込みダッシュボード - [パイプライン]ダッシュボード	1077
組み込みダッシュボード - [セールス効果]ダッシュボード	1077
組み込みダッシュボード - [マーケティングの効果]ダッシュボード	1077
組み込みダッシュボード - [サービス]ダッシュボード	1078
ブリーフィングブックの使用	1078
ブリーフィングブックの作成	1079
ブリーフィングブックへの分析の追加	1080
ブリーフィングブックへのダッシュボードページの追加	1080
ブリーフィングブックの編集	1082
ブリーフィングブックの表示およびエクスポート	1082
<b>16 Oracle CRM On Demand の管理</b>	<b>1083</b>
Oracle CRM On Demand の管理プロセス	1091
設定時における管理者テンプレートの使用	1093
Oracle CRM On Demand での使用状況追跡について	1093
企業管理	1094
企業プロフィール	1094
会計カレンダーの管理	1132
通貨定義	1136
部署の設定	1139
企業監査	1145
警告管理	1155
サービス割当管理	1158
住所管理	1163
アプリケーションカスタマイズ	1169
レコードタイプ別の[アプリケーションカスタマイズ]ページ	1170
URL の標準化について	1293
タブ内の外部 Web ページ、レポートおよびダッシュボードの表示	1293
ピックリスト値グループについて	1298
ピックリスト値グループを設定する場合の考慮事項	1299

ピックリスト値グループの設定プロセス	1299
ピックリスト値グループの作成	1300
ピックリスト値グループおよび部署をサポートするレコードタイプ	1300
グローバル Web アプレットの作成	1301
Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用するお客様についての重要な考慮事項	1303
クライアント側拡張のアップロード	1304
カスタム HTML ヘッド追加の管理	1306
アクションバーとグローバルヘッダーのレイアウトの作成と管理	1307
企業の[ホームページ (個人)]のカスタマイズ	1308
[ホームページ (個人)]でのカスタムレポートの有効化	1309
レコードタイプの名前変更	1311
詳細ページでのイメージの有効化	1312
カスタムアイコンセットのアップロードおよび管理	1312
カスタムグローバルヘッダーアイコンのアップロードと管理	1313
レコードタイプの追加	1314
レコードタイプのアイコンの変更	1316
REST 統合タグのカスタマイズ	1316
新規テーマの作成	1317
共有レコードの前の所有権のカスタマイズ	1324
フィールド、ピックリスト、基準について	1324
添付資料設定について	1325
カスタムオブジェクトの多対多の関係について	1327
ユーザー管理とアクセス制御	1329
ユーザー管理	1330
パートナー自己管理	1352
役割管理	1357
アクセスプロファイル管理	1371

---

パーソナライゼーション管理	1386
Book Management	1388
グループの管理	1424
テリトリー管理	1428
アクセス権の指定方法	1429
ビジネスプロセス管理	1443
プロセス管理	1444
ワークフロー設定	1455
ワークフローモニター	1516
データルールおよび割当	1526
変更トラッキング	1553
データ管理ツール	1573
インポートツールとエクスポートツール	1573
一括削除および復元キューページ	1802
バッチ割当リクエストキューページ	1804
[関連フィールド初期化キュー]ページ	1805
統合イベントについて	1806
統合イベントキューの作成	1807
統合イベント設定の管理	1809
コンテンツ管理	1811
製品カテゴリーの設定	1812
自社製品の設定	1812
PRM の価格リストの設定	1814
ライフサイエンスの価格リストの設定	1817
企業の添付資料の管理	1819
詳細ページのイメージの管理	1821
アセスメントスクリプトの設定	1822
アプリケーションプラグイン	1828

Oracle Social Engagement and Monitoring の設定	1828
Oracle Social Network と Oracle CRM On Demand との統合プロセス	1829
Oracle Social Network 統合設定の設定	1829
Oracle Eloqua Engage を使用した電子メール配信の設定	1830
ライフサイエンス管理	1831
スマートコールの管理	1832
ライフサイエンス関連設定の設定	1834
担当者へのサンプル受領権限の付与	1837
サンプルトランザクションの自動実行の設定	1838
Oracle CRM On Demand Desktop	1840
カスタマイズパッケージの管理	1840
Oracle CRM On Demand Desktop インストーラバージョンの場所の設定	1842
Oracle CRM On Demand Desktop のインストール	1842
Expression Builder	1843
About Expression Builder	1843
Expression Builder の使用	1844
About Expressions	1846
Expression Builder のデータタイプ	1850
Expression Builder 演算子	1853
Expression Builder の関数	1857
Expression Builder の例	1892

## 17 索引

**1895**

# 1 はじめに

---

Oracle CRM On Demand は、Web 経由でアクセスするカスタマーリレーションシップ管理ソリューションです。Oracle CRM On Demand は、企業の営業、カスタマーサービス、マーケティングに関する全情報を管理するのに役立ちます。

- セールスプロフェッショナルは、Oracle CRM On Demand を使用して、販売戦略を分析したり、より正確な売上予想を行ったり、チーム全体で重要な販売情報を共有したりすることにより、セールスの効率と効果を最適化できます。
- カスタマーサービス要員は、Oracle CRM On Demand を使用して、取引先を追跡したり、サービスリクエストを管理したり、クロスセルとアップセルの機会を見つけたり、顧客からの問い合わせを解決したりすることにより、顧客の満足度とサービス実績を最大限に高めることができます。
- マーケティング要員は、Oracle CRM On Demand を使用して、より多くの見込み客を獲得したり、見込み客を自動的に割り当てたり、キャンペーン結果を量的に追跡することにより、マーケティング活動から収益を生み出すことができます。
- エグゼクティブは、Oracle CRM On Demand を使用して、セールスの見通しを把握したり、重要なビジネス問題を迅速に解決したり、複雑な分析を実行したりすることにより、ビジネスのあらゆるエリアを管理することができます。

Oracle CRM On Demand では、情報は次の主要エリアに分類されます。

**カレンダーと活動。** 電話、イベント、予定リストなどの活動を追跡します。

**キャンペーン。** マーケティングキャンペーンを管理し、目的の条件を満たす見込み客と商談を特定します。

**見込み客。** 新しい商談の見込み客を追跡し、見込み客変換プロセスを自動化します。

**取引先。** 取引先となる企業を追跡します。

**担当者。** 取引先と商談の担当者を追跡します。

**商談。** 売上を生み出す可能性がある商談を管理します。

**売上予想。** 既存の商談に基づいてプロジェクトの四半期別の売上予想を生成します。

**サービスリクエスト。** 製品またはサービスに対する顧客リクエストを管理します。

**パートナー。** 自社のサービスまたは製品を販売する外部の会社またはその会社の担当者を追跡します (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)。

**パートナープログラム。** 自社のパートナープログラムに含まれる企業の要件と利益を追跡します (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)。

**解決策。** 一般的な質問やサービスに関する問題に対する回答を保存します。

**分析。** 分析カタログの組み込みレポートおよびダッシュボードへのアクセスを提供し、レポートおよびダッシュボードを作成できます。

これらの他に、業界固有のソリューションには次のレコードタイプが含まれます。

**車両。** 自動車のサービス履歴と販売履歴を追跡します (Oracle CRM On Demand Automotive Edition)。

**自動車ディーラー。** 自動車ディーラーとの関連付けを追跡します (Oracle CRM On Demand Automotive Edition)。

**イベント。** イベントおよび招待者を管理します (Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition)。

**資金。**資金リクエスト、クレジット、および承認を管理します (Oracle CRM On Demand High Tech Edition および Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)。

**ポートフォリオ。**ポートフォリオ口座を追跡します (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition)。

**世帯。**関連担当者のグループ情報を追跡します (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition)。

実装している業界固有のソリューションにより、他のレコードタイプが表示される場合もあります。

**注:** 企業の管理者は、標準レコードタイプの名前を変更できるので、タブラベルが違っている場合もあります。たとえば、企業の管理者が「取引先」を「会社」に変更している場合もあります。また、企業の管理者は、カスタムレコードタイプを追加することもできます。

## はじめに

企業の管理者は、通常、取引先、担当者、見込客などの全社レベルのレコードをインポートしています。次の手順に従ってすぐに使い始めることができます。

- [新規ユーザーとしてのサインイン \(ページ 27\)](#)
- [個人詳細の更新 \(参照 \[Updating Your Personal Details\]\(#\) ページ 712\)](#)
- [タブの表示 \(ページ 727\)](#)
- [担当者情報のインポート \(ページ 284\)](#)
- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの検索 \(ページ 73\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [取引先へのレコードのリンク \(ページ 264\)](#)

**ヒント:** 作業対象となるレコードタイプに固有の手順、概念、ガイドラインについては、該当するページの[ヘルプ]リンクをクリックしてください。すべての[ヘルプ]ウィンドウから、PDF バージョンのヘルプの目次アクセスでき、特定のトピックやヘルプ全体を印刷できます。

### 初めて使用するユーザーへの注:

- Oracle CRM On Demand にサインインすると別のウィンドウに警告メッセージが表示されるように管理者が設定している場合があります。サインイン時に警告ウィンドウが表示された場合、Oracle CRM On Demand とやり取りする前に、それぞれのウィンドウで[OK]をクリックして警告ウィンドウを閉じる必要があります。警告のポップアップウィンドウの詳細は、「警告の確認 (参照 [Reviewing Your Alerts](#) ページ 42)」を参照してください。
- [活動通知]フィールドのユーザーレベルまたは企業レベルの設定で、ポップアップリマインダの受信が許可されている場合、Oracle CRM On Demand にサインインすると、自分が所有する活動またはユーザーのリストに自分が表示されている活動について必要なリマインダが、[活動リマインダ]ポップアップウィンドウに表示されます。サインイン時に警告ウィンドウが表示された場合、[活動リマインダ]ポップアップウィンドウとやり取りする前に、警告ウィンドウを閉じる必要があります。[活動リマインダ]ポップアップウィンドウの詳細は、「[活動リマインダについて \(ページ 195\)](#)」を参照してください。
- ほとんどのレポートは夜間に更新されるので、サインイン後 24 時間が経過するまでレポートのデータを表示できないことがあります。たとえば、サインイン後、[取引先ホームページ]、[担当者ホームページ]、および[商談ホームページ]に表示されるレポートは、初回の更新期間の後でないと表示されません。
- また、売上予想レコードは 1 週間または 1 か月に 1 回しか生成されないため、表示されない可能性があります。売上予想レコードの生成時は、レコードの複数のフィールドがチェックされ、売上予想の計算に使用する情報が決定されます。したがって、売上予想レコードは、指定した期間が経過し、売上予想に使用されるデータが発生するまでは表示されません。

### 他のアプリケーションの実行について

バックグラウンドで実行されている他のアプリケーションが Oracle CRM On Demand の動作に影響することがあります。たとえば、ポップアップブロッカーによってマウスがロックされる可能性があります。何らかの要因によって正常な動作が妨げられている場合は、次のようなアプリケーションが実行されていないことを確認してください。

- ウィルスチェッカー
- 外部の Java Runtime Environment
- ポップアップブロッカー
- 使用しているブラウザの外部ツールバー

**注:**JavaScript の実行およびポップアップダイアログボックスの表示を許可するようにブラウザが設定されていることを確認してください。

## 新規ユーザーとしてのサインイン

新規ユーザーとして Oracle CRM On Demand にサインインするには、Oracle CRM On Demand の一時 URL と一時パスワードが必要です。この情報は、Oracle CRM On Demand から使用者に 2 通の電子メールで送信されます。

- 1 通目の電子メールには、Oracle CRM On Demand に初めてアクセスする際に使用する一時 URL が記載されています。
- 2 通目の電子メールには、一時パスワードが記載されています。

企業の管理者が行うユーザーアカウントの設定によっては、一時パスワードが記載される電子メールにユーザー ID も含まれることがあります。

**注:** 初めてサインインすると、自分のサインイン ID が Oracle CRM On Demand ページに表示されます。ユーザー ID は、Oracle CRM On Demand に初めてサインインするときは必要ありませんが、初回のサインイン以降に Oracle CRM On Demand にアクセスする際はユーザー ID が必要です。したがって、今後のためにサインイン ID を書き留めておくことをお勧めします。

初回サインイン時に、いくつかのセキュリティに関する質問を設定するように指示されます。設定したセキュリティに関する質問および回答をメモしてください。後でパスワードを忘れてしまった場合、セキュリティに関する質問に回答してパスワードをリセットする必要があります。パスワードのリセットの詳細は、「[ユーザーサインイン ID の取得またはパスワードのリセット \(ページ 181\)](#)」を参照してください。

セキュリティに関する質問は、Oracle CRM On Demand でいつでも変更できます。詳細は、「[セキュリティに関する質問の設定 \(ページ 725\)](#)」を参照してください。

### 新規ユーザーとしてサインインするには

- 1 電子メールで通知を受けた Oracle CRM On Demand URL をクリックします。
- 2 [サインイン] ページで、電子メールで送られてきた仮パスワードを入力します。
- 3 サインイン ID を書き留めます。この ID は、[パスワード更新] ページの [ユーザーのサインイン ID] フィールドに表示されます。
- 4 [パスワード更新] ページで、新しいパスワードを [新しいパスワード] フィールドに入力し、[新しいパスワードを再入力] フィールドにも再度入力します。

**ヒント:** このタスクの繰返しを避けるために、パスワードは書き留めておいてください。

- 5 [セキュリティに関する質問] ページで、セキュリティに関する質問として使用する質問を選択し、各質問に対して回答を入力します。

設定する必要があるセキュリティに関する質問の数は、企業の管理者が決定します。

**注:** 設定したセキュリティに関する質問および回答をメモしてください。

- 6 セキュリティに関する質問を保存します。

[ホームページ (個人)] に、Oracle CRM On Demand の使用開始に必要な情報が表示されます。デフォルトで表示されるタブと機能は、企業の管理者によって割り当てられた役割によって異なります。

## About the Interface

Oracle CRM On Demand is built around a Web page interface. If you are familiar with the Web, the look and feel of the user interface will be familiar to you. All pages in Oracle CRM On Demand share the same basic, interface framework.

**TIP:** In the Internet Explorer browser, performance is better if you deselect the check box for the Do Not Save Encrypted Pages to Disk option. If this option is selected, JavaScript code is not cached and must be downloaded every time. In Internet Explorer Version 6 and later, this option is available under the Tools menu. From the Tools menu, select Internet Options, then Advanced.

### How Themes and Theme Styles Determine the Appearance of the User Interface

In Oracle CRM On Demand, the background color, hyperlink color, text color, tab style, and so on that you see in the user interface are determined by the theme that you use. Two theme styles are available in Oracle CRM On Demand: the classic style and the modern style. If you typically use a tablet computer to work with Oracle CRM On Demand, then you might find that a modern style theme is more consistent with user interfaces for other applications on your tablet computer. For example, in themes that have the modern style, the tabs that you use to access record-type homepages are presented as buttons. Several predefined themes are available: some in the classic style and some in the modern style. Your administrator can also create custom themes in either style.

The following table describes some of the differences in the appearance and functionality of the user interface with the different theme styles.

**NOTE:** The instructions provided in the online help typically reflect the functionality in themes that have the classic style.

User Interface Area	Classic Style	Modern Style
Action bar: Menu	The Action bar icon (three horizontal lines) appears immediately to the left of the tabs on your Oracle CRM On Demand page. To show or hide the Action bar, click the Action bar icon.	The Action bar icon (three horizontal lines) appears in the global header on each page in Oracle CRM On Demand. To show or hide the Action bar, click the Action bar icon.
Expand and collapse icons in Action bar and Detail pages	To expand a section, click the plus (+) icon beside the section title. To collapse the section, click the minus (-) icon.	To expand or collapse a section, click the section title or the arrows beside it.

User Interface Area	Classic Style	Modern Style
Global header	Not applicable	<p>Your administrator determines what is available in the global header. For example, you might see an icon that allows you to open the Search section of the Action bar.</p> <p>In the standard application, you can access the Create section through the plus icon (+) in the global header. However, depending on how your administrator sets up the global header, you might see a different icon for the Create section. To open the list of the record types that you can create, click the icon for the Create section. Use the down and up arrows to find the record type that you want, and then click the name of the record type. If you want to close the list without selecting a record type, then click the page outside the menu. Alternatively, you can open the list of record types by resting your pointer on the icon for the Create section, and if you want to close the list without selecting a record type, then move your pointer away from the list.</p>
Global links	<p>Global links across the top of each page allow you to do the following:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Access resources such as the online help and the Deleted Items page</li> <li>■ Access the pages where you can configure and personalize Oracle CRM On Demand</li> <li>■ Sign out</li> </ul> <p>Global links to information about Oracle CRM On Demand, such as service information, appear at the bottom of each page.</p> <p>Your administrator determines which global links are available to you.</p>	<p>The global links and the Sign Out button are available in a menu under your user name at the top-right corner of each page. To open the menu, click or rest your pointer on your user name. Your administrator determines which global links are available to you.</p>
Related information links and head-up display	If the head-up display functionality is turned on, and if the Support Head-up Display Settings check box is selected	If the head-up display functionality is turned on, and if the Support Head-up Display Settings check box is selected on your theme, then links to the related

User Interface Area	Classic Style	Modern Style
	<p>on your theme, then links to the related information sections of the Detail pages are available in the head-up display at the bottom of your browser window.</p>	<p>information sections of the Detail pages are available in the head-up display at the bottom of your browser window.</p> <p>Buttons are provided at the right of the Detail page to allow you to go directly to the related information sections on the page. If there are more buttons available than can be displayed at one time, then you can use the arrows provided to display the other available buttons. To go to a related information section, click the button for that section.</p> <p>The buttons for the related information sections are always available, even if the head-up display functionality is not turned on, and the Support Head-up Display Settings check box is not selected on your theme.</p>
<p>Tabs for accessing record homepages and My Homepage</p>	<p>The tabs can have rounded edges or straight edges, or they can be stacked so that they overlap. If there are more tabs in your layout than can fit across the page in your browser window, then an arrow appears next to the far right tab. Clicking the arrow opens a list from which you can select any tab that is available to you but is not currently visible in your browser window.</p> <p><b>NOTE:</b> If your browser window is less than 1024 pixels wide and some of your available tabs are not visible, then a scroll bar appears at the bottom of the page, allowing you to scroll to the arrow that opens the list of available tabs.</p>	<p>The tabs appear as buttons. If there are more buttons in your layout than can fit across the page in your browser window, then you can use the arrows provided to display the other available buttons. For example, if 15 buttons are available to you but only six buttons fit across the page, then you can click the right arrow to display the second set of six buttons, and click it again to display the remaining buttons. A full set of buttons is shown each time you scroll, so that in this example, you first see buttons 1 through six, then buttons 7 through 12, and finally buttons 10 through 15. You can then click the left arrow to move back through the buttons, six buttons at a time.</p>

Other differences in the look and feel of the theme styles include the following:

- Some of the icons are different in the classic and modern theme styles. As an example, in themes that have the classic style, an up arrow icon is used to indicate high-priority tasks in task lists. In themes that have the modern style, an exclamation mark icon is used.
- There are differences in the appearance of the Calendar pages in the theme styles. For more information, see About Calendars and Theme Styles (参照 [カレンダーとテーマのスタイルについて](#) ページ 185).

**About Default Themes and Tablet Themes**

You can select two themes in your personal profile, a default theme and a tablet theme. The default theme is automatically used when you sign in to Oracle CRM On Demand using a desktop or laptop computer. The tablet theme is automatically used when you sign in to Oracle CRM On Demand using a tablet computer or other touch-screen device, provided that the tablet computer or touch-screen device is detected by Oracle CRM On Demand. If you do not select a default theme and a tablet theme in your personal profile, then the themes that are specified for your user role are used, and if no themes are specified for your user role, then the themes that are specified for your company are used. If a tablet theme is not specified at any level, then your default theme is used. For information about selecting themes, see [Setting Your Theme](#) (参照 [テーマの設定](#) ページ 721).

### About Switching Between Your Default Theme and Your Tablet Theme

A global link allows you to switch between your default theme and your tablet theme, if both of the following conditions are true:

- A tablet theme is specified in your personal profile, or for your user role, or at company level.
- Your default theme and the specified tablet theme are not the same.

After you switch between themes, the new theme is used each time that you sign in to Oracle CRM On Demand from the same browser on the same computer, as long as you are signed in to the same user account on that computer. However, if you sign in to a different user account on the same computer, and then sign in to Oracle CRM On Demand, then your default theme or tablet theme is used as appropriate for the computer. Similarly, if you sign in to Oracle CRM On Demand from the same computer using a different browser, or if you sign in from a different computer, then your default theme or tablet theme is used as appropriate for the computer.

### Action Bar

企業の管理者は、各ユーザー役割に対してアクションバーレイアウトを割り当てます。企業の管理者は、アクションバーをユーザー役割に対して使用不可にすることもできます。

ユーザー役割に対してアクションバーが使用可能な場合、アクションバーはデフォルトですべての Oracle CRM On Demand ページの左側に表示されます。必要に応じてアクションバーの表示と非表示を切り替えることができます。詳細は、「[アクションバーの表示または非表示について](#) (ページ 39)」を参照してください。

The Action bar can contain some or all of the following sections:

- Message Center

The Message Center section contains notes for yourself, notes received from other users, and notes added to the records to which you subscribe. For more information about the Message Center, see [Working with the Message Center](#) (参照 [メッセージセンターの使用](#) ページ 43).

The Message Center only appears if the company profile has Message Center enabled.

- Search

The Search section lets you find existing records. For example, you can perform a search to determine if a record exists before creating one, thereby reducing the duplication of records. For instructions on using the Search section, see [Searching for Records in the Action Bar](#) (ページ 84).

- Create

From the Create section, you can open a form to add a new record. The form works independently of the main Web pages so you won't lose your place within the application.

For example, you can create an opportunity from the Create section of the Action bar while you are updating information in an account in the main section of the Oracle CRM On Demand page. When you expand the Create section of the Action bar and click Opportunity, a form opens. You can then enter the required opportunity information in the form, and save the record. The new opportunity is saved to the database and you can continue updating the account information.

For instructions on using the Create section, see [Creating Records](#) (参照 [レコードの作成](#) ページ 50).

- Recently Viewed

The Recently Viewed section provides links to the 10 most recently viewed, edited, or created records, including records from previous sessions. Drilling down to the Detail page for a record triggers that record's inclusion in the Recently Viewed section.

This feature allows you to easily access your active records. You can view a longer list by clicking Show Full List to open the Recently Viewed page. In that page, you can see a list that includes up to 10 of the records that you most recently viewed, for each record type. You can sort and filter the records in the list by record type. You can return the list of records to its original order by clicking the heading of the Order column. The Keywords column in the Recently Viewed page shows the values (if any exist on the record) in some of the fields that support type-ahead search in targeted searches in the Action bar. For more information about type-ahead search and a full list of the fields that support it, see [Support for Type-Ahead Search in Targeted Search \(ページ 86\)](#).

If you delete a record, it is removed from the Recently Viewed list. If another user deletes a record, it remains in the Recently Viewed list, and if you select the record, a message is displayed informing you that the link no longer exists.

**NOTE:** If you close the browser window to exit Oracle CRM On Demand instead of clicking the Sign Out link, then when you sign in again to Oracle CRM On Demand, the records that you viewed during your last session might not appear in the Recently Viewed section of the Action bar. It is recommended that you always use the Sign Out link to exit Oracle CRM On Demand.

#### Favorite Records

The Favorite Records section provides links to the records that you have marked as your favorites. This feature allows you to quickly access the records that you use most often. The Favorite Records section in the Action Bar can contain up to 10 records at a time. You can view a complete list of your favorites by clicking the Show Full List link. When you click the Show Full List link, the Favorite Records page opens, and you can manage your favorite records. You can have a maximum of 100 records in your favorites. For more information about the Favorite Records page, see Favorite Records Page (参照 [\[お気に入りのレコード\]ページ ページ 123](#)).

#### Favorite Lists

The Favorite Lists section provides links to the lists that you have marked as your favorites. This feature allows you to quickly access the lists that you use most often. The Favorite Lists section in the Action Bar can contain up to 10 lists at a time. You can view a complete list of your favorites by clicking the Show Full List link. When you click the Show Full List link, the Favorite Lists page opens, and you can manage your favorite lists. You can have a maximum of 100 lists in your favorites. For more information about the Favorite Lists page, see Favorite Lists Page (参照 [\[お気に入りのリスト\]ページ ページ 140](#)).

**TIP:** You can add lists to your favorite lists by clicking the Add to Favorites icon, which is displayed beside the list name on the Manage List page and in the title bar of the list page itself.

#### Calendar

This section contains a calendar with the current date highlighted. When you click a date in the calendar, the Daily Calendar page is displayed for that date. The calendar section does not appear by default, but you can add it to the Action bar in your personal layout. To edit the Action bar in your personal layout, click the My Setup global link, click Personal Layout, and then click Action Bar Layout.

#### Custom Web applets

Your company administrator can create Web applets that can be added to the Action bar to display HTML Web content (for example, polls, videos) and RSS feeds. For more information about custom Web Applets, see About Custom Web Applets (参照 [カスタム Web アプレットについて ページ 1247](#)).

You can expand or collapse the sections in the Action bar. Your Action bar settings persist when you move through Oracle CRM On Demand. If you hide the Action bar, then the settings for the sections within the Action bar persist even though the Action bar is hidden, and the settings are available if you show the Action bar again.

If your user role has the appropriate privilege, you can change the layout of your Action bar through the My Setup global link. You can display or hide any of the Action bar sections that your company administrator has made

available in the Action bar layout for your user role, including Web applets. For more information, see [Changing Your Action Bar Layout \(ページ 736\)](#).

## Record Type Tabs

Across the top of each page are tabs that open the homepages for the top-level record types that are available to you. For example, if you click the Contacts tab, then the Contacts Homepage opens. The number of tabs that you see depends on the size and resolution of your browser window and on how many tabs are in your tab layout. To learn more about the tab layout, see [Displaying Your Tabs \(参照 タブの表示 ページ 727\)](#).

## Sections

Each page contains areas called *sections*. These sections group together relevant information for the types of records you're working with.

For example, the Accounts Homepage can show sections for Account Lists, Account Tasks, Recently Modified Accounts, and the Account Analysis Chart.

A section can contain the following types of information:

- **Lists.** Shows records in rows.
- **Forms.** Shows fields for the records in a form.
- **Charts/Graphs.** Shows information in a variety of charts and graphs.

On Detail pages you can expand or collapse the whole form as well as the individual sections in the form. This is useful for avoiding a lot of scrolling and for hiding information in which you are not interested. To collapse a form or section, click the minus icon (-). To expand a section or form, click the plus icon (+). The buttons in each section are visible even when the section is collapsed. The expanded or collapsed state persists across sessions.

List pages and Edit pages do not have this expand and collapse functionality.

## Error Messages and On-Screen Help Text

Error messages, when displayed, are indicated by the following icon:



On-screen help text is indicated by the following icon:



## Field-Level Tooltip Text

管理者は、オプションでフィールドのツールヒントテキストを追加できます。あるフィールドについてツールヒントテキストが使用可能な場合、レコードの[詳細]ページおよび[編集]ページ、[リスト]ページのカラム見出し、およびレコードの[詳細]ページの関連情報セクションにおいて、次の例に示すように、そのフィールドのテキストラベルが点線の下線付きとなります。

Account Name

To see the tooltip text, rest your pointer on the field label. For more information about tooltip text, see [Oracle CRM On Demand Page-by-Page Overview \(参照 Oracle CRM On Demand の各ページについての概要 ページ 35\)](#).

## Scrolling Text Bar

A scrolling text bar might appear at the bottom of each page in Oracle CRM On Demand. This text bar is used to display alerts that are created by your administrator. For more information about the scrolling text bar and alerts, see [Reviewing Your Alerts \(ページ 42\)](#).

## Global Links

On each page in Oracle CRM On Demand, global links at the top of the page allow you to access certain resources and to access your personal profile, where you can personalize your settings, page layouts, and so on.

The following table describes the action that occurs when you click each of the standard links. Your company administrator can add custom links on the Oracle CRM On Demand pages and can also hide some of the standard links.

Clicking this link	Does this
Switch to Default Theme or Switch to Tablet Theme	Allows you to switch between your default theme and your tablet theme. For more information, see About Default Themes and Tablet Themes in this topic.
Training and Support	<p>Opens the Training and Support Homepage, which provides access to a range of Training and support resources, including the schedule of free Oracle CRM On Demand Webinars and other training courses.</p> <p>From this page you can create a service request. Make sure you have the following information:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Any error messages displayed in your window</li> <li>■ A description of the problem, including the steps you were taking when the error occurred</li> </ul>
Admin	Opens the pages where administrators can customize the application. Appears only for those users assigned a role with administrative privileges.
My Setup	Opens the Personal Homepage, where you can update your personal profile and edit the page layout.
Deleted Items	Opens the Deleted Items page, where you can view and restore most deleted items up to 30 days after deletion.
Help	Opens online help at its top topic, displays the table of contents, and shows the Search tab to find information in the help files. From any help window, you can access the PDF version of the help content, allowing you to print a range of topics or the entire help content.
Sign Out	Exits Oracle CRM On Demand.

### Additional Links

Each page also contains several links that appear just to the right of the page name. This table describes the action that occurs when you click each of those links:

Clicking this link	Does this
Edit Layout	(Homepages and Detail pages only). If your user role has the appropriate privileges, then the Edit Layout link opens the pages where you can add, rearrange, or hide sections of the page you are viewing. For Detail pages, you can also hide some fields and rearrange the fields on the page. For more information about editing your page layouts, see Changing Your Homepage Layouts (参照 <a href="#">ホームページレイアウトの変更</a> ページ 735) and Changing Your Detail Page Layout (参照 <a href="#">詳細ページレイアウトの変更</a> ページ 727).
Help	Opens an online help topic specific to that page or procedure.

Clicking this link	Does this
Printer Friendly	Opens a separate page, where you can print the data on your page. The Printer Friendly link is available from all pages except the Edit pages.

## Oracle CRM On Demand の各ページについての概要

Oracle CRM On Demand には、レコードタイプ (取引先、担当者など) ごとに複数の Web ページが用意されています。

### ホームページ

ほとんどのホームページには、そのページに対応するタイプのレコードに関連するタスク (取引先関連タスクなど) が表示されます。通常、企業の管理者によって定義されたフィルター済みリストに加え、ユーザーの仕事に関連する分析チャートも表示されます。ホームページには、企業の管理者が設定した内容に応じ、Web ウィジェット、RSS フィード、およびその他の Web コンテンツも表示されることがあります。

ホームページからは、必要に応じてその他のページにドリルダウンして、さまざまな情報を管理することができます。

### リストページ

[リスト] ページには、ホームページで選択したリストに応じたレコードのサブセットが表示されます。[リスト] ページでは、次の操作を行えます。

- レコードを並べ替える。
- 複数のレコードを一目で確認する。
- 確認、削除、または更新するレコードを検索する。
- インライン編集機能が有効な場合、[リスト] ページのフィールドをインラインで更新します。
- [リスト] ページでレコードペインが使用可能な場合、レコードペインでレコードの [詳細] ページをオープンし、[リスト] ページからナビゲートせずにレコード詳細を更新します。
- 新しいレコードを作成する。
- [リスト] ページのタイトルバーの右側にある [お気に入り] に追加アイコンをクリックして、お気に入りリストにリストを追加します。
- [リスト] ページのタイトルバーの右側にある [お気に入り] から削除アイコンをクリックして、お気に入りリストからリストを削除します。
- レコードの行にある [お気に入り] に追加アイコンをクリックして、お気に入りのレコードにレコードを追加します。
- レコードの行にある [お気に入り] から削除アイコンをクリックして、お気に入りのレコードからレコードを削除します。
- リストの編集ペインの切替アイコンが使用可能な場合は、[リスト] ページ内のリストを絞り込みます。詳細は、「[リストページ内のリストの絞り込み \(ページ 135\)](#)」を参照してください。
- カラム見出しを新しい位置にドラッグアンドドロップして、リスト内のカラムの順序を変更します。

また、各レコード名の横にあるレコードレベルのメニューを使用して、リストされたレコードに対して次の様々なアクションの一部またはすべてを実行できます。

- [編集] オプションを選択してレコードの [編集] ページを開く。このページを使用してレコードのすべてのフィールドを編集できます。
- 既存のレコードをコピーして新しいレコードを作成する。値が新規レコードに自動的にコピーされるフィールドは、企業の管理者が決定します。
- レコードを削除する。

企業の設定およびユーザープロファイルでの設定に応じて、レコードのページをスクロールダウンしたときに [リスト] ページのカラム見出しが常に表示される場合があります。この機能は企業レベルでオンまたはオフにできますが、企業レベルのリストカラム見出しの固定設定を個人プロファイルで上書きできます。個人プロファイルのリストカラム見出しの固定設定の変更方法については、「[個人詳細の更新 \(参照 \[Updating Your Personal Details\]\(#\) ページ 712\)](#)」を参照してください。

**注:** あるフィールドについてツールヒントテキストが使用可能な場合、[リスト]ページのカラム見出しにおいて、そのフィールドのテキストラベルが点線の下線付きとなります。

## リスト管理ページ

[リスト管理]ページは、標準のフィルター済みリストに加え、自分用に作成したリスト、またはマネージャが従業員用として作成したリストを表示します。[リスト管理]ページでは、次の操作を行えます。

- リストを削除する。
- フィルター済みリスト全体を確認する。
- ユーザー自身またはマネージャが作成したリストを編集するか、他のフィルター済みリストを作成するプロセスを開始する。
- アクションバーの[お気に入りリスト]セクションに追加するリストを選択する。

## 詳細ページ

詳細ページには、1つのレコードの情報が表示されます。ページの上部のセクションには、そのレコードのフィールドが表示されます。インライン編集が有効な場合は、これらのフィールドをインラインで更新できます。ユーザー役割の設定によっては、レコード詳細ページのフィールドのレイアウトをパーソナライズできる場合があります。詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

## フィールドラベルおよびツールヒントテキスト

管理者によるフィールドの設定方法に従って、テキストラベルまたはフィールドの目的を示すアイコンで、レコードの[詳細]ページに表示されるフィールドにラベルを付けることができます。たとえば、携帯電話番号を保持するフィールドには、「**携帯電話番号**」というテキストラベル、または携帯電話を表すアイコンでラベルを付けることができます。企業では、フィールドのラベルが表示されないように、フィールドを設定することもできます。

管理者は、オプションでフィールドのツールヒントテキストを追加できます。あるフィールドについてツールヒントテキストが使用可能な場合、レコードの[詳細]ページおよび[編集]ページ、[リスト]ページのカラム見出し、およびレコードの[詳細]ページの関連情報セクションにおいて、次の例に示すように、そのフィールドのテキストラベルが点線の下線付きとなります。

### Account Name

フィールドにラベルを付ける方法およびフィールドにツールヒントテキストが使用可能かどうかに応じて、ツールヒントテキストが次のように表示されます。

- **フィールドテキストラベル。**フィールドについてツールヒントテキストが使用可能な場合、フィールドのテキストラベルの上にポインタを置くと、ツールヒントテキストが表示されます。
- **フィールドアイコンラベル。**フィールドについてツールヒントテキストが使用不可である場合、アイコンの上にポインタを置くと、フィールド名が表示されます。フィールドについてツールヒントテキストが使用可能な場合、アイコンの上にポインタを置くと、ツールヒントテキストが表示されます。
- **ラベルなしのフィールド。**ツールヒントテキストは表示されません。

## 詳細ページでのイメージ

特定のレコードタイプに対して、企業の管理者はレコードの詳細ページにイメージを表示できるように指定できます。管理者がレコードの詳細ページにイメージを表示できるように指定すると、詳細ページの左上にイメージのプレースホルダが表示され、表示するイメージをアップロードできます。ページ上のイメージの場所は変更できません。詳細は、「[レコードの詳細ページでのイメージの表示 \(ページ 69\)](#)」を参照してください。

## 関連情報セクション

レコードの詳細ページ下部で、メインレコードにリンクされているレコードのリストが含まれている関連情報セクションにアクセスできます。設定によって、関連情報セクションはリストまたはタブとして表示されます。標準アプリケーションでは、詳細ページ上のリンク済みレコードの各関連情報リストに、1つのレコードタイプにつき5つまでのレコードが表示されます。リンクされたレコードのリストでは、レコードタイプ、およびレコードタイプに対するアクセスレベルの設定に応じて、次の一部またはすべてを実行できます。

- 特定のレコードタイプの全関連レコードのリストを開くことができます。
- メインレコードに追加のレコードをリンクできます。
- メインレコードにリンクされる新しいレコードを作成できます。
- すでにリンクされているレコードを確認できます。
- メインレコードにリンクされているレコードのフィールドを編集できます(インライン編集が有効な場合)。
- カラム見出しを新しい位置にドラッグアンドドロップして、リスト内のカラムの順序を変更します。

ユーザーの役割に[関連情報表示形式のパーソナライズ]権限がある場合は、個人プロフィールの[関連情報形式]オプションを設定すると、関連情報セクションをリストまたはタブとして表示することを選択できます。個人プロフィールの[関連情報形式]フィールドが空白の場合は、ユーザー役割の設定が使用されます。ユーザー役割の[関連情報形式]フィールドが空白の場合は、企業の設定が使用されます。

関連情報セクションがタブとして表示されており、企業プロフィールで[タブの拡張ビューの有効化]チェックボックスが選択されている場合、並べ替えやフィルターや検索処理など、その他のリスト機能も関連情報セクションで使用可能となります。さらに、管理者は関連情報セクションのレコードのリストに対するデフォルトフィルターを設定することもできます。タブの拡張ビューの詳細は、「[関連情報タブ用の拡張ビューについて \(ページ 72\)](#)」を参照してください。

ユーザー役割の設定によっては、レコード詳細ページの関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズできる場合があります。詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

関連情報セクションに表示される多くのレコードタイプに対して、管理者は関連レコードのリストにどのフィールドを表示するかを指定するレイアウトを作成できます。一部のレコードタイプの場合、管理者はリストが最初に表示されるときの関連レコードのリストの並べ替えに使用するフィールドを決定し、昇順または降順のどちらでレコードを並べ替えるかを決定することもできます。

### 関連情報タブのスクロール

クラシックテーマを使用しており、関連情報セクションがタブとして表示されている場合は、使用できるタブの数が多く、ブラウザウィンドウ内のページに収まらないことがあります。その場合は、タブの左右にある矢印をクリックしてタブをスクロールできます。タブのスクロール動作は、企業プロフィールでのタブでのクラシックテーマのページングを有効化するチェックボックスによって次のように決定されます。

- タブでのクラシックテーマのページングを有効化するチェックボックスが選択解除されている場合は、右矢印または左矢印によってタブを1つずつスクロールします。
- タブでのクラシックテーマのページングを有効化するチェックボックスが選択されている場合は、右矢印または左矢印をクリックすると、次または前のタブセットが表示されます。たとえば、使用可能なタブが15個あり、ページに収まるのは6個のみの場合、右矢印をクリックすると2番目の6個のタブのセットが表示され、再度クリックすると残りのタブが表示されます。その後、左矢印をクリックすることで、タブを一度に6個、逆にスクロールできます。

### 関連情報セクション用のレコードインジケータ

ユーザー役割に[詳細ページのパーソナライズ - レコードインジケータ]権限がある場合、レコードの[詳細]ページにある関連情報セクションにレコードインジケータを設定できます。レコードインジケータを使用すると、関連情報セクションを開かずに、レコードがそのセクションに存在するかどうかを確認できます。管理者は、役割レベルでレコードタイプの[詳細]ページのレコードインジケータを構成することもできます。レコードタイプに対するレコードインジケータ設定をパーソナライズしない場合は、ユーザーの役割のレコードタイプに対して構成されている設定が使用されます。

レコードインジケータの動作の詳細は、「[関連情報セクション用のレコードインジケータについて \(ページ 70\)](#)」を参照してください。レコードインジケータの設定のパーソナライズの詳細は、「[関連情報セクション用のレコードインジケータの管理 \(ページ 734\)](#)」を参照してください。

### ヘッドアップディスプレイを使用した関連情報セクションの表示

ヘッドアップディスプレイとは、そのページの関連情報セクションへのリンクのリストです。ブラウザウィンドウ下部でヘッドアップディスプレイを使用できる場合もあります。ヘッドアップディスプレイを使用可能にするには、次の両方の条件を満たしている必要があります。

- テーマについて[ヘッドアップディスプレイ設定のサポート]チェックボックスが選択されている必要があります。

- ヘッドアップディスプレイ機能がオンになっている必要があります。ヘッドアップディスプレイ機能は、個人プロフィールの[ヘッドアップディスプレイ]オプションを設定することによってオンまたはオフにできます。個人プロフィールの[ヘッドアップディスプレイ]フィールドが空白の場合は、企業の設定が使用されます。

次の手順では、ヘッドアップディスプレイを使用する方法について説明します。

### ヘッドアップディスプレイを使用して関連情報セクションを表示するには

- 次の処理を 1 つ以上実行します。
  - ページをスクロールダウンしなくても、表示されているリンクをクリックすることで関連情報のリストまたはタブに移動します。
  - ディスプレイのマイナス記号(-)をクリックしてヘッドアップディスプレイを折りたたみます。
  - プラス記号(+)をクリックしてディスプレイを再度展開します。

ヘッドアップディスプレイの折りたたみまたは展開の設定は、再度変更するまでは、Oracle CRM On Demand からサインアウトして再度サインインしてもすべてのレコードタイプに対して維持されます。

**注:** 個人プロフィールの[関連情報形式]オプションおよび[ヘッドアップディスプレイ]オプションの変更方法の詳細は、「個人詳細の更新 (参照 [Updating Your Personal Details](#) ページ 712)」を参照してください。

### 詳細ページで実行できるタスク

詳細ページでは、次の操作も実行できます。

- 既存のレコードをコピーして新しいレコードを作成する(ほとんどのレコードタイプが対象)。値が新規レコードに自動的にコピーされるフィールドは、企業の管理者が決定します。
- 必要に応じて、詳細ページのセクションを展開したり折りたたんだりする。これらの設定は、再度変更するまでは、Oracle CRM On Demand からサインアウトして再度サインインしても維持されます。
- [詳細]ページのタイトルバーの右側にある[お気に入りに追加]アイコンをクリックして、お気に入りのレコードにレコードを追加します
- [詳細]ページのタイトルバーの右側にある[お気に入りから削除]アイコンをクリックして、お気に入りのレコードからレコードを削除します。
- メモアイコンをクリックし、メモを追加したり、他のユーザーから送信されたメモを表示したりする。
- ユーザーの名前の上にポインタを移動すると、そのユーザーにメモを送信できます。「[他のユーザーへのメモの送信 \(ページ 158\)](#)」を参照してください。

[詳細]ページには、企業の管理者が設定するカスタム Web アプレットを含めることができます。これらの Web アプレットは、Web ウィジェット、RSS フィード、およびその他の Web コンテンツをページに埋め込むために使用されます。詳細については、「[カスタム Web アプレットについて \(ページ 1247\)](#)」を参照してください。

### 新規レコードページ

レコードは、Oracle CRM On Demand のさまざまなエリアから作成できます。新しいレコードの情報を入力するページに表示される項目レイアウトは、ユーザー役割の設定方法によって異なります。新規レコードページの項目レイアウトの詳細は、「[新規レコードページのレイアウトについて \(参照 \[About the Layouts of New Record Pages\]\(#\) ページ 49\)](#)」を参照してください。

### 編集ページ

編集ページには、1 つのレコードのフィールドが編集可能な形式で表示されます。このページでは、レコードの情報を更新できます。編集ページ上のレコードのフィールドは、詳細ページの上部のセクションに表示されるものと同じです。あるフィールドについてツールヒントテキストが使用可能な場合、レコードの[編集]ページにおいて、そのフィールドのテキストラベルが点線の下線付きとなります。

編集ページと詳細ページの両方に、カスタム Web リンクフィールドを含めることができます。特定の Web リンクに対して、管理者は、編集ページに表示するか、詳細ページに表示するか、その両方に表示するかを指定できます。詳細については、「[Web リンクの設定 \(参照 \[Web リンクの設定\]\(#\) ページ 1204\)](#)」を参照してください。

### レイアウトページ

必要な権限を有する管理者およびその他のユーザーは、タブのレイアウトやアクションバーのレイアウトなどの構成のみでなく、Oracle CRM On Demand において多くのページのレイアウトを構成およびパーソナライズできます。そのようなレイアウトを構成するレイアウトページでは、通常は、あるリスト内で項目を選択し、別のリストにそれらを移動することによって、必要な構成を指定します。

レイアウトページでのあるリストから別のリストへの値の移動には、ページ内に用意されている左矢印および右矢印を使用でき、オンラインヘルプ内の説明に通常は値のこの移動方法が記載されています。ただし、多くのレイアウトページでは、値をダブルクリックすることによってあるリストから別のリストへ値を移動することもできます。値をダブルクリックすると、その値が、それが前に表示されていたリストのすぐ右側のリストに移動されます。最も右側のリスト内の値をダブルクリックした場合、その値は、それが前に表示されていたリストのすぐ左側のリストに移動されます。

**注:** レコードの詳細ページのフィールドレイアウトをパーソナライズまたはカスタマイズするためのレイアウトページのように、レイアウトページ内のリストがグリッド形式で表示されている場合は、値をダブルクリックすることであるリストから別のリストに値を移動する機能はサポートされていません。また、タッチデバイス上で値をタップすることであるリストから別のリストに値を移動する機能もサポートされていません。

通常は、項目リスト内で項目の順序を変更できるよう、上矢印および下矢印もレイアウトページ内に用意されています。

**注:** 値のあるリストから別のリストに移動する機能は、インターフェイスの別のエリアでもサポートされています。たとえば、リスト設定ページ内の[カラムの表示]セクションでは、フィールド名をダブルクリックすることで、フィールドを[使用可能項目]リストから[選択済み項目]リストに移動できます。また、複数選択ピックリストフィールドのための値を選択するウィンドウでは、必要な値を、ダブルクリックすることで[選択済み]リストに移動できます。

## アクションバーの表示または非表示について

企業の管理者は、各ユーザー役割に対してアクションバーレイアウトを割り当てます。また、アクションバーをユーザー役割で使用不可にすることもできます。ユーザー役割に対してアクションバーが使用可能になっている場合は、Oracle CRM On Demand にサインインするたびにアクションバーが表示されます。Oracle CRM On Demand でのセッション中、アクションバーアイコン(3本の水平線)をクリックすれば、必要に応じてアクションバーの表示と非表示を切り替えることができます。

クラシックテーマスタイルを使用する場合、アクションバーアイコンは、Oracle CRM On Demand ページのタブのすぐ左側に表示されます。モダンテーマスタイルを使用する場合、アクションバーアイコンは、Oracle CRM On Demand の各ページのグローバルヘッダーに表示されます。

**注意:** ユーザー役割に対してアクションバーが使用不可になっている場合、アクションバーは表示できません。

## ホームページ (個人)

[ホームページ(個人)]には、1日の業務開始時に確認する必要がある情報が表示されます。次のことができます。

- [今日のカレンダー]セクションで、アポイントのスケジュールをチェックする。

**注:** [活動通知]フィールドのユーザーレベルまたは企業レベルの設定で、ポップアップリマインダの受信が許可されている場合、Oracle CRM On Demand にサインインすると、自分が所有する活動またはユーザーのリストに自分が表示されている活動について必要なリマインダが、[活動リマインダ]ポップアップウィンドウに表示されます。サインイン時に警告ウィンドウが表示された場合、[活動リマインダ]ポップアップウィンドウとやり取りする前に、警告ウィンドウを閉じる必要があります。[活動リマインダ]ポップアップウィンドウの詳細は、「[活動リマインダについて \(ページ 195\)](#)」を参照してください。

- [警告]セクションで、売上予想の提出などの締切り日を通知する時間依存警告を確認する。警告は企業の管理者が設定します。管理者は、いくつかの警告を設定して、Oracle CRM On Demand の各ページの下部のスクロールテキストバーに表示することも、Oracle CRM On Demand へのサインイン時に個別のポップアップウィンドウに表示することも、これらの両方の場所に表示することもできます。スクロールテキストバーと警告のポップアップウィンドウの詳細は、「[警告の確認 \(参照 Reviewing Your Alerts ページ 42\)](#)」を参照してください。
- [オープンタスク]セクションで、締切日と優先順位(上向き矢印は「高」、矢印なしは「中」、下向き矢印は「低」)に基づいて並べ替えられたオープンタスクのリストをスキャンする。

**注:** 企業の管理者が[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の「1-高い」から「最高位」に変更すると)、企業の管理者が 1-ラベル、2-ラベルまたは 3-ラベルというパターン(ラベルは企業の管理者がタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィールドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、「1-自分の最高位」という値には上向き矢印が表示されますが、「自分の最高位」という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに企業の管理者が追加したカスタム値には矢印が表示されません。[優先順位]フィールドなどのピックリストのデフォルト値の変更の詳細については、「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」を参照してください。

- 最近作成されたレコードまたは最近変更されたレコードを確認する。  
標準アプリケーションでは、[最近作成された見込み客]セクションに、最近作成された見込み客が表示されます。ユーザーまたは企業の管理者は、他のタイプのレコードが表示されるように[ホームページ (個人)]をカスタマイズできません。
- お気に入り担当者のリストを表示します。  
お気に入りの担当者セクションには、お気に入りレコードに追加した担当者の名前が 10 人まで表示されます。お気に入りの担当者セクションでの担当者の順序は、担当者レコードが作成された日付ではなく、お気に入りレコードに担当者を追加した日付で決定されます。担当者は日付の降順でリストされ、お気に入りレコードに最後に追加した担当者が、リストの先頭に表示されます。お気に入りの担当者セクションから[リストを全表示]をクリックすることで、お気に入り担当者のリスト全体を表示できます。お気に入りの担当者リストの詳細は、「[お気に入りの担当者リストについて \(ページ 291\)](#)」を参照してください。
- 自分に関連する分析を確認する。  
[ホームページ (個人)]には、企業の管理者がこのホームページをどのように設定しているかに応じて、1 つ以上のレポートセクションが表示されます。標準的には、[ホームページ (個人)]に現四半期の商談の品質分析が表示されず(現四半期のパイプライン品質)。
- Web ウィジェット、RSS フィード、およびその他の Web コンテンツを表示する。  
企業の管理者がセットアップした内容やページレイアウトに含まれているものに従って、[ホームページ (個人)]に埋め込まれた Web コンテンツを表示することができます。この Web コンテンツには、Google マップや企業ビデオ、RSS フィードなどの Web ウィジェットが含まれる場合があります。外部 Web コンテンツのセットアップ方法の詳細は、「[カスタム Web アプレットについて \(ページ 1247\)](#)」を参照してください。

企業の管理者は、[ホームページ (個人)]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

次の表では、[ホームページ (個人)]から実行できる一般的なタスクについて説明します。

操作	手順
<b>警告</b>	
警告のリストの表示	[警告]セクションで、[リストを全表示]リンクをクリックします。[警告]ページが開きます。
警告の表示	[警告]セクションで、警告のリンクをクリックします。[警告]ページが開き、警告の詳細が表示されます。
<b>アポイント</b>	
アポイントの作成	[今日のカレンダー]セクションで、[新規]をクリックします。[アポイント編集]ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。

操作	手順
アポイントレコードの確認	[今日のカレンダー]セクションで、確認するアポイントの[件名]リンクをクリックします。 [アポイント詳細]ページが表示されます。
今月のアポイントの確認	[今日のカレンダー]タイトルバーの[31]アイコンをクリックします。カレンダーが開き、該当する月のスケジュールが表示されます。
今週のアポイントの確認	[今日のカレンダー]タイトルバーの[7]アイコンをクリックします。カレンダーが開き、該当する週のスケジュールが表示されます。
今日のアポイントの確認	[今日のカレンダー]セクションで、[カレンダーを表示]リンク、または[1]アイコンをクリックします。カレンダーが開き、今日のアポイントが表示されます。
<b>レイアウト</b>	
[ホームページ (個人)]のレイアウトの変更	[ホームページ (個人)]の 2 つのセクションに表示される情報を変更するには、[レイアウトを編集]をクリックし、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。
<b>レコード</b>	
<b>注:</b> 標準アプリケーションでは、[最近作成された見込み客]セクションに、最近作成された見込み客が表示されません。ユーザーまたは企業の管理者は、最近変更された取引先など、他のタイプのレコードが表示されるように[ホームページ (個人)]をカスタマイズできます。	
レコードの作成	レコードが表示されているセクションのタイトルバーで、[新規]をクリックします。編集ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。
レコードの確認	レコードが表示されているセクションで、確認するレコードのリンクをクリックします。[レコード詳細]ページが表示されます。
レコードのリストの確認	レコードが表示されているセクションで、[リストを全表示]をクリックします。[レコードリスト]ページが表示されます。
<b>レポート</b>	
チャートの基準となるカテゴリーの変更	表示される分析によっては、ドロップダウンリストをクリックして選択項目を変更できます。チャートと表には、選択したカテゴリーに基づいてデータが表示されます。  標準アプリケーションでは、この操作を[現四半期のパイプライン品質]で行うことができます。
チャートまたは表のセグメントを構成するレコードの表示	表示される分析によっては、セグメントをドリルダウンしたり、そのカテゴリーを構成するレコードにリンクして表示することができます。  標準アプリケーションでは、この操作を[現四半期のパイプライン品質]セクションで行うことができます。
<b>タスク</b>	

操作	手順
タスクの作成	[オープンタスク]セクションで、[新規]をクリックします。[タスク編集]ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。
タスクレコードの確認	[オープンタスク]セクションで、確認するタスクの[件名]リンクをクリックします。[タスク詳細]ページが表示されます。

## Reviewing Your Alerts

Company administrators use alerts to broadcast company information, such as meeting notices and policy changes. Company alerts appear on My Homepage, and depending on how an alert is configured, it might also appear in a scrolling text bar at the bottom of each page in Oracle CRM On Demand, or in a pop-up window when you sign in to Oracle CRM On Demand, or in both of these locations.

Your administrator can optionally configure a company alert so that it is displayed only for users who have a certain role. 一般に、ユーザーはすべてのユーザーに対して表示されている警告と、自分自身の役割に対して表示されるよう設定されている警告のみ確認できます。ただし、役割に[企業の管理]権限が含まれる場合、特定の役割に制限されている警告を含め、すべての警告を確認できます。

If you are a sales representative whose information is included in your company's sales forecasts, you will receive an alert when the forecast has been generated as well.

Your administrator can add files and URLs to an alert as attachments. To access a file or URL that is attached to an alert, and to view the details of the alert, you must access the alert from My Homepage.

### To review your alerts on My Homepage

- 1 Click the Home tab.
- 2 In the Alerts section, you can:
  - Click the link for the alert you want to review, if it currently appears on My Homepage. The Alerts page opens with additional alert information about that alert.
  - Click the Show Full List link. The Alerts (List) page opens where you can select an alert, select an option from the drop-down list to limit the types of alert records you see, or create your own filtered list for alerts.

### To access a file attached to an alert

- 1 Open the alert record.
- 2 In the Attachments section of the alert, click the View link for the file. You can choose to open the file, or save it to your local machine.

### To access a URL attached to an alert

- 1 Open the alert record.
- 2 In the Attachments section of the alert, click the View link for the URL. The target URL opens in a new browser tab.

### Alerts in Pop-Up Windows and in the Scrolling Text Bar

If an alert pop-up window appears when you sign-in to Oracle CRM On Demand, then it displays the title and description of a single alert. If the scrolling text bar at the bottom of the page is active, then it displays the title of each active alert that is configured to display there for you, unless you have already dismissed the alert.

If you want to prevent an alert from displaying for you in the future, then you can dismiss the alert by selecting the check box labeled “I have read this, never show again”, either in the alert window, or from the scrolling text bar. Dismissing an alert prevents the alert from appearing in a pop-up window when you sign in to Oracle CRM On Demand, and also prevents the alert from appearing in the scrolling text bar. The alert continues to be available to you from My Homepage. Dismissing an alert does not prevent the alert from being displayed for other users.

The scrolling text bar is not active if either of the following is true:

- No active alerts are configured to be displayed there for you.
- You have dismissed all of the active alerts that are configured to be displayed in the scrolling text bar for you.

The content of the scrolling text bar is not refreshed while you are working in a page in Oracle CRM On Demand, unless you refresh the page. The content is automatically refreshed when you navigate to a new page in Oracle CRM On Demand.

In the scrolling text bar, you can do the following:

- View the full description of an alert by hovering your pointer over the alert title.
- Collapse the scrolling text bar by clicking the minus (-) icon.
- Expand the scrolling text bar by clicking the plus (+) icon.
- Dismiss an alert by clicking the alert title, then selecting the check box labeled “I have read this, never show again”, and then clicking OK.

If the scrolling text bar is expanded, then the expanded state persists when you navigate away from the current page or refresh the current page. If the scrolling text bar is collapsed, then when you navigate away from the current page or refresh the current page, the scrolling text bar is automatically expanded if either of the following is true:

- There is a new alert to be displayed for you in the scrolling text bar.
- An alert that you have not dismissed and that is configured to be displayed in the scrolling text bar for you has been updated.

Otherwise, the collapsed state persists.

Each time you sign in to Oracle CRM On Demand, the scrolling text bar is expanded if there is content to be displayed there for you.

## Related Topics

See the following topics for related information:

- Alert Fields (参照 [警告フィールド](#) ページ 1157)
- Working with Lists (参照 [リストの使用](#) ページ 123)

## メッセージセンターの使用

アクションバーの[メッセージセンター]では、ユーザー自身のメモ、他のユーザーからのメモ、およびレコードに関するメモのすべてを1つの場所で管理できます。したがって、メッセージセンターは Oracle CRM On Demand 内の通信と協力を効果的に促進します。

メッセージセンターには以下が含まれます。

- **ユーザー自身のために作成するメモ。** [メッセージセンター]では、ユーザー自身のためのメモを作成できます。これはフォローアップするアクションを記録したり、後で参照する情報のために役立ちます。これらのプライベートメモは、キーのアイコンによって示されます。
- **登録しているレコードのメモ。** メモ機能をサポートしているレコードタイプでは、[詳細]ページに移動して、レコードに追加された新しいメモを登録することによって、特定のレコードに関する会話を追跡できます。また、[メッセージセンター]のすべてのメモのコピーを取得して、[メッセージセンター]からのレコードに返答することができます。レコードに追加された新しいメモのコピーだけを取得し、レコードに対するその他の変更に関するメモは取得しません。

- **他のユーザーによって送信されたメモ。**アプリケーションのページのユーザー名の横にあるメモアイコンをクリックして、別のユーザーがそのユーザーにメモを送信できます。この方法で送信されたメモは、この2人を表すアイコンによって示されます。

メッセージセンターには、メモ(押しピン)アイコンが含まれ、新規メッセージ数がメモアイコンの横に表示されます。

[メッセージセンター]のメモアイコンをクリックすると、メモのリストが表示されます。メモごとに、メモを作成したユーザーの名前が件名とともに、または件名がない場合はメモテキストの最初の部分とともに表示されます。メモの日付が表示され、メモが今日のものである場合は時刻が表示されます。

メモのリストでは、次の操作を行えます。

操作	手順
メモの表示	必要なメモにスクロールします。メモが登録しているレコードにリンクされている場合は、メモのリンクからレコードにドリルダウンすることができます。
新規メモの作成	[新規メモ]をクリックします。必要に応じて最初の行に件名を入力し、[保存]をクリックします。件名は任意であるため、件名を入力しない場合は、メモのテキストの最初の数文字が件名行にコピーされます。
メモへの返信	必要なメモにスクロールし、[返信]をクリックして、メモを入力します。[保存]をクリックすると、返信がメモを送信したユーザーの[メッセージセンター]に送信されます。[ポスト]を選択する場合、返信が関連する[詳細]ページにポストされ、レコードに登録されているすべてのユーザーに送信されます。
メモの削除	該当するメモまでスクロールダウンし、[削除]をクリックします。このアクションは、[メッセージセンター]からのメモのコピーを削除しますが、レコードの[詳細]ページの実際のメモは削除しません。
メモを送信したユーザーの詳細の表示	該当するメモまでスクロールダウンし、ユーザー名をクリックします。そのユーザーの[ユーザー詳細]ページが表示されます。

他のアプリケーションの Web ウィジェットとしてメッセージセンターに埋め込むことができます。詳細は、「[メッセージセンターウィジェットの埋め込み \(ページ 745\)](#)」を参照してください。

メッセージセンターが Web ウィジェットとして埋め込まれると、[最新情報に更新]ボタンをクリックして、メッセージセンターを Oracle CRM On Demand からの最新メッセージで更新できます。

## 埋め込みの分析およびダッシュボードの使用

管理者は、Oracle CRM On Demand 内の複数の場所に分析およびダッシュボードを埋め込むことができます。たとえば、レコードタイプ[詳細]ページのカスタム Web アプレットに分析を表示できます。別の例としては、カスタム Web タブにダッシュボードを表示できます。

管理者が埋め込みの分析に選択した設定に応じて、分析の次のアクションの一部またはすべての実行を許可するリンクを使用できる場合があります。

- 分析のデータを更新します。
- 分析を印刷します。
- 分析をエクスポート(ダウンロード)します。

さらに、管理者は、分析に対して構成されたプロンプトをユーザーが使用できるかどうかを決定します。プロンプトを使用すると、分析のフィルター値を指定できます。

埋め込みのダッシュボードが表示される場合、次のアクションを実行できます。

- ダッシュボード内のすべての分析のデータを更新します。
- ダッシュボードページおよびサブページをカスタマイズし、カスタマイズした内容を保存します。ダッシュボードページのカスタマイズの詳細は、「[実行時におけるダッシュボードページのカスタマイズ \(ページ 1061\)](#)」を参照してください。

埋め込みのダッシュボードの右上隅にあるページオプションアイコンから、更新およびカスタマイズ機能にアクセスできます。

ダッシュボードに指定された印刷およびエクスポートオプションに応じて、次のアクションの一部またはすべてを実行できる場合もあります。

- ページまたはサブページを印刷します。
- ダッシュボード、ページまたはサブページをエクスポートします。

埋め込みのダッシュボードの右上隅にあるページオプションアイコンから、印刷およびエクスポートオプションにアクセスできます。

**注:** 印刷可能 PDF や現在のページのエクスポートオプションなど、印刷およびエクスポートに対して有効になっている特定のオプションは、ページオプションメニューの[印刷]および Excel にエクスポートオプションのサブメニューで使用できます。どの印刷オプションも有効になっていない場合、[印刷]オプションのサブメニューは空であり、ページまたはサブページを印刷できません。同様に、どのエクスポートオプションも有効になっていない場合、Excel にエクスポートオプションのサブメニューは空であり、ダッシュボードのどの部分もエクスポートできません。

## RSS フィードアプレットの使用

Oracle CRM On Demand で、RSS フィードアプレットを使用して、ブログエントリー、ニュースヘッドライン、ポッドキャストなどの関心のある頻りに更新されるコンテンツに登録することができます。たとえば、このコンテンツにより、CRM 情報を登録しているニュースプロバイダからの情報で補うことができます。一般的な市場関係のニュースがホームページに表示される場合があります。クライアントの従業員に固有のニュースや情報は、担当者の[詳細]ページ内に表示することができます。

Oracle CRM On Demand には、アプリケーションを中断せずにコンテンツを収集するフィードリーダーが、アプリケーションに組み込まれています。たとえば、市場関係のニュースを入手するために他の Web サイトにアクセスしなくても、情報が Oracle CRM On Demand 内に配信されるようにできます。フィードリーダーは、コンテンツ収集の他に、ユーザーおよびレコードフィールドのパラメータを受け取ることができます。

RSS フィードアプレットは、RSS フィードの URL が指定され、企業の管理者によって作成された一種のカスタム Web アプレットです。したがって、RSS フィードアプレットは、次の場所に表示することができます。

- ホームページ (個人)
- レコードタイプのホームページ
- レコードタイプの詳細ページ
- アクションバー

カスタム Web アプレットの詳細は、「[カスタム Web アプレットについて \(ページ 1247\)](#)」を参照してください。

アプレットがページまたはアクションバーに表示されていない場合は、ホームページレイアウト、詳細ページレイアウト、またはアクションバーレイアウトにアプレットを追加する必要があります。

企業の管理者は、RSS フィードアプレットが設定可能であることを指定することができます。この場合、[設定]リンクがアプレットとともに表示され、さまざまな RSS フィードが表示されるように、アプレットおよびアプレットに関連付けられた URL の名前を変更することができます。RSS フィードアプレットが設定可能でない場合は、[設定]リンクが表示されません。

**注意:** 企業の管理者は、少数の RSS フィードアプレットだけを設定可能にします。

企業の管理者が RSS フィードアプレットを削除する場合は、アプレットのカスタマイズされたバージョンもアプリケーションから削除されます。たとえば、ユーザーが自分のホームページ上に CNN ニュースフィードのアプレットを設定し、別のユーザーが自分のホームページ上に NBC ニュースフィードのアプレットを設定している場合、元の RSS フィードアプレットが削除されると、両方のユーザーがアプレットフィードにアクセスできなくなります。

## RSS フィードアプレットを設定するには

- 1 [設定]リンクをクリックします。
- 2 [名前]フィールドで、アプレットの名前を入力します。
- 3 [URL]フィールドで、URL を必要に応じて編集します。
- 4 [保存]をクリックします。

フィードは、設定された URL からのデータで最新情報に更新されます。Oracle CRM On Demand の URL の標準化の詳細は、「[URL の標準化について \(ページ 1293\)](#)」を参照してください。

**注意:** [デフォルトの使用]をクリックして、企業の管理者によって定義されている URL に戻すことができます。

## レコードの使用

このトピックでは、レコードを使用するための次の一般的な手順について説明します。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの検索 \(ページ 73\)](#)
- [レコードのプレビュー \(ページ 111\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [メインレコードからリンクされたレコードの更新 \(ページ 122\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)
- [リストのレコードのエクスポート \(ページ 141\)](#)
- [レコードの所有権の移動 \(ページ 143\)](#)
- [レコードの共有 \(チーム\) \(ページ 144\)](#)
- [レコードのプライマリカスタムブックの変更 \(ページ 147\)](#)
- [レコードの更新グループ \(参照 \[レコードのグループの更新\]\(#\) ページ 147\)](#)
- [レコードのマージ \(参照 \[Merging Records\]\(#\) ページ 149\)](#)
- [メモの追加 \(ページ 155\)](#)
- [レコードへのファイルと URL の添付 \(ページ 161\)](#)
- [レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)
- [ページに表示される情報の印刷 \(ページ 179\)](#)

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [インポートツールとエクスポートツール \(ページ 1573\)](#)
- [データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)

## データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について

Oracle CRM On Demand でのデータへのアクセスは、次のように、Oracle CRM On Demand でユーザーの役割に関連付けられたアクセス制御コンポーネントによって決まります。

- **権限。** 特定のビジネスデータまたは管理データにアクセスできるのは、ユーザーの役割にそのデータに対する権限が付与されている場合です。たとえば、ユーザーの役割に[データルールの管理 - ワークフロールールの管理]権限が含まれる場合は、すべてのワークフロー設定データにアクセスできます。
- **レコードタイプアクセスおよびアクセスプロファイル。** 特定のレコードタイプのレコードにアクセスするには、次のように、ユーザーの役割およびアクセスプロファイルが適切に設定されている必要があります。

- トップレベルのレコードタイプの場合は、そのレコードタイプへのアクセス権がユーザーの役割に付与されている必要があります。たとえば、取引先レコードにアクセスするには、ユーザーの役割に[取引先]レコードタイプへのアクセス権が付与されている必要があります。
- レコードタイプにアクセスするには、アクセスプロファイルが必要です。また、アクセスプロファイルは、アクセス可能なデータに対して実行できる操作も制御します。たとえば、所有者アクセスプロファイルによって、所有する取引先レコードを編集する権限を付与でき、デフォルトアクセスプロファイルによって、所有していないが共有アクセスを使用して表示できる取引先レコードへの読み取り専用権限を付与できます。

**注:** 次の項で説明するように、アクセスプロファイルは様々なレコード共有メカニズムでも使用されます。

## レコード共有メカニズム

ユーザーは、次のレコード共有メカニズムを使用してレコードを共有できます。

- **企業のレポート階層。**たとえば、マネージャは部下のレコードを表示できます。
- **ユーザーの委任。**たとえば、ユーザーは、同じレポート階層に属さない別のユーザーにアクセスを委任できます。
- **カスタムブックメンバーシップ。**たとえば、様々なユーザーグループに対して、「Hot Deals」と呼ばれるカスタムブックに関連付けられた一連のレコードへのアクセス権を付与できます。
- **チームメンバーシップ。**たとえば、取引先レコードの所有者は、任意で一連のユーザーと取引先を共有できます。
- **グループメンバーシップ。**グループとは、複数ユーザーの定義済みのチームです。たとえば、グループのメンバーであるユーザーが担当者レコードの所有者になると、同じグループの他のすべてのメンバーも担当者チームに追加されます。グループの詳細は、「[グループの管理 \(ページ 1424\)](#)」を参照してください。

**注:** ユーザーが数百万件以上のレコードを共有する大企業の場合は、カスタムブックを使用してデータを共有するのが最も効率的なデータ共有方法です。

## レコード所有権モード

カスタムブックをサポートするほとんどのレコードタイプについて、企業の管理者はレコードタイプのレコード所有権をユーザーモード、ブックモード、または混合モードに設定できます。企業のポリシー、およびレコードタイプに対して設定された所有権モードに応じて、レコードを直接所有したり、レコード共有メカニズムを使用してレコードにアクセスできます(その両方を組み合わせることも可能です)。レコード所有権モードは次のとおりです。

- **ユーザーモード。**レコードタイプがユーザーモードに設定された場合、そのレコードタイプの各レコードには所有者を割り当てる必要があります。ユーザーがレコードの[所有者]フィールドに関連付けられると、そのユーザーはレコードを所有します。レコードの詳細ページで[ブック]フィールドが使用可能な場合、[ブック]フィールドには、所有者に関連付けられたユーザーブックが表示されます。
- **ブックモード。**レコードタイプがブックモードに設定された場合、そのレコードタイプのレコードには所有者は割り当てられません。かわりに、各レコードにプライマリカスタムブックを関連付ける必要があります。カスタムブックはレコード共有メカニズムの1つであるため、プライマリカスタムブックをレコードに関連付けても、カスタムブックがレコードを所有することにはなりません。プライマリカスタムブックのレコードへの関連付けは、レコードが特定のユーザーに属するのではなく、主としてカスタムブックに属することのみを示します。ブックモードは、レコードが特定のカスタムブックに属することを示すレポートで役立ち、レコードが他のブックとも共有されている場合に複数回カウントされません。
- **混合モード。**レコードタイプが混合モードに設定された場合、そのレコードタイプのレコードは次のいずれかの方法で設定できます。
  - レコードは所有者または関連プライマリカスタムブックのいずれかがなくても設定できます。
  - レコードに所有者を割り当てることができます。
  - レコードにプライマリカスタムブックを関連付けることができます。

カスタムブックスクリプトをサポートしていないが所有者は必要なレコードタイプの場合、サポートの対象となるのは、レコード所有権のユーザーモードのみです。

すべてのレコード所有権モードで、レコードに割当済み所有者と関連プライマリカスタムブックの両方は設定できません。ただし、一部の所有権モードでは、レコードタイプでカスタムブックをサポートしている場合、追加のカスタムブックをレコードに割り当てることができます。

レコードの[詳細]ページに[ブック]フィールドが表示されている場合、そのフィールドには、次のように、ユーザーブックの名前またはレコードのプライマリカスタムブックが表示されたり、空白の場合があります。

- ユーザーがレコードを所有している場合、[ブック]フィールドには、レコード所有者のユーザーブックの名前が表示されます。
- ユーザーがレコードを所有していない場合、[ブック]フィールドには、レコードのプライマリカスタムブックが表示されるか、空白の場合があります。

企業の管理者は、レコードタイプに対して特定のフィールドを必須に指定することによって、レコード所有権モードを設定します。企業の管理者は、レコードタイプに対するレコード所有権モードを変更できます。レコード所有権モードの設定については、「[レコード所有権モードの設定 \(ページ 1411\)](#)」を参照してください。

### [所有者]および[ブック]フィールドのデフォルト値

新規のレコードページを開くと、[所有者]および[ブック]フィールドの値は、次のように表示されます。

- レコードタイプがユーザーモードに設定されている場合は、[所有者]フィールドにユーザーのエイリアスが自動的に挿入されます。[ブック]フィールド(存在する場合)には、ユーザーのブック名が自動的に挿入されます。
- レコードタイプが混合モードに設定されている場合は、[所有者]フィールドおよび[ブック]フィールドのいずれにも値は挿入されません。

**注:** カレンダーを使用して作成したアポイメントは、レコード所有権モードの通常の動作に対する例外です。カレンダーを使用してアポイメントを作成すると、[所有者]フィールドには、レコード所有権モードに関係なく自分の名前が挿入されます。

- レコードタイプがブックモードに設定されている場合は、次のように動作します。
  - 新規レコードの[所有者]フィールドは入力されません。
  - [ブック]フィールドは、ユーザーレコードのレコードタイプに指定されたデフォルトブックに従って、次のようにデフォルト値が決まります。
    - レコードタイプのデフォルトブックとしてカスタムブックを指定した場合、新規レコードの[ブック]フィールドには、指定したデフォルトブック名が自動挿入されます。
    - レコードタイプのデフォルトブックを指定しなかった場合、あるいはユーザーブックまたは[全ブック]をレコードタイプのデフォルトブックとして指定した場合、新規レコードの[ブック]フィールドは入力されません。[全ブック]の詳細は、「[ブックセレクタの使用 \(ページ 104\)](#)」を参照してください。

**注:** レコードタイプが混合モードに設定されている場合でも、ページレイアウトで[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールドのいずれかを必須フィールドにできます。[所有者]フィールドが必須の場合、デフォルトでは、新しいレコードページを開いたときに[所有者]フィールドは空白ですが、レコードを保存する前にレコードの所有者を選択する必要があります。レコードの所有者を選択すると、[ブック]フィールドには、レコード所有者のユーザーブック名が表示されます。ページレイアウトで[ブック]フィールドが必須の場合は、レコードを保存する前に、プライマリカスタムブックを選択する必要があります。

### レコードタイプに対するレコード所有権モードを変更するときの動作

レコードタイプに対するレコード所有権モードを別のモードに変更するときの動作は次のとおりです。

- そのレコードタイプの新しいレコードを作成するときは、新しい所有権モードに応じて、レコードの所有者を選択するか、またはプライマリブックを新規レコードに関連付けるように要求されます。
- 所有権モードを変更した後、最初にレコードを更新するユーザーは、変更を保存する前に、新しい所有権モードに応じてレコードの所有者またはプライマリブックを選択するように要求されます。次の表に、各状況の動作を示します。

古いモード	新しいモード	動作
ユーザーモード	ブックモード	[ブック]フィールドでプライマリカスタムブックを選択するように要求されます。

古いモード	新しいモード	動作
ユーザーモード	混合モード	[所有者]フィールドで所有者を選択するか、または[ブック]フィールドでプライマリカスタムブックを選択できますが、両方は選択できません。
ブックモード	ユーザーモード	[所有者]フィールドでユーザーを選択するように要求されます。
ブックモード	混合モード	[所有者]フィールドで所有者を選択するか、または[ブック]フィールドでプライマリカスタムブックを選択できますが、両方は選択できません。
混合モード	ユーザーモード	[所有者]フィールドでユーザーを選択するように要求されます。
混合モード	ブックモード	[ブック]フィールドでプライマリカスタムブックを選択するように要求されます。

さらに、レコードタイプに対するレコード所有権モードがユーザーモードから別のモードに変更された後のレコードの更新時に、既存のレコードの所有者がレコードから削除された場合の動作は次のとおりです。

- レコードタイプがチームをサポートしている場合は、レコードの前の所有者を除き、チームのすべてのメンバーがチームのメンバーとして残ります。この動作は、定義済みグループのメンバーであるチームメンバーの場合と同じです。つまり、レコードの前の所有者を除いて、グループのメンバー全員がチームのメンバーとして残ります。ただし、[取引先]レコードタイプはこのルールに対する例外になります。取引先の前の所有者が定義済みグループのメンバーである場合は、そのグループのすべてのメンバーがチームから削除されます。定義済みグループのメンバー以外のチームメンバーは、他のレコードタイプの場合と同様に、チームのメンバーとして残ります。

**注:** 標準アプリケーションでは、ここで説明されているように、レコードの前の所有者はチームのメンバーとして保持されません。ただし、管理者がレコードタイプを構成して、レコードの前の所有者がレコードのチームのメンバーとして保持されるようにできます。チームのメンバーとして前の所有者を保持するためのレコードタイプの構成の詳細は、「共有レコードの前の所有権のカスタマイズ (参照 [共有レコードの前の所有権のカスタマイズ](#) ページ 1324)」を参照してください。

- すでに所有者が設定されている活動を更新して[所有者]フィールドをクリアすると、その活動は前の所有者のカレンダーに表示されなくなります。ただし、その活動は、ユーザーがレコードの[詳細]ページからアクセスする関連活動のリストには表示されます。ブックメンバーシップを使用してレコードにアクセスできるすべてのユーザー(レコードの前の所有者を含む)は、必要に応じて、オープン活動または完了活動の関連リストに活動を表示できます。

## About the Layouts of New Record Pages

In the standard application, the field layout on the page where you enter the information for a new record is the same as the field layout on the Detail page for the record type. However, you might see a different layout, depending on how your user role is set up. The layout that you see when you create a record is determined by the following features:

- **Custom layouts for new record pages.** Your administrator can create a custom layout that is used specifically for the page where you enter the information for a new record of a given record type, and then assign that layout to your role, or assign the layout to a related information section in a custom page layout for a parent record, so that the layout is used when you create records from that related information section. Typically, a custom layout for a new record page contains fewer fields than the Detail page layout for the record type.

For example, you might see one layout for the new lead record page when you create a lead from the Leads Homepage, a different layout when you create a lead from the list of related leads on the Account Detail page, and a third layout when you create a lead from the list of related leads on the Contact Detail page.

In addition, your administrator can specify that a custom layout for a new record page is used when you create a record through the Action bar (or through the global header, if you use a modern theme), but is not used when you create records from other locations. If your administrator selects this option on your role, then the following happens:

- The custom layout for the new record page that is assigned to your user role for the record type is used in the new record page when you create a record through the Action bar.
- The field layout of the Detail page that is assigned to your user role for the record type is used in the new record page when you create a record from other areas in Oracle CRM On Demand, such as when you open the new record page by clicking the New button on a Homepage, List page, or Detail page. The field layout of the Detail page for the record type is also used in the new record page when you create a record of that record type from a list of related records, unless your administrator assigns a different custom layout for that purpose.

**NOTE:** When a custom layout is used for the new record page, an **Advanced link** is available on the page to allow you to switch to the full layout of the new record page.

- **Personalized layouts.** If your user role allows you to personalize the field layout on record Detail pages, and if you personalize the field layout for the Detail page for a record type, then your personalized field layout is also used in the page where you enter information for a new record, unless a custom layout is assigned to your role for the new record page, or a custom layout is assigned for creating records from a list of related records. If a custom layout is assigned to your user role for the new record page, or a custom layout is assigned for creating records from a list of related records, then the relevant custom layout is used instead of your personalized layout. An **Advanced link** is available on the page to allow you to switch to your personalized layout for the page. For information about personalizing your page layouts, see [Changing Your Detail Page Layout](#) (参照 [詳細ページレイアウトの変更](#) ページ 727).

**NOTE:** You cannot personalize the field layout of a custom layout for a new record page.

## レコードの作成

レコードは、アプリケーション内のさまざまなエリアから作成できます。どのエリアを選択するかは、次のような状況によって異なります。

- 作業中のレコードとは無関係のポップアップウィンドウでレコードを作成する。アプリケーションのメインのエリア内での位置を見失うことはありません。
- ホームページ、リスト、詳細の各ページで、[新規]ボタンをクリックしてレコードを作成する。各ページでは、他の状況と同じフォームが表示されますが、フォーカスが現在のページから編集ページに移動します。作業していたページに戻るには、[戻る]リンクを使用する必要があります。
- 現在作業中のレコードに自動的にリンクされる別のレコードタイプのレコードを作成する。

次の方法で新しいレコードを作成することもできます。

- レコードをインポートする。
  - インポートアシスタントを使用して外部 CSV(カンマで区切られた形式のデータ)ファイルからレコードをインポートする(ユーザー役割に[個人インポート]権限が含まれる場合)
  - Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティを使用する

- Web サービスを使用して他のアプリケーションとレコードを同期する

インポートできるレコードのタイプは、ユーザーの役割に割り当てられている権限によって異なります。外部 CSV ファイルおよびその他の外部ソースからレコードをインポートする方法の詳細は、「[インポートツールとエクスポートツール \(ページ 1573\)](#)」を参照してください。

- 見込み客レコードを変換する方法。[見込み客を変換]ページで選択したオプションに基づいて見込み客レコードを変換することで、次の 1 つ以上のレコードを作成できます。

- 取引先レコード
- 担当者レコード
- 商談レコード

見込み客の変換方法の詳細は、「[見込み客から取引先、担当者、取引交渉登録、または商談への変換 \(ページ 246\)](#)」を参照してください。

- 取引交渉登録レコードを変換する方法。[取引交渉登録の変更]ページで選択したオプションに基づいて取引交渉登録レコードを変換することで、次の 1 つ以上のレコードを作成できます。

- 取引先レコード
- 担当者レコード
- 商談レコード

取引交渉登録の変換方法の詳細は、「[取引交渉登録から取引先、担当者、または商談への変換 \(ページ 436\)](#)」を参照してください。

**ヒント:** レコードの重複を避けるため、そのレコードが存在していないことを検索して調べてから、新しいレコードを作成します。詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。

**注:** フィールド名の横にあるアスタリスク(\*)は、必須フィールドであることを示します。また、レコードタイプの新しいレコードページの役割にカスタムレイアウトが割り当てられている場合、レコードの作成時に開くページに、レコードタイプのページ全体のレイアウトで使用できるよりも少ないフィールドが表示される場合があります。追加のフィールドに情報を入力する場合は、新規レコードページの[高度]リンクをクリックすると、ページ全体が表示されます。[高度]リンクを新規レコードページで使用できるのは、レコードタイプの新規レコードページの役割にカスタムレイアウトが割り当てられている場合のみです。新規レコードページの項目レイアウトの詳細は、「[新規レコードページのレイアウトについて \(参照 About the Layouts of New Record Pages ページ 49\)](#)」を参照してください。

### **[作成]セクションを使用してレコードを作成するには**

- 1 必要に応じて、アクションバーの[作成]セクションを展開します。
- 2 作成するレコードタイプをクリックします。
- 3 [新規レコード]フォームで、レコード情報を入力します。
- 4 [保存]または[保存して続行]のどちらかをクリックしてレコードを保存します。
  - [保存]をクリックすると、Oracle CRM On Demand で新規レコードが保存され、新規レコードフォームが閉じます。
  - [保存して続行]をクリックすると、Oracle CRM On Demand で新規レコードが保存され、新規レコードの[詳細]ページが表示されて、メモや添付資料などの追加コンテンツをレコードに関連付けることができるようになります。

### **ホームページ、リスト、または詳細ページからレコードを作成するには**

- 1 これらのいずれかのページで、タイトルバーの[新規]ボタンをクリックします。
- 2 [編集]ページで、レコード情報を入力します。
- 3 レコードを保存します。

### **選択したレコードにリンクされているレコードを作成するには**

- 1 レコードを選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。

- 2 レコードの[詳細]ページで、適切なセクションまでスクロールします。
- 3 そのセクションのタイトルバーで[新規]または[追加]をクリックします。
- 4 [編集]ページで、レコード情報を入力します。
- 5 レコードを保存します。

### レコード情報の入力

レコードの作成時には、一部のフィールドに情報を直接入力するか、ドロップダウンリストから値を選択することができます。また、一部のフィールドでは、フィールドの右側のアイコンをクリックすると、値を選択または入力できるウィンドウが表示されます。クリックできるのは次のアイコンです。

- **[電話]アイコン**。電話番号を入力できます。
- **[カレンダー]アイコン**。日付を選択できます。
- **[通貨]アイコン**。通貨を検索および選択できます。
- **[ルックアップ]アイコン(虫めがね)**。1つまたは複数のレコードを検索および選択できます。レコードは作成中のレコードに関連付けられます。[ルックアップ]アイコンは複数選択ピックリストフィールドの値を選択する場合にも使用されます。

### ピックリストフィールドおよびピックリスト値グループについて

ピックリストフィールドでは、定義済み値リストから値を選択できます。企業でピックリスト値グループを使用する場合は、ピックリストフィールドで使用できる値を、状況に応じてフィールドに定義された値のサブセットに制限できます。ピックリストフィールドおよびピックリスト値グループの詳細は、「[ピックリストフィールド、ピックリスト値グループおよび部署について \(ページ 57\)](#)」を参照してください。

### 複数選択ピックリストについて

複数選択ピックリストは、複数の値を選択できるピックリストです。複数選択ピックリストの[ルックアップ]アイコンをクリックすると、ポップアップウィンドウが表示されます。このウィンドウでは、[利用可能]リストから[選択済み]リストに値を移動することにより、必要な値を選択できます。値をダブルクリックするか、値を選択するか、左矢印および右矢印を使用してそれを移動することで、あるリストから別のリストに値を移動できます。[選択済み]リストの値を並べ替えることもできます。

複数選択ピックリストがサポートされているのは次のレコードタイプです。

- 取引先
- 活動
- 担当者
- カスタムオブジェクト 01
- カスタムオブジェクト 02
- 見込み客
- 商談
- パートナー
- サービスリクエスト

### 電話番号フィールドについて

電話番号フィールドの横に電話アイコンがあります。アイコンをクリックすると電話エディタが開き、次の操作を実行できます。

- 電話番号の国を選択します。
- 市外局番を入力します。
- 市内電話番号を入力します。
- 内線番号を入力します(存在する場合)。

電話番号を保存するとき、Oracle CRM On Demand では、入力した電話番号に次の両方のプレフィックスを付けます。

- 国外に発信するための国際アクセスコードを表すプラス記号(+).

ユーザーレコードの[ロケール]設定が「英語 - 米国」の場合、プラス記号は 011 国際アクセスコードを表します。ユーザーレコードの[ロケール]設定が「フランス語 - フランス」の場合、プラス記号は 00 国際アクセスコードを表します。

#### ■ 電話について選択した国の国別通話コード。

たとえば、電話番号の国としてスペインを選択した場合、Oracle CRM On Demand ではプラス記号に追加してプレフィックス 34 を付けます。

**ヒント:**ある国の国別通話コードを確定する場合は、電話アイコンをクリックし、国を選択し、情報を保存できます。その国の国コードが[電話]フィールドに表示されます。

電話エディタの国のリストには、独立国の属国、外国領土および領地も含まれています。たとえば、マン島は英国王室属領で、アーランド諸島はフィンランドの領地です。属国、外国領土または領地には、その独立国と同じ国コードを指定できます。このようにした場合、独立国の国コードが指定された電話番号を編集しようとする、電話エディタの[国]フィールドには、電話番号を当初入力する際に独立国の属国、外国領土または領地を選択していたとしても、独立国の名前が表示されます。

たとえば、電話番号を初めて入力するときに、電話エディタの[国]フィールドでアーランド諸島を選択します。Oracle CRM On Demand により、プラス記号と 358 の電話番号が先頭に自動的に付加されます。その後、電話アイコンをクリックして電話番号を編集しようとする、電話エディタの[国]フィールドにはフィンランドが表示されます。

#### 条件付き必須フィールドについて

管理者はフィールドを条件付き必須、つまり、デフォルトではフィールドが必須でなくても、レコードの他のフィールドのデータが特定の条件を満たすと必須になるように設定できます。これが発生すると、必須になったフィールドの横に赤いアスタリスク(\*)が表示され、フィールドにテキストラベルが表示されている場合は赤いテキストで表示されます。フィールドが空白の場合は、レコードを保存する前にフィールドを更新する必要があります。

条件付き必須フィールドの編集時に適用される一部の制限の詳細は、「[条件付き必須フィールドについて \(ページ 1188\)](#)」を参照してください。

#### テキストからリンクへの自動変換について

[テキスト (短い)]フィールドタイプまたは[テキスト (長い)]フィールドタイプのフィールドに入力したテキスト文字列が「http://」または「https://」で始まる場合に、フィールド値の保存後にそのテキストを自動的にリンクに変換できます。企業プロファイル上の[URL テキスト値からリンクへの変換]チェックボックスにより、次のようにこれらのフィールドでのそのようなテキストの動作が決定されます。

- 企業プロファイルでこのチェックボックスが選択されている場合は、フィールド値の保存後にテキストが自動的にリンクに変換されます。
- このチェックボックスが選択されていない場合は、テキストはリンクに変換されません。

#### 住所フィールドについて

各国に固有の情報に対応するために、住所についてはさまざまなフィールドが表示されます。たとえば、取引先の請求先住所の[国]として[日本]を選択した場合は、他の住所フィールドが、[丁目]、[区]、[市/郡]などの日本の住所に必要なフィールドに変更されます。

通常、住所は特定のレコードタイプで保存されます。ただし、一部の住所は、レコードを別のレコードにリンクすると継承されます。たとえば、取引先の請求先や出荷先の住所を入力した場合、その取引先を担当者にリンクすると、その取引先の請求先住所が[担当者詳細]ページに表示されます。

企業の管理者によって、アプリケーションに[住所]セクションが追加されると、取引先や担当者のレコードなど、住所の追加的な情報を追跡できます。担当者の住所を追跡する場合、その住所は常に、[住所(2)]セクションに入力した住所となります。

#### HTML 形式のサポート

企業の設定によっては、多くのレコードタイプの[説明]フィールドを含む特定のフィールドで、HTML 形式がサポートされる場合があります。詳細は、「[HTML エディターについて \(参照 About the HTML Editor ページ 61\)](#)」を参照してください。

#### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [連結フィールドについて \(参照 \[About Concatenated Fields\]\(#\) ページ 54\)](#)
- [イメージとして表示されるフィールドについて \(ページ 56\)](#)
- [ピックリストフィールド、ピックリスト値グループおよび部署について \(ページ 57\)](#)
- [マスク可能フィールドについて \(ページ 59\)](#)
- [電子メールアドレスの特殊文字について \(ページ 60\)](#)
- [新規レコードページのレイアウトについて \(参照 \[About the Layouts of New Record Pages\]\(#\) ページ 49\)](#)

## About Concatenated Fields

**連結フィールド**は、複数のフィールドからの値の表示や追加テキストの表示が可能なフィールドです。Your administrator can set up concatenated fields for most record types. For example, your administrator might set up a concatenated field called Profile on the Contact record type to show the value of the Job Title field and the Age field in the following format:

*Job Title, aged Age*

Your administrator can then add the field to the Detail page layout for the Contact record type. If a contact's job title is Manager and the contact is aged 41, then the Profile concatenated field for the contact shows the following:

Manager, aged 41

If you have the necessary permission to edit the fields that appear within a concatenated field, then you can edit the fields through the concatenated field. In the example described earlier, you can change the job title of the contact by editing the concatenated field, but you cannot change the age of the contact. The age of the contact is calculated from the date of birth on the contact's record, and the Age field is not an editable field.

Your administrator can also include expressions in the configuration of a concatenated fields. These expressions might determine the behavior of the fields and text within the concatenated field. For example, a concatenated field might be set up with an expression that results in certain text within the concatenated field being changed or removed if you change the value in another field on the record. As another example, a concatenated field might be set up with an expression that results in a default value being displayed in a field within the concatenated field, if the same field on the record is blank.

The concatenated fields can appear on record Detail pages and Edit pages, on List pages, and in related information sections. However, you cannot use the concatenated fields as search fields or as filter fields for lists. Depending on how your user role is set up, you might be able to use the fields within the concatenated fields as search fields and as filter fields for lists.

### Related Topics

See the following topics for related information:

- [Considerations When Editing Fields in a Concatenated Field \(参照 \[連結フィールド内のフィールドを編集する際の考慮事項\]\(#\) ページ 54\)](#)
- [Editing Fields in a Concatenated Field \(参照 \[連結フィールド内のフィールドの編集\]\(#\) ページ 55\)](#)
- [About Targeted Search \(ページ 74\)](#)
- [Using Advanced Search \(参照 \[\\[高度な検索\\]の使用\]\(#\) ページ 91\)](#)
- [Creating and Refining Lists \(ページ 128\)](#)

### 連結フィールド内のフィールドを編集する際の考慮事項

連結フィールド内のフィールドを編集するときには、次の点を考慮する必要があります。

- 管理者がフィールドをレコードタイプまたは[詳細]ページレイアウトで読み取り専用として指定した場合、それらのフィールドは連結フィールド内で編集できません。

- 管理者がフィールドを必須として指定している場合、そのフィールドが連結フィールドの一部であるときはフィールドへの値入力が必要です。
- フィールドに適用した検証ルールは、そのフィールドが連結フィールドの一部になった場合でも維持されます。
- 連結フィールド内のフィールドに加えた更新内容がフィールドの検証ルールに反する場合、そのフィールドへの変更は保存されません。つまり編集ウィンドウ内の変更は、すべて保存されるか、まったく保存されないかのいずれかになります。
- レコードの[編集]ページで連結フィールドを編集する際、[保存]をクリックして連結フィールドの編集ウィンドウを閉じても変更内容は保存されません。連結フィールド内で加えたフィールドに対する変更は、レコードを保存したときに保存されます。
- 連結フィールドに含まれるフィールドにより、レコードを使用中のレコードに関連付けることができ、スマート関連付けが有効な場合は、連結フィールド内でスマート関連付け機能がサポートされます。スマート関連付けの詳細は、「[スマート関連付けおよび自動解決機能について \(ページ 104\)](#)」を参照してください。
- 管理者が指定した連結フィールド内の追加テキストは一切編集できません。

### 連結フィールド内の住所フィールドについて

管理者は、住所からのフィールドを連結フィールド内に含めることができます。住所からのフィールドを含む連結フィールドを編集する場合には、次のような考慮事項があります。

- 連結フィールド内の住所フィールドが取引先、担当者、自動車ディーラーまたはパートナーのレコード上の共有住所からのフィールドである場合、その住所内のフィールドは編集できません。代わりに、別の住所を選択できます。
- 共有住所でない住所からのフィールドである場合は、次のような考慮事項があります。
  - 住所内のすべてのフィールドを編集できます。
 

たとえば、[請求先住所 - 市]フィールドが連結フィールド内に含まれている場合は、関連する国のための請求先住所テンプレート内のすべてのフィールドを編集できます。連結フィールドに、出荷先住所からの[出荷先市]フィールドなど、別の住所からのフィールドも含まれている場合は、関連する国のためのその住所用のテンプレート内のすべてのフィールドも編集できます。
  - 住所のために別の国を選択した場合は、それに応じて、住所テンプレート内の他のフィールドのラベルが変更されます。

**注:** 連結フィールドに、レコード上の住所の国のための住所テンプレートの一部ではない住所フィールドが含まれている場合、そのフィールドは連結フィールド内で空になります。この場合、連結フィールドを編集する際に、そのレコード上の住所のための住所テンプレートを構成するフィールドを編集することができます。ただし、住所の国を変更し、新しい国のための住所テンプレートをフィールドに含めない限り、連結フィールドの一部となっているフィールドを編集することはできません。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [連結フィールドについて \(参照 \[About Concatenated Fields\]\(#\) ページ 54\)](#)
- [連結フィールド内のフィールドの編集 \(ページ 55\)](#)

### 連結フィールド内のフィールドの編集

このトピックでは、連結フィールド内のフィールドを編集する方法を説明します。

#### インライン編集機能を使用して連結フィールド内のフィールドを編集するには

- 1 連結フィールドをクリックして、[編集]ウィンドウを開きます。
- 2 [編集]ウィンドウで、連結フィールド内に表示される個々のフィールドを編集します。
- 3 変更を保存します。

#### レコードの[編集]ページでの連結フィールド内のフィールドの編集

次の手順では、レコードの[編集]ページで連結フィールド内のフィールドを編集する方法を説明します。

## レコードの[編集]ページで連結フィールド内のフィールドを編集するには

- 1 連結フィールドの編集アイコン(鉛筆)をクリックして、[編集]ウィンドウを開きます。
- 2 [編集]ウィンドウで、連結フィールド内に表示される個々のフィールドを編集します。
- 3 変更を保存します。
- 4 レコード編集の終了時に変更が保存されます。

**注:** レコードの[編集]ページで連結フィールドを編集する際、[保存]をクリックして連結フィールドの編集ウィンドウを閉じても変更内容は保存されません。連結フィールド内で加えたフィールドに対する変更は、レコードを保存したときに保存されます。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [連結フィールド内のフィールドを編集する際の考慮事項 \(ページ 54\)](#)
- [連結フィールドについて \(参照 \[About Concatenated Fields\]\(#\) ページ 54\)](#)

## イメージとして表示されるフィールドについて

次のタイプのフィールドでは、フィールド値がイメージとして表示され、整数として格納されます。

- **星評価整数フィールド。** 星評価整数フィールドでは、フィールド値が5つの星のイメージとして表示されます。企業のビジネス要件に応じて、さまざまな方法で星評価フィールドを使用できます。たとえば、商談の予想値を示すために商談レコードで星評価フィールドを使用するなどです。星評価フィールドでは、評価を上げる場合は星を選択し、評価を下げる場合は星の選択を解除します。星が1つも選択されていない場合、評価は適用されません。星を1つ選択した場合は最低の評価、5つ選択した場合は最高の評価となります。

フィールド値は次のように整数として格納されます。

- 星が選択されていない場合フィールドは null で、値は格納されません。
- 星が1つ選択されている場合、格納される値は1です。星が2つ選択されている場合、格納される値は2で、以降同様に格納されます。

**ヒント:** 設定されている星評価をクリアし、フィールドに null の値を格納する場合は、フィールドを編集し、評価フィールドの最初の星のすぐ左側をクリックして評価をクリアします。

- **信号機整数フィールド。** 信号機整数フィールドでは、フィールド値が横型の信号機として表示されます。最初のランプを選択すると赤、2番目のランプを選択すると黄色、3番目のランプを選択すると緑色になります。企業のビジネス要件に応じて、さまざまな方法で信号機フィールドを使用できます。たとえば次のように、タスクの締切日がどれだけ迫っているかを示すためにタスクレコードで信号機フィールドを使用するなどです。

- 今日から締切日まで5日以上あることを緑のステータスで示します。
- 今日から締切日まで5日未満であることを黄色のステータスで示します。
- 締切日が過ぎたこと、つまりタスクの延滞を赤のステータスで示します。

信号機フィールドで一度に選択できるランプの色は1つのみで、ランプを1つも選択しないことも可能です。

フィールド値は次のように整数として格納されます。

- ランプが選択されていない場合フィールドは null で、値は格納されません。
- 赤色のランプが選択されている場合、格納される値はゼロ(0)です。
- 黄色のランプが選択されている場合、格納される値は1です。
- 緑色のランプが選択されている場合、格納される値は2です。

**ヒント:** 選択されているランプをリセットし、ランプを未選択の状態にして null の値をフィールドに格納する場合は、フィールドを編集し、現在選択されているランプをクリックします。ランプの選択が解除され、フィールドに null が格納されます。

### 検索およびリスト基準での星評価と信号機フィールドについて

星評価フィールドと信号機フィールドはリストのフィルターフィールドとして使用することができ、管理者はこれらのフィールドをレコードタイプの検索レイアウトに追加できます。ただし、検索する値を指定するには、フィールドの整数値を入力する必要があります。たとえば、未評価のレコードを検索する場合は、評価フィールドで[IS NULL]条件を使用してレコードを検索します。信号機フィールドで緑色が設定されているレコードを検索する場合は、信号機フィールドの値が2のレコードを検索します。

### 星評価フィールドと信号機フィールドの編集について

星評価フィールドと信号機フィールドはレコードの[編集]ページで編集できるほか、レコードの[詳細]ページや[リスト]ページでもインラインで編集できます。リストの表示列内に星評価フィールドが含まれている場合、レコード上で少なくとも1つの星が選択されていれば、フィールドに星のイメージが表示されます。ただし、フィールドで星が選択されていない場合はリスト内のフィールドにイメージが表示されませんが、[リスト]ページでインラインでフィールドを更新して星を選択できます。

同様に、リストの表示列内に信号機フィールドが含まれている場合、レコード上のフィールドでランプが選択されていれば、フィールドに信号機のイメージが表示されます。ただし、フィールドでランプが選択されていない場合はリスト内のフィールドにイメージが表示されませんが、[リスト]ページでインラインでフィールドを更新してランプを選択できます。

### 星評価フィールドと信号機フィールドをサポートしているレコードタイプ

次のレコードタイプは星評価フィールドと信号機フィールドをサポートしています。

- 取引先
- 活動
- 担当者
- 見込み客
- 商談
- 解決策

**注:** 星評価フィールドと信号機フィールドは Oracle CRM On Demand で使用できるさまざまなアプリケーションプログラミング言語 (API) でサポートされます。

### ピックリストフィールド、ピックリスト値グループおよび部署について

多くのレコードタイプで、ピックリストフィールドで使用できる値を、フィールドに定義された値のサブセットに制限できます。ピックリストフィールドでの選択を制限する場合、管理者はピックリスト値グループを設定し、ピックリストフィールドの値をピックリスト値グループにリンクします。ピックリスト値グループによって、1つ以上のレコードタイプのピックリストフィールドを1つ以上制御できます。管理者は、ピックリスト値グループフィールドをレコードタイプのページレイアウトに追加できます。このフィールドを使用して、ピックリスト値グループを選択できます。この結果、レコードで選択されたピックリスト値グループによって制御されるピックリストフィールドでは、ピックリスト値グループにリンクされている値のみがピックリストに表示されます。

たとえば、企業に Oracle CRM On Demand を使用するコールセンターが3つあるとします。コールセンターの所在地およびコールセンターで扱う製品に応じて、個々のコールセンターでユーザーが選択可能な値として、サービスリクエストのいくつかのピックリストフィールドの値が有効にならない場合があります。ユーザーがコールセンターに対して適切な値を選択できるように、管理者は、3つのピックリスト値グループ（つまり、各コールセンターに1つのピックリスト値グループ）を設定します。次に管理者は、関連する各ピックリストフィールドの値のサブセットを各ピックリスト値グループにリンクし、ピックリスト値グループフィールドを[サービスリクエスト]レコードタイプのページレイアウトに追加します。コールセンターのユーザーがサービスリクエストを作成するとき、ユーザーは、サービスリクエストのピックリスト値グループフィールドで、そのコールセンターに適切なピックリスト値グループを選択できます。これによって、レコードのピックリストフィールドで選択できるのは、コールセンターに適切な値に制限されます。

### ピックリスト値グループおよび部署について

企業が[部署]レコードタイプを使用して、ビジネス目的に合わせてユーザーをサブグループに編成する場合、ユーザーレコードは1つ以上の部署に関連付けられ、その中の1つはプライマリ部署として指定されます。各部署は、1つのピックリスト値グループに関連付けることができます。このような設定でレコードを作成すると、そのレコードは、プライマリ部署および部署に関連付けられたピックリスト値グループに自動的に関連付けられます。部署およびピックリスト値グループを使用

できるレコードタイプのリストについては、「[ピックリスト値グループおよび部署をサポートするレコードタイプ \(ページ 1300\)](#)」を参照してください。

**注:** 管理者は、企業のビジネスニーズに合わせて、部署およびピックリスト値グループを設定できます。また、管理者は、[部署]レコードタイプの名前を変更でき、すべてのレコードタイプの[部署]フィールドとピックリスト値グループフィールド(これらのフィールドが使用可能な場合)の名前を変更できます。

### ピックリスト値グループおよび部署の設定

企業でピックリスト値グループを使用する場合は、次の設定が必要です。

- 管理者はピックリスト値グループを設定します。
- 管理者は様々なフィールドのピックリスト値をピックリスト値グループにリンクします。
- 管理者は、特定のレコードタイプについてユーザー役割に割り当てられているページレイアウトにピックリスト値グループフィールドを追加します。

企業が[部署]レコードタイプを使用する場合は、次の設定も必要です。

- 管理者は、各部署にどのユーザーを関連付けるかを指定します。
- 管理者は、各部署にどのピックリスト値グループ(ある場合)を関連付けるかを指定します。
- 管理者は、特定のレコードタイプについてユーザー役割に割り当てられているページレイアウトに[部署]フィールドを追加できます。

### レコードの作成と編集時の[部署]およびピックリスト値グループフィールドの動作

企業でピックリスト値グループおよび部署を使用する場合、レコードを作成および編集するときの動作は次のとおりです。

- ユーザーレコードが 1 つ以上の部署に関連付けられている場合、レコードの作成時に次のことが発生します。
  - レコードの[部署]フィールドに、プライマリ部署の名前が自動的に入力されます。
  - ピックリスト値グループがプライマリ部署に関連付けられている場合、ピックリスト値グループフィールドにはその部署のピックリスト値グループが自動的に入力されます。ピックリスト値グループがプライマリ部署に関連付けられていない場合、ピックリスト値グループフィールドには入力されません。
- 新規レコードを保存する前に、そのタイプの新規レコードにある[部署]フィールドの値を変更またはクリアできます。レコードを更新するのに必要なアクセス権がある場合は、既存のレコードにある[部署]フィールドの値も変更またはクリアできます。[部署]フィールドの値を変更すると、レコードのピックリスト値グループフィールドの値も次のように自動的に変更されます。
  - 新しい部署のピックリスト値グループが、前の部署に割り当てられたピックリスト値グループと同じ場合、ピックリスト値グループフィールドの値は変更されません。
  - 新しい部署のピックリスト値グループが、前の部署に割り当てられたピックリスト値グループと異なる場合、ピックリスト値グループフィールドの値は新しい部署のピックリスト値グループに変更されます。
  - [部署]フィールドの値をクリアすると、ピックリスト値グループフィールドの値も自動的にクリアされます。

**注:** 管理者は[部署]フィールドを読み取り専用フィールドとして設定でき、その場合はフィールドの値の変更またはクリアはできません。

- 新規レコードを保存する前に、そのタイプの新規レコードにあるピックリスト値グループフィールドの値を変更またはクリアできます。レコードを更新するのに必要なアクセス権がある場合は、既存のレコードにあるピックリスト値グループフィールドの値も変更またはクリアできます。ピックリスト値グループフィールドを変更またはクリアしても、レコードの部署は自動的に変更されません。

**注:** 管理者は、ピックリスト値グループフィールドを読み取り専用フィールドとして設定できます。その場合は、フィールドの値の変更またはクリアはできません。

レコードの[部署]フィールドで値を保存した後にレコードの所有者を変更すると、新しい所有者がレコードの部署に関連付けられていない場合でも、[部署]フィールドとピックリスト値グループフィールドの値は自動的に変更されません。

### レコードのピックリスト値グループを変更するときの動作

別のピックリスト値グループに関連付けられた新しい部署を選択したか、または新しいピックリスト値グループを選択したために、レコードのピックリスト値グループが変更された場合、古いピックリスト値グループまたは新しいピックリスト値グループによって制御されているピックリストフィールドで以前に選択されたすべての値は、このようなフィールドで選択された値が新しいピックリスト値グループにリンクされていない場合でも変更されません。この場合、レコードの他のフィールドを更新するとき、ピックリスト値フィールドの更新を求めるメッセージは表示されません。ただし、次回にレコードのピックリストフィールドを編集するときは、次のように動作します。

- ピックリストフィールドが新しいピックリスト値グループによって制御される場合は、新しいピックリスト値グループにリンクされた値のみ選択可能です。フィールドの新しい値を選択したり、編集操作を取り消して既存の値を保持できます。
- ピックリストフィールドが古いピックリスト値グループによって制御され、新しいピックリスト値グループによって制御されない場合、すべての値が選択可能です。

### ピックリスト値グループ、部署およびインライン編集について

レコードの詳細ページまたはレコードのリストページでレコードのピックリスト値グループフィールドまたは[部署]フィールドを直接編集する場合、インライン編集機能は使用できません。これらのフィールドを編集するには、レコードの[編集]ページを開く必要があります。

### 検索およびリストフィルターでのピックリスト値グループと部署について

検索およびリストフィルターについては、次の事項を考慮します。

- 管理者は、部署をサポートするレコードタイプについて、[部署]フィールドまたはピックリスト値グループフィールド(あるいはその両方)をアクションバーの検索フィールドに追加できます。これによって、部署またはピックリスト値グループを選択してレコードを検索できます。
- [部署]フィールドが検索フィールドまたはリストフィルターとして使用可能な場合は、検索またはリストフィルターの条件の一部として任意の部署を選択できます。選択対象は、ユーザーに関連付けられている部署のみに制限されません。同様に、[ユーザー]フィールドが検索フィールドまたはリストフィルターとして使用可能で、条件の一部としてユーザーを選択する場合、選択対象はそのユーザーに関連付けられている部署のみに制限されません。
- 検索またはリストフィルターの条件の一部として部署を選択すると、レコードタイプの検索フィールドの1つがピックリスト値グループフィールドである場合でも、その部署のピックリスト値グループは条件の一部として自動的に選択されません。
- 検索またはリストフィルターの条件の一部として、ピックリスト値グループによって制御されたピックリストフィールドを使用する場合、検索またはリストのフィルターとしてピックリストフィールドの任意の値を選択できます。ピックリストフィールドで選択可能な値は、条件の一部としてピックリスト値グループを選択した場合でも、特定のピックリスト値グループにリンクされた値に限定されません。
- 部署レコードまたはピックリスト値グループレコードは検索できません。

### 部署をマージまたは削除した場合の動作

管理者は、部署を削除したり、複数の部署を1つの部署にマージできます。部署をマージまたは削除した場合の動作については、「[部署のマージおよび部署の削除について \(ページ 1143\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

追加情報については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの部署およびピックリスト値グループについて \(ページ 1144\)](#)

### マスク可能フィールドについて

マスク可能フィールドは、一部のデータを一部のユーザーに非表示にできるフィールドです。Oracle CRM On Demandでは、管理者が、特定のレコードタイプのために一部のマスク可能カスタムフィールドを設定できます。割り当てられているユーザー役割によって、次のようにこれらのマスク可能カスタムフィールドの表示動作が決定されます。

- ユーザー役割に[マスクされたデータの表示]権限が含まれていない場合は、次のようになります。
  - レコードの編集、詳細およびリストページなど、マスク可能フィールドが表示されているどの場所でも、フィールド内の最後の4文字のみはマスク解除されます。フィールド内の他のすべての文字は、XXXXという文字で表されません。

たとえば、フィールドに 102030456789 という値が含まれている場合は、次のように表示されます。

XXXX6789

ただし、マスク可能フィールドは更新できます。フィールドの更新後は、値の最後の 4 文字を除くすべての文字がマスクされたままとなります。

**注:** デフォルト値がマスク可能フィールドに割り当てられている場合は、ユーザー役割に[マスクされたデータの表示]権限が含まれていない場合でも、新規レコードの作成時にそのフィールドに完全なデフォルト値が表示されません。

- マスク可能フィールドをレコードの検索やリストのフィルター処理のための基準として使用することはできません。[アクション]バーの[検索]セクション、[高度な検索]ページ、およびレコードの検索やリストのフィルター処理が可能なその他のエリアでは、マスク可能フィールドは使用不可となっています。マスク可能フィールドが検索基準として含まれているリストを開こうとしたり、リストのフィルター処理にマスク可能フィールドを使用しようとした場合は、エラーメッセージが表示されます。
- リスト内にマスク可能フィールドが表示されている場合でも、そのフィールドをリストの並べ替えに使用することはできません。リストの並べ替えにマスク可能フィールドを使用しようとすると、エラーメッセージが表示されます。
- ユーザー役割に[マスクされたデータの表示]権限が含まれている場合は、他のテキストフィールドと同じ方法で、マスク可能フィールドを検索やリストで表示、更新および使用のために使用可能です。

**注:** 管理者は、レコードタイプまたはページレイアウトに対してマスク可能フィールドを読み取り専用として設定できます。マスク可能フィールドが、レコードタイプで、またはレコードタイプのために役割に割り当てられているページレイアウトで読み取り専用設定されている場合、そのフィールドは更新できません。これは、ユーザーの役割に[マスクされたデータの表示]権限が含まれているかどうかに関係なく、すべてのユーザーに当てはまります。

## 電子メールアドレスの特殊文字について

標準の Oracle CRM On Demand アプリケーションでは、電子メールフィールドのアドレスで次の文字を使用できます。

- 大文字と小文字。
- 0 から 9 の数字。

次の特殊文字も使用できますが、電子メールアドレスのローカルパートのみです。

! # \$ % & ' \* + - / = ? ^ \_ ` { | } ~

また、電子メールアドレスでピリオド(.)を使用できますが、連続するピリオドは使用できません。たとえば、次に示す例は有効ではありません。

- isa..mple@riqhtequip
- isample@riqhtequip..com

管理者が企業プロフィールで電子メールフィールドでの Unicode 文字を許可するチェックボックスをオンにした場合、担当者および見込み客レコードのみの電子メールフィールドのアドレスで、ほとんどの Unicode (UTF-8) 文字 (アクセント付きの文字を含む) を使用できます。これらの電子メールアドレスのローカルパートとドメインパートの両方で Unicode (UTF-8) 文字を使用できますが、連続するピリオドはまだサポートされていません。また、企業プロフィールで電子メールフィールドでの Unicode 文字を許可するチェックボックスがオンになっている場合でも、次の文字は許可されません。

, ( ) [ ] ; : " < >

標準の Oracle CRM On Demand アプリケーションでサポートされていない特殊文字を含む電子メールアドレスを使用する場合、次の考慮事項が適用されます。

- Oracle CRM On Demand で電子メールアドレスリンクをクリックして電子メールを送信する場合、電子メールはデフォルトの電子メールクライアントで開きます。電子メールをアドレスに送信できるかどうかは、電子メールクライアントによって決まります。同様に、[アポイント詳細]ページで[メール送信]をクリックして電子メールをアポイントの担当者に送信する場合、電子メールを担当者のアドレスに送信できるかどうかは、電子メールクライアントによって決まります。
- 次のアプリケーションでは、電子メールアドレスで Unicode (UTF-8) 文字の全セットはサポートされません。
  - Oracle Outlook Email Integration On Demand

- Oracle Notes Email Integration On Demand
- Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales
- Oracle CRM On Demand Connected Mobile Sales

これらのアプリケーションでは、標準の Oracle CRM On Demand アプリケーションで使用がサポートされている文字のセットがサポートされます。その他の特殊文字を含む電子メールアドレスは、これらのアプリケーションで正しく認識または表示されない場合があります。

- ワークフローの[メール送信]アクションで、ワークフローアクションの[宛先]フィールドの式によって、標準アプリケーションの電子メールアドレスで使用がサポートされていない文字を含む電子メールアドレスが返された場合、企業プロフィールで電子メールフィールドでの Unicode 文字を許可するチェックボックスがオンになっている場合でも、Oracle CRM On Demand は電子メールをそのアドレスに送信できません。

有効および無効と見なされる電子メールアドレス形式の詳細は、「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」を参照してください。

## About the HTML Editor

Depending on the setting in the Enable HTML Formatting check box on the company profile, HTML formatting might be available in certain fields. If the Enable HTML Formatting check box on the company profile is selected, then HTML formatting is supported in fields of the Note field type, including custom fields of that type. In many record types, the Description field is a Note field. The record types that have one or more fields of the Note field type are:

- Account
- Accreditation
- Accreditation Request
- Activity
- Blocked Product
- Campaign
- Certification
- Certification Request
- Claim
- Custom Objects 01 through 40
- Contact
- Course Enrollment
- Damage
- Deal Registration
- Exam
- Exam Registration
- Financial Account
- Financial Plan
- Financial Product
- Fund
- Household
- Insurance Property
- Involved Party
- Leads
- MDF Request
- Notes (for notes that are created from the Notes related information section in parent record types only)
- Opportunity

- Order
- Partner
- Partner Type
- Patient
- Price List
- Price List Line Item
- Quote
- Sample Request
- Service Request
- Signature
- Solution
- SP Requests
- Special Pricing Product
- Special Pricing Request

The Enable HTML Formatting check box on the company profile is deselected by default in the standard application. If your administrator selects the Enable HTML Formatting check box, then the following happens:

- An HTML editor is available for the supported fields when you create or edit records where the fields are available, and the HTML formatting is applied when you view the records.  
**NOTE:** You must use the toolbar in the HTML editor to apply HTML formatting to the text in the field. Tags that are entered as text while the HTML editor is enabled are not interpreted as HTML tags.
- When you export records from Oracle CRM On Demand, the tags for any HTML formatting that was applied through the HTML editor are exported with the text.
- When you import records, any supported HTML tags in the supported fields are imported and are applied when the records are viewed in the user interface. Any unsupported HTML tags are removed before the imported records are saved.
- Any text that users entered in a field that supports HTML formatting before the Enable HTML Editor check box is selected on the company profile is treated as unformatted text, even if the text contains HTML tags. However, after the Enable Editor check box is selected on the company profile, the next time the field is updated or the record is edited in the record Edit page, any supported HTML formatting is applied to the field, and if there is more than one field that supports HTML formatting on the record Detail or Edit page, then any supported HTML tags in those fields are also applied at the same time.  
**NOTE:** If the field is edited inline after the Enable Editor check box is selected on the company profile, but no change is made to the field, then the existing text in the field remains as plain text.
- When a field that supports HTML formatting is displayed in a list of records, any supported HTML tags in the field are applied, provided that the field does not contain more than 500 characters. If the field contains more than 500 characters, then only the first 500 characters are displayed, and the displayed characters and any HTML tags are displayed as plain text. However, when you edit the field inline in a List page, the entire content of the field is displayed, the HTML formatting is applied, and the HTML editor is available.

**NOTE:** The same elements and attributes that are supported for HTML in workflow email messages are supported in the fields where HTML formatting is supported. For a list of supported elements and attributes, see [HTML Code for Note Fields and Workflow Email Messages \(ページ 63\)](#).

If the Enable HTML Formatting check box is not selected on the company profile, then the following happens:

- The HTML editor is not available in fields of the Note field type.
- If you import records containing HTML tags in fields of the Note field type, then the tags are not removed and are displayed as unformatted text when the records are viewed in the user interface.

If your administrator selects the Enable HTML Formatting check box and later deselects it again, then all text and the tags for any HTML formatting that was applied in the fields where HTML formatting is supported are displayed as unformatted text.

## Message Center

The Message Center does not support HTML formatting. The HTML editor is not available for notes that you create either in the Message Center or by clicking the note icon at the top-right of a record Detail page, even if the Enable HTML Formatting check box is selected on the company profile. A note containing HTML tags is displayed as unformatted plain text in the Message Center.

## HTML Code for Note Fields and Workflow Email Messages

If the Enable HTML Formatting check box on the company profile is selected, then HTML formatting is supported in fields of the Note field type, including custom fields of that type. When using HTML code in a field of the Note type, you must use the toolbar in the HTML editor to apply HTML formatting to the text in the field. Tags that are entered as text while the HTML editor is enabled are not interpreted as HTML tags.

### HTML Formatting in Workflow Email Messages

HTML formatting is also supported in the Message Body field in workflow Send Email actions. When you create a workflow Send Email action, you can select either HTML or plain text for the format of the message in the email. Note the following points when editing the message:

- Starting with Release 43, if you select the HTML option, then an HTML editor is available in the Message Body field, and you can use the toolbar in the HTML editor to apply HTML formatting to the text. Note that tags that are entered as text while the HTML option is selected are not interpreted as HTML tags.
- For Send Email actions that were created in a release earlier than Release 43, if the HTML option was selected when the action was created, then the next time the action is edited in Release 43 or later, the HTML editor is available in the Message Body field and any HTML formatting that is supported is automatically applied to the message the next time the action is edited and saved.
- When you create a Send Email action, you can toggle between the HTML and Plain Text options. Any formatting that you apply while the HTML option is selected is shown as HTML tags when you switch to the Plain Text option. When you switch from the Plain Text option to the HTML option, any supported HTML formatting that is included in the message is applied.
- Oracle CRM On Demand supports a subset of the elements that are supported in HTML5. If you save the message while the HTML option is selected, then the following happens:
  - If the message includes an HTML element that Oracle CRM On Demand does not support, then the tags for the unsupported element are removed from the email message when you save the workflow action. No error message appears. In the case of certain elements, the content of the element is also removed from the message.
  - If the message includes an attribute that Oracle CRM On Demand does not support, then the attribute is removed.
  - If the message specifies a property for the style attribute that Oracle CRM On Demand does not support for use with the style attribute, then the property is removed.
- If an expression within the HTML email message evaluates to a string that contains an HTML tag, then when Oracle CRM On Demand sends the email, the tag is encoded so that it is treated as text rather than HTML code by the recipient's email application.

For example, assume that an email message contains the expression `%%%{{Description}}%%%` to return the value of the Description field, and that the Description field contains the following HTML code:

```
<b>This is the description</b>
```

In this case, when the expression is evaluated, the tags that are returned as part of the value of the field are not interpreted as HTML code. Instead, the value of the Description field appears in the email message exactly as it appears in the Description field in Oracle CRM On Demand, including the `<b>` and `</b>` tags.

- If the recipient's email application does not support HTML, then the email application determines how the HTML message is displayed for that recipient.

The rest of this topic provides details of the supported and unsupported elements for Note fields and HTML messages in workflow Send Email action.

### Supported Elements and Attributes

The following table lists the elements that Oracle CRM On Demand supports for use in workflow email messages and in fields of the Note type, and the attributes that are supported for the elements. For information about the properties that are supported for use with the style attribute, see the Supported Properties for the style Attribute section of this topic.

Supported Elements	Supported Attributes
<a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ href</li> <li>■ rel</li> <li>■ style</li> </ul> <p><b>NOTE:</b> Using any value other than nofollow with the rel attribute for the &lt;a&gt; element might cause cross-site scripting security issues.</p>
<abbr>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ style</li> <li>■ title</li> </ul>
<address>	style
<b>	style
<bdo>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ dir</li> <li>■ style</li> </ul>
<big>	All attributes
<blockquote>	style
 	style
<caption>	style
<center>	All attributes
<cite>	style
<code>	style
<col>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ span</li> <li>■ style</li> </ul>
<colgroup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ span</li> <li>■ style</li> </ul>

Supported Elements	Supported Attributes
<dd>	style
<del>	style
<dfn>	style
<div>	style
<dl>	style
<dt>	style
<em>	style
<fieldset>	style
<font>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ face</li> <li>■ size</li> </ul>
<h1>	style
<h2>	style
<h3>	style
<h4>	style
<h5>	style
<h6>	style
<hr>	style
<i>	style
<img>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ alt</li> <li>■ border</li> <li>■ height</li> <li>■ src</li> <li>■ style</li> <li>■ width</li> </ul>
<ins>	style
<legend>	style
<li>	style

Supported Elements	Supported Attributes
<ol>	style
<p>	style
<pre>	style
<q>	style
<s>	style
<samp>	style
<small>	style
<span>	style
<strike>	All attributes
<strong>	style
<sub>	style
<sup>	style
<table>	style
<tbody>	style
<td>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ colspan</li><li>■ headers</li><li>■ rowspan</li><li>■ style</li></ul>
<tfoot>	style
<th>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ abbr</li><li>■ colspan</li><li>■ headers</li><li>■ rowspan</li><li>■ scope</li><li>■ style</li></ul>
<thead>	style
<tr>	style
<tt>	All attributes

Supported Elements	Supported Attributes
<u>	style
<ul>	style
<var>	style

For more information about HTML5, see the [HTML5 specification on the World Wide Web Consortium \(W3C\) Web site](#).

### Unsupported Attributes

If you edit a workflow Send Email action that contains an unsupported attribute in the email message, then the attribute will be deleted when you save the updated workflow action.

If you attempt to include an unsupported attribute in the email message when you create a new workflow Send Email action, then the attribute will be deleted when you save the workflow action.

If a field of the Note field type contains an unsupported attribute, and if the Enable HTML Formatting check box on the company profile is selected, then the attribute will be deleted the next time the field is updated and the record is saved.

### Supported Properties for the style Attribute

The following cascading style sheet (CSS) properties are supported for use with the style attribute, which can be used with all of the elements that are supported for use in the messages in workflow emails and in fields of the Note type:

- color
- font-family
- font-size
- font-style
- list-style-position
- list-style-type
- text-align

If you use a property that Oracle CRM On Demand does not support for use with the style attribute in a workflow email message, then the unsupported property is removed from the style attribute when you save the workflow action.

If the Enable HTML Formatting check box on the company profile is selected, then:

- If an unsupported property is used with the style attribute in a field of the Note type on an imported record, then the property is removed from the style attribute when the record is imported.
- If an unsupported property was used with the style attribute in a field of the Note type before the Enable HTML Formatting check box was selected, then the property is removed from the style attribute the next time the field is updated or the record is edited in the record Edit page after the check box is selected.

### Unsupported Elements

ワークフロー電子メールメッセージでの使用を Oracle CRM On Demand がサポートしていない HTML 要素を使用すると、ワークフローアクションを保存する際に、サポートされていない要素のタグが電子メールメッセージから削除されます。エラーメッセージは表示されません。

If the Enable HTML Formatting check box on the company profile is selected, then:

- If an unsupported element is used in a field of the Note type on an imported record, then the tags for the element are removed when the record is imported.

- If an unsupported element was used in a field of the Note type before the Enable HTML Formatting check box was selected, then the tags for the unsupported element are removed the next time the field is updated or the record is edited in the record Edit page after the check box is selected.

When an unsupported element is removed, the content of the element is retained, except in the case of the following elements. For these elements, both the tags and the content of the element are removed for security reasons:

- <applet>
- <area>
- <base>
- <basefont>
- <button>
- <form>
- <frame>
- <frameset>
- <iframe>
- <input>
- <isindex>
- <label>
- <link>
- <map>
- <menu>
- <noframes>
- <noscript>
- <object>
- <optgroup>
- <option>
- <param>
- <script>
- <select>
- <style>
- <textarea>

### Deprecated Attributes

Some attributes that were supported in the past have now been deprecated. The deprecated attributes are not automatically deleted from any existing workflow email message unless the workflow action is edited. Similarly, the deprecated attributes are not automatically deleted from a field of the Note field type, unless the record with the field is edited. However, the attributes might not work at all, or might not work as expected.

The following table lists the deprecated attributes.

Supported Elements	Deprecated Attributes
<col>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ align</li> <li>■ valign</li> <li>■ width</li> </ul>
<colgroup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ align</li> <li>■ valign</li> <li>■ width</li> </ul>

Supported Elements	Deprecated Attributes
<div>	align
<hr>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ align</li> <li>■ size</li> <li>■ width</li> </ul>
<img>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ align</li> <li>■ hspace</li> <li>■ vspace</li> </ul> <p><b>NOTE:</b> If any of the deprecated attributes are used with the &lt;img&gt; element in an existing workflow email message or a field of the Note field type, then cross-site scripting security issues could arise.</p>
<p>	align
<table>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ align</li> <li>■ bgcolor</li> <li>■ border</li> <li>■ cellpadding</li> <li>■ cellspacing</li> <li>■ height</li> <li>■ width</li> </ul>
<td>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ abbr</li> <li>■ align</li> <li>■ bgcolor</li> <li>■ height</li> <li>■ width</li> </ul>
<th>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ align</li> <li>■ bgcolor</li> <li>■ height</li> <li>■ width</li> </ul>
<tr>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ align</li> <li>■ height</li> <li>■ valign</li> <li>■ width</li> </ul>

## レコードの詳細ページでのイメージの表示

特定のレコードタイプに対して、企業の管理者はレコードの詳細ページにイメージを表示できるように指定できます。管理者がレコードの詳細ページにイメージを表示できるように指定すると、詳細ページの左上にイメージのプレースホルダが表示され、表示するイメージをアップロードできます。ページ上のイメージの場所は変更できません。

レコードの詳細ページにイメージを表示する機能は、次のレコードタイプで使用できます。

- 取引先
- 担当者
- 製品

次のファイルタイプのイメージファイルをアップロードできます。

- .jpg
- .jpeg
- .png
- .gif
- .bmp

アップロードするファイルは 5MB 未満にする必要があります。表示するイメージの最大の高さは 150 ピクセル、最大の幅は 150 ピクセルです。アップロードするイメージが最大の高さまたは幅を超える場合は、イメージのサイズが自動的に変更されてからイメージファイルが Oracle CRM On Demand に保存されます。高さとの比率は維持されます。たとえば、高さが 1500 ピクセル、幅が 1000 ピクセルのイメージをアップロードすると、イメージのサイズは高さ 150 ピクセル、幅 100 ピクセルに自動的に変更されます。アップロードするイメージが最大の高さおよび幅より小さい場合、イメージのサイズは変更されません。

次の手順では、レコードの詳細ページに表示されるイメージをアップロードする方法について説明します。レコードの作成中は、イメージをレコードにアップロードできません。最初にレコードを作成して保存し、次にイメージをレコードにアップロードする必要があります。レコードを更新するのに必要なアクセス権がある場合は、イメージを既存のレコードにアップロードできます。

**注:** 以前にイメージがレコードに表示されていた場合、アップロードするイメージは以前に表示されていたイメージと置き換わります。以前に表示されていたイメージファイルは Oracle CRM On Demand から削除されるため、復元することはできません。

#### イメージをレコードの詳細ページにアップロードするには

- 1 レコードの詳細ページで、イメージのプレースホルダ上にポインタを置き、イメージメニューが表示されたら[メニュー]をクリックします。
- 2 ファイルの選択をクリックするとダイアログボックスが開き、ファイルを選択できます。
- 3 アップロードするファイルを参照して選択します。  
選択したイメージがイメージフィールドに表示されます。

次の手順では、レコードの詳細ページからイメージを削除する方法について説明します。

**注:** 詳細ページからイメージを削除すると、イメージファイルも Oracle CRM On Demand から削除されるため、復元することはできません。

#### イメージをレコードの詳細ページから削除するには

- 1 レコードの詳細ページで、イメージにポインタを置き、イメージメニューが表示されたら[削除]をクリックします。
- 2 イメージファイルを削除することを確認します。

#### 関連情報セクション用のレコードインジケータについて

ユーザー役割に[詳細ページのパーソナライズ - レコードインジケータ]権限がある場合、レコードの[詳細]ページにある関連情報セクションにレコードインジケータを設定できます。レコードインジケータを使用すると、関連情報セクションを開かずに、レコードがそのセクションに存在するかどうかを確認できます。管理者は、役割レベルでレコードタイプの[詳細]ページのレコードインジケータを構成することもできます。レコードタイプに対するレコードインジケータ設定をパーソナライズしない場合は、ユーザーの役割のレコードタイプに対して構成されている設定が使用されます。

**注:** 関連インジケータ機能は、任意のレコードタイプの添付資料関連情報セクションまたは部署レコードタイプのユーザーリスト関連情報セクションにサポートされていません。さらに、この機能はカスタム Web アプレットにもサポートされていません。

このトピックでは、関連情報セクション用のレコードインジケータの動作について説明します。レコードインジケータの設定のパーソナライズの詳細は、「[関連情報セクション用のレコードインジケータの管理 \(ページ 734\)](#)」を参照してください。

インジケータアイコンは次のとおりです。

- アスタリスク(\*)は、関連情報セクションにレコードが少なくとも 1 つ存在することを示します。
- 円に直線が横断している場合、次のいずれかを示します。
  - 関連情報セクションにレコードが存在しない。
  - ユーザーの役割およびアクセスプロファイルでは、関連情報セクションへのアクセスが許可されていない。

### クラシックテーマのレコードインジケータ

クラシックテーマを使用する場合、インジケータが表示されるように設定されている関連情報セクションでは、インジケータは次のように表示されます。

- 関連情報セクションがタブとして表示される場合:
  - タブを開いていない場合、インジケータはタブに表示されます。
  - タブを開いたとき、インジケータは表示されません。
- 関連情報セクションがリストとして表示される場合:
  - リストが折りたたまれている場合、インジケータはリストのタイトルバーに表示されます。
  - リストが展開されている場合、インジケータは表示されません。

### モダンテーマのレコードインジケータ

モダンテーマを使用する場合、インジケータが表示されるように設定されている関連情報セクションでは、インジケータは次のように表示されます。

- 関連情報セクションがタブとして表示される場合:
  - タブを開いていない場合、インジケータは関連情報セクションのボタンに表示されます。
  - タブを開いたとき、インジケータは表示されません。
- 関連情報セクションがリストとして表示される場合:
  - リストが折りたたまれている場合、レコードインジケータは関連情報セクションのボタンおよびリストのタイトルバーに表示されます。
  - リストが展開されている場合、レコードインジケータは関連情報セクションのタイトルバーには表示されません。ただし、レコードインジケータは関連情報セクションのボタンに引き続き表示されます。

### レコードインジケータの動的更新

前にレコードが含まれていなかった関連情報セクションに 1 つ以上のレコードを追加した場合、タブを開じるかリストを折りたたむと、通常は、関連情報セクションに現在レコードが含まれていることを示すようインジケータが動的に更新されます。同様に、関連情報セクションからすべてのレコードを削除した場合、タブを開じるかリストを折りたたむと、通常は、関連情報セクションにレコードが含まれていないことを示すようインジケータが動的に更新されます。

ただし、場合によっては関連情報セクションの内容を変更しても関連情報セクションを更新する必要がない場合、レコードインジケータが動的に更新されることはありません。たとえば、[担当者詳細] ページで担当者レコードの[取引先]フィールドを編集してプライマリ取引先を担当者に追加した場合、および担当者が以前に取引先にリンクされていなかった場合、[担当者詳細] ページの[取引先]関連情報セクション内のレコードインジケータは動的には更新されません。そのような場合、レコードインジケータは、次回親レコードの[詳細] ページを開いたとき、またはそのレコードの[詳細] ページの表示中にブラウザを手動で更新したときに更新されます。

### ヘッドアップディスプレイのレコードインジケータ

ヘッドアップディスプレイが表示可能な場合、関連情報セクションのレコードインジケータはヘッドアップディスプレイの関連情報セクションのリンクの右側に表示されます。これは、クラシックテーマとモダンテーマの両方でレコードインジケータが

表示されるように設定されている関連情報セクションの場合に当てはまります。関連情報セクションタブが開いているか閉じているか、または関連情報リストが展開されているか折りたたまれているかに関係なく、レコードインジケータはヘッドアップディスプレイで表示されます。ヘッドアップディスプレイの使用の詳細は、「[Oracle CRM On Demand の各ページについての概要 \(ページ 35\)](#)」を参照してください。

### 関連情報セクションのレコードインジケータおよびフィルターについて

レコードの[詳細]ページ上の関連情報セクションがタブとして表示されており、企業プロフィールで[タブの拡張ビューの有効化]チェックボックスが選択されている場合は、関連情報セクション内でレコードのリストにフィルターを適用できます。必要な場合は、レコードインジケータが、関連レコードのリストに適用したフィルターを反映するよう動的に更新されます。たとえば、レコードが関連情報セクション内に表示されないようにフィルターを適用した場合、および[詳細]ページで別のタブを開いている場合、フィルターされた関連情報セクションのインジケータが変更され、そのセクションにレコードが含まれていないことが示されます。

管理者は関連情報セクションのレコードのリストに対するデフォルトフィルターを設定することもできます。デフォルトフィルターの結果、関連情報セクションに表示されるレコードがない場合は、セクションのレコードインジケータによってセクションにレコードが含まれていないことが示されます。関連情報セクションのカスタムデフォルトフィルターの詳細は、「[関連項目のデフォルトフィルター基準の管理 \(ページ 1234\)](#)」を参照してください。

### 関連情報タブ用の拡張ビューについて

レコードの詳細ページ下部で、メインレコードにリンクされているレコードのリストが含まれている関連情報セクションにアクセスできます。標準アプリケーションでは、詳細ページ上の各関連情報セクションでレコードタイプ 1 つにつき 5 つまでのレコードが表示されますが、より多くのレコードを表示したり、フィルター処理や並べ替えなどのリストアクションを実行する必要がある場合は、[リストを全表示]リンクをクリックすることで関連レコードの全リストを開く必要があります。

ただし、レコードの詳細ページ上の関連情報セクションがタブとして表示されている場合、および企業プロフィールでタブの拡張ビューを有効化するチェックボックスが選択されている場合は、レコードの詳細ページ上の関連情報セクションでさら

- 関連情報セクションの下部にある[表示レコード数]フィールドで、関連情報セクション内に一度に表示するレコード数を選択します。セクション内に 5 件、10 件、25 件、50 件、75 件または 100 件のレコードを一度に表示するよう選択できます。関連情報セクション内に表示するレコード数を変更すると、新しい設定が、レコードのすべての詳細ページ上の、拡張機能をサポートしているすべての関連情報セクションに適用され、再度変更するまでその設定が維持されます。

**注意:** 関連情報セクション内のリストに表示されるよう選択したレコード数は、そのレコードタイプ用のメインリストページに表示されるよう選択したレコード数とは関係なく、関連情報セクションで[リストを全表示]リンクをクリックしたときに開くリストページに表示されるよう選択したレコード数とも関係ありません。

- リスト内に現在のページに表示しきれないレコードがある場合は、関連情報セクションの上部または下部にあるナビゲーションアイコンをクリックすることで、リスト内の次のページ、前のページ、先頭ページまたは最終ページに移動します。
- 現在のリストでそのフィールドの並べ替えがサポートされている場合は、カラム見出しをクリックすることでリストを並べ替えます。
- リストをフィルター処理します。リストのフィルター処理の詳細は、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。

**注:** 管理者は、レコードの[詳細]ページを初めて開いたときに適用されるカスタムデフォルトフィルターを設定することもできます。カスタムデフォルトフィルターを適用する場合は、関連情報セクションのクイックフィルターフィールドにフィルター基準が事前入力されます。フィルターをクリアすることや、別のフィルターを適用することができます。ただし、レコードの[詳細]ページから移動した後に戻ると、カスタムデフォルトフィルターが再度適用されます。関連情報セクションのカスタムデフォルトフィルターの詳細は、「[関連項目のデフォルトフィルター基準の管理 \(ページ 1234\)](#)」を参照してください。

フィルターが関連情報セクションに適用されると、セクションの[詳細]リンクの横にアスタリスク(\*)が表示されます。

- 関連レコードの高度な検索を実行します。詳細は、「[単一レコードタイプの高度な検索の実行 \(ページ 95\)](#)」および「[関連レコードの高度な検索について \(ページ 94\)](#)」を参照してください。

表示したリストページ、および関連情報セクションで適用した並べ替え順序とフィルターは、次のことを実行した場合でも有効なままとなります。

- ページ上で別の関連情報セクションを開いてから、元の関連情報セクションを再度開く。
- 関連情報セクション内でフィールドをインラインで編集する。
- 親レコード内でフィールドをインラインで編集する。ただし、動的レイアウトのドライビングピックリストフィールドを変更し、結果としてページレイアウトが変更された場合は、リストの先頭ページが表示され、適用したフィルターはクリアされて、並べ替え順序はデフォルトの並べ替え順序に戻ります。リストにカスタムデフォルトフィルターが設定されている場合は、カスタムデフォルトフィルターが再度適用されます。

- [リストを全表示]をクリックすることで関連レコードの全リストを開く。

この場合は、関連情報セクションで適用した並べ替え順序およびフィルターは全表示リストページにも適用されますが、レコードの詳細ページ上の関連情報セクションでリストの別のページを開いてあった場合でも、リストの先頭ページが表示されます。

関連レコードの全表示リストから親レコードの詳細ページに戻った場合は、リストに適用した並べ替え順序およびフィルターはクリアされ、リストの先頭ページが再度表示されます。リストにカスタムデフォルトフィルターが設定されている場合は、カスタムデフォルトフィルターが再度適用されます。

**注:** ユーザー役割に[詳細ページのパーソナライズ - レコードインジケータ]権限が含まれている場合は、関連情報セクションにグラフィカルインジケータを表示してセクション内にレコードが存在するかどうかを示すよう、関連情報セクションを設定できます。必要な場合は、レコードインジケータが、関連レコードのリストに適用したフィルターを反映するよう動的に更新されます。たとえば、レコードが関連情報セクション内に表示されないようにフィルターを適用した場合、および[詳細]ページで別のタブを開いている場合、フィルターされた関連情報セクションのインジケータが変更され、そのセクションにレコードが含まれていないことが示されます。レコードインジケータの動作の詳細は、「[関連情報セクション用のレコードインジケータについて \(ページ 70\)](#)」を参照してください。レコードインジケータの設定のパーソナライズの詳細は、「[関連情報セクション用のレコードインジケータの管理 \(ページ 734\)](#)」を参照してください。

次のアクションのいずれかを実行した場合は、関連情報セクションで適用した並べ替え順序およびフィルターはクリアされ、リストの先頭ページが再度表示されます。

- [リストを全表示]をクリックする以外のアクションによって親レコードの詳細ページから移動する。親レコードの詳細ページから移動するアクションの例としては、親レコードタイプの新規レコードを追加するための[新規]のクリック、または別ページ内の親レコードを更新するための[編集]のクリックがあります。
- 関連レコードの全表示リストから親レコードの詳細ページに戻る。
- レコードを親レコードにリンクさせるために、関連情報セクションで[追加]または[新規]をクリックする。
- 関連情報セクションでレコードに対して[編集]、[リンク切断]または[削除]リンクをクリックする。

**注意:** このトピックで説明されている拡張機能は、レコードの詳細ページ上の関連情報セクションがタブではなくリストとして表示されている場合は使用不可となります。また、リンク済みレコードのリストの中には、関連情報セクションがタブとして表示されており、企業プロフィールでタブの拡張ビューを有効化するチェックボックスが選択されている場合であっても、このトピックで説明されている拡張機能がサポートされていないものがあります。

## レコードの検索

Oracle CRM On Demand では複数通りの方法でレコードを検索できます。

- アクションバーでのレコードの検索 (参照 [Searching for Records in the Action Bar](#) ページ 84)
- [高度な検索]の使用 (ページ 91)
- リストページでのレコードの検索 (ページ 99)
- ルックアップウィンドウでのレコードの検索 (ページ 99)
- 拡張キーワード検索を使用したレコードの検索 (ページ 106)

### 関連トピック

レコードの検索の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- ターゲット検索について (参照 [About Targeted Search](#) ページ 74)

- [フィルター条件について \(ページ 76\)](#)
- [フィルター値について \(参照 \[About Filter Values\]\(#\) ページ 80\)](#)
- [複数選択ピックリストの検索について \(参照 \[複数選択ピックリストの検索について\]\(#\) ページ 82\)](#)
- [キーワード検索について \(ページ 82\)](#)
- [キーワード検索のデフォルトの検索フィールド \(ページ 83\)](#)
- [スマート関連付けおよび自動解決機能について \(ページ 104\)](#)
- [ブックセレクタの使用 \(ページ 104\)](#)
- [拡張キーワード検索について \(ページ 107\)](#)

## About Targeted Search

You can perform two types of search in Oracle CRM On Demand: targeted search and keyword search. Your company administrator determines which type of search is used by default for your company, by selecting the search type on the company profile page. Targeted search is the recommended search type. For information about keyword search, see [About Keyword Search \(参照 \[キーワード検索について\]\(#\) ページ 82\)](#).

You can use targeted search in several places in Oracle CRM On Demand, as follows:

- **The Search section of the Action bar.** Depending on the type of search that your company administrator selects for your company, either keyword search or targeted search is used in the Search section of the Action bar for your company. For more information about searching for records in the Action bar, see [Searching for Records in the Action Bar \(ページ 84\)](#). Type-ahead search of recently viewed records is supported in certain fields in the Search section of the Action bar, for targeted search only. For more information, see [Support for Type-Ahead Search in Targeted Search \(ページ 86\)](#).
- **Lookup windows.** Depending on the type of search that your company administrator selects for your company, either keyword search or targeted search is used in the Lookup windows where you search for records to link to the record that you are working with. For more information about searching for records in Lookup windows, see [Searching for Records in Lookup Windows \(参照 \[ルックアップウィンドウでのレコードの検索\]\(#\) ページ 99\)](#).
- **The Advanced Search page in Oracle CRM On Demand.** In the Advanced Search page, the type of search depends on the options that you select, as follows:
  - If you search multiple record types, then the search is a keyword search.
  - If you search a single record type, then the search is a targeted search.For more information about using advanced search, see [Using Advanced Search \(参照 \[\\[高度な検索\\]の使用\]\(#\) ページ 91\)](#).
- **Quick Filter fields in List pages.** Searches using the Quick Filter fields in List pages are always targeted searches even if keyword search is selected as the default search type for your company.

For targeted searches, your user role determines which record types you can search and which fields you can search on each record type, as follows:

- If your company administrator does not make any search fields available in the search layout that is assigned to your user role for a record type, then the following happens:
  - You cannot search for records of that type in the Search section of the Action bar.
  - You cannot specify any search criteria for an advanced search of that record type. Running an advanced search without any search criteria returns all of the records of that record type that your user role and access settings allow you to see.
  - You cannot use the Quick Filter fields in Lookup windows.
  - You cannot specify any search criteria for a list of records of that record type. For more information about creating and refining lists, see [Creating and Refining Lists \(ページ 128\)](#).

- For any record type, you might see multiple search fields in the Search section of the Action bar and in the Quick Filter fields in Lookup windows, depending on which fields your company administrator makes available in the search layout that is assigned to your user role for the record type.
- If the All Fields in Search and Lists privilege is enabled for your user role, then you can search all of the search fields that your company administrator makes available in the search layout that is assigned to your user role for the record type, in any of the following places:
  - Action bar
  - Lookup windows
  - Advanced search

**注:**企業の管理者が、[検索]および[リスト]のすべてのフィールド権限をユーザー役割の多くで使用可能にしないことをお勧めします。その権限が使用可能でない場合、企業で使用しないフィールドは検索およびリストのページに表示されません。これにより、不要な情報が削減され、ユーザーが最も必要なフィールドを表示することが容易になります。

- If the All Fields in Search and Lists privilege is not enabled for your user role, then you can search a field in the Action bar, Lookup windows, or advanced search, only if the field meets both of the following criteria:
  - The field is an available search field in the search layout that is assigned to your user role for the record type.
  - The field is displayed on the Detail page layout that is assigned to your user role for that record type. If dynamic page layouts are defined for your role, then the field must be displayed on at least one of the dynamic page layouts.

**NOTE:** *Dynamic layouts* are page layouts that show different sets of fields for different records of the same record type, depending on the picklist value that you select in a certain field on the record.

Your administrator can specify a default value for one or more of the search fields for targeted searches, but you can change the value. You can see the filter condition as tooltip text by resting your pointer on the search field in the Action bar, unless the field is a check box field. The tooltip text is not available for check box fields.

Targeted search returns only those records that meet all of the specified criteria, which is equivalent to using an AND condition between the search fields. If you leave a search field blank, then that field is not considered in the search. However, if a check box field is present in the search layout, then the value of the check box field is always included as part of the search criteria. If you select the check box, then Oracle CRM On Demand interprets the check box value as True or Yes. If you deselect the check box, then Oracle CRM On Demand interprets the check box value as False or No.

The search layout that is assigned to your user role for a record type determines which fields display as columns in the list of records returned by a search of that record type.

**NOTE:** You cannot specify a null value in a field in a search from the Action bar. To specify a null value, you must use Advanced Search. For more information, see [Using Advanced Search \(参照 \[高度な検索\]の使用 ページ 91\)](#).

### About Wildcards in Targeted Search

By default, every search value entered in a targeted search field is appended with a wildcard or asterisk (\*) so you do not need to append a wildcard to your search string. You can prefix your search values with a wildcard, or you can use a wildcard between the search values. You cannot use the wildcard in picklists where values are predetermined. For example, in a targeted search of account records, the default search layout allows you to enter search strings for the Account Name field and the Location field. Both of these fields are case-insensitive. If you enter *C* in the Account Name field and *Head* in the Location field, then the targeted search expression is interpreted as follows:

Show all accounts where Account Name is like *C\** and Location is like *Head\**

The search returns all accounts where the account name starts with the letter *C* (uppercase and lowercase) and where the value in the Location field begins with the word *Head* (any mixture of uppercase and lowercase).

**NOTE:** Using the wildcard affects search performance. Searches where a search value is prefixed with a wildcard are the slowest.

The use of wildcards is restricted when you search for exact matches as described in the following section.

### About Searching for Exact Matches

If you know the exact value in a field on the record that you are searching, then you can search for exact matches by prefixing the search string with an equal sign (=). When you prefix a search string with an equal sign, targeted search behaves as follows:

- A wildcard is not appended to the end of the search string.

If the search field is a case-sensitive field, then the search returns exact matches for the search string. If the search field is a case-insensitive field, then the search returns matches including mixed-case matches.

For example, if you enter =Acme as the search value in the Account Name field, the search returns all account records where the account name is Acme or ACME, or other mixed-case variations, because Account Name is a case-insensitive field. The search does not return any record where the account name contains the word Acme but also contains other characters, for example, Acme Inc, Acme Incorporated, or Acme SuperStore.
- If you explicitly use a wildcard in the search string, then the wildcard is treated as text.

For example, assume that there are two account records with the account names: Acme\* and Acme Super Store. If you enter =Acme\* in the Account Name search field, then the search returns the record where the account name is Acme\*. The search does not return the record where the account name is Acme Super Store.
- If the field value in a record starts with an equal sign, then only the second equal sign that you enter in the search field is treated as part of the search string.

For example, assume that there are two account records with the account names: =Acme Super Store and Acme Super Store. If you enter ==Acme Super Store in the Account Name field, then the search returns the record where the account name is =Acme Super Store. The search does not return the record where the account name is Acme Super Store.

The following restrictions apply to the use of the equal sign as a prefix:

- The prefixed equal sign is not supported for search fields of the Phone field type.
- You cannot prefix a value in a picklist search field with the equal sign.

### フィルター条件について

検索では、次の表に示すように、検索フィールドのデータタイプによって使用できるフィルター条件が異なります。

**注意:** 場合によっては、検索において検索またはリストフィルターの基準に使用したフィールドに null 値が含まれるレコードは返されません。たとえば、状態が[成約]と一致しない商談を検索する場合、状態が null の商談は返されません。検索でフィールドに null 値が含まれるレコードが返されるようにする場合、そのフィールドについて[NULL である]条件を含めてください。前述の例では、状態が null の商談および状態が[成約]以外である商談が検索で返されるようにする場合、検索基準の[状態]フィールドについて[NULL である]条件を含め、また状態が[成約]と一致しないレコードを検索するための条件を含めてください。

データタイプ	使用可能なフィルター条件
数字、整数、パーセント、通貨	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 間</li> <li>■ 等しい</li> <li>■ より大きい</li> <li>■ より小さい</li> <li>■ NULL である</li> <li>■ NULL でない</li> <li>■ 等しくない</li> <li>■ 間以外</li> </ul>

データタイプ	使用可能なフィルター条件
日付、時間	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 間</li> <li>■ 等しい</li> <li>■ 過去 90 日</li> <li>■ 次の 90 日</li> <li>■ 当該日</li> <li>■ 以降</li> <li>■ 以前</li> <li>■ 今日*</li> <li>■ 昨日*</li> <li>■ 明日*</li> <li>■ 過去?日</li> <li>■ 次の?日</li> <li>■ 先週*</li> <li>■ 来週*</li> <li>■ 今週*</li> <li>■ 先月*</li> <li>■ 来月*</li> <li>■ 今月*</li> <li>■ 今四半期*</li> <li>■ 前四半期*</li> <li>■ 次四半期*</li> <li>■ 今年*</li> <li>■ 来年*</li> <li>■ 昨年*</li> <li>■ NULL である*</li> <li>■ NULL でない*</li> <li>■ 等しくない</li> <li>■ 間以外</li> </ul> <p>アスタリスク(*)が付いた条件の場合、その条件が選択されると値フィールドは無効です。</p> <p>条件が「過去?日」および「次の?日」の場合、変数?はフィルター値フィールドで選択された日数に置き換えられます。</p>
チェックボックス	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オン</li> <li>■ オフ</li> </ul>
ピックリスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ すべての値を含む</li> <li>■ 少なくとも 1 つの値を含む</li> <li>■ どの値も含まない</li> <li>■ 等しい</li> <li>■ いずれかと等しい*</li> <li>■ NULL である</li> <li>■ NULL でない</li> <li>■ 等しくない</li> <li>■ 間*</li> </ul>

データタイプ	使用可能なフィルター条件
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ より大きい*</li> <li>■ より小さい*</li> </ul> <p>アスタリスク(*)が付いた条件の詳細は、このトピックの「ピックリスト項目のフィルター条件について」の項を参照してください。</p>
テキスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 間</li> <li>■ すべての値を含む</li> <li>■ 少なくとも1つの値を含む</li> <li>■ どの値も含まない</li> <li>■ 等しい</li> <li>■ より大きい</li> <li>■ より小さい</li> <li>■ NULL である</li> <li>■ NULL でない</li> <li>■ 等しくない</li> <li>■ 開始文字</li> <li>■ この文字から開始しない</li> <li>■ 一致する</li> <li>■ 一致しない</li> <li>■ 間以外</li> </ul>
電話	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 開始文字</li> <li>■ 間</li> <li>■ すべての値を含む</li> <li>■ 少なくとも1つの値を含む</li> <li>■ どの値も含まない</li> <li>■ 等しい</li> <li>■ より大きい</li> <li>■ より小さい</li> <li>■ 等しくない</li> </ul>

### ピックリスト項目のフィルター条件について

ピックリスト項目の[間]、[より大きい]および[より小さい]条件では、Oracle CRM On Demand によって、指定したフィルター基準と適合する記録を見つけるために、ピックリスト値自体ではなくピックリスト値の言語独立コード(LIC)が検索されます。そのため、検索結果には、基準とピックリスト値自体が適合しない場合でも、基準とピックリスト値の LIC とが適合したすべての記録が含まれます。同様に、検索結果には、基準とピックリスト値とは適合するが基準とピックリスト値の LIC とが適合しない記録は含まれません。

たとえば、管理者が Beta というピックリスト値を作成したとします。その新規ピックリスト値の LIC は、デフォルトではそのピックリスト値と同じになります。そのため、次のようなフィルターを使用して検索すると、ピックリスト値が Beta の記録が返されます。

間 Alpha, Gamma

ただし、管理者が後でそのピックリスト値を Beta から Not Beta に変更した場合、ピックリスト値の LIC は変更されません。そのため、上記のフィルターを使用して記録を検索した場合は、ピックリスト値の LIC がまだ Beta のため、検索結果には、ピックリスト値が Not Beta のすべての記録が含まれます。しかしながら、次のようなフィルターを使用してレコ

ードを検索した場合は、そのピックリスト値の LIC は指定した基準と適合しないため、検索結果には、ピックリスト値が Not Beta のレコードは含まれません。

間 Gamma, Zeta

同様に、ピックリスト値の翻訳版を検索した場合、検索結果には、指定した基準と変換後のピックリスト値とが適合しない場合でも、指定した基準とピックリスト値の LIC とが適合したすべてのレコードが含まれます。

[間]、[より大きい]および[より小さい]条件以外のピックリスト項目条件では、Oracle CRM On Demand によって、指定したフィルター基準と適合するレコードを見つけるために、LIC ではなくピックリスト値自体が検索されます。

### いずれかと等しいフィルター条件

いずれかと等しいフィルター条件は、指定された値のいずれかと厳密に一致するレコードを検索します。このフィルター条件は、レコードの[詳細]ページまたは[編集]ページで、[ルックアップ]アイコン(虫めがね)が使用可能なピックリストフィールドのみでサポートされます。レコードの[詳細]ページまたは[編集]ページで、値のドロップダウンリストが使用可能なピックリストフィールドではサポートされません。このタイプのピックリストフィールドでは、[すべての値を含む]フィルター条件を使用して、指定された値のいずれかと厳密に一致するレコードを検索します。

また、いずれかと等しいフィルター条件は、複数選択ピックリストフィールドではサポートされません。複数選択ピックリストフィールドでの検索の詳細は、「複数選択ピックリストの検索について (参照 [複数選択ピックリストの検索について](#) ページ 82)」を参照してください。

### フィルター条件の使用方法

次の表では、さまざまなフィルター条件と演算子を使用する方法について説明します。

使用条件/演算子	データタイプ	検索対象の値	結果
間	テキスト、数値、または日付	カンマで区切られた 2 つの値	A から B までの値を持つレコードが表示されます (A および B と等しい値は除外されます)。
すべての値を含む(等しい)	テキスト、数値、または日付	1 つの値またはカンマで区切られた複数の値	値と完全に一致するレコードが表示されます。アプリケーションでは、値のサブstring、または値が同じでも大文字小文字が異なる値は取得しません。
少なくとも 1 つの値を含む	テキストのみ	1 つの値またはカンマで区切られた複数の値	値と部分的に一致するレコードが表示されます (Substring の一致が可能)。たとえば、 <i>Brown</i> と入力すると、 <i>Browns Trucking</i> 、 <i>Browning Equipment</i> 、 <i>Lester Brown Car Wash</i> などの値を持つレコードが取得されます。  <b>注意:</b> この動作はフィルター済みリストのみに適用され、[少なくとも 1 つの値を含む]条件を使用する Oracle CRM On Demand の他のエリアには適用されません。  また、この条件を使用すると、Oracle CRM On Demand で部分一致検索が行われるため、レコードの取得に時間がかかります。
どの値も含まない(等しくない)	テキスト、数値、または日付	1 つの値またはカンマで区切られた複数の値	値と一致しないレコードが表示されます。これは、すべての値を含むの逆です。

使用条件/演算子	データタイプ	検索対象の値	結果
等しい	テキスト、数値、または日付	各行に1つの値。値を追加するには、演算子 OR を使用し、別の行を追加します。	値と一致するレコードが表示されます。
いずれかと等しい	ピックリスト	1つの値またはカンマで区切られた複数の値	値のいずれかと厳密に一致するレコードが表示されます。 <b>注:</b> いずれかと等しいフィルター条件の詳細は、このトピックの「ピックリスト項目のフィルター条件について」の項を参照してください。
より大きい	テキスト、数値、または日付	1つの値	入力した値より大きい値を持つレコードが取得されます。
より小さい	テキスト、数値、または日付	1つの値	入力した値より小さい値を含むレコードが取得されます。
<b>演算子</b>			
AND	テキスト、数値、または日付	複数の条件	指定されたすべての条件に当てはまるレコードが表示されます。 たとえば、「クローズ日>10/01/2003 AND 売上>500000」と指定すると、 <i>両方</i> の条件に一致するレコードが返されます。
OR	テキスト、数値、または日付	任意の条件	少なくとも1つの条件に一致するレコードが表示されます。 たとえば、「業種=Energy OR 請求先住所=CA」と指定すると、これらの条件の <i>どちらか</i> に一致するレコードが返されます。

## About Filter Values

When you search for records, depending on the filter condition that you choose, you must enter a filter value.

When entering filter values for a search, follow these guidelines:

- Use commas to separate values in a list of values with any of the following conditions:
  - Contains all values
  - Contains at least one value
  - Contains none of the values
  - Equals any
- For all field types except picklist fields, do not use a comma within a value in a list of values with any of the following conditions:

- Contains all values
- Contains at least one value
- Contains none of the values
- Equals any

Commas are treated as separators in the list of values, and therefore cannot be used within the values themselves. If the values for the filter contain commas, use a combination of other conditions to create the filter that you want.

For picklist fields, you can use a value that contains a comma, provided that the comma is followed by a space. A comma that is followed by a space is not treated as a separator in the list of values.

- For numeric values, do not use commas to indicate values in thousands.
- You can use partial words with the Contains at least one value condition. However, using partial words with the other conditions does not retrieve the records that you want.

**NOTE:** This behavior applies to filtered lists that use the Contains at least one value condition and not to other areas in Oracle CRM On Demand.

- For dates, enter them in the format that your company uses but include four digits for the year, such as 2003.
- For currency, omit commas and symbols, such as the dollar sign (\$).

### Using Wildcards with Filter Values

You can use the wildcard characters (\* and ?) in searches of text and phone fields only where the filter condition is Begins with.

**CAUTION:** Using the asterisk character (\*) might result in slow performance if used with large amounts of data.

You can use wildcards in the following types of search:

- The Search Criteria section in Advanced Search
- The Search Criteria section in the Create List and Refine List pages
- Alpha Search on List pages
- Quick Search on List pages
- The Search section in the Action bar

For telephone number fields, you can, for example, search for all telephone numbers of a certain area code. To do this, click the phone icon, and in the Phone Number pop-up, enter the area code and then the asterisk (\*) wildcard in the Local Number field.

### 検索フィールドのデフォルト値について

管理者がユーザーの役割に対してレコードタイプの検索レイアウトをどのように設定しているかによって、次の場所で、そのレコードタイプに対する検索フィールドに、デフォルト値が自動的に入力される場合があります。

- アクションバーの[ターゲット検索]アプレット。
- [高度な検索]基準フォーム。
- 新規リストを作成するときの、[新規リスト]ページの基準セクション。

**注:** 既存のリストを絞り込むとき、検索フィールドのリストおよびそれらの検索フィールドの条件と値は、現在のリストフィルターによって決定されます。

**注:** [活動]レコードタイプについては、アクションバーの[ターゲット検索]アプレットや[高度な検索]基準フォームでアポイントやタスクを検索するとき、検索フィールドに自動的に入力される場合がありますが、[活動]レコードタイプの新規リストを作成するとき、検索フィールドが事前選択されたり設定されたりすることはありません。

検索フィールドの条件と値を変更できます。

## 複数選択ピックリストの検索について

複数選択ピックリストフィールドのすべての値に対して検索およびクエリーを実行できます。*複数選択ピックリスト*は、レコード情報を入力するときに複数の値を選択できるピックリストです。

複数選択ピックリストフィールドは、ターゲット検索結果のカラム、およびターゲット検索のフィルター基準のカラムとしてサポートされています。

以下に、フィルター基準およびフィルター条件の複数選択ピックリスト値によって、レコードが見つかる場合を説明します。

- **すべての値を含む**: 指定したすべてのフィルター値が検索したレコードの複数選択ピックリスト値に一致する場合に、レコードが見つかります。
- **少なくとも 1 つの値を含む**: 指定したフィルター値のいずれかが検索したレコードの複数選択ピックリスト値に一致する場合に、レコードが見つかります。
- **どの値も含まない**: 指定したどのフィルター値も検索したレコードの複数選択ピックリスト値に一致しない場合、レコードが見つかりません。

## キーワード検索について

Oracle CRM On Demand では、ターゲット検索とキーワード検索の 2 種類の検索を使用できます。企業の管理者は、企業プロフィールページで検索タイプを選択して、企業がデフォルトで使用する検索のタイプを決定します。検索タイプは「ターゲット検索」をお勧めします。ターゲット検索の詳細は、「ターゲット検索について (参照 [About Targeted Search](#) ページ 74)」を参照してください。

Oracle CRM On Demand では、次のようにいくつかの場所でキーワード検索を使用できます。

- **アクションバーの [検索] セクション**。企業のアクションバーの [検索] セクションでは、企業の管理者が企業用に選択した検索のタイプに基づいて、キーワード検索またはターゲット検索のいずれかが使用されます。アクションバーでのレコードの検索の詳細は、「アクションバーでのレコードの検索 (参照 [Searching for Records in the Action Bar](#) ページ 84)」を参照してください。
- **ルックアップウィンドウ**。作業中のレコードにリンクするレコードを検索するルックアップウィンドウでは、企業の管理者が企業用に選択した検索のタイプに基づいて、キーワード検索またはターゲット検索のいずれかが使用されます。ルックアップウィンドウでのレコードの検索の詳細は、「[ルックアップウィンドウでのレコードの検索 \(ページ 99\)](#)」を参照してください。
- **Oracle CRM On Demand の [高度な検索] ページ**。[高度な検索] ページでは、検索のタイプは次のように、選択したオプションによって異なります。
  - 複数のレコードタイプを検索する場合、検索はキーワード検索となります。
  - 単一のレコードタイプを検索する場合、検索はターゲット検索となります。高度な検索の詳細は、「[\[高度な検索\] の使用 \(参照 \[\\[高度な検索\\] の使用\]\(#\) ページ 91\)](#)」を参照してください。

**注**: リストページのクイックフィルターフィールドを使用した検索は、企業のデフォルトの検索タイプとしてキーワード検索が選択されている場合でも、常にターゲット検索になります。

企業の管理者が企業の検索タイプとしてキーワード検索を選択した場合は、アクションバーの [検索] セクションおよびルックアップウィンドウに検索フィールドが 1 つのみ表示されます。キーワード検索では、検索フィールドに入力したテキストとの一致を見つけるために特定のフィールドが検索されます。入力したテキスト文字列はデフォルトの各フィールドに対して OR 条件を使用して評価され、いずれかの検索対象フィールドでその文字列が見つかったレコードがすべて表示されます。たとえば、サービスリクエストレコードのキーワード検索では、[サービス番号] フィールドと [主題] フィールドが検索されます。アクションバーの [検索] フィールドに「1234」という値を入力すると、次のようなレコードが表示されます。

- サービスリクエスト番号「12345」、「01234」など、[サービス番号] フィールドの値に「1234」という文字列が含まれているすべてのレコード。
- 「顧客から製品番号 1234 に関する問題が報告されました」など、[主題] フィールドのテキストに「1234」という文字列が含まれているすべてのレコード。

一部のレコードタイプではキーワード検索がサポートされていません。キーワード検索がサポートされているレコードタイプのリストと、キーワード検索で各レコードタイプについて検索されるフィールドの詳細は、「[キーワード検索のデフォルトの検索フィールド \(ページ 83\)](#)」を参照してください。

### キーワード検索のデフォルトの検索フィールド

Oracle CRM On Demand では、次のようにいくつかの場所でキーワード検索を使用できます。

- **アクションバーの[検索]セクション。** 企業のアクションバーの[検索]セクションでは、企業の管理者が企業用に選択した検索のタイプに基づいて、キーワード検索またはターゲット検索のいずれかが使用されます。アクションバーでのレコードの検索の詳細は、「[アクションバーでのレコードの検索 \(参照 Searching for Records in the Action Bar ページ 84\)](#)」を参照してください。
- **ルックアップウィンドウ。** 作業中のレコードにリンクするレコードを検索するルックアップウィンドウでは、企業の管理者が企業用に選択した検索のタイプに基づいて、キーワード検索またはターゲット検索のいずれかが使用されます。ルックアップウィンドウでのレコードの検索の詳細は、「[ルックアップウィンドウでのレコードの検索 \(ページ 99\)](#)」を参照してください。
- **Oracle CRM On Demand の[高度な検索]ページ。** [高度な検索]ページでは、検索のタイプは次のように、選択したオプションによって異なります。
  - 複数のレコードタイプを検索する場合、検索はキーワード検索となります。
  - 単一のレコードタイプを検索する場合、検索はターゲット検索となります。

高度な検索の詳細は、「[\[高度な検索\]の使用 \(参照 \[高度な検索\]の使用 ページ 91\)](#)」を参照してください。

**注:** リストページのクイックフィルターフィールドを使用した検索は、企業のデフォルトの検索タイプとしてキーワード検索が選択されている場合でも、常にターゲット検索になります。

キーワード検索とターゲット検索の詳細は、「[キーワード検索について \(ページ 82\)](#)」および「[ターゲット検索について \(参照 About Targeted Search ページ 74\)](#)」を参照してください。

ターゲット検索はすべてのレコードタイプでサポートされますが、キーワード検索は一部のレコードタイプではサポートされません。次の表に、キーワード検索をサポートするレコードタイプを示します。この表では、キーワード検索で Oracle CRM On Demand が検索するフィールドを、レコードタイプごとに示します。

レコードタイプ	検索されるフィールド
取引先	取引先名、所在地
アポイント	主題
キャンペーン	ソースコード、キャンペーン
担当者	名前 (姓)、名前 (名)、電子メール
カスタムオブジェクト 01	名前、クイック検索 1、クイック検索 2
カスタムオブジェクト 02	名前、クイック検索 1、クイック検索 2
カスタムオブジェクト 03	名前、クイック検索 1、クイック検索 2
イベント	名前、所在地
見込み客	名前 (姓)、名前 (名)
商談	商談名

レコードタイプ	検索されるフィールド
製品	製品名、製品カテゴリ、状態
サービスリクエスト	SR 番号、件名
解決策	解決策 ID、タイトル
タスク	主題
ユーザー	名前 (姓)、名前 (名)、電子メール
<b>Oracle CRM On Demand High Tech Edition および Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition の場合のみ存在します</b>	
資金	資金名、状態
資金リクエスト	資金リクエスト名、状態
<b>Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition の場合のみ存在します</b>	
パートナー	パートナー名、所在地
<b>Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します</b>	
自動車ディーラー	名前、部署
車両	車両識別番号
<b>Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します</b>	
イベント	名前、所在地
<b>Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します</b>	
世帯	世帯名称
ポートフォリオ	口座番号

### Searching for Records in the Action Bar

You can use the Search section of the Action bar to search for records. Before creating a new account, contact, and so on, it is a good idea to determine if the record already exists. In the first field in the Search section in the Action bar, you can select the record type that you want to search. You can select All to search all record types, or you can select an individual record type. You can set the default record type for the Search section. For more information, see [Setting Your Default Search Record Type](#) (参照 [デフォルトの検索レコードタイプの設定](#) ページ 721).

**NOTE:** Your user role and the type of search that your company uses determine which record types you can search in the Search section of the Action bar.

## About the Different Types of Search

If you search a single record type, the search results are displayed in a List page, and you can then work with the list of records. You can further refine the list using the list management features of Oracle CRM On Demand, and you can save search results as a new list. For more information about managing lists of records, see [Working with Lists](#) (参照 [リストの使用](#) ページ 123). If you search all record types, a Search Results page is displayed with different sections for each type of record found in the search. When you search using text-based search fields, the searches are case insensitive unless the text *case-sensitive* appears grayed out in the input field. The grayed-out text disappears when you click the field.

You can also go to the Advanced Search page, which allows you to search several record types at once and to search using date fields. Advanced search also provides better filtering capabilities. For more information, see [Using Advanced Search](#) (参照 [\[高度な検索\]の使用](#) ページ 91).

Oracle CRM On Demand supports two types of search: targeted search and keyword search. Your company administrator determines which type of search is used by default for your company, by selecting the search type on the company profile page. In general, targeted search provides better query performance. For more information about targeted search and keyword search, see [About Targeted Search](#) (ページ 74) and [About Keyword Search](#) (参照 [キーワード検索について](#) ページ 82).

For targeted searches, your administrator can specify a default value for one or more of the search fields in the Action bar. You can see the filter condition as tooltip text by resting your pointer on the search field in the Action bar, unless the field is a check box field. The tooltip text is not available for check box fields. You can change the value in the search field, but you cannot change the filter condition for a search field in the Action bar. To change the condition, you must go to the Advanced Search page.

The Search section in the Action bar supports type-ahead search in certain fields for targeted search only. For more information, see [Support for Type-Ahead Search in Targeted Search](#) (ページ 86).

**NOTE:** For targeted search only, a Book selector might be displayed in the Search section in the Action bar. You can use the Book selector to narrow the search so that only the records belonging to a particular user book (typically referred to as a user) or custom book (typically referred to as a book) are searched. For more information, see [Using the Book Selector](#) (参照 [ブックセレクタの使用](#) ページ 104).

## What Happens If a Search Returns Only One Record

You can specify how a record is displayed if it is the only record returned by a search. The record can be opened directly in a record Detail page, or it can be shown in a list page. This behavior is controlled by the Navigate Directly to Detail Page If Only One Record Is Returned setting, which can be specified in your user profile and at company level. For information about changing this setting, see [Updating Your Personal Details](#) (ページ 712).

The following procedure describes how to search for a record in the Action bar.

### To search for a record in the Action bar

- 1 If the Action bar is hidden, show it.

For information about showing and hiding the Action bar, see [About Showing or Hiding the Action Bar](#) (参照 [アクションバーの表示または非表示について](#) ページ 39).

- 2 In the Action bar, in the first field in the Search section, select a record type, or select All to search all of the record types that are available for searching.

**NOTE:** When you select the option to search all record types, Custom Object 01, 02, and 03 record types are included in the search, but Custom Object 04 and higher record types are not included. A search of all of the record types that are available in the search is slower than searching a single record type.

- 3 Depending on your setup, enter the value that you want to search for in either a single text field or in several text fields.
- 4 Click Go.

**TIP:** If a message appears indicating that your search request has timed out, you can use Advanced Search to refine your criteria further. For more information, see Using Advanced Search (参照 [\[高度な検索\]の使用 ページ 91](#)). You can also find more information about optimizing searches and lists on the Training and Support Web site. To access the Training and Support Web site, click the Training and Support global link at the top of each page in Oracle CRM On Demand.

- 5 Click the link in the record that you want.  
The Detail page for the record opens.

## Support for Type-Ahead Search in Targeted Search

Type-ahead search of recently viewed records is supported for targeted search in certain fields in the Search section of the Action bar. When you enter text in a supported search field, Oracle CRM On Demand searches for that text in the same field in up to 10 of the most recently viewed records of the record type you are searching. If any of those records contain the exact text in the search field, then those records are shown in a drop-down list and you can select a record directly from the list. Type-ahead searches are case insensitive and ignore diacritical marks; for example, a search for *Velka* returns *Velká*.

The following table lists the fields that support type-ahead search.

Record Type	Type-Ahead Search Fields
Account	Account Name Billing City Location Row Id
Accreditation	Id Name
Address	Address Name Id
Allocation	Id
Application	Id Name
Appointment	Subject
Asset	Row Id
Broker Profile	Broker Profile Name Id
Business Plan	Id Plan Name

Record Type	Type-Ahead Search Fields
Campaign	Campaign Name Id Source Code
Certification	Id Name
Claim	Id
Contact	Contact City Email First Name Last Name Row Id
Course	Name Id
Coverage	Coverage Name Id
Custom Object 01	Name Quick Search 1 Quick Search 2 Row Id
Custom Object 02	Name Quick Search 1 Quick Search 2 Row Id
Custom Object 03	Name Quick Search 1 Quick Search 2 Row Id

Record Type	Type-Ahead Search Fields
Custom Object 04 through 40	Id Name Quick Search 1 Quick Search 2
Damage	Damage Name Id
Deal Registration	Id Name
Dealer	Billing City Name Row Id Site
Event	Location Name Row Id
Exam	Id Name
Financial Account	Financial Account Id
Financial Account Holder	Financial Account Holder Name Id
Financial Account Holding	Financial Account Holdings Name Id
Financial Plan	Financial Plan Name Id
Financial Product	Financial Product Name Id
Financial Transaction	Transaction Id Id

Record Type	Type-Ahead Search Fields
Fund Request	Fund Request Name Id
Fund	Fund Name Row Id
HCP Contact Allocation	Id
Household	Household Name Row Id
Insurance Property	Id
Inventory Audit Report	Id
Inventory Period	Id
Involved Party	Id Involved Party Name
Lead	Company First Name Last Name Row Id
MDF Request	Id Request Name
Messaging Plan	Id Name
Modification Tracking	Id Object Name
Objective	Id Objective Name
Opportunity	Opportunity Name Row Id

Record Type	Type-Ahead Search Fields
Order	Id Order Number
Partner	Billing City Id Location Partner Name
Partner Program	Id Partner Program Name
Policy	Id Policy #
Policy Holder	Id Policy Holder Name
Portfolio	Row Id
Product	Part # Product Category Product Name Row Id
Product Indication	Id Indication Name
Sample Disclaimer	Id
Sample Lot	Id Lot #
Sample Request	Id Order Number
Sample Transaction	Id Name

Record Type	Type-Ahead Search Fields
Service Request	Row Id Service Number Subject
Solution	Row Id Title
Special Pricing Request	Id Request Name
Task	Row Id Subject
User	Email First Name Last Name Row Id User City
Vehicle	Row Id VIN

## [高度な検索]の使用

次の場所にある[高度な検索]リンクから 1 つのレコードタイプの高度な検索を実行できます。

- アクションバー。
- レコードの[詳細]ページの関連情報セクションがタブとして表示され、[タブの拡張ビューの有効化]チェックボックスが企業プロファイルで選択されている場合、親レコードの関連レコードのリスト。
- ターゲット検索が企業に有効になっている場合、[ルックアップ]ウィンドウ。

アクションバーにある[高度な検索]リンクから複数のレコードタイプの高度な検索を実行できます。

ユーザーの役割によって、検索可能なレコードタイプが決まります。[高度な検索]ページで使用可能なセクションは、単一レコードタイプを選択して検索するか、複数のレコードタイプを選択して検索するか、検索を開始する場所によって異なります。

高度な検索の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [単一レコードタイプの高度な検索について](#) (参照 [About Advanced Search of a Single Record Type](#) ページ 92)
- [関連レコードの高度な検索について](#) (ページ 94)
- [複数のレコードタイプの高度な検索について](#) (ページ 95)

高度な検索の実行手順については、次のトピックを参照してください。

- [単一レコードタイプの高度な検索の実行](#) (ページ 95)
- [複数のレコードタイプの高度な検索の実行](#) (ページ 98)

## About Advanced Search of a Single Record Type

次の場所にある[高度な検索]リンクから 1 つのレコードタイプの高度な検索を実行できます。

- アクションバー。
- レコードの[詳細]ページの関連情報セクションがタブとして表示され、[タブの拡張ビューの有効化]チェックボックスが企業プロフィールで選択されている場合、親レコードの関連レコードのリスト。
- ターゲット検索が企業に有効になっている場合、[ルックアップ]ウィンドウ。

An advanced search of a single record type is similar to a targeted search in the Search section of the Action bar. You can search using multiple fields on the record type. However, an advanced search also allows you to do the following:

- Specify whether the search is case sensitive or case insensitive.
- Select the fields you want to search. For more information, see the About the Search Fields section of this topic.
- Enter the conditions, filter values, and operators (AND, OR) that define the filter.

**NOTE:** In an advanced search of a single record type, you do not use the equal sign (=) to search for an exact match. Instead, you use the Equal to condition or the Equals any condition to search for exact matches.

- Specify which fields to display in the search results. This feature is available only in searches that you perform from the Advanced link in the Action bar.
- Specify the initial sort order for the search results.

## About the Search Fields

When you perform an advanced search of a single record type from the Advanced link in the Action bar or the Advanced link in a Lookup window, your user role determines which record types you can search and which fields on each record type you can search, as follows:

- If your company administrator does not make any search fields available in the search layout that is assigned to your user role for a record type, then you cannot specify any search criteria for an advanced search of that record type. Running an advanced search without any search criteria returns all of the records of that record type that your user role and access settings allow you to see.
- ユーザーの役割で[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限が有効な場合は、レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた検索レイアウトで企業の管理者が使用可能にしているすべての検索フィールドを検索できます。  
**注:**企業の管理者が、[検索]および[リスト]のすべてのフィールド権限をユーザー役割の多くで使用可能にしないことをお勧めします。その権限が使用可能でない場合、企業で使用しないフィールドは検索およびリストのページに表示されません。これにより、不要な情報が削減され、ユーザーが最も必要なフィールドを表示することが容易になります。
- ユーザーの役割で[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限が無効な場合は、次の基準を両方とも満たす場合のみ、フィールドを検索できます。
  - レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた検索レイアウトで、フィールドが使用可能な検索フィールドであること。
  - 該当するレコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた[詳細]ページレイアウトにフィールドが表示されていること。ユーザーの役割に動的ページレイアウトが定義されている場合は、少なくともその動的ページレイアウトの 1 つにフィールドが表示されている必要があります。

**注:** 動的レイアウトは、レコードの特定のフィールドで選択したピックリスト値に基づいて、レコードタイプが同じ様々なレコードに対して異なるフィールドセットを表示するページレイアウトです。

For information about how Oracle CRM On Demand determines which fields you can search when you perform an advanced search from the Advanced link in a list of related records, see About Advanced Search of Related Records (参照 [関連レコードの高度な検索について](#) ページ 94).

## About the Search Results

The fields that are displayed in the records that are returned by an advanced search of a single record type are determined by the location from which you start the search, and on your user role, as follows:

- **Searches from the Advanced link in the Action bar.** You can select the fields that you want to display as columns in the list of records that is returned by the search. Your user role determines which fields you can select to display, as follows:
  - ユーザーの役割に対して[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限が有効な場合は、検索で返されるレコードのリストにカラムとして表示するフィールドを選択できます。
  - ユーザーの役割に対して[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限が無効な場合は、レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた[詳細]ページレイアウトにフィールドが表示される場合のみ、検索で返されるレコードのリストにカラムとして表示するフィールドを選択できます。ユーザーの役割に対して動的ページレイアウトが定義されている場合は、レコードタイプの 1 つ以上の動的ページレイアウトにフィールドが表示される必要がありません。

The search results appear in a List page. If there are too many records in the list, then you can filter or refine the list in the List page. For information about filtering and refining lists in List pages, see the following topics:

- Filtering Lists (参照 [リストのフィルター処理](#) ページ 134)
- Refining Lists Within List Pages (参照 [\[リスト\]ページ内のリストの絞り込み](#) ページ 135)

For more information about managing lists of records, see Working with Lists (参照 [リストの使用](#) ページ 123).

- **Searches from the Advanced link in a list of related records.** The search results appear in the page where you clicked the Advanced link. The layout of the related information section on the parent record Detail page determines which fields are displayed as columns in the list of records that is returned.
- **Searches from the Advanced link in a Lookup window.** The search results appear in the Lookup window, and the layout of the Lookup window determines which fields are displayed as columns in the list of records. In most cases, the search layout that is assigned to your user role for the record type determines the layout of the Lookup window. However, there are some preconfigured Lookup windows that are not affected by the search layouts for user roles.

## About the Sort Order for Search Results

Lists with no specified sort field are automatically sorted on the displayed column that provides the most efficient performance. Therefore, it is recommended that you do not specify a sort field for searches. In the standard application, a sort field is automatically selected in the Advanced Search page for a single record type, but you can clear the sort field. Your administrator can set up the search layout for a record type for your user role so that a sort field is not automatically selected. For information about setting up search layouts, see [Managing Search Layouts \(ページ 1265\)](#).

You can optionally specify the initial sort order for the list of records that is returned by an advanced search of a single record type. 最大 3 つの並べ替えフィールドを選択できます。たとえば、担当者リストに対して、[名前 (姓)]、[名前 (名)]、[部門]の順にリストを並べ替えることを選択できます。3 つの並べ替えフィールドのそれぞれについて、レコードを昇順で並べ替えるか、降順で並べ替えるかを指定できます。

If you specify the sort order, then as a best practice use the most restrictive available field as the first sort field, particularly if the search is for a record type that has a large number of records. For example, a search on the Email field for the Contact record type is more efficient if the results are also sorted on the Email field rather than another field such as the Contact Last Name field. If you start an advanced search from the Action bar, then you can add fields to the search results and use those fields as sort fields.

1 番目の並べ替えフィールドを選択した後で、1 番目の並べ替えフィールドと同じレコードに直接格納されている並べ替えフィールドのみが 2 番目および 3 番目の並べ替えフィールドとして選択できます。たとえば、担当者を検索する場合、1 番目の並べ替えフィールドとして担当者の[名前 (名)]フィールドを選択するとします。この場合、担当者レコードに直接格納されている残りの並べ替えフィールドのみを 2 番目および 3 番目の並べ替えフィールドとして選択できます。取引先レコードに格納されている[取引先]フィールドなど、他のレコードに格納されているフィールドは使用できません。

**NOTE:** For searches from the Advanced link in Lookup windows, only the fields that are displayed in the Lookup window are available for you to select as the sort fields in the advanced search.

## What Happens If a Search from the Action Bar Returns Only One Record?

You can specify how a record is displayed if it is the only record returned by a search. The record can be opened directly in a record Detail page, or it can be shown in a list page. This behavior is controlled by the Navigate Directly to Detail Page If Only One Record Is Returned setting, which can be specified in your user profile and at company level. This setting applies to advanced searches of single record types that you perform from the Advanced link in the Action bar only, as well as to searches that you perform directly in the Action bar. It does not apply to searches that you perform from the Advanced link in a list of related records, or to searches that you perform from the Advanced link in Lookup windows, or to searches of multiple record types. For information about changing the Navigate Directly to Detail Page If Only One Record Is Returned setting, see [Updating Your Personal Details \(ページ 712\)](#).

For step-by-step instructions for performing advanced search of a single record type, see [Performing Advanced Search of a Single Record Type \(参照 単一レコードタイプの高度な検索の実行 ページ 95\)](#).

### 関連レコードの高度な検索について

レコードの[詳細]ページ上の関連情報セクションがタブとして表示されており、企業プロフィールでタブの[タブの拡張ビューの有効化]チェックボックスが選択されている場合は、高度な検索を実行して関連レコードのリストを絞り込むことができます。例として、親取引先レコードにリンクされている担当者レコードの高度な検索を実行できます。親レコードの[詳細]ページにある関連情報セクションか、関連情報セクションで[リストを全表示]リンクをクリックしたときに開く[リスト]ページのいずれかで、リストの[高度な検索]リンクから検索を開始できます。

関連レコードの高度な検索は、アクションバーの[高度な検索]リンクをクリックして実行する単一レコードタイプの高度な検索と同様です。「[単一レコードタイプの高度な検索の実行 \(ページ 95\)](#)」を参照してください。ただし、管理者がユーザーの役割および検索レイアウトをどのように設定しているかによって、アクションバーからのレコードタイプの高度な検索で使用可能な検索フィールドの一部は、同じレコードタイプの関連レコードの高度な検索で使用できないことがあります。また、関連レコードの検索結果にカラムとして表示するフィールドを選択することはできません。検索結果には、親レコードの[詳細]ページの関連情報セクションに表示されるフィールドと同じものが表示されます。

Oracle CRM On Demand では次の機能を使用して、指定したレコードタイプの関連レコードの高度な検索において検索可能なフィールドを決定します。

- **役割の[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限の設定。**
- **親レコードの[詳細]ページレイアウトの関連情報セクションのレイアウト。**たとえば、親取引先レコードにリンクされている担当者を検索する場合、役割の[取引先詳細]ページレイアウトで使用する担当者関連情報レイアウトが考慮されます。
- **役割のレコードタイプの[詳細]ページレイアウト。**たとえば、親取引先レコードにリンクされている担当者を検索する場合、役割の担当者レコードタイプの[詳細]ページレイアウトが考慮されます。
- **役割のレコードタイプの検索レイアウト。**たとえば、親取引先レコードにリンクされている担当者を検索する場合、役割の担当者レコードタイプの検索レイアウトが考慮されます。検索レイアウトで、状況によっては次を考慮することがあります。
  - 使用可能な検索フィールドセット。
  - 関連情報レイアウトで選択されたフィールドに検索を制限チェックボックス。検索を実行する関連レコードのリストにフィールドが表示される場合、このチェックボックスの設定は考慮されません。ただし、関連レコードのリストにフィールドが表示されない場合、関連レコードのリストにフィールドが表示されなくても、このチェックボックスの設定では、関連レコードの検索に検索フィールドとしてフィールドが使用可能かどうかを決定する際に考慮されることがあります。

次の表では、権限とレイアウトを使用して関連レコードの検索にフィールドが使用可能かどうかを決定する方法を示します。右端のカラムに状況ごとの結果を示します。

[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限	関連情報セクションでフィールドを表示するかどうか	[詳細]ページでフィールドを表示するかどうか	検索レイアウトでフィールドが使用可能な検索フィールドかどうか	関連情報レイアウトで選択されたフィールドに検索を制限チェックボックス	フィールドが関連レコードの検索に使用可能かどうか
有効化	はい	該当なし	はい	該当なし	はい
有効化	はい	該当なし	いいえ	該当なし	いいえ
有効化	いいえ	該当なし	はい	オン	いいえ
有効化	いいえ	該当なし	はい	オフ	はい
有効化	いいえ	該当なし	いいえ	該当なし	いいえ
無効化	はい	はい	はい	該当なし	はい
無効化	はい	はい	いいえ	該当なし	いいえ
無効化	はい	いいえ	該当なし	該当なし	いいえ
無効化	いいえ	はい	はい	オン	いいえ
無効化	いいえ	はい	はい	オフ	はい
無効化	いいえ	はい	いいえ	該当なし	いいえ
無効化	いいえ	いいえ	該当なし	該当なし	いいえ

### 複数のレコードタイプの高度な検索について

複数のレコードタイプの高度な検索は、キーワード検索です。キーワード検索をサポートするレコードタイプの一部またはすべてを検索できます。高度な検索を使用して複数のレコードタイプを検索する場合、検索で検出されたレコードのタイプごとに異なるセクションが[検索結果]ページに表示されます。

**注:** 検索するレコードタイプのリストで[すべてのレコードタイプ]オプションを選択した場合、検索にはキーワード検索をサポートするレコードタイプのみが含まれます。キーワード検索をサポートしないレコードタイプを検索するには、一度に1つのレコードタイプを検索する必要があります。

キーワード検索の使用方法の詳細は、「[キーワード検索について \(ページ 82\)](#)」を参照してください。複数レコードタイプの高度な検索の実行手順については、「[複数のレコードタイプの高度な検索の実行 \(ページ 98\)](#)」を参照してください。

### 単一レコードタイプの高度な検索の実行

このトピックでは、次のタスクの実行方法について説明します。

- 次の場所から単一レコードタイプの高度な検索を開始します。
  - アクションバー
  - [ルックアップ]ウィンドウ
  - 関連レコードのリスト
- 高度な検索を実行します。

次の手順で、アクションバーから単一レコードタイプの高度な検索を開始する方法を説明します。

### アクションバーから単一レコードタイプの高度な検索を開始するには

- 1 アクションバーが非表示の場合は表示します。アクションバーの表示および非表示については、「[アクションバーの表示または非表示について \(ページ 39\)](#)」を参照してください。
- 2 アクションバーの [検索] セクションで、[高度な検索] をクリックします。
- 3 [高度な検索] ページで、次の手順を実行します。
  - a [次のレコードタイプ] ラジオボタンを選択します。
  - b 検索するレコードタイプのチェックボックスをオンにします。
  - c その他のすべてのレコードタイプのチェックボックスがオンになっていないことを確認します。
- 4 [検索対象] セクションで、次のいずれかのオプションを選択します。

- レコードセット
- ブック

**注:** [製品]、[ユーザー] など、所有者のないレコードタイプでは、[検索対象] セクションは表示されません。[検索対象] セクションの [ブック] オプションは、企業で [ブック] 機能が有効になっている場合にのみ使用できます。

- 5 [検索対象] セクションで [レコードセット] オプションを選択した場合は、検索するレコードセットを指定するには次のいずれかを選択します。
  - **表示可能なレコード (全件)**: 少なくとも [表示] することができるレコードで、レポート階層、ユーザーのアクセスレベル、そして共有レコードのアクセスレベルを定義したものに なります。

**注:** 企業プロフィールの [管理者の表示が有効] オプションおよびユーザーの役割の [すべてのレコードを読み取れますか?] 設定は、このオプションを選択すると考慮されます。企業プロフィールで [管理者の表示が有効] オプションを選択していないと、[表示可能なレコード (全件)] オプションを選択した場合に検索されるレコードのセットは、関連するレコードタイプに対するユーザーの役割の [すべてのレコードを読み取れますか?] 設定の選択に関係なく、[自分が属しているチームのレコード (全件)] オプションを選択した場合に検索されるレコードと同じセットになります。

- **自分が所有するレコード (全件)**
- **自分が属しているチームのレコード (全件)**。次にいずれかに該当するレコードのみがフィルター済みリストに含まれます。
  - 自分が所有しているレコード
  - チーム機能によって、所有者が共有化したレコード
  - 取引先、活動、担当者、世帯、商談、ポートフォリオのグループ割り当て機能によって共有化したレコード
- **自分または部下が所有するレコード (全件)**。自分または部下が所有するレコードが含まれます。このオプションを選択した場合、企業プロフィールの [管理者の表示が有効] オプションは考慮されません。
- **自分または部下が属しているチームのレコード (全件)**。企業プロフィールで [マネージャ表示] が有効な場合は、自分または部下が属しているチームのレコードが含まれます。このオプションを選択した場合、企業プロフィールの [管理者の表示が有効] オプションは考慮されません。
- **デフォルトブック (個人)**。ブックセクタのデフォルト設定は、企業の管理者によって定義されます。

- 6 [検索対象] セクションで [ブック] オプションを選択した場合は、ブックセクタでブック、ユーザーまたは委任を選択します。

詳細は、「[ブックセクタの使用 \(ページ 104\)](#)」を参照してください。

次の手順で、[ルックアップ] ウィンドウから単一レコードタイプの高度な検索を開始する方法を説明します。

### [ルックアップ] ウィンドウから単一レコードタイプの高度な検索を開始するには

- [ルックアップ] ウィンドウで [高度な検索] をクリックします。

次の手順で、関連レコードのリストから単一レコードタイプの高度な検索を開始する方法を説明します。

### 関連レコードのリストから単一レコードタイプの高度な検索を開始するには

- 1 親レコードの[詳細]ページで、関連情報セクションまでスクロールします。
- 2 関連情報セクションで[高度な検索]をクリックします。

次の手順で、単一レコードタイプの高度な検索を実行する方法を説明します。この手順は、[ルックアップ]ウィンドウの[高度な検索]リンクまたは関連レコードのリストの[高度な検索]リンクから開始する高度な検索、およびアクションバーの[高度な検索]リンクから開始する高度な検索に適用できます。

### 単一のレコードタイプの高度な検索を実行するには

- 1 [高度な検索]ページの[大文字と小文字の区別を選択]セクションで、必要に応じて[大文字と小文字を区別しない]チェックボックスをオンにします。

このチェックボックスがオンの場合、特定のフィールドは検索に対して大文字小文字が区別されなくなります。これらのフィールドは、[検索基準を入力]セクションで青いテキストで示されます。

- 2 [検索基準を入力]セクションで、次の操作を行います。

- a [フィールド]リストからフィールドを選択します。

アクションバーから検索を開始した場合、これらのフィールドには、該当するレコードタイプのターゲット検索フィールドが事前に入力されています。[ルックアップ]ウィンドウまたは関連レコードのリストから検索を開始した場合、および[ルックアップ]ウィンドウまたは関連レコードのリストですでに検索フィールドを選択していた場合、最初の基準フィールドは選択した検索フィールドが事前に入力されています。

特定のフィールドは、検索中およびリストの並べ替え時のパフォーマンスを向上させるために最適化されます。これらの最適化されたフィールドは、検索フィールドのリストに緑色のテキストで表示されます。検索用に最適化されていないフィールドが検索条件に含まれる場合、検索速度が遅くなる場合があります。最大 10 個のフィールドに対してフィルターできます。

**注:** [検索基準を入力]セクションで紫のテキストで表示されるフィールドは、[大文字と小文字を区別しない]チェックボックスの設定に関係なく、常に大文字小文字が区別されません。これらのフィールドは、高速検索用に最適化されません。

- b 条件、フィルター値、およびフィルターを定義する演算子(AND、OR)を入力します。

フィルター条件の使用については、「[フィルター条件について \(ページ 76\)](#)」を参照してください。

**注意:** [フィルター値]を入力する場合は、「[フィルター値について \(参照 About Filter Values ページ 80\)](#)」で説明する規則に従っていることを確認してください。規則に従わないと、正しいレコードを検索できない場合があります。

### 例

**取引先:** 年間売上が\$100,000,000.00 を超え、かつ、カナダに所在する取引先のフィルター済みリストを作成する場合は、次のようにフォームに値を入力します。

フィールド	条件	値	
年間売上	より大きい	100000000	AND
国	等しい	カナダ	

**見込み客:** 見込み売上が\$100,000.00 を超え、かつ、評価が A または B である見込み客のフィルター済みリストを作成する場合は、次のようにフォームに値を入力します。

フィールド	条件	値	
見込売上	より大きい	100000	AND
評価	より小さい	C	

- 3 (アクションバーからの検索のみ)[カラムの表示]セクションで、検索結果にカラムとして表示するフィールドを選択し、[使用可能項目]リストから[選択した項目]リストにフィールドを移動します。選択したフィールドの順序を変更するには、上下の矢印を使用します。

**ヒント:** レコードのリストが返された後、カラム見出しを新しい位置にドラッグアンドドロップすると、リスト内のカラムの順序をすばやく変更できます。カラムの順序を変更した後で、オプションでリストを保存できます。

- 4 (オプション)[並べ替え順]セクションで、目的の初期並べ替えフィールドおよび並べ替え順を次のように指定します。
- 並べ替えフィールドを指定しない場合で、並べ替えフィールドがすでに選択されているときは、並べ替えフィールドを消去します。  
並べ替えフィールドが指定されていないリストは、最も効率的なパフォーマンスを実現する表示カラムで自動的に並べ替えられます。そのため、検索の並べ替えフィールドを指定しないことをお勧めします。検索結果の並べ替え順の指定の詳細は、「[単一レコードタイプの高度な検索について \(参照 About Advanced Search of a Single Record Type ページ 92\)](#)」を参照してください。
  - 1つ以上の並べ替えフィールドを指定する場合は、次の手順を実行します。
    - a [並べ替え基準]ドロップダウンリストで 1 番目の並べ替えフィールドを選択し、[昇順]または[降順]をクリックして並べ替え順を選択します。
    - b 必要に応じて 2 番目および 3 番目の並べ替えフィールドを選択して、これらのフィールドの並べ替え順を指定します。

特定のフィールドは、検索中およびリストの並べ替え時のパフォーマンスを向上させるために最適化されます。これらの最適化されたフィールドは、並べ替えフィールドのリストに緑色のテキストで表示されます。並べ替えフィールドとして最適化されていないフィールドを選択した場合、検索速度が遅くなる場合があります。

**注:** この手順では、チェックボックスタイプのフィールドを、並べ替えフィールドとして選択できません。ただし、リストを作成した後で、カラムの見出しをクリックすることによって、チェックボックスの値に基づいたフィールドの並べ替えをすることはできます。

- 5 [検索]をクリックします。

**ヒント:** 検索要求がタイムアウトしたことを示すメッセージが表示された場合は、検索条件を修正して再試行してください。検索およびリストの最適化に関する詳細をトレーニングおよびサポート Web サイトで確認することもできます。トレーニングおよびサポート Web サイトにアクセスするには、Oracle CRM On Demand の各ページの上部で[トレーニングおよびサポート]グローバルリンクをクリックします。

### 関連トピック

単一レコードタイプの高度な検索の詳細は、次のトピックを参照してください。

- 単一レコードタイプの高度な検索について (参照 [About Advanced Search of a Single Record Type ページ 92](#))

### 複数のレコードタイプの高度な検索の実行

次の手順で、複数レコードタイプの高度な検索を実行する方法を説明します。

#### 複数のレコードタイプの高度な検索を実行するには

- 1 アクションバーが非表示の場合は表示します。アクションバーの表示および非表示については、「[アクションバーの表示または非表示について \(ページ 39\)](#)」を参照してください。
- 2 アクションバーの[検索]セクションで、[高度な検索]をクリックします。

- 3 [高度な検索]ページで、次のように項目を選択します。
  - [すべてのレコードタイプ]オプションを選択し、キーワード検索をサポートするすべてのレコードタイプを検索します。このクエリーは速度が遅くなります。
  - [次のレコードタイプ]オプションを選択し、検索する各レコードタイプのチェックボックスをオンにします。
- 4 [キーワード]フィールドに検索する値を入力するか、または[キーワード]フィールドを空白のままにして、指定した日付のみに基づいて検索します。

**注:** [キーワード]フィールドではユーザー入力の先頭と末尾にワイルドカードが自動的に追加されるため、語句にワイルドカード(\*)を使用する必要はありません。等号(=)を使用した完全一致の検索はサポートされていません。
- 5 必要な場合は、日付の範囲を入力します(年は 2010 のように 4 桁で指定します)。
  - アポイントの場合、日付は開始日に適用されます。
  - タスクの場合、日付は締切日に適用されます。
  - 商談の場合、日付はクローズ日に適用されます。
  - 他のすべてのレコードタイプでは、日付は作成日に適用されます。
- 6 [検索]をクリックします。

結果がレコードタイプごとに表示されます。

### 関連トピック

複数レコードタイプの高度な検索の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [複数のレコードタイプの高度な検索について \(ページ 95\)](#)

### リストページでのレコードの検索

リストページでレコードを検索するには、次の手順を実行します。

#### リストページでレコードを検索するには

- 1 検索するレコードタイプのタブをクリックします。
- 2 レコードのホームページで、検索対象のレコードを含むフィルター済みリストを選択します。

また、アクションバーの[お気に入りリスト]セクションでリストが利用可能な場合は、そこから必要なリストを選択することもできます。
- 3 リストページで、次の操作を実行できます。
  - アルファベット文字検索機能を使用してレコードを検索する。

**注:** ユーザー言語が韓国語、日本語、簡体字中国語または繁体字中国語の場合、アルファベット文字検索機能は使用できません。
  - クイックフィルターフィールドを使用してレコードを検索する。
  - リストページの上部または下部にあるナビゲーションアイコンをクリックして、リスト内の次のページ、前のページ、先頭ページまたは最終ページに移動します。

アルファベット文字検索およびクイックフィルターフィールドの詳細は、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。
- 4 作業対象となるレコードのリンクをクリックします。

そのレコードの[詳細]ページが開きます。

### ルックアップウィンドウでのレコードの検索

ルックアップウィンドウを使用して、作業中のレコードに関連付けるレコードを検索して選択します。通常、[ルックアップ]ウィンドウは、フィールドの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックして開きます。作業中のレコードタイプによっては、レコ

ードの[詳細]ページの関連情報セクションで[追加]をクリックしてルックアップウィンドウを開くこともできます。また、スマート関連付けが有効な場合は、特定の状況でルックアップウィンドウが自動的に開きます。スマート関連付けの詳細は、「[スマート関連付けおよび自動解決機能について \(ページ 104\)](#)」を参照してください。

ルックアップウィンドウの外観と動作は、次の内容によって異なります。

- **企業に対して有効な検索のタイプ。** 企業の管理者が企業に対して選択した検索のタイプ(キーワード検索またはターゲット検索のいずれか)に応じて、ルックアップウィンドウは次のように動作します。
    - **キーワード検索が有効な場合。** 単一のテキストフィールドが[ルックアップ]ウィンドウに表示されます。検索基準を入力して Enter キーを押すか、[ジャンプ]をクリックしてレコードリストを絞り込むことができます。
 

**注:** 一部のレコードタイプではキーワード検索がサポートされていません。キーワード検索が企業のデフォルト検索タイプの場合、このようなレコードタイプについては、[ルックアップ]ウィンドウでターゲット検索を実行できます。
    - **ターゲット検索が有効な場合。** クイックフィルター検索フィールドが[ルックアップ]ウィンドウに表示されます。検索基準を入力して Enter キーを押すか、[ジャンプ]をクリックしてレコードリストを絞り込むことができます。[詳細]リンクも表示されます。このリンクを使用すると、[高度な検索]ページが開きます。高度な検索の詳細は、「[単一レコードタイプの高度な検索について \(参照 About Advanced Search of a Single Record Type ページ 92\)](#)」および「[単一レコードタイプの高度な検索の実行 \(ページ 95\)](#)」を参照してください。企業でブックを使用している場合は、ブックセレクトも表示されます。ブックセレクトを使用すると、特定のユーザーまたはブックに属するレコードに検索を絞り込むことができます。詳細は、「[ブックセレクトの使用 \(ページ 104\)](#)」を参照してください。
- 検索タイプは「ターゲット検索」をお勧めします。キーワード検索とターゲット検索の詳細は、「[ターゲット検索について \(参照 About Targeted Search ページ 74\)](#)」および「[キーワード検索について \(ページ 82\)](#)」を参照してください。
- **[ルックアップ]ウィンドウの関連付けのタイプ。** ルックアップウィンドウは、操作しているレコードにリンクさせるレコードを1つ選択できる単一関連付けウィンドウ、または操作しているレコードにリンクさせるレコードを複数選択できる複数関連付けルックアップウィンドウのどちらかとなります。たとえば、次の方法で担当者をタスクにリンクできます。
    - [タスク詳細]ページで、タスクのプライマリ担当者を追加する場合は、[プライマリ担当者]フィールドの[ルックアップ]アイコンをクリックします。この場合、単一の関連付け[ルックアップ]ウィンドウが開き、タスクのプライマリ担当者として1人の担当者を選択できます。
    - [タスク詳細]ページの[担当者]関連情報セクションでは、複数の担当者をタスクにリンクできます。この場合は、[担当者]関連情報セクションで[追加]をクリックします。複数関連付けルックアップウィンドウが開き、タスクにリンクさせる担当者を1人以上選択できます。
    - 企業の管理者が[担当者]フィールドを[タスク詳細]ページに追加した場合は、そのフィールドの[ルックアップ]アイコンをクリックすると、複数の担当者をタスクにリンクできます。複数関連付けルックアップウィンドウが開き、複数の担当者を選択できます。選択した担当者が[担当者]フィールドにリストされ、[タスク詳細]ページの[担当者]関連情報セクションにもリストされます。
  - **企業の管理者がレコードタイプに対して設定した検索レイアウト。** たとえば、[ルックアップ]ウィンドウを使用して担当者レコードにリンクする取引先レコードを検索する場合、[ルックアップ]ウィンドウの外観は、ユーザーの役割に対する[取引先]レコードタイプの検索レイアウトによって決まります。
  - **企業プロフィール上の[ルックアップウィンドウ内のレコードタイプリスト]設定。** この設定では、ルックアップウィンドウでの検索対象を定義済みレコードリストに限定できるかどうかを決定します。この設定の値はデフォルトで[有効化]になっており、ルックアップウィンドウでの検索対象を限定できるようになっています。詳細は、このトピックの「[検索を制限するためのリスト](#)」の項を参照してください。

### 検索レイアウトで制御される[ルックアップ]ウィンドウの機能

企業の管理者が設定してユーザーの役割に割り当てた検索レイアウトに基づいて、次の各項で説明するように、ルックアップウィンドウの動作が決まります。

#### クイックフィルターフィールド

企業でターゲット検索が有効な場合は、ユーザーの役割に対するレコードタイプの検索レイアウトによって、[ルックアップ]ウィンドウでのクイックフィルターフィールドの使用方法が決まります。

- 企業の管理者が検索レイアウトで検索フィールドを使用可能にしていない場合、クイックフィルターは使用できません。

- 通常、[ルックアップ]ウィンドウに表示されるレコードのリストは、企業の管理者が検索レイアウトで検索フィールドとして使用可能にしたフィールドに基づいてフィルター処理できます。

ただし、[ルックアップ]ウィンドウに表示されるレコードのリストの検索基準に、検索レイアウトで定義した検索フィールド以外のフィールドが含まれている場合、クイックフィルターは使用できません。たとえば、取引先レコードを検索する際に、企業の設定により検索対象を事前定義済みのレコードリストに制限できる場合、[顧客取引先 (全件)]リストを[ルックアップ]ウィンドウで検索するとします。ただし、[顧客取引先 (全件)]リストの検索フィールドは[取引先タイプ]フィールドです。[取引先タイプ]フィールドが役割に対する検索フィールドとして使用可能でない場合、[ルックアップ]ウィンドウではレコードのリストをフィルター処理できません。ルックアップウィンドウでレコードの定義済みリストを選択する方法の詳細は、このトピックの「検索を制限するためのリスト」の項を参照してください。
- 標準アプリケーションでは、[ルックアップ]ウィンドウごとに、クイックフィルターのデフォルト検索フィールドが事前設定されます。ただし、管理者がユーザーの役割に対するレコードタイプの検索レイアウトで[ルックアップ]におけるデフォルト検索としての最初のターゲット検索フィールド。]チェックボックスを選択した場合、検索レイアウト内のターゲット検索フィールドのリストに含まれる最初のフィールドが、クイックフィルターでデフォルトの検索フィールドとして使用されます。ただし、[ルックアップ]ウィンドウを開く前に、レコードの[編集]または[詳細]ページのフィールドに値を入力した場合を除きます。その場合は、[ルックアップ]ウィンドウに対して事前設定されたデフォルトの検索フィールドが使用されません。
- さらに、[製品]レコードタイプの検索レイアウトでのみ、[部署をデフォルト検索フィールドとしてルックアップウィンドウを設定します]チェックボックスを使用できます。このチェックボックスの設定は、[ルックアップ]におけるデフォルト検索としての最初のターゲット検索フィールド。]チェックボックスの設定より優先されます。次の表では、これらのチェックボックスの設定により、[製品]レコードタイプについて、[ルックアップ]ウィンドウのクイックフィルターのデフォルト検索フィールドがどのように決定されるかを示します。

部署をデフォルト検索フィールドとしてルックアップウィンドウを設定します	ルックアップにおけるデフォルト検索としての最初のターゲット検索フィールド。	クイックフィルターのデフォルト検索フィールド	メモ
オン	オフ または オン	部署	ユーザーレコードにプライマリ部署が指定されている場合、クイックフィルターの[フィルター値]フィールドにプライマリ部署が事前入力されます。プライマリ部署が指定されていない場合、製品ルックアップウィンドウから部署を選択して特定の部署内の製品を検索することをお勧めします。部署を選択しない場合、[検索]をクリックして検索を実行すると、Oracle CRM On Demandによって検索結果にすべての製品が表示されます。
オフ	オフ	製品名	[部署]フィールドは、管理者が製品検索レイアウトでの検索フィールドとして選択しないかぎり、クイックフィルターで使用できません。
オフ	オン	検索レイアウトでターゲット検索フィールドのリストに含まれる最初のフィールド。	[部署]フィールドは、管理者が製品検索レイアウトでの検索フィールドとして選択しないかぎり、クイックフィルターで使用できません。

[製品]レコードタイプの[ルックアップ]ウィンドウに対する検索レイアウト設定の影響の詳細は、「[製品検索レイアウトを作成する際の考慮事項 \(ページ 1270\)](#)」を参照してください。

### レコードの事前入力リスト

企業の管理者がレコードタイプの検索レイアウトで[ルックアップウィンドウを開いたときに検索結果を表示]オプションを選択した場合は、[ルックアップ]ウィンドウが開くとウィンドウにレコードのリストが挿入されます。このオプションが無効な場合は、[ルックアップ]ウィンドウが開いたときにレコードは表示されず、検索基準を指定して対象のレコードを検索する必要があります。

### コンテキスト依存リスト

企業プロフィールの[ルックアップウィンドウ内のレコードタイプリスト]設定の値が[有効化]になっている場合、企業の管理者は、レコードタイプのために検索レイアウトを設定して、そのレコードタイプ用のルックアップウィンドウの左上隅にあるレコードタイプリストフィールドで、システムリストおよびカスタムリストの前に使用可能なコンテキスト依存リストを表示するかどうかを指定できます。コンテキスト依存リストは、ユーザーが必要とする可能性が高いレコードが含まれた定義済みセットです。ルックアップウィンドウの[レコードタイプリスト]フィールドの詳細は、このトピックの「[検索を制限するためのリスト](#)」の項を参照してください。

### 表示されたカラム

ほとんどの場合、検索レイアウトによって、[ルックアップ]ウィンドウのレコードのリストにカラムとして表示するフィールドが決まります。ただし、検索レイアウトの影響を受けない設定済みのルックアップウィンドウもあります。

### 検索を制限するためのリスト

企業設定によっては、[ルックアップ]ウィンドウでの検索対象をレコードの定義済みリストに制限できる場合があります。また、レコードを検索するコンテキストによっては、検索対象をコンテキスト依存リストに制限できる場合もあります。検索を1つのレコードリストに限定する機能は、企業プロフィールの[ルックアップウィンドウ内のレコードタイプリスト]設定で指定します。企業プロフィールで[ルックアップウィンドウ内のレコードタイプリスト]設定が[有効化]になっている場合、検索対象の限定に使用可能な定義済みリストのセットは、トップレベルのレコードタイプ用の全ルックアップウィンドウ内のレコードタイプリストフィールドで使用できます(ここでは、レコードタイプは検索するレコードのタイプの名称です)。[レコードタイプリスト]フィールドで使用可能な定義済みリストのセットには標準リストおよびカスタムリストが含まれる場合があり、使用可能なコンテキスト依存リストも含まれます。

デフォルトでは、トップレベルレコードタイプの[リスト]ページおよび[ホームページ]で使用可能な標準リストおよびカスタムリストはすべて、そのレコードタイプのルックアップウィンドウでも使用できます。ただし、企業の管理者は、ユーザーの役割において使用できるリストを決定でき、ユーザーはリストのセットに表示される使用可能なリストを選択できます。詳細は、「[レコードタイプのリストセットの変更 \(ページ 139\)](#)」を参照してください。

**注:** ルックアップウィンドウに[レコードタイプリスト]フィールドがある場合、[ルックアップ]ウィンドウが開くと、[レコードタイプリスト]フィールドのリストセットにおける最初のリストがデフォルトで有効となります。[ルックアップ]ウィンドウにコンテキスト依存リストがあり、ユーザーの役割の検索レイアウトにより、[ルックアップ]ウィンドウの[レコードタイプリスト]フィールドのリストセット最上部にコンテキスト依存リストが表示されるよう指定されている場合、[ルックアップ]ウィンドウが開くと、使用可能な最初のコンテキスト依存リストがデフォルトで有効となります。ルックアップウィンドウに[レコードタイプリスト]フィールドがない場合、[ルックアップ]ウィンドウにおける指定レコードタイプのレコードの初期検索は、そのレコードタイプのアクセス可能なすべてのレコードに対して実行されます。

[ルックアップ]ウィンドウでレコードが表示されない場合でも、[ルックアップ]ウィンドウで有効なリストにより、[ルックアップ]ウィンドウで検索されるレコードのセットに対するフィルターが決定されます。[ルックアップ]ウィンドウで適用した追加のフィルターは、選択したリスト内のレコードセットに適用されます。たとえば、次のように設定されているとします。

- ルックアップウィンドウで定義済みリストのセットを使用できるように、企業プロフィールの[ルックアップウィンドウ内のレコードタイプリスト]設定の値が[有効化]になっています。
- [州 (米国)]フィールドの値が[カリフォルニア]であるすべての担当者が表示された、「[カリフォルニアの担当者全員](#)」と呼ばれるカスタムリストがあります。
- 「[カリフォルニアの担当者全員](#)」リストは、レコードタイプのリストセットにおける最初のリストです。
- ユーザーの役割における[担当者]レコードタイプの検索レイアウトで、[ルックアップ]ウィンドウが開いたとき値は入力されておらず、コンテキスト依存リストはリストセットの最上部に表示されないよう企業の管理者が指定しました。

この場合、[担当者]レコードタイプの[ルックアップ]ウィンドウを開くと、レコードが[ルックアップ]ウィンドウに表示されていなくても、「カリフォルニアの担当者全員」リストは有効です。[名前(名)]フィルターフィールドに「Jane」と入力して[検索]をクリックした場合、[州(米国)]フィールドの値が「カリフォルニア」であり、[名前(名)]フィールドの値が「Jane」であるすべての担当者が[ルックアップ]ウィンドウに返されます。名前(名)が「Jane」である担当者について別のレコードリストを検索する場合は、[レコードタイプリスト]フィールドでそのリストを選択し、[検索]をクリックします。

**注:** [ルックアップ]ウィンドウを開いて担当者を検索し、別のレコードタイプのレコードにリンクする場合は、そのレコードタイプの[リスト]フィールドのお気に入りの担当者リストを使用できます。お気に入り担当者を選択し、その担当者を親レコードにリンクできます。

### コンテキスト依存リストについて

次に、[ルックアップ]ウィンドウで使用可能なコンテキスト依存リストをいくつか示します。

- [タスク編集]ページの[取引先]フィールドで有効な値を選択し、[プライマリ担当者]フィールドの[ルックアップ]ウィンドウをオープンすると、コンテキスト依存リストとして、次のリストを使用できる場合があります。
  - [関連する取引先の担当者(プライマリ)]リスト。このリストには、選択した取引先がプライマリ取引先であるすべての担当者が含まれます。
 

**注:** リリース 25 より前のリリースでは、[関連する取引先の担当者(プライマリ)]リストは、**関連取引先の担当者**という名称でした。
  - 関連する取引先に対する担当者(全件)このリストには、選択した取引先が担当者のプライマリ取引先であるかどうかに関係なく、選択した取引先にリンクされているすべての担当者が含まれています。
 

**注:** 関連する取引先に対する担当者(全件)リストは、関連する取引先の担当者(プライマリ)リストが使用可能なすべてのルックアップウィンドウ(複数関連付けルックアップウィンドウの場合を除く)で使用できます。ルックアップウィンドウが複数関連付けウィンドウの場合、関連する取引先の担当者(プライマリ)リストは使用できますが、関連する取引先に対する担当者(全件)リストは使用できません。
- [タスク編集]ページでは、[担当者]フィールドの有効な値を選択し、[サービスリクエスト]フィールドの[ルックアップ]ウィンドウを開くと、関連担当者のサービスリクエストリストがコンテキスト依存リストとして使用可能になります。
- [タスク編集]ページでは、[商談]フィールドの有効な値を選択し、[カスタムオブジェクト 01]フィールドの[ルックアップ]ウィンドウを開くと、[関連する商談のカスタムオブジェクト 01 (プライマリ)]リストがコンテキスト依存リストとして使用可能になります。
- [サービスリクエスト編集]ページでは、[担当者]フィールドの有効な値を選択し、[金融口座]フィールドの[ルックアップ]ウィンドウを開くと、関連担当者の金融口座リストがコンテキスト依存リストとして使用可能になります。
- [見込み客編集]ページでは、[取引先]フィールドの有効な値を選択し、[金融口座]フィールドの[ルックアップ]ウィンドウを開くと、関連取引先の金融口座リストがコンテキスト依存リストとして使用可能になります。

### [ルックアップ]ウィンドウでのレコードの検索および選択

この手順では、レコードを検索して選択する方法を説明します。

**注:** Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition では、パートナー組織のユーザーが[ルックアップ]ウィンドウでユーザーを検索するとき、検索を実行するユーザーの役割で[ルックアップでブランド所有者ユーザーを表示]が有効になっていない場合、ブランド所有者企業のユーザーは検索によって返されません。パートナー組織のユーザーの役割で[ルックアップでブランド所有者ユーザーを表示]が有効になっている場合、ブランド所有者企業のユーザーは[ルックアップ]ウィンドウの検索によって返され、パートナー組織のユーザーが選択できます。役割で[PRM アクセスの管理]権限を持つユーザーは、他の役割の[ルックアップでブランド所有者ユーザーを表示]権限を有効にできます。

#### [ルックアップ]ウィンドウでレコードを検索して選択するには

- 1 [ルックアップ]ウィンドウでは、レコードタイプおよび企業の管理者による検索機能の設定に基づいて、次の一部または全部の方法で対象のレコード(1 つまたは複数)を検索します。
  - [ルックアップ]ウィンドウの[レコードタイプリスト]フィールドで、定義済みリストを選択して検索対象をそのリスト内のレコードに制限し、[検索]をクリックします。
  - クイックフィルターフィールドを使用して、リストをフィルター処理します。

**注:** [ルックアップ]ウィンドウのレコードリストにフィルターを適用する際には、その時にリストにあるレコードのみが検索対象になります。そのため、すでにフィルターを適用したリストにもう一度フィルターを適用すると、最初のフィルターで返されたレコードのみが 2 番目のフィルターの検索対象になります。すべてのフィルターをクリアする場合は、[クリア]ボタンをクリックしてください。[クリア]をクリックすると、最初に選択したリストに適用されているすべてのフィルターがリストから削除され、クイックフィルターのフィールドが空白にリセットされます。その後、必要に応じて、新しいフィルターをリストに適用できます。

- ターゲット検索が有効な場合、[高度な検索]リンクをクリックすると、高度な検索を実行します。詳細は、「単一レコードタイプの高度な検索について (参照 [About Advanced Search of a Single Record Type](#) ページ 92)」および「[単一レコードタイプの高度な検索の実行 \(ページ 95\)](#)」を参照してください。
- リストページの上部または下部にあるナビゲーションアイコンをクリックして、リスト内の次のページ、前のページ、先頭ページまたは最終ページに移動します。

**注:**レコードタイプによっては、[新規]をクリックして新しいレコードを作成することもできます。新しいレコードはリストに追加されます。

## 2 次のように、対象のレコードを選択します。

- [ルックアップ]ウィンドウが単一の関連付けウィンドウの場合は、必要なレコードで[選択]をクリックします。
- [ルックアップ]ウィンドウが複数の関連付けウィンドウの場合は、必要な各レコードで[選択]をクリックします。選択したレコードは[使用可能なレコード]リストから[選択されたレコード]リストに移動されます。対象のレコードをすべて選択したら、[OK]をクリックします。

**注:** [ルックアップ]ウィンドウで[現在の値をクリア]をクリックすると、すでに選択されている情報をクリアし、フィールドを空白にできます。ただし、スマート関連付け機能がオンの場合、[現在の値をクリア]ボタンは使用できません。スマート関連付けの詳細は、「[スマート関連付けおよび自動解決機能について \(ページ 104\)](#)」を参照してください。

## スマート関連付けおよび自動解決機能について

Oracle CRM On Demand におけるスマート関連付けは、取引先、担当者、商談、活動などの様々なレコードタイプの相互関連付けを容易にする自動検索機能です。スマート関連付け機能は、検索レイアウトの[自動解決有効]チェックボックスによって制御されます(詳細は、「[検索レイアウトの管理 \(参照 \[Managing Search Layouts\]\(#\) ページ 1265\)](#)」を参照)。

スマート関連付けが有効である場合、メインレコードと関連付けるレコードの名前の一部またはすべてを該当するフィールドに入力してから、Oracle CRM On Demand による関連付けの自動解決を許可できます。変更を保存しようとする、Oracle CRM On Demand によって入力した名前との一致が検索されます。Oracle CRM On Demand によって一意の一致が見つかった場合は、一致するレコードが使用され、変更が保存されます。Oracle CRM On Demand によって一致するレコードが見つからないか、または複数のレコードが候補として見つかった場合は、表示された[ルックアップ]ウィンドウでさらに検索を実行し、適切なレコードを選択できます。

たとえば、取引先をタスクに関連付ける場合は、[タスク詳細]ページの[取引先名]フィールドに取引先名を入力できます。変更を保存しようとする、Oracle CRM On Demand によって一致する取引先が検索されます。Oracle CRM On Demand によって一意の一致する取引先が見つかった場合は、その取引先が使用されます。Oracle CRM On Demand によって一致する取引先が見つからないか、または複数の一致する取引先が候補として見つかった場合は、[ルックアップ]ウィンドウが開きます。[ルックアップ]ウィンドウでは、さらに検索を実行し、適切な取引先を選択できます。ルックアップウィンドウの使用の詳細は、「[ルックアップウィンドウでのレコードの検索 \(ページ 99\)](#)」を参照してください。

スマート関連付けが無効な場合、または作業中のレコードに関連付けるレコードの名前がわからない場合は、フィールドの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックして、[ルックアップ]ウィンドウを開く必要があります。[ルックアップ]ウィンドウでは、作業中のレコードに関連付けるレコードを検索できます。

**注:** スマート関連付けを適用できるのは、単一の関連付けルックアップウィンドウが使用可能な場合です。複数の関連付けルックアップウィンドウが使用可能な場合、スマート関連付けは適用できません。

## ブックセクタの使用

ブックセクタを使用すると、検索対象を特定のユーザーブックまたはカスタムブックに絞り込むことができます。ブックセクタのコンテキストでは、カスタムブックがブックとみなされます。

## ブックセレクタの表示場所

ブックセレクタは、次の場所に表示されます。

- アクションバーの[検索]セクション
- [ルックアップ]ウィンドウ
- 高度な検索の[検索対象]セクション
- リストページ
- [分析]タブ

ブックセレクタが表示されるのは、次の条件の両方に該当する場合のみです。

- 企業プロフィールの[ブックセレクターの表示]オプションが有効な場合。
- ブックのレコードタイプがサポートされている場合。  
ブックでサポートされているレコードタイプについては、「ブックの管理 (参照 [Book Management](#) ページ 1388)」を参照してください。

## ブックセレクタによる検索の制限

ブックセレクタを使用すると、検索対象を特定のユーザーまたはブックに制限できます。このため、ブックセレクタには、ユーザー階層とブック階層が表示され、階層の上部には[すべて]と表示されます。カスタムブック機能はデフォルトでは無効なため、ほとんどの従業員はユーザー階層のみを使用します。

レポートとダッシュボードの場合、ブック階層が表示されるのは、企業プロフィールの[履歴サブジェクトエリア]設定で[フル表示]が選択されている場合のみです。

## ブック階層内のレベル

ブックセレクタを使用してレコードの検索を制限したり、レポート内のデータを制限する場合、次のようにブックセレクタでカスタムブック階層の特定のレベルの表示、展開および折りたたみを行うことができます。

- 標準アプリケーションでは、ブックセレクタには階層内でアクセスできる最高レベルのブック(単一または複数)が表示され、階層内のそのレベルおよびその下の各レベルを展開したり折りたたんだりできます。階層内のアクセスできるレベルより上のレベルは表示されません。
- 管理者が企業プロフィールで[ブックセレクタで親ブック階層を表示]チェックボックスを選択した場合、次のようになります。
  - アクセスできる最高レベルのブック(単一または複数)が表示されます。階層内のそのレベルおよびその下の各レベルを展開したり、折りたたむことができます。
  - 階層内のアクセスできるレベルより上の各レベルでは、下にあるサブブックの親が表示されます。ユーザー役割で[ブック]レコードタイプの[すべてのレコードを読み取れますか?]チェックボックスが選択されている場合、表示されている階層のすべてのレベルを展開および折りたたみできますが、選択されていない場合は、アクセスできる階層レベルとその下のレベルのみ展開および折りたたみできます。  
アクセスできるブックの名前は、ブックセレクタにデフォルトのテキスト色で表示されます。表示されているがアクセスできないブックの名前は、赤で表示されます。

**注:** 検索の制限またはレポート内のデータの制限以外の理由で、ブックセレクタを使用してブックを選択する場合、アクセスできないブックを含むすべてのカスタムブックがブックセレクタに表示され、すべてのブックの名前がデフォルトのテキスト色で表示されます。たとえば、レコードに割り当てるブックを選択するためにブックセレクタを使用する場合、すべてのブックがブックセレクタに表示されます。

ブック階層でレベルを展開する場合、および階層の特定のレベルに 500 を超えるブックがある場合、ブックは 500 のセットでグループ化されます。一連のブックのラベルには、セットの最初のブック名と最後のブック名が表示されます。ブックの適切なセットを展開して必要なブックを検索できます。ブックの最終セットには、500 未満のブックが格納される可能性があります。

## ブックセレクタのデフォルトブック

ユーザーレコードの設定により、ブックセレクトにデフォルトで表示されるブックが決定されます。ブックセレクトのデフォルトブックの詳細は、「個人詳細の更新 (参照 [Updating Your Personal Details](#) ページ 712)」で次のフィールドの説明を参照してください。

- デフォルトブック
- 分析のデフォルトブック
- デフォルトブックの保持

### ブックセレクトでのブックの選択時に適用される考慮事項

ブックセレクトでブックを選択する場合は、次の考慮事項が適用されます。

- サブブックがあるブックを選択すると、親ブックとすべてのサブブックが選択されます。
  - 注意: 最適なパフォーマンスを得るために、サブブックは必要な場合のみ検索対象に含めます。**
- ユーザーごとにデフォルトのブックセットが使用できます。[すべて]を選択した場合、自分および(存在する場合は)自分の部下に適用可能なすべてのブックが選択されます。
- ユーザー階層内では、自分に対してアクセス権を委任したユーザー、または組織内のユーザーを選択できます。
- ブックまたはユーザーを選択して[OK]をクリックすると、そのブックまたはユーザーの名前がブックセレクトに表示されます。プラス[+]記号は、階層内の子も選択されていることを示します。
- [サブ項目を含める]チェックボックスを使用してサブブックまたは部下をそれぞれの階層に含めるかどうかを制御できます。

**注:**有効なパートナーレコードの作成時に自動的に作成されたブックは、[パートナー]レコードタイプのブックセレクトのみに表示されます。

### 拡張キーワード検索を使用したレコードの検索

アクションバーの[検索]セクションでレコードを検索する以外に、企業の管理者がアクションバーまたはグローバルヘッダーの拡張キーワード検索セクションを設定している場合、拡張キーワード検索を使用してレコードを検索することもできます。次のレコードタイプに拡張キーワード検索を使用できます。

- 取引先
- アポイント
- 担当者
- 商談
- タスク

検索文字列を入力すると、拡張キーワード検索機能では、検索しているレコードタイプに対して表示されるすべてのレコードについて、複数のキーフィールドでその文字列を検索しようとします。たとえば、取引先を検索している場合、拡張キーワード検索では[取引先名]、[場所]および[請求先住所 - 市]フィールドを検索して、必要な取引先を探します。たとえば、3つの取引先レコードがあり、最初のレコードでは[場所]フィールドがサンフランシスコに設定され、2番目および3番目のレコードでは[場所]フィールドがサンマテオに設定されているとします。検索文字列として「サン」と入力すると、拡張キーワード検索は3つの取引先レコードをすべて返します。ただし、「サンマテオ」を検索する場合は、2番目および3番目の取引先レコードのみが返されます。拡張キーワード検索の詳細は、「拡張キーワード検索について」を参照してください。

会社の管理者が、レコードタイプの役割に対して割り当てられている検索レイアウトの[選択した検索結果フィールド]を使用して拡張キーワード検索を設定]オプションを選択している場合は、そのタイプのレコードを拡張検索すると、検索レイアウトに定義されている一連の結果が表示されます。そうでない場合は、レコードタイプのキーフィールドが拡張検索時に表示されます。たとえば、管理者が連絡先の検索レイアウトウィザードに[名前 (名)]、[名前 (姓)]および[取引先]フィールドのみを設定している場合は、連絡先を検索すると、これらのフィールドのみが検索結果ページにリストされます。

**作業前の準備。** 次の手順を完了するには、会社の管理者が次のいずれかを実行する必要があります。

- アクションバーの拡張キーワード検索セクションを設定します。
- モダンスタイルインターフェイスを使用している場合は、グローバルヘッダーの検索アイコンで拡張キーワード検索セクションを設定します。

## 拡張キーワード検索を使用してレコードを検索するには

- 次のように、アクションバーまたはグローバルヘッダーの拡張キーワード検索セクションに移動します。
  - 管理者がアクションバーで拡張キーワード検索セクションを設定している場合は、アクションバーのそのセクションに移動します。アクションバーの表示および非表示については、「[アクションバーの表示または非表示について \(ページ 39\)](#)」を参照してください。
  - モダンスタイルユーザーインターフェイスを使用していて、管理者がグローバルヘッダーの検索アイコンで拡張キーワード検索を設定している場合は、検索アイコンをクリックして、拡張キーワード検索セクションに移動します。
- 拡張キーワード検索セクションで、レコードタイプを選択します。

**注:** 拡張キーワード検索でサポートされているのは、[取引先]、[アポイント]、[担当者]、[商談]および[タスク]の各レコードタイプのみです。拡張キーワード検索セクションにデフォルトで表示されるレコードタイプは、ユーザーの[個人詳細]ページの[デフォルトの検索レコードタイプ]フィールドで設定されます。

**ヒント:** 拡張キーワード検索機能が検索するフィールドをレコードタイプ別に表示するには、レコードタイプを選択し、検索フィールドの横にあるツールヒントアイコンの上にポインタを置きます。

- 検索フィールドに検索する文字列を入力します。
- [検索]または[高度な検索]をクリックします。

**ヒント:** 検索要求がタイムアウトしたことを示すメッセージが表示される場合、[高度な検索]を使用して条件をさらに絞り込むことができます。詳細は、「[\[高度な検索\]の使用 \(参照 \[\\[高度な検索\\]の使用 \\(ページ 91\\)\]\(#\)\)](#)」を参照してください。検索およびリストの最適化に関する詳細をトレーニングおよびサポート Web サイトで確認することもできます。トレーニングおよびサポート Web サイトにアクセスするには、Oracle CRM On Demand の各ページの上部で[トレーニングおよびサポート]グローバルリンクをクリックし、目的のレコードのリンクをクリックします。

- [検索]をクリックした場合は、[詳細]ページを開くレコードのリンクをクリックできます。
- [高度な検索]をクリックした場合は、ステップ 2 で選択したレコードタイプが表示されている[高度な検索]ページが開きます。[高度な検索]ページでは、レコードタイプが事前に選択されています。

その後、[高度な検索]ページに検索パラメータおよび基準を入力できます。高度な検索の詳細は、「[\[高度な検索\]の使用 \(参照 \[\\[高度な検索\\]の使用 \\(ページ 91\\)\]\(#\)\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [拡張キーワード検索について \(ページ 107\)](#)
- [レコードの検索 \(ページ 73\)](#)
- [ターゲット検索について \(参照 \[About Targeted Search \\(ページ 74\\)\]\(#\)\)](#)
- [キーワード検索について \(ページ 82\)](#)
- [アクションバーでのレコードの検索 \(参照 \[Searching for Records in the Action Bar \\(ページ 84\\)\]\(#\)\)](#)
- [\[高度な検索\]の使用 \(ページ 91\)](#)

### 拡張キーワード検索について

ターゲット検索とキーワード検索以外に、Oracle CRM On Demand では拡張キーワード検索がサポートされています。拡張キーワード検索では、完全一致を含むレコードを検索する以外に、入力した検索文字列に似ている文字列を含むレコードを検索できます。この検索では、文字列の順序、またはスペースや句読点を使用して文字列をどのように区切るかに関係なく、レコードと入力した正確な検索文字列を照合します。単語の語幹に基づいているレコードを照合し、スペルが似ている単語を照合することもできます。

一般に、ターゲット検索の方が、拡張キーワード検索よりもパフォーマンスに優れています。検索する正確な文字列がわかっている場合は、拡張キーワード検索セクションではなく、UI の[検索]または[高度な検索]セクションで使用できるターゲット検索を使用します。正確な文字列がわからず、似ているレコードを検索する場合は、拡張キーワード検索を使用します。

次の表に示すように、拡張キーワード検索には、サポートされているフィールドを含む選択したレコードタイプの検索に使用される 1 つの検索フィールドが含まれています。

レコードタイプ	拡張キーワード検索に含まれるフィールド
取引先	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 取引先名</li> <li>■ 場所</li> <li>■ 請求先住所 - 市</li> </ul>
アポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 主題</li> </ul>
担当者	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 担当者名 (名)</li> <li>■ 担当者名 (姓)</li> <li>■ 電子メール</li> <li>■ 担当者住所 - 市</li> </ul>
商談	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商談名</li> </ul>
タスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 主題</li> </ul>

各レコードタイプの拡張キーワード検索セクションのツールヒントには、そのレコードタイプに対してサポートされているフィールドが表示されます。たとえば、取引先を検索する際に *Sunnyvale* と入力すると、拡張キーワード検索では、アクセスできるすべてのアカウントの [取引先名]、[場所] および [請求先住所 - 市] フィールドで *Sunnyvale* が検索されます。検索では、サポート対象の検索フィールドに入力した検索文字列があるすべてのレコードが表示されます。

### 拡張キーワード検索の特徴

このトピックでは、拡張キーワード検索の特徴について説明します。

- 検索では、次の単語の照合が実行されます。
  - 単語の完全一致  
検索文字列の完全一致、つまり検索に入力された文字列と同じスペルを含むレコードが検索されます。
  - 累積一致  
検索文字列が少なくとも 1 回は含まれているレコードが検索され、検索文字列の一致回数および発生頻度で累積スコアが決定され、返されるレコードがランク付けされます。たとえば、*First National Bank of Arizona* を検索すると、一致文字列の値が 4 の *Arizona First National Bank* のレコードが、一致文字列の値が 3 の *First National Bank* のレコードより前に返されます。
  - 語幹一致  
問合せ文字列と同じ語根の値を含むレコードが検索されます。たとえば、*Manufacturer* を検索すると、*Manufacturer* に加えて、*Manufacturing* または *Manufactured* を含むレコードも返されます。(語幹一致がサポートされるのは英語のみです。)
  - ファジーマッチ  
指定した検索文字列の単語と類似したスペルの単語を含むレコードが検索されます。たとえば、*Oracle* とスペルミスして *Orcale* を検索すると *Oracle* を含むレコードが検索されます。(ファジーマッチがサポートされるのは英語のみです。)
- 検索では大文字と小文字が区別されません(たとえば、*Bella* を検索すると *Bella* または *bella* が返されます)
- 検索では次の項目が無視されます。
  - 発音区別符号。たとえば、*Velka* を検索すると *Velká* が返されます
  - 次を含む句読点。
    - アポストロフィ(')

- 角括弧([ ])
- 山括弧(< >)
- 波括弧({ })
- 丸括弧(( ))
- コロン(:)
- カンマ(, )
- ダッシュ(— —)
- 省略記号( ... .. )
- 感嘆符(!)
- ピリオド(.)
- ハイフン(-)
- 疑問符(?)
- 引用符(' ' " " " " " ")
- セミコロン(;)
- スラッシュ(/)
- ノイズワード

検索問合せでは、拡張キーワード検索で、英語、デンマーク語、オランダ語、フィンランド語、フランス語、ドイツ語、イタリア語、ポルトガル語、スペイン語およびスウェーデン語のノイズワードが無視されます。ノイズワードはあまりに頻出するため役に立たず、検索の時間を節約するために無視されます。英語のノイズワードの例としては、*or*、*and*、*the* などがあります。

- 拡張キーワード検索には、専用の検索用インデックスが必要となります。Oracle CRM On Demand からのデータは、時間間隔の経過後に検索用インデックスと同期されます。そのため、追加または変更されたばかりのレコードは、時間が経過するまで見つからないことがあります。
- 拡張キーワード検索は複雑な検索のため、検索パフォーマンスは検索条件とデータ品質によって異なる可能性があります。より詳細な検索基準を使用して検索することや、検索対象の正確な文字列またはフィールドがわかる場合は[高度な検索]を使用することをお勧めします。

### 先行入力サポート

拡張キーワード検索では、先行入力検索がサポートされています。先行入力検索では、検索対象の特定のレコードタイプのサポート対象フィールドの検索文字列を含む[最近のアイテム]リストのレコードが検索されます。先行入力検索では大文字と小文字が区別されず、発音区別符号が無視され、フィールド値の最初、フィールド値のサブストリング、フィールドの最後のいずれかで照合できます。

サポートされる[最近のアイテム]リストには次のリストが含まれます。

- 最近表示されたレコードタイプ(個人)
- 最近作成されたレコードタイプ(個人)
- 最近変更されたレコードタイプ(個人)

先行入力検索では、検索文字列を入力すると、小さな[最近のアイテム]ウィンドウが拡張キーワード検索セクションのそばに開きます。このウィンドウには、入力した検索文字列の文字と一致する文字列を含むすべてのレコードが、最大 10 レコードまでリストされます。先行入力検索では、検索文字列の入力につれて、1 回に 1 文字が太字で照合されます。ウィンドウにリストされる項目には、レコードの名前およびサポートされているフィールド名がレコード名の後のかっこ([ ])内に表示されます。レコード名は、次に示す表に示されているフィールドから導出されます。

レコードタイプ	レコード名を導出するために表示されるフィールド
取引先	取引先名
アポイント	主題
担当者	名前(名)名前(姓)
商談	商談名
タスク	主題

サポートされているフィールドの値と検索文字列が一致すると、一致した値が太字になります。たとえば、取引先レコードの[場所]フィールドに値が含まれている場合、取引先名(場所、請求先住所 - 市)がウィンドウに表示されます。たとえば、次の表に示される設定で3つの取引先を作成したとします。

取引先名	場所	請求先住所 - 市
Account1	カリフォルニア	Sunnyvale
Account2	カリフォルニア	Sunnyvale
Account3	Sunnyside	Sunnyside

*Sunnyvale* の取引先を検索する場合に、Sと入力すると、[最近のアイテム]ウィンドウに次のように表示されます。

Account3 (**Sunnyside**, **Sunnyside**)  
 Account2 (カリフォルニア, **Sunnyvale**)  
 Account1 (カリフォルニア, **Sunnyvale**)

*Sunnyv*と入力すると、[最近のアイテム]ウィンドウに次のように表示されます。

Account2 (カリフォルニア, **Sunnyvale**)  
 Account1 (カリフォルニア, **Sunnyvale**)

検索では、[取引先名]、[場所]、[請求先住所 - 市]のいずれかのフィールドに *Sunnyvale* が含まれる、最近表示された取引先、最近作成された取引先、最近変更された取引先のリストの取引先レコードが返されます。[最近のアイテム]ウィンドウのレコードをクリックすると、そのレコードの[詳細]ページが開きます。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [拡張キーワード検索を使用したレコードの検索 \(ページ 106\)](#)
- [レコードの検索 \(ページ 73\)](#)
- [ターゲット検索について \(参照 \[About Targeted Search\]\(#\) ページ 74\)](#)
- [キーワード検索について \(ページ 82\)](#)
- [アクションバーでのレコードの検索 \(参照 \[Searching for Records in the Action Bar\]\(#\) ページ 84\)](#)
- [\[高度な検索\]の使用 \(ページ 91\)](#)

## レコードのコピー

ほとんどのレコードタイプでは、既存のレコードをコピーすることで新規レコードを作成できます。レコードをコピーすると、そのレコード内の特定のフィールドの値が新規レコードにコピーされます。新規レコードにコピーするフィールド値は、企業

の管理者によって決定されます。ただし、コピーするレコードと他のレコード間のリンクは新規レコードにコピーされません。

レコードをコピーする際は、新規レコードにコピーする値を変更したり、元のレコードから値がコピーされなかったフィールドに値を追加できます。

次の手順では、レコードのコピー方法について説明します。

### レコードをコピーするには

- 1 コピーするレコードを検索します。  
レコードの検索方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 レコードタイプの[リスト]ページで、コピーするレコードの名前のリンクをクリックします。  
**ヒント:**多くのレコードタイプでは、[リスト]ページで[コピー]オプションを使用できます。このオプションが使用できる場合は、[リスト]ページで[コピー]オプションを選択して、手順 4 に進んでください。
- 3 レコードの詳細ページで、[コピー]をクリックします。
- 4 [編集]ページで、新規レコードの詳細を入力します。  
元のレコードからコピーした値を編集したり、空のフィールドに値を入力できます。
- 5 新規レコードを保存します。

### レコードのプレビュー

レコードプレビュー機能を有効にすると、Oracle CRM On Demand において、次を含む多数の場所でレコードリンクからレコードをプレビューできます。

- ホームページ (個人)
- レコードのホームページ
- レコードリストのページ
- レコード詳細のページ (関連レコードのリストを含む)
- アクションバー
- 近接検索で返された住所の場所を示す、地図に配置されたピン。近接検索の実行の詳細は、「[近接検索の実行 \(参照 Performing Proximity Searches ページ 356\)](#)」を参照してください。

レコードプレビューの設定によって、レコードへのリンクにマウスポインタを置かず、レコードへのリンクにポインタを置いたときに表示されるプレビューアイコンをクリックすると、プレビューウィンドウが開きます。プレビューウィンドウには、レコードの[詳細]ページの最初のセクションが表示されます。

レコードプレビューの設定は、企業レベルで、個々のユーザーによって指定できます。企業の設定より個人の設定が優先されます。

レコードプレビューモードの設定については、「[レコードプレビューモードの設定 \(ページ 722\)](#)」を参照してください。企業レベルでのレコードプレビューモードの設定については、「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。

**注:** レコードプレビュー機能は、iOS オペレーティングシステムを実行しているデバイスを使用して Oracle CRM On Demand にアクセスしている場合には使用できません。

### レコードをプレビューするには

- レコードリンクの上にポインタを置きます。
  - レコードプレビューオプションが[Hover on Link (リンクをポイント)]に設定されている場合は、プレビューウィンドウが自動的に開きます。

- レコードプレビューオプションが[Click on Preview Icon(プレビューアイコンをクリック)]に設定されている場合は、リンクの上にポインタを置くとアイコンが表示されます。このアイコンをクリックすると、プレビューウィンドウが開きます。

**注:**プレビューウィンドウが開いている間、インライン編集機能やメッセージセンターは使用できません。

### レコードプレビューウィンドウを閉じるには

- プレビューウィンドウの[X]アイコンをクリックするか、またはプレビューウィンドウの背後のページをクリックします。

**注:**プレビューウィンドウ、レコードリンク、またはプレビューアイコンを除く UI 要素にポインタを移動すると、プレビューウィンドウは 2 秒後に自動的に閉じます。

### レコードのロックについて

企業の管理者は、特定のレコードタイプに対して、レコードのフィールドが特定の値の場合にそのレコードで実行できるアクションを制限するようにプロセスを設定できます。このようにユーザーによる特定のアクションを制限することを、*レコードのロック*と呼びます。プロセスによってレコードがロックされると、Oracle CRM On Demand では、プロセスで許可されないアクションは実行できず、許可されていないアクションを実行しようとしたことを示すエラーメッセージも表示されます。

企業の管理者が企業でレコードロックプロセスをどのように設定しているかに応じて、プロセスではユーザーのアクションを次のように制限できます。

- **レコードレベルのアクション。**レコードロックプロセスでは、ロックされたレコードに対する次のアクションを制限できません。
  - レコードの更新。
  - レコードの削除。
  - 別のレコードとの関係からのレコードの削除(関係からレコードを削除すると、そのレコードが Oracle CRM On Demand から削除される場合)。ただし、関係からレコードを削除してもそのレコードが Oracle CRM On Demand から削除されない場合は、レコードの削除が制限されている場合でも関係からレコードを削除できます。  
たとえば、企業の管理者が[解決策]レコードタイプに対してプロセスを設定するとします。このプロセスでは、[承認]状態の解決策の削除、[旧式]状態の解決策の更新などを制限できます。
- **関連レコードレベルのアクション。**レコードロックプロセスでは、親レコードがロックされているときに、指定の関連レコードタイプのレコードに対する次のアクションを制限できます。
  - 親レコードからの関連レコードタイプのレコードの新規作成。
  - 関連レコードタイプのレコードが親レコードの子レコードの場合のレコードの更新。この場合、親レコードがロックされている間は、Oracle CRM On Demand のどの場所からも関連レコードを更新できません。
  - 親レコードへの関連レコードタイプの既存レコードの追加。  
たとえば、タスクの状態が[完了]に設定されている場合は、担当者レコードをタスクにリンクできません。
- **フィールドレベルのアクション。**レコードロックプロセスでは、レコードのフィールドが特定の値の場合に指定のフィールドの更新を制限できるため、レコードを部分的にロックできます。  
たとえば、企業で共有住所を使用している場合は、住所の状態が[検証済み]に設定されると、住所 1、2、3、都道府県、郵便番号、および国の各フィールドは更新できなくなります。ただし、住所レコードのカスタムフィールドは引き続き更新可能です。

レコードをロックするようにプロセスを設定する方法については、[プロセス管理 \(ページ 1444\)](#)を参照してください。

### レコードロックプロセスの上書きについて

特定のユーザーには、ロックされたレコードを更新できるように[プロセス管理の上書き]権限が付与されます。ユーザーの役割で[プロセス管理の上書き]権限が有効になっている場合は、レコードロックプロセスによるロックされたレコードに対するアクションの実行は防止されません。また、レコードがロックされたことを示す警告メッセージまたはエラーメッセージも表示されません。

## レコードの詳細の更新

通常、レコードの情報を更新できるのは、そのレコードを所有しているか、そのレコードの所有者を管理しているか、またはそのレコードの所有者によってそのレコードの編集を許可されているユーザーになります。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。

また、解決レコードのステータスを変更するには、または解決策を公開するには、ユーザーの役割に[解決策の公開]権限が含まれている必要があります。

**注:** 特定のシステムフィールドは常に読み取り専用であり、Oracle CRM On Demand によってのみ更新できます。常に読み取り専用のフィールドの例としては、[作成]フィールドおよび[作成：日付]フィールドがあり、それらは両方とも多くのレコードタイプで使用可能となっています。

レコードは次の方法で更新できます。

- **フィールドをインライン編集する。**レコードの[リスト]ページ、レコードの[詳細]ページ、およびメインレコードの[詳細]ページ上のリンクされたレコードで、個々のフィールドをインライン編集できます。企業の管理者は、企業プロフィールでインライン編集を有効にしたり、無効にすることができます。デフォルトでは、インライン編集は有効になっています。

**ヒント:** ほとんどの[リスト]ページにおいて、[リスト]ページからナビゲートせずに、[リスト]ページのレコードペインでレコードの[詳細]ページをオープンできます。詳細は、「[リスト]ページのレコードペインについて (ページ 136)」および「[リスト]ページのレコードペインの使用 (ページ 137)」を参照してください。

レコードの[リスト]ページの多くおよびメインレコードの[詳細]ページ上のリンクされたレコードの多くのリストでは、複数のレコードの複数のフィールドを同時にインライン編集することもできます。リストで複数のフィールドを同時にインライン編集する機能がサポートされている場合は、リストの左上に鉛筆アイコンが表示されます。

**注:** 一部のタイプのフィールドは、メインレコードの[詳細]ページ上のリンクされたレコードではインライン編集できません。詳細は、「メインレコードからリンクされたレコードの更新 (ページ 122)」を参照してください。

- **[編集]ページでレコードを更新する。**[編集]ページを表示するには、リストページでレコードの[編集]リンクをクリックするか、[詳細]ページでレコードの[編集]ボタンをクリックします。
- **レコードをインポートする。**
  - インポートアシスタントを使用して外部 CSV (カンマで区切られた形式のデータ) ファイルからレコードデータをインポートする (ユーザー役割に[個人インポート]権限が含まれる場合)
  - Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティを使用する
  - Web サービスを使用して他のアプリケーションとレコードを同期する

インポートできるレコードのタイプは、ユーザー役割に割り当てられた権限に依存します。外部 CSV ファイルおよびその他の外部ソースからレコードをインポートする方法の詳細は、「インポートツールとエクスポートツール (ページ 1573)」を参照してください。

このトピックでは、フィールドをインライン編集する方法、およびレコードの[編集]ページでレコードを更新する方法について説明します。

**注:** プレビューウィンドウが開いているときや、メッセージセンターを使用しているときは、レコードの[リスト]ページでインライン編集機能を使用できません。

### 個々のフィールドのインライン編集

次の手順では、レコードのリストおよびレコードの[詳細]ページで個々のフィールドをインライン編集する方法について説明します。フィールドをインラインで更新できるようにするには、インライン編集を有効にする必要があります。

**注:** 場合によっては、個々のフィールドをインライン編集するときに、[編集]ページに移動して編集を完了することを求めるプロンプトが表示されます。このプロンプトは、多数のフィールドを編集する必要がある場合や、インライン編集したフィールドにビジネスプロセスが添付されている場合に表示されます。

#### 個々のフィールドをインライン編集するには

- 1 レコードのリストまたはレコードの[詳細]ページで、更新するフィールド上にマウスポインタを移動します。

フィールドの右側に編集アイコンが表示されます。フィールドのタイプによって、異なるアイコンが表示されます。[詳細]ページでは、読み取り専用のフィールド上にマウスポインタを置いた場合、情報は表示されません。そのフィールドをクリックしても何も起こりません。[リストを全表示]ページでは、読み取り専用フィールド上にマウスポインタを置いた場合、情報が表示されます。また、読み取り専用フィールドをクリックすると、読み取り専用のインラインエディタが表示されます。

- 2 編集アイコンをクリックするか、フィールドをクリックして、インライン編集の編集モードを有効にします。  
一部のフィールドでは、フィールドをクリックする場合と[編集]アイコンをクリックする場合では表示される内容が異なります。たとえば、[電話]フィールドをクリックすると、フィールドにテキストエディタが表示され、電話番号を直接入力できます。編集アイコンをクリックすると、[電話]エディタが表示され、[国]、[市外局番]、[電話番号]および[内線番号]をそれぞれ指定できます。
- 3 フィールドの値を更新します。
- 4 緑のチェックマークアイコンをクリックするか、Enter キーを押して変更内容を保存します。  
変更内容を取消するには、赤の[X]アイコンをクリックするか、Esc キーを押します。

### レコードのリストでの複数のフィールドのインライン編集

レコードのリストで複数のフィールドをインライン編集する場合、次の点に注意してください。

- リストに現在表示されているレコードのみを更新できます。たとえば、リストをフィルター処理して特定のレコードのみを表示する場合、それらのレコードのみを更新できます。
- 読み取り専用のフィールドはグレーで表示され、更新できません。
- 必須フィールドは次のように示されます。
  - 静的レイアウトがレコードタイプに使用されている場合、必須フィールドは、カラム見出しで赤いアスタリスクおよび赤いテキストで示されます。
  - 動的レイアウトがレコードタイプに使用されている場合、必須フィールドは赤い境界線を付けて表示されます。
  - フィールドが条件付き必須の場合は、赤い境界線を付けて表示されます。条件付き必須フィールドは、デフォルトでは必須でなくても、レコードの他のフィールドのデータが特定の条件を満たすと必須になるフィールドです。
- 複数選択ピックリストフィールドが編集可能な場合、[ルックアップ]アイコンがフィールドの横に表示されます。
- 通貨フィールドが編集可能な場合、通貨アイコンがフィールドの横に表示されます。
- ユーザーの役割のレコードタイプに対して動的ページレイアウトが定義されている場合、動的レイアウトのドライビングピックリストフィールドを更新すると、レコードにとって必須だった一部のフィールドが必須ではなくなり、必須ではなかった一部のフィールドが必須になることがあります。同様に、編集可能だった一部のフィールドが読み取り専用になり、読み取り専用だった一部のフィールドが編集可能になることもあります。
- フィールドを更新すると、レコードをさらに更新する必要がある場合があります。その場合、変更を保存しようとするメッセージが表示されます。追加の更新が必要なフィールドがリストに表示される場合は、変更を保存する前にリスト内で直接、フィールドの追加の更新を実行できます。これを行わないと、追加の更新が必要なリストの最初のレコードの[編集]ページに移動するように求めるプロンプトが表示されます。[編集]ページに移動してレコードを更新した場合、変更を保存すると、編集していたリストに Oracle CRM On Demand によって戻されます。
- レコードのインライン編集中に、何らかの理由でレコード内のフィールドの更新が失敗した場合は、そのレコードのフィールドに対する変更はいずれも保存されません。1 つ以上のレコードの更新が失敗した場合は、変更を保存した後にエラーメッセージが表示されます。エラーメッセージには、更新が失敗したレコードがリストされます。

次の手順では、レコードのリストで複数のフィールドを同時にインライン編集する方法について説明します。

### レコードのリストで複数のフィールドをインライン編集するには

- 1 レコードのリストで、鉛筆アイコンをクリックして編集モードを有効にします。
- 2 必要に応じてフィールド値を更新します。  
**ヒント:** キーボードの Tab キー、上および下矢印キーを使用して、カーソルをフィールド間で移動できます。
- 3 リストのレコードの更新が終了したら、リストの上部または下部にある緑のチェックマークアイコンをクリックして変更を保存します。

変更を保存するまでは、リストの上部または下部にある赤の[X]アイコンをクリックするか、Esc キーを押して、いつでも変更を取り消せます。変更を取り消す場合は、リストのレコードのフィールドに加えた変更はいずれも保存されません。

### レコードの[編集]ページでのレコード詳細の更新

次の手順では、[編集]ページでレコードの詳細を更新する方法について説明します。

#### [編集]ページでレコードの詳細を更新するには

- 1 レコードのリストページで、レコードの[編集]リンクをクリックするか、[詳細]ページでタイトルバーの[編集]ボタンをクリックします。
- 2 レコードの編集ページで、必要な情報を更新します。
- 3 レコードを保存します。
  - レコードを保存してから、そのレコードの詳細ページ(ここでレコードに情報をリンクできる)を開くには、[保存]をクリックします。
  - レコードを保存してから、[編集]ページ(ここで別のレコードを作成できる)を開くには、[保存 & 新規作成]をクリックします。

**注:** 管理者はフィールドを条件付き必須、つまり、デフォルトではフィールドが必須でなくても、レコードの他のフィールドのデータが特定の条件を満たすと必須になるように設定できます。これが発生すると、必須になったフィールドの横に赤いアスタリスク(\*)が表示され、フィールドにテキストラベルが表示されている場合は赤いテキストで表示されます。フィールドが空白の場合は、レコードを保存する前にフィールドを更新する必要があります。条件付き必須フィールドの編集時に適用される一部の制限の詳細は、「[条件付き必須フィールドについて \(ページ 1188\)](#)」を参照してください。

## Linking Records to Your Selected Record

In Oracle CRM On Demand, you can link one record to another. Linking records gives you access to all related information from the records that you view. As an example, you can see a complete view of customer information by linking contacts, opportunities, and activities to an account record.

Linking associates records with each other so that you and others who have access rights to the record have a full view of the information.

You use Lookup windows to search for and select existing records that you want to link to the record you are working with. Depending on how your company administrator sets up the search layout for a record type for your role, the Lookup window for that record type might be populated with records when the window opens. For more information about Lookup windows and how to use them, see [Searching for Records in Lookup Windows \(参照 ルックアップウィンドウでのレコードの検索 ページ 99\)](#). For information about how smart associations can help you to find a record that you want to associate with another record, see [About Smart Associations and the Auto-Resolve Functionality \(参照 スマート関連付けおよび自動解決機能について ページ 104\)](#).

### Linking New and Existing Records

From the record Detail pages, you can do one or both of the following, depending on the record types you are working with:

- Link existing records to a main record.
- Create new records that are automatically linked to the main record.

New records are added to the database at the same time that they are linked to the selected record. For example, an activity you create from the Lead Detail page is linked to the lead, and then appears in the Activities pages.

**NOTE:** You can also edit some fields on linked records from the main record Detail page if inline editing is enabled. For information about editing linked records from the main records, see [Updating Linked Records from Main Records \(参照 メインレコードからリンクされたレコードの更新 ページ 122\)](#).

The following procedure describes how to link one or more records to your selected record in the related information section of the record Detail page.

### ***To link an existing record to your selected record***

- 1 Select the main record.  
For more information about selecting records, see Finding Records (参照 [レコードの検索](#) ページ 73).
- 2 On the record Detail page, scroll down to the appropriate related information section, and click Add.  
Depending on the record types that you are linking, either a multiassociation Lookup window or a list page opens.
- 3 Do one of the following:
  - In the multiassociation Lookup window, click Select for each of the records that you want to link to your main record, and then click OK.
  - In the list page, click the Lookup icon next to the field to open the Lookup window, and then click Select for the record that you want to link to your main record.

If your administrator makes the List Add button available in a related information section, then you can add multiple records to your selected record, as described in the following procedure.

**NOTE:** The List Add feature does not support the creation of integration events through workflow actions. Similarly, the List Add feature does not support modification tracking. If your company needs to create integration events when records are linked or unlinked, or needs to track run-time modifications to records, then do not use List Add to link records to your selected record. Also, do not use the List Add feature if your administrator has specified any field as required in the main record Detail page. The List Add feature does not work in this configuration.

### ***To link multiple existing records to your selected record using List Add***

- 1 Select the main record.  
For more information about selecting records, see Finding Records (参照 [レコードの検索](#) ページ 73).
- 2 On the record Detail page, scroll down to the appropriate related information section, and then click List Add.
- 3 In the list of records, click Select for each of the records that you want to link to your main record, and then click OK.

**TIP:** In the List page, you can also click Remove to remove a record from the list of linked records. You can navigate through the pages of records in the list, filter the list, and change the sort order of the records. You can also start an advanced search for records.

The following procedure describes how to create a new record and link it to your selected record.

**NOTE:** Depending on the record types that you are working with, you might not be able to create a new, linked record from your selected record.

### ***To create a new record and link it to your selected record***

- 1 Select the main record.  
For more information about selecting records, see Finding Records (参照 [レコードの検索](#) ページ 73).
- 2 On the record Detail page, scroll down to the appropriate related information section, and then click New.  
**NOTE:** In some cases, the New button is not available in the related information section. Instead, you must click Add and then click New in the Lookup window to open the form where you can create the new record.
- 3 In the Edit page, create a new record and save it, by clicking either Save or Save and Continue:

- If you click Save, then Oracle CRM On Demand saves the new record and navigates you to the main record's Detail page.
- If you click Save and Continue, then Oracle CRM On Demand saves the new record and navigates you to the child record's Detail page so that you can associate additional content to the child record, for example, notes and attachments.

**NOTE:** This navigation only applies to child records that can have other associated record types through related information sections. For example, attachments and notes do not have the Save and Continue button available.

In either case, Oracle CRM On Demand automatically links the new record to the main record.

The following procedure describes how to remove or delete a linked record from the related information section of the record Detail page.

### To remove or delete a linked record

- 1 Select the main record.  
For more information about selecting records, see Finding Records (参照 [レコードの検索](#) ページ 73).
- 2 On the record Detail page, scroll down to the appropriate related information section.
- 3 In the row for the record that you want to remove or delete, select one of the following options from the record-level menu:
  - **Remove.** This option disassociates the records without deleting either of the records.
  - **Delete.** This option deletes the linked record. A deleted record is moved to the Deleted Items page and is permanently removed from the database after 30 days.

**NOTE:** Where multiassociation Lookup windows are available, you can also remove linked records by clicking Remove for each of the linked records in the multiassociation Lookup window.

### 他のレコードタイプにリンクされたレコードタイプの例

次の表に、Oracle CRM On Demand で他のレコードにリンクできるレコードタイプの例をいくつか示します。[情報]列では、メインレコードの[詳細]ページからレコードタイプをリンクする方法を示しています。

選択したレコードにリンクできるレコードタイプは、作業中のレコードタイプや、従業員またはマネージャが Oracle CRM On Demand に加えたカスタマイズによって異なります。また、Oracle CRM On Demand や Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management の業界別エディションなどの Oracle CRM On Demand の特定のエディションで作業している場合は、その他のレコードタイプをリンクできます。

レコードタイプ	情報
取引先	<p>標準アプリケーションでは、[取引先]セクションは担当者レコードの詳細ページに表示されます。このセクションをレイアウトに追加する必要があります。</p> <p>既存の取引先をリンクし、担当者に関連するその取引先の役割を追跡するには、[追加]をクリックします。[取引先を追加]ページで取引先を選択し、この担当者に関連する取引先の役割を選択し、[保存]をクリックします。追加する取引先が存在しない場合は、[ルックアップ]ウィンドウで[新規]をクリックして、取引先を追加できます。フィールドの説明については、「<a href="#">取引先フィールド (ページ 278)</a>」を参照してください。</p> <p>取引先に複数の役割がある場合は、該当する行で[役割を編集]をクリックし、役割を選択してからレコードを保存します。</p>

レコードタイプ	情報
取引先パートナー	<p>標準アプリケーションでは、[取引先パートナー]セクションは取引先レコードの詳細ページに表示されます。このセクションをレイアウトに追加する必要があります。</p> <p>取引先をリンクし、それをこのレコードのパートナーとして追跡するには、[追加]をクリックします。次に、編集フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、「<a href="#">取引先のパートナーおよび競合会社の追跡 (ページ 271)</a>」を参照してください。</p>
取引先関係	「 <a href="#">取引先間の関係の追跡 (ページ 267)</a> 」を参照してください。
取引先チーム	「 <a href="#">レコードの共有(チーム) (ページ 144)</a> 」を参照してください。
キャンペーン	<p>担当者レコードからのみ。</p> <p>キャンペーンをリンクするには、[追加]をクリックし、キャンペーンを選択し、そのレコードを保存します。フィールドの説明については、「<a href="#">キャンペーンフィールド (ページ 234)</a>」を参照してください。</p>
競合会社	<p>標準アプリケーションでは、[競合会社]セクションは取引先レコードと商談レコードの詳細ページに表示されます。</p> <p>取引先をリンクし、それをこのレコードの競合会社として追跡するには、[追加]をクリックします。次に、編集フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、「<a href="#">取引先のパートナーおよび競合会社の追跡 (ページ 271)</a>」を参照してください。</p>

レコードタイプ	情報
担当者	<p>標準アプリケーションでは、[担当者]セクションは活動レコード(タスクおよびアポイント)に使用できます。このセクションをレイアウトに追加する必要があります。</p> <p>プライマリ担当者をリンクするには、[編集]をクリックして、担当者をリンクします。さらに担当者を活動にリンクするには、[担当者]セクションまでスクロールダウンして、[追加]をクリックし、担当者レコードをリンクします。</p> <p>標準アプリケーションでは、[担当者]セクションは取引先レコードの詳細ページに表示されます。</p> <p>新しい担当者をリンクするには、[新規]をクリックし、[編集]フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。</p> <p>既存の担当者をリンクするには、[追加]をクリックします。[担当者リスト]ページで、担当者を選択して、[保存]をクリックします。追加する担当者が存在しない場合は、[ルックアップ]ウィンドウで、[新規]をクリックして担当者を追加できます。フィールドの説明については、「<a href="#">担当者フィールド (ページ 298)</a>」を参照してください。</p> <p>標準アプリケーションでは、[担当者]セクションは商談レコードの詳細ページに表示されます。</p> <p>既存の担当者を商談レコードにリンクするには、[追加]をクリックします。[担当者リスト]フォームで担当者を選択し、担当者の[購入役割]を定義して[保存]をクリックします。追加する担当者が存在しない場合は、[ルックアップ]ウィンドウで、[新規]をクリックして担当者を追加できます。フィールドの説明については、「<a href="#">担当者フィールド (ページ 298)</a>」を参照してください。</p> <p>[購入役割]を選択して、担当者の社内での権限と、購入の決定に対する影響力を明確にする必要があります。購入役割は主要役割分析と販売施策環境の理解に不可欠です。</p> <p><b>注:</b>同じ担当者を複数の商談にリンクしたり、複数の担当者を同じ商談にリンクできます。</p>
担当者関係	<p>「<a href="#">担当者間の関係の追跡 (ページ 292)</a>」を参照してください。</p>
担当者チーム	<p><b>担当者レコードからのみ。</b></p> <p>担当者レコードを他の従業員も表示できるようにするには、[ユーザーを追加]をクリックします。[担当者チーム - ユーザーを追加]ウィンドウで、ユーザーの名前とレコードに対するアクセス権を選択し([担当者アクセス]フィールド)、変更を保存します。レコードの共有の詳細は、「<a href="#">レコードの共有(チーム) (ページ 144)</a>」を参照してください。</p>
見込み客	<p>標準アプリケーションでは、[見込み客]セクションはキャンペーンレコードの詳細ページに表示されます。</p> <p>新しい見込み客をリンクするには、[新規]をクリックし、[見込み客編集]フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、「<a href="#">見込み客フィールド (ページ 252)</a>」を参照してください。</p>

レコードタイプ	情報
メモ	<p>標準アプリケーションでは、[メモ]セクションはメモをサポートしているレコードタイプの詳細ページに表示されます。</p> <p>新しいメモをリンクするには、[新規]をクリックし、そのレコードの[メモ]フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、<a href="#">メモの追加 (ページ 155)</a>を参照してください。</p>
オープン活動	<p>標準アプリケーションでは、[オープン活動]セクションは多くのレコードタイプの詳細ページに表示されます。</p> <p>新しいアポイントまたはタスクをリンクするには、タイトルバーの[新規アポイント]または[新規タスク]をクリックします。次に、編集フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、「<a href="#">活動フィールド (ページ 224)</a>」を参照してください。</p> <p>選択したレコードに、複数の活動をリンクできます。活動に時間が関連付けられている場合、その活動は活動リストとカレンダーに表示されます。</p> <p>選択したレコードを表示できるユーザーは、そのレコードにリンクされている活動(他のユーザーが所有する活動または他のユーザーに割り当てられている活動も含む)も表示できます。活動リストの使用の詳細は「<a href="#">活動リストの使用 (ページ 198)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注意:</b> レコードタイプの自分の役割に企業の管理者が割り当てたレコードタイプおよび[詳細]ページのレイアウトによっては、レコードにリンクされているオープンアポイントおよびタスクがレコードの[詳細]ページ、[オープンアポイント]関連情報セクション、および[オープンタスク]関連情報セクションに別々に表示される場合があります。また、一部のレコードタイプでは、[活動]関連情報セクションに、オープンおよび完了の両方の活動が表示されます。</p>
商談	<p>新しい商談をリンクするには、[新規]をクリックし、[商談編集]フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、「<a href="#">商談フィールド (ページ 320)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注:</b> 商談を見込み客にリンクするには、キャンペーンに関連付けられている見込み客を商談に変換します。詳細は、「<a href="#">見込み客から取引先、担当者、取引交渉登録、または商談への変換 (ページ 246)</a>」を参照してください。</p>
商談パートナー	<p>標準アプリケーションでは、[商談パートナー]セクションは商談レコードの詳細ページに表示されます。</p> <p>取引先をリンクし、それをこのレコードのパートナーとして追跡するには、[追加]をクリックします。次に、編集フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、「<a href="#">商談のパートナーおよび競合会社の追跡 (ページ 308)</a>」を参照してください。</p>
照会	<p>詳細については、<a href="#">照会の追加 (ページ 294)</a>を参照してください。</p>

レコードタイプ	情報
関連解決策	<p>標準アプリケーションでは、[関連解決策]セクションは解決策レコードの詳細ページに表示されます。</p> <p>解決策を追加するには、[解決策を追加]をクリックし、[ルックアップ]ウィンドウで既存の解決策を選択します。解決策は必要なだけ追加できます。関連情報を共有している解決策、または同じ関連トピックに関する解決策は相互にリンクできます。新しい解決策を作成するには、[新規]をクリックし、必要な情報を入力し、レコードを保存します。</p> <p><b>注:</b>リンクされているサービスリクエストは[解決策詳細]ページで確認できますが、リンクを設定するには[サービスリクエスト詳細]ページを使用する必要があります。</p>
サービスリクエスト	<p>標準アプリケーションでは、[サービスリクエスト]セクションは取引先レコードと担当者レコードの詳細ページに表示されます。</p> <p>新しいサービスリクエストをリンクするには、[新規]をクリックし、[サービスリクエスト編集]フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、「<a href="#">サービスリクエストフィールド (ページ 391)</a>」を参照してください。</p>
解決策	<p>標準アプリケーションでは、[解決策]セクションはサービスリクエストレコードの詳細ページに表示されます。</p> <p>解決策をリンクするには、[追加]をクリックします。[ルックアップ]ウィンドウで、既存の解決策をリンクする場合は[解決策 ID]リンクを、新しい解決策を作成する場合は[新規]をクリックします。フィールドの説明については、「<a href="#">解決策フィールド (ページ 399)</a>」を参照してください。</p> <p><b>ヒント:</b>新しい解決策を作成する前に、[解決策リスト]ページを調べて、マネージャによる公開待ち状態の解決策がないことを確認してください。[ルックアップ]ウィンドウには、状態が[承認]で、[公開済み]とマークされた解決策のみが表示されます。</p>
チーム	<p>[チーム]セクションは、デフォルトでは標準アプリケーションのどのレコード詳細ページにも表示されませんが、企業の管理者は[チーム]セクションを特定のレコードタイプに追加できます。</p> <p>このレコードを他の従業員も表示できるようにするには、[ユーザーを追加]をクリックします。[チーム - ユーザーを追加]ウィンドウで、ユーザーの名前を選択します。</p> <p><b>注:</b>レコードの所有者が企業の管理者によって定義されたグループのメンバーである場合、そのグループのメンバーは、チームの関連情報セクションに自動的に表示されます。</p> <p>詳細については、「<a href="#">レコードの共有(チーム) (ページ 144)</a>」を参照してください。</p>
ユーザー	<p>[ユーザー]セクションは、デフォルトでは標準アプリケーションのどのレコード詳細ページにも表示されませんが、企業の管理者は[ユーザー]セクションを特定のレコードタイプに追加できます。</p> <p>なんらかのタスクを担当する別の従業員を追跡するには、[タスク詳細]ページの[ユーザー]セクションで、[追加]をクリックします。[ルックアップ]ウィンドウで、ユーザーを選択します。</p>

レコードタイプ	情報
	注: チーム機能とは異なり、レコードの所有者が企業の管理者によって定義されたグループのメンバーの場合、そのグループのメンバーは、ユーザーの関連情報セクションに自動的に表示されません。[ユーザー]リストはレコードの表示に影響を与えません。このリストは追跡のためにのみ使用されます。

## メインレコードからリンクされたレコードの更新

メインレコードからリンクされたレコードのフィールドを更新するには、次の操作を行います。

- インライン編集が有効になっている場合は、フィールドをインライン編集します。メインレコードの[詳細]ページ上のリンクされたレコードのリストで、個々のフィールドをインライン編集できます。リンクされたレコードの多くのリストでは、複数のレコードの複数のフィールドを同時にインライン編集することもできます。リンクされたレコードのリストで複数のフィールドを同時にインライン編集する機能がサポートされている場合は、リストの左上に鉛筆アイコンが表示されません。

メインレコードの[詳細]ページからリンクされたレコードの次のタイプのフィールドは編集できないことに注意してください。

- リンクされたレコード自体の[詳細]ページに表示されないフィールド
- [氏名]などの計算フィールド
- リンクされたレコードの[編集]ページで読み取り専用のフィールド

また、複数のメインレコードの下に同じリンクされたレコードを表示できる場合は、リレーションシップの一部であるフィールドを編集できます。リンクされたレコード自体に属しているフィールドは編集できません。たとえば、取引先レコードの[取引先チーム]関連リストでは、[チームの役割]フィールドは取引先とチームメンバー間のリレーションシップの一部になっているので編集できます。ただし、[名前(姓)]フィールドと[名前(名)]フィールドは、ユーザーレコード(チームメンバー)に属しているため編集できません。

- メインレコードの[詳細]ページからリンクされたレコードの[編集]ページを開き、そのページでフィールドを更新します。

次の手順では、メインレコードの[詳細]ページでリンクされたレコードを更新する方法について説明します。

### メインレコードの[詳細]ページでリンクされたレコードを更新するには

- メインレコードの[詳細]ページで、適切なセクションにスクロールダウンし、必要に応じてフィールドを編集します。

注: 編集するレコードがページに表示されない場合は、[リストを全表示]リンクをクリックし、そのタイプのすべてのリンクされたレコードを表示し、[リスト]ページでレコードのフィールドを編集します。

フィールドのインライン編集の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

次の手順では、メインレコードの[詳細]ページでリンクされたレコードを開く方法について説明します。

### メインレコードの[詳細]ページでリンクされたレコードを開くには

- 1 メインレコードの[詳細]ページで、適切なセクションにスクロールダウンします。
- 2 レコードの[編集]リンクがある場合はそれをクリックするか、またはリンクされたレコードの名前のリンクをクリックします。

注: 編集するレコードがページに表示されない場合は、[リストを全表示]リンクをクリックし、そのタイプのすべてのリンクされたレコードを表示します。

- 3 リンクされたレコードの[編集]ページまたは[詳細]ページが開いたら、レコードの詳細を更新します。レコード詳細の更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

## 【お気に入りのレコード】ページ

【お気に入りのレコード】ページには、お気に入りのレコードが表示されます。【お気に入りのレコード】ページにアクセスするには、アクションバーの【お気に入りのレコード】セクションで【リストを全表示】をクリックします。お気に入りのレコードには、最大 100 件のレコードを設定できます。

**注:** お気に入りのレコードにすでに 100 件のレコードがあり、さらにレコードを追加する場合は、新しいレコードを追加できるように、最も古いレコードがお気に入りから削除されます。

【お気に入りのレコード】ページから、次の表に示すタスクを実行できます。

操作	手順
レコードの順序の変更	【お気に入りのレコード】タイトルバーで、【お気に入りの管理】ボタンをクリックします。【お気に入りの管理】ページで、希望どおりの順番になるまでレコードの順序を変更します。アクションバーおよび【お気に入りのレコード】ページに、レコードが新しい順序で表示されます。
お気に入りのリストからのレコードの削除	削除するレコードの行で【削除】リンクをクリックします。 <b>ヒント:</b> レコードの【詳細】ページ、および【リスト】ページのお気に入りのレコードの行で使用できる【お気に入りから削除】アイコンをクリックして、お気に入りのレコードからレコードを削除することもできます。
レコードの詳細の表示	レコードの名前をクリックして、そのレコードの【詳細】ページを表示します。
リスト全体の参照	リストページの上部または下部にあるナビゲーションアイコンをクリックして、リスト内の次のページ、前のページ、先頭ページまたは最終ページに移動します。
表示レコード数の切り替え	ページの下部にある【表示レコード数】ドロップダウンリストで、一度に表示するレコードの数を選択します。

## リストの使用

様々なレコードタイプについて、フィルター済みリストを使用することにより、表示するレコードを制限できます。フィルター済みリストには、リストの条件を満たすレコードのサブセットが表示されます。

Oracle CRM On Demand は、多くのレコードタイプについて標準のフィルター済みリストを提供します。ユーザーの役割で【公開リストを管理する】権限を持つユーザーは、フィルター済みのカスタムリストを作成し、他のユーザーが使用できるように設定できます。企業の管理者は、ユーザーの役割において使用できるリストを決定できます。また、フィルター済みのカスタムリストを追加作成し、作業するレコードを返すことができます。詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。トップレベルのレコードタイプで使用できるリストから、【ホームページ】およびリストのピックリストに表示されるリストセットを選択できます。詳細は、「[レコードタイプのリストセットの変更 \(ページ 139\)](#)」を参照してください。

フィルター済みリストを選択すると、リストの条件を満たすレコードのリストがレコードの【リスト】ページに表示されます。ページに、最初の 5 件、10 件、25 件、50 件、75 件、または 100 件のレコードを一度に表示するように選択できます。選択したオプションは、変更するまで、すべてのレコードタイプのリストページで保持されます。リストを参照するとき、ポインタが置かれているレコードは、背景色の変更によって強調表示されます。

企業の設定およびユーザープロファイルでの設定に応じて、レコードのページをスクロールダウンしたときに【リスト】ページのサムネイルが常に表示される場合があります。この機能は企業レベルでオンまたはオフにできますが、企業レベルのサムネイル表示の固定設定を個人プロファイルで上書きできます。個人プロファイルのサムネイル表示の固定設定の変更方法については、「[個人詳細の更新 \(参照 \[Updating Your Personal Details\]\(#\) ページ 712\)](#)」を参照してください。

**注:**リスト内の並べ替え順を決定するために Oracle CRM On Demand で使用できる照合方法は 1 つのみです。該当の照合方法は、すべての言語に対して最善の解決策を提供するために選択されました。ただし、言語によっては、一部の文字が誤った順序で表示される場合があります。

### レコードが複数ページにわたる場合

1 ページに表示できるレコードよりも多くのレコードがリストにある場合、次の処理が実行されます。

- リストページの上部または下部にあるナビゲーションアイコンをクリックして、リスト内の次のページ、前のページ、先頭ページまたは最終ページに移動できます。
- アイコンをクリックしてリストの最終ページに移動すると、最終ページには、ページ全体にレコードが表示され、表示されるレコード数は、リストページに表示するレコード数によって決まります。  
たとえば、リスト内に合計 60 のレコードがあり、リストページに 25 のレコードを表示するとします。アイコンをクリックしてリストの最終ページに移動すると、リストの最後の 25 のレコードがページに表示されます。
- 1 回に 1 ページずつリストをナビゲートすると、リストの最終ページには、リストの残りのレコードのみが表示されます。  
たとえば、リスト内に合計 60 のレコードがあり、リストページに 25 のレコードを表示するとします。1 回に 1 ページずつリストをナビゲートすると、最初の 2 ページにはそれぞれ 25 のレコードが表示され、最終ページには、リストの残りの 10 のレコードが表示されます。

### リストページで実行できるタスク

リストページから、次の操作を実行できます。

- レコードを並べ替える。
- 複数のレコードを一目で確認する。
- 確認、削除、または更新するレコードを検索する。
- インライン編集機能が有効な場合、[リスト]ページのフィールドをインラインで更新します。
- [リスト]ページでレコードペインが使用可能な場合、レコードペインでレコードの[詳細]ページをオープンし、[リスト]ページからナビゲートせずにレコード詳細を更新します。
- 新しいレコードを作成する。
- [リスト]ページのタイトルバーの右側にある[お気に入り追加]アイコンをクリックして、お気に入りリストにリストを追加します。
- [リスト]ページのタイトルバーの右側にある[お気に入りから削除]アイコンをクリックして、お気に入りリストからリストを削除します。
- レコードの行にある[お気に入り追加]アイコンをクリックして、お気に入りのレコードにレコードを追加します。
- レコードの行にある[お気に入りから削除]アイコンをクリックして、お気に入りのレコードからレコードを削除します。
- リストの編集ペインの切替アイコンが使用可能な場合は、[リスト]ページ内のリストを絞り込みます。詳細は、「[リストページ内のリストの絞り込み \(ページ 135\)](#)」を参照してください。
- カラム見出しを新しい位置にドラッグアンドドロップして、リスト内のカラムの順序を変更します。カラムの順序を変更した後で、オプションでリストを保存できます。

### リストページでのカラムの順序変更について

リストページで直接、リスト内のカラムを順序変更できます。カラム見出しの上にポインターを重ねると、4 方向の矢印が表示され、カラムを新しい位置にドラッグアンドドロップできます。ブラウザページに表示できるよりも多くのカラムが使用可能な場合、表示されているカラムの端にカラム見出しをドラッグすると、ページは自動的にスクロールされ、その他のカラムが表示されます。変更されたカラム順序は、リストのページ移動、リストの並べ替え、アルファベット文字検索機能およびクイックフィルターフィールドの使用など、ページを更新するアクションを実行したときに引き続き適用されます。変更された順序は、リストからレコードの[詳細]ページを開き、リストに戻った場合にも、引き続き適用されます。ただし、リストからナビゲートした後で次にリストを開くと、カラムの順序変更後にリストを保存していない限り、カラムは元の順序で表示されます。

### カスタムフィールドを使用したリストの並べ替えについて

パフォーマンス上の理由から、一部のカスタムフィールドはリストの並べ替えに使用できません。次の一般的なルールが適用されます。

- 次のタイプのカスタムフィールドは、カスタムオブジェクトレコードタイプも含めて、レコードタイプのリストを並べ替えるために使用できません。
    - チェックボックスフィールド
    - Web リンクフィールド
    - 複数選択ピックリストフィールド
- ただし、特定のレコードタイプについては、リストの並べ替えに他のタイプのカスタムフィールドを使用できない場合があります。
- [カスタムオブジェクト 01]から[カスタムオブジェクト 03]までのレコードタイプの場合は、リストの並べ替えにすべてのタイプのカスタムフィールドを使用できません。

### リストレコードで実行できるアクション

また、レコードレベルのメニュー(各レコード名の横にあるメニュー)を使用して、リストされたレコードに対して次の様々なアクションの一部またはすべてを実行できます。

- [編集]オプションを選択してレコードの[編集]ページを開く。このページを使用してレコードのすべてのフィールドを編集できます。
- 既存のレコードをコピーして新しいレコードを作成する。値が新規レコードに自動的にコピーされるフィールドは、企業の管理者が決定します。
- レコードを削除する。

ページに表示されるレコードが多すぎる場合に、リストをフィルター処理することもできます。リストのフィルター処理に関する詳細は、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。

各フィルター済みリストは商談や取引先などレコードタイプによって異なります。すべての従業員は自分用のフィルター済みリストを作成できますが、すべての従業員が使用できる公開リストを作成できるのは、適切な役割が割り当てられている従業員だけです。

**注:** 従業員またはマネージャが作成したリストは、リストを作成した言語でのみ表示されます。アプリケーションがサポートしている他の言語に切り替えても、その言語ではリストに追加されません。デフォルトのフィルター済みリストだけがすべての言語で表示されます。たとえば、イタリアのマネージャが新しいリストを作成し、そのチームの一部のメンバーがスペイン語版の製品を使用している場合、そのチームのメンバーは、新たに作成されたリストを参照できません。

### リストページのブックマークの作成について

ほとんどのリストで、リストのページは同じ URL を共有します。その結果、リスト内のページのブックマークを作成した場合、ブックマークによって、リストは最初にアクセスしたときに開いたページ(通常はリストの先頭ページ)で常に開きます。同様に、リスト内のページのアドレスフィールドから URL をコピーし、後でブラウザのアドレスフィールドに URL を貼り付けた場合、リストは最初にアクセスしたときに開いたページで開きます。

たとえば、[取引先ホームページ]のリストリンクからリストを開く場合、リスト内の先頭ページが開きます。リストの 3 番目のページにナビゲートし、そのページのブックマークを作成すると、新しいブックマークではリスト内の先頭ページ(つまり、リストに最初にアクセスしたときに開いたページ)が開きます。

### リスト管理オプション

ほとんどのレコードタイプのリストページには、次のオプションの一部またはすべてを含む[メニュー]ボタンが表示されます。

- **一括削除。** リストからすべてのレコードを削除します。「[レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)」を参照してください。
- **バッチ割当ブック。** ブックに対してレコードを追加、または削除します。「[ブックへのレコードの割り当て \(ページ 1420\)](#)」を参照してください。
- **バッチ割当チームメンバー。** レコードのリストにチームメンバーを追加するか、レコードのリストからチームメンバーを削除します。「[レコードのリストへのチームメンバーの割当 \(ページ 146\)](#)」を参照してください。
- **リストをエクスポート。** リストをエクスポートしてコンピュータに保存します。「[リストのレコードのエクスポート \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
- **大量更新。** 多数のレコードを一度に更新します。「[レコードの更新グループ \(参照 \[レコードのグループの更新\]\(#\) ページ 147\)](#)」を参照してください。

- **大量コール計画**。「[大量コール計画 \(ページ 208\)](#)」を参照してください。
- **大量作成アポイント**。1つ以上の取引先のためのアポイントの作成については、「[複数の取引先のためのアポイントの作成 \(ページ 276\)](#)」を参照してください。
- **レコード数**。「[リストのレコードのカウン \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
- **リストを絞り込み**。フィルター済みリストを絞り込みます。「[リストの作成と編集 \(参照 Creating and Refining Lists ページ 128\)](#)」を参照してください。  
**注:** ほとんどのレコードタイプの[リスト]ページでは、[リスト]ページを閉じずにリストを絞り込み、絞り込んだリストをオプションで保存することもできます。[リスト]ページ内のリストの絞り込みの詳細は、「[\[リスト\]ページ内のリストの絞り込み \(ページ 135\)](#)」を参照してください。
- **リストを保存**。リストを保存します。[リストを保存]をクリックすると、[保存]オプションを含むページが表示されます。
- **リストフィルターを表示**。リストの主要情報を表示します。「[\[リストを表示\]ページ \(参照 \[リストを表示\]ページ ページ 139\)](#)」を参照してください。このページにアクセスするには、[リスト管理]ページの[表示]をクリックする方法もあります。
- **リストを新規作成**。新しいフィルター済みリストを作成します。「[リストの作成と編集 \(参照 Creating and Refining Lists ページ 128\)](#)」を参照してください。
- **リスト管理**。「[リスト管理ページ \(参照 \[リスト管理\]ページ ページ 138\)](#)」を参照してください。
- **一括復元**。削除されたレコードのリストを復元します。「[レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)」を参照してください。

### リスト管理オプションの利用

次の表に示すように、リスト管理オプションに移動する方法は、レコードタイプによって異なります。

レコードタイプ	手順
メインレコードタイプ(タブ上)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 ページの上部にあるレコードのタブをクリックします。</li> <li>2 [リスト]セクションで、リストをクリックします。</li> <li>3 [メニュー]ボタンをクリックし、必要なオプションを選択します。</li> </ol> <p>次のようにして[新規リスト]ページにアクセスする方法もあります。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 ページの上部にあるレコードのタブをクリックします。</li> <li>2 [リスト]セクションのタイトルバーで、[新規]をクリックします。</li> </ol>
活動	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 [カレンダー]タブをクリックします。</li> <li>2 活動リストセクションで、[リストを全表示]リンクをクリックします。</li> </ol> <p><b>注:</b> 標準アプリケーションでは、自分のカレンダーおよび自分とカレンダーを共有する他のユーザーの個別のカレンダーの日別および週別ビューで、[オープンタスク]リストが表示されます。ただし、ユーザーが異なるリストを選択して表示することも、管理者がユーザー役割に対して異なるリストを選択することもできます。詳細は、「<a href="#">カレンダーの設定 (ページ 736)</a>」を参照してください。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3 [メニュー]ボタンをクリックし、必要なオプションを選択します。</li> </ol>
警告	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 [ホーム]タブをクリックします。</li> <li>2 [ホームページ(個人)]の[警告]セクションの下部にある[リストを全表示]リンクをクリックします。</li> <li>3 [メニュー]ボタンをクリックし、必要なオプションを選択します。</li> </ol> <p><b>注:</b> 警告がない場合、[リストを全表示]リンクは表示されません。</p>

レコードタイプ	手順
添付資料	<p>コンテンツの管理 - 添付資料および詳細ページイメージの管理権限を含む役割が割り当てられている場合のみ、利用可能です。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 任意のページで、最上部にある[管理]グローバルリンクをクリックします。</li> <li>2 [コンテンツ管理]リンクをクリックします。</li> <li>3 [コンテンツ管理]ページで、[添付資料を管理]リンクをクリックします。</li> <li>4 [添付資料を管理]ページで、[リストを新規作成]ボタンをクリックします。</li> </ol>
ユーザー	<p>[ユーザーの管理]権限を含む役割が割り当てられている場合のみ、利用可能です。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 任意のページで、最上部にある[管理]グローバルリンクをクリックします。</li> <li>2 [ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。</li> <li>3 [ユーザー管理]リンクをクリックします。</li> <li>4 [メニュー]ボタンをクリックし、必要なオプションを選択します。</li> </ol>
製品カテゴリー	<p>[コンテンツの管理]権限を含む役割が割り当てられている場合のみ、利用可能です。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 任意のページで、最上部にある[管理]グローバルリンクをクリックします。</li> <li>2 [コンテンツ管理]リンクをクリックします。</li> <li>3 [コンテンツ管理]ページで、[製品カテゴリー]リンクをクリックします。</li> <li>4 [メニュー]ボタンをクリックし、必要なオプションを選択します。</li> </ol>
製品	<p>[コンテンツの管理]権限を含む役割が割り当てられている場合のみ、利用可能です。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 任意のページで、最上部にある[管理]グローバルリンクをクリックします。</li> <li>2 [コンテンツ管理]リンクをクリックします。</li> <li>3 [コンテンツ管理]ページで、[製品]リンクをクリックします。</li> <li>4 [メニュー]ボタンをクリックし、必要なオプションを選択します。</li> </ol>

### 標準のフィルター済みリスト

標準のフィルター済みリストの説明については、各レコードタイプの「レコードタイプホームページの使用」のトピックを参照してください。たとえば、次のトピックがあります。

- [見込み客ホームページ]の使用 (ページ 241)
- [取引先ホームページ]の使用 (ページ 260)
- [担当者ホームページ]の使用 (ページ 281)
- [商談ホームページ]の使用 (ページ 305)
- [サービスリクエストホームページ]の使用 (ページ 386)

## リストを開くには

- 1 該当するレコードのタブをクリックします。
- 2 そのレコードのホームページのリストセクションから、作業対象となるリストを選択します。

**注:** 活動リストを表示するには、[カレンダー]タブをクリックしてから、ページの活動リストセクションの[リストを全表示]をクリックします。活動リストの使用の詳細は「[活動リストの使用 \(ページ 198\)](#)」を参照してください。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[リスト\]ページのレコードペインについて \(ページ 136\)](#)
- [\[リスト\]ページのレコードペインの使用 \(ページ 137\)](#)

## Creating and Refining Lists

When you create or refine a list of records, your user role determines which fields you can search and which fields you can display in the list, as follows:

- ユーザーの役割で[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限が有効な場合は、レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた検索レイアウトで企業の管理者が使用可能にしているすべての検索フィールドを検索できます。  
**注:** 企業の管理者が、[検索]および[リスト]のすべてのフィールド権限をユーザー役割の多くで使用可能にしないことをお勧めします。その権限が使用可能でない場合、企業で使用しないフィールドは検索およびリストのページに表示されません。これにより、不要な情報が削減され、ユーザーが最も必要なフィールドを表示することが容易になります。
- ユーザーの役割で[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限が無効な場合は、次の基準を両方とも満たす場合のみ、フィールドを検索できます。
  - レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた検索レイアウトで、フィールドが使用可能な検索フィールドであること。
  - 該当するレコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた[詳細]ページレイアウトにフィールドが表示されていること。ユーザーの役割に動的ページレイアウトが定義されている場合は、少なくともその動的ページレイアウトの1つにフィールドが表示されている必要があります。

**注:** 動的レイアウトは、レコードの特定のフィールドで選択したピックリスト値に基づいて、レコードタイプが同じ様々なレコードに対して異なるフィールドセットを表示するページレイアウトです。

- When you refine an existing list, some of the fields in the search criteria for the list might not be available to your user role. Any such restricted fields are grayed out, and you cannot edit them. You can remove the restricted fields from the search criteria before you run or save the list. If you run or save the list without removing the restricted fields from the search criteria, then Oracle CRM On Demand automatically removes the restricted fields from the search criteria before running or saving the list.

**NOTE:** Your company administrator can change the sets of fields that are available in the search layouts for your user role at any time. If your company administrator removes a field that was previously available to you for searching, then the next time that you refine a list with a filter that contains that field, you cannot save the list with that field in the filter. If you do not remove the field from the filter, then Oracle CRM On Demand automatically removes the field from the filter before running or saving the list.

You cannot search fields of the Note field type.

## Your User Role Determines Which Fields You Can Display in the List of Records

Your user role also determines which fields you can display in the list of records that is returned by the search, as follows:

- ユーザーの役割に対して[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限が有効な場合は、検索で返されるレコードのリストにカラムとして表示するフィールドを選択できます。

- ユーザーの役割に対して[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限が無効な場合は、レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた[詳細]ページレイアウトにフィールドが表示される場合のみ、検索で返されるレコードのリストにカラムとして表示するフィールドを選択できます。ユーザーの役割に対して動的ページレイアウトが定義されている場合は、レコードタイプの 1 つ以上の動的ページレイアウトにフィールドが表示される必要があります。

## About the Sort Fields

Lists with no specified sort field are automatically sorted on the displayed column that provides the most efficient performance. Therefore, it is recommended that you do not specify a sort field when you create a list. In the standard application, a sort field is automatically selected in the New List page, but you can clear the sort field. Your administrator can set up the search layout for a record type for your user role so that a sort field is not automatically selected. For information about setting up search layouts, see [Managing Search Layouts \(ページ 1265\)](#).

You can optionally specify the initial sort order for the records that are returned in the list. 最大 3 つの並べ替えフィールドを選択できます。たとえば、担当者リストに対して、[名前 (姓)]、[名前 (名)]、[部門]の順にリストを並べ替えることを選択できます。3 つの並べ替えフィールドのそれぞれについて、レコードを昇順で並べ替えるか、降順で並べ替えるかを指定できます。

If you specify the sort order, then as a best practice use the most restrictive available field as the first sort field, particularly if the search is for a record type that has a large number of records. For example, a search on the Email field for the Contact record type is more efficient if the results are also sorted on the Email field rather than another field such as the Contact Last Name field.

1 番目の並べ替えフィールドを選択した後で、1 番目の並べ替えフィールドと同じレコードに直接格納されている並べ替えフィールドのみが 2 番目および 3 番目の並べ替えフィールドとして選択できます。たとえば、担当者を検索する場合、1 番目の並べ替えフィールドとして担当者の[名前 (名)]フィールドを選択するとします。この場合、担当者レコードに直接格納されている残りの並べ替えフィールドのみを 2 番目および 3 番目の並べ替えフィールドとして選択できます。取引先レコードに格納されている[取引先]フィールドなど、他のレコードに格納されているフィールドは使用できません。

**NOTE:** If your user role has the Manage Private Lists privilege, then you can access and edit other users' private lists. If your user role has the Delete Private Lists privilege as well as the Manage Private Lists privilege, then you can also delete private lists that were created by other users. Typically, the Manage Private Lists and Delete Private Lists privileges are given to administrators only. **他のユーザーの個人リストを編集する場合の考慮事項については、「他のユーザーが作成した個人リストの編集および削除について (ページ 133)」を参照してください。**

You cannot use a field of the Note field type to sort a list of records.

The following procedure describes how to set up a list.

**Before you begin.** When you create a list, you need to enter the fields and values for the criteria that you set up. You might want to first go to the record Edit page, and write down the exact field names and values as they are used in Oracle CRM On Demand. Otherwise, your filtered list might not pick up the correct records. Alternatively, you can print the record Detail page to capture the exact field names. However, the printout does not capture the field values for drop-down lists.

### To set up a list

- 1 Create a new list or navigate to the Refine List page for an existing list.  
In the List page for most record types, there is a Menu button that includes the options to create a new list or refine an existing list. For more information about accessing list management options, see [Working with Lists \(参照 リストの使用 ページ 123\)](#).  
**注:** ほとんどのレコードタイプの[リスト]ページでは、[リスト]ページを閉じずにリストを絞り込み、絞り込んだリストをオプションで保存することもできます。[リスト]ページ内のリストの絞り込みの詳細は、「[リスト]ページ内のリストの絞り込み (ページ 135)」を参照してください。
- 2 In the New List page or the Refine List page, in the Search In section, select one of the following options:
  - Record Set

- Book

**NOTE:** The Search In section is not displayed for record types that do not have owners, for example, the Product record type and the User record type. The Book option in the Search In section is available only if the Book feature is enabled for your company.

3 If you select the Record Set option, select one of the following from the list in the Record Set field:

- **All records I can see.** Includes records that you have at least View access to, as defined by your reporting hierarchy, the access level for your role, and the access level for shared records.
- **All records I own.**
- **All records where I am on the team.** Includes only records in the filtered list where one of the following applies:
  - You own the records.
  - The records are shared with you by the owner through the Team feature.
  - The records are shared with you through the group assignment feature for accounts, activities, contacts, households, opportunities, and portfolios.
- **All records I or my subordinates own.**
- **All records where I or my subordinates are on the team**
- **My Default Book.** Your default setting for the Book selector, as defined by your company administrator.

4 If you select the Book option, select a book, user, or delegate in the Book selector.

For more information, see Using the Book Selector (参照 [ブックセレクタの使用](#) ページ 104).

5 In the Choose Case Sensitivity section, select the Case Insensitive check box, if required.

このチェックボックスがオンの場合、特定のフィールドは検索に対して大文字小文字が区別されなくなります。これらのフィールドは、[検索基準を入力]セクションで青いテキストで示されます。

6 In the Enter Search Criteria section do the following:

- a (Optional) If you are refining an existing list filter that contains a search field that is not available to your user role, remove the search field from the list by clicking the X icon beside the field row.

If a search field in the list filter is not available as a search field for your user role, then the field is grayed out, you cannot edit it, and an X icon appears beside the field. You can remove the restricted fields from the list filter. If you run or save the list without removing the restricted fields from the filter, then Oracle CRM On Demand automatically removes the restricted fields from the filter before running or saving the list.

- b Select a field from the Field list.

The fields are prepopulated with the targeted search fields for the record type.

**NOTE:** If your company administrator does not make any search fields available in the search layout that is assigned to your user role for a record type, then you cannot specify any search criteria for a list of records of that record type.

Certain fields are optimized to improve performance during searches and when sorting lists. These optimized fields are shown in green text in the list of search fields. If your search criteria include a field that is not optimized for searching, your search might be slower.

**NOTE:** [検索基準を入力]セクションで紫のテキストで表示されるフィールドは、[大文字と小文字を区別しない]チェックボックスの設定に関係なく、常に大文字小文字が区別されません。これらのフィールドは、高速検索用に最適化されません。

If the address field you need does not appear in the drop-down list, select the corresponding one shown in the following table or in About Countries and Address Mapping (参照 [国と住所のマッピングについて](#) ページ 1578).

**NOTE:** The fields listed in this table might not apply to all countries or locales.

To filter your list on this field	Select this field from the drop-down list
Street Number Address 1 Chome	Number/Street
Ku	Address 2
Floor District	Address 3
Shi/Gun	City
Colonia/Section CEDEX Code Address 4 URB Township	PO Box/Sorting Code
MEX State BRA State Parish Part of Territory Island Prefecture Region Emirate Oblast	Province
Island Code Boite Postale Codigo Postal	Zip/Post Code

- c** Enter the conditions, filter values, and operators (AND, OR) that define the filter. If you are refining a list, the fields are already populated with criteria that you can refine further. For information about using filter conditions, see About Filter Conditions (参照 [フィルター条件について](#) ページ 76).

**TIP:** To create a list of service requests that do not have an owner, select the Owner ID field, the Equal to filter condition, and leave the value blank. You can create other null lists using this general approach.

**CAUTION:** When entering Filter Values, check to make sure that you are following the rules described in About Filter Values (ページ 80). Otherwise, the correct records might not be included in the list.

### Examples

**Accounts:** If you want to create a filtered list of accounts in Canada with annual revenue over \$100,000,000.00, complete the form as follows:

Field	Condition	Value(s)	
Annual Revenue	Greater than	100000000	AND

Field	Condition	Value(s)	
Country	Equal to	Canada	

**Leads:** If you want to create a filtered list of leads with potential revenue over \$100,000.00 and ratings of A or B, complete the form as follows:

Field	Condition	Value(s)	
Potential Revenue	Greater than	100000	AND
Rating	Less than	C	

- 7 [カラムの表示]セクションで、検索結果にカラムとして表示するフィールドを選択し、[使用可能項目]リストから[選択した項目]リストにフィールドを移動します。選択したフィールドの順序を変更するには、上下の矢印を使用します。

**ヒント:** レコードのリストが返された後、カラム見出しを新しい位置にドラッグアンドドロップすると、リスト内のカラムの順序をすばやく変更できます。カラムの順序を変更した後で、オプションでリストを保存できます。

- 8 (Optional) In the Sort Order section, specify the initial sort field or fields that you want, and the sort order, as follows:
- If you do not want to specify a sort field, and if a sort field is already selected, then clear the sort field.
  - If you want to specify one or more sort fields, then do the following:
    - a [並べ替え基準]ドロップダウンリストで 1 番目の並べ替えフィールドを選択し、[昇順]または[降順]をクリックして並べ替え順を選択します。
    - b 必要に応じて 2 番目および 3 番目の並べ替えフィールドを選択して、これらのフィールドの並べ替え順を指定します。

特定のフィールドは、検索中およびリストの並べ替え時のパフォーマンスを向上させるために最適化されます。これらの最適化されたフィールドは、並べ替えフィールドのリストに緑色のテキストで表示されます。並べ替えフィールドとして最適化されていないフィールドを選択した場合、検索速度が遅くなる場合があります。

**注:** この手順では、チェックボックスタイプのフィールドを、並べ替えフィールドとして選択できません。ただし、リストを作成した後で、カラムの見出しをクリックすることによって、チェックボックスの値に基づいたフィールドの並べ替えをすることはできます。

- 9 (Optional) To see the results of your search criteria without saving the list, click Run.  
The List page appears displaying the results of your search criteria. You can then click the Menu button in the title bar, and select Save List or Refine List to save your list.
- 10 Click Save, and complete the fields in the Save options section:

Field	Comment
List Name	Type a name for the list (50-character limit). You can use any symbols or punctuation marks except quotation marks (“”) in your List Name.  Created lists are arranged in ascending ASCII code order, which means that the sort order is case sensitive. So, all of the list names that start with an uppercase letter appear before the list names that start with a lowercase letter.
Description	Enter a description of up to 251 characters.

Field	Comment
List Accessibility	<p>If your user role includes the Manage Public Lists privilege, select one of these options:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Private.</b> Makes the list available only to you and to users who have the Manage Private Lists privilege in their role.</li> <li>■ <b>Public.</b> Makes the list available to all employees. Public lists appear on the record Homepage for all employees at your company.</li> <li>■ <b>Role Specific.</b> Makes the list available only to users with a specific role.</li> </ul>

1 (Public lists only) In the Choose List Availability for Roles with List Order Layout section of the page, specify the availability of the list for the roles for which a list order layout has been defined for the record type, as follows:

- If you do not want the list to be available to a role, then use the directional arrows to move the role to the List Not Available For section.
- If you want the list to be available to a role and you also want the list to be included in the short list of lists for the record type for the role, then use the directional arrows to move the list to the List Shown in Short List For section. The lists in the short list appear in the List section in the record-type Homepage and in picklists of lists for the record type.
- If you want the list to be available to a role but you do not want the list to be included in the short list of lists for the record type for the role, then leave the role in the List Available For section.

The Choose List Availability for Roles with List Order Layout section is available only if all of the following are true:

- Your user role has either the Customize Application privilege or the Manage Role Lists Order privilege, as well as the Manage Public Lists privilege.
- You are either creating a new public list or refining an existing list and saving it as a new public list. Note that if you are refining a public list and overwriting the existing list, then the Choose List Availability for Roles with List Order Layout section is not available.
- A list order layout is defined for one or more roles.

Only the roles for which a list order layout has been defined are shown in the Choose List Availability for Roles with List Order Layout section.

2 Click Save and Run.

The filtered list you created appears in the drop-down list in this page's title bar and in the Lists section of the record Homepage.

**TIP:** If a message appears indicating that your list request has timed out, refine your list criteria further and try again. You can find more information about optimizing searches and lists on the Training and Support Center Web site, which you can access by clicking the Training and Support global link at the top of each page in Oracle CRM On Demand.

### 他のユーザーが作成した個人リストの編集および削除について

ユーザー役割に[個人リストの管理]権限がある場合は、レコードタイプの[リスト管理]ページから他のユーザーの個人リストにアクセスして編集できます。ユーザー役割に個人リストの削除権限と[個人リストの管理]権限がある場合は、他のユーザーが作成した個人リストを削除することもできます。レコードタイプのホームページで[リスト管理]リンクをクリックするか、レコードタイプの[リスト]ページで[メニュー]ボタンから[リスト管理]を選択して、[リスト管理]ページを開くことができます。[リスト管理]ページの詳細は、「[\[リスト管理\]ページ \(ページ 138\)](#)」を参照してください。

他のユーザーが作成した個人リストを編集する場合、次の考慮事項があります。

- [リスト管理]ページでは、他のユーザーが現在のユーザー言語でレコードタイプに対して作成した個人リストにアクセスできます。他のユーザーが別の言語で作成した個人リストを編集する場合は、その言語に変更する必要があります。言語の変更方法は、「[言語設定の変更 \(ページ 723\)](#)」を参照してください。
- レコードタイプについて他のユーザーが使用できるすべての検索フィールドを、自分も使用できるようにユーザー役割を設定することをお勧めします。そうしないと、一部のリストを正常に編集できない場合があります。使用できない検索フィールドが含まれているリストを編集しようとすると、次のことが起こります。
  - フィールドがグレーで表示され、編集できません。
  - リストを保存すると、Oracle CRM On Demand ではそのフィールドが検索基準から自動的に削除されます。
- 検索フィールドをリスト定義に追加する場合は、リスト所有者にそのフィールドの必要なアクセス権限があることを確認してください。リストのフィールドへのアクセスが決定される方法は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。
- 検索にブックを選択する場合、リスト所有者がそのブックにアクセスできることを確認してください。
- リストを保存して実行すると、返されるレコードのリストは、リスト所有者に表示できるレコードではなく、自分が表示できるレコードによって決定されます。

### リストのフィルター処理

リストページで、次の 2 つの方法でリストのレコードをすばやくフィルター処理できます。

- アルファベット文字検索機能を使用した特定のカラムのフィルター処理

**注:** ユーザー言語が韓国語、日本語、簡体字中国語または繁体字中国語の場合、アルファベット文字検索機能は使用できません。

- クイックフィルターフィールドの使用

デフォルトでは、リストページにアルファベット文字検索機能が表示されますが(使用可能な場合)、フィルタートグルアイコンをクリックすると、クイックフィルターフィールドを表示できます。アルファベット文字検索機能に切り替えるには、[ABC] アイコンをクリックします。表示される検索機能は、別のセッションでも保持されます。

**注意:** リストのフィルター処理に通常使用するアルファベット文字検索機能およびクイックフィルターフィールドは、レコードペインがオープンしている間は使用できません。リストをフィルター処理する場合は、レコードペインをクローズする必要があります。レコードペインの詳細は、「[\[リスト\]ページのレコードペインについて \(ページ 136\)](#)」および「[\[リスト\]ページのレコードペインの使用 \(ページ 137\)](#)」を参照してください。

検索するレコードは、ブックセレクトからブックまたはユーザーを選択して制限することもできます。詳細は、「[ブックセレクトの使用 \(ページ 104\)](#)」を参照してください。

さらに高度なフィルター処理をする場合は、リスト基準を絞り込みます。詳細は、「[\[リスト\]ページ内のリストの絞り込み \(ページ 135\)](#)」および「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

### アルファベット文字検索

リストのカラム見出しの横にある矢印は、そのカラムがリストの並べ替えおよびフィルター処理で使用されていること、およびリストが昇順と降順のどちらかで並べ替えられているかを示します。リストの並べ替えおよびフィルター処理で使用されているカラムを変更するには、使用するカラムのカラム見出しをクリックします。

アルファベット文字検索機能を使用できる場合は、次のことが可能です。

- アルファベットバーの 1 文字をクリックし、その文字で始まるレコードのみを表示します。
- テキストフィールドに文字を入力して[検索]をクリックすると、リストがフィルター処理され、入力した文字で始まるレコードのみが表示されます。ワイルドカードを使用できます。詳細については、「[フィルター値について \(参照 \[About Filter Values\]\(#\) ページ 80\)](#)」を参照してください。

アルファベット文字検索は大文字と小文字を区別せず、[リストを絞り込み]検索基準に影響を与えません。

デフォルトの並べ替えの基準がアルファベットバーが機能しないカラムに設定されている場合、アルファベットバーは有効でなくなり、バーの文字にハイパーリンクが設定されていない状態になります。たとえば[削除項目]ページでは、デフォルトの並べ替えの基準は、並べ替えができない[タイプ]カラムに設定されています。したがって、アルファベットバーは有効

になっていません。ただし、[名前]カラムの見出しをクリックすると、データは並べ替えられ、アルファベットバーは有効になります。

### クイックフィルターフィールド

クイックフィルターフィールドを使用すると、リストをフィルター処理して、選択したフィールドが特定のフィルター条件を満たすレコードを表示できます。

リストページの[結果表示条件]セクションで、左から右に向かってフィールドで値を選択または入力して、検索フィールド、フィルター条件、およびフィルター値(フィルター条件に値が必要な場合)を指定します。フィルター条件リストで使用できる値は、選択した検索フィールドによって異なります。使用可能なフィルター条件については、「[フィルター条件について \(ページ 76\)](#)」を参照してください。

フィルター値フィールドは、フィールドタイプに一致するように変更されます。たとえば、日付を選択する場合はカレンダーアイコンが表示され、電話番号を指定する場合は電話アイコンが表示されます。フィルター条件に値を設定する必要がない場合、フィルター値フィールドは非表示になります。テキストフィールドおよび電話フィールドでは、ワイルドカードが使用できます。詳細については、「[フィルター値について \(参照 About Filter Values ページ 80\)](#)」を参照してください。

ユーザーの役割に対するレコードタイプの検索レイアウトで、企業の管理者が検索フィールドとして使用可能にしたフィールドを使用して、レコードのリストをフィルター処理できます。企業の管理者が検索レイアウトで検索フィールドを使用可能にしていない場合、クイックフィルターフィールドは使用できません。

**注:** フィルター処理するレコードのリストの検索基準に、ユーザーの役割に対するレコードタイプに対して検索レイアウトで定義した検索フィールド以外のフィールドが含まれている場合、クイックフィルターフィールドは使用できません。

クイックフィルターフィールドの検索は、[リストを絞り込み]検索基準に影響を与えません。また、クイックフィルターフィールドの検索は、ほとんどのフィールドでは大文字小文字が区別されます。ただし、一部のフィールドは常に大文字小文字が区別されません。これらのフィールドは紫のテキストで表示されます。

**ヒント:** リストに関する作業を行う際、その他の一部のフィールドの検索で大文字小文字を区別しないでリストを絞り込むことができます。[リストを絞り込み]ページで[大文字と小文字を区別しない]チェックボックスをオンにしてから、[リストを絞り込み]ページでリストを実行すると、大文字小文字が区別されなくなるフィールドはクイックフィルターフィールドに青いテキストで表示されます。ただし、リストから別の場所にナビゲートして再び同じリストを開いた場合、紫のテキストで表示されるフィールドを除き、そのリストのすべてのフィールドの検索で大文字小文字の区別が再びオンに戻ります。作成したカスタムの個人用リストや公開リストで[大文字と小文字を区別しない]チェックボックスをオンにしてリストを保存すると、関連するフィールドでの大文字小文字の区別を完全にオフにすることができます。

### クイックフィルターフィールドを使用してリストをフィルター処理するには

- 1 [結果表示条件]ラベルの右側にあるドロップダウンリストで、フィールドを選択します。
- 2 フィルター条件のドロップダウンリストから条件を選択します。
- 3 必要な場合は、フィルター値のドロップダウンリストに値を入力します。
- 4 [検索]をクリックします。

### [リスト]ページ内のリストの絞り込み

多くの[リスト]ページにおいて、[リスト]ページ内のリストの編集ペインを開いて、[リスト]ページを閉じずに、リストの検索基準を変更できます。[リスト]ページに表示される一連のフィールドも変更できます。

### [リスト]ページ内のリストを編集するには

- 1 [リスト]ページで、[リストの編集ペインの切替]アイコンをクリックします。  

- 2 リストの編集ペインで、検索基準、表示するフィールド、並べ替え順序を要件に合わせて変更します。  
 リストの絞り込みの詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 Creating and Refining Lists ページ 128\)](#)」を参照してください。

- 3 [実行]をクリックしてレコードのリストを更新します。
- 4 リストの編集ペインを閉じるには、[リストの編集ペインの切替]アイコンを再度クリックします。

[リスト]ページ内のリストを編集する際には、次の点を考慮します。

- [リストを絞り込み]ページで[保存]ボタンは使用できません。絞り込まれたリストを実行後に保存する場合は、[リスト]ページのタイトルバーの[メニュー]ボタンから[リストを保存]オプションを選択する必要があります。
- 検索されるレコードタイプは変更できません。別のレコードタイプのレコードを検索するには、そのタイプのレコードの既存のリストを開くか、たとえば、アクションバーの[検索]セクションで[詳細]をクリックして新しい検索を開始する必要があります。
- ページ内にリストの編集ペインが開いている間は、[リスト]ページで次の機能を使用できません。
  - クイックフィルターフィールド。
  - ブックセクタ。ただし、リストの編集ペインでブックを選択できます。

### [リスト]ページのレコードペインについて

多くの[リスト]ページにおいて、[リスト]ページからナビゲートせずにレコードペインでレコードをオープンできます。レコードに必要なアクセス権があるかぎり、レコードペイン内でレコードを操作できます。たとえば、次のような処理が可能です。

- レコード詳細を表示します。
- レコードの関連情報セクションを表示します。
- インライン編集機能が有効な場合、レコードおよび[詳細]ページの関連情報セクションのフィールドを編集します。
- レコードプレビュー機能を使用して、リンクされたレコードをプレビューします。
- レコードを削除します。

レコードペイン機能は、Oracle CRM On Demand のほとんどのレコードリストで使用できます。特定のリストではレコードペインがサポートされていません。リストでレコードペインがサポートされている場合、およびリストに少なくとも 1 つのレコードがある場合、[リスト]ページのタイトルバーの右側にレコードペインの切り替えアイコンが表示されます。



リストでレコードペインがサポートされていない場合、レコードペインの切り替えアイコンは[リスト]ページでは使用できません。

**注意:** Oracle CRM On Demand の管理ページからアクセスするリストでは、レコードペインはサポートされていません。

### レコードペインの操作時に適用される考慮事項

レコードペインを操作するときは、次の点に注意してください。

- **カスタマイズされたコードおよびカスタム Web アプレット。**管理者は、カスタマイズされたコードおよびカスタム HTML ヘッド追加を使用して Oracle CRM On Demand のページをカスタマイズできます。たとえば、管理者はレコードの[詳細]ページにカスタムボタンを追加したり、カスタマイズされたコードが含まれるカスタム Web アプレットをページに追加できます。場合によっては、レコードペインでレコードを操作する際に、こうしたカスタマイズが想定どおりに機能しない可能性があります。
- **レコードペインでのレコードの更新。**レコードペインでレコードをオープンしている間に別のユーザーがレコードを更新した場合、レコードを更新しようとするメッセージが表示されます。その場合は、ページのリストセクションでレコードの行を再度クリックし、レコードペインのレコードを更新する必要があります。
- **レコードペインでのレコードの削除。**レコードペインでレコードを削除した場合、レコードペインはクローズします。リストが更新され、レコードがリストに表示されなくなります。
- **[リスト]ページからナビゲートするアクション。**レコードペインでは、Oracle CRM On Demand で別のページをオープンするリンク(関連情報セクションの[リストを全表示]リンクなど)をクリックした場合、または新規レコードの作成などのアクションを実行するボタンをクリックした場合、新規ページがオープンします。[リスト]ページが新規ページに置き換わります。リストに戻る場合は、[戻る]リンクを使用してリストに戻ることができます。
- **リストのナビゲーションおよびインライン編集。**ページのリストセクションには、次の考慮事項が適用されます。

- リストセクションの上部または下部にあり、リスト内の次のページ、前のページ、先頭ページまたは最終ページに移動できるナビゲーションアイコンは、レコードペインがオープンしているときに使用できます。ただし、レコードペインでレコードをオープンしている場合、リストで別のページにナビゲートすると、レコードはクローズします。レコードペインはオープンしたままとなります。
- レコードペインがオープンしている間は、ページのリストセクションでフィールドをインライン編集することはできません。
- リストのフィルター処理に通常使用するアルファベット文字検索機能およびクイックフィルターフィールドは、レコードペインがオープンしている間は使用できません。リストをフィルター処理する場合は、レコードペインをクローズする必要があります。
- レコードペインがオープンしている間は、リストを並べ替えできません。リストを並べ替える場合は、レコードペインをクローズする必要があります。
- レコードペインがオープンしている間は、[リスト]ページに表示されるレコード数を変更できません。[リスト]ページに表示されるレコード数を変更する場合は、レコードペインをクローズする必要があります。

## 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[リスト\]ページのレコードペインの使用 \(ページ 137\)](#)

### [リスト]ページのレコードペインの使用

このトピックでは、[リスト]ページのレコードペインでレコードをオープンし操作する方法について説明します。

次の手順では、[リスト]ページでレコードペインをオープンする方法について説明します。

#### [リスト]ページでレコードペインをオープンするには

- レコードペインの切り替えアイコンをクリックします。



レコードペインがオープンします。リストの最初のカラムは、ページのリストセクションに表示されたままとなります。

次の手順では、レコードペインでレコードをオープンする方法について説明します。

#### [リスト]ページのレコードペインでレコードをオープンするには

- ページのリストセクションで、レコードペインでオープンするレコードの行をクリックします。  
レコードペインにレコードがオープンします。ページのリストセクションでは、リストの最初のカラムが表示されたままとなり、オープンしたレコードの行が強調表示されます。

次の手順では、レコードペインがオープンしている間にページのリストセクションで別のカラムを表示する方法について説明します。

#### ページのリストセクションで別のリストカラムを表示するには

- リストヘッダーで、表示するカラムの選択アイコン(円の中に下矢印)をクリックしてから、表示するカラムの名称を選択します。  
選択したカラムはページのリストセクションに表示されます。レコードペインで現在オープンしているレコードの行が、リストで強調表示されます。

次の手順では、レコードペインをクローズする方法について説明します。

#### レコードペインをクローズするには

- レコードペインの切り替えアイコンをクリックします。

レコードペインがクローズします。[リスト]ページはオープンしたままとなります。

### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[リスト\]ページのレコードペインについて \(ページ 136\)](#)

### [リスト管理]ページ

[リスト管理]ページには、特定のレコードタイプについてアクセス権を持つフィルター済みリストが表示されます。各リストについて、ページには、リストタイプ([公開]、[個人]、[システム]または[役割固有])、リストを作成したユーザーの名前、リストを最後に変更したユーザーの名前、およびリストが最後に変更された日付が表示されます。

表示されるリストセットをフィルター処理できます。次の事前定義済みリストセットを、[リスト管理]ページのドロップダウンリストで使用できます。

- **リスト (全件)**。このレコードタイプについてアクセス権を持つすべてのリストです。このリストセットはページを初めて開いたときに表示されます。
- **リスト (個人)**。レコードタイプに対して作成したリストであり、作成した個人リストおよび公開または役割固有リストを含みます。
- **システムリスト**。標準アプリケーションでレコードタイプについて使用可能なリストです。
- **リスト (個人リスト順)**。[リスト]ページ内のリストのピックアップリスト、およびレコードタイプの[ルックアップ]ウィンドウの事前定義済みリストセットに表示されるリストです。
- **役割固有リスト**。レコードタイプについてアクセス権を持つ役割固有リストです。
- **公開リスト**。レコードタイプに対して作成された公開リストです。
- **個人リスト**。現在のユーザー言語でレコードタイプに対して作成した自分および他のユーザーの個人リストです。

この事前定義済みリストセットは、ユーザー役割に[個人リストの管理]権限がある場合のみ使用できます。通常、[個人リストの管理]権限は、管理者にのみ付与されます。他のユーザーの個人リストを編集する場合の考慮事項については、「[他のユーザーが作成した個人リストの編集および削除について \(ページ 133\)](#)」を参照してください。

**注:** 単一レコードタイプに対して、同じ名前の複数のリストが存在できます。たとえば、レコードタイプの既存の公開リストまたは役割固有リストと同じ名前の個人リストを作成できます。その場合は、[リスト管理]ページでレコードタイプのすべてのリストを表示すると、同じ名前の両方のリストが表示されます。同様に、複数のユーザーが同じ名前の個人リストを作成できます。そのため、ユーザー役割に[個人リストの管理]権限がある場合、[リスト管理]ページには、異なるユーザーが作成した同じ名前の個人リストが複数表示されます。

事前定義済みリストセットの一部に対しては、クイックフィルターフィールドを使用してリストセットを絞り込むことができます。

**注:** レコードタイプのホームページで[リスト管理]リンクをクリックするか、レコードタイプの[リスト]ページで[メニュー]ボタンから[リスト管理]を選択して、[リスト管理]ページを開くことができます。[リスト]ページからリスト管理オプションにアクセスする方法の詳細は、「[リストの使用 \(ページ 123\)](#)」を参照してください。

[リスト管理]ページから、次の表に示すタスクを実行できます。

操作	手順
お気に入りリストへのリストの追加	リストの行で、[お気に入りに追加]アイコンをクリックします。 <b>注:</b> ユーザー役割に[個人リストの管理]権限がある場合でも、別のユーザーによって作成された個人リストをお気に入りリストに追加することはできません。
お気に入りリストからのリストの削除	リストの行で、[お気に入りから削除]アイコンをクリックします。

操作	手順
レコードの[ホームページ]およびリストのピックリストに表示されるリストセットを変更します	リストセットの変更方法は、「 <a href="#">レコードタイプのリストセットの変更 (ページ 139)</a> 」を参照してください。
フィルター済みリストの作成	[リスト管理]タイトルバーの[新規リスト]をクリックします。[新規リスト]ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。
リストの削除	削除するリストの行で[削除]をクリックします。 自分で作成したリストを削除できます。追加事項: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ユーザー役割に[公開リストを管理する]権限がある場合は、誰が作成したかに関係なく、公開リストと役割に固有のリストを削除できます。</li> <li>■ ユーザー役割に[個人リストの管理]権限と個人リストの削除権限がある場合は、他のユーザーが作成した個人リストを削除できます。</li> </ul>
リストのリスト全体の参照	リストページの上部または下部にあるナビゲーションアイコンをクリックして、リスト内の次のページ、前のページ、先頭ページまたは最終ページに移動します。
表示レコード数の切り替え	ページの下部にある[表示レコード数]ドロップダウンリストで、一度に表示するレコードの数を選択します。
リストの更新	更新するリストの行で[編集]をクリックします。これによってリストの編集ページが開き、ここでリストを更新します。  <b>注:</b> アプリケーションとともに配布される標準のリスト、または更新機能が利用可能になる前に保存したフィルター済みリストは変更できません。
リストの主要情報とフィルター情報の表示	リストの行で、[表示]をクリックします。このアクションにより、[リストを表示]ページが表示されます。

## [リストを表示]ページ

[リストを表示]ページには次の情報が表示されます。

- **主要リスト情報:** リストの名前と説明に加え、次の情報が含まれます。
  - **リストのアクセス可能性:** リストの表示について、プライベート、公開またはユーザーの役割に固有かどうかを示します。
  - **検索:** リストのフィルター処理するために検索されたレコードのサブセットです。
- **フィルター情報:** フィルター済みリストの作成に使用するフィールド、フィルター条件、およびフィルター値です。
- **選択したフィールド:** 検索結果にカラムとして表示するために選択したフィールド、およびデフォルトの検索フィールドとして選択したフィールドの並べ替え順です。

[リストを表示]ページにアクセスするには、リストページの[メニュー]ボタンから[リストフィルターを表示]を選択します。リスト管理オプションにアクセスする方法の詳細は、「[リストの使用 \(ページ 123\)](#)」を参照してください。

## レコードタイプのリストセットの変更

企業の管理者は、ユーザーの役割において使用できるリストを決定できます。自分用にカスタムリストを作成することもできます(詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照)。トップレベルのレコードタイプで使用できるリストから、次の場所に表示されるリストセットを選択できます。

- レコードタイプのホームページ内(レコードタイプにホームページがある場合)。ホームページには、レコードタイプのリストセットにおける上位 10 件までのリストが表示されます。
- レコードタイプのリストページに含まれるリストのピックリスト内。
- レコードタイプのルックアップウィンドウ内の[レコードタイプリスト]フィールド内(レコードタイプは、[ルックアップ]ウィンドウで検索するレコードタイプの名前)。

ルックアップウィンドウでレコードタイプリストフィールドが使用可能であるかどうかは、企業プロフィールの[ルックアップウィンドウ内のレコードタイプリスト]メニューにより制御されます。このメニューおよびその制御対象の詳細は、「[ルックアップウィンドウでのレコードの検索 \(ページ 99\)](#)」および「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。

**注:** ルックアップウィンドウに[レコードタイプリスト]フィールドがある場合、[ルックアップ]ウィンドウが開くと、[レコードタイプリスト]フィールドのリストセットにおける最初のリストがデフォルトで有効となります。[ルックアップ]ウィンドウにコンテキスト依存リストがあり、ユーザーの役割の検索レイアウトにより、[ルックアップ]ウィンドウの[レコードタイプリスト]フィールドのリストセット最上部にコンテキスト依存リストが表示されるよう指定されている場合、[ルックアップ]ウィンドウが開くと、使用可能な最初のコンテキスト依存リストがデフォルトで有効となります。ルックアップウィンドウに[レコードタイプリスト]フィールドがない場合、[ルックアップ]ウィンドウにおける指定レコードタイプのレコードの初期検索は、そのレコードタイプのアクセス可能なすべてのレコードに対して実行されます。

レコードタイプのリストセットを選択するだけでなく、そのセット内のリストの順序も決定できます。最も頻繁に使用するリストはリストセットの最上部に置くことをお勧めします。

### レコードタイプのリストセットを変更するには

- 1 レコードタイプのレコードのリストを開きます。リストを開く操作の詳細は、「[リストの使用 \(ページ 123\)](#)」を参照してください。
- 2 [リスト]ページのタイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リスト管理]を選択します。
- 3 [リスト管理]ページの[リスト並べ替え]をクリックします。
- 4 [リストの表示順序]ページで、次の操作を行います。
  - リストセットにリストを追加するには、方向矢印を使用して、[使用可能なリスト]セクションから[ホームページに表示するリスト]セクションにリストを移動します。

**注:** [利用可能]リストに残っているリストは、ホームページ、リストページ内のリストのピックリスト、およびルックアップウィンドウの事前定義済みリストセットのいずれにも表示されません。

- リストセットからリストを削除するには、方向矢印を使用して、[ホームページに表示するリスト]セクションから[使用可能なリスト]セクションにリストを移動します。
- リストセット内のリストの順序を変更するには、方向矢印を使用して、[ホームページに表示するリスト]セクションのリストを上下に移動します。

**ヒント:** レコードタイプのホームページに表示するリストは、[ホームページに表示するリスト]セクションの上位 10 件のリストに含まれる必要があります。ただし、[ホームページに表示するリスト]セクション内のリストはすべて、ルックアップウィンドウの事前定義済みリストセットで使用できます。

- 5 変更を保存します。

**注:** カスタムリストを作成する場合は、リストセットを更新して、新規リストをリストセット内の別の場所に移動したり、リストセットから削除してください。

### [お気に入りリスト]ページ

アクションバーの[お気に入りリスト]セクションにある[リストを全表示]リンクをクリックすると、[お気に入りリスト]ページが開き、お気に入りリストが表示されます。お気に入りには、最大 100 件のリストを設定できます。

**注:** お気に入りにすでに 100 件のリストがあり、さらにお気に入りのリストを追加する場合は、新しいリストを追加できるように、最も古いリストが削除されます。

次の表では、[お気に入りリスト]ページで行える操作について説明します。

操作	手順
リストの順序の変更	[お気に入りリスト]タイトルバーで、[お気に入りの管理]ボタンをクリックします。 [お気に入りの管理]ページで、希望どおりの順番になるまでリストの順序を変更します。アクションバーおよび[お気に入りリスト]ページに、リストが新しい順序で表示されます。
お気に入りのリストからのリストの削除	削除するリストの行で[削除]リンクをクリックします。 <b>ヒント:</b> リストを開いて、[リスト]ページのタイトルバーの右側にある[お気に入りから削除]アイコンをクリックして、お気に入りリストからリストを削除することもできます。
リストの表示	リストの名前をクリックして、そのリストを操作できるリストページを表示します。
リスト全体の参照	リストページの上部または下部にあるナビゲーションアイコンをクリックして、リスト内の次のページ、前のページ、先頭ページまたは最終ページに移動します。
表示レコード数の切り替え	ページの下部にある[表示レコード数]ドロップダウンリストで、一度に表示するレコードの数を選択します。

[お気に入りリスト]を、Web ウィジェットとして他のアプリケーションに埋め込むことができます。詳細については、「[お気に入りリストウィジェットの埋め込み \(ページ 744\)](#)」を参照してください。

## リストのレコードのカウント

次の手順では、リストのレコードをカウントする方法について説明します。

### リストのレコードをカウントするには

- レコードの[リスト]ページで、[メニュー]をクリックし、[レコード数]を選択します。

**注:** リストに 1000 を超えるレコードがある場合、カウント処理は失敗し、検索条件に一致するレコードが多すぎることを示すメッセージが表示されます。この場合、返されるレコード数が減るようにリストを絞り込みます。カウント処理に 30 秒以上かかる場合、処理は失敗します。この場合、後で再試行するか、または返されるレコードが減るようにリストを絞り込みます。リストの絞り込みの詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

### リストのレコードのエクスポート

リストに設定した基準を満たすレコードをエクスポートできます。Oracle CRM On Demand によってレコードのリストがエクスポートされた後、そのファイルをダウンロードして保存できます。

最大 250 件のレコードをリストからすぐにエクスポートできます。このオプションを選択すると、(リストの現在の並べ替え順に基づいて)リストの上位にあるレコードが最大 250 件エクスポートされます。または、リスト内のすべてのレコードをエクスポートできます。リスト内のレコードをすべてエクスポートする場合、エクスポートリクエストはキューに登録され、バッチジョブとして実行されます。

**注:** 標準アプリケーションでは、エクスポートできるリストのレコード数に制限はありません。ただし、管理者は、ユーザーの役割の[リストエクスポート当たりの最大レコード数]フィールドに値を入力することで、一度にエクスポートできるレコード数を制限できます。役割に制限が指定されている場合は、即時エクスポートを介して、またはバッチジョブとして実行されるエクスポートリクエストを介して、許可されているレコード数を超えてエクスポートすることはできません。たとえば、一度に

100 件のレコードをエクスポートできるように役割で指定されている場合は、(リストの現在の並べ替え順に基づいて)リストの上位にあるレコードが最大 100 件エクスポートされます。

リストからレコードをエクスポートするには、ユーザーの役割に[リスト - すべてのフィールドのエクスポート]権限または[リスト - 表示されたフィールドのエクスポート]権限が含まれている必要があります。レコードのリストをエクスポートする場合、次のようにユーザーの役割によってエクスポートできるフィールドが決まります。

- ユーザーの役割で[リスト - すべてのフィールドのエクスポート]権限が有効になっている場合、レコードのすべてのフィールドをエクスポートするか、リストに表示されているフィールドのみをエクスポートするかを選択できます。
- ユーザーの役割で[リスト - 表示されたフィールドのエクスポート]権限が有効になっていて、[リスト - すべてのフィールドのエクスポート]権限が有効になっていない場合は、リストに表示されているフィールドのみエクスポートできます。

次の手順では、リストのレコードを最大 250 件エクスポートする方法について説明します。

### リストのレコードを最大 250 件エクスポートするには

- 1 エクスポートするレコードのリストを開きます。
- 2 必要な場合は、エクスポートするレコードがリストの最上部に表示されるようにリストを並べ替えます。

**ヒント:**リストをカラムで並べ替えるには、カラムの見出しをクリックします。リストを同じカラムで逆順に並べ替えるには、カラムの見出しを再度クリックします。

- 3 レコードの[リスト]ページで、[メニュー]をクリックし、[リストをエクスポート]を選択します。
- 4 [リストをエクスポート]ページで、次の操作を実行します。

- [リストエクスポートタイプ]セクションで、即時エクスポートのオプションを選択します。
- [エクスポートするフィールド]および[フィールド区切り]セクションで、使用するオプションを選択します。

**注:** [エクスポートするフィールド]セクションを使用できるのは、ユーザーの役割に[リスト - すべてのフィールドのエクスポート]権限がある場合のみです。

- 5 [エクスポート]をクリックします。
- 6 [ダウンロード]をクリックしてファイルをダウンロードします。

**注:** [リストエクスポートタイプ]セクションで即時エクスポートを選択した場合、エクスポートプロセスの完了時に電子メール通知は送信されません。

次の手順では、リストのレコードをすべてエクスポートする方法について説明します。

### リストのレコードをすべてエクスポートするには

- 1 エクスポートするレコードのリストを開きます。
- 2 レコードの[リスト]ページで、[メニュー]をクリックし、[リストをエクスポート]を選択します。

- 3 [リストをエクスポート]ページで、次の操作を実行します。

- [リストエクスポートタイプ]セクションで、キューに登録されたエクスポートのオプションを選択します。
- [エクスポートするフィールド]および[フィールド区切り]セクションで、使用するオプションを選択します。

**注:** [エクスポートするフィールド]セクションを使用できるのは、ユーザーの役割に[リスト - すべてのフィールドのエクスポート]権限がある場合のみです。

- エクスポートプロセスの完了後に電子メール通知を送信する場合は、電子メール通知を有効化する(キューに登録されたエクスポートにのみ適用可能)チェックボックスをオンにします。

**注:** このチェックボックスはデフォルトでオンになっており、キューに登録されたエクスポートを実行する場合にのみ適用できます。

- エクスポートされる CSV ファイルに URL を含める場合は、エクスポートファイルに Web リンク URL を含めるチェックボックスをオンにします。

エクスポートファイルに Web リンク URL を含めるチェックボックスのデフォルト値は、企業プロファイルのエクスポートファイルに Web リンク URL を含めるチェックボックスによって制御されます。この設定は、エクスポートリクエストごとにオンまたはオフにできます。このチェックボックスの詳細は、「[統合設定の設定 \(ページ 1116\)](#)」を参照してください。

- 4 [エクスポート]をクリックします。  
[個人エクスポートリクエストキュー]ページが表示されます。
- 5 ページの[保留リクエスト]セクションにエクスポートリクエストがある場合、[更新]をクリックすると、更新リクエストが完了したかどうかを確認できます。
- 6 エクスポート結果が[個人エクスポートリクエストキュー]ページの[完了リクエスト]セクションに表示されている場合は、[リスト]または[レコードタイプ]リンクをクリックすると、[リストのエクスポートリクエスト詳細]ページを開くことができます。
- 7 ページの[エクスポートリクエスト添付資料]セクションで、添付資料のレコードレベルのメニューから[ダウンロード]を選択し、ZIP ファイルを保存します。  
ZIP ファイルは、エクスポートの概要が記載されたテキストファイル、およびエクスポートしたレコードを含む CSV ファイルで構成されます。

エクスポートリクエストの詳細は、企業のエクスポートリクエストに指定された保持期間が失効するまで、[個人エクスポートリクエストキュー]ページで使用できます。エクスポートリクエストからの出力を含む ZIP ファイルは、企業のエクスポートリクエスト添付資料に指定された保持期間が失効するまで、[個人エクスポートリクエストキュー]ページから使用できます。[個人エクスポートリクエストキュー]ページの詳細は、「[エクスポートリクエストの表示 \(ページ 739\)](#)」を参照してください。

## レコードの所有権の移動

[所有者]フィールドに自分の名前が含まれている場合には、そのレコードを所有していることを示しています。通常、所有するすべてのレコードを表示したり、編集できます。

企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードに応じて、ユーザーは、レコードの作成時に自動的にレコードの所有者になる場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「[データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

また、次のいずれかの場合も、レコードの所有者になります。

- ユーザーにそのレコードが割り当てられている場合。
- ユーザーがそのレコードを所有しているグループに属している場合。グループ所有権の場合は、[所有者]フィールドに名前が表示されない場合があります。

次の条件を満たす場合は、大半のレコードの所有権を移動することができます。

- そのレコードの所有者が自分の場合。
- そのレコードの所有者が自分の部下の場合。
- ユーザーの役割およびアクセスレベルで許可されている場合。

**注:**取引先レコード、担当者レコード、および商談レコードの場合のみ、これらのレコードへの完全アクセス権がレコード所有者によって付与されていれば、そのレコードの所有権を移動できます。

### レコードの所有権を移動するには

- 1 レコードを選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [詳細]ページで、[編集]をクリックして[編集]ページを開きます。  
**注:**企業でインライン編集が有効な場合、[編集]ページを開く必要はありません。代わりに、[詳細]ページで[所有者]フィールドを直接編集できます。
- 3 [所有者]フィールドの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックします。

- 4 [ルックアップ]ウィンドウで、別の従業員の[名前 (姓)]リンクをクリックします。
- 5 レコードを保存します。

## レコードの共有(チーム)

一部のレコードタイプでは、ユーザーのチームでレコードを表示できるように、レコードを共有できます。次のレコードタイプをチームで共有できます。

- 取引先
- 認定
- 活動
- アプリケーション
- ビジネス計画
- 認定レベル
- 担当者
- コース
- カスタムオブジェクト
- 取引交渉登録
- イベント
- 試験
- 世帯
- 見込み客
- MDF リクエスト
- 目標
- 商談
- オーダー
- パートナー
- ポートフォリオ
- サンプルリクエスト
- サービスリクエスト
- 特別価格リクエスト

取引先レコードの場合、取引先レコードにリンクされている担当者レコードや商談レコードも共有できます。

### チームおよびレコード所有権モードについて

企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードに所有者が設定されない場合があります。かわりに、レコードにはプライマリカスタムブックが設定されるか、所有者もプライマリカスタムブックも設定されない場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「[データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)」を参照してください。レコード所有権モードは、ブックをサポートしているレコードタイプにのみ適用されます。

企業の管理者がレコードタイプのレコード所有権モードを変更した場合、以前に所有者が設定されていたレコードでは、レコード所有権モードの変更後はじめてレコードが更新されたときに、所有者がレコードから削除される場合があります。この場合、レコードの前の所有者を除いて、チームのメンバー全員がチームのメンバーとして残ります。この動作は、定義済みグループのメンバーであるチームメンバーの場合と同じです。つまり、レコードの前の所有者を除いて、グループのメンバー全員がチームのメンバーとして残ります。ただし、[取引先]レコードタイプはこのルールに対する例外になります。取引先の前の所有者が定義済みグループのメンバーである場合は、そのグループのすべてのメンバーがチームから削除されます。定義済みグループのメンバー以外のチームメンバーは、他のレコードタイプの場合と同様に、チームのメンバーとして残ります。

**注:** 標準アプリケーションでは、ここで説明されているように、レコードの前の所有者はチームのメンバーとして保持されません。ただし、管理者がレコードタイプを構成して、レコードの前の所有者がレコードのチームのメンバーとして保持される

ようにできます。チームのメンバーとして前の所有者を保持するためのレコードタイプの構成の詳細は、「共有レコードの前の所有権のカスタマイズ (参照 [共有レコードの前の所有権のカスタマイズ](#) ページ 1324)」を参照してください。

レコードを共有するには、最初に、選択したレコードのチームにユーザーを追加します。その次に、そのレコードのユーザーのアクセスプロファイルを指定します。

**注:** 活動の[詳細]ページの[ユーザー]関連情報セクションで、ユーザーを活動チームに追加します。活動チームにユーザーを追加した場合、活動レコードに対するユーザーのアクセスプロファイルは指定できません。ユーザーには、活動について[読み取り専用]アクセスプロファイルが自動的に指定されます。活動の[委任元]フィールドに名前が表示されているユーザーには、その活動について[完全]アクセスプロファイルが自動的に指定されます。レコードに対するユーザーのアクセスレベルは、アクセスプロファイルの設定方法によって異なります。ただし、[読み取り専用]アクセスプロファイルの設定方法に関係なく、活動所有者および活動の[委任元]フィールドに名前が表示されるユーザーのみがその活動からユーザーを削除できます。活動へのユーザーの追加方法は、「[アポイントのスケジュールリング](#) (ページ 213)」を参照してください。

次の手順では、1人以上のチームメンバーを単一レコードに追加する方法について説明します。ユーザー役割に[バッチ割当チームメンバー]権限がある場合、レコードのリストにチームメンバーを割り当てる、またはレコードのリストからチームメンバーを削除するように一括リクエストを送信することもできます。バッチ割当機能は、[活動]レコードタイプを除いて、チームをサポートしているすべてのレコードタイプでサポートされます。レコードのリストへのチームメンバーの割当の詳細は、「[レコードのリストへのチームメンバーの割当](#) (ページ 146)」を参照してください。

### レコードを共有するには

- 1 レコードを選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索](#) (ページ 73)」を参照してください。
- 2 [レコードの詳細]ページで、スクロールダウンしてチームのセクションを表示し、[ユーザーを追加]をクリックします。
- 3 [ユーザーを追加]ウィンドウで、[ユーザー]の横にある[ルックアップ]アイコンをクリックします。
- 4 [ルックアップ]ウィンドウで、従業員を選択します。
- 5 役割とアクセスレベルの設定:

**注:**レコードのタイプと設定によっては、アプリケーションのオプションがこれらのオプションとは異なることがあります。

- a (オプション)メインレコードに関連してリンクされている役割を説明するには、[チームの役割]ドロップダウンリストからオプションを選択します。
- b レコードタイプに対するアクセス権をチームメンバーに設定するには、[アクセス]ドロップダウンリストからアクセスプロファイルを選択します。デフォルトで使用可能なアクセスプロファイルは、次のとおりです。
  - **読み取り専用。**標準アプリケーションでは、このアクセスプロファイルを使用すると、ユーザーはレコードを表示できますが、変更することはできません。
  - **編集。**標準アプリケーションでは、このアクセスプロファイルを使用すると、ユーザーはレコードを更新できます。
  - **全部。**標準アプリケーションでは、このアクセスプロファイルを使用すると、ユーザーはレコードを更新または削除できます。

**注:** 管理者はデフォルトのアクセスプロファイルのアクセス設定を変更できます。

企業の管理者は、他のアクセスプロファイルをチームで利用可能にできます。

**注:** マネージャは、企業プロファイルの[管理者の表示が有効]オプションの設定や、[アクセス]ドロップダウンリストでの選択に関係なく、部下のレコードに対する所有者アクセスが許可されています。どのユーザーの場合も、アプリケーションで設定される最も広範囲のアクセスが許可されるのは、そのユーザーのアクセスレベルを決定する人です。アクセスプロファイルの詳細は、「[アクセスプロファイル管理](#) (ページ 1371)」を参照してください。

- 6 [保存]をクリックします。
- 7 (商談チームのみ)商談の売上の一部またはすべてをチームメンバーに割り当てるには、次の手順を実行します。
  - a [商談詳細]ページの[商談チーム]セクションで、[ユーザーを編集]をクリックします。

- b [商談チーム - ユーザーを編集]ページの分割割合フィールドに、チームメンバーに割り当てる値の割合を入力します。

分割割合フィールドには、0(ゼロ)から 100 までの数値を入力できます。

**注:** [分割売上]フィールドは、商談チームレコードの分割割合フィールドおよび商談レコードの[売上]フィールドから計算される読み取り専用フィールドです。

- c [保存]をクリックします。

## 関連トピック

商談チームの関連情報については、次のトピックを参照してください。

### ■ 商談チームについて (ページ 318)

## レコードのリストへのチームメンバーの割当

レコードのリストにチームメンバーを割り当てる、またはレコードのリストからチームメンバーを削除するように一括リクエストを送信できます。バッチ割当機能は、[活動]レコードタイプを除いて、チームをサポートしているすべてのレコードタイプでサポートされます。チームをサポートするレコードタイプのリストは、「[レコードの共有\(チーム\) \(ページ 144\)](#)」を参照してください。

**注:** レコードのチームの既存メンバーのアクセスプロファイルを変更するためにバッチ割当機能を使用することはできません。

### 作業前の準備:

- レコードのリストにチームメンバーを割り当てる、またはレコードのリストからチームメンバーを削除するには、ユーザー役割に[バッチ割当チームメンバー]権限が必要です。
- 必要な場合は、チームメンバーの追加または削除の対象のレコードを取得するリストを作成します。リストの作成方法および使用方法については、「[リストの使用 \(ページ 123\)](#)」を参照してください。
- 標準アプリケーションでは、リスト内のレコードのチームメンバーには、[読み取り専用]、[編集]および[全部]のアクセスプロファイルを割り当てることができます。レコードのチームメンバーに異なるアクセスプロファイルを割り当てる場合は、割り当てるアクセスプロファイルで[チームメンバーに付与可能]チェックボックスが選択されている必要があります。チームメンバーに割り当てることのできるアクセスプロファイルの詳細は、「[レコードの共有\(チーム\) \(ページ 144\)](#)」を参照してください。アクセスプロファイルの設定の詳細は、「[アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)」を参照してください。

次の手順では、レコードのリストにチームメンバーを割り当てる方法について説明します。

### レコードのリストにチームメンバーを割り当てるには

- 1 レコードのリストを開きます。
- 2 [リスト]ページで、[メニュー]をクリックし、[バッチ割当チームメンバー]を選択します。
- 3 [バッチ割当チームメンバー]ページで、[ターゲットユーザー]フィールドの[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックします。
- 4 [ユーザーを検索]ウィンドウで、チームメンバーとして割り当てるユーザーを選択します。
- 5 [追加]ラジオボタンを選択します。
- 6 [アクセスプロファイル]フィールドで、リストのレコードのチームメンバーのアクセスプロファイルを選択します。
- 7 [割当]をクリックします。

[バッチ割当リクエストキュー]ページが開き、[アクティブなリクエスト]セクションにリクエストが表示されます。[バッチ割当リクエストキュー]ページの詳細は、「[バッチ割当リクエストキューページ \(ページ 1804\)](#)」を参照してください。

リクエストが処理されると、電子メールで通知が送付されます。

レコードに対して次の 1 つ以上が該当する場合、選択したユーザーはレコードに追加されません。

- ユーザーがすでにレコードのチームのメンバーです。この場合、チームのユーザーのメンバーシップ、およびそのレコードに対するチームのユーザーのメンバーシップに対するアクセスプロファイルは、変更されないままです。
- レコードに対するアクセス権で、レコードへのチームメンバーの追加が許可されていません。

バッチ割りリクエストのログに、更新されていないレコードの詳細が表示されます。

次の手順では、レコードのリストからチームメンバーを削除する方法について説明します。

### レコードのリストからチームメンバーを削除するには

- 1 レコードのリストを開きます。
- 2 [リスト]ページで、[メニュー]をクリックし、[バッチ割りチームメンバー]を選択します。
- 3 [バッチ割りチームメンバー]ページで、[ターゲットユーザー]フィールドの[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックします。
- 4 [ユーザーを検索]ウィンドウで、チームから削除するユーザーを選択します。
- 5 [削除]ラジオボタンを選択します。
- 6 [割り当]をクリックします。  
[バッチ割りリクエストキュー]ページが開き、[アクティブなリクエスト]セクションにリクエストが表示されます。

リクエストが処理されると、電子メールで通知が送付されます。

レコードに対して次の 1 つ以上が該当する場合、選択したユーザーはレコードから削除されません。

- ユーザーがレコードの所有者です。
- ユーザーおよびレコードの所有者の両方が、同じユーザーグループのメンバーです。
- ([見込み客]レコードタイプのみ)ユーザーがレコードのセールス要員です。つまり、ユーザーの名前がレコードの[セールス要員]フィールドに表示されています。
- レコードに対するアクセス権で、レコードからのチームメンバーの削除が許可されていません。

バッチ割りリクエストのログに、更新されていないレコードの詳細が表示されます。

### レコードのプライマリカスタムブックの変更

企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードに応じて、そのタイプのレコードには、レコードの所有者を設定するかわりに、プライマリカスタムブックを関連付けることができます。レコードのプライマリカスタムブックは変更できます。レコード所有権モードの詳細は、「[データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

### レコードのプライマリカスタムブックを変更するには

- 1 レコードの[詳細]ページの[ブック]フィールドで、[ルックアップ]アイコンをクリックします。
- 2 [ルックアップ]ウィンドウで、レコードに関連付けるカスタムブックを検索し、[選択]をクリックします。

**注:**レコードに関連付けることができるのは、データを含めることができるブックのみです。

レコードの前のプライマリブックだったカスタムブックは、レコードから削除されます。カスタムブックをレコードに関連付ける場合は、レコードの[詳細]ページの[ブック]セクションで、ブックをレコードに追加する必要があります。

**注:**レコードの[詳細]ページの[ブック]関連情報セクションにある、カスタムブックレコードの[プライマリ]チェックボックスは編集できません。

### レコードのグループの更新

トップレベルのレコードタイプの多くは大量更新機能をサポートしているため、レコードのグループに対してフィールド値の同時更新を実行できます。たとえば、一揃いのレコードの所有者を別の従業員に変更するとします。これを行うには、レコードのグループを更新します。

**注:** Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition 特有のレコードタイプの中には、大量更新機能がサポートされないものもあります。メッセージ応答、メッセージプラン、メッセージプラン項目、メッセージプラン項目関係、在庫監査レポート、在庫期間、サンプル免責条項、サンプルトランザクション、トランザクション項目などのレコードタイプがこれに該当します。

大量更新がサポートされているレコードタイプでは、最大 100 件の選択したレコードの値を一度に更新できます。リストのレコードが 100 件を超えている場合は、すべてのレコードが更新されるまでタスクを繰り返します。または、更新するレコードのみがリストに表示されるようにリストを絞り込むこともできます。

レコードのグループを更新する場合、次の制約が適用されます。

- レコードのグループを更新するには、ユーザーの役割には、[任意フィールドの大量更新]または[ページレイアウトの使用可能で編集可能なフィールドの大量更新]の権限の少なくとも 1 つが必要です。ユーザーの役割に少なくとも次の権限のいずれかが含まれていない場合、大量更新機能は使用できません。

ユーザー役割に[ページレイアウトで使用可能な編集可能フィールドの大量更新]権限が含まれていて、[フィールドの大量更新]権限が含まれていない場合、大量更新機能を使用して更新できるフィールドセットが制限されます。該当するレコードタイプのユーザー役割に割り当てられた[詳細]ページレイアウトで編集可能なフィールドのみを更新できます。動的レイアウトがあるレコードタイプでは、レコードのフィールド(そのレコードに適用される[詳細]ページレイアウトで編集可能なフィールド)のみを更新できます。

ユーザーの役割に[任意フィールドの大量更新]権限が含まれている場合、ユーザーの役割に[ページレイアウトの使用可能で編集可能なフィールドの大量更新]権限も含まれているかどうか、および[詳細]ページレイアウトが静的か動的かに関係なく、大量更新機能を使用して更新できるフィールドセットは制限されません。

**注:** 特定のシステムフィールドは常に読み取り専用であり、Oracle CRM On Demand によってのみ更新できます。常に読み取り専用のフィールドの例としては、[作成]フィールドおよび[作成：日付]フィールドがあり、それらは両方とも多くのレコードタイプで使用可能となっています。

- 更新対象のレコードタイプのユーザー役割に割り当てられた[詳細]ページレイアウトが動的レイアウトの場合、一部のフィールドが、リスト内の一部のレコードでは必須になり、他のレコードでは必須にならない場合があります。同様に、一部のフィールドが、リスト内の一部のレコードでは編集可能になり、他のレコードでは読み取り専用になる場合があります。また、大量更新操作の一環として、動的レイアウトのドライビングピックリストフィールドの値を変更する場合、必須でなかった一部のフィールドが必須になり、編集可能だった一部のフィールドが読み取り専用になる場合があります。次の場合は、レコードで大量更新操作が失敗します。
  - レコードのレイアウトで必須のフィールドを null 値に更新する場合。
  - レコードのレイアウトで読み取り専用のフィールドを更新する場合。
- 大量更新機能を使用して、1 つ以上の商談レコードの[セールス ステージ]フィールドの値を変更する場合、レコードの[確度 (%) ]フィールドの値は、新しいセールスステージに対するデフォルトの確度 (%) に更新されません。セールスステージの更新時に商談の確度 (%) を変更するには、各レコードでセールスステージを個別に変更するか、Web サービスを使用して変更する必要があります。Web サービスについては、「[Web サービスの統合 \(ページ 1796\)](#)」を参照してください。
- 大量更新機能では、取引先、担当者、見込み客などのレコードの個々の住所フィールドは更新できません。しかし、企業で共有住所を使用している場合は、トップレベルの住所レコードでそれらのフィールドを更新できます。共有住所の詳細は、「[住所](#)」および「[取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーのレコード間での住所の共有 \(ページ 338\)](#)」を参照してください。

**注:** 大量更新機能を使用して、商談にリンクされた製品売上レコードのグループ内のフィールドの値を一度に更新できます。商談製品売上レコードのグループ内の値の更新については、「[製品の商談へのリンク \(参照 Linking Products to Opportunities ページ 310\)](#)」を参照してください。

#### 作業前の準備:

- 必要な場合は、更新するレコードを取得するリストを作成します。リストの作成方法および使用方法については、「[リストの使用 \(ページ 123\)](#)」を参照してください。
- レコードのグループを更新するには、ユーザーの役割には、[任意フィールドの大量更新]または[ページレイアウトの使用可能で編集可能なフィールドの大量更新]の権限の少なくとも 1 つが必要です。
- 商談レコードの[セールス ステージ]フィールドの更新時に選択できる値の詳細は、「[セールスステージおよび大量更新機能について \(ページ 319\)](#)」を参照してください。

次の手順では、リストの選択したレコードを更新する方法について説明します。

### リストの選択したレコードを更新するには

- 1 更新するレコードのリストを開きます。

**注:** 大量更新機能を使用する場合、更新に使用できるのは[リスト]ページに表示されるレコードのみです。たとえば、[リスト]ページに 10 レコードのみを表示する場合、更新に使用できるのはその 10 レコードのみです。[リスト]ページには最大 100 件のレコードを表示できます。

- 2 必要場合は、更新するレコードがリストの最上部に表示されるようにリストを並べ替えます。

**ヒント:** リストをカラムで並べ替えるには、カラムの見出しをクリックします。リストを同じカラムで逆順に並べ替えるには、カラムの見出しを再度クリックします。

- 3 レコードの[リスト]ページで、[メニュー]をクリックし、[大量更新]を選択します。

- 4 ステップ 1 では、更新しないレコードのチェックボックスをオフにして、[次へ]をクリックします。

**注:** デフォルトでは、編集アクセス権を持つ各レコードのチェックボックスが選択されています。レコードの編集アクセス権がない場合、そのレコードのチェックボックスは選択が解除され、選択できません。

- 5 ステップ 2 では、更新するフィールドを選択して新しい値を入力します。

最大で 5 個のフィールドを選択して新しい値に更新できます。フィールドから既存の値を削除するには、ステップ 2 で [値]カラムを空白のまま残します。

- 6 [終了]をクリックします。

## Merging Records

For certain record types, if you have duplicate records, you can merge up to five records of the same record type into one record at one time. For a list of the record types that support the merge functionality, see [Support for the Merge Functionality \(ページ 152\)](#).

**NOTE:** For information about what happens when you merge divisions, see [About Merging Divisions and Deleting Divisions \(参照 部署のマージおよび部署の削除について ページ 1143\)](#).

When you merge two or more records, you specify the field values from the records that you want to keep in the record that you retain, which is called the *primary record*. The records that are deleted are called the *duplicate records*.

The following considerations apply to the merging of records:

- If a field has the same value on the primary record and on all of the duplicate records, and if the field is required, then you cannot change the value in that field during the merge operation. However, if the field is not required, then you can select a blank value instead of the existing value in the field.
- In fields that are updated by the system, the value defaults to the value from the primary record during the merge operation, and you cannot change the value.
- In a multi-select picklist field, you can specify which set of values you want to keep. The following options are available for you to select during the merge operation:
  - The set of values from the primary record.
  - The set of values from each of the duplicate records.
  - A set of values that includes the values from all of the records, up to a maximum of 10 values. Each value is included only once, even if that value appears in the set of values on two or more records.
  - A blank value, if the field is not required.
- If your company uses shared addresses, then you cannot select the individual fields in the billing, shipping, and primary addresses that are to be retained when you merge two or more accounts, or dealers, or partners, or contacts. For more information about address fields on accounts, contacts, and partners, see [Account Fields: Import Preparation \(参照 取引先フィールド: インポートの準備 ページ 1624\)](#), [Contact Fields: Import](#)

[Preparation \(ページ 1662\)](#), [Dealer Fields: Import Preparation](#), and [Partner Fields: Import Preparation \(参照 パートナーフィールド:インポートの準備 ページ 1740\)](#). For more information about shared addresses, see [Addresses](#).

When you merge the records, the following happens:

- Any custom books that are linked to the primary record are always retained, but any custom books that are linked to the duplicate records are not automatically linked to the primary record. However, your administrator can enable an option on the company profile to allow you to link the custom books to the primary record automatically when you merge the records. For more information, see [About Retaining Linked Custom Books When Merging Records \(参照 リンクしたカスタムブックのレコードのマージ時の保持について ページ 153\)](#).

The links to the custom books are never removed from the duplicate records during a merge operation, even if you select the option to link those books to the primary record. If you later restore a deleted duplicate record, then the custom books are still linked to the record.

- For the record types that support teams, the team members on the duplicate records are automatically linked to the primary record, but they are not removed from the duplicate records. If you later restore a deleted duplicate record, then the team members are still linked to the record. In the Team related information section on the primary record, the record-type access for the users who were the owners of the duplicate records is set to Merged Owner. The Merged Owner access level gives the user owner access to the primary record.

**NOTE:** After the records are merged, you can change the access level for these users. However, after you change the access level, you cannot change it back to Merged Owner again.

- If your company uses shared addresses, then the following happens:
  - When you merge two or more contacts, the primary address of the primary contact is retained, if it exists. The primary addresses of the duplicate contacts, as well as any other addresses that are linked to the duplicate contacts, are automatically linked to the primary contact and removed from the duplicate contacts. If the primary record does not have a primary address, then the duplicate records are checked to see if a primary address exists on any of those records. If a primary address is found on one of the duplicate records, then that address becomes the primary address on the primary contact. The duplicate records are checked in the order in which they were added to the merge operation. After a primary address is found on a duplicate record, the remaining duplicate records are not checked for a primary address.

If neither the primary contact nor any of the duplicate contacts has a primary address, then the first linked address that is found on a duplicate contact (if one is found) becomes the primary address on the primary contact.

If you later restore a deleted duplicate contact, then none of the addresses that were linked to the duplicate contact before the merge operation, including the primary address, are available.
  - When you merge two or more accounts, or dealers, or partners, the billing and shipping addresses of the primary record are retained, if they exist. If the primary record does not have a billing address, then the duplicate records are checked to see if a billing address exists on any of those records. If a billing address is found, then that billing address is copied to the primary record. Similarly, if the primary record does not have a shipping address, then the duplicate records are checked to see if a shipping address exists on any of those records. If a shipping address is found, then that shipping address is copied to the primary record. The duplicate records are checked in the order in which they were added to the merge operation. After a billing or shipping address is found, the remaining duplicate records are not checked for an address of that type.

With the exception of the billing and shipping addresses on accounts, dealers, and partners, all other addresses that are linked to a duplicate record are automatically linked to the primary record and removed from the duplicate record.

If you later restore a deleted duplicate account, dealer, or partner, then the billing and shipping addresses are available on the record (if they existed before the merge operation), but the links to any other addresses are not restored.

- If your company does not use shared addresses, then the following happens:
  - When you merge two or more contacts, all of the addresses that are linked to a duplicate contact are automatically linked to the primary contact and removed from the duplicate contact. If the primary record did not have a primary address before the merge operation, then the first address that is linked to the primary record during the merge operation becomes the primary address on the primary contact. If you later restore a deleted duplicate contact, then none of the addresses that were linked to the duplicate contact, including the primary address, are available.
  - When you merge two or more accounts, or dealers, or partners, the billing and shipping addresses on the duplicate records are not copied or linked to the primary record and are not removed from the duplicate records.

With the exception of the billing and shipping addresses on accounts, dealers, and partners, all other addresses that are linked to a duplicate record are automatically linked to the primary record and removed from the duplicate record.

If you later restore a deleted duplicate account, dealer, or partner, then the billing and shipping addresses are available on the record (if they existed before the merge operation), but the links to any other addresses are not restored.
- With the exceptions described earlier for custom books, teams, and addresses, and the exceptions described in About Merging Divisions and Deleting Divisions (参照 [部署のマージおよび部署の削除について ページ 1143](#)), all of the records that are linked to a duplicate record are automatically linked to the primary record and removed from the duplicate record before it is deleted. If you later restore a deleted duplicate record, then the links from that record to other records are not restored and the related information sections of the restored record are empty. This is true even if the primary record and the duplicate record were both linked to the same record before the merge operation.

In most cases, Oracle CRM On Demand does not check for duplicate related records when the records that were linked to the duplicate record are linked to the primary record. To remove duplicate related records you must delete them. However, in the case of opportunities that are linked to accounts, Oracle CRM On Demand does not link an opportunity from a merged account to the primary account if the opportunity has the same Opportunity Name and Primary Contact ID as an opportunity that is already linked to the primary account.
- If there are more than 9999 records of any record type linked to any one of the records that you want to merge, then the merge operation will not complete successfully. Also, if there are large numbers of records of any type linked to any of the records that you want to merge, then the merge operation might time out, even if the number of linked records of any one record type does not exceed 9999. Other factors can also cause a merge operation to time out, such as the types of records that are involved in the merge operation, the speed of your network, and the load on the Oracle CRM On Demand database and the Oracle CRM On Demand server. You can work around these issues by doing the following:
  - Unlink some of the linked records from the parent record as necessary before you merge the parent records.
  - Perform merge operations during off-peak hours.

**Before you begin:**

- To perform this procedure, your user role must include the Merge Records privilege. To merge records of the Division record type, your user role must also include both the Manage Users privilege and the Manage Roles and Access privilege.
- At least one of the following conditions must be met:
  - Your access level for the primary record and your access level for each of the duplicate records allows you to delete the record.
  - Your user role includes the Merge Records Without Delete Access privilege.

If your access level for the primary record does not allow you to delete the record, and if your user role does not include the Merge Records Without Delete Access privilege, then the Merge button is not available on the record.

- Note the record names so that you can select them during the merge.

### To merge records

- 1 Select the record you want to retain as the primary record.  
For instructions on selecting records, see Finding Records (参照 [レコードの検索](#) ページ 73).
- 2 On the record Detail page, click the Merge button.
- 3 In Step 1, click the Lookup icon, and select the first duplicate record.
- 4 (Optional) To select an additional duplicate record, click the plus icon (+) and then click the Lookup icon.  
You can select a maximum of four duplicate records for the merge operation in addition to the primary record.
- 5 In Step 2, review the values for each record, and select the values to save with the record.  
The Value to Save column displays the values from the primary record by default.
- 6 In Step 3, if you want the books that are linked to the duplicate records to also be linked to the primary record when the records are merged, then select the check box.

**NOTE:** Step 3 appears only if the Enable Merge of Duplicate Record's Books check box is selected on the company profile. If Step 3 does not appear, or if you do not select the check box in Step 3, then any books that are linked to the duplicate records are not automatically linked to the primary record when the records are merged. For more information, see About Retaining Linked Custom Books When Merging Records (参照 [リンクしたカスタムブックのレコードのマージ時の保持について](#) ページ 153).

- 7 Click Finish.

### Support for the Merge Functionality

The following record types support the merge functionality, which allows you to merge up to five records of the same record type into one record at one time:

- Account
- Accreditation
- Address
- Allocation
- Application
- Asset
- Broker Profile
- Business Plan
- Campaign
- Certification
- Claim
- Contact
- Contact State License
- Course
- Coverage
- Custom Objects 01 through 40
- Damage
- Deal Registration
- Dealer
- Event
- Exam
- Financial Account
- Financial Account Holder

- Financial Account Holding
- Financial Plan
- Financial Product
- Financial Transaction
- Fund
- Fund Request
- HCP Contact Allocation
- Household
- Insurance Property
- Involved Party
- Lead
- MDF Request
- Message Plan
- Message Plan Item
- Message Plan Item Relations
- Objective
- Opportunity
- Partner
- Partner Program
- Plan Account
- Plan Contact
- Plan Opportunity
- Policy
- Policy Holder
- Portfolio
- Product Indication
- Sample Disclaimer
- Sample Request
- Sample Transaction
- Service Request
- Solution
- Special Pricing Request
- Vehicle

## リンクしたカスタムブックのレコードのマージ時の保持について

複数のレコードをマージする際には、プライマリレコードにリンクされているカスタムブックは常に保持されますが、重複レコードにリンクされているカスタムブックはプライマリレコードに自動的にリンクされません。つまり、重複レコードにリンクされているカスタムブックのメンバーシップを介した重複レコードへのアクセス権がユーザーにある場合で、かつ他のアクセス制御コンポーネントを介したその重複レコードまたはプライマリレコードへのアクセス権がユーザーにない場合は、レコードをマージした後に適切なブックをプライマリレコードに手動でリンクしないかぎり、レコードをマージした後、ユーザーはプライマリレコードにアクセスできなくなります。

ただし、管理者が企業プロフィールで[複製レコードのブックのマージを有効化]チェックボックスをオンにしている場合は、複数のレコードをマージするときに、重複レコードのカスタムブックをプライマリレコードにリンクするオプションがマージ操作の追加ステップに表示されます。

### レコード所有者モードおよびレコードのマージ

複数のレコードをマージするときに重複レコードのカスタムブックをプライマリレコードにリンクするオプションを選択すると、次の項で説明されているように、レコードタイプに構成されているレコード所有者モードによって、レコードをマージした後にどのカスタムブックをプライマリレコードにリンクするかが決まります。

### ユーザーモード

レコードタイプがユーザーモードに設定されている場合は、レコードをマージした後、次のように動作します。

- プライマリレコードの[ブック]フィールドには、プライマリレコードの所有者のユーザーブックが表示されます。
- 重複レコードにリンクされていたすべてのカスタムブックが、プライマリレコードの[詳細]ページの[ブック]関連情報セクションのプライマリレコードにリンクされます。
- プライマリレコードにリンクされていたすべてのカスタムブックは、プライマリレコードの[詳細]ページの[ブック]関連情報セクションのプライマリレコードに引き続きリンクされます。
- カスタムブックへのリンクは重複レコードから削除されません。削除された重複レコードを後で復元した場合、カスタムブックはまだそのレコードにリンクされています。

### ブックモード

レコードタイプがブックモードに設定されている場合は、レコードをマージした後、次のように動作します。

- マージ操作のステップ 2 の[ブック]フィールドで選択するカスタムブックがプライマリレコードのプライマリブックになります。プライマリレコードからブックを選択すると、各重複レコードのプライマリブックが、プライマリレコードの[詳細]ページの[ブック]関連情報セクションのプライマリレコードにリンクされます。ただし、プライマリブックとして重複レコードからブックを選択すると、プライマリレコードのプライマリブックであったブックはプライマリレコードに自動的にリンクされません。
- 重複レコードにリンクされていたすべてのカスタムブックが、プライマリレコードの[詳細]ページの[ブック]関連情報セクションのプライマリレコードにリンクされます。
- プライマリレコードにリンクされていたすべての非プライマリカスタムブックは、プライマリレコードの[詳細]ページの[ブック]関連情報セクションのプライマリレコードに引き続きリンクされます。
- カスタムブックへのリンクは重複レコードから削除されません。削除された重複レコードを後で復元した場合、カスタムブックはまだそのレコードにリンクされています。

### 混合モード

レコードタイプが混合モードに設定されている場合は、レコードをマージした後、次のように動作します。

- プライマリレコードと重複レコードのすべてに所有者が割り当てられている場合は、レコードタイプがユーザーモードに構成されているときの動作と同じ動作になります。
- プライマリレコードと重複レコードのすべてにプライマリカスタムブックが割り当てられている場合は、レコードタイプがブックモードに構成されているときの動作と同じ動作になります。
- プライマリレコードに所有者が割り当てられており、かつ 1 つ以上の重複レコードにプライマリカスタムブックが割り当てられている場合には、レコードをマージした後、次のように動作します。
  - マージ操作のステップ 2 の[ブック]フィールドで選択するブックが、レコードがマージされた後、プライマリレコードの[ブック]フィールドに表示されます。重複レコードからカスタムブックを選択すると、そのカスタムブックがプライマリレコードのプライマリブックになり、プライマリレコードの[所有者]フィールドには値が挿入されません。プライマリレコードのユーザーブックまたは重複レコードのユーザーブックを選択すると、そのユーザーがプライマリレコードの所有者になり、プライマリレコードの[ブック]フィールドにプライマリレコードの所有者のユーザーブックが表示されます。プライマリレコードには、プライマリカスタムブックは割り当てられません。
  - 重複レコードのプライマリブックであったカスタムブックを含めて、重複レコードにリンクされていたすべてのカスタムブックが、プライマリレコードの[詳細]ページの[ブック]関連情報セクションのプライマリレコードにリンクされます。
  - プライマリレコードにリンクされていたすべてのカスタムブックは、プライマリレコードの[詳細]ページの[ブック]関連情報セクションのプライマリレコードに引き続きリンクされます。
- プライマリレコードにプライマリカスタムブックが割り当てられており、かつ 1 つ以上の重複レコードに所有者が割り当てられている場合には、次のように動作します。

- マージ操作のステップ 2 の[ブック]フィールドで選択するブックが、レコードがマージされた後、プライマリレコードの[ブック]フィールドに表示されます。プライマリレコードのプライマリカスタムブックまたは重複レコードのカスタムブックを選択すると、そのカスタムブックがプライマリレコードのプライマリカスタムブックになり、プライマリレコードの[所有者]フィールドには値が挿入されません。  
重複レコードからユーザーブックを選択すると、そのユーザーがプライマリレコードの所有者になり、プライマリレコードの[ブック]フィールドにそのユーザーのユーザーブックが表示されます。レコードをマージした後、プライマリレコードには、プライマリカスタムブックがなくなります。プライマリレコードのプライマリブックであったカスタムブックは、レコードをマージした後、プライマリブックに自動的にリンクされません。
- 重複レコードにリンクされていたすべてのカスタムブックが、プライマリレコードの[詳細]ページの[ブック]関連情報セクションのプライマリレコードにリンクされます。
- プライマリレコードにリンクされていたすべての非プライマリカスタムブックは、プライマリレコードの[詳細]ページの[ブック]関連情報セクションのプライマリレコードに引き続きリンクされます。
- カスタムブックへのリンクは重複レコードから削除されません。削除された重複レコードを後で復元した場合、カスタムブックはまだそのレコードにリンクされています。

### カスタムブックへのリンクの情報について

レコードをマージする前に、カスタムブックがプライマリレコードおよび重複レコードにリンクされている場合は、レコードをマージした後も、[自動関連付け]チェックボックスの設定を含めた、プライマリレコードからブックへのリンクの情報が保持されます。レコードをマージする前に、カスタムブックが重複レコードにリンクされていて、プライマリレコードにリンクされていない場合は、レコードをマージした後、カスタムブックがプライマリレコードにリンクされる際に、次のように動作します。

- 重複レコードへのリンクで[自動関連付け]チェックボックスが選択されていた場合でも、プライマリレコードへのリンクの[自動関連付け]チェックボックスは選択されません。
- プライマリレコードへのリンクの[開始日]および[終了日]フィールドには、重複レコードへのリンクの対応するフィールドの値が入力されるか、重複レコードへのリンクのフィールドに値が入力されていない場合は空白になります。

### 関連トピック

レコード所有権モードの詳細は、次のトピックを参照してください。

- [データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)

### メモの追加

メモ機能をサポートするレコードタイプには、2つの方法でメモを追加できます。

- レコードの詳細ページ右上のメモアイコンをクリックします。このアイコンは、企業でメッセージセンターが有効になっている場合に利用可能です。この方法では、レコードのメモのリストにメモを追加し、レコードに追加されたメモに登録できます。
- [メモ]セクションの[新規作成]をクリックします。

通常、企業の管理者がメモアイコンを利用可能にすると、[メモ]セクションは利用できません。ただし、[メモ]セクションがある場合は、メモのリストに追加されたメモは、[メモ]セクションにも追加されます。

メッセージセンターに関する詳細については、「[メッセージセンターの使用 \(ページ 43\)](#)」を参照してください。メモのリストを使用する方法の詳細については、「[メモのリストの使用 \(ページ 158\)](#)」を参照してください。

メモの作成に使用した方法により、メモに対するアクセス許可が異なることはありません。

### メモアイコンを使用してメモを追加するには

- 1 レコードを選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [詳細]ページで、メモアイコンをクリックします。
- 3 [新規メモ]をクリックします。
- 4 メモの一番上の行で、件名を入力します。

- 5 他のユーザーがメモを表示できないようにするには、[個人]チェックボックスをオンにします。  
[個人]チェックボックスでメモへのアクセスを制御する方法の詳細は、「[メモ編集]ページ (参照 [\[メモ編集\]ページ ページ 156](#))」を参照してください。
- 6 [保存]をクリックします。

**[メモ]セクションにメモを追加するには**

- 1 レコードを選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 詳細ページで、[メモ]セクションまでスクロールし、[メモ]タイトルバーの[新規]をクリックします。
- 3 メモ編集ページで、[主題]フィールドと、必要に応じて[説明]フィールドに入力します。  
**注:** 企業の設定によっては、[説明]フィールドで HTML エディターを使用できることがあります。詳細は、「[HTML エディターについて \(参照 \[About the HTML Editor ページ 61\]\(#\)\)](#)」を参照してください。
- 4 他のユーザーがメモを表示できないようにするには、[個人]を選択します。  
[個人]チェックボックスでメモへのアクセスを制御する方法の詳細は、「[メモ編集]ページ (参照 [\[メモ編集\]ページ ページ 156](#))」を参照してください。
- 5 レコードを保存します。

**[メモ編集]ページ**

[メモ編集]ページでは、レコードにメモを追加したり、既存のメモの情報を更新したりできます。このページには、メモレコードのすべてのフィールドが表示されます。次の表では、[メモ編集]ページのフィールドについて説明します。

フィールド	説明
主題	ユーザーが内容の短い説明またはメモの目的を入力する、必須のテキストフィールド。
個人	<p>ユーザーがメモの作成者である場合、[個人]チェックボックスは次のように動作します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [個人]チェックボックスがオフの場合、または以前オンのチェックボックスがオフの場合は、レコードへのアクセス権があるすべてのユーザーがレコードのメモを表示できます。</li> <li>■ [個人]チェックボックスをオンにすると、他のユーザーが参照できるレコードにメモがリンクされている場合でも、デフォルトではメモは他のユーザーには表示されません。ただし、メモは一部のユーザーには表示されます。ユーザーの役割で[個人メモの表示]権限が付与されているユーザーは、メモの所有者に関係なく、[個人]チェックボックスがオンにされたすべてのメモを表示できます。[個人メモの表示]権限では、別のユーザーが所有している[個人]チェックボックスがオンにされたメモを更新したり、削除することはできません。通常、[個人メモの表示]権限は、企業の管理者にのみ付与されます。</li> </ul> <p>自分で作成していないメモの[個人]チェックボックスをオンにした場合、変更内容の保存後にメモを表示できるのは、そのメモの作成者および[個人メモの表示]権限が付与されたユーザーのみです。作成していないユーザーと他のユーザーはメモを表示できません。ただし、メモの[所有者]フィールドには、ユーザー名が表示されます。</p>
説明	<p>メモの内容。許可される最大文字数は 16,350 文字です。</p> <p><b>注:</b> Oracle CRM On Demand にメモをインポートする場合、別の制限が適用されます (<a href="#">「メモフィールド: インポートの準備 (ページ 1728)</a>」を参照してください)。</p>

フィールド	説明
	企業の設定によっては、[説明]フィールドでHTML エディターを使用できることがあります。詳細は、「HTML エディターについて (参照 <a href="#">About the HTML Editor</a> ページ 61)」を参照してください。

## [メモ]ページ(リスト)

[メモ]ページには、レコードにリンクされているすべてのメモが表示されます。次の表では、[メモ]ページで行える操作について説明します。

操作	手順
メモの作成	[メモ]タイトルバーの[新規メモ]ボタンをクリックします。[メモ編集]ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。
メモの削除	削除するレコードの行で[削除]リンクをクリックします。削除済み項目は、削除後 30 日以内であれば復元できます。
メモの検索	カラム見出しをクリックして、そのカラムのデータを並べ替えます。アルファベット文字検索機能を使用できる場合は、[主題]列の見出しをクリックしてから[アルファ]バーで文字をクリックすると、主題がその文字で始まるメモを見つけることができます。数字で始まるメモの場合は、0 - 9 をクリックします。 <b>注:</b> ユーザー言語が韓国語、日本語、簡体字中国語または繁体字中国語の場合、アルファベット文字検索機能は使用できません。
リスト全体の参照	リストページの上部または下部にあるナビゲーションアイコンをクリックして、リスト内の次のページ、前のページ、先頭ページまたは最終ページに移動します。
表示レコード数の切り替え	ページの下部にある[表示レコード数]ドロップダウンリストで、一度に表示するレコードの数を選択します。
メモの更新	更新するレコードの行で[編集]リンクをクリックします。[メモ編集]ページで、情報を更新し、レコードを保存します。企業でインライン編集が有効な場合は、[メモ]ページに表示されているフィールドをインラインで編集することもできます。
メモへの個人用のマーク付け	更新するレコードの行で[編集]リンクをクリックします。[メモ編集]ページで、[個人]チェックボックスをオンにします。企業でインライン編集が有効な場合は、[メモ]ページの[個人]チェックボックスをインラインでオンにすることもできます。 <b>注:</b> 一部のユーザーは、他のユーザーが所有し、[個人]チェックボックスがオンにされたメモにアクセスできません。[個人]チェックボックスでメモへのアクセスを制御する方法の詳細は、「[メモ編集]ページ (参照 <a href="#">[メモ編集]ページ</a> ページ 156)」を参照してください。
メモの詳細の表示	表示するレコードの行にある[編集]リンクをクリックします。[メモ編集]ページでメモの詳細を確認します。

## メモのリストの使用

企業でこの機能が有効になっている場合は、レコードの詳細ページの右上にメモアイコンが表示されます。メモアイコンの隣にある数字は、レコードに添付されているメモの数を表します。

メモアイコンをクリックすると、メモのリストが表示されます。それぞれのメモには、そのメモを作成したユーザーの名前とメモの件名、または、件名がない場合は、メモのテキストの冒頭部分が表示されます。メモの日付が表示され、メモが今日のものである場合は時刻が表示されます。

メモのリストでは、次の操作を行えます。

操作	手順
メモの表示	必要なメモにスクロールします。
新規メモの作成	[新規メモ]をクリックします。最初の行に件名を入力し、メモの本文を入力してから[保存]をクリックします。メモは、レコードに登録しているすべてのユーザーのメッセージセンターに送信されます。ユーザーは、メッセージリンクでメモのリンクをクリックし、レコードに移動できます。
レコードのメモへの登録	[登録]をクリックします。詳細については、「 <a href="#">メモの登録 (ページ 158)</a> 」を参照してください。
メモの削除	該当するメモまでスクロールダウンし、[削除]をクリックします。このアクションにより、メッセージセンターとレコードの詳細ページからメモが削除されます。
メモを送信したユーザーの詳細の表示	該当するメモまでスクロールダウンし、ユーザー名をクリックします。そのユーザーの[ユーザー詳細]ページが表示されます。

## メモの登録

レコードに追加されたメモを登録することができます。これにより、誰かがレコードにメモを追加すると、そのメモがメッセージセンターに送信されます。アクセス権のあるレコードであれば、どのレコードでもメモを登録できます。

メッセージセンターで、レコードのメモのリンクをクリックすると、レコードに移動できます。

メッセージセンターに関する詳細については、「[メッセージセンターの使用 \(ページ 43\)](#)」を参照してください。

### レコードのメモに登録するには

- レコードを選択します。  
レコードの選択方法の詳細については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- [詳細]ページで、メモアイコンをクリックします。
- [登録]ボタンをクリックします。  
ボタンのラベルが[登録済み]に変わります。このボタンを再度クリックすると、登録を取り消すことができます。

## 他のユーザーへのメモの送信

アプリケーションのユーザー名の隣に表示されるメモアイコンをクリックすると、他のユーザーにメモを送信することができます。メモは、そのユーザーのメッセージセンターに送信されます。

この機能は、ユーザー名に関連付けられたフィールド([名前(名)]、[所有者]、[作成者]、[変更者]など)で使用できます。これらのフィールドは、詳細ページ、リスト、およびアプリケーション内のその他の場所に表示されます。

メッセージセンターから、他のユーザーから送られたメモに返信することも可能です。

アクションバーの[お気に入りのレコード]セクションに、ユーザーレコードを追加できます。これにより、メッセージを頻繁に送信するユーザーに簡単にアクセスできます。

メッセージセンターに関する詳細については、「メッセージセンターの使用」を参照してください。(参照 [メッセージセンターの使用](#) ページ 43)

### 他のユーザーにメモを送信するには

- 1 ユーザー名に関連付けられたフィールドにポインタを移動し、メモアイコンを表示させます。
- 2 メモアイコンをクリックします。
- 3 メモを入力し、[保存]をクリックします。

### 添付資料の使用

企業の管理者がユーザーの役割とアクセスプロファイルをどのように設定しているかによって、様々なレコードタイプにファイル(および場合によっては URL)を添付できます。ファイルの添付に関する説明は、次のトピックを参照してください。

- 事前に設定された添付資料関連項目を使用してファイルと URL を添付する方法については、「[レコードへのファイルと URL の添付 \(ページ 161\)](#)」を参照してください。
- 添付フィールドをサポートするレコードにファイルを添付する方法については、「[添付フィールドを使用したレコードへのファイルの添付 \(ページ 164\)](#)」を参照してください。

事前に設定された添付資料関連項目をサポートするレコードタイプのリスト、および添付フィールドをサポートするレコードタイプのリストについては、「[添付資料について \(ページ 159\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

添付資料の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [添付資料について \(ページ 159\)](#)
- 添付資料関連項目 (参照 [Attachment Related Items](#) ページ 163)
- [\[添付資料リスト\]ページ \(ページ 164\)](#)

### 添付資料について

レコードタイプおよび企業の管理者が Oracle CRM On Demand をどのように設定しているかに基づいて、次の方法でいくつかのレコードにファイルを添付できます。

- 親レコードで添付資料関連項目を使用
- 添付フィールドを使用

### 添付資料関連項目について

特定のレコードタイプでは、企業の管理者は事前に設定された添付資料関連項目をレコードページレイアウトに追加できます。その後、ユーザーは複数の添付資料を親レコードにリンクできます。この方法で親レコードにリンクされた添付資料には、ファイルまたは URL を含めることができます。

次のレコードタイプでは、事前構成添付資料関連項目がサポートされます。

- 取引先
- 活動
- キャンペーン
- 担当者
- カスタムオブジェクト 01、02 および 03
- 自動車ディーラー
- イベント
- 資金

- 資金リクエスト
- 世帯
- 見込み客
- 商談
- パートナー
- プログラムメンバーシップ
- サービスリクエスト
- 解決策

添付資料は、警告レコードおよびセールスステージレコードにリンクすることもできます。

事前に設定された添付資料関連項目を使用してレコードにファイルおよび URL を添付する方法については、次のトピックを参照してください。

- [レコードへのファイルと URL の添付 \(ページ 161\)](#)
- [添付資料関連項目 \(参照 Attachment Related Items ページ 163\)](#)
- [\[添付資料リスト\]ページ \(ページ 164\)](#)

### 添付フィールドについて

次のレコードタイプでは、添付フィールドを使用してファイルをレコードに添付できます。企業の管理者がページレイアウトをどのように設定しているかに基づいて、次のレコードタイプで添付フィールドを使用することもできます。

- カスタムオブジェクト 01、02、03、04 以降

**注:** 企業の管理者は、カスタムオブジェクトレコードタイプを他のレコードタイプの関連項目として設定することもできます。関連するカスタムオブジェクトレコードタイプで添付フィールドを使用できる場合、1つのファイルを各関連レコードに添付できます。このような設定により、複数のファイルを親レコードにリンクできます。詳細は、「[添付資料設定について \(ページ 1325\)](#)」を参照してください。

- 在庫監査レポート
- サンプルトランザクション
- 署名

次のレコードタイプでは、添付資料のフィールドもサポートされます。ただし、これらのレコードタイプは、次のように関連項目としてのみ使用できます。

- 認定添付資料  
認定添付資料レコードタイプは、認定レコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。
- 申込書類添付資料  
申込書類添付資料レコードタイプは、申込書類レコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。
- ビジネス計画添付資料  
[ビジネス計画添付資料]レコードタイプは、[ビジネス計画]レコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできません。
- 認定レベル添付資料  
認定レベル添付資料レコードタイプは、認定レベルレコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。
- コース添付資料  
コース添付資料レコードタイプは、コースレコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。
- 試験添付資料  
試験添付資料レコードタイプは、試験レコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。
- MDF リクエスト添付資料  
MDF リクエスト添付資料レコードタイプは、MDF リクエストレコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできません。

- **目標添付資料**  
[目標添付資料]レコードタイプは、[目標]レコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。
- **パートナープログラム添付資料**  
パートナープログラム添付資料レコードタイプは、パートナープログラムレコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。
- **保険証券添付資料**  
保険証券添付資料レコードタイプは、保険証券レコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。
- **特別価格リクエスト添付資料**  
特別価格リクエスト添付資料レコードタイプは、特別価格リクエストレコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。

これらのレコードタイプのいくつかは、業界に固有であるか、Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition の場合のみ存在し、Oracle CRM On Demand のエディションでは使用できないことがあります。

添付フィールドを使用してレコードにファイルを添付する方法については、「[添付フィールドを使用したレコードへのファイルの添付 \(ページ 164\)](#)」を参照してください。

### レコードへのファイルと URL の添付

**注:**このトピックは、事前構成添付資料関連項目を介してレコードにリンクされた添付資料のみに適用されます。事前構成添付資料関連項目をサポートするレコードタイプのリストは、「[添付資料について \(ページ 159\)](#)」を参照してください。

事前構成添付資料関連項目をサポートするレコードタイプでは、ファイルや URL を親レコードに添付できます。ファイルまたは URL をレコードに添付すると、次の操作を実行できるようになります。

- 添付資料の表示
- 別の添付資料を選択する。
- 添付ファイルの場合は、ファイルの内容を更新し、更新したファイルで前の添付ファイルを置き換える。

When attaching files to records, the following considerations apply:

- You can upload compressed files, including .zip files.
- For data protection and security reasons, each file that you attempt to upload is checked to determine whether it is an executable file, regardless of the file extension. If a file is identified as an executable file, then you cannot upload it.
- A file name can contain any character that is supported for use in file names in Microsoft Windows.
- In the case of files that are uploaded as attachments to records through the preconfigured Attachments related information section, you cannot upload two files with the same file name as attachments to the same parent record. However, all photographs that are uploaded from mobile devices that use the iOS operating system are given the same name by the mobile device. To ensure uniqueness of file names within the set of attachments linked to a parent record, Oracle CRM On Demand appends the current timestamp to the file name of all such files. This means that if you upload the same file as an attachment more than once from a mobile device that uses the iOS operating system, then the file is added as an attachment each time that you upload it, but the file names of the attachments in Oracle CRM On Demand are different.
- Each file that you attempt to upload is scanned for viruses. If a virus is found in the file, the file is not uploaded, and a message appears.
- Uploaded files must be less than 20 MB. If you have a large file, consider the following options:
  - Compress the file to make it smaller.
  - Split the file into smaller files (and compress them if necessary).
  - Place the file on a public server and indicate the path and file name for it instead of attaching the file to the record.

### レコードにファイルまたは URL を添付するには

- 1 ファイルまたは URL を添付するレコードを選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 詳細ページで[添付資料]セクションまでスクロールし、タイトルバーの[添付資料を追加]または[URL の追加]をクリックします。  
**注:** ユーザーが公開サーバーに移動してファイルにアクセスできるようにする場合は、[添付資料を追加]のかわりに[URL を追加]をクリックし、添付ファイルではなく添付 URL を追加する手順に従ってください。
- 3 [添付資料編集]ページで、次の操作を行います。
  - 添付ファイルの場合は、[ファイル]フィールドの横にある[参照]ボタンをクリックしてファイルを選択します。デフォルトでは、ファイルを選択すると、[添付ファイル名]フィールドにファイル拡張子なしのファイル名が表示されます。添付ファイルを識別する表示名として別の名前を使用する場合は、[添付ファイル名]フィールドの値を変更します。  
**注意:** Oracle CRM On Demand との使用がサポートされているバージョンの iOS オペレーティングシステムでデバイスを使用している場合は、写真またはビデオを撮影するオプションも使用可能です。写真またはビデオを撮影すると、それが添付資料として自動的に Oracle CRM On Demand にアップロードされます。
  - 添付 URL の場合は、[URL]フィールドに URL アドレスを入力し(たとえば、www.crmondemand.com)、[添付ファイル名]フィールドには URL を示す表示名を入力します。URL アドレスには、最大 1999 文字の長さまで指定できます。  
URL フィールドに入力したテキスト文字列が「http://」または「https://」で始まる場合に、フィールド値の保存後にそのテキストを自動的にリンクに変換できます。企業プロフィール上の[URL テキスト値からリンクへの変換]チェックボックスにより、次のように URL フィールドでのそのようなテキストの動作が決定されます。
    - 企業プロフィールでこのチェックボックスが選択されている場合は、フィールド値の保存後にテキストが自動的にリンクに変換されます。
    - このチェックボックスが選択されていない場合は、テキストはリンクに変換されません。**注:** 公開サーバーに添付ファイルを置いた場合は、[URL]フィールドにパスとファイル名を「ファイル: ディレクティブ」の形式で入力し、ファイルの後には「file:/// <computer\_name> / <directory> / <file\_name>」のように 5 つのスラッシュを付けます(たとえば、file:///scdept/attachments/products.xls)。ローカルファイルシステムおよび「ファイル: プロトコル」形式の共有パス URL に対するブラウザのサポートについては、ブラウザの製品マニュアルを参照してください。
- 4 [添付資料編集]ページで、次の操作を行います。
  - 同じタイプ(ファイルまたは URL)の別の添付資料を追加する場合は、[保存 & 新規作成]をクリックします。
  - このタイプの添付資料の追加が完了した場合は、[保存]をクリックします。

#### 添付資料を表示するには

- 1 ファイルまたは URL が添付されているレコードを選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 詳細ページで、[添付資料]セクションまでスクロールし、該当する行で[表示]をクリックします。

#### 別の添付資料を選択するには

- 1 ファイルまたは URL が添付されているレコードを選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 詳細ページで、[添付資料]セクションまでスクロールし、置き換える添付資料の[添付資料名]リンクをクリックします。
- 3 [添付資料編集]ページで、次の操作を行います。
  - 添付ファイルの場合は、[参照]ボタンをクリックして新しいファイルを選択します。新しいファイルを選択すると、[添付ファイル名]フィールドは自動的に更新されて、ファイル拡張子なしの新規ファイル名が表示されます。必要に応じて、[添付資料名]フィールドを更新します。

- 添付 URL の場合は、[URL]フィールドに新しい URL アドレスを入力し、必要に応じて[添付ファイル名]フィールドを更新します。

#### 4 [添付資料編集]ページで[保存]をクリックします。

**ヒント:** 入力した添付資料の情報が正しいかどうかを確認するには、元のレコードの詳細ページに戻るまで[戻る]リンクをクリックします。[添付]セクションで、新しく追加した添付資料の情報を確認します。

#### 添付ファイルを更新するには

- 1 Oracle CRM On Demand からではなく、元の場所から添付ファイルを開きます。
- 2 ファイルを編集し、ハードドライブなどローカルに保存します。
- 3 Oracle CRM On Demand にサインインします。
- 4 更新されたファイルを添付するレコードを選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 5 詳細ページで、[添付資料]セクションまでスクロールし、添付ファイルの行で[置換]をクリックします。
- 6 [添付資料を置換]ウィンドウで、更新されたファイルを選択し、[保存]をクリックします。

#### Attachment Related Items

**注:**このトピックは、事前構成添付資料関連項目を介してレコードにリンクされた添付資料のみに適用されます。事前構成添付資料関連項目をサポートするレコードタイプのリストは、「[添付資料について \(ページ 159\)](#)」を参照してください。

The following table describes field information for a file or URL that you attach as a related item on a record. Some fields appear on the Detail pages for the record type you are attaching the file to; other fields appear on the Attachment Edit page.

Review the information in the following table to make sure your file meets the file size and file type requirements.

Field	Description
File	For a file attachment, this field shows the path and filename of the attached file.
Attachment Name	The name you want to use to identify the file or URL. When you upload a file as an attachment, the Attachment Name field shows the name of the file without the file extension by default, but you can change the name.
Size (in Bytes)	For a file attachment, the file size. The file size must be less than 20 megabytes (MB). If the attachment is a URL, the Size field shows a value of 2 kilobytes (KB) by default.
Type	For a file attachment, this field shows the file type, such as .doc for a Microsoft Word document. For data protection and security reasons, each file that you attempt to upload is checked to determine whether it is an executable file, regardless of the file extension. If a file is identified as an executable file, then you cannot upload it.  For a URL attachment, it displays URL.
URL	For a URL attachment, this field contains the complete URL address. The maximum allowed length of the URL address is 1999 characters.
Created By	The alias of the person who first attaches the file to the record. The value in this field is system-generated.

Field	Description
Modified By	The name of the person who updates the record followed by the date and time it is updated. The value in this field is system-generated.

### 【添付資料リスト】ページ

**注:**このトピックは、事前構成添付資料関連項目を介してレコードにリンクされた添付資料のみに適用されます。事前構成添付資料関連項目をサポートするレコードタイプのリストは、「添付資料について (ページ 159)」を参照してください。

【添付資料リスト】ページでは、レコードにリンクされたすべてのファイルと URL を表示します。【添付資料リスト】ページには、メインレコードの【添付資料】セクションにある【リストを全表示】リンクをクリックしてアクセスします。

次の表では、【添付資料リスト】ページから実行できるタスクを説明します。

操作	手順
レコードへのファイルの添付	【添付資料】タイトルバーの【添付資料を追加】ボタンをクリックします。【添付資料編集】ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。
レコードへの URL の添付	【添付資料】タイトルバーの【URL を追加】ボタンをクリックします。【添付資料編集】ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。
添付資料の削除	削除するレコードの行で【削除】リンクをクリックします。削除済み項目は、削除後 30 日以内であれば復元できます。
添付資料の検索	【添付ファイル名】カラム見出しをクリックしてデータを並べ替えます。次に、アルファベットバーで文字をクリックします。数字で始まる添付ファイル名の場合は、0-9 をクリックします。
リスト全体の参照	リストページの上部または下部にあるナビゲーションアイコンをクリックして、リスト内の次のページ、前のページ、先頭ページまたは最終ページに移動します。
別の添付資料を選択して現在のものと置換	変更するレコードの行にある【置換】リンクをクリックします。【添付資料編集】ページで、別のファイルを選択してレコードを保存します。
表示レコード数の切り替え	ページの下部にある【表示レコード数】ドロップダウンリストで、一度に表示するレコードの数を選択します。
添付資料のリストの並べ替え	並べ替える下線付きのカラム見出しをクリックします。カラム見出しに下線がない場合、そのフィールドで並べ替えは実行できません。
添付資料の表示	表示するレコードの行にある【表示】リンクをクリックします。これにより、ファイルが開くか、該当 URL に進みます。

### 添付フィールドを使用したレコードへのファイルの添付

添付フィールドは、カスタムオブジェクトレコードタイプ、および業界に固有または Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition の場合のみ存在する特定のレコードタイプでサポートされます。添付フィールドを使

用すると、ファイルをレコードに添付できます。添付フィールドがサポートされているレコードタイプのリストについては、「[添付資料について \(ページ 159\)](#)」を参照してください。

企業の管理者は、ユーザーの役割のページレイアウトで添付フィールドを使用できるかどうかを決定します。

When attaching files to records, the following considerations apply:

- You can upload compressed files, including .zip files.
- For data protection and security reasons, each file that you attempt to upload is checked to determine whether it is an executable file, regardless of the file extension. If a file is identified as an executable file, then you cannot upload it.
- A file name can contain any character that is supported for use in file names in Microsoft Windows.
- In the case of files that are uploaded as attachments to records through the preconfigured Attachments related information section, you cannot upload two files with the same file name as attachments to the same parent record. However, all photographs that are uploaded from mobile devices that use the iOS operating system are given the same name by the mobile device. To ensure uniqueness of file names within the set of attachments linked to a parent record, Oracle CRM On Demand appends the current timestamp to the file name of all such files. This means that if you upload the same file as an attachment more than once from a mobile device that uses the iOS operating system, then the file is added as an attachment each time that you upload it, but the file names of the attachments in Oracle CRM On Demand are different.
- Each file that you attempt to upload is scanned for viruses. If a virus is found in the file, the file is not uploaded, and a message appears.
- Uploaded files must be less than 20 MB. If you have a large file, consider the following options:
  - Compress the file to make it smaller.
  - Split the file into smaller files (and compress them if necessary).
  - Place the file on a public server and indicate the path and file name for it instead of attaching the file to the record.

次の手順では、添付フィールドを使用してファイルをレコードに添付する方法について説明します。

### 添付フィールドを使用してファイルをレコードに添付するには

- 1 ファイルを添付するレコードの[編集]ページの[添付資料]フィールドで、ペーパークリップアイコンをクリックします。



- 2 添付するファイルを参照して選択します。

**注意:** Oracle CRM On Demand との使用がサポートされているバージョンの iOS オペレーティングシステムでデバイスを使用している場合は、写真またはビデオを撮影するオプションも使用可能です。写真またはビデオを撮影すると、それが添付資料として自動的に Oracle CRM On Demand にアップロードされます。

- 3 変更を保存します。

**注:**企業の管理者がページレイアウトをどのように設定しているかに基づいて、[添付資料: ファイル名]フィールドと[添付資料: サイズ (バイト)]フィールドがページに表示されます。これらのフィールドが表示される場合、レコードを保存したときに、ファイル名とファイルサイズが自動的に挿入されます。これらのフィールドは編集できません。

添付されたファイルをレコードから削除できます。ただし、ファイルを削除すると、Oracle CRM On Demand データベースからも削除されるため、Oracle CRM On Demand 内でファイルを復元することはできません。

**ヒント:** ファイルをレコードから削除する前に、ファイルをローカルマシンまたは別のサーバーにダウンロードして保存します。

ファイルをレコードから削除する方法について説明します。

### ファイルをレコードから削除するには

- 1 レコードの[編集]ページで、添付フィールドの横にある[X]アイコンをクリックします。
- 2 ファイルをレコードから削除することを確認します。

## アセスメントスクリプトの使用

企業の管理者がアセスメントスクリプトを設定している場合は、そのスクリプトにアクセスして、顧客や商談に関する情報を収集できます。この情報を親レコードにマップして、後でレポートや分析に使用できます。

このアプリケーションでは、次のレコードタイプのスクリプトにアクセスできます。

- 取引先(アカウント調査)
- 活動(セールスコール、タスクまたはアポイントの活動アセスメント)
- ビジネス計画(ビジネス計画アセスメント)
- 担当者(顧客満足度調査)
- 見込み客(見込み客認定スクリプト)
- 目標(目標アセスメント)
- 商談(商談アセスメント)
- サービスリクエスト(コールスクリプトおよび顧客満足度調査)

管理者は、特定のタスクに合ったアセスメントを識別するのに役立つフィルターを設定できます。たとえば、次のフィルターで見込み客認定アセスメントスクリプトを設定できます。

- 取引先階層 = ゴールド
- セグメント = 大
- 地域 = 西部

次に、ユーザーが対応する値を含む見込み客レコードからアセスメントスクリプトを起動すると、正しい見込み客認定スクリプトが表示されます。アセスメントが完了した後で管理者がテンプレートスクリプトでデータを変更した場合、これは完了後のアセスメントスクリプトには反映されません。回答セクションは、このルールにおける唯一の例外になります。管理者は、回答セクション内のデータをいつでも変更でき、その変更は、テンプレート質問が処理される時、アセスメント詳細ページに反映されます。

**作業前の準備。**アセスメントスクリプトを使用するには、アセスメントレコードにアクセスできるようにユーザー役割を設定する必要があります。必要な設定については、「[アセスメントスクリプトについて \(ページ 1822\)](#)」を参照してください。

### アセスメントスクリプトを使用するには

- 1 レコードを選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [レコードの詳細]ページで、スクロールダウンしてスクリプトのセクションを表示し、[追加]をクリックします。
- 3 必要に応じて、[ルックアップ]ウィンドウからスクリプトを選択します。  
企業の管理者が定義した基準を満たすスクリプトが1つだけの場合は、そのスクリプトが自動的に開きます。それ以外の場合は、[ルックアップ]ウィンドウで適切なスクリプトを選択します。  
**ヒント:**適切なスクリプトを検索するには、ドロップダウンリストからオプションを選択し、[ジャンプ]をクリックします。
- 4 スクリプトのページで、顧客に質問して情報を入力してください。
- 5 [保存]をクリックします。  
企業の管理者がこのスクリプトをどのように設定したかによって、次のイベントが発生します。
  - 評点が計算され、しきい値と比較されます。
  - 評点がしきい値よりも上か下かによって、結果が計算されます。
  - 評点、質問に対する回答、結果が親レコードにマップされます。
  - 最後の評価日も挿入されます。

## レコードの削除/復元について

レコードまたはレコードのリストを削除すると、レコードは[削除済み項目]エリアに 30 日間保存されます。その期間中であれば、レコードを復元できます。ただし 30 日が経過すると、削除済み項目は永久に削除され、復元できなくなります。

**注:** [削除済み項目]エリアに保存されるレコードタイプのリストについては、『Oracle Web Services On Demand Guide』を参照してください。これは、Oracle Technology Network の [Oracle CRM On Demand ドキュメントライブラリ](#) から入手できます。

### 削除操作のタイプ

レコードを削除する際に、レコードで実行される削除操作およびそれに関連するレコードは、レコードタイプおよびレコード間の関係によって決まります。削除操作のタイプは、次のとおりです。

- **直接削除。**レコードを削除すると、レコード自体が削除されます。この操作を *直接削除* と呼びます。
- **カスケード削除。**レコードを削除する際に、メモや添付レコードなどのトップレベルレコードタイプではないレコードの子レコードも削除されます。この操作を *カスケード削除* と呼びます。

次の例外が適用されます。

- 親レコードが削除される際、監査証跡レコードに対してはカスケード削除は実行されません。
- 子住所レコードが共有住所である場合、カスケード削除は実行されません。
- **ディープ削除。**レコードを削除する際に、トップレベルレコードタイプのレコードの子レコードの一部も削除される場合があります。この操作を *ディープ削除* と呼びます。

ディープ削除を子レコードに対して実行すると、次のように動作します。

- トップレベルレコードタイプではないレコードの子レコードに対してカスケード削除が実行されますが、監査証跡レコードおよび共有住所である子住所レコードは例外として対象外になります。
- 関係するレコードタイプによっては、トップレベルレコードタイプであるレコードの子レコードに対してディープ削除が実行されます。

親レコードが削除される際に、ディープ削除が実行されるレコードタイプを次の表に示します。この表に示されているレコードタイプ以外では、親レコードが削除されても、トップレベルレコードタイプの他のすべての子レコードは変更されません。

親レコードタイプ	ディープ削除が実行されるレコードタイプ
取引先	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 資産</li> <li>■ 見込み客</li> <li>■ 商談</li> <li>■ 車両</li> </ul>
担当者	見込み客
自動車ディーラー	車両
商談	見込み客
パートナー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 見込み客</li> <li>■ 商談</li> </ul>

たとえば、子メモレコード、子カスタムオブジェクト 04 レコード、および子商談レコードがある取引先があると仮定します。子商談レコードには、子メモレコード、子カスタムオブジェクト 05 レコード、および子見込み客レコードがあります。取引先レコードを削除すると、次のように動作します。

- 取引先レコードに対して、直接削除が実行されます。
- 取引先の子メモレコードに対して、カスケード削除が実行されます。

- [カスタムオブジェクト 04]レコードタイプはトップレベルレコードタイプであり、ディープ削除が実行されるレコードタイプの表にはリストされていないため、アカウントの子カスタムオブジェクト 04 レコードは変更されません。
- 取引先の子商談レコードに対して、ディープ削除が実行されます。

取引先の子商談に対してディープ削除が実行されると、商談の子レコードが次のように処理されます。

- 商談の子メモレコードに対して、カスケード削除が実行されます。
- [カスタムオブジェクト 05]レコードタイプはトップレベルレコードタイプであり、ディープ削除が実行されるレコードタイプの表にはリストされていないため、商談の子カスタムオブジェクト 05 レコードは変更されません。
- 商談の子見込み客レコードに対して、ディープ削除が実行されます。

### レコードの関連付けの削除について

Oracle CRM On Demand では、別の(親)レコードにリンクされている子レコードを削除しても、レコードを相互に関連付ける情報は削除されません。この関連付け情報が保持されているのは、削除されたレコードが後で復元された場合に、復元されたレコードと以前にリンクされていたレコードとの間の関係も復元できるようにするためです。しかし、削除された子レコードの関連付け情報は親レコードに保持されているため、親レコードをクエリーする Web サービスコールでは、関連付け情報が返されます。

そのため、レコードを削除する場合に、別のレコードとそのレコードを関連付ける情報も削除する必要がある場合は、レコードのリンクを解除して、レコード間の関連付けをまず削除することをお勧めします。たとえば、カスタムオブジェクト 01 レコードにリンクされている取引先レコードがある場合に、取引先および取引先とカスタムオブジェクト 01 との間の関連付けを削除する必要がある場合は、取引先を削除する前に、カスタムオブジェクト 01 から取引先レコードをリンク解除します。ただし、この取引先レコードを後で復元しても、取引先レコードとカスタムオブジェクト 01 レコードの間の関係は復元されません。

### レコード削除に関する追加情報

次の表に、レコードの削除に関する追加情報を示しています。

削除の対象	注意事項
取引先	取引先がセールスステージが[クローズ済み/成立]の商談にリンクされている場合、その取引先を削除することはできません。
活動	役割に[すべての活動の削除]権限があるユーザーは、所有していない活動、または個人とマークされている活動を削除できます。通常、[すべての活動の削除]権限は、企業の管理者にのみ付与されます。
住所	削除した住所を復元する場合、Oracle CRM On Demand では住所レコードの復元時に住所の設定が元の値に復元されないため、請求および出荷の設定を更新する必要があります。これらの値を再調整して、エラーデータの作成を回避する必要があります。 共有住所の削除の詳細は、「 <a href="#">共有住所の削除 (ページ 342)</a> 」を参照してください。
部署	部署を削除した場合の動作については、「 <a href="#">部署のマージおよび部署の削除について (ページ 1143)</a> 」を参照してください。
グループ	グループを削除すると、そのグループへの参照がグループのレコードから削除され、レコード所有権が[所有者]フィールドの従業員に戻されます。グループの削除で大量のレコードを対象とする場合、完了するまでに時間がかかることがあります。その間、グループメンバーはレコードを作成できません。

削除の対象	注意事項
商談	[セールスステージ]フィールドが[クローズ]に設定されている商談は、その情報が時系列レポートに使用されるため、削除できません。
製品	製品は削除できません。商談にリンクできる製品または取引先に資産としてリンクできる製品のリストから製品を削除する場合は、[製品の編集]ページの[オーダー可]チェックボックスを企業の管理者が選択解除してください。
製品カテゴリー	[内容を管理]権限を含む役割を持つユーザーは、製品カテゴリーを削除できません。カテゴリーを削除すると、製品とカテゴリーの間の関連付けは切断されますが、製品は保持されます。
役割	[役割およびアクセスの管理]権限を含む役割が割り当てられているユーザーは、役割を削除できます。 削除された役割は、30日間保存されず、システムからただちに削除され、復元できません。 役割を削除する前に、その役割に割り当てられているすべてのユーザーを別の役割に割り当てる必要があります。別の役割に割り当てない場合、その役割は削除できません。
解決策	解決策を削除すると、解決策履歴レコードも削除されます。有用でなくなったものの、以前にサービスリクエストにリンクされていたことがある解決策の場合は、解決策を削除するのではなく解決策の状態を[旧式]に変更します。これにより、その解決策が顧客サービス要員によって使用されないようにすることができる一方で、記録用にその解決策を保存することができます。解決策が使用されたことがあるかどうかを判断するには、[解決策詳細]ページに移動し、リンクされているレコードの[サービスリクエスト]セクションを確認してください。
テリトリー	[テリトリーの管理]権限を含む役割が割り当てられているユーザーは、テリトリーを削除できます。テリトリーは、他のテリトリー、取引先、商談などに関連付けられているかどうかにかかわらず、削除することができます。 [テリトリー詳細]ページでは、そのテリトリーに子レコードがあるかどうかは企業の管理者に表示されます。企業の管理者は、検索基準の[テリトリー]フィールドを使用して取引先、商談などを検索して、削除しようとしているテリトリーに関連付けられているレコードがあるかどうかを確認できます。

**注:**リンクされたレコードの詳細は、「[見込み客から取引先、担当者、取引交渉登録、または商談への変換 \(ページ 246\)](#)」を参照してください。

### 削除済み項目

[削除済み項目]グローバルリンクをクリックすると、削除したすべての項目が[削除済み項目(全件)]ページに表示されます。ユーザー役割に[すべてのレコードを回復]権限が含まれているユーザーの場合は、自社の削除された項目をすべて表示できます。

削除済み項目のリストには親レコードが表示されますが、それにリンクされているレコードは表示されません。リンクされているレコードが独立したレコードとして表示されるのは、親レコードを削除する前に、リンクされているレコードを削除した場合だけです。

たとえば、3つのメモがリンクされている取引先を削除した場合、削除済み項目のリストにはメモレコードは表示されません。しかし、取引先自体を削除する前にリンクされているメモのいずれかを削除した場合、そのメモは削除済み項目のリストに別のレコードとして表示されます。

レコードを復元すると、そのレコードを削除した時点でリンクされていたすべてのレコードも、以前の関係を保持したまま復元されます。必ず親レコードを最初に復元してください。子レコードを最初に復元しようとすると、エラーメッセージが表示されます。

[削除済み項目(全件)]ページのリストを使用すると、削除されたレコードを探することができます。リストからレコードタイプを選択すると、表示されるレコードには、そのタイプのすべての削除されたレコードと共に削除されたすべてのメモおよび添付ファイルが含まれます。ただし、リンクされたレコードのルールは引き続き適用されます。親レコードと共に削除されたメモと添付ファイルはリストに表示されません。たとえば、リストの[取引先(全件)]を選択すると、削除されたすべての取引先レコードと共に、親レコードとは別に削除されたすべての取引先のメモと添付ファイルが表示されます。

**注:** 企業では保存できるデータ量は限られています。[削除項目]に保存されるレコードは、企業の総ディスクスペース制限には加算されません。

### 削除項目の行 ID について

レコードを削除すると、元のレコードの行 ID とは異なる行 ID が削除項目に付けられます。ただし、レコードを復元すると、レコードの元の行 ID が復元されます。削除項目のリストをエクスポートする際にすべてのフィールドをエクスポートするオプションを選択すると、各削除項目に対してエクスポートされるデータには、削除項目に割り当てられた行 ID とレコードの元の行 ID の両方が含まれます。レコードのリストのエクスポートの詳細は、「[リストのレコードのエクスポート \(ページ 141\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

レコードの削除/復元方法については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)

## レコードの削除/復元

レコードを削除できるのは、そのレコードへのユーザーのアクセスレベルで削除が許可されている場合です。ユーザー役割に対して有効になっている権限に応じて、次のタスクの一部またはすべてを実行できる場合もあります。

- レコードのリストを削除します。
- 他のユーザーが削除した個別のレコードを復元します。
- 自分が削除したレコードのリストを復元します。
- 別のユーザーが削除したレコードのリストを復元します。

**注意:** レコードを削除する際には、削除するレコードにリンクされているレコードの一部またはすべてが削除される可能性があります。

**作業前の準備.**「[レコードの削除/復元について \(ページ 167\)](#)」というトピックを読むことをお勧めします。親レコードが削除される際に削除されるリンク先レコードに関する情報およびレコードの削除と復元に関するその他の情報が説明されています。

### 個別のレコードの削除

次の手順では、レコードの[詳細]ページからレコードを削除する方法について説明します。

#### レコードの[詳細]ページからレコードを削除するには

- レコードの[詳細]ページで、[削除]をクリックします。

**注:** リストページからドリルダウンするか、または親レコードの関連するレコードのリストからドリルダウンしてレコードの[詳細]ページにアクセスした場合、レコードを削除した後、Oracle CRM On Demand はドリルダウン元のページに戻ります。

次の手順では、レコードのリストからレコードを削除する方法について説明します。

## レコードのリストからレコードを削除するには

- 削除するレコードの行で、レコードレベルのメニューから[削除]を選択します。

### レコードのリストの削除

トップレベルのレコードタイプの多くはバッチ削除機能をサポートしているため、[リスト]ページから複数のレコードを同時に削除できます。次の手順では、レコードのリストを削除する方法を説明します。

**注:** Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition 特有のレコードタイプの中には、バッチ削除機能がサポートされないものもあります。メッセージ応答、メッセージプラン、メッセージプラン項目、メッセージプラン項目関係、在庫監査レポート、在庫期間、サンプル免責条項、サンプルトランザクション、トランザクション項目などのレコードタイプがこれに該当します。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、ユーザーの役割に一括削除および復元権限が含まれている必要があります。

### レコードのリストを削除するには

- 1 削除するレコードのリストを開きます。

**ヒント:** リストは、削除する前にエクスポートしてください。そうすれば、誤ってレコードを削除した場合に、エクスポートしたリストのデータを Oracle CRM On Demand にインポートできます。

- 2 レコードの[リスト]ページで、[メニュー]ボタンをクリックして[一括削除]を選択します。

- 3 [OK]をクリックして、処理の続行を確認します。

一括削除および復元キューページが表示されます。リクエストはページの[アクティブなリクエスト]セクションに表示されます。リクエストが正常に準備されると、Oracle CRM On Demand によって電子メールが送信され、一括削除および復元キューページでリクエストのレコードレベルメニューで[続行]オプションが使用可能になります。この間に、オプションで一括削除および復元キューページからナビゲートし、後で戻ってレコードのリストの削除を完了できます。[管理]グローバルリンクをクリックし、[管理ホームページ]で一括削除および復元キューリンクをクリックすることにより、いつでも一括削除および復元キューページに戻ることができます。

- 4 一括削除および復元キューページの[アクティブなリクエスト]セクションで、提出したリクエストのレコードレベルメニューの[続行]をクリックします。

**注:** [続行]をクリックしない場合、レコードは削除されません。

- 5 [OK]をクリックして、処理の続行を確認します。

操作が完了すると、Oracle CRM On Demand から電子メールが送信されます。

- 6 操作のログファイルを確認するには、一括削除および復元キューページの[処理済みリクエスト]セクションのリクエストのエントリで、削除ログの表示をクリックします。

### 個別のレコードの復元

自分が削除したレコードを復元できます。役割に[すべてのレコードを回復]権限が含まれている場合は、他のユーザーが削除したレコードも[削除項目]エリアに表示され、それらを復元できます。次の手順では、個別のレコードの復元方法について説明します。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、テーマについて[削除項目]グローバルリンクが有効になっている必要があります。

### 個別のレコードを復元するには

- 1 [削除済み項目]グローバルリンクをクリックします。

- 2 削除するレコードの行で[回復]をクリックします。

**注:** レコードを削除すると、レコードは[削除項目]エリアに 30 日間保存されます。その期間中であれば、レコードを復元できます。ただし 30 日が経過すると、削除されたレコードは完全に削除され、復元できなくなります。[削除項目]エリアの詳細は、「レコードの削除/復元について (ページ 167)」を参照してください。

## 削除されたレコードのリストの復元

[リスト]ページの[一括削除]オプションを介してレコードのリストを削除した場合は、そのリスト内のすべてのレコードを同時に復元できます。同様に、Web サービスを介してレコードのリストを削除し、そのリクエストで AvailableForBatchRestore 要素を true に設定した場合は、レコードのリストを復元できます。Web サービスリクエストで親レコードとともに子レコードを削除した場合は、レコードタイプごとに個別のリクエストレコードがあるため、子レコードのリストと親レコードのリストを個別に復元する必要があります。

ユーザー役割に[すべてのレコードを回復]権限が含まれている場合は、他のユーザーが削除したレコードのリストも復元できます。

削除リクエストの[チャンネル]フィールドは、削除操作がインタラクティブに(つまり、ブラウザのウィンドウを介して)実行されたのか、Web サービスを介して実行されたのかを示します。

次の手順では、削除されたレコードのリストを復元する方法について説明します。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、ユーザーの役割に一括削除および復元権限が含まれている必要があります。

### 削除されたレコードのリストを復元するには

- 1 次のいずれかの方法で、[一括削除および復元キュー]ページにナビゲートします。
  - [管理]グローバルリンクをクリックしてから、[一括削除および復元キュー]をクリックします。
  - レコードの[リスト]ページで、[メニュー]ボタンをクリックして[一括復元]を選択します。
  - [削除項目]グローバルリンクをクリックしてから、[削除項目]ページで[メニュー]ボタンをクリックし、[一括復元]を選択します。
- 2 [一括削除および復元キュー]ページの[処理済みリクエスト]セクションで、復元するリストの一括削除リクエストを検索します。

**注:** レコードのリストを削除すると、レコードは[削除項目]エリアに 30 日間保存されます。その期間中であれば、レコードを復元できます。ただし 30 日が経過すると、削除されたレコードは完全に削除され、復元できなくなります。[削除項目]エリアの詳細は、「[レコードの削除/復元について \(ページ 167\)](#)」を参照してください。

**ヒント:** 処理済みリクエストが[一括削除および復元キュー]ページに表示されない場合は、[リストを全表示]をクリックしてリクエストのリストを展開できます。

- 3 リクエストのレコードレベルメニューで、[回復]を選択します。

処理済みリクエストのリストから[一括削除および復元キュー]ページの[アクティブなリクエスト]セクションに、一括削除リクエストが移動します。リクエストが正常に準備されると、Oracle CRM On Demand によって電子メールが送信され、一括削除および復元キューページでリクエストのレコードレベルメニューで[続行]オプションが使用可能になります。この間に、オプションで一括削除および復元キューページからナビゲートし、後で戻ってレコードのリストの復元を完了できます。[管理]グローバルリンクをクリックし、[管理ホームページ]で一括削除および復元キューリンクをクリックすることにより、いつでも一括削除および復元キューページに戻ることができます。
- 4 一括削除および復元キューページの[アクティブなリクエスト]セクションで、提出したリクエストのレコードレベルメニューの[続行]をクリックします。

**注:** [続行]をクリックしない場合、レコードは復元されません。
- 5 [OK]をクリックして、処理の続行を確認します。

操作が完了すると、Oracle CRM On Demand から電子メールが送信されます。
- 6 操作のログファイルを確認するには、一括削除および復元キューページの[処理済みリクエスト]セクションのリクエストのエントリで、復元ログの表示をクリックします。

## Viewing Audit Trails for Records

On record types that support audit trails, you can view the audit trail that tracks the changes made to the audited fields on a record.

Depending on how your company administrator configures the audit trail for the record type, the audit trail can also show the following:

- An entry for the creation of the record
- If the record has been deleted or restored, an entry for each of these actions

**NOTE:** If a record has been deleted but has not been restored, the record itself is no longer accessible, so you cannot view the details of the delete action in the related audit trail information. However, there is an entry for the delete action in the company-wide Master Audit Trail. If the record is later restored, there is an entry for the delete action and an entry for the restore action in the company-wide Master Audit Trail and in the audit trail information on the record. To view the company-wide Master Audit Trail, you must have the Access Master Audit Trail and Admin Configuration Audit privilege in your user role.

For changes to records, the audit trail shows the old and new values in a field, as well as the timestamp and the name of the user who made the change to the field. Your company administrator determines which fields, if any, are audited. For information about the record types that support audit trails, and a list of the fields that are audited by default, see [Customizing the Audit Trail \(ページ 1276\)](#).

**Before you begin.** To enable you to view the audit trail for a record type, your company administrator must make sure that the page layouts for your role are configured to include the Audit Trail related item on the Detail page layout for the parent record type. Your company administrator must also give you read-only access to the Audit Trail related item on the parent record type. If the Audit Trail related item is still not visible on your record Detail page after the company administrator has completed the configuration, click the Edit Layout link on the record Detail page, and add the Audit Trail as a related information section. For more information on editing your Detail page layouts, see [Changing Your Detail Page Layout \(参照 詳細ページレイアウトの変更 ページ 727\)](#).

**NOTE:** The Invitee, Account Event, Lead Event, and Opportunity Event record types are child record types of the Event record type. To enable you to view the audit trail for records of these record types, your administrator must add the Audit Trail related information section to the Detail page layout for the Invitee, Account Event, Lead Event, and Opportunity Event record types, through the Application Customization pages for the Event record type. To allow you to view the audit trail for invitee records, your administrator must give you read-only access to the Invitee Audit Trail related item for the Event parent record type. To allow you to view the audit trail for account event, lead event, and opportunity event records, your administrator must give you read-only access to the Audit Trail related item for the Account Event, Lead Event, and Opportunity Event record types.

### **To view the audit trail for a record**

- On the record Detail page, scroll down to the Audit Trail related information section. Each row shows the date on which the record was updated and who made the update. The new and old values in the changed audited field are also shown.

**NOTE:** Each audit trail record of a change shows the details of one change to only one field. The audit trail records of changes are shown only for the audited fields. So, if a user saves a record after changing two fields, but only one of those fields is audited, then an audit trail record is shown for the change to the audited field only. The details of the change to the other field are not shown.

### **レコード作成時の重複について**

多くのレコードタイプでは、レコードの作成時にそのレコードがすでに存在している場合は、Oracle CRM On Demand によって警告が表示されます。既存のレコードは、現在の企業レコードに置くことができます。重複エラーメッセージを受け取った場合は、レコードの作成をキャンセルし、既存のレコードを検索し、そのレコードを更新します。

次のレコードタイプでは、ユーザーインターフェイスを介して新規レコードを作成する際に Oracle CRM On Demand で重複レコードのチェックは実行されません。

- 活動
- 取引先売上

- アセスメント
- 担当者
- 担当者売上
- カスタムオブジェクト 01、02、03、04 およびそれ以上
- 取引交渉登録製品売上
- 世帯
- 見込み客
- メモ
- 商談製品売上
- オーダー
- オーダー項目
- サンプル免責条項

**注:** どのようなときでも、免責条項タイプが[グローバル]に設定されているサンプル免責条項を 1 つのみ有効にすることができ、国を問わずどのようなときでも、免責条項タイプが[多言語]に設定されているサンプル免責条項を 1 つのみ有効にすることができます。

- サンプルリクエスト
- サンプルリクエスト項目
- 特別価格製品
- 特別価格リクエスト

**注:** 新しいレコードを追加する際には、レコードリストを検索して、同じレコードが存在していないか確認してください。

次の表に、ユーザーインターフェイスを介して作成されたレコードが重複であるかどうかを判別するのに使用するフィールドを示します。

**注:** レコードのインポート時にレコードが重複する原因については、「レコードの重複と外部 ID について (参照 [レコードの重複と外部 ID について ページ 1598](#))」を参照してください。

レコードのタイプ	すべてのフィールドが一致した場合に重複と判断されるフィールド
取引先	取引先名および所在地
取引先競合会社	競合会社名
取引先パートナー	パートナー名
住所	アドレス名
アポイント担当者	担当者名
アポイントユーザー	ユーザー名
添付資料	ファイル名
ビジネス計画	計画名、タイプ、状態および期間
キャンペーン	ソースコード
キャンペーン受取人	担当者

レコードのタイプ	すべてのフィールドが一致した場合に重複と判断されるフィールド
部署	部署名
イベント	終了日および名前
目標	目標名、タイプ、状態および期間
商談	商談名、取引先、およびプライマリ担当者 ID 注: プライマリ担当者 ID は、[プライマリ担当者名 (姓)]フィールドで選択した担当者の ID です。
商談競合会社	競合会社名
商談パートナー	パートナー名
計画取引先	取引先およびビジネス計画名
計画担当者	担当者およびビジネス計画名
計画商談	ビジネス計画および商談
製品	製品名
製品カテゴリー	カテゴリー名
サービスリクエスト	サービス番号 注: サービス番号は、Oracle CRM On Demand で自動生成されます。
ソーシャルメディア	固有 ID 注: Oracle CRM On Demand では、[固有 ID]フィールドがレコードの行 ID に自動設定されます。
ソーシャルプロフィール	作成者、コミュニティおよび担当者
解決策	タイトル
タスク担当者	担当者名
タスクユーザー	ユーザー名
チーム	ユーザー名
ユーザー	ユーザー ID および会社のサインイン ID
パートナー関係管理	

レコードのタイプ	すべてのフィールドが一致した場合に重複と判断されるフィールド
認定	認定名
認定リクエスト	認定名、パートナー名およびリクエスト日
アプリケーション	申込書類 ID <b>注:</b> 申込書類 ID は、Oracle CRM On Demand で自動生成されます。
認定レベル	認定レベル名
認定リクエスト	認定レベル名、担当者名およびリクエスト日
コース	コース名
コース登録	コース名、候補名および登録日
取引交渉登録	名前および主要パートナー
試験	試験名
試験登録	試験名、候補名、所有者および試験日
資金	資金 ID <b>注:</b> Oracle CRM On Demand では、[資金 ID]フィールドがレコードの行 ID に自動設定されます。
資金リクエスト	リクエスト名およびリクエスト日
MDF リクエスト	リクエスト名およびリクエスト日
パートナー	パートナー名および所在地
パートナープログラム	パートナープログラム名
価格リスト	価格リスト名およびタイプ
価格リスト明細項目	価格リスト、製品およびタイプ
<b>ライフサイエンス</b>	
割当	割当タイプ、サンプルおよび所有者
ブロック製品	製品、担当者
担当者最適時刻	日、開始時刻、終了時刻、住所および担当者氏名

レコードのタイプ	すべてのフィールドが一致した場合に重複と判断されるフィールド
担当者の都道府県免許	免許証番号および担当者氏名
HCP 担当者割当	担当者名、製品名、割当タイプおよび開始日
在庫監査レポート	タイプ、状態、理由、完了日、在庫期間および所有者のユーザーサインイン ID
在庫期間	開始日、有効、調整済みおよび所有者
メッセージ応答	応答、終了時刻、開始時刻、シーケンス番号、フォローアップおよび解決策 ID
メッセージプラン	名前、開示必須、シーケンスをロック、フォローアップの有効化、状態、タイプ、製品名および所有者
メッセージプラン項目	開示メッセージ、シーケンス番号、タイプ、親メッセージプランおよび解決策名
メッセージプラン項目関係	タイプ、親メッセージプラン項目および解決策名
製品詳細	製品名と領域のピックリスト、または製品領域の選択を伴う製品名
製品領域	領域名および製品名
提供プロモーションアイテム	製品
関連免責条項	言語およびサンプル免責条項行 ID <b>注: サンプル免責条項行 ID は親のサンプル免責条項から取得されます。</b>
提供サンプル	製品 (サンプルロットなしまたはサンプルロットあり) <b>注: サンプルロット番号が異なる製品は一意とみなされます。</b>
サンプル在庫	在庫期間およびサンプル
サンプルロット	ロット番号およびサンプル
サンプルトランザクション	名前、日付およびタイプ
署名	署名管理および活動
トランザクション項目	行番号、トランザクション番号およびサンプル
<b>蓄財管理</b>	
金融口座	金融口座
金融口座名義人	ビジネス口座、金融口座名義人名、金融口座および役割

レコードのタイプ	すべてのフィールドが一致した場合に重複と判断されるフィールド
金融口座保有状況	金融口座、金融製品および金融口座保有者名
財務計画	金融口座、財務計画名およびタイプ
金融製品	金融製品名
金融トランザクション	金融口座、金融製品および取引 ID
ポートフォリオ	口座番号および製品
<b>保険</b>	
ブローカープロフィール	パートナー、ブローカープロフィール年度およびブローカープロフィール名。
請求	請求番号および保険証券
補償内容	補償内容名、補償内容および保険証券
損傷	請求番号、保険不動産および損傷名
保険不動産	タイプ、保険証券およびシーケンス番号
関連パーティ	請求番号、担当者および役割
保険証券	保険証券番号
証券名義人	保険証券、役割
<b>自動車</b>	
自動車ディーラー	名前
財務情報	融資詳細番号 <b>注:</b> 融資詳細番号は、Oracle CRM On Demand で自動生成されます。
製造メーカー	製造メーカー
セールス履歴	セールス番号 <b>注:</b> セールス履歴番号は、Oracle CRM On Demand で自動生成されます。
営業時間	日およびオープン時間
サービス履歴	サービス履歴番号 <b>注:</b> サービス履歴番号は、Oracle CRM On Demand で自動生成されます。

レコードのタイプ	すべてのフィールドが一致した場合に重複と判断されるフィールド
サービス時間	日およびオープン時間
テリトリー	名前
車両	車両識別番号
車両補償内容	ユーザー名

## ページに表示される情報の印刷

[編集]ページ以外のすべてのページでは、ページ上に表示された情報を印刷できます。ページの印刷時には、すべての外部インターフェイス要素およびリンクは除外されます。ページに表示される情報を印刷する際には、次の点に注意してください。

- レコードの[詳細]ページの関連情報セクションがタブとして表示される場合は、現在開いている関連情報セクションのみが印刷用[詳細]ページに表示されます。開いている関連情報セクションは、タブイメージなしに、リストモードで印刷用ページに表示されます。
- レコードの[リスト]ページを印刷する際には、リストにさらにレコードがある場合でも、印刷される[リスト]ページには、ページに表示されているレコードのみが表示されます。[リスト]ページに表示できるレコードの最大数は 100 です。リストページのレコードの表示の詳細は、「[リストの使用 \(ページ 123\)](#)」を参照してください。

### ユーザーページに表示された情報を印刷するには

- 1 [印刷画面]リンクをクリックします。  
別のページが開き、印刷画面ページが表示されます。
- 2 このページで[印刷]リンクをクリックします。
- 3 [印刷]ウィンドウで、ページを横向きモードで印刷するようにプリンタの設定を調整します。  
横向きモードを使用すると、印刷済みページのデータの外觀が最適化されます。
- 4 画面の指示に従ってページを印刷します。

## Oracle CRM On Demand のサービス情報の表示

[サービス情報]ページには、Oracle CRM On Demand の本番環境とステージング環境の計画済みメンテナンスセッションと最新メンテナンスセッションに関する情報が表示されます。本番環境は、企業が Oracle CRM On Demand で作業を実行する環境です。ステージング環境は通常、本番環境のコピーで、テスト目的で使用できます。たとえば、設定の変更やパッチを本番環境に適用する前にテストするために使用します。

また、[サービス情報]ページには、Oracle CRM On Demand の本番環境の過去数か月間の可用性に関する情報が表示されます。

次の手順では、Oracle CRM On Demand のサービス情報の表示方法について説明します。

### Oracle CRM On Demand のサービス情報を表示するには

- Oracle CRM On Demand の任意のページの下部までスクロールし、[サービス情報]をクリックして、[サービス情報]ページを開きます。

[サービス情報]ページの[バージョン情報]セクションには、バージョンレベルやパッチなど、現在サインインしている Oracle CRM On Demand 環境に適用されている詳細が表示されます。この情報は、トラブルシューティング目的で Oracle が使用します。Oracle にサポートを依頼した場合に、この情報が必要になる場合があります。

次の表では、このページの[生産可用性情報]セクションに表示される情報について説明します。

フィールド	説明
Month	表示される可用性情報のカレンダー一月。
可用性 (%)	指定した月の期間に Oracle CRM On Demand の本番環境が利用可能であった時間の割合。 <b>注:</b> 前月のカレンダー一月の可用性情報は、中旬に提供されます。まれに、最初に提供された可用性情報から変更される場合があります。

[サービス情報]ページでは、本番環境とステージング環境のそれぞれのメンテナンススケジュール情報が2つのセクションにわかれて表示されます。

次の表では、このページの各メンテナンススケジュールのセクションに表示される情報の一部について説明します。

フィールド	説明
メンテナンス日	メンテナンスセッションの日付。将来の日付は計画済みメンテナンスセッションを示しますが、変更される場合があります。
予想開始時刻	セッションが開始する予想時刻。表示される時刻は、ローカルタイムゾーンの時刻です。
予想期間 (時)	セッションにかかる時間の予想。時間の単位で表示されます。
メンテナンスタイプ	過去に実行された、または今後実行されるメンテナンスのタイプ。たとえば、標準メンテナンスやパッチインストールなどです。 <b>注:</b> メンテナンスセッションの日付が将来の日付の場合は、メンテナンスタイプ情報が変更される場合があります。
最終更新日	[サービス情報]ページが最後に更新された日付。

**注:**[サービス情報]ページの[診断]リンクを使用すると、診断情報にアクセスできます。セキュリティ上の理由から、情報は暗号化されています。Oracle にサポートを依頼した場合は、この[診断]リンクをクリックして、暗号化した情報を Oracle CRM On Demand Customer Care に送信することが必要な場合があります。

[サービス情報]ページから、リリースドキュメントにアクセスすることもできます。詳細は、「[Oracle CRM On Demand リリースドキュメントへのアクセス \(ページ 180\)](#)」を参照してください。

## Oracle CRM On Demand リリースドキュメントへのアクセス

Oracle CRM On Demand の[サービス情報]ページから、Oracle CRM On Demand リリースドキュメントにアクセスできます。リリースドキュメントには、一連のリリースノート、管理者プレビューガイド、および情報を伝達するコース、設定ガイド、管理ガイド、Web サービスガイド、および他の様々なガイドへのリンクが含まれています。

### Oracle CRM On Demand リリースドキュメントにアクセスするには

- 1 Oracle CRM On Demand の任意のページの下部までスクロールし、[サービス情報]をクリックします。
- 2 [サービス情報]ページのタイトルバーで、[リリースドキュメント]をクリックします。  
別のウィンドウに Oracle CRM On Demand の[ドキュメント]ページが開き、ここで様々な Oracle CRM On Demand リリースのドキュメントにアクセスできます。あるリリースのすべてのドキュメントを含む ZIP ファイルをダウンロードすることもできます。

## カスタマイズされたコードおよびカスタマイズされたコードインジケータの有効化と無効化について

企業では Oracle CRM On Demand のページにカスタマイズされたコードを追加できます。たとえば、管理者は、カスタマイズされたコードを含む Web アプレットを作成し、これらのアプレットをホームページ、[詳細]ページおよびアクションバーに埋め込むことができます。管理者は、カスタム HTML ヘッド追加を追加して、レコードの[詳細]ページにカスタムボタンを追加するなど、Oracle CRM On Demand のページをカスタマイズすることもできます。

Oracle CRM On Demand で作業中に技術的な問題が発生した場合、カスタマイズされたコードをすべて無効にして問題のトラブルシューティングに役立てることができます。カスタマイズされたコードが無効になっているときに問題が発生しなくなった場合、カスタマイズされたコードが問題の原因になっている可能性があります。また、Oracle に連絡すると、問題のトラブルシューティングに役立てるためにすべてのカスタマイズされたコードを無効にするよう求められることがあります。

個人プロフィールのカスタマイズされたコードの有効化フィールドを使用すると、Oracle CRM On Demand でアクセスするページのカスタマイズされたコードをすべて無効にすることができ、カスタマイズされたコードインジケータを有効にすることもできます。カスタマイズされたコードインジケータが有効になっている場合、ユーザーが Oracle CRM On Demand でアクセスする各ページの下部に次のメッセージのいずれかが表示されます。

- **有効なカスタマイズされたコード。**現在のページでカスタマイズされたコードが検出され、有効になっています。
- **検出されないカスタマイズされたコード。**カスタマイズされたコードは現在のページで検出されていません。
- **無効なカスタマイズされたコード。**現在のページにカスタマイズされたコードが検出されていますが、カスタマイズされたコードは無効になっています。

次のオプションが、ユーザーのプロフィールのカスタマイズされたコードの有効化フィールドで使用できます。

- **有効化。**これは標準のアプリケーションのデフォルト設定です。このオプションを選択すると、Oracle CRM On Demand のページで使用可能なカスタマイズされたコードがすべて有効になりますが、カスタマイズされたコードインジケータは有効になりません。
- **インジケータでの有効化。**このオプションを選択すると、Oracle CRM On Demand のページで使用可能なカスタマイズされたコードがすべて有効になります。さらに、カスタマイズされたコードインジケータが有効になります。
- **インジケータでの無効化。**このオプションを選択すると、Oracle CRM On Demand のページで使用可能なカスタマイズされたコードがすべて無効になります。さらに、カスタマイズされたコードインジケータが有効になります。

**注:** [インジケータで無効化]オプションが選択された場合、カスタム Web アプレットに埋め込まれたレポートおよびダッシュボードは実行されません。

**注:** ユーザープロフィールのカスタマイズされたコードの有効化フィールドで値を変更しても、他のユーザーのカスタマイズされたコードまたはカスタマイズされたコードインジケータの動作には影響しません。カスタマイズされたコードの有効化フィールドが[個人プロフィール]ページに存在しない場合、管理者に連絡してください。管理者はフィールドをユーザーのページに追加したり、ユーザープロフィールのフィールドを更新できます。個人プロフィールのフィールドの更新の詳細は、「個人詳細の更新 (参照 [Updating Your Personal Details](#) ページ 712)」を参照してください。

カスタマイズされたコードがページで有効になっている場合、カスタマイズされたコードは、カスタマイズされたコードの開始と終了をマークするコメントとともにページのソースコードで表示できます。カスタマイズされたコードがページで無効になっている場合、カスタマイズされたコードはページのソースコードに含まれません。かわりに、ソースコードには、カスタマイズされたコードが無効になっていることを示すコメントが含まれています。

**注:** 問題のトラブルシューティングの終了後、個人プロフィールのカスタマイズされたコードの有効化フィールドの値を[有効化]または[インジケータで有効化]に変更して、カスタマイズされたコードを再度有効にすることができます。

## ユーザーサインイン ID の取得またはパスワードのリセット

ユーザーサインイン ID を忘れた場合は、Oracle CRM On Demand のサインインページから、電子メールで情報を送信するようにリクエストを送信できます。パスワードを忘れた場合も、ユーザー役割に[個人のパスワードをリセット]権限が設

定されていれば、Oracle CRM On Demand のサインインページから、パスワードをリセットするようにリクエストを送信できます。

ユーザーサインイン ID とパスワードの両方を忘れた場合は、ユーザーサインイン ID を入手し、その情報を、Oracle CRM On Demand に設定したセキュリティに関する質問とともに使用して、パスワードをリセットできます。

ユーザーサインイン ID を取得したり、パスワードをリセットしたりする際には、次の点に注意します。

- ユーザーサインイン ID を取得するには、Oracle CRM On Demand のユーザーレコードに保存されているプライマリ電子メールアドレスを知っている必要があります。ユーザーサインイン ID の取得で問題が発生する場合は、企業の管理者に連絡して、プライマリ電子メールアドレスを確認してください。
- パスワードをリセットするには、ユーザーサインイン ID を知っている必要があります。そのため、パスワードとユーザーサインイン ID の両方を忘れた場合は、まずユーザーサインイン ID を取得し、その情報を使用してパスワードをリセットします。
- パスワードをリセットするには、Oracle CRM On Demand に設定したセキュリティに関する質問の答えを知っている必要があります。
- ユーザーサインイン ID がユーザーに送信されるたびに、ユーザーレコードの監査証跡にエントリが作成されます。
- パスワードをユーザーがリセットするたびに、ユーザーレコードの監査証跡にエントリが作成されます。

### ユーザーサインイン ID を取得するには

- 1 Oracle CRM On Demand のサインインページで、[アカウントにアクセスできませんか?]リンクをクリックします。
- 2 [オプションの選択]ページで、[ユーザーサインイン ID を忘れました。]リンクをクリックします。
- 3 Oracle CRM On Demand のユーザーレコードに保存されているプライマリ電子メールアドレスを入力して、[検索]をクリックします。

入力した電子メールアドレスに応じて、次の処理が実行されます。

- 入力した電子メールアドレスの構文が正しければ、確認メッセージが表示されます。正しくない場合は、エラーメッセージが表示されます。
- 入力した電子メールアドレスが、ユーザーレコードの正しいプライマリアドレスである場合は、ユーザーサインイン ID が記述された電子メールが、その電子メールアドレスに送信されます。
- 入力した電子メールアドレスの構文は正しいが、ユーザーレコードの正しいプライマリアドレスでない場合、電子メールは送信されません。その場合は、企業の管理者に連絡して正しいプライマリ電子メールアドレスを確認してください。

**注:** Oracle CRM On Demand に複数のアカウントがある場合は、アカウントがシングルサインオン専用設定されている場合を除き、各アカウントで有効なユーザーサインイン ID が電子メールに記述されます。アカウントがシングルサインオン専用設定されているかどうか分からない場合は、企業の管理者に連絡して確認してください。

ユーザーサインイン ID が記述された電子メールを受信したときに、パスワードを知っている場合は、サインインページに戻って、通常どおり Oracle CRM On Demand にサインインできます。

**注:** 24 時間以内に送信できるユーザーサインイン ID の送信リクエストは 3 つまでです。

パスワードを忘れた場合は、次の手順に従ってパスワードをリセットできます。

### パスワードをリセットするには

- 1 Oracle CRM On Demand のサインインページで、[アカウントにアクセスできませんか?]リンクをクリックします。
- 2 [オプションの選択]ページで、[パスワードを忘れました。]リンクをクリックします。
- 3 [パスワードを忘れた方はこちらへ]ページで、ユーザーサインイン ID を入力して、[ジャンプ]をクリックします。  
正しいユーザーサインイン ID を入力した場合は、確認メッセージが表示されて、Oracle CRM On Demand への一時リンクが記述された電子メールを受信します。
- 4 Oracle CRM On Demand にアクセスするには、電子メールの一時リンクをクリックします。

**注:** 一時リンクの有効期間および一時リンクを使用したサインイン試行可能回数は、企業の管理者が決めます。

- 5 [パスワードをリセット] ページで、セキュリティに関する質問の答えを入力して、[実行] をクリックします。
- 6 [パスワード更新] ページで、新しいパスワードを [新しいパスワード] フィールドに入力し、[新しいパスワードを再入力] フィールドにも同じパスワードを再度入力します。
- 7 [保存] をクリックして新しいパスワードを保存します。

**注:** 特定の期間にパスワードをリセットできる回数は、企業の管理者が決めます。

## Oracle CRM On Demand セッション時間について

企業の管理者は、企業の Oracle CRM On Demand アクティブセッションの最大時間を指定できます。インタラクティブユーザーセッションが指定の最大時間に達した場合、リンク、タブまたはボタンのクリックなどのアクションを次回 Oracle CRM On Demand で実行するとサインインページに戻され、アクセスしようとしていたページに戻るには再度サインインする必要があります。Web サービスの使用中にアクティブセッションがタイムアウトした場合、Web サービスの使用を続行するには、Web サービスクライアントは新規認証リクエストを送信する必要があります。

企業プロフィールにおける [企業のアイドルタイムアウト] の設定により、使用されていなかったためにユーザーのセッションが終了するまでに許可された時間 (分) が決定されます。管理者は、使用されていなかったためにセッションが終了する前に一定の時間を置いて事前に表示される警告ウィンドウをオプションで設定することもできます。警告ウィンドウで [OK] をクリックすると、アイドルタイムアウトカウンターがセットされます。アイドルタイムアウト制限に達するまでに [OK] をクリックしない場合、セッションが終了します。

## Oracle CRM On Demand のコンカレントセッションについて

企業の管理者は、コンカレントセッションが許可されるかどうかを指定できます。コンカレントセッションは、同じユーザー資格情報が、Oracle CRM On Demand へのサインインに複数回、異なるブラウザから同時に使用された場合に発生します。インタラクティブなユーザーセッションのみがカウントされます。コンカレントセッションのカウント時には、Web サービスまたはデスクトップクライアント経由の Oracle CRM On Demand への接続は考慮されません。

企業の管理者は、コンカレントセッションが許可されるかどうかを指定します。次の表では、企業の管理者が選択したオプションに応じて、少なくとも 1 つの既存のセッションですでに使用されているユーザーの資格情報で Oracle CRM On Demand へのサインインが試行されたときに、ユーザーに示される動作について説明します。

オプション	動作
通知して許可	<p>新規セッションは許可されます。ユーザーが新規セッションにサインインすると、次の処理が行われます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新規セッションでは、他に少なくとも 1 つのコンカレントセッションが存在することを示すメッセージが Oracle CRM On Demand ページに表示されます。メッセージに含まれるリンクをクリックすると、ユーザーはそのユーザーのサインイン履歴を表示できます。</li> <li>■ 既存の各コンカレントセッションでは、ユーザーが次回 Oracle CRM On Demand でアクション (リンク、タブまたはボタンのクリックなど) を実行するとき、コンカレントセッションが開始されたことを示すメッセージが Oracle CRM On Demand ページに表示されます。メッセージに含まれるリンクをクリックすると、ユーザーはそのユーザーのサインイン履歴を表示できます。</li> </ul>
通知しないで許可	<p>新規セッションは許可されます。新規セッションまたは既存のセッションで、コンカレントセッションが進行中であることを示す通知は表示されません。</p>
既存を阻止および終了	<p>新規セッションは許可されますが、既存のセッションは終了します。ユーザーが新規セッションにサインインすると、次の処理が行われます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新規セッションでは、同じ資格情報による別のセッションが終了することを示すメッセージが Oracle CRM On Demand ページに表示されます。メッセー</li> </ul>

オプション	動作
	<p>ジに含まれるリンクをクリックすると、ユーザーはそのユーザーのサインイン履歴を表示できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 最初のセッションでは、ユーザーが次回 Oracle CRM On Demand でアクションを実行(リンク、タブまたはボタンのクリックなど)するとき、ユーザーはサインインページに戻り、別のユーザーが同じ資格情報を使用してサインインしたためにセッションが終了したことを示すメッセージが表示されます。</li> </ul>

## Oracle CRM On Demand のシステム要件

Oracle CRM On Demand のシステム要件の詳細は、[Oracle CRM On Demand の Web サイト](#)を参照してください。

## Oracle CRM On Demand のリリースノート

Oracle CRM On Demand の各リリースでは、一連のリリースノートが提供されます。このリリースノートには、Oracle CRM On Demand の細部の変更(既存の動作やユーザーインターフェイスの変更)の概要が記述されています。Oracle CRM On Demand の[サービス情報]ページから、リリースノートおよび他のリリースドキュメントにアクセスできます。詳細は、「[Oracle CRM On Demand リリースドキュメントへのアクセス \(ページ 180\)](#)」を参照してください。

リリースノートは、トレーニングおよびサポートセンターの Web サイトでも提供されています。このサイトにアクセスするには、Oracle CRM On Demand の各ページの上部にある[トレーニングおよびサポート]グローバルリンクをクリックします。

## オラクル社への問い合わせ

Oracle では、さまざまなサービスを提供しており、このアプリケーションに関するご意見/ご要望をお待ちしています。次のリソースをご利用ください。

- Oracle の製品、サービス、対応に関する改善点のご提案は <https://ebusiness.siebel.com/OnDemandCustomerCare/> をご利用ください。
- Siebel の新製品およびプロモーションに関する販促品または情報のご請求は <http://www.crmondemand.com/> をご利用ください。

## Oracle CRM On Demand の終了

**注意:** Oracle CRM On Demand を終了する際には、まず、すべての情報を明示的に保存し、新しいレコードを作成するためのフォームなど、開いているウィンドウをすべて閉じます。

### Oracle CRM On Demand を終了するには

- Oracle CRM On Demand ページの右上隅の[サインアウト]をクリックします。

Oracle CRM On Demand からサインアウトする際には、次の点を考慮します。

- Oracle CRM On Demand を終了する際には、常に[サインアウト]リンクを使用してセッションを終了することをお勧めします。[サインアウト]リンクをクリックせずにブラウザウィンドウを閉じて Oracle CRM On Demand を終了すると、指定されたアイドルタイムアウト間隔が経過するまでセッションが開いたままになります。アイドルタイムアウト間隔は企業全体の設定であり、通常 60 分に設定されています。
- 企業情報を保護するために、Oracle CRM On Demand からサインアウトする際にはすべてのオープンブラウザウィンドウおよびタブを閉じることをお勧めします。

# 2 カレンダーと活動

カレンダーページを使用して、活動の確認、作成および更新を行い、予定コールの確認および更新を行います。

活動は、特定の日付までに完了する必要があるタスクと、特定の時間にスケジュールされたアポイントで構成されます。タスクとアポイントには、ミーティング、コール、デモまたはイベントがあります。タスクとアポイントの違いは、タスクがタスクリストに表示され、かつ締切日および状態があるのに対して、アポイントはカレンダーの特定の日時でスケジュールされる点です。

予定コールはライフサイエンス固有のコールであり、医師、病院またはクリニックへのセールスコール用のプレースホルダーを一時的に設定するために[計画済み]の状態で作成します。予定コールはカレンダーおよび[カレンダー]ページの[予定コール]セクションに表示されます。

カレンダーページの[予定コール]セクションでは、使用されているテーマを基に次の色分けが使用されます。

- 開始日が過ぎた延滞の予定コールは、そのテーマのアラートテキスト用として管理者が選択した色を使用して表示されます。
- 開始日がこれから来る予定コールは、そのテーマのページリンク用として管理者が選択した色を使用して表示されません。

予定コールはデフォルトではカレンダーに表示されません。予定コールをカレンダーに表示するには、ユーザー役割に、ライフサイエンス権限「コール: カレンダーの予定コール」が含まれている必要があります。

## カレンダーとテーマのスタイルについて

Oracle CRM On Demand では、クラシックスタイルとモダンスタイルの 2 つのテーマスタイルを使用できます。テーマスタイルは、[カレンダー]ページの外観を決定する機能の 1 つです。たとえば、クラシックテーマとモダンテーマのスタイルでは、日別、週別および月別のビューのアイコンが異なります。次の表では、テーマスタイルの[カレンダー]ページのその他の相違点について説明します。

**注:** オンラインヘルプで説明されている手順は、通常、クラシックスタイルのテーマを対象にしています。

カレンダーの機能	クラシックスタイル	モダンスタイル
日別カレンダービューのレイアウト	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 30 分の時間スロットが表示されません。</li><li>■ 複数日にわたるアポイントの開始および終了の日時が表示されません。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 30 分の時間スロットが細い線で表示されます。</li><li>■ 複数日にわたるアポイントは日別カレンダービューの上部に表示されます。アポイントの開始および終了の日時が表示されます。複数日にわたるアポイントが 5 件を上回る場合、超過分のアポイントはスクロールして表示できます。</li><li>■ その日について表示された時間スロットの外側の時間スロットにアポイントがある場合、必要に応じて上矢印および下矢印が表示されます。矢印をクリックして、他のアポイントを参照できます。</li></ul>

カレンダーの機能	クラシックスタイル	モダンスタイル
週別カレンダービューのレイアウト	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 曜日はカレンダービューの左側に表示されます。</li> <li>■ 日の時間は表示されません。</li> <li>■ 1日のアポインは、対象日の行にリストされます。</li> <li>■ 複数日にわたるアポイントについては、開始と終了の時間が表示されます。開始日と終了日は表示されません。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 曜日はカレンダービューの上部に表示されます。</li> <li>■ 日の時間はカレンダービューの左側に表示されません。</li> <li>■ アポイントの詳細は、時間スロットまたはアポイントが発生するスロット内に表示されます。表示されない詳細がある場合は、エントリの上にポインタを置くと詳細が表示されます。</li> <li>■ 複数日にわたるアポイントは週別カレンダービューの上部に表示されます。アポイントの開始および終了の日時が表示されます。複数日にわたるアポイントが5件を上回る場合、超過分のアポイントはスクロールして表示できます。</li> <li>■ その曜日について表示された時間スロットの外側の時間スロットにアポイントがある場合、必要に応じて上矢印および下矢印が表示されます。矢印をクリックして、他のアポイントを参照できます。</li> </ul>
月別カレンダービューのレイアウト	<p>複数日にわたるアポイントについては、開始時刻が開始日のセルに表示されます。</p>	<p>複数日にわたるアポイントは、月別カレンダービューの関連日のスロット全体に表示されます。開始時刻と終了時刻が表示されます。ただし、開始日が前月の場合、開始日および左矢印が開始時刻のかわりに表示されます。終了日が将来月の場合、終了日および右矢印が終了時刻のかわりに表示されます。</p>
その他のカレンダービューへのアクセス	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ [ユーザー]タブから、グループ内の他のユーザーのカレンダーおよび自分とカレンダーを共有しているユーザーのカレンダーにアクセスできます。</li> <li>■ [グループ]タブでは、グループのメンバーの集約カレンダーと、設定済みのカスタムグループカレンダービューを表示できます。</li> <li>■ [グループのタスク]タブでは、自分のグループに割り当てられたタスクのリストを表示できます。</li> <li>■ [マイカレンダー]ボタンで、他のユーザーのカレンダーから自分のカレンダーに戻ります。</li> </ul>	<p>メニューから次のオプションにアクセスできます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ グループカレンダー。グループのメンバーの集約カレンダーと、設定済みのカスタムグループカレンダービューを表示します。</li> <li>■ グループのタスク。グループに割り当てられたタスクのリストを表示します。</li> <li>■ ユーザーカレンダー。グループ内の他のユーザーのカレンダーおよび自分とカレンダーを共有しているユーザーのカレンダーを表示します。</li> <li>■ マイカレンダー。他のユーザーのカレンダーから自分のカレンダーに戻ります。</li> </ul> <p>現在のビューにより、メニューで使用できるオプションが決まります。</p>

カレンダーの機能	クラシックスタイル	モダンスタイル
<p>新しいアポイントの作成</p>	<p>新しいアポイントの詳細を入力できる [アポイント編集] ページを開くには、次のいずれかを実行します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [新規アポイント] をクリックします。</li> <li>■ 自分のカレンダーまたは他のユーザーのカレンダーの週別および月別ビューで、アポイントを作成する日のプラスアイコン (+) をクリックします。</li> </ul>	<p>新しいアポイントの詳細を入力できる [アポイント編集] ページを開くには、次のいずれかを実行します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 自分のカレンダー、他のユーザーのカレンダーまたはグループカレンダーで、[新規] をクリックします。</li> <li>■ 自分のカレンダーまたは他のユーザーのカレンダーの日別または週別ビューで、次の操作を行います。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 時間スロットをダブルクリックします。デフォルトにより、クリックした時間スロットの開始時刻に新規アポイントが開始され、期間は 60 分となります。詳細は変更できます。</li> <li>■ 複数日にわたるアポイントが表示されている、カレンダービューの上部の空白をダブルクリックします。(週別カレンダービューを表示している場合、アポイントを開始する日の真下をダブルクリックします。) デフォルトにより、クリックした日の午後 12 時に新規アポイントが開始され、期間は 1440 分 (24 時間) となります。詳細は変更できます。</li> </ul> </li> <li>■ 自分のカレンダーまたは他のユーザーのカレンダーの月別ビューで、日の空白をダブルクリックします。デフォルトにより、その日の午後 12 時に新規アポイントが開始され、期間は 60 分となります。詳細は変更できます。</li> </ul>

カレンダーの機能	クラシックスタイル	モダンスタイル
<p>アポイントの編集</p> <p><b>注:</b> カレンダービュー内でアポイントをドラッグアンドドロップして再スケジュールする方法は、「<a href="#">カレンダーのアポイントのドラッグアンドドロップについて (ページ 197)</a>」を参照してください。</p>	<p>日別、週別または月別カレンダービューで、次のいずれかを行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [アポイント編集] ページをオープンするには、アポイントの [編集] リンクをクリックします。</li> <li>■ [アポイント詳細] ページをオープンするには、アポイントの [主題] リンクをクリックします。</li> </ul>	<p>日別、週別または月別カレンダービューで、次のいずれかを行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [アポイント編集] ページをオープンするには、アポイントをダブルクリックするか、アポイントを右クリックし、[編集] を選択します。</li> <li>■ [アポイント詳細] ページをオープンするには、アポイントの [主題] リンクをクリックします。</li> </ul> <p>日別または週別カレンダービューでは、次のようにアポイントの境界線をクリックおよびドラッグして、複数の日にまたがらないアポイントの開始時間または終了時間をすばやく変更することもできます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 開始時間を変更するには、アポイントの上部の境界線をクリックし、時間スロットにドラッグします。</li> <li>■ 終了時間を変更するには、アポイントの下部の境界線をクリックし、時間スロットにドラッグします。</li> </ul> <p><b>注:</b> アポイントの境界線を時間スロットにドラッグすると、境界線は常に 30 分の時間スロットの開始または終了に合せて調整されます。アポイントの境界線を時間スロット内の時間にドラッグすることはできません。</p> <p>新しい開始時間および終了時間では、既存のアポイントと同じ日のうちにアポイントが開始して終了できる必要があります。</p>
<p>iCalendar ファイルとしてのアポイントの保存</p>	<p>日別、週別または月別カレンダービューで、アポイントの iCalendar として保存リンクをクリックします。</p>	<p>日別、週別または月別カレンダービューで、アポイントを右クリックし、iCalendar として保存を選択します。</p>
<p>アポイントの削除</p>	<p>日別、週別または月別カレンダービューで、アポイントの [主題] リンクをクリックして [アポイント詳細] ページをオープンし、[削除] をクリックします。</p>	<p>日別、週別または月別カレンダービューで、次のいずれかを行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ アポイントを右クリックし、[削除] を選択します。</li> <li>■ アポイントの [主題] リンクをクリックして [アポイント詳細] ページをオープンし、[削除] をクリックします。</li> </ul>

**ヒント:** モダンスタイルのテーマでは、日別および週別のカレンダービューで、重複するアポイントが横に並んで表示されます。時間スロット内に複数のアポイントがある場合、一部のアポイントが表示されないことがあります。週別カレンダービューで表示しきれない数のアポイントが時間スロットに含まれている場合は、日別カレンダービューに切り替えることで他のアポイントを表示できます。日別カレンダービューで表示しきれない数のアポイントが時間スロットに含まれている場合は、アポイントをリスト形式で表示できます。アポイントのリストの表示の詳細は、「[活動リストの使用 \(ページ 198\)](#)」を参照してください。

### アポイントタイプ別の色分け

モダンテーマスタイルとクラシックテーマスタイルの両方で、使用するテーマに対する管理者の設定方法によっては、カレンダービューの一部またはすべてのアポイントの背景およびテキストの色がアポイントタイプによって決まる場合があります。テーマのアポイントタイプの色分けを管理者が設定している場合は、カレンダービューの下部に色分けのキーが表示されて、それらのアポイントタイプに割り当てられている背景色が表示されます。アポイントタイプにカスタム色が割り当て

られていない場合、そのタイプのアポインはテーマのデフォルト色で表示されます。色分けは、自分のカレンダーの日別、週別および月別ビュー、および自分とカレンダーを共有する他のユーザーの個別のカレンダーで使用されます。

**注:** カレンダーページの[予定コール]セクションのテキストに使用される色分けは、アポインタイプの色分けでは決定されません。予定コールで使用される色分けの詳細は、「[カレンダーと活動 \(ページ 185\)](#)」を参照してください。

### 時間スロット用の背景色

勤務日と勤務時間の設定、および使用するテーマのタイプによって、一部のカレンダービューでの時間スロットの背景色が決定されます。勤務日および勤務時間の設定は、企業レベルとユーザーレベルで指定できます。詳細は、「[カレンダーの勤務日および勤務時間について \(ページ 189\)](#)」を参照してください。

## カレンダーの勤務日および勤務時間について

企業のためのデフォルトの勤務日および勤務時間は、企業プロフィールで指定されます。異なる勤務日および勤務時間を自分のカレンダーに表示するには、勤務日を選択し、自分のデフォルトカレンダー設定で希望の勤務時間を指定します。詳細は、「[デフォルトカレンダービューの設定 \(ページ 219\)](#)」を参照してください。

自分のカレンダーおよびカレンダーを自分と共有する他のユーザー固有のカレンダーの週別ビューでは、カレンダー週の全表示と、勤務日として指定した日のみの表示とを切り替えることができます。クラシックテーマを使用する場合は、週を全表示リンクおよび勤務週を表示リンクを使用してビューを切り替えることができます。モダンテーマを使用する場合は、週の全日メニューオプションおよび勤務週メニューオプションを使用してビューを切り替えることができます。

クラシックテーマを使用する場合は、日別ビューで、24 時間表示と勤務時間のみの表示を切り替えることができます。

勤務日と勤務時間の設定、および使用するテーマによって、次のように一部のカレンダービューでの時間スロットの背景色が決定されます。

- モダンテーマの場合は、自分のカレンダーおよび自分とカレンダーを共有する他のユーザーのカレンダーの日別および週別ビューで、3 つの異なる背景色が使用され、次のそれぞれに 1 つの色が使用されます。
  - 勤務日の勤務時間。
  - 勤務日ではない日のすべての時間や勤務日の勤務時間外の時間など、仕事と無関係の時間。
  - 当日の勤務時間。
- クラシックテーマの場合は、自分のカレンダーおよび自分とカレンダーを共有する他のユーザーのカレンダーの日別および週別ビューで、背景色は次のとおりです。
  - 日別ビューでは、2 つの異なる背景色が使用され、次のそれぞれに 1 つの色が使用されます。
    - 勤務日の勤務時間。
    - 勤務日ではない日のすべての時間や勤務日の勤務時間外の時間など、仕事と無関係の時間。
  - 週別ビューでは、3 つの異なる背景色が使用され、次のそれぞれに 1 つの色が使用されます。
    - 勤務日。
    - 勤務日ではない日。
    - 当日。

**注意:** 勤務日および勤務時間は、自分のカレンダーのビューと、自分とカレンダーを共有する他のユーザーのカレンダーの自分のビューでは、それらのユーザーが自身のカレンダービュー用に異なる勤務日および勤務時間を指定してある場合でも同一になります。そのため、全社レベルの設定とは異なる勤務日を選択した場合、選択した勤務日が、自分のカレンダーのビューと、他のユーザーのカレンダーの自分のビューに反映されます。同様に、自分のカレンダー用に全社レベルの勤務時間とは異なる勤務時間を指定した場合、指定した勤務時間が、自分のカレンダーと他のユーザーのカレンダーの両方で自分のビューに反映されます。

勤務日および勤務時間の設定は、自分のカレンダーの月別ビューとカレンダーを自分と共有する他のユーザー固有のカレンダーの自分のビューでは、時間スロットおよび日のための背景色に反映されません。月別ビューでは、当日のみが、その月の他の日とは異なる背景色で表示されます。

グループカレンダービューおよびカスタムカレンダービューに勤務時間がどのように表示されるかの詳細は、「[他のユーザーのカレンダーの表示 \(ページ 217\)](#)」を参照してください。

## カレンダーページの使用

カレンダーページは、活動を管理するためのメインエリアです。デフォルトのページは[日別カレンダー]ページです。このページには、[日別カレンダー]セクション、[カレンダービュー]セクション、[オープンタスク]リストが表示されるセクション、および[予定コール]セクションがあります。

カレンダーページの[予定コール]セクションを表示するには、ユーザー役割に[コール: カレンダーの予定コール]権限が含まれる必要があります。[予定コール]セクションには、営業員の最大 2 週間の予定コールが日付順にリストされ、各予定コールについて、訪問日と開始時刻、時刻、主題、訪問する担当者およびその他の担当者の住所情報が表示されます。リストされる予定コールの 2 週間の範囲には、前の 1 週間の予定コールおよび次の 1 週間の予定コールが含まれます。

カレンダーページの[予定コール]セクションでは、使用されているテーマを基に次の色分けが使用されます。

- 開始日が過ぎた延滞の予定コールは、そのテーマのアラートテキスト用として管理者が選択した色を使用して表示されます。
- 開始日がこれから来る予定コールは、そのテーマのページリンク用として管理者が選択した色を使用して表示されません。

予定コールの作成についての詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」、「[セールスコール時のサンプルの提供 \(ページ 543\)](#)」および「[大量コール計画 \(ページ 208\)](#)」を参照してください。

次のことができます。

- [カレンダー]タブをクリックするたびに表示するカレンダービューを選択します。
- 自分のカレンダーの日別および週別ビューと、自分とカレンダーを共有する他のユーザーの個別のカレンダー(日別および週別ユーザーカレンダービュー)で表示する活動リストを選択します。
- カレンダーで週の最初の曜日として表示する曜日を指定します。
- 企業のデフォルトの勤務日および勤務時間とは異なる勤務日および勤務時間のセットを指定します。
- カレンダービューのアポイントに追加情報を表示するよう選択します。

これらのカレンダーオプションの設定の詳細は、「[デフォルトカレンダービューの設定 \(ページ 219\)](#)」を参照してください。

**注:** ユーザーの役割に[カレンダー共有]権限が含まれている場合、カレンダーページで、デフォルトページに表示される以外の機能を利用できることがあります。追加機能の詳細は、「[カレンダー設定]ページ (参照 [\[カレンダー設定\]ページ 218](#))」を参照してください。

次の表では、日別および週別ユーザーカレンダービューで行える操作について説明します。

操作	手順
タスクの作成	活動リストセクションのタイトルバーで、[新規]をクリックします。[タスク編集]ページで、タスク情報を入力し、レコードを保存します。
タスクの削除	削除するタスクのリンクをクリックします。[タスク詳細]ページで[削除]をクリックします。
アポイントの作成	[カレンダー]タイトルバーの[新規アポイント]をクリックします。[アポイント編集]ページで、アポイント情報を入力し、レコードを保存します。
アポイントの削除	削除するアポイントのリンクをクリックします。[アポイント詳細]ページで[削除]をクリックします。

操作	手順
特定の日への移動	[カレンダービュー]セクションで日付のリンクをクリックします。または、アポイントの上にある[1]アイコンをクリックし、[日別カレンダー]セクションの見出し内の矢印を使用して表示する日付までスクロールできます。
特定の月への移動	[カレンダービュー]セクションで矢印をクリックします。または、アポイントの上にある[31]アイコンをクリックし、月別カレンダービューの見出し内のリンクまたは矢印を使用して表示する月まで移動できます。
[カレンダービュー]セクションおよび活動リストセクションの非表示	<p>[カレンダー]タイトルバーの上に表示された右矢印アイコンをクリックします。[カレンダービュー]セクションおよび活動リストセクションが非表示の場合、カレンダーエリアが拡大され、カレンダーにアポイントの詳細を表示する領域が広がります。([印刷画面]リンクを使用して)カレンダーページを印刷し、印刷したページに[カレンダービュー]セクションおよび活動リストセクションを表示しないようにする場合、この機能が役立ちます。[カレンダービュー]セクションおよび活動リストセクションを再度表示するには、左矢印アイコンをクリックします。</p> <p>[カレンダービュー]セクションおよび活動リストセクションを非表示にすると、再度表示するまで、または Oracle CRM On Demand からサインアウトして再度サインインするまで、非表示のままとなります。</p> <p>[カレンダービュー]セクションおよび活動リストセクションは、日別および週別ユーザーカレンダービューでのみ使用できます。</p>
タスクを完了とマーク	活動リストセクションで、[リストを全表示]リンクをクリックして、[活動リスト]ページを開きます。[活動リスト]ページを開いたときにデフォルトでオープンタスクのリストが表示されない場合、リストのドロップダウンリストから、必要なタスクのリストを選択します。タスクリストで、完了としてマークするタスクの[主題]リンクをクリックします。[タスク詳細]ページで、[完了としてマーク]をクリックします。
カレンダーの日付の移動	[日別カレンダー]セクションで矢印をクリックします。
ドラッグアンドドロップでアポイントを再スケジュールします。	アポイントをドラッグし、別の時間スロットまたは日にドロップします。詳細は、「 <a href="#">カレンダーでのアポイントのドラッグアンドドロップについて</a> (参照 ページ 197)」を参照してください。
活動の更新	<p>更新する活動(アポイント、タスクまたは予定コール)のリンクをクリックします。[アポイント詳細]、[タスク詳細]または[コール詳細]ページで、フィールドをインラインで編集するか、[編集]をクリックし、[アポイント詳細]、[タスク詳細]または[コール詳細]ページを表示します。レコードの更新の詳細については、「<a href="#">レコードの詳細の更新</a> (ページ 113)」を参照してください。</p> <p><b>ヒント:</b> モダンテーマを使用している場合、日別、週別または月別のカレンダービューでアポイントを右クリックし、[編集]をクリックしてアポイントを更新できます。</p>
アポイント、タスク(オープン、クローズまたは全件)、活動または予定コールのリストの表示	活動リストセクションで、[リストを全表示]リンクをクリックします。[活動リスト]ページでドロップダウンリストをクリックし、選択内容を変更します。
当日分のアポイントの表示	[カレンダー]で[1]アイコンをクリックします。

操作	手順
活動の詳細の表示	表示する活動(アポイント、タスクまたは予定コール)のリンクをクリックします。
1 か月分のアポイントの表示	[カレンダー]で[31]アイコンをクリックします。
1 週間分のアポイントの表示	[カレンダー]で[7]アイコンをクリックします。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [カレンダーとテーマのスタイルについて \(ページ 185\)](#)
- [カレンダーの勤務日および勤務時間について \(ページ 189\)](#)

## カレンダーおよび活動の管理

カレンダーおよび活動を管理する手順については、次のトピックを参照してください。

- [活動の表示 \(ページ 193\)](#)
- [活動の作成 \(ページ 195\)](#)
- [活動の更新 \(ページ 196\)](#)
- [活動からのユーザーの削除 \(ページ 196\)](#)
- [表示される活動レコードの制限 \(ページ 202\)](#)
- [タスクを完了とマーク \(ページ 203\)](#)
- [別の従業員への活動の割り当て \(ページ 203\)](#)
- [客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)
- [イベントおよびアポイントの同期について \(ページ 222\)](#)

**注:**これは Oracle CRM On Demand の標準エディションの機能ではないため、使用できない可能性があります。

- [メッセージ応答の調整 \(ページ 211\)](#)
- [アポイントのスケジュールリング \(ページ 213\)](#)
- [iCalendar ファイルとしてのアポイントの保存 \(ページ 215\)](#)
- [大量コール計画 \(ページ 208\)](#)
- [活動アセスメントスクリプトの使用 \(ページ 222\)](#)
- [デフォルトカレンダービューの設定 \(ページ 219\)](#)
- [活動に対して推奨されるメッセージプランの確認 \(ページ 597\)](#)
- [複数の取引先のためのアポイントの作成 \(ページ 276\)](#)

ユーザーの役割に[共有カレンダー]権限が含まれている場合、ユーザーは次の作業も実行できます。

- [他のユーザーのカレンダーの表示 \(ページ 217\)](#)
- [カレンダーの共有 \(ページ 218\)](#)
- [カスタムカレンダービューの追加 \(ページ 221\)](#)

ユーザーの役割に[共有カレンダー]権限が含まれていて、かつ、社内でデフォルトグループ割当オプションが使用されている場合、ユーザーは「[グループタスクリストの表示 \(ページ 221\)](#)」の作業も実行できます。

ユーザー役割に地図統合権限が含まれる場合、近接検索の実行 (参照 [Performing Proximity Searches](#) ページ 356)の手順を実行することもできます。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- レコードの作成 (ページ 50)
- レコードの詳細の更新 (ページ 113)
- 選択したレコードへのレコードのリンク (参照 [Linking Records to Your Selected Record](#) ページ 115)
- リストの使用 (ページ 123)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

カレンダーおよび活動の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- カレンダーとテーマのスタイルについて (ページ 185)
- カレンダーの勤務日および勤務時間について (ページ 189)
- 活動リマインダについて (ページ 195)

### 活動の表示

Oracle CRM On Demand では、活動は次のページを表示することにより、すぐに確認できるようになっています。

- ホームページ (個人)
  - [ホームページ(個人)]には、アポイントとタスクがそれぞれ日付順に並べ替えられて表示されます。
- カレンダー
  - 自分のカレンダーの日別ビューでは、スケジュール帳で今日のスケジュールを開くように、アポイントが表示されます。他の日付のアポイントを確認するには、右側の月別カレンダーを使用するか、アポイントの上にある[1]、[7]、または[31]のアイコンをクリックして希望するカレンダー形式を表示します。
  - 標準アプリケーションでは、自分のカレンダーの日別および週別ビューと、自分とカレンダーを共有する他のユーザーの個別のカレンダー(日別および週別ユーザーカレンダービュー)に、[オープンタスク]リストが表示されます。このリストには、次の 30 日間(締切日 ≤ Today + 30)に対する 10 件までのタスクが表示されます。このリストはデフォルトでは締切日順に並べ替えられます。
  - 注:** ユーザーが異なるリストを選択して表示することも、管理者がユーザー役割に対して異なるリストを選択することもできます。詳細は、「[カレンダーの設定 \(ページ 736\)](#)」を参照してください。
- レコードタイプ(取引先、担当者など)に対する詳細ページ
  - 詳細ページには、特定のレコードにリンクされている活動が表示される関連情報セクションがあります。次の表では、レコードの[詳細]ページの活動に対して表示される可能性がある関連情報セクションについて説明します。いずれの場合にも、表示する権限があるレコードのみが表示されます。

リスト	表示レコード
活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 完了日が空白のリンク済みタスク。</li> <li>■ 完了日時が現在の日時よりも後のリンク済みアポイント。</li> <li>■ 完了日時が現在の日時よりも前のリンク済みタスク。</li> <li>■ 完了日時が現在の日時よりも前のリンク済みアポイント。</li> </ul>
完了済み活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 完了日時が現在の日時よりも前のリンク済みアポイント。</li> <li>■ 完了日時が現在の日時よりも前のリンク済みタスク。</li> </ul>
オープンアポイント	[完了日]フィールドの値が過去でないリンク済みアポイント。

リスト	表示レコード
	<p><b>注意:</b> アポイントを作成したユーザーが[完了日]フィールドに値を入力しないと、アポイントの[終了時刻]フィールドと同じ値が自動的に入力されます。</p> <p>アポイントの完了日になると、[オープンアポイント]リストからアポイントが削除されて、[完了済み活動]リストに加えられます。親レコードの[詳細]ページのオープンアポイントおよび完了済み活動の関連情報セクションの情報は、ページが更新される際に更新されます。</p> <p>[オープンアポイント]リストのレコードは[開始時刻]フィールドの日時でソートされ、開始日時の最も早いアポイントがリストの最初に表示されます。</p>
オープンタスク	<p>企業で[状態]フィールドにデフォルトの値セットを使用している場合に、[完了日]フィールドに値がないか、[完了]のステータスがないリンク済みタスク。</p> <p><b>注意:</b> タスクが完了にマークされている場合、[完了日]フィールドには、タスクを完了にマークしたユーザーのタイムゾーンの日時が自動的に入力されます。タスクの[完了日]フィールドにユーザーが手動で入力することもできます。タスクの[完了日]フィールドが入力されると、タスクは[オープンタスク]リストから削除され、[完了済み活動]リストに追加されます。</p> <p>親レコードの[詳細]ページのオープンタスクおよび完了済み活動の関連情報セクションの情報は、ページが更新される際に更新されます。</p> <p>[オープンタスク]リストのレコードは[締切日]フィールドでソートされ、締切日の最も早いタスクがリストの最初に表示されます。</p>
オープン活動	<p>[オープンアポイント]リストと[オープンタスク]リストの組合せ。</p> <p><b>注意:</b> [オープン活動]リストのレコードは、[完了日]フィールドでソートされます。[完了日]フィールドが空白のレコードは、[オープン活動]リストの末尾に表示されます。したがって、オープンタスクはこのリストの最下部、すべてのオープンアポイントの後に表示されます。関連するオープンタスクおよびオープンアポイントがレコードの[詳細]ページにこの順序で表示されないようにする必要がある場合は、企業の管理者が[オープンタスク]および[オープンアポイント]関連情報セクションを、[オープン活動]関連情報セクションではなく、レコードの[詳細]ページに追加することをお勧めします。</p>

### タスクの管理について

タスクを管理する方法として、重要性または緊急性に基づいてタスクに優先順位を付けることができます。タスクに優先順位を付けるには、「1-高」、「2-中」、「3-低」などのレベルをタスクに割り当てます。タスクの優先順位は、矢印によって示されています(上向き矢印は「高」、矢印なしは「中」、下向き矢印は「低」)。タスクの優先順位は[タスク編集]ページで変更できます。タスクのデフォルトの優先順位は[3 - 低]です。

**ヒント:** [ホームページ (個人)]の[オープンタスク]セクションと日別および週別ユーザーカレンダービューのタスクリストに赤で表示されているタスクは、締切日を過ぎています。[ホームページ (個人)]の[オープンタスク]セクションで[リストを全表示]をクリックしたときに表示されるリストページなどの他のページでは、締切日を過ぎたタスクは赤で表示されません。

**注:** 企業の管理者が[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の[1-高い]から「最高位」に変更すると)、企業の管理者が 1-ラベル、2-ラベルまたは 3-ラベルというパターン(ラベルは企業の管理者がタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィール

ドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、「1-自分の最高位」という値には上向き矢印が表示されますが、「自分の最高位」という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに企業の管理者が追加したカスタム値には矢印が表示されません。[優先順位]フィールドなどのピックリストのデフォルト値の変更の詳細については、「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」を参照してください。

[グループタスクリスト]タブについては、[グループタスクリストの表示 \(ページ 221\)](#)を参照してください。このタブは、社内でグループ機能が使われている場合に表示されます。

## 活動の作成

活動(タスクまたはアポイント)は、常にフォームに情報を入力して作成します。作業対象や目的に応じて、アプリケーション内のさまざまなエリアからこのフォームにアクセスできます。

ここでは、活動の作成方法の1つについて説明します。この方法では、アプリケーションのメインエリアで作業を続けながら、レコードを追加できます。すべての方法の説明については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」を参照してください。

### アクションバーの[作成]セクションを使用して活動を作成するには

- 1 アクションバーの[作成]セクションで、[アポイント]または[タスク]をクリックします。
- 2 フォームで活動情報を入力します。  
活動レコードのフィールドについては、「[活動フィールド \(ページ 224\)](#)」を参照してください。
- 3 レコードを保存します。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [活動フィールド \(ページ 224\)](#)
- [カレンダーページの使用 \(ページ 190\)](#)
- [活動リマインダについて \(ページ 195\)](#)
- [Microsoft Outlook および Lotus Notes からの電子メールの追加 \(ページ 749\)](#)

## 活動リマインダについて

ユーザーレベルまたは企業レベルの[活動通知]フィールドの設定でユーザーに対する活動通知の送信が許可されている場合に、活動にリマインダが設定されていると、指定されている時間に、活動所有者および活動のユーザーリストの各ユーザーに対してリマインダが送信されます。

**注:** [委任元]フィールドが活動に対して値が入力されている場合、およびリマインダが活動に対して構成されている場合、[委任元]フィールドで指定したユーザーおよび活動所有者と活動の他のユーザーにリマインダが送信されます。ユーザーが別のユーザーに活動を作成するか、活動を別の所有者に割り当てる際に既存の活動の[委任元]フィールドが空白の場合は、活動を保存すると、操作したユーザーの名前が[委任元]フィールドに自動的に表示されます。その活動のリマインダを受信しない場合、[委任元]フィールドからユーザーの名前を削除する必要があります。

[活動通知]フィールドで選択されている値に応じて、リマインダは電子メールで送信されるか、ポップアップウィンドウで表示されるか、あるいはその両方となります。[活動通知]フィールドの詳細は、「[デフォルトカレンダービューの設定 \(ページ 219\)](#)」を参照してください。

### 電子メールリマインダについて

電子メールのリマインダはユーザーの言語で送信されます。活動の主題が電子メールの件名行に表示されます。アポイントの電子メールリマインダのメッセージには、アポイントの[主題]、[開始時刻]、[状態]および[説明]フィールドの情報が含まれます。また、アポイントにリンクされた担当者の名前、アポイントにリンクされた取引先の名前(存在する場合)、Oracle CRM On Demand のアポイントの[詳細]ページへのリンクも含まれます。

タスクの電子メールリマインダのメッセージには、タスクの[主題]、[締切日]、[優先順位]、[状態]および[説明]フィールドの情報が含まれます。電子メールメッセージには、Oracle CRM On Demand のタスクの[詳細]ページへのリンクも含まれています。

### ポップアップリマインダについて

ポップアップリマインダは、リマインダが締切となったときに開く[活動リマインダ]ポップアップウィンドウに表示されます。アポイントのポップアップリマインダでは、開始日時および件名が表示されます。タスクのポップアップリマインダでは、タスクの優先順位を示すアイコン(該当する場合)、締切日および件名が表示されます。複数のリマインダが締切の場合、リマインダは日時順に並べ替えられ、最初に締切を迎える活動がリストの最上部に表示されます。

Oracle CRM On Demand へのサインイン後初めて[活動リマインダ]ポップアップウィンドウが開いたとき、最後に Oracle CRM On Demand をサインアウトして以降締切を迎えたリマインダが表示されます。サインイン時に警告ウィンドウが表示された場合、[活動リマインダ]ポップアップウィンドウとやり取りする前に、警告ウィンドウを閉じる必要があります。

[活動リマインダ]ポップアップウィンドウでは、次の操作を実行できます。

- リマインダを指定期間延期するには、スヌーズ機能を使用します。指定期間の経過後、リマインダが再度表示されません。
- リマインダの[件名]リンクをクリックして、レコード詳細を表示します。
- すべてのリマインダを閉じます。[すべて閉じる]をクリックすると、すべてのリマインダが[活動リマインダ]ポップアップウィンドウから削除され、ウィンドウが閉じます。リマインダが再度表示されることはありません。

**注:** Oracle CRM On Demand では、リマインダが締切を迎えている活動の詳細が 30 分間隔で取得され、その情報が格納されます。締切を迎える活動のリマインダの 30 分以内にその活動を再スケジュールした場合、活動の元のスケジュールに基づいてリマインダが表示される可能性があります。

### 活動の更新

活動レコード内の情報を更新できます。たとえば、あるレコードに対する編集を許可されている場合、そのレコードの状態を「完了」に変更することができます。

**注:** [私的活動の表示]権限が付与され、ユーザーの役割で[活動]レコードタイプの[すべてのレコードを読み取れますか?]が有効になっているユーザーは、活動の所有者に関係なく、私的とマークされたすべての活動を表示できます。[私的活動の表示]権限では、別のユーザーが所有している私的とマークされた活動を更新したり、削除することはできません。[すべての活動の削除]権限が付与され、ユーザーの役割で[活動]レコードタイプの[すべてのレコードを読み取れますか?]設定が有効になっているユーザーは、自分が所有者でない活動または私的とマークされた活動を削除できます。通常、[すべての活動の削除]権限および[私的活動の表示]権限は、企業の管理者にのみ付与されます。

#### 活動情報を更新するには

- 1 タスクまたはアポイントを選択します。  
活動の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [アポイント詳細]または[タスク詳細]ページで、フィールドをインラインで編集するか、[編集]をクリックし、[アポイント編集]または[タスク編集]ページを表示します。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

### 活動からのユーザーの削除

活動からユーザーを削除するには、次の条件のうち少なくとも 1 つが真である必要があります。

- 自分が活動の所有者である。
- 自分の名前が活動の[委任元]フィールドに表示されている。

それ以外の場合は、[アポイント詳細]または[タスク詳細]ページの[ユーザー]セクションで[削除]リンクを使用できないため、活動からユーザーを削除できません。自分の名前が表示されるように、活動の[委任元]フィールドを手動で更新できます。

次に、活動の[詳細]ページを更新すると、活動の所有者以外の各ユーザーが[削除]リンクを使用できるようになります。[委任元]フィールドの詳細は、「[活動フィールド \(ページ 224\)](#)」を参照してください。

### 活動からユーザーを削除するには

- 1 [アポイント詳細]ページまたは[タスク詳細]ページで、[ユーザー]セクションにスクロールします。
- 2 削除するユーザーがリストに表示されない場合は、[リストを全表示]をクリックしてリストを展開します。
- 3 削除するユーザーを見つけて、ユーザーの[削除]リンクをクリックし、ユーザーを削除することを確認します。

**注:** 活動の所有者である場合、または活動の[委任元]フィールドに自分の名前が表示されている場合は、ページの[ユーザー]セクションで[追加]をクリックすると表示される複数の関連付けウィンドウでも[削除]リンクを使用できます。

### カレンダーのアポイントのドラッグアンドドロップについて

アポイントを編集するために必要なアクセスレベルが付与されている場合は、カレンダービュー内でアポイントをドラッグアンドドロップしてアポイントを再スケジュールできます。たとえば、日別カレンダービューを操作しているときには、同じ日の別の時間スロットにアポイントをドラッグできます。週別カレンダービューを操作しているときには、現在表示している週の別の曜日にアポイントをドラッグできます。

複数の日にまたがらないアポイントの動作は、次のとおりです。

- **日別カレンダービュー。** 同じ日の別の時間スロットにアポイントをドラッグアンドドロップできます。新しい時間スロットにアポイントをドロップすると、アポイントの開始時間が新しいスロットの開始時間に更新されます。たとえば、午前 9 時 15 分に開始する予定のアポイントを午前 10 時 30 分に始まるスロットにドラッグすると、アポイントの開始時間は午前 10 時 30 分に更新されます。アポイントの終了時間は、アポイントをドロップした時間スロットの開始時間およびアポイントの期間に応じて、適切な値に自動的に更新されます。たとえば、60 分間のアポイントをドラッグして、午前 10 時 30 分に始まる時間スロットにドロップすると、アポイントの終了時間は午前 11 時 30 分に更新されます。アポイントの期間は移動した後も変わりません。

新しい時間スロットで、同じ日のうちにアポイントが開始して終了できる必要があります。たとえば、60 分間のアポイントをドラッグして午後 11 時 30 分に始まる時間スロットにドロップすると、アポイントの終了時間が開始時間と同じ日にならないためドロップできません。

**注:** クラシックテーマを使用する場合は、日別ビューにアポイントをドラッグすると、赤い線が表示されます。この赤い線は、時間スロットが正時または 30 分に開始しているかどうかを示しています。

- **週別カレンダービュー。** 同じ週の別の曜日にアポイントをドラッグアンドドロップできます。アポイントの期間は変わりません。クラシックテーマを使用する場合は、週別カレンダービュー内にアポイントをドラッグアンドドロップして、アポイントの時間を変更できません。アポイントの日付は、別の曜日にアポイントをドロップすると更新されますが、アポイントの時間は変更されません。

ただし、モダンテーマを使用する場合は、週別カレンダービュー内の曜日の特定の時間スロットにアポイントをドラッグアンドドロップして、アポイントの時間を変更できます。アポイントの開始日時および終了日時はそれに従って更新されます。新しい曜日の時間で、同じ日のうちにアポイントが開始して終了できる必要があります。週別カレンダービューで表示しきれない数のアポイントが時間スロットに含まれている場合は、移動した後にアポイントが表示されない場合があります。日別カレンダービューに変更すれば、さらにアポイントが表示されます。

- **月別カレンダービュー。** 同じ月の別の日にアポイントをドラッグアンドドロップできます。アポイントの時間および期間は変わりません。時間または期間を変更する場合は、アポイントを編集する必要があります。月別カレンダービューで表示しきれない数のアポイントが 1 日に含まれている場合は、移動した後にアポイントが表示されない場合があります。日別または週別カレンダービューに変更すれば、さらにアポイントが表示されます。

**注:** アポイントの期間を変更する場合に、クラシックテーマを使用している場合、アポイントを編集する必要があります。ただし、モダンテーマを使用している場合は、日別または週別カレンダービューでアポイントの境界線をクリックおよびドラッグすることで、アポイントの開始時間または終了時間をすばやく変更できます。モダンテーマにおけるアポイントの編集方法は、「[カレンダーとテーマのスタイルについて](#)」を参照してください。月別カレンダービューでアポイントの期間を変更するには、アポイントを編集する必要があります。

複数の日にまたがるアポイントの動作は、次のとおりです。

- **日別カレンダービュー。**日別カレンダービューを使用しているときには、複数の日にまたがるアポイントを別の日または時間にドラッグできません。
- **週別カレンダービュー。**アポイントの終了が別の週である場合でも、複数の日にまたがるアポイントが表示されているセクション内で、現在表示されている週内の別の曜日にアポイントをドラッグアンドドロップできます。アポイントをドロップする曜日がアポイントの新しい開始日になります。たとえば、3月21日月曜日の午前10時30分に始まり、3月23日水曜日の午後10時30分に終わるアポイントをドラッグして、3月22日火曜日にドロップすると、アポイントが3月22日の午前10時30分に始まり、3月24日の午後10時30分に終わるように、アポイントの詳細が変更されます。アポイントが始まる時間またはアポイントの期間を変更する場合は、アポイントを編集する必要があります。
- **月別カレンダービュー。**アポイントの終了が別の月である場合でも、現在表示されている月内の別の日に、複数の日にまたがるアポイントをドラッグアンドドロップできます。アポイントをドロップする曜日がアポイントの新しい開始日になります。たとえば、3月24日の午前10時30分に始まり、3月29日の午後10時30分に終わるアポイントをドラッグして、3月31日にドロップすると、アポイントが3月31日の午前10時30分に始まり、4月5日の午後10時30分に終わるように、アポイントの詳細が変更されます。アポイントが始まる時間またはアポイントの期間を変更する場合は、アポイントを編集する必要があります。

### 活動リストの使用

レコードの[詳細]ページ、または[カレンダー]ページの自分のカレンダーの日別および週別ビューと、自分とカレンダーを共有する他のユーザーの個別のカレンダー(日別および週別ユーザーカレンダービュー)の活動リストセクションから、[活動リスト]ページを開くことができます。[活動リスト]ページをオープンすると表示されるレコードのリストは、ページへのアクセス方法によって異なります。

#### レコードの[詳細]ページから[活動リスト]ページをオープンすると表示される内容

レコードの[詳細]ページの活動レコードリストにある[リストを全表示]リンクをクリックして[活動リスト]ページを開くと、レコードにリンクされている活動が[活動リスト]ページに表示されます。次の表に示すように、リストには、オープン活動、完了済み活動、または両方の組み合わせが含まれる場合があります。いずれの場合にも、表示する権限があるレコードのみが表示されます。

リスト	表示レコード
活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 完了日が空白のリンク済みタスク。</li> <li>■ 完了日時が現在の日時よりも後のリンク済みアポイント。</li> <li>■ 完了日時が現在の日時よりも前のリンク済みタスク。</li> <li>■ 完了日時が現在の日時よりも前のリンク済みアポイント。</li> </ul>
完了済み活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 完了日時が現在の日時よりも前のリンク済みアポイント。</li> <li>■ 完了日時が現在の日時よりも前のリンク済みタスク。</li> </ul>
オープンアポイント	<p>[完了日]フィールドの値が過去でないリンク済みアポイント。</p> <p><b>注意:</b> アポイントを作成したユーザーが[完了日]フィールドに値を入力しないと、アポイントの[終了時刻]フィールドと同じ値が自動的に入力されます。</p> <p>アポイントの完了日になると、[オープンアポイント]リストからアポイントが削除されて、[完了済み活動]リストに加えられます。親レコードの[詳細]ページのオープンアポイントおよび完了済み活動の関連情報セクションの情報は、ページが更新される際に更新されます。</p> <p>[オープンアポイント]リストのレコードは[開始時刻]フィールドの日時でソートされ、開始日時の最も早いアポイントがリストの最初に表示されます。</p>

リスト	表示レコード
オープンタスク	<p>企業で[状態]フィールドにデフォルトの値セットを使用している場合に、[完了日]フィールドに値がないか、[完了]のステータスがないリンク済みタスク。</p> <p><b>注意:</b> タスクが完了にマークされている場合、[完了日]フィールドには、タスクを完了にマークしたユーザーのタイムゾーンの日時が自動的に入力されます。タスクの[完了日]フィールドにユーザーが手動で入力することもできます。タスクの[完了日]フィールドが入力されると、タスクは[オープンタスク]リストから削除され、[完了済み活動]リストに追加されます。</p> <p>親レコードの[詳細]ページのオープンタスクおよび完了済み活動の関連情報セクションの情報は、ページが更新される際に更新されます。</p> <p>[オープンタスク]リストのレコードは[締切日]フィールドでソートされ、締切日の最も早いタスクがリストの最初に表示されます。</p>
オープン活動	<p>[オープンアポイント]リストと[オープンタスク]リストの組合せ。</p> <p><b>注意:</b> [オープン活動]リストのレコードは、[完了日]フィールドでソートされます。[完了日]フィールドが空白のレコードは、[オープン活動]リストの末尾に表示されます。したがって、オープンタスクはこのリストの最下部、すべてのオープンアポイントの後に表示されます。関連するオープンタスクおよびオープンアポイントがレコードの[詳細]ページにこの順序で表示されないようにする必要がある場合は、企業の管理者が[オープンタスク]および[オープンアポイント]関連情報セクションを、[オープン活動]関連情報セクションではなく、レコードの[詳細]ページに追加することをお勧めします。</p>

### [カレンダー]ページから[活動リスト]ページをオープンすると表示される内容

日別および週別ユーザーカレンダービューの[オープンタスク]リストの[リストを全表示]リンクをクリックして[活動リスト]ページを開くと、自分に割り当てられているすべてのオープン活動がリストに表示されます。

**注:** 標準アプリケーションでは、日別および週別ユーザーカレンダービューの活動リストセクションに[オープンタスク]リストが表示されます。ただし、ユーザーが異なるリストを選択して表示することも、管理者がユーザー役割に対して異なるリストを選択することもできます。カレンダービューに異なるリストが表示される場合、[リストを全表示]リンクをクリックすると、[活動リスト]ページにそのリストが開きます。異なるリストを選択して日別および週別ユーザーカレンダービューに表示する方法の詳細は、「[カレンダーの設定 \(ページ 736\)](#)」を参照してください。

[活動リスト]ページには、使用可能な他のリストもあります。使用可能なリストのセットには、Oracle CRM On Demandとともに配布される標準のリストと自社のカスタムリストが表示される場合があります。レコードを表示できるかどうかは、次のように決定されます。

- 委任活動リスト以外のすべてのリストでは、ユーザーの役割に[私的活動の表示]権限または[すべての活動の削除]権限が付与されている場合も、表示可能なレコードは、[所有者]フィールドまたはユーザーリストに自分の名前が表示される活動に限定されます。
- 委任活動のリストの場合、[委任元]フィールドに自分の名前が表示される活動に、表示可能なレコードが限定されます。
- すべてのリストに対しては、リストに適用されるフィルターによって、リストに表示されるレコードが決まります。

**注:** 企業の管理者がユーザーをあるグループに追加した場合は、そのユーザーのカレンダーページに[グループのタスク]タブが表示されます。

### [活動リスト]ページの[私的活動]へのアクセスについて

[私的活動の表示]権限が付与され、ユーザーの役割で[活動]レコードタイプの[すべてのレコードを読み取れますか?]が有効になっている場合は、活動の所有者に関係なく、私的とマークされたすべての活動を表示できます。[私的活動の表示]権限では、別のユーザーが所有している私的とマークされた活動を更新したり、削除することはできません。

[すべての活動の削除]権限が付与され、ユーザーの役割で[活動]レコードタイプの[すべてのレコードを読み取れますか?]設定が有効になっている場合は、自分が所有者でない活動または私的とマークされた活動を削除できます。通常、[すべての活動の削除]権限および[私的活動の表示]権限は、企業の管理者にのみ付与されます。

### [活動リスト]ページで可能な操作

次の表では、[活動リスト]ページで可能な操作について説明します。

**注:** レコードの詳細ページから[活動リスト]ページにアクセスした場合は、一部の機能を使用できません。

操作	手順
ブックへの活動の追加/ブックからの活動の削除	[活動リスト]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、バッチ割当ブックを選択します。「 <a href="#">ブックへのレコードの割り当て (ページ 1420)</a> 」の手順を実行します。
新しい活動リストの作成	[活動リスト]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストを新規作成]を選択します。「 <a href="#">リストの作成と編集 (参照 <a href="#">Creating and Refining Lists</a> ページ 128)</a> 」の手順を実行します。
タスクの作成	[活動リスト]タイトルバーの[新規タスク]をクリックします。[タスク編集]ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。
アポイントの作成	[活動リスト]タイトルバーの[新規アポイント]をクリックします。[アポイント編集]ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。
リストからすべてのレコードを削除	[活動リスト]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[一括削除]を選択します。「 <a href="#">レコードの削除/復元 (ページ 170)</a> 」の手順を実行します。
リストのエクスポート	[活動リスト]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストをエクスポート]を選択します。「 <a href="#">リストのレコードのエクスポート (ページ 141)</a> 」の手順を実行します。
活動(タスクまたはアポイント)の検索	[主題]カラム見出しをクリックしてデータを並べ替えます。次に、アルファベットバーで文字をクリックします。数字で始まる活動の場合は、0 - 9 をクリックします。
すべての活動リストの管理	[活動リスト]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リスト管理]を選択します。「 <a href="#">リスト管理ページ (参照 <a href="#">[リスト管理]ページ</a> ページ 138)</a> 」で説明されている必要なタスクの手順を実行します。
リストの検索基準の絞り込み	[活動リスト]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストを絞り込み]を選択します。「 <a href="#">リストの作成と編集 (参照 <a href="#">Creating and Refining Lists</a> ページ 128)</a> 」の手順を実行します。
削除されたレコードのリストの復元	[活動リスト]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、一括復元を選択します。削除されたレコードのリストの復元の詳細は、「 <a href="#">レコードの削除/復元 (ページ 170)</a> 」を参照してください。

操作	手順
表示レコード数の切り替え	ページの下部にある[表示レコード数]ドロップダウンリストで、一度に表示するレコードの数を選択します。
複数の活動レコードを一度に更新	[活動リスト]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[大量更新]を選択します。「レコードの更新グループ (参照 <a href="#">レコードのグループの更新</a> ページ 147)」の手順を実行します。
活動の更新	[活動リスト]ページのフィールドをインラインで編集するか、該当する活動を選択して[詳細]ページを表示します。レコードの更新の詳細については、「 <a href="#">レコードの詳細の更新 (ページ 113)</a> 」を参照してください。
活動(タスクまたはアポイント)のサブセットの表示	[活動リスト]タイトルバーでドロップダウンリストをクリックし、選択内容([完了タスク]、[オープンタスク]、[タスク (個人)]または[アポイント (個人)])を変更します。
すべての活動(タスクまたはアポイント)の表示	[活動リスト]タイトルバーで、ドロップダウンリストをクリックし、[活動 (全件)]を選択します。

### 標準の活動リスト

次の表では、標準のリストについて説明します。

活動リスト	フィルター
完了タスク	完了日が過去のタスク
委任タスク - 完了	[委任元]フィールドに自分の名前が指定され、過去の完了日が記載されたタスク
委任タスク - オープン	[委任元]フィールドに自分の名前が指定され、完了日が空白または将来の完了日が記載されたタスク
委任タスク - 延滞	[委任元]フィールドに自分の名前が指定され、延滞しているタスク
活動 (個人)	すべての活動(タスクまたはアポイントを含む)
アポイント (個人)	すべてのアポイント
日別コール (個人)	本日実施する照会コール、レビューコールまたは誕生日コール
オープンタスク (個人)	[完了]チェックボックスがオンにされていないタスクで、90 日以内に完了予定のもの
タスク (個人)	すべてのタスク

活動リスト	フィルター
週別コール（個人）	今週実施する照会コール、レビューコールまたは誕生日コール
オープン活動	次のリストを組み合わせたものです。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 自分に割り当てたタスクのうち、完了日が空白であるか、完了日が未来であるもの</li> <li>■ 割り当てられている今後のアポイント</li> </ul>
オープンタスク	[完了]チェックボックスがオンにされていないタスクで、90 日以内に完了予定のもの
予定コール	予定コール <b>注:</b> このリストは Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。

### 表示される活動レコードの制限

表示される活動を制限するには、フィルター済みリストを選択します。フィルター済みリストには、リスト内に保存された条件を満たす活動が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

**作業前の準備。** リストの作成時は、設定する条件に使用するフィールドと値を入力する必要があります。[タスク編集]または[アポイント編集]ページに移動し、アプリケーションで使用されている正確なフィールド名と値をメモすることをお勧めします。それらの名前や値が正確でないと、フィルター済みリストに正しいレコードが取り出されない場合があります。メモする代わりに、そのレコードの[詳細]ページを印刷して、フィールドの正確な名前を得ることもできます。ただし、プリントアウトには、ドロップダウンリストに表示されるフィールドの値は印刷されません。

#### 活動のフィルター済みリストを開くには

- 1 [カレンダー]タブをクリックします。
- 2 [カレンダー]ページの活動リストセクションで、[リストを全表示]をクリックします。

**注:** 活動リストセクションは、自分のカレンダーおよび自分とカレンダーを共有する他のユーザーの個別のカレンダーの日別および週別ビューで使用できます。

- 3 [活動リスト]ページのドロップダウンリストで、選択内容を変更します。

#### 活動のフィルター済みリストを作成するには

- 1 [カレンダー]タブをクリックします。
- 2 [カレンダー]ページの活動リストセクションで、[リストを全表示]をクリックします。
- 3 [活動リスト]ページで[メニュー]をクリックし、[リスト管理]を選択します。
- 4 [リスト管理]ページで、[リストの新規作成]ボタンをクリックします。
- 5 「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」の手順を実行します。

## タスクを完了とマーク

タスクを[完了]とマークできます。完了タスクは[活動(全件)]や[活動(個人)]などの特定のリストに残ります。ただし、[ホームページ(個人)]には残りません。

完了にマークしたタスクがレコードにリンクされている場合は、そのレコードの[詳細]ページのオープン活動またはオープンタスクのリストから完了済み活動リストにそのタスクが移動されます。

### タスクを完了とマークするには

- 1 タスクを選択します。  
タスクの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [タスク詳細]ページで、[完了としてマーク]ボタンをクリックします。  
企業で[状態]フィールドにデフォルトの値セットを使用している場合は、タスクを完了とマークすると、Oracle CRM On Demand によってそのタスクに関する[状態]フィールドが[完了]に設定されます。

## 別の従業員への活動の割り当て

ある活動レコードに対する編集を許可されている場合、その活動を別の従業員に割り当てることができます。一般に、ユーザーがあるレコードを編集できるのは、そのユーザーがそのレコードを所有している場合、または、レコードの所有者がそのユーザーに対して報告した場合です。なお、アクセスレベルを調整することにより、ユーザーのアクセスレベルを制限できます。

活動を別の従業員に割り当てると、その活動は、そのユーザーの[活動(個人)]リストまたは[タスク(個人)]リストに自動的に表示されます。また、割り当て後の活動でも、割り当て前の活動への関連付けはすべて保持されます。活動を別の所有者に割り当てるときに[委任元]フィールドが空白の場合は、活動を再度割り当てると、操作したユーザーの名前が[委任元]フィールドに自動的に表示されます。一方、[委任元]フィールドにユーザーの名前がすでに挿入されている場合は、活動の再割当て時にフィールドが自動的に更新されることはありません。必要な場合は、自分または他のユーザーの名前が表示されるようにフィールドを手動で更新できます。委任タスクのリストを使用して、自分に割り当てられていないタスクで、[委任元]フィールドに自分の名前があるタスクを追跡できます。委任タスクのリストは、[活動リスト]ページのリストのピックリストから使用できます。

### 別の従業員に活動を割り当てるには

- 1 活動を選択します。  
活動の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [アポイント詳細]または[タスク詳細]ページで、[所有者]フィールドにマウスカーソルを置き、[ルックアップ]アイコンをクリックします。
- 3 [ルックアップ]ウィンドウで、新しい所有者の名前の横にある[選択]リンクをクリックします。  
[アポイント詳細]または[タスク詳細]ページの[所有者]フィールドに新しい所有者の名前が表示されます。

## 客先への訪問(セールスコール)の追跡

**注:**この機能は、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition でのみ使用できます。また、このトピック内の情報は、企業で[状態]ピックリストフィールドにデフォルトの値セットが使用されていることが前提となっています。ただし、管理者が[状態]ピックリストフィールド内の標準の値セットを変更した場合は、Oracle CRM On Demand における活動処理がこのトピックで説明されているとおりには機能しない場合があります。

[コール詳細]ページでは、次の操作を行えます。

- 説明した製品、提供したサンプル、プロモーションアイテム、教育アイテム、説明した解決策、関連担当者などの情報を記録することで、客先への訪問(セールスコール)を追跡できます。客先への訪問(セールスコール)は、次のいずれかの方法で追跡できます。
  - 製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、およびプロモーションアイテム情報を親コールに追加します。

- 出席者を親コールに追加し、各出席者レコードの製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、およびプロモーションアイテム情報を追跡します。

**注:** 出席者とは、ミーティングの出席者または通話先の個人です。

出席者を使用して客先への訪問(セールスコール)を追跡する場合は、次の点に注意してください。

- すべての出席者は、親コールに記録された製品詳細情報を継承します。
- 出席者情報は、親コールのプライマリ担当者情報に影響を与えません。
- この情報は、スマートコールというテンプレートとして保存できます。このスマートコールテンプレートは、臨床研究者の登録など、同じ目的で複数の客先を訪問する際に役に立ちます。このテンプレートは非公開にすることも、他の人が使用できるように公開することもできます。

スマートコールテンプレートを新しいコールに使用すると、そのコールに関連する製品の詳細情報、提供プロモーションアイテム、提供サンプルの情報など、スマートコールのほとんどの情報が新しいレコードに自動的に挿入されます。ただし、提供サンプルのロット番号などのフィールドは、テンプレートの一部として保存されません。

コールにスマートコールテンプレートを適用してから残りのフィールドを更新して、その訪問の詳細を追跡します。

企業の管理者により[取引先編集]ページまたは[担当者編集]ページに[最終訪問日]フィールドが組み込まれている場合、リンク先の取引先およびリンク先のすべての担当者のこのフィールドが自動的に更新されます。コールレコードの状態を[完了]に変更し、レコードを保存した時点で、更新が行われます。コールの開始時刻と日付がフィールドに反映されます。

**注意:** Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales は Oracle CRM On Demand でスマートコール設定と共存できますが、スマートコールはサポートされず、応答もされません。

スマートコールの詳細については、「[スマートコールの管理 \(ページ 1832\)](#)」を参照してください。

- 在庫期間の調整処理に使用するために、コール情報を提出できます。コール詳細情報が提出された後、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition では次の操作が実行されます。
  - コール活動のステータスが[提出済み]に設定されます。
  - ステータスが[提出済み]に設定されたコール詳細のすべてのレコードがロックされ、変更や削除ができなくなります。コール活動レコードのレコードのロックについては、『Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition』を参照してください。
  - 在庫期間の調整処理に使用する支出トランザクションが作成されます。詳細については、「[在庫期間の調整 \(ページ 527\)](#)」、「[在庫の調整プロセス \(ページ 530\)](#)」、および「[支出トランザクションの表示 \(ページ 541\)](#)」を参照してください。

**注:** コールレコードに有効な担当者の都道府県免許が含まれていない、または署名レコードが関連付けられていない場合で、管理者が[ライフサイエンス関連の設定]ページでこれらの条件に対する検証チェックを設定していると、Oracle CRM On Demand にエラーメッセージが表示され、コールは送信できません。関連する設定の詳細は、「[ライフサイエンス関連設定の設定 \(ページ 1834\)](#)」の担当者の都道府県免許検証の有効化および署名検証の有効化を参照してください。

### 担当者コールで使用されるプライマリ担当者を変更する際の制限事項

担当者コールを保存した後にそのコールで使用されているプライマリ担当者を変更すると、次のことが起こります。

- 元のプライマリ担当者と新しいプライマリ担当者の下にコールが表示されます。
- このコールは両方の場所で新しいプライマリ担当者を使用します。
- 両コールとも主題行は変わりません。

次の例は、プライマリ担当者を変更したときの結果を示しています。

- 1 Jack と Jill の 2 人の担当者を作成します。
- 2 担当者 Jack に対する担当者コール(Call\_Jack)を作成します。  
このコールのプライマリ担当者は Jack に設定されます。
- 3 Call\_Jack コールのプライマリ担当者を Jill に変更します。

Oracle CRM On Demand によって担当者 Jill の下に 2 つ目のコールが自動作成されますが、このコールでは元の主題(Call\_Jack)が使用されます。Call\_Jack コールが Jack と Jill の両方の担当者の下に表示されます。必要に応じて、Jill の下に表示されているコールの主題行を、よりふさわしい名前(Call\_Jill など)に変更します。

#### 作業前の準備:

- コール(取引先コールまたは担当者コール)を追加、編集または提出するには、役割に[コール: コールの詳細化を有効化]権限が含まれる必要があります。
- コールへのアクセスを管理し、Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションへの自動コール提出を設定するには、役割に[コール: コールの管理]権限が含まれる必要があります。通常、この権限は、企業の管理者にのみ付与されます。

#### 客先への訪問(セールスコール)を追跡するには

- 1 [取引先]または[担当者]ホームページで、訪問する取引先または担当者を開きます。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。  
**注:** Oracle CRM On Demand の大量コール計画機能を使用して、一度に最大 25 の顧客への訪問(セールスコール)を計画できます。複数の顧客の予定コールの作成方法の詳細は、「[大量コール計画 \(ページ 208\)](#)」を参照してください。
- 2 [取引先詳細]または[担当者詳細]ページの[コール]セクションで、[新規コール]または[自動コール]をクリックして新しいコールレコードを作成します。  
**注:** [詳細]ページに[コール]セクションが表示されない場合は、ページの右上隅にある[レイアウトを編集]リンクをクリックし、[コール]セクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者にお問い合わせください。
  - [新規コール]をクリックすると、[コール編集]ページが表示されます。このページで、新しいコールレコードに関するほとんどの情報を手動で入力する必要があります。  
[タイプ]フィールドには[コール]を必ず指定してください。指定しないと、関連項目である[提供サンプル]、[プロモーションアイテム]、[製品詳細]を使用できません。
  - [自動コール]をクリックすると、[コール詳細]ページが表示されます。このページでは、新しいコールレコードの次のフィールドデータが自動的に入力されます。
    - [状態]フィールドには[計画済み]の値が設定されます。
    - [終了日]フィールドには、[開始日]に 30 分加算した値が設定されます。
    - [主題]フィールドには[自動コール]の値が含まれ、このフィールドには取引先名または担当者名が表示されます。
    - [タイプ]フィールドには[コール]の値が設定されます。

**警告:** Oracle CRM On Demand ライフサイエンスの顧客は、[タイプ]の値[コール]を無効にしたり、カスタマイズすることはできません。
- 3 [コール編集]または[コール詳細]ページで、次の手順を実行します。
  - a 新規のコールレコードに既存のスマートコールの情報を挿入するには、[スマートコール]フィールドの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックし、スマートコールを選択します。
  - b 情報を入力または更新します。  
この手順の最後にあるコールレコードフィールドを説明した表では、一部のフィールドについて説明します。  
**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。企業の管理者が定義したカスタムフィールドは、スマートコールテンプレートに保存されます。
- 4 次のいずれかの方法で、レコードを保存します。

- [コール編集] ページで [保存] をクリックします。
- [コール詳細] ページで、[プライベートスマートコールとして保存] または [公開スマートコールとして保存] のいずれかをクリックします。

詳細は、「[コール詳細情報のテンプレートとしての保存 \(ページ 557\)](#)」を参照してください。

- 5 次に、必要に応じて、[コール詳細] ページで、次のいずれかの操作を実行します。
- 製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、またはプロモーションアイテム明細項目を親コールレコードに追加します。
  - 出席者明細項目を親コールレコードに追加し、製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、またはプロモーションアイテム明細項目を出席者レコードに追加します。

これらのタスクの詳細は、次のトピックを参照してください。

- [コールへの出席者の追加 \(ページ 544\)](#)
- [コールへの製品詳細情報のリンク \(ページ 547\)](#)
- [コールへの提供サンプル情報のリンク \(ページ 550\)](#)
- [コールへのプロモーションアイテム情報のリンク \(ページ 552\)](#)
- [コールへのサンプルリクエスト情報のリンク \(ページ 554\)](#)

- 6 [提出] をクリックして、処理のためにコール詳細情報を提出します（「[在庫追跡のためのコール詳細情報の提出](#)」を参照）。

フィールド	説明
<b>主要コール情報</b>	
主題	100 文字に制限されます。スマートコールテンプレートの名前。
プライマリ担当者	自動的に入力されます。 このコールが取引先と担当者の両方にリンクされている場合、[取引先詳細] ページと [担当者詳細] ページの両方に関連情報としてこのコールレコードが表示されます。 <b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。
取引先	自動的に挿入されます (読み取り専用)。 このコールが取引先と担当者の両方にリンクされている場合、[取引先詳細] ページと [担当者詳細] ページの両方に関連情報としてこのコールレコードが表示されます。 <b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。
住所	取引先レコードまたは担当者レコードの個人の住所フィールドから取得した完全な全部が表示されます。 <b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。
スマートコール	ユーザーの役割に権限が含まれている場合は、スマートコールテンプレートを選択できます。 <b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。

フィールド	説明
状態	<p>訪問(コール)の状態です。[割当済み]、[完了]、[延期]、[通話中]、[チャット内]、[進行中]、[開始前]、[計画済み]、[署名]、[提出]、[提出中]、[他のユーザーを待機中]のいずれかになります。</p> <p>Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition では、コールの処理中に次の状態値が使用されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>計画済み</b>。コールはカレンダーおよび[カレンダー]ページの[予定コール]セクションに表示されます。カレンダーおよび[カレンダー]ページの[予定コール]セクションの予定コールを表示するには、ユーザーの役割に[コール: カレンダーの予定コール]権限が含まれている必要があります。</li> <li>■ <b>署名</b>。コールのコンテンツがコール受取人により通知されました。Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition はコールをロックしており、提供されたサンプル、提供されたプロモーションアイテムまたはコールのサンプルリクエストにこれ以上変更を加えることはできません。</li> <li>■ <b>提出</b>。ユーザーが[取引先コール詳細]または[担当者コール詳細]ページで[提出]をクリックした後、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition ではコールが処理され、調整のためのトランザクションが作成されました。</li> <li>■ <b>提出中</b>。Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションによりこの状態が設定されると、コールレコードを更新するために企業の管理者が設定するワークフロールールがトリガーされます。提出中状態およびワークフロールールは、Oracle CRM On Demand と Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションの統合をサポートするために使用されます。</li> </ul> <p><b>注意:</b> 企業の管理者が活動レコードのワークフローランタイムイベントアクションを設定した場合、署名または提出中状態により Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションへのコール提出がトリガーされます。このランタイムイベントアクションの設定方法は、「<i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i>」を参照してください。ワークフロールールの設定に関する一般情報は、「<a href="#">ワークフロー設定 (ページ 1455)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。</p>
活動通貨	<p>別の通貨を選択して、価格をその通貨に変換することができます(企業の管理者がその機能を設定している場合)。</p>
目標	<p>1,500 文字に制限されます</p>
開始時刻	<p>コールを開始する日時。デフォルト値は、今日の午後 12 時です。</p> <p><b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。</p>
経過時間	<p>開始時刻と終了時刻に基づいて計算されたフィールド(分単位)。</p> <p><b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。</p>
終了時刻	<p>デフォルトでは、開始時刻に 30 分が加算されます。</p> <p><b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。</p>
タイプ	<p>コール、フォローアップ、デモ、電子メール、イベント、FAX、ミーティング、個人、プレゼン、その他、または予定のいずれかです。</p>

フィールド	説明
	サンプル管理を実行するには、[コール]を選択する必要があります。
コールタイプ	(読み取り専用)コールのタイプに応じて、取引先コール、プロフェッショナルコール、出席者コール、または一般的なコールが表示されます。 <b>注:</b> [コールタイプ]フィールドのデフォルトは、担当者コールの場合は[プロフェッショナルコール]、親取引先コールの場合は[取引先コール]、出席者を親取引先コールに追加する場合は[出席者コール]に設定されます。
参照番号	署名済みの書類など、関連項目の参照番号を保存するのに使用できるテキストフィールドです。 <b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。
<b>追加情報</b>	
費用	<b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。
書類署名	<b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。
個人	<b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。
説明	16,350 文字に制限されます。
次のコール	1,500 文字に制限されます。 <b>注:</b> スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、このフィールドはその新しいレコードにコピーされません。

## 関連トピック

客先への訪問の追跡に関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [セールスコール時のサンプルの提供 \(ページ 543\)](#)
- [担当者がサンプルを受領できる最大回数の設定 \(参照 \[有効な州免許がない担当者がサンプルを受領できる最大回数の設定\]\(#\) ページ 1836\)](#)
- [担当者へのサンプル受領権限の付与 \(参照 \[担当者へのサンプル受領権限の付与\]\(#\) ページ 1837\)](#)
- [最適コール時刻の追跡 \(ページ 295\)](#)

## 大量コール計画

1 つ以上の顧客の予定コールを次の方法で作成できます。

- 状態が[計画済み]の[取引先詳細]または[担当者詳細]ページから。  
[取引先詳細]ページまたは[担当者詳細]ページから顧客の予定コールを作成する方法の詳細は、「[客先への訪問 \(セールスコール\) の追跡 \(ページ 203\)](#)」を参照してください。
- [取引先リスト]ページまたは[担当者リスト]ページから大量コール計画機能を使用。  
[取引先リスト]ページまたは[担当者リスト]ページから大量コール計画機能を使用して複数の顧客の予定コールを作成する方法の詳細は、次の手順を参照してください。

コールの状態が[計画済み]に設定されている場合、コールはカレンダーおよび[カレンダー]ページの[予定コール]セクションに表示されます。[カレンダー]ページの[予定コール]セクションには、最大 2 週間のセールス要員の予定コールが時系列で表示され、予定コールごとに訪問日と開始時刻、時刻、主題、訪問対象の担当者およびその他の担当者の住所情報が表示されます。

カレンダーページの[予定コール]セクションでは、使用されているテーマを基に次の色分けが使用されます。

- 開始日が過ぎた延滞の予定コールは、そのテーマのアラートテキスト用として管理者が選択した色を使用して表示されます。
- 開始日がこれから来る予定コールは、そのテーマのページリンク用として管理者が選択した色を使用して表示されます。

**注:** カレンダーおよび[カレンダー]ページの[予定コール]セクションの計画コールを表示するには、ユーザー役割に[コール: カレンダーの予定コール]権限が含まれている必要があります。

Oracle CRM On Demand の大量コール計画機能を使用して、最大 25 の顧客の予定コールを作成できます。複数の担当者の予定コールを作成するには、次の手順を実行します。

**注意:** 予定コールは、当日より後の 7 日以内の最初の適切な日のために作成されます。たとえば、今日が火曜日の場合、予定コールの日として水曜日を選択すると、そのコールは翌日のために作成されます。しかし、予定コールの日として火曜日を選択すると、選択した時刻が現在時刻より後の場合でも、そのコールは今日のためではなく翌週の火曜日のために作成されます。また、予定コールごとに 1 つのインスタンスのみが作成されます(つまり、予定コールを周期的に繰り返すように設定することはできません)。

### 一度に複数の担当者の予定コールを作成するには

- 1 [担当者ホームページ]に移動します。
- 2 ページの[担当者リスト]セクションに含める担当社リストを選択します。
- 3 [担当者リスト]ページで[メニュー]をクリックし、[大量コール計画]を選択します。
- 4 [予定コール]ページで、大量コール計画に含める担当者ごとに次の情報を入力します。
  - コールを計画する曜日を入力します。  
有効なオプションは、[日曜日]、[月曜日]、[火曜日]、[水曜日]、[木曜日]、[金曜日]および[土曜日]です。
  - コンタクトの最適時刻を入力します。  
有効なオプションは、[早朝](午前 7 時から 9 時)、[朝](午前 9 時から 11 時)、[昼間](午前 11 時から午後 1 時)、[昼下がり](午後 1 時から 3 時)、[昼](午後 3 時から 5 時)、[夕方](午後 5 時から 7 時)、[夜中](午後 7 時から 9 時)および[深夜](午後 9 時から 11 時)です。
- 5 [終了]をクリックします。  
ユーザー役割に[コール: カレンダーの予定コール]権限が含まれている場合、[カレンダー]ページで、すべての予定コールをカレンダーおよびページの[予定コール]セクションに表示できます。カレンダーの上に、作成された予定コール数を示す情報メッセージが表示されます。
- 6 カレンダーで適切なリンクをクリックするか、[カレンダー]ページの[予定コール]セクションで[主題]リンクをクリックして[コール詳細]ページを開きます。  
大量コール計画によって作成された各新規コールレコードの次のフィールドデータが自動的に挿入されます。
  - [状態]フィールドには[計画済み]の値が設定されます。
  - [開始日]には、[曜日]と[コンタクトの最適時刻]を組み合わせた値が設定されます。
  - [終了日]フィールドには、[開始日]に 30 分加算した値が設定されます。
  - [主題]フィールドには、[プロフェッショナルコール]と[担当者名]の値が含まれます。
  - [タイプ]フィールドには[コール]の値が設定されます。
- 7 必要に応じて、[コール詳細]ページの残りのフィールドに情報を入力するか更新します。

たとえば、新規のコールレコードに既存のスマートコールの情報を挿入するには、[スマートコール]フィールドの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックし、スマートコールを選択します。

[コール詳細]ページの各フィールドの詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」を参照してください。

- 8 必要に応じて、明細項目をコールレコードに追加し、[プライベートスマートコールとして保存]または[公開スマートコールとして保存]をクリックします。

製品詳細情報、提供サンプル情報およびプロモーションアイテムをコールレコードにリンクできます。コールレコードに明細項目を追加する方法の詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」を参照してください。

複数の取引先の予定コールを作成するには、次の手順を実行します。

#### 一度に複数の取引先の予定コールを作成するには

- 1 [取引先ホームページ]に移動します。
- 2 ページの[取引先リスト]セクションに含める取引先リストを選択します。
- 3 [取引先リスト]ページで[メニュー]をクリックし、[大量コール計画]を選択します。
- 4 [予定コール]ページで、大量コール計画に含める取引先ごとに次の情報を入力します。
  - コールを計画する曜日を入力します。  
有効なオプションは、[日曜日]、[月曜日]、[火曜日]、[水曜日]、[木曜日]、[金曜日]および[土曜日]です。
  - コンタクトの最適時刻を入力します。  
有効なオプションは、[早朝](午前 7 時から 9 時)、[朝](午前 9 時から 11 時)、[昼間](午前 11 時から午後 1 時)、[昼下がり](午後 1 時から 3 時)、[昼](午後 3 時から 5 時)、[夕方](午後 5 時から 7 時)、[夜中](午後 7 時から 9 時)および[深夜](午後 9 時から 11 時)です。
- 5 [終了]をクリックします。  
ユーザー役割に[コール: カレンダーの予定コール]権限が含まれている場合、[カレンダー]ページで、すべての予定コールをカレンダーおよびページの[予定コール]セクションに表示できます。カレンダーの上に、作成された予定コール数を示す情報メッセージが表示されます。
- 6 カレンダーで適切なリンクをクリックするか、[カレンダー]ページの[予定コール]セクションで[主題]リンクをクリックして[コール詳細]ページを開きます。  
大量コール計画によって作成された各新規コールレコードの次のフィールドデータが自動的に挿入されます。
  - [状態]フィールドには[計画済み]の値が設定されます。
  - [開始日]には、[曜日]と[コンタクトの最適時刻]を組み合わせた値が設定されます。
  - [終了日]フィールドには、[開始日]に 30 分加算した値が設定されます。
  - [主題]フィールドには、[取引先コール]と[取引先名]の値が含まれます。
  - [タイプ]フィールドには[コール]の値が設定されます。
- 7 必要に応じて、[コール詳細]ページの残りのフィールドに情報を入力するか更新します。  
たとえば、新規のコールレコードに既存のスマートコールの情報を挿入するには、[スマートコール]フィールドの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックし、スマートコールを選択します。  
[コール詳細]ページの各フィールドの詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」を参照してください。
- 8 必要に応じて、明細項目をコールレコードに追加し、[プライベートスマートコールとして保存]または[公開スマートコールとして保存]をクリックします。  
製品詳細情報、提供サンプル情報およびプロモーションアイテムをコールレコードにリンクできます。コールレコードに明細項目を追加する方法の詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」を参照してください。

#### 予定コールの所有権について

予定コールの所有権は、次のように決定されます。

- [活動]レコードタイプがユーザーモードで設定されている場合は、予定コールを作成したユーザーが、デフォルトでそのコールの所有者になります。
- [活動]レコードタイプが混合モードで設定されている場合は、予定コールの[所有者]フィールドは、デフォルトでは空白となります。ただし、管理者によるこれらのフィールドの設定内容によっては、そのコールが初めて編集されたときに、それを編集したユーザーに、そのコールの[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールドのどちらかに入力するよう求めるメッセージが表示される場合があります。
- [活動]レコードタイプがブックモードで設定されている場合は、コールが正常に作成されるには、次の条件のうち少なくとも1つが満たされている必要があります。
  - ユーザーレコードでの[活動]レコードタイプのデフォルトブックとしてカスタムブックが選択されている。
  - ユーザーレコードでのデフォルトブックとしてカスタムブックが選択されている。
 予定コールを作成した後、そのコールの[所有者]フィールドおよび[ブック]フィールドが両方とも空白になります。ただし、そのコールが初めて編集されたときに、それを編集したユーザーに、[ブック]フィールドに入力するよう求めるメッセージが表示されます ([活動]レコードタイプがブックモードで設定されている場合はこれは必須フィールドであるためです)。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)
- [セールスコール時のサンプルの提供 \(ページ 543\)](#)

### メッセージ応答の調整

メッセージ応答は、特定の期間にわたるメッセージプランのプレゼン時に参加者から受信したフィードバックです。このフィードバックは、プレゼンタによるマウスクリックやタブレットペンのタップの数に基づいています。これらのフィードバックは、メッセージプランの配信中に継続的に収集され、プレゼンの時間別および特定のメッセージプラン項目別に追跡されます。メッセージプランの詳細は、「[メッセージプラン \(ページ 594\)](#)」を参照してください。

メッセージ応答には、PCD 配信ソフトウェアによって収集されて挿入された情報が表示されます。過去の対話に関する応答は、Oracle CRM On Demand に表示される必要があります。これらの応答を変更する権限は、メッセージプランの応答を過去にさかのぼって調整する権限がある管理者のみに付与する必要があります。

メッセージ応答の各ページを使用するには、ユーザーの役割に[パーソナライズコンテンツ配信の管理]権限が含まれている必要があります。

**注:**この機能は、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition でのみ使用できます。メッセージ応答レコードはコールレコードの関連項目として使用することができ、トップレベルのレコードタイプとして使用することはできません。

### メッセージ応答を調整するには

- 1 [コール詳細]ページから[メッセージ応答]関連項目セクションにスクロールして、[新規]をクリックします。

**注:** [メッセージ応答]セクションを[コール詳細]ページに追加する必要がある場合があります。詳細ページレイアウトのパーソナライズの詳細は、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。[メッセージ応答]セクションをページレイアウトに追加できない場合は、企業の管理者に問い合わせてください。

- 2 [メッセージ応答編集]ページで、必要に応じて次のフィールドを表示して調整します。

フィールド	説明
<b>主要メッセージ応答情報</b>	
名前	メッセージ応答レコードに割り当てた名前。(必須フィールド) <b>注:</b> デフォルトでは、[名前]フィールドは読み取り専用フィールドです。ただし、このフィールドは必須フィールドでもあるため、企業の管理者は、[メッセージ応答]ページ

フィールド	説明
	イアウトをカスタマイズし、[名前]フィールドを編集可能にしてメッセージ応答レコードを保存できるようにする必要があります。
メッセージプラン	表示されている特定のメッセージ応答に対するメッセージプラン。既存のメッセージプランを選択するには、セレクトアイコンをクリックします。
シーケンス	特定の応答に対応するメッセージプラン項目のシーケンス番号(必須フィールド。)
メッセージプラン項目	このフィールドは、メッセージプランとともに表示される特定のメッセージプラン項目を識別します。
製品	<p>親メッセージプランに関連付けられている製品。[ルックアップ]アイコンを使用して製品を選択します(必須)</p> <p><b>注意:</b> [製品]フィールドの値は、親の[メッセージプラン]レコードと同一である必要があります。ただし、Oracle CRM On Demand ではこの要件の遵守が強制されません。この値が親の[メッセージプラン]と同じ値になっていることを、確認する必要があります。これを行わなかった場合、データ整合性の問題が生じます。たとえば、[メッセージプラン]の[製品]フィールドが AAAA に設定されているときに、Web サービスを使用して子の PCD レコード(メッセージプラン項目、メッセージプラン項目関係またはメッセージ応答)の[製品]フィールドを AAAA から BBBB に更新すると、子の PCD レコードで製品が AAAA ではなく BBBB として誤って記録されます。</p> <p><b>注:</b> このフィールドはデフォルトでは設定されません。このフィールドが必要な場合は、企業の管理者に設定を依頼するか、『Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition』を参照してください。</p>
解決策	<p>基礎となるマルチメディアまたはグラフィックのファイルコンテンツで、応答の対象となります</p> <p>リリース 23 より前のリリースでは、解決策フィールドはデフォルトの必須フィールドでした。リリース 23 では、このフィールドはデフォルトで必須のフィールドではありません。ただし、リリース 23 より前のリリースでこのレコードタイプ用のページレイアウトをカスタマイズしている場合、それらのカスタマイズ版のレイアウトでは、解決策フィールドが引き続き必須フィールドとして存続することになります。このフィールドを[必須ではありません]に変更するには、企業の管理者がこのレコードタイプ用のカスタマイズ版レイアウトページで、解決策フィールドの[必須]チェックボックスの選択を解除する必要があります。フィールド設定の詳細は、「<a href="#">フィールドの作成と編集 (ページ 1190)</a>」を参照してください。</p>
応答	事前に設定されている応答の値は、[討議続行]、[要データ]、[受諾済み]、[興味なし]、[拒否]または表示なしです。ドロップダウンリストから値を選択します
メモ	応答に関する追加の説明。
セクション	プレゼンタがプレゼン時に利用できるプレゼン項目のコンポーネント(グラフなど)。このコンポーネントは、特定の応答値の対象になります。
開始時刻	応答期間の開始時刻、最初のメッセージ応答を受信した時刻。調整するには、[カレンダー]アイコンをクリックして、開始日時を選択します

フィールド	説明
終了時刻	応答期間の終了時刻、最後のメッセージ応答を受信した時刻。調整するには、[カレンダー]アイコンをクリックして、終了日時を選択します
経過時間	開始時刻から終了時刻までの期間(秒単位)。
フォローアップ	プレゼンタは、メッセージプランのプレゼン時にこのチェックボックスをオンにして、メッセージプランの特定のセグメントに対してフォローアップリクエストが提出されていることを示します。フォローアップリクエストには資料の送信などが含まれている場合があります。このフィールドは、デフォルトでは選択されていません。
タイプ	<p>メッセージ応答カテゴリー。ピックリストを使用してタイプを選択します</p> <p>[タイプ]フィールドのデフォルト値は、[メッセージ応答]と[結果]です。管理者がこのレコードタイプに動的ページレイアウトを設定している場合、タイプを選択することで、デフォルトページレイアウトとは別のページレイアウトをメッセージ応答に適用できます。たとえば、[結果]を選択すると、メッセージ結果ページレイアウトが使用されます(管理者が設定している場合)。このレコードタイプに動的ページレイアウトを設定する方法の詳細は、「<a href="#">動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)</a>」および『<a href="#">Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</a>』のページレイアウトに関するトピックを参照してください。</p> <p><b>注:</b> このフィールドはデフォルトでは設定されません。このフィールドが必要な場合は、企業の管理者に設定を依頼するか、『<a href="#">Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</a>』を参照してください。</p>

**注:** [開始時刻]、[終了時刻]、[フォローアップ]および[応答]フィールドは、リリース 24 より前のリリースでは必須フィールドでした。リリース 24 では、これらのフィールドは必須フィールドではありません。

- 3 いずれかのフィールドを調整した場合は、レコードを保存します。

## アポイントのスケジューリング

アポイントをスケジューリングして他ユーザーに通知するには、次の手順を実行します。

- 1 アポイントを作成します。
- 2 担当者とユーザーを招待します。  
アポイントをスケジューリングする場合の、担当者とユーザーの違いは次のとおりです。
  - **担当者**。社内で担当者レコードとして登録されている、顧客やパートナーなど。
  - **ユーザー**。社内の Oracle CRM On Demand ユーザー。
- 3 ユーザーの空き時間を確認します。  
ユーザーの空き時間は確認できますが、担当者の空き時間は確認できません。これは、アプリケーションの外にあるカレンダーにはアクセスできないためです。

**注:**この手順を実行するには、ユーザー役割に[共有カレンダー]権限が含まれている必要があります。

- 4 アポイント通知をすべての招待者に送信します。

### アポイントに招待者を追加するには

- 1 アポイントを作成し、アポイント情報を入力して、レコードを保存します。

- 2 [アポイント詳細] ページで、スクロールダウンして[担当者] セクションを表示し、[追加] をクリックします。  
**注:** レイアウトに[担当者] セクションと[ユーザー] セクションを追加する必要があります。詳細ページレイアウトのパースナライズの詳細は、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。
- 3 [ルックアップ] ウィンドウで、既存の担当者を選択するか、または[新規] をクリックして担当者レコードを作成します。選択した担当者はアルファベット順に表示されます。
- 4 [OK] をクリックします。  
**注:** プライマリ担当者として表示される担当者を変更するには、[カレンダー] ページのアポイントの横にある[編集] リンクをクリックします。[アポイント編集] ページで、[プライマリ担当者] フィールドの横にある[ルックアップ] アイコンをクリックして新しいプライマリ担当者を選択し、[保存] をクリックします。プライマリ担当者はカレンダーの概要に表示されます。新しいプライマリ担当者が[アポイント詳細] ページの[担当者] セクションにも追加されます(まだ表示されていない場合)。
- 5 [アポイント詳細] ページで、スクロールダウンして[ユーザー] セクションを表示し、[追加] をクリックします。  
**注:** 活動チームにユーザーを追加した場合、活動レコードに対するユーザーのアクセスプロファイルは指定できません。ユーザーには、活動について[読み取り専用] アクセスプロファイルが自動的に指定されます。活動の[委任元] フィールドに名前が表示されているユーザーには、その活動について[完全] アクセスプロファイルが自動的に指定されます。レコードに対するユーザーのアクセスレベルは、アクセスプロファイルの設定方法によって異なります。ただし、[読み取り専用] アクセスプロファイルの設定方法に関係なく、活動所有者および活動の[委任元] フィールドに名前が表示されるユーザーのみがその活動からユーザーを削除できます。
- 6 [ルックアップ] ウィンドウで、アポイントに招待するユーザーを選択します。  
[ルックアップ] ウィンドウ内に表示されるリストには、社内のすべての Oracle CRM On Demand ユーザーが含まれています。
- 7 [保存] をクリックします。

#### ユーザーの空き時間を確認するには

- 1 [アポイント詳細] ページで、[ユーザーの空き時間情報] をクリックします。  
[ユーザーの空き時間情報] ボタンが表示されるには、ユーザーの役割に[共有カレンダー] 権限が含まれている必要があります。  
結合されカレンダーに、ユーザー一覧と各ユーザーのカレンダーが表示されます。カレンダーを共有していないユーザーの行は空白になります。  
カレンダー上で予定が入っている時間に関する情報を表示するには、マウスポインタをそのアポイントの上に置きます。
- 2 別の日の空き時間を表示するには、次のいずれかの操作を実行します。
  - カレンダー見出しにある矢印をクリックし、翌日または前日までスクロールします。
  - カレンダー見出しにある[カレンダー] アイコンをクリックします。
- 3 必要に応じて、アポイントの日時を更新します。
- 4 レコードを保存します。

**注意:** 重複するアポイントを作成しても警告メッセージは表示されません。

#### 招待者(担当者およびユーザー)に電子メール通知を送信するには

- 1 [アポイント詳細] ページで、[メール送信] をクリックします。
- 2 メールウィンドウが開き、次の情報が表示されます。
  - **宛先.** 招待者(担当者およびユーザー)。  
招待者数が 71 人以上いる場合、電子メールメッセージは 71 人目以降の招待者にも送信されますが、それらの招待者の電子メールアドレスは[宛先] 行に表示されません。

- **主題。**電子メールの件名行には、Appointment という語に続いて、アポイントの[主題]、[場所]、[開始時刻]、および[終了時刻]の各フィールドの値が表示されます。このような電子メールの[件名]行の内容は編集できます。ただし、ユーザー言語の文字セットでマルチバイト文字を使用している場合は、電子メールクライアントで Unicode (UTF-8) サポートを有効にする必要があります。電子メールクライアントの Unicode (UTF-8) サポートを有効にする方法の詳細は、電子メールクライアントのヘルプを参照してください。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [活動フィールド \(ページ 224\)](#)
- [デフォルトカレンダービューの設定 \(ページ 219\)](#)
- [活動リマインダについて \(ページ 195\)](#)

## iCalendar ファイルとしてのアポイントの保存

このトピックでは、iCalendar ファイルとしてアポイントを保存する方法について説明します。これはコールおよびアポイントにのみ適用されます。

Oracle CRM On Demand では、アポイントを iCalendar ファイル形式で保存できます。この機能を使用すると、モバイルデバイスなどの他のコンピュータまたはデバイスに転送してから、iCalendar 形式をサポートするアプリケーションでオープンできるよう、アポイントの詳細を格納できます。

### 添付資料

アポイントを iCalendar ファイルとして保存すると、Oracle CRM On Demand では、アポイントのすべての添付資料を iCalendar ファイルに含めるよう試行されます。ただし、Oracle CRM On Demand から保存される iCalendar ファイルの最大許容サイズは 500MB です。添付資料のサイズによっては、一部の添付資料が iCalendar ファイルに含められない可能性があります。Oracle CRM On Demand では、iCalendar ファイルに追加される添付資料が次のように選択されません。

- Oracle CRM On Demand では、ファイルおよび URL の両方の添付資料を含む添付資料がアルファベットの昇順で並べ替えられ、追加されます。この順序は[添付ファイル名]フィールドに基づきます。
- 添付資料を iCalendar ファイルに追加する前に、Oracle CRM On Demand では、添付資料により iCalendar ファイルが最大許容サイズを超えるかどうか計算されます。添付資料を添付しても iCalendar ファイルが最大許容サイズを超えない場合、添付資料がファイルに追加されます。添付資料を添付すると iCalendar ファイルが最大許容サイズを超える場合、Oracle CRM On Demand はその添付資料をスキップし、リスト内の次の添付資料に進みます。

**ヒント:** [添付ファイル名]フィールドで添付資料のリストをアルファベットの昇順で並べ替えたときに、リストの先頭に最も重要な添付資料が表示されるように、添付資料の名称を変更することを検討してください。

次の手順では、アポイントを iCalendar ファイルとして保存する方法について説明します。

### アポイントを iCalendar ファイルとして保存するには

- 次の該当する操作を行います。
  - 日別、週別または月別カレンダービューで、保存するアポイントの iCalendar として保存リンクをクリックします。
  - [アポイント詳細]ページまたは[コール詳細]ページで、iCalendar として保存をクリックします。

ブラウザの設定によっては、iCalendar ファイルの保存場所を指定するよう求められる場合があります。デフォルトにより、iCalendar ファイルはファイル拡張子 .ics で保存されます。

### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [iCalendar ファイル内の情報について \(ページ 216\)](#)

## iCalendar ファイル内の情報について

このトピックでは、Oracle CRM On Demand により iCalendar ファイルに書き込まれる情報について説明します。これはコールおよびアポイントにのみ適用されます。

アポイントを iCalendar ファイルとして保存すると、Oracle CRM On Demand の情報が iCalendar ファイルの特定のプロパティに書き込まれます。iCalendar ファイルに書き込まれる情報には、アポイントからの情報だけでなく、アポイントにリンクされているユーザー、担当者および添付資料からの情報が含まれます。次の表に、Oracle CRM On Demand から iCalendar プロパティに書き込まれる情報を示します。

iCalendar プロパティ	Oracle CRM On Demand のフィールド	説明
ORGANIZER	所有者	アポイントの所有者であるユーザーの氏名。 <b>注意:</b> アポイントを所有するユーザー以外で担当者またはユーザーがアポイントにリンクされていない場合、ORGANIZER プロパティは iCalendar ファイルに含められません。
ATTENDEE	[名前]および[電子メール]	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Oracle CRM On Demand でアポイントにリンクされている各ユーザーは、iCalendar ファイルに出席者として追加されます。ユーザーの氏名および電子メールアドレスは、iCalendar ファイルに書き込まれます。</li> <li>■ Oracle CRM On Demand でアポイントにリンクされている各担当者は、iCalendar ファイルに出席者として追加されます。担当者の氏名および電子メールアドレスは、iCalendar ファイルに書き込まれます。</li> </ul>
SUMMARY	主題	アポイントの[主題]フィールドの内容。
LOCATION	場所	アポイントの[場所]フィールドの内容。
DTSTART	開始時刻	アポイントの開始日時。特定の日を午前 12 時に開始され、次の日の午前 12 時に終了するアポイントは、終日アポイントと見なされません。こうした終日アポイントの場合、VALUE=DATE が iCalendar ファイルに書き込まれます。
DTEND	終了時刻	アポイントの終了日時。特定の日を午前 12 時に開始され、次の日の午前 12 時に終了するアポイントは、終日アポイントと見なされません。こうした終日アポイントの場合、VALUE=DATE が iCalendar ファイルに書き込まれます。
DESCRIPTIONS	説明	アポイントの[説明]フィールドの内容。
UID	行 ID	アポイントレコードの行 ID。
CREATED	作成：日付 (外部)	アポイントが作成された日時。
LAST-MODIFIED	変更：日付 (外部)	アポイントが最後に更新された日時。

iCalendar プロパティ	Oracle CRM On Demand のフィールド	説明
ATTACH	ファイルおよび添付資料の内容、または [添付ファイル名] および [URL]	ファイルの添付の場合、ファイル名およびファイルの内容が iCalendar ファイルに含まれます。ファイルの内容は、Base64 エンコードを使用してエンコードされます。URL の添付の場合、添付資料名はファイル拡張子.txt を持つファイル名として含まれます。URL はテキストファイルの内容として含まれ、Base64 エンコードを使用してエンコードされます。

## 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [iCalendar ファイルとしてのアポイントの保存 \(ページ 215\)](#)

## 他のユーザーのカレンダーの表示

**作業前の準備。**この手順を実行するには、ユーザーの役割に[共有カレンダー]権限が含まれている必要があります。次の情報を表示できます。

- **他のユーザーのカレンダー**

グループ内のユーザー固有のカレンダー(そのグループのメンバーである場合)、および他のユーザーが自分のカレンダーを明示的に共有している場合は、そのカレンダーを表示できます。

**注意:** 自分の監督下のユーザーのカレンダーを表示するには、自分とそのユーザーが事前定義の同一のグループに所属しているか、そのユーザーが自分とのカレンダー共有を明示的に指定している必要があります。

- **グループのメンバー全員のカレンダーを 1 つのカレンダービューに結合したグループカレンダー(そのグループのメンバーである場合)。**

**注:**ユーザーはアルファベット順に表示されます。メンバーが 11 人以上いる場合、一覧をスクロールすると、11 人目以降のユーザーのカレンダーを表示できます。

グループの詳細は、「[グループの管理 \(ページ 1424\)](#)」を参照してください。

- **他のユーザーのカレンダーを結合したカスタムビュー。**

たとえば、短期の特別なプロジェクトを多数のユーザーと分担しているとします。それらのユーザーのカレンダーだけを含むカスタムビューを設定すると、1 つのビューでそれらのユーザーのスケジュールを参照できます。カスタムカレンダービューを設定する際は、次のユーザーをビューに追加できます。

- 自分がメンバーであるグループのユーザー(グループに所属している場合)
- カレンダーを明示的に共有しているユーザー

カスタムカレンダービューの設定の詳細については、「[カスタムカレンダービューの追加 \(ページ 221\)](#)」を参照してください。

**注:** アポイントの招待者および所有者のみが、個人アポイントの詳細を表示できます。

### 他のユーザーのカレンダーを表示するには

- 1 カレンダーページで[ユーザー]タブをクリックします。
- 2 タイトルバーの[ルックアップ]アイコンをクリックし、[ルックアップ]ウィンドウでユーザーの名前(姓)をクリックします。そのユーザーのカレンダーが[ユーザー]ビューに表示されます。

**注:** 選択できるのは、自分とカレンダーを共有しているユーザー、自分のグループのメンバーであるユーザーのみです。

## 自分自身のカレンダーにすばやく戻るには

- タイトルバーの[マイカレンダー]ボタンをクリックします。

## グループの全メンバーのカレンダーが結合されたカレンダーを表示するには

- 1 カレンダーページで、[グループ]タブをクリックします。
- 2 結合されたカレンダーに対して、次の操作を実行できます。
  - ユーザー名をクリックし、そのユーザーの個人カレンダーを表示する。
  - 適切なアイコンをクリックし、1日、週または月の結合されたカレンダーを表示する。

グループカレンダービューおよびカスタムカレンダービュー:

- 2つの異なる背景色が使用され、次のそれぞれに1つの色が使用されます。
  - 勤務日の勤務時間。
  - 勤務日ではない日のすべての時間や勤務日の勤務時間外の時間など、仕事と無関係の時間。
- カスタムカレンダービューに含まれているユーザーのカレンダーにアクセスできない場合、そのユーザーのスケジュールはそのユーザーが明示的にカレンダーを自分と共有しないかぎり、カスタムカレンダービューでグレーで表示されます。たとえば、カスタムカレンダービューに含まれていたユーザーがカレンダーの共有を停止した場合や、カスタムカレンダービューまたは事前定義済みのグループに含まれていたユーザーが無効になった場合、そのユーザーのスケジュールはグレーで表示されます。

**注:** ユーザーが事前定義済みのグループに追加されると、そのユーザーはグループカレンダービューに含まれますが、次に Oracle CRM On Demand からサインアウトして再度サインインするまでは、そのユーザーのスケジュールはグレーで表示されます。

- 24時間表示と勤務時間のみを表示を切り替えることができます。
- 日別ビューで勤務時間のみを表示を選択した場合、勤務時間よりも前に開始または勤務時間よりも後に終了するアポイントがあると、表示される時間はそれらのアポイントが表示されるように拡張されます。
- アポイントの期間は、表示用に直近の15分スロットまで切り上げられます。たとえば、1分から15分の期間のアポイントは15分の期間のアポイントとして表示され、31分から45分の期間のアポイントは45分の期間のアポイントとして表示されます。

## 関連トピック

カスタムカレンダービューについての関連情報は、次のトピックを参照してください。

- [カスタムカレンダービューの追加 \(ページ 221\)](#)

## [カレンダー設定]ページ

[カレンダー設定]ページから次の処理を行うための指示を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- [カレンダーの共有 \(ページ 218\)](#)
- [デフォルトカレンダービューの設定 \(ページ 219\)](#)
- [カスタムカレンダービューの追加 \(ページ 221\)](#)

**注:**このカレンダーの機能は、グレゴリオ暦のみに従っています。他のカレンダーシステム用には設定できません。

## カレンダーの共有

**作業前の準備.**この手順を実行するには、ユーザーの役割に[共有カレンダー]権限が含まれている必要があります。

自分のカレンダーをグループメンバーにアクセスさせるには、カレンダーを他のユーザーと明示的に共有する必要があります。

## カレンダーを共有するには

- 1 [カレンダー] ページで、[カレンダーの設定] をクリックします。
- 2 [カレンダー設定] ページで、[共有カレンダー] をクリックします。  
ユーザーがグループのメンバーの場合、グループのメンバーが[デフォルト共有] セクションにリストされます。
- 3 [マイカレンダー共有リスト] セクションで、[ユーザーを追加] をクリックします。
- 4 [共有カレンダー] ページで、カレンダーを共有するユーザーを選択します。
- 5 変更を保存します。

## デフォルトカレンダービューの設定

このトピックでは、カレンダーページ内の[カレンダーの設定] リンクからデフォルトのカレンダービューを設定する方法を説明します。

デフォルトのカレンダービューを設定する場合は、次の操作を実行できます。

- [カレンダー] タブをクリックするたびに表示するカレンダービューを選択します。
- 自分のカレンダーの日別および週別ビューと、自分とカレンダーを共有する他のユーザーの個別のカレンダー（日別および週別ユーザーカレンダービュー）で表示する活動リストを選択します。  
標準アプリケーションでは、[オープンタスク] リストが表示されますが、カレンダー設定のユーザーカレンダービューの活動リストフィールドで異なるリストを選択できます。管理者も、ユーザー役割に対してリストを選択できます。ユーザーカレンダービューの活動リストフィールドを空白のままにすると、役割の設定が使用され、ユーザー役割のユーザーカレンダービューの活動リストフィールドが空白の場合は、[オープンタスク] リストが表示されます。  
個人リスト、公開リスト、システムリスト、および活動レコードタイプのユーザー役割に固有のリストを含む、使用可能なすべてのリストを選択できます。日別および週別ユーザーカレンダービューでは、次のように、リストの 3 つのカラムのみが表示されます。
  - リスト定義で[主題] フィールドが表示フィールドとして選択されている場合、[主題] カラムが常に表示されます。
  - [主題] カラム以外の、リスト内の最初の 2 つのカラムが表示されます。
 選択したリストが後で削除されるか、自分が使用できなくなった場合、日別および週別ユーザーカレンダービューに表示されるリストは、次のように決定されます。
  - リストがユーザー役割のユーザーカレンダービューの活動リストフィールドで選択されている場合、そのリストが表示されます。
  - ユーザー役割のユーザーカレンダービューの活動リストフィールドが空白の場合、[オープンタスク] リストが表示されます。
- カレンダー、および Oracle CRM On Demand の日付フィールドの値を選択する日付セレクターで、週の最初の日として表示する日を指定します。
- 全社レベルの設定を使用しない場合は、カレンダーに表示する曜日および勤務時間を選択します。

デフォルトでは、曜日のすべてのチェックボックスは選択解除されており、勤務時間開始時刻フィールドおよび勤務時間終了時刻フィールドは空となります。勤務時間を指定する場合は、1 つの開始時刻と 1 つの終了時刻のみを入力できます。個々の勤務日に異なる勤務時間を指定することはできません。勤務時間の開始時刻を入力した場合は、終了時刻も入力する必要があります。終了時刻は開始時刻よりも後である必要があります。同様に、終了時刻を入力した場合は、開始時刻も入力する必要があります。必要に応じて、変更内容の保存後に、入力した開始時刻と終了時刻が Oracle CRM On Demand によってロケールに適した形式に変換されます。

自分のカレンダーおよびカレンダーを自分と共有する他のユーザー固有のカレンダーの日別ビューおよび週別ビューでは、勤務時間の開始時刻と終了時刻を、クラシックテーマを使用する場合は正時で、モダンカレンダーを使用する場合は正時または 30 分で表示できます。グループカレンダービューおよびカスタムカレンダービューでは、勤務時間の開始時刻と終了時刻を正時で表示できます。Oracle CRM On Demand によって、必要に応じて勤務時間の開始時刻が直近の正時または 30 分まで切り捨てられ、勤務時間の終了時刻が直近の正時または 30 分まで切り上げられます。たとえば、開始時刻として 08:40 A.M. と入力すると、Oracle CRM On Demand によって、クラシックテーマを使用する場合は開始時刻が固有のカレンダーの日別ビューおよび週別ビュー用に 08:00 A.M. まで切り捨てられ、モダンテーマを使用する場合は 08:30 A.M. まで切り捨てられます。終了時刻として 5:40 P.M. と入力した場合は、クラシックテーマまたはモダンテーマのどちらでも、Oracle CRM On Demand によって終了時刻が固有のカレンダーの日別ビューおよび週別ビュー用に 06:00 P.M. に切り上げられます。

カレンダービューに勤務日および勤務時間がどのように表示されるかの詳細は、「[カレンダーの勤務日および勤務時間について \(ページ 189\)](#)」を参照してください。

- カレンダービューのアポイントに表示する追加情報を選択します。デフォルトでは、アポイントの[件名]、[場所]および[担当者名]フィールドからの情報が、カレンダービューのアポイントに表示されます。次の追加情報を表示できます。
  - アポイントにリンクされた取引先の名前。取引先名は取引先レコードへのリンクです。
  - アポイントのステータス。
  - アポイントにリンクされたプライマリ担当者の電話番号。電話番号は担当者レコードへのリンクです。担当者レコードに[勤務先電話]フィールドが入力されている場合は、勤務先電話番号が表示されます。担当者レコードに[勤務先電話]フィールドが入力されていない場合で、[携帯電話番号]フィールドが入力されている場合は、携帯電話番号が表示されます。
- 活動にリマインダが設定されている場合に、自分が所有するか、ユーザーリストに自分が含まれている活動のリマインダを受信するかどうかを指定します。[活動通知]フィールドのオプションは次のとおりです。
  - なし。このオプションを選択すると、リマインダを受信しません。
  - 電子メール。このオプションを選択すると、電子メールのリマインダを受信します。
  - ポップアップリマインダ。このオプションを選択した場合、Oracle CRM On Demand にサインインすると、[活動リマインダ]ポップアップウィンドウにリマインダが表示されます。
  - 電子メールおよびポップアップリマインダ。このオプションを選択した場合、Oracle CRM On Demand にサインインすると、電子メールリマインダを受信し、[活動リマインダ]ポップアップウィンドウにもリマインダが表示されます。
  - ブランク。[活動通知]フィールドを空白のままにすると、企業レベルの[活動通知]フィールドで選択されたオプションが適用されます。企業レベルのデフォルトオプションは[なし]ですが、管理者は別のオプションを選択できます。

次の手順では、デフォルトカレンダービューの設定方法について説明します。

#### デフォルトのカレンダービューを設定するには

- 1 [カレンダー] ページで、[カレンダーの設定] をクリックします。
- 2 [カレンダー設定] ページで、[デフォルトカレンダービュー] をクリックします。
- 3 [デフォルトのカレンダー設定] ページで、次のように設定を指定します。
  - a カレンダービューを選択します。
  - b (オプション) 日別および週別ユーザーカレンダービューに表示する活動リストを選択します。
  - c カレンダーで週の最初の曜日として表示する曜日を選択します。  
デフォルトでは、カレンダー週開始曜日フィールドは空白です。このフィールドを空白のままにすると、週の最初の曜日に対する全体レベルの設定が使用されます。  
**注:** 週の最初の曜日を変更した後、カレンダー、および Oracle CRM On Demand の日付フィールドの値を選択する日付セレクタに変更を表示するには、Oracle CRM On Demand からサインアウトして再度サインインする必要があります。
  - d カレンダー勤務週セクションで、次のようにカレンダーのための勤務日および勤務時間を設定します。
    - カレンダー内で勤務日として表示する各日のチェックボックスを選択します。1 日以上のチェックボックスを選択した場合は、企業レベルで指定されている勤務日に関係なく、それらの日のみが日別または週別ユーザーカレンダービューに勤務日として表示されます。すべての日のチェックボックスが選択解除されている場合は、企業レベルで指定されている勤務日がカレンダーに適用されます。
    - 企業レベルで指定されている時間とは異なる独自の勤務時間の開始時刻を指定する場合は、勤務時間開始時刻フィールドに開始時刻を入力します。
    - 独自の勤務時間の開始時刻を指定した場合は、勤務時間終了時刻フィールドに終了時刻を入力します。終了時刻は、開始時刻よりも後である必要があります。

**注意:** 勤務時間の開始時刻および終了時刻を入力しない場合は、企業レベルで指定されている勤務時間がカレンダーに適用されます。

- e アポイント情報設定セクションで、カレンダービューのアポイントに表示する追加情報のチェックボックスを選択します。
- f [活動通知]フィールドで、必要なオプションを選択するか、会社レベルの設定を適用する場合はフィールドを空白のままにします。
- g 変更を保存します。

## カスタムカレンダービューの追加

**作業前の準備。**この手順を実行するには、ユーザーの役割に[共有カレンダー]権限が含まれている必要があります。

グループに所属している場合(および[共有カレンダー]権限を持っている場合)は、グループ内のすべてのメンバーのカレンダーが自動的にマージされ、1つのカレンダービューに結合されて表示されます。ただし、特定のニーズに合った別の結合されたカレンダービューを設定できます。結合されたカレンダービューを設定するには、カスタムビューを追加します。

たとえば、さまざまな機能間で多数のユーザーとともに短期間の特殊なプロジェクトにかかわっているとします。それらのユーザーのカレンダーだけを含むカスタムビューを設定すると、1つのビューでそれらのユーザーのスケジュールを参照できます。カスタムカレンダービューを設定する場合は、次のユーザーをビューに追加できます。

- 自分がメンバーであるグループのユーザー(グループに所属している場合)
- カレンダーを明示的に共有しているユーザー

**注:**[カスタム]ビューでは、週の開始日や1日の開始時刻は変更できません。

### カスタムカレンダービューを追加するには

- 1 カレンダーページで、[カレンダーの設定]リンクをクリックします。
- 2 [カレンダー設定]ページで、[グループビューの管理]をクリックします。  
[ビューを管理]ページの[標準ビュー]セクションに、所属グループ名が表示されます。
- 3 [追加]をクリックします。
- 4 [ビューを管理]ページで、ビューの名前と説明を入力します。

**注:** カレンダーの共有相手として、グループ全体を選択することはできません。所属グループの各メンバーを、ユーザーとしてカスタムビューに追加する必要があります。

- 5 レコードを保存します。
- 6 [ビューを管理]ページで、作成したグループの名前をクリックします。  
[ビューを管理]詳細ページが開きます。
- 7 [メンバーを追加]をクリックし、ユーザーを選択します。
- 8 レコードを保存します。  
[Calendar Group (カレンダーグループ)]タブのドロップダウンリストに、新規に作成したビューが追加表示されます。

## グループタスクリストの表示

社内でグループ割当オプションが使用されている場合、およびグループのメンバーの場合、活動チームの所属グループ内の各メンバーが所有しているタスクまたは所属グループ内のメンバーが含まれるタスクを集約したリストを表示できます。グループの詳細は、「[グループの管理 \(ページ 1424\)](#)」を参照してください。

### グループタスクリストを表示するには

- 1 カレンダーページで[グループのタスク]タブをクリックします。
- 2 ドロップダウンリストで、表示したいタスクリストを選択します。

**注:** 他のユーザーが[個人]としてマークしたタスクは、グループのタスクリストには表示されません。

## 活動アセスメントスクリプトの使用

企業の管理者がアセスメントスクリプトを設定していることがあります。アセスメントスクリプトは、タスク、アポイント、セールスコールなどの活動に関する情報の収集や評価に役立ちます。アセスメントスクリプトは、顧客データの収集に使用する一連の質問で構成されます。回答はスコア化され、重みが割り当てられた後、指定のしきい値との比較によって、適切な結果または実行するアクションが決定されます。

**注:**現時点では、[スマートコール]では[活動アセスメント]は有効化されていません。

**作業前の準備。**アセスメントスクリプトを使用するには、アセスメントレコードにアクセスできるようにユーザー役割を設定する必要があります。必要な設定については、「[アセスメントスクリプトについて \(ページ 1822\)](#)」を参照してください。

### 活動アセスメントスクリプトを使用するには

- 1 活動を選択します。  
活動の選択の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。活動の詳細は、「[カレンダーと活動 \(ページ 185\)](#)」を参照してください。
- 2 活動の[詳細]ページ([コール]、[アポイント]または[タスク詳細]ページ)で、スクロールダウンして[活動アセスメント]セクションを表示し、[追加]をクリックします。  
**注:** [活動アセスメント]セクションをページレイアウトに追加する必要がある場合があります。詳細ページレイアウトのパーソナライズの詳細は、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。
- 3 [ルックアップ]ウィンドウで、適切なスクリプトを検索し、[選択]をクリックします。[ルックアップ]ウィンドウ上部のフィルターフィールドを使用して、スクリプトのリストにフィルターを適用できます。
- 4 [活動アセスメント]ページで、スクリプトの各質問の回答を選択し、[保存]をクリックします。  
活動の[詳細]ページ([コール]、[アポイント]または[タスク詳細]ページ)が再度表示されます。  
スクリプトの結果によって、レコードの一部のフィールドが自動的に更新されることがあります。

### イベントおよびアポイントの同期について

企業管理者が[企業プロフィール]ページのカレンダーにイベントを表示設定を選択している場合、Oracle CRM On Demand では、カレンダーのイベントレコードの詳細が表示されます。この設定が選択されていると、Oracle CRM On Demand では、イベントレコードに関連するアポイントレコードが自動的に維持されます。ユーザーが UI、インポートアシスタント、Web サービスのいずれかでイベントレコードを作成、更新または削除すると、Oracle CRM On Demand では、関連するアポイントレコードが作成、更新または削除されます。同じチャンネルを介してイベントの対応するアポイントレコードを更新または削除するたびに、Oracle CRM On Demand では、逆に元のイベントレコードが自動的に更新または削除されます。

たとえば、心臓病学者の会議が 2015 年 7 月 20 日午前 9 時から 2015 年 7 月 20 日午後 5 時までマリオットホテルで開催される予定になっているとします。Oracle CRM On Demand では、次のようにアポイントレコードが作成されます。

- 件名が心臓病学者の会議に設定されます
- アポイントの日時が、2015 年 7 月 20 日午前 9 時開始、2015 年 7 月 20 日午後 5 時終了に設定されます
- 場所がマリオットホテルに設定されます
- 活動タイプが[イベント]に設定されます

Oracle CRM On Demand では、Oracle CRM On Demand カレンダーにイベントのアポイントが表示されます。さらに、Oracle CRM On Demand Desktop など、Oracle CRM On Demand と同期される他の製品のカレンダーにもアポイントが表示されます。

次の表は、イベントレコードとそれに対応するアポイントレコードの間のフィールドのマッピングを示しています。

イベントレコードフィールド	アポイントレコードフィールド
名前	主題
開始時刻	開始時刻
終了時刻	終了時刻
場所	場所
所有者	所有者
ブック	ブック

ユーザーがイベントを作成すると、Oracle CRM On Demand によって対応するアポイントが作成され、これらのフィールドがイベントからアポイントにコピーされます。また、Oracle CRM On Demand によって、イベントチームに追加されたユーザーやイベントに追加されるブックなど、イベントのための特定の子レコードがコピーされます。同様に、アポイントレコード上でそれらが作成されると、Oracle CRM On Demand によってイベントのためにこれらの子レコードが作成されます。Oracle CRM On Demand によってイベントのために作成されたカレンダーエントリでは、アポイントの主題および場所として、イベントの名称および場所が表示されます（場所は括弧内に表示されます）。[主題]リンクをクリックすると、非イベントカレンダーエントリの場合と同様に[アポイント詳細]ページに移動します。

**注意:** 既存のイベントレコードの場合は、ユーザーがイベントを更新して保存するたびに、Oracle CRM On Demand によってブックおよびユーザーの子レコードとともにその時点のアポイントが自動的に作成されます。つまり、Oracle CRM On Demand には、ユーザーがイベントを再度更新して保存するまでカレンダーに古いイベントは表示されません。イベントの子レコードの追加または削除は、イベントレコードの更新とはみなされず、アポイントの作成は引き起こされません。さらに、企業管理者が[企業プロフィール]ページのカレンダーにイベントを表示設定を選択解除すると、Oracle CRM On Demand では、新しいイベントに対応する関連イベントアポイントが作成されなくなります。ただし、管理者が設定を選択した時点以降に作成された既存のイベントアポイントは Oracle CRM On Demand に残るため、Oracle CRM On Demand では、これらのイベントアポイントが、対応するイベント更新と引き続き同期されて、イベントとイベントアポイントの間のデータに差異が生じないようにしています。ただし、管理者が設定を選択解除したため、Oracle CRM On Demand のカレンダーにはイベントアポイントは表示されません。

マップされたイベントアポイントまたは元のイベントをユーザーが削除すると、Oracle CRM On Demand では、共有ユーザーレコードや共有ブックレコードなど、共有子レコードを含めて、マップされたイベントアポイントとイベント自身の両方が削除されます。ユーザーは、削除後最大 30 日まで、[削除項目]ページからどちらのレコードも復元できます。これらのレコードのどちらかを復元すると、対応するもう 1 つのレコードも復元されます。たとえば、イベントを復元すると、そのイベントに対応するアポイントが復元されます。

同期済みアポイントにユーザーとして追加されるユーザーは、イベントへの読み取り専用レコードアクセス権があるチームメンバーとしてイベントに追加され、同期済みイベントに追加されたユーザーには、そのアポイントへの読み取り専用レコードアクセス権が付与されます。Oracle CRM On Demand によって、チームからのレコードアクセス権の結合、およびユーザーの役割に付属しているデフォルトのアクセスプロフィールが評価されて、レコードに対するユーザーのアクセス権が決定されます。ユーザーグループのメンバーは、チームメンバーとしてはイベントに追加されません。ユーザーがイベントチームメンバーとして追加されたときの追加元のチャンネルに関係なく、そのユーザーはアポイントにユーザーとして追加されます。

ブックを介して同期済みアポイントにアクセスできるユーザーには、ブックを介したイベントへの同じアクセス権があり、これらのユーザーがブックを介して同期済みイベントにアクセスできる場合は、これらのユーザーには、ブックを介したアポイントへの同じアクセス権があります。ユーザーがアポイントのリスト内のイベントアポイントレコードにアクセスできるとしても、イベントアポイントは、ブックを介してアクセスしているユーザーのカレンダーには表示されません。[ブック割当]アクションを使用するイベントにワークフローがある場合、そのイベントに割り当てられるブックは、同期済みアポイントにも割り

当てられます。その逆も当てはまり、つまり、[ブック割当]アクションを使用する活動にワークフローがある場合、アポイントに割り当てられるブックは、同期済みイベントにも割り当てられます。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [カレンダーおよび活動の管理 \(ページ 192\)](#)
- [イベントの管理 \(ページ 512\)](#)
- [レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)

## 活動フィールド

[タスク編集]ページでは、タスクを追加したり、既存のタスクの詳細を更新できます。[アポイント編集]ページでは、アポイントを追加したり、既存のアポイントの詳細を更新できます。[コール編集]ページでは、既存の予定コールの詳細を更新できます。これらの編集ページには、タスクまたはアポイントのすべてのフィールドが表示されます。

**ヒント:** [活動リスト]ページ、[アポイント詳細]、[タスク詳細]ページおよび[コール詳細]ページで活動を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表に、[タスク編集]ページおよび[アポイント編集]ページで利用できる一部のフィールドの詳細を示します。[コール編集]ページで使用可能なフィールドの詳細は「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」を参照してください。

**注:** [活動]レコードタイプが混合モードまたはブックモードに設定されている場合、[委任フラグ]フィールドは、アポイント、タスク、およびコール詳細ページのレイアウトで使用できず、使用した場合は、アポイント、タスク、またはコールを保存しようとしたときにエラーが発生します。

フィールド	説明
取引先	活動にリンクされた取引先。
アポイントリマインダ	<p>アポイントに関するリマインダが送信される、アポイント開始時間前の時間の長さ。ユーザーレベルまたは企業レベルの[活動通知]フィールドの設定でユーザーに対する活動リマインダの送信が許可されている場合、アポイント所有者およびアポイントのユーザーリストの各ユーザーに対してリマインダが送信されます。[活動通知]フィールドの詳細は、「<a href="#">デフォルトカレンダービューの設定 (ページ 219)</a>」を参照してください。ユーザーに送信されるリマインダの形式および内容の詳細は、「<a href="#">活動リマインダについて (ページ 195)</a>」を参照してください。[アポイントリマインダ]フィールドを空白にすると、アポイントのリマインダは送信されません。</p> <p><b>注:</b> 既存のアポイントのリマインダに指定された時間の長さを変更すると、アポイントのすべてのユーザーのリマインダに変更が適用されます。</p> <p>標準アプリケーションのデフォルトでは、[アポイント詳細]ページに[アポイントリマインダ]フィールドは表示されませんが、管理者は役割のページレイアウトにこのフィールドを追加できます。</p>
承認状況	<p>タスクが作成されたときのレコードの承認状態。このフィールドはデフォルトでは表示されません。企業の管理者は、このフィールドを[活動]ページレイアウトに追加できます。企業の管理者は、パートナー関係管理のレコード承認の追跡に役立てるために、このフィールドを使用できます。このフィールドは、ワークフローの一部として設定できます。タスクの作成ワークフローの詳細は、「<a href="#">ワークフローアクションの作成:タスクの作成 (ページ 1499)</a>」</p>

フィールド	説明
	を参照してください。パートナー関係管理の設定方法の詳細は、『Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide』を参照してください。
コール結果	活動タイプの[誕生日コール]、[照会コール]または[レビューコール]の結果(到達なし、アポイント、連絡維持またはデッドファイルなど)。このフィールドに値を入力すると、読み取り専用になります。
キャンペーン	この活動にリンクされているキャンペーン。
コメント	このフィールドには、活動に関するコメントが格納されます。250 字まで入力できます。
完了日	<p>活動が完了した日時。タスクの場合、このフィールドは[状態]フィールドが[完了]に設定されたとき、または[完了としてマーク]ボタンがクリックされたときに自動的に入力されます。</p> <p>アポイントの場合、[完了日]が空白のままの場合は、アポイントの作成および保存時に、[終了時刻]フィールドと同じ値に自動的に設定されます。[完了日]フィールドが読み取り専用フィールドとして設定されていない場合は、アポイントの終了日と異なる日付をこのフィールドに入力できます。ただし、[終了時刻]フィールドの値を後で変更した場合は、[完了日]フィールドの値も[終了時刻]フィールドの新しい値に自動的に変更されます。また、[完了日]フィールドの日付の変更は、新しい日付が過去の場合でも、アポイントの[完了]チェックボックスがオンに設定されたり、[状態]フィールドが[完了]に設定されることはありません。</p> <p>[完了日]フィールドは、Oracle CRM On Demand で、Oracle CRM On Demand の複数の領域に表示される[オープン活動]リストおよび[オープンアポイント]リストに含めるアポイントを決定するために使用されるため、アポイントで空白のままにすることはできません。アポイントの[完了日]フィールドの値をクリアすると、Oracle CRM On Demand によって、[終了時刻]フィールドと同じ値に自動的に再設定されます。</p>
完了	タスクの場合、このチェックボックスは、タスクの[状態]フィールドが[完了]に設定されたときに自動的にオンになります。アポイントの場合、このチェックボックスは、アポイントの[状態]フィールドが[完了]に設定されると、自動的にオフになります。
プライマリ担当者	この活動にリンクされたプライマリ担当者。社内でグループ機能が使われている場合、この担当者はカレンダービューでプライマリ担当者として表示されます。
委任元	活動を別の所有者に委任したユーザー。活動を別の所有者に割り当てる際に[委任元]フィールドが空白の場合は、活動を再度割り当てると、操作したユーザーの名前が[委任元]フィールドに自動的に表示されます。一方、[委任元]フィールドにユーザーの名前がすでに挿入されている場合は、活動の再割当時にフィールドが自動的に更新されることはありません。必要な場合は、自分または他のユーザーの名前が表示されるようにフィールドを手動で更新できます。デフォルトでは、[委任元]フィールドに対する変更は監査されません。
説明	この活動に関する追加情報。16,350 文字に制限されます。
締切日	このタスクの締切日(タスクにのみ適用)。

フィールド	説明
終了時刻	<p>アポイントの終了日時(アポイントにのみ適用)。デフォルト値は、今日の午後 1 時です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand によって、アポイントの開始時刻と期間を使用して自動的に更新されます。</p> <p>アポイントの[完了日]フィールドを空白のままにすると、その[完了日]には、[終了時刻]フィールドの値が自動的に入力されます。[終了時刻]フィールドの値を変更した場合は、[完了日]フィールドの値も[終了時刻]フィールドの新しい値に自動的に変更されます。</p>
見込み客	活動にリンクされている見込み客。
場所	アポイントが実行される場所(アポイントにのみ適用)。
商談	活動にリンクされた商談。
所有者	<p>活動レコードの所有者。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
優先順位	<p>[1 - 高]、[2 - 中]、[3 - 低]などの優先順位レベル。優先順位レベルはタスクにのみ適用されます。デフォルト値は[3 - 低]です。企業でタスクの[優先順位]フィールドが必須フィールドに指定されていない場合、[優先順位]フィールドの値を null 値にしてタスクを作成できます。一方、タスクを作成または更新するときに[優先順位]フィールドに null 以外の値を設定した場合、[優先順位]フィールドが必須フィールドでなくても、そのタスクの[優先順位]フィールドを後から null 値に変更できなくなります。</p> <p><b>注:</b> 企業の管理者が[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の[1-高い]から「最高位」に変更すると)、企業の管理者が 1-ラベル、2-ラベルまたは 3-ラベルというパターン(ラベルは企業の管理者がタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィールドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、「1-自分の最高位」という値には上向き矢印が表示されますが、「自分の最高位」という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに企業の管理者が追加したカスタム値には矢印が表示されません。[優先順位]フィールドなどのピックリストのデフォルト値の変更の詳細については、「<a href="#">ピックリスト値の変更 (参照 Changing Picklist Values ページ 1224)</a>」を参照してください。</p>
個人	<p>[個人]チェックボックスをオンにすると、他のユーザーが参照できるレコードに活動がリンクされている場合でも、デフォルトでは活動レコードは他のユーザーには表示されません。ただし、活動レコードは一部のユーザーには表示されます。[私的活動の表示]権限が付与され、ユーザーの役割で[活動]レコードタイプの[すべてのレコードを読み取れますか?]が有効になっているユーザーは、活動の所有者に関係なく、私的とマークされたすべての活動を表示できます。[私的活動の表示]権限では、別のユーザーが所有している私的とマークされた活動を更新したり、削除することはできません。[すべての活動の削除]権限が付与され、ユーザーの役割で[活動]レコードタイプの[すべてのレコードを読み取れますか?]設定が有効になっているユーザーは、自分が所有者でない活動または私的と</p>

フィールド	説明
	<p>マークされた活動を削除できます。通常、[すべての活動の削除]権限および[私的活動の表示]権限は、企業の管理者にのみ付与されます。</p>
拒否理由	<p>項目が返却または拒否された理由。このフィールドはデフォルトでは表示されません。企業の管理者は、このフィールドを[活動]ページレイアウトに追加できます。企業の管理者は、パートナー関係管理のレコード承認の追跡に役立てるために、このフィールドを使用できます。このフィールドは、ワークフローの一部として設定できます。タスクの作成ワークフローの詳細は、「<a href="#">ワークフローアクションの作成:タスクの作成 (ページ 1499)</a>」を参照してください。パートナー関係管理の設定方法の詳細は、『Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide』を参照してください。</p>
サービスリクエスト	<p>活動にリンクされているサービスリクエスト。</p>
開始時刻	<p>アポイントの開始日時(アポイントにのみ適用)。デフォルト値は、今日の午後 12 時です。</p>
状態	<p>タスクまたはアポイントの状態(たとえば、[完了]、[延期]、[進行中]、[他のユーザーを待機中]または[開始前])。</p> <p><b>注:</b> 管理者は、役割に <i>アプリケーションのカスタマイズ - 活動状態ピックリストの編集権限</i> および <i>アプリケーションをカスタマイズ</i> 権限が含まれている場合は、[状態]ピックリストを編集して新しい値を追加したり既存の値を更新できます。ピックリスト値のカスタマイズの詳細は、「<a href="#">ピックリスト値の変更 (参照 Changing Picklist Values ページ 1224)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注意:</b> [活動]レコードタイプの[状態]フィールドのためのピックリスト内で、デフォルトで使用可能な値を追加または編集すると、活動処理のために望ましくない結果が生じる可能性があります。Oracle CRM On Demand では、具体的には、活動の処理時に[完了]フィールド、[送信]フィールド、[提出済み]フィールドまたは[計画済み]フィールドの値が予期されています。企業でこれらの状態値を非アクティブ化し、それらをカスタム値と置き換えている場合は、Oracle CRM On Demand アプリケーションにおける活動処理は文書化されているとおりには機能しません。そのため、[活動]レコードタイプの[状態]フィールドのピックリストの値の変更はお薦めできません。</p>
主題	<p>この活動のタイトルまたは簡単な説明。</p>
サブタイプ	<p>承認のオブジェクトタイプ。このフィールドはデフォルトでは表示されません。企業の管理者は、このフィールドを[活動]ページレイアウトに追加できます。企業の管理者は、パートナー関係管理のレコード承認の追跡に役立てるために、このフィールドを使用できます。このフィールドは、ワークフローの一部として設定できます。タスクの作成ワークフローの詳細は、「<a href="#">ワークフローアクションの作成:タスクの作成 (ページ 1499)</a>」を参照してください。パートナー関係管理の設定方法の詳細は、『Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide』を参照してください。</p>
タスクリマインダ	<p>タスクに関するリマインダが送信される日時。ユーザーレベルまたは企業レベルの[活動通知]フィールドの設定でユーザーに対する活動リマインダの送信が許可されている場合、タスク所有者およびタスクのユーザーリストの各ユーザーに対してリマインダが送信されます。[活動通知]フィールドの詳細は、「<a href="#">デフォルトカレンダービューの設定 (ページ 219)</a>」を参照してください。ユーザーに送信されるリマインダの形式および内容の詳細は、「<a href="#">活動リ</a></p>

フィールド	説明
	<p>マインダについて (ページ 195)]を参照してください。[タスクリマインダ]フィールドを空白にすると、タスクのリマインダは送信されません。</p> <p><b>注:</b> 既存のタスクのリマインダの日付または時刻を変更すると、タスクのすべてのユーザーのリマインダに変更が適用されます。</p> <p>標準アプリケーションのデフォルトでは、[タスク詳細]ページに[タスクリマインダ]フィールドは表示されませんが、管理者は役割のページレイアウトにこのフィールドを追加できます。</p> <p><b>注:</b> タスクの締切日を変更しても、[タスクリマインダ]フィールドは自動的に更新されません。タスクリマインダの日時を変更する場合は、このフィールドを手動で更新する必要があります。</p>
タイプ	<p>タスクとアポイントの両方に対して、そのカテゴリーを示します ([承認]、[誕生日コール]、[電話連絡]、[フォローアップ]、[デモ]、[電子メール]、[イベント]、[FAX]、[昼食]、[ミーティング]、[私用]、[プレゼン]、[その他]、[照会コール]、[レビューコール]または[予定])。</p>
活動	<p>この読み取り専用ピックリストフィールドは、活動のタイプを示します。つまり、[タスク]、[アポイント]、[自動化タスク]、[COD 活動]または[スマートコール]です。</p> <p><b>注:</b> このフィールドは、[タスク]ページレイアウトや[アポイント]ページレイアウトなど、デフォルトの[活動]ページレイアウトには表示されません。</p>

# 3

## マーケティング

---

Oracle CRM On Demand には、マーケティング情報を管理するために次のレコードタイプが用意されています。

- **キャンペーン**:これらのページでは、マーケティングキャンペーンを管理し、目的の条件を満たす見込み客と商談を生成します。
- **見込み客**:これらのページでは、新しい商談の見込み客を追跡し、見込み客変換プロセスを自動化します。

### マーケティングの管理

マーケティングを管理するには、次のプロセスを実行します。

- 1 [キャンペーンの処理プロセス \(ページ 229\)](#)
- 2 [見込み客の処理プロセス \(ページ 229\)](#)

### キャンペーンの処理プロセス

キャンペーンを処理するには、次のタスクを実行します。

- 1 キャンペーンレコードを作成します。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[キャンペーンのフィールド \(参照 キャンペーンフィールド ページ 234\)](#)」を参照してください。
- 2 キャンペーン受取人を割り当てます。詳細については、「[キャンペーン担当者の設定 \(参照 キャンペーンの担当者の設定 ページ 233\)](#)」を参照してください。
- 3 キャンペーンを実行します。
- 4 キャンペーンへの応答を追跡します。詳細については、「[キャンペーンへの応答の記録 \(ページ 233\)](#)」を参照してください。
- 5 キャンペーンの効果測定します。詳細については、「[キャンペーンの効果の測定 \(ページ 234\)](#)」を参照してください。
- 6 キャンペーンに見込み客を関連付けます。見込み客がそのキャンペーンによって生成された場合は、見込み客が生成されたキャンペーンに新規の見込み客を関連付ける必要があります。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[見込み客フィールド \(ページ 252\)](#)」を参照してください。

### 見込み客の処理プロセス

見込み客を処理するには、次のタスクを実行します。

- 1 見込み客割当ルールを設定します。詳細については、「[割当ルールについて \(ページ 1527\)](#)」および「[割当ルールの設定 \(ページ 1530\)](#)」を参照してください。
- 2 見込み客変換ルールを設定します。詳細については、「[見込み客 \(ページ 236\)](#)」および「[見込み客変換中の追加フィールドのマッピング \(ページ 1536\)](#)」を参照してください。
- 3 見込み客変換レイアウトを設定します。詳細については、「[見込み客変換レイアウトの作成 \(ページ 1537\)](#)」を参照してください。
- 4 見込み客認定スクリプトを作成します。詳細については、「[見込み客認定スクリプトの使用 \(ページ 245\)](#)」を参照してください。

- 5 見込み客を承認します。詳細については、「[見込み客の承認 \(ページ 245\)](#)」を参照してください。
- 6 見込み客を変換または拒否します。

見込み客は、取引先、担当者、取引交渉登録または商談のレコードに変換できます。詳細については、「[見込み客から取引先、担当者、取引交渉登録、または商談への変換 \(ページ 246\)](#)」を参照してください。見込み客として該当しないと判断した場合は、見込み客管理プロセスから除外することもできます。詳細については、「[見込み客の拒否 \(ページ 251\)](#)」を参照してください。

## キャンペーン

キャンペーンの各ページを使用して、キャンペーンを作成、更新、および追跡します。キャンペーンとは、既存の顧客や見込み客などの 1 グループ以上の人々にマーケティングメッセージを伝える手段またはプロジェクトです。通常、キャンペーンは、現在の顧客を確保し続ける目的や新しい顧客を獲得する目的で、提供プロモーションを様々な伝達チャネルに配信します。キャンペーンの目標は、企業の製品およびサービスへの関心をさらに深めることです。

キャンペーンを使用して、次のことができます。

- 予算計上済みコストと実費用の比較、目標見込み客数、マーケティング資料(たとえば、パンフレットやアートワークなど)といったキャンペーン情報を 1 か所に保存する。
- マーケティングチームでキャンペーン表示を共有し、一貫性のあるキャンペーン情報をセールスチームと同じ場所からリアルタイムで共有する。
- 各キャンペーンで生成された見込み客および商談別にキャンペーン結果を表示する。
- 組み込みレポートを使用して結果を測定し、キャンペーン活動の投資対効果をリアルタイムに判断する。
- 現在と過去のキャンペーンの履歴を比較して、傾向を特定する。

セールスマネージャおよびマーケティングマネージャは、見込み客をインポートし、既存のキャンペーンにリンクすることができます。最初に、見込み客情報をカンマ区切り値(.csv)ファイルとして書式設定する必要があります。

### キャンペーン、見込み客、商談および担当者

キャンペーンの過程で、キャンペーンにリンクされた複数の見込み客を生成できます。それらの見込み客の一部を新しい商談、担当者、または取引先に変換すると、キャンペーンへのリンクは、元の見込み客から、変換された商談、担当者、および取引先に引き継がれます。たとえば、キャンペーン A で L1 から L100 の 100 件の見込み客が作成されたとします。見込み客をそれぞれキャンペーン A にリンクします。L1 から L90 の見込み客は売上に結び付く可能性がありません。L91 から L100 の見込み客は売上に結び付く可能性があるため、O1 から O10 の商談に変換します。各商談は、元の見込み客を経由して自動的にキャンペーン A にリンクされます。数か月経過後、キャンペーン A の効果を確認することになりました。キャンペーン A のレコードを表示すると、100 人の見込み客とそれにリンクされた 10 件の商談があることがわかります。この結果を過去のキャンペーンまたはこのキャンペーンの予想と比較し、必要に応じて調整を実施できます。

**注:** 企業の管理者が見込み客に関してカスタムフィールドを追加している場合、見込み客を商談または担当者に変換しても、そのフィールドは商談レコードに継承されません。企業の管理者が見込み客変更マッピング機能を使用して、追加のマッピングを設定する場合、例外が発生します。見込み客フィールドのマッピングについては、「[見込み客変換中の追加フィールドのマッピング \(ページ 1536\)](#)」を参照してください。

### [キャンペーンホームページ]の使用

[キャンペーンホームページ]から、キャンペーンの管理を開始します。

**注:** 企業の管理者は、[キャンペーンホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### キャンペーンの作成

キャンペーンを作成するには、[最近表示されたキャンペーン (個人)]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[キャンペーンフィールド \(ページ 234\)](#)」を参照してください。

### [キャンペーンリスト]の使用

[キャンペーン リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、キャンペーンの標準のリストについて説明します。

キャンペーンリスト	フィルター
アクティブなキャンペーン (全件)	[状態]フィールドが[有効]に設定されているキャンペーン
終了キャンペーン(全件)	[状態]フィールドが[完了]に設定されているキャンペーン
予定キャンペーン(全件)	[状態]フィールドが[計画済み]に設定されているキャンペーン
最近作成されたキャンペーン	全キャンペーン(作成日別)。リストの先頭には、最近作成されたキャンペーンが表示されます。
最近変更されたキャンペーン	全キャンペーン(更新日別に並べ替え)。リストの先頭には、最近変更されたキャンペーンが表示されます。
すべてのキャンペーン	なし。このリストには、キャンペーン名別に昇順に並べ替えられた、会社のすべてのキャンペーンが表示されます。
最近変更されたキャンペーン(個人)	ユーザーが所有する全キャンペーン(更新日別に並べ替え)。リストの先頭には、最近更新されたキャンペーンが表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近表示されたキャンペーンの表示

[最近表示されたキャンペーン (個人)]セクションには、最近表示したキャンペーンが表示されます。

### [キャンペーンタスク]の使用

[キャンペーンタスク]セクションには、自分に割り当てられているタスクが、締切日、優先順位の順に基づいて並べ替えられて表示されます。締切日および優先順位は自分で設定するか、マネージャが設定します。[1 - 高]、[2 - 中]、[3 - 低]などのタスクの優先順位は、矢印によって示されます(上向き矢印は「高」、矢印なしは「中」、下向き矢印は「低」)。

**注:** 企業の管理者が[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の[1-高い]から「最高位」に変更すると)、企業の管理者が 1-ラベル、2-ラベルまたは 3-ラベルというパターン(ラベルは企業の管理者がタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィールドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、「1-自分の最高位」という値には上向き矢印が表示されますが、「自分の最高位」という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに企業の管理者が

追加したカスタム値には矢印が表示されません。[優先順位]フィールドなどのピックリストのデフォルト値の変更の詳細については、「[ピックリスト値の変更 \(参照 Changing Picklist Values ページ 1224\)](#)」を参照してください。

- タスクを確認するには、[主題]リンクをクリックします。
- タスクが関連付けられているキャンペーンを確認するには、キャンペーン名をクリックします。
- タスクのリストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### アクティブなキャンペーンの表示

[アクティブなキャンペーン]セクションには、現在実行中のキャンペーンのリストが表示されます。

- アクティブなキャンペーンを表示するには、[キャンペーン]フィールドをクリックします。
- リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### レポートセクション

[キャンペーンホームページ]には、1 つ以上のレポートセクションが表示されます。ページに表示するレポートセクションは、企業の管理者が設定できます。Oracle CRM On Demand の標準エディションでは、[アクティブなキャンペーン状況]セクションが表示されます。

### レポートを使用したキャンペーンの効果の測定

[キャンペーンホームページ]には 1 つ以上のレポートセクションが表示される場合があります (企業の管理者は、ホームページに表示されるレポートセクションを指定できます)。標準アプリケーションでは、[アクティブなキャンペーン状況]セクションが表示され、活動中のすべてのキャンペーンの分析が示されます。[アクティブなキャンペーン状況]セクションの使用の詳細は、「[キャンペーンの効果の測定 \(ページ 234\)](#)」を参照してください。

### [キャンペーンホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、企業の管理者が[キャンペーンホームページ]に表示できるように設定したセクションに基づいて、自分の[キャンペーンホームページ]にセクションを追加できます。

### [キャンペーンホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [キャンペーンホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [キャンペーンホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存]をクリックします。

## キャンペーンの管理

キャンペーンを管理するには、次のタスクを実行します。

- [キャンペーンの担当者の設定 \(ページ 233\)](#)
- [キャンペーンへの応答の記録 \(ページ 233\)](#)
- [キャンペーンのクローズ \(ページ 234\)](#)
- [キャンペーンの効果の測定 \(ページ 234\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 Linking Records to Your Selected Record ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [キャンペーンフィールド \(ページ 234\)](#)
- [\[キャンペーンホームページ\]の使用 \(ページ 230\)](#)
- [分析 \(ページ 767\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

## キャンペーンの担当者の設定

キャンペーンに設定する担当者を選択できます。

**注:** Oracle CRM On Demand と Excel 間で動作するダウンロード可能なアプリケーションである Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード)を使用すると、レコードをレコードタイプ条件によりフィルター処理するターゲットセグメントを構築できます。Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)のダウンロード方法と使用方法については、「[Segmentation Wizard\(セグメント化ウィザード\)の使用 \(ページ 762\)](#)」を参照してください。

### キャンペーンの担当者を設定するには

- 1 キャンペーンを選択します。  
キャンペーンの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [\[キャンペーン詳細\]](#) ページで、[\[受取人\]](#) セクションまでスクロールダウンし、次の該当する操作を行います。

**注:** [\[受取人\]](#) セクションが [\[キャンペーン詳細\]](#) ページで非表示の場合は、ページの右上隅にある [\[レイアウトを編集\]](#) リンクをクリックし、ページレイアウトに [\[受取人\]](#) セクションを追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者に問い合わせてください。

- 担当者を 1 人ずつ設定するには、[\[追加\]](#) をクリックします。
- 担当者のリンクを切断するには、レコード行の [\[リンク切断\]](#) をクリックします。これによって、レコードを削除することなく、レコードの関連付けを解除します。
- 一度に複数の担当者を追加または削除するには、[\[リスト追加\]](#) をクリックして担当者検索ウィンドウを開き、次の操作を実行します。
  - 追加する各担当者を選択します。
  - 削除する担当者の [\[削除\]](#) リンクをクリックします。
  - 担当者の追加および削除が終了した後、[\[OK\]](#) をクリックします。

担当者を検索するウィンドウでのレコードの検索の詳細は、「[ルックアップウィンドウでのレコードの検索 \(ページ 99\)](#)」を参照してください。

**注:** [\[リスト追加\]](#) 機能では、ワークフローアクションを介した統合イベントの作成をサポートしていません。同様に、[\[リスト追加\]](#) 機能では、変更トラッキングをサポートしていません。キャンペーンレコードが更新されたとき、またはキャンペーンレコードのランタイム変更を追跡する必要があるときに、企業で統合イベントを作成する必要がある場合は、[\[リスト追加\]](#) 機能を使用しないでください。かわりに、担当者をキャンペーンに 1 つずつ追加します。

- 3 レコードを保存します。

ファイルから担当者をインポートする方法については、「[データのインポート \(ページ 1785\)](#)」を参照してください。

## キャンペーンへの応答の記録

キャンペーンへの反応(たとえば、受取人がイベントに参加したという事実)を記録する場合、キャンペーン受取人のセクションで追跡できます。

### キャンペーンへの反応を記録するには

- 1 キャンペーンを選択します。  
キャンペーンの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。  
注: [受取人]セクションが[キャンペーン詳細]ページに表示されない場合、[ページレイアウト]をクリックして、このセクションを追加してください。
- 2 [キャンペーン詳細]で[受取人]セクションまでスクロールダウンし、応答を記録する担当者について[修正]をクリックします。
- 3 [キャンペーン応答編集]ページで、情報を入力します。

フィールド	説明
配信状況	標準の値は、[保留中]、[送信]、[ソフトバウンス]、[ハードバウンス]、[不明なバウンス]、[受取済]、[開始]です。ただし、管理者は、このドロップダウンリストのオプションの名前を変更できます。
応答状況	標準の値は、[クリックスルー]、[出欠確認 - 出席]、[出欠確認 - 欠席]、[参加]、[見込み客に変更]、[さらに情報を要求]、[リストにオプトイン]、[リストからオプトアウト]、[グローバルオプトイン]、[グローバルオプトアウト]、[メッセージ開封済み]です。ただし、管理者は、このドロップダウンリストのオプションをカスタマイズできます。

- 4 レコードを保存します。

### キャンペーンのクローズ

キャンペーンの状況を変更して、キャンペーンの完了を示すことができます。

#### キャンペーンをクローズするには

- 1 [キャンペーンリスト]ページで、[状態]フィールドをクリックします。
- 2 ドロップダウンリストから[完了]状態を選択します。
- 3 [状態]フィールドの緑色のチェックマークアイコンをクリックして、レコードを保存します。

### キャンペーンの効果の測定

[キャンペーンホームページ]の[アクティブなキャンペーン状況]セクションには、活動中のすべてのキャンペーンの分析が表示されます。この情報を使用すると、キャンペーンの効果を判断できます。

#### キャンペーンの効果に関する情報を表示するには

- [キャンペーンホームページ]のこのセクションで、次の操作を行います。
  - 特定の情報を表示するには、グラフの上にポインタを置きます。
  - 詳細レポートを確認するには、セグメントをクリックします。
  - 同じデータを別の観点から表示するには、リスト内のカテゴリーを変更します。  
たとえば、キャンペーンは、投資対効果 (ROI)、見込み客変更率、見込み客ごとの費用別に表示できます。

### キャンペーンフィールド

[キャンペーン編集]ページでは、キャンペーンを追加したり、既存のキャンペーンの情報を更新したりできます。[キャンペーン編集]ページには、あるキャンペーンに関するすべての情報が表示されます。

ヒント:[キャンペーンリスト]ページおよび[キャンペーン詳細]ページでキャンペーンを編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「レコードの詳細の更新 (ページ 113)」を参照してください。

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ドロップダウンリストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法でアプリケーションをカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする画面上の情報と、この表で説明されている標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要キャンペーン情報</b>	
ソースコード	キャンペーン識別子コード。一意のコードを入力する必要があります。このフィールドには最大 30 文字まで入力できます。
キャンペーン名	キャンペーンのわかりやすい名前。このフィールドには最大 100 文字まで入力できます。
キャンペーンタイプ	キャンペーンのタイプ([広告]、[ダイレクトメール]、[電子メール]、[イベント-その他]、[イベント-セミナー]、[イベント-トレードショー]、[リスト-購入]、[リスト-レンタル]、[その他]、[照会-従業員]、[照会-外部]、[Web サイト]など)。
目標	キャンペーンの目標(「売上 10%増」など)の説明。
参加者	キャンペーンの対象参加者。
オファー	キャンペーンで提供する製品またはサービスの説明。
状態	<p>キャンペーンの状況。具体的には次のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>有効</b>。開始日は過去の日付で、終了日は将来の日付です。</li> <li>■ <b>完了</b>。開始日と終了日が過去の日付です。</li> <li>■ <b>計画済み</b>。開始日と終了日が将来の日付です。</li> <li>■ <b>スケジュール済み</b>。キャンペーンの準備が整って特定の日時での実行が現在設定されていることを示すために、この状況を手動で設定できます。</li> <li>■ <b>担当者サポート</b>。この状況を使用して、Oracle サポートに問い合わせる必要がある、キャンペーンに関する問題を示すことができます。中断される前に Oracle Email Marketing On Demand (EMOD) を使用して設定された電子メールキャンペーンは、キャンペーンに関する問題があることを示すために、以前はこの状況で更新されました。</li> </ul> <p>状況は手動で設定する必要があります。キャンペーンが開始されても、自動的に更新されません。</p>
開始日	キャンペーンが開始される日時。デフォルトは現在の日時です。カレンダーコントロールを使用してこの日付を変更できます。
終了日	キャンペーンが完了する予定の日時。デフォルトは現在の日時です。カレンダーコントロールを使用してこの日付を変更できます。

フィールド	説明
キャンペーン通貨	すべての売上フィールドに使用される通貨のコード(USD など)を入力します。
<b>キャンペーンプラン情報</b>	
売上目標	キャンペーンによって生み出される見込みがある売上。
目標見込み客数	キャンペーンで目標とする見込み客数。
予算計上済みコスト	企業がキャンペーンのために予算計上する金額。
実費用	企業がキャンペーンに使用している金額。
<b>追加情報</b>	
所有者	<p>キャンペーンレコードの所有者のエイリアス。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが分析ページから実行するレポートに含まれるレコードが決まります。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
説明	キャンペーンの説明。このフィールドには 16,350 文字まで入力できます。

## 見込み客

見込み客の各ページを使用して、見込み客を作成、更新、および評価します。*見込み客*とは、自社の製品やサービスに興味を示している人のことです。

見込み客は、手動で入力するか、自分に割り当てることができます。最終的に企業に売上をもたらすかどうかを判断するために、割り当てられた見込み客を追跡できます。見込み客レコードを作成すると、新しい顧客の情報をすばやく収集できます。取引先、担当者、取引交渉登録および商談について 4 件の異なるレコードを作成するのではなく、1 件のレコードに、企業、個人、および事業利益に関する詳細を入力できます。

見込み客は、評価、承認、および商談または取引交渉登録への変換の一連のステージに従って、見込み客管理プロセスを移動します。見込み客を承認するかわりに、見込み客をアーカイブして削除する場合があります。承認済み見込み客を商談または取引交渉登録に変換するかわりに、見込み客を拒否する場合があります。ここでは、各ステージについて詳細に説明します。

### 見込み客の評価

見込み客を評価するユーザーは評価中に次のようなさまざまな活動を行います。

- 電話、電子メール、または訪問によって担当者と情報を交換します。
- 見込み客の情報をより正確で新しい情報で更新します。
- 見込み客に関連する活動を作成、追跡、および完了します。
- インタラクションに関するメモを記録します。
- 見込み客を取引先および担当者にリンクします(オプションの手順ですが実行することをお勧めします)。この活動には次のような利点があります
  - 取引先または担当者に割り当てられているユーザーは(見込み客に割り当てられているかどうかに関係なく)評価プロセスにある見込み客を表示できます。見込み客は[取引先]ページや[担当者]ページに表示されます。
  - 見込み客所有者は、リンクをクリックすることにより、取引先または担当者に関する詳しい情報にアクセスできます。
  - 見込み客の所有者は、取引先の追加担当者や出荷先住所など、見込み客に通常保存される情報より多くの詳細を入力できます。
  - 見込み客を商談または取引交渉登録に変換する場合は、既存の取引先および担当者リンクを使用することにより、変換プロセスが速くなります。

### 見込み客の承認

承認プロセスによって、評価者はさらに追跡する見込み客を特定するための十分な情報を収集できます。評価者は、見込み客を売上につながる可能性があるかと判断した場合、その見込み客を承認します。必要なフィールドにデータが入力されているかどうか自動的に確認されます。条件を満たしている場合、見込み客は[承認済み]とマークされ、新しく承認された見込み客としてセールス要員に表示されます。

見込み客の承認によって、企業は可能性の高い商取引により多くの時間をかけることができます。企業の管理者が見込み客の認定スクリプトを設定することで、評価者は見込み客の承認を正確かつ一貫して行うことができます(アセスメントスクリプトの設定については、「[アセスメントスクリプトの設定 \(ページ 1822\)](#)」を参照してください)。

### 見込み客のアーカイブ

逆に、見込み客が自社の売上につながらないと判断した場合、評価者はその見込み客をアーカイブできます。見込み客は見込み客管理プロセスから削除されます。

**ヒント:**アーカイブ済みの見込み客を並べ替えるには、新しく「アーカイブ済み見込み客」という名前のリストを作成します。リストの作成の詳細については、「[リストの作成と編集 \(参照 Creating and Refining Lists ページ 128\)](#)」を参照してください。

### 見込み客から商談または取引交渉登録への変換

見込み客は、[見込み客を変換]ページを使用して、担当者(必要な場合は取引先、商談および取引交渉登録)に変換できます。[見込み客を変換]ページには、ユーザーの役割に適用できる見込み客変換レイアウトに指定した見込み客の変換オプションが表示されます。見込み客変換レイアウトのすべての見込み客変換オプションが有効化されている場合は、見込み客に十分な潜在的価値が認められたときに、評価者が見込み客を商談または取引交渉登録に変換できます。評価者には、見込み客にリンクする取引先、見込み客にリンクする取引先の担当者、および見込み客にリンクする商談または取引交渉登録の入力を求めるプロンプトが表示されます。

次に、Oracle CRM On Demand は新しい商談または取引交渉登録を作成し、有効な評価から見込み客を削除します(ただし、必要に応じてまだ表示できます)。

管理者が関連オプションを見込み客変換レイアウトに追加した場合、評価者は見込み客の変換時に次のことも実行できます。

- 見込み客チームのメンバーを、変換プロセスで作成されたか、または見込み客にリンクされた取引先、担当者および商談のチームにコピーします。取引先、担当者または商談での見込み客チームメンバーのチーム役割およびアクセスレベルは、次のように決定されます。
  - **既存のレコードが使用される場合。**評価者は、チームの見込み客所有者に付与される、リンクされた取引先または担当者でのレコードアクセスレベルを指定する必要があります。見込み客チームの他のすべてのメンバーには、見込み客レコードで持つレコードアクセスレベルがリンクされたレコードで付与されます。ただし、見込み客所

有者を含む見込み客チームのすべてのメンバーが、リンクされたレコードですでにチームのメンバーである場合、リンクされたレコードでのユーザーのアクセスレベルは変更されません。見込み客所有者を含むチームのすべてのメンバーが見込み客でのチーム役割を持つ場合、ユーザーはリンクされたレコードで同じ役割を付与されます。これは、リンクされたレコードでユーザーがすでにチーム役割を持つ場合を除きます（この場合、リンクされたレコードでのユーザーの役割は変更されません）。

- **新しいレコードが作成される場合。** 評価者は、チームの見込み客所有者に付与される、新規レコードでのレコードアクセスレベルを指定する必要があります。見込み客チームのその他のメンバーには、見込み客レコードで持つレコードアクセスレベルが新しいレコードで付与されます。見込み客所有者を含むチームのすべてのメンバーが見込み客でのチーム役割を持つ場合、ユーザーは新しいレコードで同じ役割を付与されます。

新規レコードの所有権の詳細は、このトピックの「見込み客変換中に作成されたレコードの所有権」を参照してください。

**注:** 見込み客でチームメンバーに割り当てられるチーム役割が、リンクされたレコードのレコードタイプでは使用できない場合、[チームの役割]フィールドはリンクされたレコードでそのユーザーに対して空白のままです。

- 見込み客の関連カスタムオブジェクトレコードを、変換プロセスで作成されたか、または見込み客にリンクされた取引先、担当者および商談にリンクします。

### 変換時の状況

標準アプリケーションでは、見込み客レコードからの一部の情報が、変換プロセスで作成されたか、または見込み客にリンクされた取引先、担当者、商談および取引交渉登録レコードの関連するフィールドに継承されます。レコード間でのフィールドのマッピングの例を次の表に示します。この表に表示されるフィールドの一部はデフォルトでマップされますが、マップされないフィールドもあります。企業に対して見込み客フィールドがマップされる方法は、企業の管理者が決定できます。見込み客変換に対するフィールドのマッピングについては、「[見込み客変換中の追加フィールドのマッピング \(ページ 1536\)](#)」を参照してください。

見込み客	取引先	商談	担当者	取引交渉登録
住所	請求先住所	該当なし	担当者の住所	取引住所
年間売上	年間売上	該当なし	該当なし	該当なし
概算収入	該当なし	該当なし	総収入	該当なし
関連企業	該当なし	該当なし	該当なし	関連企業
関連担当者	該当なし	該当なし	該当なし	関連担当者
キャンペーン	ソースキャンペーン <b>注:</b> 取引先が見込み客変換プロセスによって作成された場合、このフィールドの値は見込み客レコードの[キャンペーン]フィールドから自動的に挿入されます。取引先がユーザーによって作成された場合、ユーザーがこのフィールドに情報を入力できます。	ソースキャンペーン <b>注:</b> 商談が見込み客変換プロセスによって作成された場合、このフィールドの値は見込み客レコードの[キャンペーン]フィールドから自動的に挿入されます。商談がユーザーによって作成された場合、ユーザーがこのフィールドに情報を入力できます。	ソースキャンペーン <b>注:</b> 担当者が見込み客変換プロセスによって作成された場合、このフィールドの値は見込み客レコードの[キャンペーン]フィールドから自動的に挿入されず。担当者がユーザーによって作成された場合、ユーザーがこのフィールドに情報を入力できます。	該当なし

見込み客	取引先	商談	担当者	取引交渉登録
携帯電話番号	該当なし	該当なし	携帯電話番号	携帯電話
市	請求先住所-市 出荷先市	該当なし	市	市(取引住所)
企業	取引先名	取引先	取引先	企業名
国	請求先住所-国 出荷先国	該当なし	国	国
生年月日	該当なし	該当なし	生年月日	該当なし
説明	該当なし	説明	該当なし	理由
電子メール	該当なし	該当なし	電子メール	電子メール
予想クローズ日	該当なし	クローズ日	該当なし	クローズ日
名前(名)	該当なし	該当なし	名前(名)	該当なし
業種	業種	該当なし	該当なし	該当なし
肩書	該当なし	該当なし	肩書	該当なし
名前(姓)	該当なし	該当なし	名前(姓)	該当なし
見込み客通貨	該当なし	該当なし	該当なし	取引通貨
見込み客所有者	該当なし	該当なし	該当なし	該当なし
見込み客タイプ	取引先タイプ	該当なし	担当者タイプ	該当なし
敬称	該当なし	該当なし	敬称	該当なし
電子メール送信禁止	該当なし	該当なし	電子メール送信禁止	該当なし
次のステップ	該当なし	次のステップ	該当なし	次のステップ
従業員数	従業員数	該当なし	該当なし	該当なし
開始パートナー	該当なし	該当なし	該当なし	開始パートナー
見込売上	該当なし	売上	該当なし	取引サイズ
電話番号	該当なし	該当なし	勤務先電話番号	電話番号

見込み客	取引先	商談	担当者	取引交渉登録
主要パートナー	該当なし	該当なし	該当なし	主要パートナー
製品への関心	該当なし	[商談名]が [製品への関心]([担 当者氏名])になる	該当なし	製品への関心
専門職	該当なし	該当なし	専門職	該当なし
承認日	該当なし	該当なし	承認日	該当なし
評価	該当なし	該当なし	該当なし	該当なし
照会者	該当なし	該当なし	照会者	該当なし
ソース	該当なし	見込み客情報源	見込み客情報源	該当なし
都道府県	請求先都道府県 出荷先都道府県	該当なし	都道府県	都道府県(取引住所)
Web サイト	Web サイト	該当なし	該当なし	該当なし
勤務先 FAX 番号	該当なし	該当なし	勤務先 FAX 番号	該当なし
郵便番号	請求先郵便番号 出荷先郵便番号	該当なし	郵便番号	郵便番号(取引住所)

さらに、見込み客の変換プロセスの結果、一部のフィールドに別の値が表示されます。新しい値を次の表に示します。

レコード/フィールド	変化後の値
<b>見込み客レコード</b>	
状態	更新済み
<b>取引先レコード</b>	
所有者	見込み客を変換しているユーザー。次の項「見込み客変換中に作成されたレコードの所有権」を参照してください。
<b>商談レコード</b>	
状態	保留中
セールスステージ	ビジョン構築
確度	50%

レコード/フィールド	変化後の値
所有者	見込み客を変換しているユーザー。次の項「見込み客変換中に作成されたレコードの所有権」を参照してください。
<b>担当者レコード</b>	
所有者	見込み客を変換しているユーザー。次の項「見込み客変換中に作成されたレコードの所有権」を参照してください。
<b>取引交渉登録レコード</b>	
名前	見込み客の[製品への関心]。このフィールドは上書きできます。
タイプ	標準
送信状況	未提出。

### 見込み客変換中に作成されたレコードの所有権

標準アプリケーションでは、見込み客が変換されると次のようになります。

- 見込み客に関する[セールス要員]フィールドが入力済みの場合、セールス要員は変換時に作成されたすべての新規レコードの所有者となります。
- 見込み客に関する[セールス要員]フィールドが入力されていない場合、見込み客を変換するユーザーは、変換時に作成されたすべての新規レコードの所有者となります。

ただし、企業の管理者は見込み客変更マッピング機能を使用してこの動作を変更できます。詳細については、[見込み客変換中の追加フィールドのマッピング \(ページ 1536\)](#)を参照してください。

### 承認済み見込み客の拒否

承認済み見込み客を拒否することもできます。通常、社内で見込み客を評価するユーザーまたはグループと、承認済み見込み客を売上につなげるセールス要員が異なる場合に、拒否が行われます。このような組織では、承認済み見込み客に割り当てられたセールス要員が、評価者の評価ほどその見込み客に価値がないと判断することがあります。

見込み客を拒否する場合は、セールス要員が拒否の拒否コードを指定する必要があります。必要な場合は拒否理由も指定できます。[拒否コード]に[その他]を選択すると、[拒否理由]は必須フィールドになります。その後、拒否の発生、拒否したユーザー、および拒否の理由は記録されます。

セールス要員は、拒否と同時に見込み客を再度割り当てることもできます。自社のポリシーに基づいて、見込み客をフォローアップのためにマネージャに再度割り当てたり、評価を続行するために最初の評価者に戻したりできます。

### [見込み客ホームページ]の使用

見込み客の管理は、[見込み客ホームページ]から開始します。

**注:**企業の管理者は、[見込み客ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 見込み客の作成

見込み客を作成するには、[最近表示された見込み客 (個人)]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[見込み客フィールド \(ページ 252\)](#)」を参照してください。

### 見込み客リストの使用

[見込み客リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、見込み客の標準のリストについて説明します。

見込み客リスト	フィルター
見込み客(全件)	なし
更新済み見込み客(全件)	[状態]フィールドが[更新済み]に設定されている見込み客が表示されます。
承認手続中の見込み客(全件)	[状態]フィールドが[承認手続中]に設定されている見込み客が表示されます。
確認済み見込み客(全件)	[状態]フィールドが[資格あり]に設定されている見込み客が表示されます。
最近作成された見込み客	作成日に基づいて並べ替えられたすべての見込み客が表示されます。
最近変更された見込み客	変更日に基づいて並べ替えられたすべての見込み客が表示されます。
拒否済み見込み客(全件)	[状態]フィールドが[拒否]に設定されている見込み客が表示されます。
見込み客(個人)	次のいずれかの条件を満たす見込み客が作成日に基づいて並べ替えられて表示されます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [セールス要員]フィールドが自分のユーザー名で、[状態]フィールドが[承認手続中]に設定されている見込み客。</li> <li>■ [見込み客所有者]フィールドが自分のユーザー名で、[セールス要員]フィールドが空で、[状態]フィールドが[承認手続中]に設定されている見込み客。</li> </ul>
新規見込み客(個人)	次のいずれかの条件を満たす見込み客が作成日に基づいて並べ替えられて表示されます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [セールス要員]フィールドが自分のユーザー名で、[状態]フィールドが[資格あり]に設定されている見込み客。</li> <li>■ [見込み客所有者]フィールドが自分のユーザー名で、[セールス要員]フィールドが自分のユーザー名以外のユーザー名で、[状態]フィールドが[承認手続中]に設定されている見込み客。</li> </ul>
最近割り当てられた見込み客(個人)	割当マネージャによって自分に割り当てられた見込み客が表示されます。リストは最後の割当終了日付によって並べ替えられ、割当マネージャによって最近自分に割り当てられた見込み客がリストの先頭に表示されます。[見込み客ホームページ]の最近割り当てられた見込み客(個人)セクションが自分の役割の[見込み客ホームページ]レイアウトで使用可能な場合は、このセクションでこのリストを参照することもできます。 <p><b>注:</b> 割当マネージャによって見込み客が自分に割り当てられると、電子メールが自分に自動的に送信されます。電子メール内の URL をクリックして</p>

見込み客リスト	フィルター
	Oracle CRM On Demand にサインインすると、最近割り当てられた見込み客(個人)リストが自動的に表示されます。
最近作成された見込み客(個人)	自分が所有しているすべての見込み客が表示されます。作成日に基づいて並べ替えられ、最近作成された見込み客がリストの先頭に表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近表示された見込み客の表示

[最近表示された見込み客(個人)]セクションには、最近表示した見込み客が表示されます。

### 見込み客タスクの使用

[オープン見込み客関連タスク(個人)]セクションには、従業員に割り当てられているタスクが、締切日、優先順位の順に基づいて並べ替えられて表示されます。締切日および優先順位は自分で設定するか、マネージャが設定します。[1 - 高]、[2 - 中]、[3 - 低]などのタスクの優先順位は、矢印によって示されます(上向き矢印は「高」、矢印なしは「中」、下向き矢印は「低」)。

**注:** 企業の管理者が[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の[1-高い]から[最高位]に変更すると)、企業の管理者が 1-ラベル、2-ラベルまたは 3-ラベルというパターン(ラベルは企業の管理者がタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィールドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、「1-自分の最高位」という値には上向き矢印が表示されますが、「自分の最高位」という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに企業の管理者が追加したカスタム値には矢印が表示されません。[優先順位]フィールドなどのピックリストのデフォルト値の変更の詳細については、「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」を参照してください。

- タスクを確認するには、[主題]リンクをクリックします。
- タスクが関連付けられている見込み客を確認するには、見込み客名をクリックします。
- タスクのリストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### 承認済み見込み客の表示

[承認済み見込み客]セクションには、承認された見込み客のリストが表示されます。[氏名]フィールドは、見込み客レコードを開くリンクです。

- 見込み客レコードを開くには、[氏名]フィールドをクリックします。
- リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### レポートを使用した見込み客フォローアップの分析

[見込み客ホームページ]には、1 つ以上のレポートセクションが表示されます。ページに表示するレポートセクションは、企業の管理者が設定できます。Oracle CRM On Demand の標準エディションでは、[見込み客フォローアップ分析]セクションが表示され、最近 90 日間について見込み客の承認への進展が示されます。[見込み客フォローアップ分析]セクションの使用方法については、「[見込み客フォローアップの分析 \(ページ 252\)](#)」を参照してください。

### [見込み客ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、企業の管理者が[見込み客ホームページ]に表示できるように設定したセクションに基づいて、自分の[見込み客ホームページ]にセクションを追加できます。

### 見込み客ホームページにセクションを追加するには

- 1 [見込み客ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [見込み客ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存]をクリックします。

### 見込み客の管理

見込み客を管理するには、次のタスクを実行します。

- [見込み客の再割当 \(ページ 244\)](#)
- [見込み客の承認 \(ページ 245\)](#)
- [見込み客認定スクリプトの使用 \(ページ 245\)](#)
- [見込み客のアーカイブ \(ページ 246\)](#)
- [見込み客から取引先、担当者、取引交渉登録、または商談への変換 \(ページ 246\)](#)
- [見込み客の拒否 \(ページ 251\)](#)
- [見込み客フォローアップの分析 \(ページ 252\)](#)
- [Oracle Eloqua Engage を使用したマーケティング電子メールの送信 \(ページ 297\)](#)

**注:** 使用している Oracle CRM On Demand Financial Services Edition に照会機能がある場合は、新しい照会を担当者にリンクすると、新しい見込み客が作成されます。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 見込み客の再割当

アクセスレベルで許可されている場合は、見込み客レコードの所有者またはプライマリカスタムブックを変更して、見込み客を手動で再割当できます。

**注:** 見込み客レコードは、企業の管理者が[見込み客]レコードタイプに対して設定したレコード所有権モードに応じて所有者またはプライマリカスタムブックに割り当てることができます(ただし、所有者とプライマリカスタムブックの両方に割り当てることはできません)。レコード所有権モードの詳細は、「[データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

企業で割当マネージャを使用していて、[見込み客]レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに対して設定されている場合、ユーザーはリクエストで[所有者を再割当]チェックボックスをオンにすることによって、見込み客を新しい所有者に再割当することもできます。

### 見込み客を再度割り当てるには

- 1 再度割り当てる見込み客を選択します。  
見込み客の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [見込み客詳細]ページで、[編集]をクリックします。

- 3 [見込み客編集]ページで、次の該当する操作を行います。
  - [所有者氏名]フィールドまたは[ブック]フィールドで[ルックアップ]アイコンをクリックし、[ルックアップ]ウィンドウで別のユーザーまたはブックを選択します。
  - [所有者を再割当]チェックボックスをオンにして、割当マネージャによって見込み客が再度割り当てられるようにします。

**注:** 割当マネージャは、ユーザーに対してのみレコードを再割当できます。レコードを再割当できるのは、レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに設定されている場合のみです。割当マネージャは、レコードタイプがブックモードに設定されている場合、レコードを再割当できません。レコード所有権モードの詳細は、「[データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

- 4 変更を保存します。

**注:** レコードの再割当の処理時間は、企業の割当ルールの複雑さ、再割当されるレコードの数、および現在のシステム負荷によって異なります。

### 見込み客の承認

見込み客が商談になる可能性があると判断した場合は、その見込み客を承認できます。通常、企業の管理者によって設定されている評価基準に基づいて見込み客の評価を選択します。

**注:** 企業の管理者が、見込み客承認のための評価に役立つアセスメントスクリプトを作成している場合があります。見込み客の確認スクリプトの使用については、「[見込み客の確認スクリプトの使用 \(参照 見込み客認定スクリプトの使用 ページ 245\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備.** この手順を実行するには、ユーザーの役割に[見込み客の承認]権限が含まれている必要があります。

#### 見込み客を承認するには

- 1 見込み客を選択します。  
見込み客の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [見込み客詳細]ページの必要なフィールドが入力されていることを確認します。  
見込み客を承認する前に入力する必要があるフィールドの詳細は、「[見込み客認定の必須フィールド \(ページ 246\)](#)」を参照してください。
- 3 [承認済みとしてマーク]をクリックします。  
必要なフィールドにデータが入力されているかどうか自動的に確認されます。条件を満たしている場合は、見込み客の[状態]フィールドの値が[承認済み]に変更されます。  
**注:** [承認済みとしてマーク]をクリックした後にエラーメッセージが表示される場合は、[承認日]フィールドが読み取り専用値を使用してカスタマイズされていないことを確認します。

#### 見込み客認定スクリプトの使用

企業の管理者が、見込み客承認のための評価に役立つアセスメントスクリプトを作成している場合があります。見込み客の確認スクリプトは、顧客データの収集に使用する一連の質問で構成されます。回答はスコア化され、重みが割り当てられた後、指定のしきい値との比較によって、適切な結果または実行するアクションが決定されます。

**作業前の準備.** アセスメントスクリプトを使用するには、アセスメントレコードにアクセスできるようにユーザー役割を設定する必要があります。必要な設定については、「[アセスメントスクリプトについて \(ページ 1822\)](#)」を参照してください。

**注:** 見込み客を承認する前に入力する必要があるフィールドの詳細は、「[見込み客認定の必須フィールド \(ページ 246\)](#)」を参照してください。

#### 見込み客認定スクリプトを使用するには

- 1 見込み客を選択します。

見込み客の選択方法の詳細については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。

- 2 [見込み客詳細] ページで、スクロールダウンして[見込み客認定スクリプト] セクションを表示し、[追加] をクリックします。
- 注:** [見込み客認定スクリプト] セクションが表示されない場合は、このページの右上隅の[レイアウトを編集] リンクをクリックして、ページレイアウトに[見込み客認定スクリプト] セクションを追加します。このセクションは、企業の管理者が見込み客認定スクリプトを設定した場合にのみ利用可能です。
- 3 [ルックアップ] ウィンドウで、適切なスクリプトを検索し、[選択] をクリックします。[ルックアップ] ウィンドウ上部のフィルターフィールドを使用して、スクリプトのリストにフィルターを適用できます。
  - 4 [見込み客認定スクリプト] ウィンドウで、スクリプトの各質問の回答を選択し、[保存] をクリックします。  
[見込み客詳細] ページが再度表示されます。スクリプトの結果によって、レコードの一部のフィールドが自動的に更新されることがあります。

### 見込み客認定の必須フィールド

見込み客の状態を[資格あり] に設定すると、見込み客の特定のフィールドは常に必須になり、他のフィールドも次のように必須になる場合があります。

- [名前 (名)] および [名前 (姓)] フィールドは常に必須です。
- 標準アプリケーションでは、次のフィールドも必須です: [所有者氏名]、[評価] および [セールス要員]。これは、見込み客を直接承認する場合と見込み客認定スクリプトを使用する場合の両方に当てはまります。見込み客認定スクリプトが見込み客の[状態] フィールドを[資格あり] に設定しようとする場合に、1 つ以上の必須フィールドが入力されていないと、エラーメッセージが表示され、スクリプトはスクリプトに定義されている認定のしきい値を見込み客が満たさなかったと見なします。スクリプトは、スクリプトに定義された、しきい値条件を満たさなかった場合の結果に従って[状態] フィールドを設定します。  
管理者は企業プロファイルの[見込み客に資格を与えるには、[所有者氏名]、[評価]、および[セールス要員]の有効化が必要]という設定を選択解除することにより、見込み客認定に対して[所有者氏名]、[評価] および [セールス要員] フィールドが必須にならないように動作を変更できます。
- 企業はオプションでビジネスプロセスを作成して、1 つ以上のフィールドに値が入力されていないか、特定の値が設定されていない場合に、見込み客の状態を[資格あり] に設定できないようにすることができます。これを行うには、管理者が見込み客レコードタイプにビジネスプロセスを設定して、[資格あり] 状態値に推移ステートを設定する必要があります。ビジネスプロセスを設定する方法については、「[プロセス管理 \(ページ 1444\)](#)」を参照してください。

### 見込み客のアーカイブ

見込み客として認定しないで、追求する価値がないとしてアセスメントプロセスから除外することもできます。アーカイブされた見込み客は削除されずに、データベース内でアーカイブ済みの状態が付けられます。

**作業前の準備。** この手順を実行するには、ユーザーの役割に [Archive Leads (見込み客をアーカイブ)] 権限が含まれている必要があります。

#### 見込み客をアーカイブするには

- 1 アーカイブする見込み客を選択します。  
見込み客の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [見込み客詳細] ページで、[アーカイブ] をクリックします。  
見込み客の[状態] フィールドが[アーカイブ] に変わります。

### 見込み客から取引先、担当者、取引交渉登録、または商談への変換

ユーザーの役割が適切に設定されている場合、見込み客レコードを変換することによって、取引先、担当者、取引交渉登録および商談のレコードを作成したり、見込み客情報を既存レコードにコピーしたりできます。新規商談レコードには、企業

の設定に応じて、売上計算に影響を与える情報を含めることができます。変換プロセスとそのフィールドや値への影響の詳細は、「[見込み客 \(ページ 236\)](#)」の「[変換時の状況](#)」を参照してください。

**注:** 通常、承認済みの見込み客は商談に変換します。「[見込み客の承認 \(ページ 245\)](#)」を参照してください。

ここでは、2つのシナリオに対する手順を説明します。

**シナリオ 1.** キャンペーンを実施した結果、新しい見込み客を獲得しました。各見込み客レコードには、見込み客の名前と企業名が含まれます。この見込み客の情報を使用して、新しい担当者レコードと新しい取引先レコードを作成し、可能であれば、新しい商談レコードを作成します。

**シナリオ 2.** 既存の取引先および担当者を対象としてキャンペーンを実施します。このキャンペーンで獲得した見込み客を商談に変換します。

**作業前の準備.** この手順を実行するには、「[見込み客を変換するためのアクセスプロファイルおよび役割の設定 \(ページ 248\)](#)」の説明に従って、ユーザーの役割およびアクセスプロファイルを設定する必要があります。[見込み客を変換]ページには、役割に対して選択した見込み客変換レイアウトに従って、ユーザーの役割に使用可能な変換オプションのみが表示されます。役割に対して見込み客変換レイアウトが選択されていない場合は、デフォルトの見込み客変換レイアウトが適用されます。

### 見込み客を取引先、担当者、取引交渉登録または商談に変換するには

- 1 変換する見込み客を選択します。  
見込み客の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [見込み客詳細]ページで、[変換]をクリックします。
- 3 [見込み客から商談に変換]ページで、次の該当する操作を行います。
  - この見込み客の新しい取引先および担当者レコードを作成するには(シナリオ 1)、[新規取引先を自動作成]および[新規担当者を自動作成]オプションを選択します。  
[取引先]セクションでは、見込み客の[企業]フィールドが[取引先名]フィールドにデフォルトで表示されます。[担当者]セクションでは、見込み客の[名前(名)]と[名前(姓)]がデフォルトで表示されます。
  - 新規商談を作成し、その商談を既存の取引先と担当者にリンクするには、[既存取引先を使用する]および[既存担当者を使用する]オプションを選択します。  
見込み客レコードに取引先が関連付けられている場合は、[関連取引先]フィールドにその取引先が表示されます。見込み客レコードに担当者が関連付けられている場合は、[関連担当者]フィールドにその担当者が表示されます。
  - 見込み客を別の取引先または担当者にリンクするには、[関連取引先]または[関連担当者]フィールドの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックし、別の取引先または担当者を選択します。[関連取引先]および[関連担当者]フィールドに正しい名前が表示されており、[既存取引先を使用する]および[既存担当者を使用する]オプションボタンが選択されていることを確認します。
- 4 (オプション) 見込み客を商談に変換するには、[新規商談を自動作成]オプションを選択し、フィールドにデータを入力します。  
**注:** 見込み客レコードの姓名は、デフォルトで[関連商談]フィールドに表示され、このフィールドは編集できます。標準アプリケーションでは、[売上]、[クローズ日]、[次のステップ]および[説明]フィールドも[見込み客を変換]ページの[商談]セクションに表示されます。これらのフィールドをここで編集でき、値は商談レコードに継承されます。管理者が[見込み客を変換]ページのレイアウトをどのように設定するかに応じて、異なるフィールドが表示される場合があります。
- 5 見込み客チームを取引先、担当者または商談のチームにコピーする場合は、次の操作を実行します。
  - a ページの適切なセクションの[見込み客チームをコピー]チェックボックスを選択します。たとえば、見込み客チームを新しい商談にコピーする場合は、ページの[商談]セクションの[見込み客チームをコピー]チェックボックスを選択します。
  - b ページの適切なセクションで、見込み客所有者に付与するレコードアクセスレベルを選択します。たとえば、ページの[商談]セクションで[見込み客チームをコピー]チェックボックスを選択した場合、[商談チームの見込み客所有者レコードアクセス]フィールドで、新規商談で見込み客所有者に付与するレコードアクセスレベルを選択します。

**注:** 管理者は、[企業プロフィール]ページの[担当者の親チーム継承の有効化]チェックボックスおよび[商談の親チーム継承の有効化]チェックボックスをオンにすることによって、[担当者]および[商談]レコードタイプのチーム継承を有効にすることができます。[担当者]または[商談]レコードタイプでチーム継承が有効になっている場合、担当者または商談チームは、[見込み客を変換]ページの[担当者]または[商談]セクションで見込み客チームのコピーチェックボックスがオンになっていない場合でも、見込み客変換中に見込み客にリンクされている取引先のチームメンバーを自動的に継承します。

- 6 見込み客の、特定のカスタムオブジェクトレコードタイプの関連レコードを取引先、担当者または商談に関連付けるには、ページの適切なセクションでそのカスタムオブジェクトレコードタイプを関連付けるチェックボックスをオンにします。

**注:** どのカスタムオブジェクトレコードタイプをレコードに関連付けることができるかは、[見込み客を変換]ページのレイアウトの設定時に関連オプションを使用可能にすることによって、管理者が決定します。

- 7 (オプション)見込み客を取引交渉登録に変換するには、[取引交渉登録の自動作成]オプションを選択して、フィールドに入力します。

**注:** 見込み客レコードからの[製品への関心]フィールドおよび[主要パートナー取引先]フィールドの値は、デフォルトでそれぞれ[取引交渉登録名]フィールドおよび[主要パートナー取引先]フィールドに表示され、これらのフィールドは編集できます。標準アプリケーションでは、[売上]、[クローズ日]、[次のステップ]および[説明]フィールドも[見込み客を変換]ページの[取引交渉登録]セクションに表示されます。これらのフィールドをここで編集でき、値は取引交渉登録レコードに継承されます。管理者が[見込み客を変換]ページのレイアウトをどのように設定するかに応じて、異なるフィールドが表示される場合があります。

- 8 見込み客を変換するには、[保存]をクリックします。

変換が完了すると、次のような結果になります。

- [見込み客詳細]ページが再度開き、次に示すフィールド値が表示されます。それらのほとんどの値は[見込み客情報の更新]ページで選択した情報に基づいています。
  - 見込み客の[状況]フィールドの値は[更新済み]です。
  - [関連取引先]および[関連担当者]フィールドの値は[見込み客情報の更新]ページの値と同じです。
  - 見込み客を商談に変換した場合、[関連商談]フィールドの値は[見込み客情報の更新]ページの新しい商談名と同じです。
  - 見込み客を商談に変換した場合、変換プロセスから作成された新しい商談レコードでは、変換済みの見込み客が商談レコードにリンクされます。
  - 見込み客を取引交渉登録に変換した場合、関連取引交渉登録フィールド値は[見込み客を変換]ページで指定した新規取引交渉登録名と同じです。
  - 見込み客を取引交渉登録に変換した場合、変換プロセスから作成された新しい取引交渉登録レコードも変換済み見込み客にリンクされます。
- 見込み客を商談に変換した場合(ステップ 4)または見込み客を取引交渉登録に変換した場合(ステップ 7)、新しい商談または取引交渉登録レコードは、その見込み客から一部のフィールド値を継承します。
- 見込み客レコードは変換後も表示できますが、ビジネスプロセスは適切な商談または取引交渉登録レコードに移行します。

**注:** 同じ見込み客を取引先または担当者に複数回変換できますが、見込み客を取引交渉登録または商談に変換できるのは 1 回のみです。見込み客を取引交渉登録または商談に変換した場合は、その見込み客を後で別の取引交渉登録または商談に変換することはできません。ただし、取引交渉登録に変換された見込み客を別の取引先または担当者に再変換することはできます。

### 見込み客を変換するためのアクセスプロフィールおよび役割の設定

見込み客を取引先、担当者、取引交渉登録または商談に変換するには、ユーザーの役割およびアクセスプロフィールを適切に設定しておく必要があります。変換プロセスに関連しているレコードタイプや、企業の管理者が見込み客変換ページをどのように設定しているかなどの条件に応じて、次の 1 つまたは複数のオプションを使用して見込み客を変換できます。

- 変更しない

- 自動作成
- 既存を使用

このトピックでは、見込み客を変換するときに必要な役割およびアクセスプロファイルの設定を、使用するオプションと変換プロセスに関連するレコードタイプの組合せ別に説明します。

### 見込み客を変換するための役割の設定

見込み客を特定のレコードタイプのレコードに変換するには、ユーザーの役割を次のように設定する必要があります。

- 見込み客変換権限を有効にする必要があります。
- 既存を使用オプションを使用して見込み客を別のレコードタイプに変換するには、関連するレコードタイプに対して[アクセス可能]設定を有効にする必要があります。
- 自動作成オプションを使用して見込み客を別のレコードタイプに変換するには、関連するレコードタイプに対して[アクセス可能]設定と作成可能設定を有効にする必要があります。

### 見込み客を変換するためのアクセスプロファイルの設定

次の表では、見込み客を変換するのに必要になる最低限のアクセスレベルを示しています。ここに示したアクセスレベルが、Oracle CRM On Demand が使用しているアクセスプロファイルに存在している必要があります。特定のレコードタイプのレコードに対するアクセスレベルはこのアクセスプロファイルから取得されます。

次の表では、見込み客レコードタイプで必要になる最低限のアクセスレベルを示しています。

レコードタイプ	アクセスレベル
見込み客	読み取り/編集

次の表では、見込み客レコードタイプに関連するレコードタイプで必要になる最低限のアクセスレベルを示しています。

レコードタイプ	関連レコードタイプ	アクセスレベル
見込み客	完了済み活動	読み取り/編集
	オープン活動	読み取り/編集
	カスタムオブジェクト 01 から 03	読み込み
	カスタムオブジェクト 04 から 40	読み取り/編集
	見込み客チーム	読み取り/編集

次の表では、変換プロセスに関連するトップレベルのレコードタイプで最低限必要になるアクセスレベルを、変換プロセスで選択するオプション別に示しています。

**注意:** 見込み客変更ページで作成しないオプションを選択した場合、レコードタイプに対するアクセスレベルは関係ありません。

レコードタイプ	既存を使用	自動作成
取引先	読み取り専用	読み取り専用

レコードタイプ	既存を使用	自動作成
活動	読み取り専用	読み取り専用
担当者	読み取り専用	読み取り専用
取引交渉登録	該当なし	読み取り専用
商談	該当なし	読み取り専用

次の表では、関連するレコードタイプで必要になる最低限のアクセスレベルを、変換プロセスで選択するオプション別に表示しています。

レコードタイプ	関連レコードタイプ	既存を使用	自動作成
取引先	取引先チーム	読み取り/作成/編集	読み取り/作成/編集
	住所	読み取り専用	見込み客に住所が含まれている場合は、読み取り/作成。含まれていない場合、アクセスレベルは関係ありません
	カスタムオブジェクト 01 から 03	読み取り/作成/編集	読み取り/作成/編集
担当者	取引先	読み取り専用	読み取り専用
	住所	読み取り専用	見込み客に住所が含まれている場合は、読み取り/作成。含まれていない場合、アクセスレベルは関係ありません
	担当者チーム	読み取り/作成/編集	読み取り/作成/編集
	カスタムオブジェクト 01 から 03	読み取り/作成/編集	読み取り/作成/編集

レコードタイプ	関連レコードタイプ	既存を使用	自動作成
商談	担当者	該当なし	読み取り/作成
	カスタムオブジェクト 01 から 03	読み取り/作成/編集	読み取り/作成/編集
	商談チーム	読み取り/作成/編集	読み取り/作成/編集
	売上	該当なし	読み取り/作成/編集

### 見込み客に関連付けられた活動およびカスタムオブジェクトレコードへのアクセス

標準アプリケーションでは、次のすべてに対する編集アクセス権がないと、見込み客変換に失敗します。

- 見込み客の関連活動。
- 見込み客の、カスタムオブジェクトレコードタイプの関連レコード(それらのレコードを取引先、担当者または商談に関連付けるオプションを[見込み客を変換]ページで選択した場合)。

ただし、管理者が企業プロフィールで編集可能な関連オブジェクトのみを変換する設定を選択していると、見込み客に関連付けられているすべての活動および関連カスタムオブジェクトレコードに対する編集アクセス権がなくても、見込み客を正常に変換できます。その場合、編集アクセス権のある関連レコードのみが、変換後に作成または更新されるレコードにリンクされます。

Oracle CRM On Demand でどのアクセスプロフィールが使用されるかについての詳細は、次のトピックを参照してください。

- [プライマリレコードタイプのレコードを使用するためのアクセス権を指定する方法 \(ページ 1430\)](#)
- [関連レコードタイプのレコードを使用するためのアクセス権を指定する方法 \(ページ 1433\)](#)

**注意:** 見込み客を取引交渉登録に変換するには、企業で Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition を使用するための設定が行われている必要があります。パートナー関係管理の設定方法の詳細は、『*Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide*』を参照してください。

### 見込み客の拒否

承認済み見込み客を商談に転換しないで、評価の結果が示すほどの価値がないとして見込み客管理プロセスから除外することもできます。見込み客を拒否しても削除はされずに、アーカイブ済みの状態で企業のレコードに残ります。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、ユーザーの役割に[見込み客を拒否]権限が含まれている必要があります。

#### 承認済み見込み客を拒否するには

- 1 拒否する見込み客を選択します。  
見込み客の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [見込み客詳細]ページで、[拒否]をクリックします。
- 3 [見込み客を拒否]ページで、情報を入力します。
  - [拒否コード]フィールドで、ドロップダウンリストから値を選択します。

**注:** [見込み客を拒否]ページに[状態]フィールドが表示されます。これは読み取り専用であり、[拒否]に設定されています。管理者は、親ピックリストとして[状態]フィールドを持ち、関連ピックリストとして[拒否コード]フィールドを持つカスケード式ピックリストを定義することで、[拒否コード]フィールドで選択できる値を制限できます。

- (オプション)[拒否理由]フィールドに、拒否の理由を入力します。

**注:** [拒否コード]が[その他]に設定されている場合、[拒否理由]フィールドは必須です。

- 見込み客を新しい所有者に再割当するには、[所有者を再割当]チェックボックスをオンにします。企業の管理者が見込み客割当ルールを設定している場合に[所有者を再割当]チェックボックスをオンにすると、割当マネージャがトリガーされ、見込み客割当ルールを使用して見込み客が再度割り当てられます。企業のポリシーによって、拒否された見込み客は、元の所有者または元の所有者の管理者に再割り当てされます。割当マネージャは、ユーザーに対してのみレコードを再割当できます。レコードを再割当できるのは、レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに設定されている場合のみです。割当マネージャは、レコードタイプがブックモードに設定されている場合、レコードを再割当できません。レコード所有権モードの詳細は、「[データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

#### 4 [拒否を確定]をクリックします。

[見込み客詳細]ページには、ユーザー名、拒否コード、拒否の理由(指定した場合)など、拒否に関する情報が再表示されます。見込み客の[状態]フィールドの値は「拒否」に変更されます。

### 見込み客フォローアップの分析

標準エディションの Oracle CRM On Demand では、[見込み客ホームページ]の[見込み客フォローアップ分析]セクションに、過去 90 日に見込み客に対して行われた承認作業の進行状況の分析に役立つ情報が表示されます。

[見込み客ホームページ]のこのセクションでは、次の操作を行います。

- 様々な視点からセールスチームのパフォーマンスを評価します。
- [見込み客所有者]または[セールス要員]を選択して、各セールスチームメンバーの見込み客状況を表示します。
- データを月単位または週単位で表示して、それらの期間の見込み客の状況を参照します。
- セールスプロセスに沿って見込み客を進めるために必要なアクションを識別します。
- 見込み客リストを表示するには、チャートのセグメントをクリックします。
- これらの分析をダウンロードまたは印刷します。

### 見込み客フィールド

[見込み客編集]ページを使用して、見込み客を追加したり、既存の見込み客の詳細を更新したりできます。[見込み客編集]ページには、見込み客に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [見込み客リスト]ページおよび[見込み客詳細]ページで見込み客を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ドロップダウンリストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法でアプリケーションをカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする画面上の情報と、この表で説明されている標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要見込み客情報</b>	
企業	企業名。取引先名に相当します。
電子メール	見込み客の電子メールアドレス。電子メールアドレスでの使用がサポートされている文字の詳細は、「 <a href="#">電子メールアドレスの特殊文字について (ページ 60)</a> 」を参照してください。
電子メール送信禁止	見込み客が示した電子メール受信希望の有無。

フィールド	説明
<b>商談関連情報</b>	
状態	見込み客の状況(承認手続中、承認済み、更新済み、拒否、アーカイブ済みなど)。 [見込み客編集]ページでだけ変更できます。[新規見込み客]ページでは変更できません。  このフィールドの値と説明については、後述の「状態フィールドの値」を参照してください。
評価	自社で設定されている評価基準に基づく評価(A = 最高、B = 良好、C = 不良、D = 最低など)。
製品への関心	見込み客が興味を示した製品またはサービス。
見込売上	自分で選択した、または企業の管理者が選択した通貨での見込売上。
予想クローズ日	見込み客のクローズ予定日時。
次のステップ	次に実行するステップの説明。
ソース	自社で設定されている情報源のカテゴリ(「[広告]」、「[ダイレクトメール]」、「[イベント]」、「[プロモーション]」、「[照会]」、「[ショー]」、「[Web]」、「[パートナー]」、「[購入]」、「[レンタル]」、「[その他]」など)。
キャンペーン	見込み客を獲得したキャンペーンまたは見込み客にリンクされているキャンペーン。
業種	自社で設定されている見込み客の業種カテゴリ。
年間売上	見込み客の企業の年間売上。
<b>追加情報</b>	
関連取引先	見込み客にリンクされた取引先。見込み客を商談に変換するために必要です。
関連担当者	見込み客にリンクされた担当者。見込み客を商談に変換するために必要です。
関連取引交渉登録	見込み客にリンクされた取引交渉登録。このフィールドは、見込み客が取引交渉登録に変換されたときに自動的に設定されます。
関連商談	見込み客にリンクされた商談。見込み客を商談に変換するために必要です。
所有者	見込み客レコードの所有者。  企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「 <a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a> 」を参照してください。

フィールド	説明
所有者氏名	見込み客レコードの所有者。
所有者を再割当	<p>見込み客を再度割り当てる必要があることを示します。企業の管理者が見込み客割当ルールを設定している場合にこのフィールドを選択すると、Oracle CRM On Demand で割当マネージャがトリガーされます。これにより見込み客が再び処理され、ルールに従って再度割り当てられます。割当マネージャは、ユーザーに対してのみレコードを再割当できます。レコードを再割当できるのは、レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに設定されている場合のみです。割当マネージャは、レコードタイプがブックモードに設定されている場合、レコードを再割当できません。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注:</b> レコードの再割当の処理時間は、企業の割当ルールの複雑さ、再割当されるレコードの数、および現在のシステム負荷によって異なります。レコードが再度割り当てられると、見込み客所有者の名前は変更されます。</p>
セールス要員	<p>自社が見込み客に割り当てたセールス要員の名前。</p> <p>取引先と見込み客の関連付け方法によっては、見込み客の[セールス要員]フィールドが次のように自動的に更新される場合があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 見込み客レコードの[関連取引先]フィールドで取引先を選択して取引先を見込み客に明示的に関連付け、その取引先に所有者が割り当てられている場合に、見込み客レコードの取引先を関連付ける際に[セールス要員]フィールドを自動更新するという項目が企業プロファイルでオンになっていれば、見込み客の[セールス要員]フィールドには、選択した取引先の所有者名が自動的に入力されます。その設定がオフになっていると、見込み客の[セールス要員]フィールドは自動的に入力されません。</li> <li>■ 取引先の関連レコードとして見込み客を作成すると、見込み客レコードの[関連取引先]フィールドに取引先の名前が入力されますが、見込み客レコードの取引先を関連付ける際にセールス要員フィールドを自動更新するという項目が企業プロファイルでオンになっていても、見込み客レコードの[セールス要員]フィールドは自動的に入力されません。</li> </ul>
説明	見込み客に関するその他の情報。16,350 文字に制限されます。
Web サイト	見込み客にリンクされている Web サイト。
所有権状況	見込み客の所有権に対する現在の状況。
専門職	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
概算収入	通貨フィールド。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
生年月日	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
年齢	[生年月日]フィールドから計算されます。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。

フィールド	説明
承認日	[状況]フィールドを[資格あり]に設定すると、現在の日付が自動的に入力されます。

### 状態フィールドの値

見込み客が見込み客管理プロセス内を移動している間、見込み客の[状態]フィールドには、プロセス内での見込み客の状況が表示されます。状況値は見込み客にフィルターを適用するために主に使用されます。見込み客管理プロセスの詳細は、「[見込み客 \(ページ 236\)](#)」を参照してください。

次の表では、状態フィールドで使用できる値を示しています。

状態	説明
アーカイブ済み	アーカイブ手順を完了した状態(「 <a href="#">見込み客のアーカイブ (ページ 246)</a> 」)。見込み客は、自社の売上につながらないと判断され、評価プロセスから除外されています。
更新済み	変換手順を完了した状態(「 <a href="#">見込み客から取引先、担当者、取引交渉登録、または商談への変換 (ページ 246)</a> 」)。見込み客は、商談になる価値があると判断されています。
資格あり	承認手順を完了した状況(「 <a href="#">見込み客の承認 (ページ 245)</a> 」)。見込み客は、承認プロセスに合格しています。見込み客に割り当てられたセールス要員が新しい所有者になります。
承認手続中	作成手順を完了した状況(「 <a href="#">見込み客の承認 (ページ 245)</a> 」)。見込み客が作成され、承認プロセス中であるか、承認プロセスを開始しようとしています。デフォルトの所有者は見込み客を作成したユーザーになります。
拒否	拒否手順を完了した状況(「 <a href="#">見込み客の拒否 (ページ 251)</a> 」)。承認済み見込み客は、最初の評価に見合う価値がないと判断されています。



# 4 セールス

---

Oracle CRM On Demand には、セールス情報を管理するために次のレコードタイプが用意されています。

- **取引先**。これらのページでは、取引を行う企業に関する情報を管理します。
- **担当者**。これらのページでは、取引先と商談の担当者を追跡します。
- **商談**。これらのページでは、売上を生み出す可能性がある商談を管理します。
- **売上予想**。これらのページでは、既存の商談に基づいてプロジェクトの四半期別の売上予想を生成します。

見込み客は商談に変わる可能性があるため、見込み客レコードタイプはセールスエリアにも関連付けられます。

Oracle CRM On Demand には、セールスおよびビジネス計画の情報を管理するためにも、次のレコードタイプが用意されています。

- **ビジネス計画**。これらのページでは、取引先、担当者、または製品の戦略目標とアクションを設定します。
- **目標**。これらのページでは、達成する高レベルの目標を管理します。
- **計画取引先**。これらのページでは、取引先がビジネス計画にどのようにマップされているかを追跡します。
- **計画担当者**。これらのページでは、担当者をビジネス計画に関連付けます。
- **計画商談**。これらのページでは、商談をビジネス計画に関連付けます。

## 販売管理

販売を管理するには、次のプロセスを実行します。

- 1 [商談の管理プロセス \(ページ 257\)](#)
- 2 [取引先の管理プロセス \(ページ 258\)](#)
- 3 [担当者の管理プロセス \(ページ 258\)](#)
- 4 [セールスユーザーの売上予想の管理プロセス \(ページ 259\)](#)
- 5 [売上予想管理者の売上予想の管理プロセス \(ページ 259\)](#)
- 6 [カレンダー/活動の管理プロセス \(ページ 259\)](#)

## 商談の管理プロセス

商談を管理するには、次のタスクを実行します。

- 1 商談の各フィールドおよび関連情報を確認します。詳細については、「[商談フィールド \(ページ 320\)](#)」を参照してください。
- 2 新しい商談レコードを作成します。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」を参照してください。
- 3 製品売上レコードを商談に追加します。詳細については、「[製品の商談へのリンク \(参照 \[Linking Products to Opportunities\]\(#\) ページ 310\)](#)」を参照してください。
- 4 主要担当者および担当者役割を定義します。詳細については、「[担当者 \(ページ 281\)](#)」および「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

- 5 商談に関連する活動およびメモを追跡します。詳細については、「[活動フィールド \(ページ 224\)](#)」および「[メモの追加 \(ページ 155\)](#)」を参照してください。
- 6 商談の所有権および表示を割り当てます。詳細は、「[アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)」および「[レコードの共有 \(チーム\) \(ページ 144\)](#)」を参照してください。
- 7 商談セールスステージを更新します。詳細については、「[商談と売上予想について \(ページ 303\)](#)」を参照してください。
- 8 商談に関連するパートナーおよび競合会社をリンクします。詳細については、「[商談のパートナーおよび競合会社の追跡 \(ページ 308\)](#)」を参照してください。
- 9 商談を査定し、売上を予想します。詳細については、「[商談と売上予想について \(ページ 303\)](#)」を参照してください。
- 10 商談の資産を追跡します。詳細については、「[資産の追跡 \(ページ 272\)](#)」を参照してください。

## 取引先の管理プロセス

取引先を管理するには、次のタスクを実行します。

- 1 取引先の各フィールドおよび関連情報を確認します。詳細については、「[取引先フィールド \(ページ 278\)](#)」を参照してください。
- 2 新しい取引先レコードを作成します。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」を参照してください。
- 3 主要担当者および担当者役割を定義します。詳細については、「[担当者 \(ページ 281\)](#)」および「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。
- 4 取引先関連の活動およびメモを追跡します。詳細については、「[活動フィールド \(ページ 224\)](#)」および「[メモの追加 \(ページ 155\)](#)」を参照してください。
- 5 取引先の所有権および表示を割り当てます。詳細は、「[アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)」および「[レコードの共有 \(チーム\) \(ページ 144\)](#)」を参照してください。
- 6 パートナーおよび競合会社を取引先に関連付けます。詳細については、「[取引先のパートナーおよび競合会社の追跡 \(ページ 271\)](#)」を参照してください。
- 7 取引先関係を定義します。詳細については、「[取引先間の関係の追跡 \(ページ 267\)](#)」を参照してください。  
注:このステップは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ実行します。
- 8 売上レコードを取引先に追加します。詳細については、「[取引先ごとの売上の追跡 \(参照 Tracking Revenue Based on Accounts ページ 274\)](#)」を参照してください。  
注:このステップは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ実行します。
- 9 取引先の売上を予想します。詳細については、「[取引先ごとの売上の追跡 \(参照 Tracking Revenue Based on Accounts ページ 274\)](#)」を参照してください。  
注:このステップは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ実行します。
- 10 取引先の資産を追跡します。詳細については、「[資産の追跡 \(ページ 272\)](#)」を参照してください。

## 担当者の管理プロセス

担当者を管理するには、次のタスクを実行します。

- 1 担当者の各フィールドおよび関連情報を確認します。詳細については、「[担当者フィールド \(ページ 298\)](#)」を参照してください。
- 2 新しい担当者レコードを作成します。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」を参照してください。
- 3 担当者関連の活動およびメモを追跡します。詳細については、「[活動フィールド \(ページ 224\)](#)」および「[メモの追加 \(ページ 155\)](#)」を参照してください。
- 4 担当者の所有権および表示を割り当てます。詳細は、「[アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)」および「[レコードの共有 \(チーム\) \(ページ 144\)](#)」を参照してください。
- 5 顧客満足度調査を実行します。詳細は、「[アセスメントスクリプトの使用 \(ページ 166\)](#)」を参照してください。
- 6 担当者関係を定義します。詳細については、「[担当者間の関係の追跡 \(ページ 292\)](#)」を参照してください。

注:このステップは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ実行します。

- 7 売上レコードを担当者に追加します。詳細については、「[担当者ごとの売上の追跡 \(ページ 293\)](#)」を参照してください。

注:このステップは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ実行します。

- 8 担当者の売上を予想します。詳細については、「[担当者ごとの売上の追跡 \(ページ 293\)](#)」を参照してください。

注:このステップは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ実行します。

- 9 担当者の資産を追跡します。詳細については、「[資産の追跡 \(ページ 272\)](#)」を参照してください。

注:このステップは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ実行します。

## セールスユーザーの売上予想の管理プロセス

売上予想を管理するには、次のタスクを実行します。

- 1 目標を設定します。詳細については、「[目標の管理 \(ページ 328\)](#)」を参照してください。
- 2 商談、取引先、および担当者の売上を予想します。詳細については、「[売上予想 \(ページ 322\)](#)」を参照してください。
- 3 売上予想を確認します。詳細については、「[売上予想の確認 \(ページ 324\)](#)」を参照してください。
- 4 売上予想を更新します。詳細については、「[売上予想の更新 \(ページ 326\)](#)」を参照してください。
- 5 売上予想を提出します。詳細については、「[売上予想の提出 \(ページ 327\)](#)」を参照してください。

## 売上予想管理者の売上予想の管理プロセス

売上予想を管理するには、次のタスクを実行します。

- 1 企業の会計カレンダーを設定します。詳細については、「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。
- 2 売上予想階層を決定します。詳細については、「[売上予想定義の設定 \(ページ 1540\)](#)」を参照してください。
- 3 ユーザー目標を設定します。詳細については、「[ユーザーのセールス目標の設定 \(ページ 1345\)](#)」を参照してください。
- 4 日付、タイプ、期間、参加者など、売上予想定義を作成します。詳細については、「[売上予想定義の設定 \(ページ 1540\)](#)」を参照してください。

## カレンダー/活動の管理プロセス

カレンダー/活動を管理するには、次のタスクを実行します。

- 1 現在のカレンダーアポイントを確認します。詳細については、「[カレンダー/活動 \(参照 カレンダーと活動 ページ 185\)](#)」を参照してください。
- 2 新しいアポイントとタスクを作成します。詳細については、「[活動の作成 \(ページ 195\)](#)」を参照してください。
- 3 他のユーザーとカレンダーを共有します。詳細については、「[他のユーザーのカレンダーの表示 \(ページ 217\)](#)」を参照してください。
- 4 主要なタスクを追跡および管理します。詳細については、「[カレンダー/活動 \(参照 カレンダーと活動 ページ 185\)](#)」を参照してください。

## 見込み客(セールス側)

見込み客は、セールスプロセスで重要な役割を果たします。セールスプロセスは、見込み客の生成から始まる場合があります。見込み客は、認定から変換に段階的に移行します。セールスプロセスの詳細は、「[マーケティングの管理 \(ページ 229\)](#)」を参照してください。見込み客は、担当者、取引先、取引交渉登録および商談に変換できます。見込み客が商談または取引交渉登録に変換された後は、セールスプロセスの段階に入ります。商談レコードまたは取引交渉登録レコードの特定のフィールドの値は、見込み客レコードから取得されます。これらの値は、セールスプロセス中に変換された見込み客のマッピングに基づいています。

## 取引先

取引先の各ページを使用して、取引先を作成、更新、および追跡します。取引先は一般的にはビジネスの相手企業ですが、パートナー、競合会社、関連会社などを取引先として追跡することもできます。

取引先レコードが企業の経営管理の中心となっている場合は、取引先について可能なかぎり詳しい情報を入力します。[地域]フィールドまたは[業種]フィールドなどの一部の情報は、情報を分類する方法の1つとして、レポート作成で使用できます。同様に、[地域]または[業種]のフィールドが入力された取引先レコードに商談などのレコードをリンクした場合は、これらの商談を地域別または業種別に分類できます。

### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [取引先の管理 \(ページ 262\)](#)

### [取引先ホームページ]の使用

取引先の管理は、[取引先ホームページ]から開始します。

**注:**企業の管理者は、[取引先ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 取引先の作成

取引先を作成するには、[最近表示された取引先 (個人)]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[取引先フィールド \(ページ 278\)](#)」を参照してください。

### 取引先リストの使用

[取引先リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、取引先の標準のリストについて説明します。

取引先リスト	フィルター
取引先 (全件)	取引先名に基づいてアルファベット順に並べ替えられたすべての取引先
顧客取引先 (全件)	取引先タイプが顧客に設定された取引先
All Account Competitor Accounts (取引先競合会社の取引先 (全件))	取引先タイプが競合会社に設定された取引先
All Account Partner Accounts (取引先パートナーの取引先 (全件))	取引先タイプがパートナーに設定された取引先
見込み顧客取引先 (全件)	取引先タイプがプロスペクトに設定された取引先
最近作成された取引先	作成日に基づいて並べ替えられたすべての取引先
最近変更された取引先	変更日に基づいて並べ替えられたすべての取引先
リファレンス可能取引先 (全件)	[リファレンス]チェックボックスがオンになっている取引先

取引先リスト	フィルター
トップ取引先(全件)	優先度が高に設定された取引先
取引先(個人)	[所有者]フィールドに名前がある取引先

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近表示された取引先の表示

[最近表示された取引先(個人)]セクションには、最近表示した取引先が表示されます。

### 取引先タスクの使用

[オープン取引先関連タスク(個人)]セクションには、自分に割り当てられているタスクが、締切日、優先順位の順に基づいて並べ替えられて表示されます。締切日および優先順位は自分で設定するか、マネージャが設定します。[1 - 高]、[2 - 中]、[3 - 低]などのタスクの優先順位は、矢印によって示されます(上向き矢印は「高」、矢印なしは「中」、下向き矢印は「低」)。

**注:** 企業の管理者が[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の[1-高い]から「最高位」に変更すると)、企業の管理者が 1-ラベル、2-ラベルまたは 3-ラベルというパターン(ラベルは企業の管理者がタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィールドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、「1-自分の最高位」という値には上向き矢印が表示されますが、「自分の最高位」という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに企業の管理者が追加したカスタム値には矢印が表示されません。[優先順位]フィールドなどのピックリストのデフォルト値の変更の詳細については、「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」を参照してください。

- タスクを確認するには、[主題]リンクをクリックします。
- タスクが関連付けられている取引先を確認するには、取引先名をクリックします。
- タスクのリストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### レポートを使用した取引先の実績の分析

[取引先ホームページ]では、1 つ以上のレポートセクションを表示できます(企業の管理者は、ページに表示されるレポートセクションを指定できます)。Oracle CRM On Demand の標準エディションでは、[取引先分析]セクションが表示され、取引先の分散や確定売上の包括的な分析が示されます。[取引先分析]セクションの使用方法については、「[取引先の実績の分析](#) (ページ 278)」を参照してください。

### [取引先ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、企業の管理者が[取引先ホームページ]に表示できるように設定したセクションに基づいて、自分の[取引先ホームページ]にセクションを追加できます。

### 取引先ホームページにセクションを追加するには

- 1 取引先ホームページで、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [取引先ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存]をクリックします。

## 取引先の管理

取引先を管理するには、次のタスクを実行します。

- [取引先の再割当 \(ページ 263\)](#)
- [取引先のプライマリ担当者の変更 \(ページ 263\)](#)
- [取引先へのレコードのリンク \(ページ 264\)](#)
- [ポートフォリオ口座のリンク \(ページ 266\)](#)
- [親取引先の指定 \(ページ 266\)](#)
- [表示される取引先レコードの制限 \(ページ 267\)](#)
- [取引先間の関係の追跡 \(ページ 267\)](#)

**注:**これは Oracle CRM On Demand の標準エディションの機能ではないため、使用できない可能性があります。

- [取引先と担当者間の関係の追跡 \(ページ 268\)](#)
- [取引先のパートナーおよび競合会社の追跡 \(ページ 271\)](#)
- [資産の追跡 \(ページ 272\)](#)
- [取引先ごとの売上の追跡 \(参照 \[Tracking Revenue Based on Accounts\]\(#\) ページ 274\)](#)

**注:**これは Oracle CRM On Demand の標準エディションの機能ではないため、使用できない可能性があります。

- [客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)

**注:**これは Oracle CRM On Demand の標準エディションの機能ではないため、使用できない可能性があります。

- [複数の取引先のためのアポイントの作成 \(ページ 276\)](#)
- [取引先の実績の分析 \(ページ 278\)](#)

ユーザー役割に地図統合権限が含まれる場合、近接検索の実行 (参照 [Performing Proximity Searches](#) ページ 356) の手順を実行することもできます。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [アセスメントスクリプトの使用 \(ページ 166\)](#)
- [レコードの共有\(チーム\) \(ページ 144\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [取引先フィールド \(ページ 278\)](#)
- [\[取引先ホームページ\]の使用 \(ページ 260\)](#)
- [レコードの詳細ページでのイメージの表示 \(ページ 69\)](#)
- [Oracle Social Network の使用 \(ページ 407\)](#)
- [分析 \(ページ 767\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

## 取引先の再割当

アクセスレベルで許可されている場合は、取引先レコードの所有者またはプライマリカスタムブックを変更して、取引先を手動で再割当できます。

**注:** 取引先レコードは、企業の管理者が[取引先]レコードタイプに対して設定したレコード所有権モードに応じて所有者またはプライマリカスタムブックに割り当てることができます(ただし、所有者とプライマリカスタムブックの両方に割り当てることができません)。レコード所有権モードの詳細は、「[データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

企業で割当マネージャを使用していて、[取引先]レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに対して設定されている場合、ユーザーはリクエストで[取引先を再割当]チェックボックスをオンにすることによって、取引先を新しい所有者に再割当することもできます。

### 取引先を再割当するには

- 1 再割当する取引先を選択します。  
取引先の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [取引先詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 3 [取引先編集]ページで、次のいずれかの操作を実行します。
  - [所有者]フィールドまたは[ブック]フィールドで[ルックアップ]アイコンをクリックし、[ルックアップ]ウィンドウで別のユーザーまたはブックを選択します。
  - [取引先を再割当]チェックボックスをオンにして割当マネージャをトリガーし、取引先を再割当します。

**注:** 割当マネージャは、ユーザーに対してのみレコードを再割当できます。レコードを再割当できるのは、レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに設定されている場合のみです。割当マネージャは、レコードタイプがブックモードに設定されている場合、レコードを再割当できません。レコード所有権モードの詳細は、「[データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

- 4 変更を保存します。

**注:** レコードの再割当の処理時間は、企業の割当ルールの複雑さ、再割当されるレコードの数、および現在のシステム負荷によって異なります。

### 取引先のプライマリ担当者の変更

1つの取引先に複数の担当者が存在することがありますが、その場合は、そのうちの1人を取引先のプライマリ担当者として指定する必要があります。デフォルトでは、取引先に対して最初に追加された担当者がプライマリ担当者になりますが、この設定を変更することができます。

### 取引先のプライマリ担当者を変更するには

- 1 取引先を選択します。  
取引先の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [取引先詳細]ページで、[編集]をクリックします。  
**注:** [取引先詳細]ページに[プライマリ担当者]フィールドが表示されない場合は、社内の管理者に、このフィールドをページレイアウトに追加してもらってください。  
**ヒント:** 社内でインライン編集機能が有効になっている場合、[取引先詳細]ページでプライマリ担当者をインラインで変更できます。インライン編集の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。
- 3 [取引先編集]ページで、[プライマリ担当者]フィールドの[ルックアップ]アイコンをクリックします。
- 4 [ルックアップ]ウィンドウで、新しいプライマリ担当者を選択します。

**注:** 取引先のプライマリ担当者として選択できるのは、取引先にすでにリンクされた担当者のみです。さらに、[取引先担当者リスト]フィールドが[ルックアップ]ウィンドウに表示された場合、取引先にすでにリンクされた担当者が含まれる[担当者]リストのみが[取引先担当者リスト]フィールドで選択に使用できます。担当者の検索に別のリストを選択することはできません。

5 [取引先編集]ページで[保存]をクリックします。

**注:** [取引先詳細]ページの[担当者]関連情報セクションで[プライマリ担当者]チェックボックスが表示されない場合でも、[取引先詳細]ページの[担当者]関連情報セクションには、取引先にリンクされている担当者リストの最初の担当者として取引先のプライマリ担当者が表示されます。[リストを全表示]をクリックしてリンクされている担当者の全リストを開くと、[名前 (姓)]や[名前 (名)]を使用してリストをソートした場合でも、プライマリ担当者がリストページ上の最初のレコードとして表示されます。

リスト内でのプライマリ担当者の位置は、リストに含まれているレコードの数とリストページに表示するレコード数によって決まります。たとえば、ある取引先に 180 件の担当者がリンクされており、その取引先のプライマリ担当者の姓がアルファベットの最後の文字で始まり、リストページに 100 件のレコードを表示すると仮定します。この場合、[名前 (姓)]フィールドを使用してリストをソートしたとき、プライマリ担当者はリストの 2 ページ目の最初のレコードとして表示されます。

### 取引先へのレコードのリンク

詳細ページで作成した新しいレコード(担当者、活動など)を取引先レコードにリンクできます。リンクによってレコードどうしに関連付けられるので、作成したレコードへのアクセス権を持っているユーザーは、リンクされているレコードの情報も表示できます。

選択した取引先にリンクした新しいレコードは、ただちにデータベースに追加されます。たとえば、[取引先詳細]ページから作成した担当者は、取引先にリンクされ、[担当者]ページに表示されます。

取引先レコードには、別のレコードにリンクされた後に継承される情報が含まれています。たとえば、商談レポートでは、レコードを地域別または業種別に表示できます。商談レコードには地域や業種の情報が含まれていないため、リンクされている取引先レコードを参照して、各商談が属するグループが特定されます。したがって、必要に応じていつでもレコードを取引先レコードにリンクできます。

また、他のユーザーを取引先レコードにリンクして、そのレコードの表示を許可することもできます。たとえば、取引をクローズするために職場の同僚のチームと取引先レコードを共有する必要があるとします。チームメンバーには、各役割に基づいて、取引先レコード、およびその取引先にリンクされた担当者と商談レコードに対して異なるアクセス要件を設定できます。

### 情報を取引先にリンクするには

1 取引先を選択します。

取引先の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。

2 [取引先詳細]ページで、該当するセクションまでスクロールし、必要に応じてレコードを取引先にリンクします。

**注:** 企業の管理者は、[取引先詳細]ページで表示できる関連情報のタイプを決定できます。従業員は、参照可能な関連情報セクションの順序を変更したり、使用していない関連情報をすべて非表示にすることができます。詳細ページレイアウトのパーソナライズの詳細は、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

次の表に、取引先にリンクできるレコードタイプの一部を示します。

レコードタイプ	情報
商談	新しい商談をリンクするには、[新規]をクリックし、[編集]フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、「 <a href="#">商談フィールド (ページ 320)</a> 」を参照してください。

レコードタイプ	情報
サービスリクエスト	新しいサービスリクエストをリンクするには、[新規]をクリックし、[編集]フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、「 <a href="#">サービスリクエストフィールド (ページ 391)</a> 」を参照してください。
メモ	<p>新しいメモをリンクするには、[新規]をクリックし、必要な情報を入力し、レコードを保存します。</p> <p><b>注:</b>企業でこの機能が有効になっている場合は、ページの右上隅のメモアイコンをクリックすると、メモを追加できます。</p> <p>メモに関する詳細については、「<a href="#">メモの追加 (ページ 155)</a>」を参照してください。</p>
オープン活動(アポイントとタスク)	<p>新しいアポイントまたはタスクをリンクするには、[新規アポイント]または[新規タスク]をクリックします。次に、編集フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、「<a href="#">活動フィールド (ページ 224)</a>」を参照してください。</p> <p>複数の活動を1つの取引先にリンクできます。活動に時間が関連付けられている場合、その活動は活動リストとカレンダーに表示されます。</p> <p>取引先を表示できるユーザーは、取引先にリンクされている活動(他のユーザーが所有する活動や他のユーザーに割り当てられている活動も含む)も表示できます。</p>
担当者	<p>新しい担当者をリンクするには、[新規]をクリックし、[編集]フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、「<a href="#">担当者フィールド (ページ 298)</a>」を参照してください。</p> <p><b>ヒント:</b>担当者レコードの重複を避けるために、[追加]をクリックして、[新規担当者]カラムの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックします。[ルックアップ]ウィンドウで[名前(名)]、[名前(姓)]または電子メールアドレスを入力して、[検索]をクリックします。担当者が見つからない場合は、[新規]をクリックして、その担当者のレコードを作成します。</p> <p>その担当者が存在することがわかっている場合は、[追加]をクリックしてこのレコードにリンクします。</p> <p>その担当者の情報を更新するために[担当者詳細]ページを開くには、[名前]リンクをクリックします。担当者を取引先にリンクする方法の詳細は、「<a href="#">取引先と担当者間の関係の追跡 (ページ 268)</a>」を参照してください。</p>
取引先チーム	このレコードを他の従業員も表示できるようにするには、[ユーザーを追加]をクリックします。[取引先チーム - ユーザーを追加]ウィンドウで、従業員の名前を選択し、アクセスレベルを指定します。レコードの共有の詳細は、「 <a href="#">レコードの共有(チーム) (ページ 144)</a> 」を参照してください。
取引先パートナー	取引先をリンクし、それをこのレコードのパートナーとして追跡するには、[追加]をクリックします。次に、編集フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。フィールドの説明については、「 <a href="#">取引先のパートナーおよび競合会社の追跡 (ページ 271)</a> 」を参照してください。
取引先競合会社	取引先をリンクし、それをこのレコードの競合会社として追跡するには、[追加]をクリックします。次に、編集フォームで、必要な情報を入力し、レコードを保存

レコードタイプ	情報
	します。フィールドの説明については、「 <a href="#">取引先のパートナーおよび競合会社の追跡 (ページ 271)</a> 」を参照してください。

### リンクされているレコードのリンク切断または削除を行うには

- 1 取引先を選択します。  
取引先の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [取引先詳細] ページで、適切なセクションまでスクロールダウンします。
- 3 リンク切断または削除を行うリンクがある行で、レコードレベルのメニューから[リンク切断]または[削除]を選択します。
  - **リンク切断。**レコードを削除することなく、レコードの関連付けを解除します。
  - **削除。**リンクされているレコードを削除します。削除されたレコードは、[削除項目] ページに移動され、30 日後にデータベースから完全に削除されます。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [レコードへのファイルと URL の添付 \(ページ 161\)](#)
- [レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)
- [資産の追跡 \(ページ 272\)](#)

### ポートフォリオ口座のリンク

この機能は、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。

ポートフォリオ口座は多対一の関係で、1 つの取引先にリンクできます。つまり、1 つの取引先には多数のポートフォリオ口座をリンクできますが、各ポートフォリオ口座がリンクできるのは 1 つの取引先のみです。

**作業前の準備。**ポートフォリオに関連する情報は、デフォルトでは[取引先詳細] ページには表示されません。この情報を表示するには、企業の管理者がポートフォリオに関連する情報へのアクセスをユーザーの役割に許可する必要があります。その場合企業の管理者は、ポートフォリオに関連する情報をユーザーの[取引先詳細] ページのレイアウトに追加する必要もあります。詳細ページレイアウトのカスタマイズの詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

### ポートフォリオサブ取引先をリンクするには

- 1 親取引先を選択します。  
取引先の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [取引先詳細] ページで、ポートフォリオに関連する情報までスクロールし、[新規] をクリックします。
- 3 [ポートフォリオ口座を編集] ページのフィールドに必要な値を入力します。  
ポートフォリオ口座の詳細は、「[ポートフォリオ口座のフィールド \(ページ 640\)](#)」を参照してください。
- 4 レコードを保存します。

### 親取引先の指定

親子関係を指定することによって、別の企業の子会社などの取引先階層を示すことができます。最初に親取引先を作成し、次にその取引先を子またはサブ取引先の親として選択します。

### 親取引先を指定するには

- 1 子取引先を選択します。  
取引先を選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [取引先詳細] ページで、[編集] をクリックします。  
**注:** 企業に対してインライン編集機能が有効になっている場合、[取引先詳細] ページでインラインで親取引先を指定できます。インライン編集の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。
- 3 [取引先編集] ページで、[親取引先] フィールドの横にある[ルックアップ] アイコンをクリックします。
- 4 [ルックアップ] ウィンドウで、親取引先を選択します。
- 5 レコードを保存します。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの検索 \(ページ 73\)](#)
- [取引先フィールド \(ページ 278\)](#)

### 表示される取引先レコードの制限

表示される取引先を制限するには、フィルター済みリストを選択します。フィルター済みリストには、そのリストの条件を満たす取引先が表示されます。

**作業前の準備。** リストの作成時は、設定する条件に使用するフィールドと値を入力する必要があります。[取引先編集] ページに移動し、アプリケーションで使用されている正確なフィールド名と値をメモすることをお勧めします。それらの名前や値が正確でないと、フィルター済みリストに正しいレコードが取り出されない場合があります。メモする代わりに、そのレコードの[詳細] ページを印刷して、フィールドの正確な名前を得ることもできます。ただし、プリントアウトには、ドロップダウンリストに表示されるフィールドの値は印刷されません。

#### 取引先のフィルター済みリストを開くには

- 1 [取引先] タブをクリックします。
- 2 [取引先ホームページ] の [取引先リスト] セクションから、作業対象となるリストを選択します。  
取引先のデフォルトのフィルター済みリストの説明については、「[\[取引先ホームページ\] の使用 \(ページ 260\)](#)」を参照してください。

#### 取引先のフィルター済みリストを作成するには

- 1 [取引先] タブをクリックします。
- 2 [取引先ホームページ] の [取引先リスト] セクションから、[リスト管理] リンクをクリックします。
- 3 [リスト管理] ページで、[リストの新規作成] ボタンをクリックします。
- 4 「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」の手順を実行します。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [取引先フィールド \(ページ 278\)](#)
- [活動リストの使用 \(ページ 198\)](#)
- [\[取引先ホームページ\] の使用 \(ページ 260\)](#)

### 取引先間の関係の追跡

取引先間の関係を追跡する場合は、[取引先関係] ページに情報を保存します。たとえば、この取引先への投資者またはこの取引先の関連会社を追跡する必要があります。

それには、まず、関係を追跡する取引先を、その取引先のレコードにリンクします。(リンクする取引先の数に制限はありません)。その後、関係を定義して、その他の該当する情報を追加します。

**注:** 関係の追跡機能は、Oracle CRM On Demand の標準エディションの一部ではないため、企業で使用できない場合があります。取引先間の関係を追跡するには、[拡張された担当者および取引先の関係へのアクセスの管理] 権限を企業の管理者の役割に含めたうえ、企業の管理者が、取引先間の関係を追跡するユーザーの [拡張された取引先の関係へのアクセス] 権限を有効にする必要があります。

企業の管理者は、取引先関係に関する追加情報を保存するカスタムフィールドを作成でき、これらのカスタムフィールドを [取引先関係編集] ページレイアウトに追加できます。その後、取引先関係レコードにアクセスできるユーザーは、カスタムフィールドの情報を表示および更新できます。

**作業前の準備。** 取引先にリンクする組織ごとに、取引先レコードを作成します。この機能は、ご使用のアプリケーションのバージョンによっては使用できないことがあります。

### 取引先間の関係を追跡するには

- 1 取引先を選択します。  
取引先を選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [取引先詳細] ページで、[取引先関係] セクションまでスクロールダウンし、次の該当する操作を行います。
  - 取引先をリンクするには、[追加] をクリックします。
  - 情報を更新するには、既存の取引先関係の [編集] リンクをクリックします。
- 3 [取引先関係編集] ページで、必要な情報を入力します。  
次の表では、取引先間の関係の追跡に使用するフィールドについて説明します。

フィールド	コメント
関連取引先	[ルックアップ] アイコンをクリックし、関係および情報を追跡する取引先を選択します。これは必須フィールドです。
役割	取引先間の関係を定義するためのオプションを選択します。
役割をリバース	取引先間の逆の関係を定義するためのオプションを選択します。
開始日	このフィールドを使用して、取引先間の関係の開始日を記録できます。デフォルトは今日の日付です。
終了日	このフィールドを使用して、取引先間の関係の終了日を記録できます。

- 4 レコードを保存します。

### 取引先と担当者間の関係の追跡

取引先は、いくつかの方法で担当者にリンクできます。[取引先詳細] ページでは、既存の担当者を取引先にリンクしたり、取引先に自動的にリンクする新しい担当者を作成できます。同様に、[担当者詳細] ページでは、既存の取引先を担当者にリンクしたり、担当者に自動的にリンクする新しい取引先を作成できます。

### 取引先担当者の情報について

取引先と担当者をリンクした後は、[取引先担当者編集] ページに取引先担当者の詳細を表示できます。企業の管理者は、取引先担当者に関する追加情報を格納するためのカスタム項目を作成し、そのカスタムフィールドを [取引先担当者

**編集**] ページレイアウトに追加できます。これによって、取引先担当者レコードにアクセスできるユーザーは、カスタム項目の情報を表示および更新できます。

企業の管理者は、取引先担当者項目リンクを使用して取引先担当者のカスタム項目を作成します(このリンクは、Oracle CRM On Demand の[アプリケーションカスタマイズ] ページで[取引先] および[担当者] レコードタイプに対して使用できます)。企業の管理者は、[取引先担当者ページレイアウト] リンクを使用して[取引先担当者編集] ページのレイアウトを作成します(このリンクは、[取引先] および[担当者] レコードタイプに対しても使用できます)。カスタム項目の追加およびページレイアウトの作成の詳細は、「[アプリケーションカスタマイズ \(ページ 1169\)](#)」を参照してください。

### 取引先のプライマリ担当者について

1 つの取引先に複数の担当者をリンクできますが、その場合は、リンクした担当者のうちの 1 人を取引先のプライマリ担当者として指定する必要があります。取引先にリンクした最初の担当者が自動的にその取引先のプライマリ担当者として指定されますが、後から別の担当者を取引先のプライマリ担当者として指定できます。取引先のプライマリ担当者の変更の詳細は、「[取引先のプライマリ担当者の変更 \(ページ 263\)](#)」を参照してください。

[取引先詳細] ページレイアウトに[プライマリ担当者] フィールドが含まれている場合、[取引先詳細] ページの[プライマリ担当者] フィールドにプライマリ担当者の名前が表示されます。また、レイアウトに[プライマリ担当者] チェックボックスが含まれている場合、[取引先詳細] ページの[担当者] 関連情報セクション内で、プライマリ担当者の行内にある同チェックボックスが選択されます。[プライマリ担当者] フィールドおよび[プライマリ担当者] チェックボックスをレイアウトに含めるかどうかは、管理者が決定します。

[取引先詳細] ページの[担当者] 関連情報セクションで[プライマリ担当者] チェックボックスが表示されない場合でも、[取引先詳細] ページの[担当者] 関連情報セクションには、取引先にリンクされている担当者リストの最初の担当者として取引先のプライマリ担当者が表示されます。[リストを全表示] をクリックしてリンクされている担当者の全リストを開くと、[名前 (姓)] や[名前 (名)] を使用してリストをソートした場合でも、プライマリ担当者がリストページ上の最初のレコードとして表示されます。

リスト内でのプライマリ担当者の位置は、リストに含まれているレコードの数とリストページに表示するレコード数によって決まります。たとえば、ある取引先に 180 件の担当者がリンクされており、その取引先のプライマリ担当者の姓がアルファベットの最後の文字で始まり、リストページに 100 件のレコードを表示すると仮定します。この場合、[名前 (姓)] フィールドを使用してリストをソートしたとき、プライマリ担当者はリストの 2 ページ目の最初のレコードとして表示されます。

### 担当者役割について

取引先と担当者をリンクするときは、取引先における担当者の役割を指定できます。企業の担当者の役割を記録することは、取引先における購入決定への影響を理解するために重要です。たとえば、取引先に関して追跡できる担当者関係は、[承認者]、[ユーザーおよび評価者]、[ユーザーおよび承認者]、[ユーザーおよび意志決定者]、[評価者および承認者]、[評価者および意志決定者]、および[不明] です。

次の手順では、担当者を取引先にリンクする方法を説明します。

#### 担当者を取引先にリンクするには

- 1 対象の取引先を選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 取引先にリンクする新しい担当者を作成するには、次の手順を実行します。
  - a [取引先詳細] ページの[担当者] 関連情報セクションで、[新規] をクリックします。
  - b [担当者編集] ページで、新しい担当者の情報を入力し、変更を保存します。  
**注:** [担当者編集] ページの一部のフィールドには、取引先レコードから値が自動的に挿入される場合があります。
- 3 既存の担当者を取引先にリンクするには、次の手順を実行します。
  - a [取引先詳細] ページの[担当者] 関連情報セクションで、[追加] をクリックします。
  - b [担当者リスト] ページで[ルックアップ] アイコンをクリックし、取引先にリンクする担当者を選択します。  
[担当者リスト] ページでは、最大 5 名の担当者を取引先にリンクできます。
  - c (オプション) 担当者ごとに、取引先における担当者のプライマリ役割を定義するオプションを選択します。

**注:** 担当者を取引先にリンクした後は、取引先における担当者の他の役割を追加できます。

- d 変更を保存します。

次の手順では、取引先を担当者にリンクする方法を説明します。

### 取引先を担当者にリンクするには

- 1 対象の担当者を選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 担当者にリンクする新しい取引先を作成するには、次の手順を実行します。
  - a [担当者詳細]ページの[取引先]関連情報セクションで、[新規]をクリックします。
  - b [取引先編集]ページで、新しい取引先の情報を入力し、変更を保存します。
- 3 既存の取引先を担当者にリンクするには、次の手順を実行します。
  - a [担当者詳細]ページの[取引先]関連情報セクションで、[追加]をクリックします。
  - b [取引先を追加]ページで[ルックアップ]アイコンをクリックし、担当者にリンクする取引先を選択します。  
[取引先を追加]ページでは、最大 5 つの取引先を担当者にリンクできます。
  - c (オプション)取引先ごとに、取引先における担当者のプライマリ役割を定義するオプションを選択します。

**注:** 取引先を担当者にリンクした後は、取引先における担当者の他の役割を追加できます。

- d 変更を保存します。

次の手順では、取引先担当者の詳細を表示および更新する方法を説明します。

### 取引先担当者の詳細を表示および更新するには

- 1 次の該当する操作を行います。
  - [取引先詳細]ページの[担当者]関連情報セクションで、担当者の[編集]リンクをクリックします。
  - [担当者詳細]ページの[取引先]関連情報セクションで、取引先の[編集]リンクをクリックします。[取引先担当者編集]ページに、関連担当者の詳細が表示されます。企業の管理者によるページレイアウトの設定に応じて、ページ内のフィールドが読み取り専用になる場合、またはページで情報を追加したり変更できる場合があります。
- 2 必要に応じて情報を更新し、変更を保存します。

次の手順では、取引先担当者の役割情報を更新する方法を説明します。

### 取引先担当者の役割情報を更新するには

- 1 次の該当する操作を行います。
  - [取引先詳細]ページの[担当者]関連情報セクションで、担当者の[役割を編集]リンクをクリックします。
  - [担当者詳細]ページの[取引先]関連情報セクションで、取引先の[役割を編集]リンクをクリックします。[取引先役割]ページまたは[担当者役割]ページに、取引先担当者に対して使用可能な選択済みの役割が表示されます。
- 2 [取引先役割]ページまたは[担当者役割]ページの[利用可能]セクションで、担当者の役割を選択し、矢印ボタンを使用してその役割を[選択]セクションに移動します。
- 3 [選択]セクションの役割の順序を変更するには、上下の矢印を使用します。  
リストの最上位の役割がプライマリ役割です。
- 4 変更を保存します。

## 取引先のパートナーおよび競合会社の追跡

Oracle CRM On Demand のアプリケーションには、取引先のパートナーや競合会社に関する情報を追跡するためのエリアが用意されています。たとえば、取引先 XYZ と取引している会社 (取引先) や取引先 XYZ の競合会社を追跡できます。

そのためには、最初にパートナーまたは競合会社となる取引先を取引先レコードにリンクします。パートナーまたは競合会社としてリンクする取引先の数に制限はありません。次に、[取引先パートナーの編集]または[取引先競合会社の編集]ページで、強みまたは弱みなど、パートナーまたは競合会社に関する情報を追加します。

**注:**取引先パートナーまたは取引先競合会社を追加すると、選択した取引先に相互レコードが作成されます。たとえば、取引先 123 を取引先 XYZ の取引先パートナーとして追加すると、取引先 XYZ の取引先パートナーリストに取引先 123 が自動的に表示されます。

既存の取引先をパートナー取引先に変換する方法については、「[パートナー取引先への取引先の変換 \(ページ 412\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。**取引先にリンクするパートナーまたは競合会社ごとに取引先レコードを作成します。レコードの追加方法については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」を参照してください。

### 取引先のパートナー情報および競合会社情報を追跡するには

- 取引先を選択します。  
取引先の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- [取引先詳細]ページで、[取引先パートナー]または[取引先競合会社]セクションまでスクロールダウンし、次のいずれかを行います。
  - 取引先をリンクするには、[追加]をクリックします。
  - 情報を更新するには、既存のパートナーまたは競合会社の横にある[編集]リンクをクリックします。
- [取引先パートナーの編集]または[取引先競合会社の編集]ページで、必要な情報を入力します。  
次の表では、パートナーまたは競合会社の情報の追跡に使用するフィールドについて説明します。

フィールド	コメント
取引先パートナー	[ルックアップ]アイコンをクリックし、この取引先を処理するときに、パートナーとして関係および情報を追跡する取引先を選択します。これは必須フィールドです。
取引先競合会社	[ルックアップ]アイコンをクリックし、この取引先の競合会社として、関係および情報を追跡する取引先を選択します。これは必須フィールドです。
役割	取引先間の関係を定義するためのオプションを選択します。
役割をリバース	取引先間の逆の関係を定義するためのオプションを選択します。
開始日	このフィールドを使用して、パートナーシップの開始日を記録できます。デフォルトは今日の日付です。これは必須フィールドです。
終了日	このフィールドを使用して、パートナーシップの失効日を記録できます。
プライマリ担当者	パートナーまたは競合会社の関係に最も重要な担当者を示します。

- レコードを保存します。

## 資産の追跡

顧客または企業に販売した製品を追跡するには、製品レコードを資産として取引先にリンクします。資産として製品を商談にリンクすることもできます。

このトピックでは、[取引先詳細]ページから製品を取引先にリンクするか、[商談詳細]ページから製品を商談にリンクして、資産を作成する方法を説明します。

**注:** [資産ホームページ]から、さらに[資産リスト]および[詳細]ページから資産を作成することもできます。[資産ホームページ]から、さらに[資産リスト]ページまたは[詳細]ページから資産を作成する場合、また資産を取引先に関連付ける場合、資産レコードの[取引先]フィールドで取引先を選択する必要があります。同様に、[資産ホームページ]から、さらに[資産リスト]ページまたは[詳細]ページから資産を作成する場合、また資産を商談に関連付ける場合、資産レコードの[商談]フィールドで商談を選択する必要があります。[取引先]フィールドと[商談]フィールドは、デフォルトでは[資産編集]ページに表示されません。管理者は、ユーザーの役割における[資産]レコードタイプのページレイアウトにこれらのフィールドを追加する必要があります。

### 製品レコードを資産として取引先または商談にリンクするには

- 取引先または商談を選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- [取引先詳細]ページまたは[商談詳細]ページで、[資産]セクションまでスクロールし、次のいずれかを行います。
  - 資産を作成するには、[新規]をクリックします。  
デフォルトでは、資産の作成者が資産の所有者となります。
  - 資産情報を更新するには、既存の資産の横の[編集]リンクをクリックします。
- [資産編集]ページで、必要な情報を入力します。

**注:** 業界別バージョンの Oracle CRM On Demand を使用している場合は、資産の見出しが異なることがあります。たとえば、Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合、資産の見出しは *[車両]* となります。

次の表では、資産情報の追跡に使用するフィールドについて説明します。業界別バージョンの Oracle CRM On Demand を使用している場合、他のフィールドが表示されることがあります。

フィールド	説明
<b>主要な資産情報</b>	
製品名	顧客に提供する製品。製品レコードをリンクすると、これらのフィールドは、[製品カテゴリ]、[パーツ番号]、[タイプ]、および[状態]の製品定義からコピーされます。
シリアル番号	資産のシリアル番号。  資産のシリアル番号が入力されている場合、資産リストおよび資産のシリアル番号が表示されている他のページで、シリアル番号からドリルダウンして資産レコードを開くことができます。資産のシリアル番号が入力されていない場合、リストに[タイトル]フィールドが表示されていないかぎり、資産のリストからドリルダウンして資産レコードを開くことはできません。  <b>注:</b> 資産レコードにシリアル番号が入力されている場合、シリアル番号は資産のタイトルとして使用されます。そうでない場合、製品名が使用されます。[資産ホームページ]の[最近更新された資産]セクション、および資産タイトルが表示されているその他のページで、資産タイトルからドリルダウンして資産レコードを開くことができます。

フィールド	説明
購入価格	製品について支払った価格。
数量	顧客が購入した単位数。
出荷日	デフォルトは今日の日付です。
製品カテゴリー	読み取り専用です。プロダクト定義からコピーされます。
パーツ番号	読み取り専用です。プロダクト定義からコピーされます。
タイプ	読み取り専用です。プロダクト定義からコピーされます。
運用状況	デフォルト値は、[無効化]、[有効]、[アイドル]、[上へ]、[使用制限]、[保守]、[下へ]、[致命的ダウン]です。
保証	保証の期間。
契約	[ブロンズ]、[ゴールド]、[プラチナ]、[シルバー]などの契約のタイプ。
通貨	[購入価格]に対応する通貨。別の通貨を選択して、価格をその通貨に変換することができます(企業の管理者がその機能を設定している場合)。
通知日	<p>タスクレコードに表示される日付。</p> <p>資産レコードに通知日を入力すると、この資産レコードを保存するときにタスクが作成されます。そのタスクは、[ホームページ(個人)]と、作成した資産の対象が取引先か商談かに応じて、[取引先ホームページ]または[商談ホームページ]にフォローアップが必要な資産名と表示されます。タスクは、[カレンダー]タブのタスクのリストにも表示される場合があります(どのリストがそこに表示されるかによって異なります)。</p> <p><b>ヒント:</b> 契約や保証の期間が切れることを知らせる通知など、この資産に関するフォローアップタスクに猶予を与えるため日付を設定します。</p> <p><b>注:</b> タスク自動作成の機能は、取引先または商談にリンクされた資産レコードに通知日を入力した場合のみ有効になります。</p>
資産タイプ	<p>資産のタイプ。</p> <p><b>注:</b> 標準アプリケーションでは、資産は Oracle CRM On Demand のポートフォリオ口座のリストに含まれます。ただし、管理者が企業プロファイルのポートフォリオ口座チェックボックスから車両/資産レコードの除外を選択した場合は、[資産タイプ]フィールドに[ポートフォリオ]の値がある資産のみがポートフォリオ口座のリストに含まれます。</p>
<b>追加情報</b>	
説明	資産に関する追加情報。250 文字に制限されます。

## Tracking Revenue Based on Accounts

**Before you begin.** This feature is specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

You can track revenue information for each of your accounts, which allows your company to base its forecasts on account revenue. To do so, you add revenue records to accounts.

Adding revenue records to accounts allows you to:

- Track products, product categories, or revenues forecasted for each account
- Base your company's forecasts on account revenue

If your company bases its forecasts on accounts, only records meeting these criteria are included in the forecast:

- Revenue record for the account must have a Status of Open, Pending, or Closed.
- Revenue record for the account must have the Forecast field checked.
- Revenue record cannot be linked to an opportunity.

**Before you begin.** Your company needs to inform you of the forecasting method that it wants to use. Companies can forecast revenue for any of the following: opportunity revenue, opportunity product quantity and revenue, account revenue, or contact revenue. The company forecasting method determines which fields you need to fill in when adding revenue records to accounts.

### To add revenue to accounts

- 1 Select the account.  
For instructions on selecting accounts, see Finding Records (参照 [レコードの検索](#) ページ 73).
- 2 On the Account Detail page, scroll down to the Revenues section and do one of the following:
  - To add a revenue record, click Add.
  - To update revenue information, click the Edit link next to the existing revenue record.
- 3 On the Revenue Edit page, complete the Revenue Fields.

**NOTE:** If your company does not use account revenue for its forecasts, it is best to leave the Forecast check box blank on the Revenue page.

- 4 Save the record.

### Revenue Fields

The following table describes field information for revenue. Your company administrator can add, relabel, or delete fields, so the fields you see might differ from those in this table.

**NOTE:** Account and Contact Revenue forecasting require that Revenues be enabled for both Accounts and Contacts. This functionality must be set up for your company. For more information, contact your company administrator.

**CAUTION:** If your company bases its forecasts on account or contact revenue, the information that you enter for revenue can affect its calculations.

Field	Description
<b>Key Product Information</b>	

Field	Description
Start/Close Date	<p>For an account or contact, the expected revenue close date. For recurring revenue, the start date. For recurring revenue with a close date that ends on the last day of the month and a start date of mid-month, add one record for the full recurring price and another record for the prorated order.</p> <p>For example: You start supplying disposables to a company or client on May 15th. After that, you will be sending \$500 worth of disposables at the end of each month through the end of the year.</p> <p>For the mid-month order, add a record with these values:  Revenue = \$250  Quantity = 1</p> <p>For the recurring order, add a second record with these values:  Revenue = \$500  Quantity = 1  Frequency = Monthly  #of Periods = 7 (June through December).</p>
Product	Only products marked Orderable by your company administrator can be selected.
Product Category	<p>Category of the product. This field is read-only by default, but your administrator can make the field editable.</p> <p>If this field is editable, and if your administrator enforces the relationship between products and their product category, then the product and the product category on the record must be associated with each other. In this case, the behavior is as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ If a product is already selected in the Product field, and if you select a product category that is not associated with the selected product, then you cannot save your changes.</li> <li>■ If you select a product category before you select a product in the Product field, then when you click the Lookup icon in the Product field, a list of the products that are associated with the selected product category is displayed.</li> </ul> <p>Your administrator can enforce the relationship between products and their product category by selecting the Enforce Product Category-Product Relationship check box on the company profile.</p>
Part #	Number carried over with the product definition. Read-only.
Forecast	Indicator to include this product in forecasting totals.
Type	<p>Default values are Actual, Shipped, Billed, Booked, Projected, and Quota.</p> <p><b>NOTE:</b> The Type you set applies to the revenue record. Another Type field (read-only field), which is populated with the product information, might also appear on this page.</p>

Field	Description
Status	<p>If your company calculates forecasts on accounts or contacts, you must set the Status to Open, Pending, or Closed for this record to be included in the forecasts.</p> <p><b>NOTE:</b> The Status you set applies to the revenue record. Another Status field (read-only field), which is populated with the product information, might also appear on this page.</p>
Quantity	<p>Number of units the customer orders. For a recurring product, enter the quantity of the product per recurring period. For example, if you send 10 printer cartridges each month, enter 10 here.</p>
Revenue	<p>Quantity multiplied by Price. The revenue cannot be overwritten. If the Forecast check box is selected, this revenue amount contributes to your company's forecast totals.</p> <p><b>TIP:</b> To forecast a specific revenue value, independent of the product or product category, set the quantity to 1 and the price equal to the revenue value.</p>
Description	<p>Additional information about the product. Limit of 16,350 characters.</p>
<b>Recurring Revenue Information</b>	
Frequency	<p>Indicates the frequency for a recurring product.</p> <p>The term <i>bi-weekly</i> means once every two weeks.</p> <p>When you populate this field, you must also populate the # of Periods field.</p>
# of Periods	<p>The number of periods for a recurring product. Recurring revenue can support a maximum of 260 periods. The length of time that is covered by the total number of periods varies based on the frequency selected (in the Frequency field). For example, if you have weekly recurring revenue, you can track revenue for up to five years.</p> <p><b>NOTE:</b> When you populate this field, you must also populate the Frequency field.</p>
<b>Additional Information</b>	
Owner	<p>Person assigned to this revenue record. Generally, the owner can update record details or delete the record. However, access levels can be adjusted to restrict or expand a user's access.</p> <p>This value affects which records are included in reports you or your managers run in the Analytics pages.</p> <p>Each record has only one owner. However, account, contact, and opportunity records can be shared with other employees. For instructions, see Sharing Records (Teams) (参照 <a href="#">レコードの共有(チーム)</a> ページ 144).</p>

### 複数の取引先のためのアポイントの作成

Oracle CRM On Demand で大量作成アポイント機能を使用することで、一度に 25 件までの取引先のためにアポイントを作成できます。

## アポイントの所有権について

取引先大量作成アポイントページ内の各アポイントの[所有者]フィールドには、デフォルトで自分の名前が表示されます。必要に応じて、アポイントごとに異なる所有者を選択することや、[所有者]フィールドから値をクリアすることができます。作成するアポイントの所有権は次のように決定されます。

- [活動]レコードタイプがユーザーモードで設定されている場合は、取引先大量作成アポイントページ内のアポイントの[所有者]フィールドで選択されたユーザーがそのアポイントの所有者になります。

**注意:** 取引先大量作成アポイントページ内でアポイントの[所有者]フィールドから自分の名前をクリアし、別のユーザーを選択しなかった場合は、[所有者 ID]フィールドが[活動]レコードタイプの必須フィールドとして設定されていない限り、デフォルトで自分がそのアポイントの所有者になります。[所有者 ID]フィールドが[活動]レコードタイプの必須フィールドとして設定されている場合に、取引先大量作成アポイントページ内の[所有者]フィールドを空白のままにすると、アポイントを作成できません。

- [活動]レコードタイプが混合モードで設定されている場合は、取引先大量作成アポイントページ内のアポイントの[所有者]フィールドに入力したり空白のままにすることができ、その場合は次のことが起こります。

- フィールドに入力した場合は、選択されたユーザーがアポイントの所有者になります。
- フィールドに入力しなかった場合は、アポイントの[所有者]フィールドが空白になります。ただし、管理者によるこれらのフィールドの設定内容によっては、そのアポイントが初めて編集されたときに、それを編集したユーザーに、そのアポイントの[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールドのどちらかに入力するよう求めるメッセージが表示される場合があります。

- [活動]レコードタイプがブックモードで設定されている場合は、取引先大量作成アポイントページ内のアポイントの[所有者]フィールドを空白にする必要があります(つまり、フィールドから値をクリアする必要があります)。また、アポイントが正常に作成されるには、次の条件のうち少なくとも 1 つが満たされている必要があります。

- ユーザーレコードでの[活動]レコードタイプのデフォルトブックとしてカスタムブックが選択されている。
- ユーザーレコードでのデフォルトブックとしてカスタムブックが選択されている。

アポイントを作成した後、そのアポイントの[所有者]フィールドおよび[ブック]フィールドが両方とも空白になります。ただし、そのアポイントが初めて編集されたときに、それを編集したユーザーに、[ブック]フィールドに入力するよう求めるメッセージが表示されます([活動]レコードタイプがブックモードで設定されている場合はこれは必須フィールドであるためです)。

一度に複数の取引先のためのアポイントを作成するには、次の手順を実行します。

### 一度に複数の取引先のためのアポイントを作成するには

- 1 必要な場合は、取引先のリストを作成するか、アポイントの作成対象となる取引先が表示されるよう既存のリストをフィルター処理します。
- 2 リスト内に 25 件を超えるレコードがある場合は、[取引先リスト]ページの下部にある[表示レコード数]フィールドの値を 25 に変更します。
- 3 [取引先リスト]ページで、[メニュー]をクリックし、大量作成アポイントを選択します。
- 4 取引先大量作成アポイントページで、必要に応じて各アポイントの情報を更新します。  
取引先大量作成アポイントページを開くと、ページ内のフィールドに次の値が表示されます。
  - **開始時刻。**開始日時は、現在の日付で 12:00 P.M.に設定されます。
  - **終了時刻。**終了日時は、開始日時の 60 分後に設定されます。
  - **主題。**このフィールドには、[アポイント]という単語に続いて取引先の名称が表示されます。
  - **所有者。**このフィールドには、自分の名前が表示されます。
  - **取引先名。**このフィールドには、取引先の名称が表示されます。
- 5 [終了]をクリックします。

**注意:** 取引先大量作成アポイントページでリストされている取引先のいずれかに対して正常にアポイントを作成できない場合は、どのアポイントも保存されず、エラーメッセージが表示されます。

- 6 リスト内の他の取引先のためにさらにアポイントを作成する場合は、リストの次ページを表示し、必要に応じてこの手順を繰り返します。

アポイントの作成後は、各アポイントが、関連する取引先のための詳細ページの[活動を開く]関連情報セクションで関連項目として使用可能になります。他のアポイントを編集するのと同じ方法で、アポイントを編集してアポイント詳細を更新できます。

### 取引先の実績の分析

[取引先ホームページ]の[取引先分析]セクションには、取引先の分布方法と確定売上の分析が表示されます。このセクションでは、売上がトップの顧客や平均を下回る顧客、新しい市場分野を特定できます。

[取引先ホームページ]のこのセクションでは、グラフ上にポインタを置いて特定の情報を表示したり、セグメントをクリックして詳細なレポートを表示できます。また、ドロップダウンリストでカテゴリを変更し、同じデータを別の観点から表示できます。

### 取引先フィールド

[取引先編集]ページでは、取引先を追加したり、既存の取引先の詳細情報を更新したりできます。[取引先編集]ページには、ある取引先に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [取引先リスト]ページと[取引先詳細]ページの取引先情報も編集することができます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ドロップダウンリストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法でアプリケーションをカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする画面上の情報と、この表で説明されている標準的な情報とは異なることがあります。

取引先レコードを中心にデータ管理および表示が行われます。そのため、取引先について、ユーザーが把握するすべての情報を入力できるようになっています。地域、業種などの一部の情報は、情報を分類する方法の1つとして、レポート作成で使用できます。同様に、地域または業種が入力された取引先レコードに商談などのレコードをリンクした場合は、これらの商談を地域別または業種別に分類できます。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要取引先情報</b>	
取引先名	取引先の名前。レコードが重複しないように、自社で設定されている略語、大文字小文字などの命名規則に従ってください。
場所	取引先が所属する機関のタイプ(「本社」など)。
親取引先	取引先の親会社。
Web サイト	取引先の URL アドレス。
<b>取引先セールス情報</b>	

フィールド	説明
取引先タイプ	見込み顧客、顧客、パートナー、競合会社など、取引先と自社との関係。 <b>注:</b> パートナーまたは競合会社として指定された取引先は、[取引先ホームページ]からアクセスできる[競合会社取引先(全件)]および[パートナー取引先(全件)]リストに表示されます。 また、[取引先詳細]または[商談詳細]ページで、他の取引先または商談にリンクできる取引先のリストにも表示されます。この時点で、取引先の正確な役割(再販売業者、ベンダー、パートナーなど)を定義したり、各取引先や商談のパートナーと競合会社の情報を追跡することができます。
優先順位	取引先の優先順位(高、中、低など)。
業種	取引先の事業内容(製造、ハイテク業界、金融サービス、小売、自動車、製薬業、通信業、エネルギー業界、サービス、その他)。 商談などのレポート情報を業種別に表示する場合は、取引先の業種を選択し、商談レコードをその取引先にリンクします。
取引先株式会社	取引先が株式会社であることを示します。
地域	社内で分類された取引先の該当地域です。商談などのレポート情報を地域別に表示する場合は、取引先の地域を選択し、商談レコードをその取引先にリンクします。
状態	取引先の状態。このフィールドを使用して、取引先の状態を記録できます。多数の値の例がデフォルトで提供されていますが、企業の管理者が企業のビジネス要件に合わせて値を追加または変更できます。
最終訪問日	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
病院識別番号	医療施設番号。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
影響タイプ	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
コール頻度	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
ソースキャンペーン	その取引先を生成したキャンペーン。取引先が見込み客変換プロセスによって作成された場合、このフィールドの値は見込み客レコードの[キャンペーン]フィールドから自動的に挿入されます。取引先がユーザーによって作成された場合、ユーザーがこのフィールドに情報を入力できます。
年間売上	企業の年間売上高。

フィールド	説明
市場セグメント	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
マーケットポテンシャル	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
年度累計売上	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
マーケットシェア	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
問い合わせ	見込み客やセールス要員による問い合わせ先としてこの取引先を使用できることを示します。
リファレンス開始日	取引先を問い合わせ先にする日付。
取引先パートナー	この取引先がパートナーであるかどうかを示します。
医師数	病院や診療所などの医療現場で働いている医師の人数。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
ルート	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
<b>追加情報</b>	
請求先住所と出荷先住所	<p>国を選択すると、その国の住所表記法に合わせて、残りの住所フィールドのラベルが決まります。フィールド名を調整するため、画面が更新されることがあります。</p> <p>この取引先に担当者を追加してリンクを設定すると、その取引先の請求先住所は、その担当者の[取引先]の住所セクションにコピーされます。</p> <p><b>注:</b>企業で共有住所を設定している場合、請求先住所と出荷先住所は読み取り専用で、住所フィールドは共有住所の要件を満たすように変更されます。共有住所の詳細は、「住所」を参照してください。</p>
所有者	<p>取引先レコードの所有者のエイリアス。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。取引先レコードの所有権の再割当を行うには、そのレコードに対して読み取り/編集アクセスレベルが設定されている必要があります。</p> <p><b>注:</b>企業でグループ所有権が有効な場合、取引先の新しい所有者として別のグループのメンバーを指定すると、このグループのチームメンバーは自動的に変更されます。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが実行するレポートに含まれるレコードが変わります。</p>

フィールド	説明
	<p>取引先レコードは[取引先チーム]ページを介して他のユーザーとも共有できます。レコードを他のユーザーと共有する方法の詳細は、「<a href="#">レコードの共有(チーム) (ページ 144)</a>」を参照してください。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
取引先を再割当	<p>取引先を再度割り当てる必要があることを示します。企業の管理者が取引先割当ルールを設定している場合にこのフィールドを選択すると、Oracle CRM On Demand で割当マネージャがトリガーされます。これにより取引先が再び処理され、ルールに従って再度割り当てられます。割当マネージャは、ユーザーに対してのみレコードを再割当できます。レコードを再割当できるのは、レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに設定されている場合のみです。割当マネージャは、レコードタイプがブックモードに設定されている場合、レコードを再割当できません。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注:</b> レコードの再割当の処理時間は、企業の割当ルールの複雑さ、再割当されるレコードの数、および現在のシステム負荷によって異なります。取引先の場合、チームメンバー数やレコードに関連付けられている担当者数および商談数によっても、この処理時間は変化します。レコードが再度割り当てられると、所有者名は変更されます。</p>
テリトリー	この取引先が所属するテリトリー。
説明	取引先に関する追加情報。このフィールドには 16,350 文字まで入力できます。

## 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [取引先の管理 \(ページ 262\)](#)

## 担当者

[担当者]ページでは、担当者を作成、更新、および追跡できます。*担当者*は、会社が現在取引を行っているか、または将来取引を行うことが予想される個人です。この個人は、他の会社の従業員、フリーのコンサルタント、ベンダー、個人的な知り合いなどです。担当者は、通常、取引先と関連付けられます。多くの場合、取引先レコードには、その企業の複数の担当者の情報へのリンクが含まれています。

Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 内では、担当者は多くの場合、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition に固有の機能をサポートするクライアントとして指定されます。担当者をクライアントとして指定することは、企業がこの担当者と長期にわたる関係を維持することによって、クライアントの状況の変化を監視し、追加の製品をクライアントにクロスセルするための商談を識別できることを意味します。

## 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [担当者の管理 \(ページ 283\)](#)

## [担当者ホームページ]の使用

[担当者ホームページ]から担当者の管理を開始します。

**注:**企業の管理者は、[担当者ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 担当者の作成

担当者を作成するには、[最近表示された担当者 (個人)]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[担当者フィールド \(ページ 298\)](#)」を参照してください。

### 担当者リストの使用

[担当者リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、担当者の標準のリストについて説明します。

担当者リスト	フィルター
担当者 (全件)	フィルターは使用できません。このリストには、所有者に関係なく、アクセスできるすべてのレコードが表示されます。
顧客担当者 (全件)	[タイプ]フィールドが[顧客]に設定されている担当者
お気に入りの担当者	このリストには、お気に入りレコードに追加したすべての担当者レコードが表示されます。お気に入りの担当者リストの詳細は、「 <a href="#">お気に入りの担当者リストについて (ページ 291)</a> 」を参照してください。
担当者 (個人)	[所有者]フィールドに自分の名前が記載されている担当者
最近作成された担当者 (個人)	[所有者]フィールドに自分の名前が記載されている担当者 (作成日に基づいて並べ替えられた表示)
最近変更された担当者 (個人)	[所有者]フィールドに自分の名前が記載されている担当者 (変更日に基づいて並べ替えられた表示)
最近作成された担当者	作成日に基づいて並べ替えられたすべての担当者
最近変更された担当者	変更日に基づいて並べ替えられたすべての担当者

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近表示された担当者の表示

[最近表示された担当者 (個人)]セクションには、最近表示した担当者が表示されます。

### お気に入りの担当者の表示

お気に入りの担当者セクションには、お気に入りレコードに追加した担当者の名前が 10 人まで表示されます。お気に入りの担当者セクションでの担当者の順序は、担当者レコードが作成された日付ではなく、お気に入りレコードに担当者を追加した日付で決定されます。担当者は日付の降順でリストされ、お気に入りレコードに最後に追加した担当者が、リストの

先頭に表示されます。お気に入りの担当者セクションから[リストを全表示]をクリックすることで、お気に入り担当者のリスト全体を表示できます。お気に入りの担当者リストの詳細は、「[お気に入りの担当者リストについて \(ページ 291\)](#)」を参照してください。

### 担当者タスクの使用

[オープン担当者関連タスク (個人)]セクションには、自分に割り当てられているタスクが、締切日、優先順位の順に基づいて並べ替えられて表示されます。締切日および優先順位は自分で設定するか、マネージャが設定します。[1 - 高]、[2 - 中]、[3 - 低]などのタスクの優先順位は、矢印によって示されます(上向き矢印は「高」、矢印なしは「中」、下向き矢印は「低」)。

**注:** 企業の管理者が[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の[1-高い]から「最高位」に変更すると)、企業の管理者が 1-ラベル、2-ラベルまたは 3-ラベルというパターン(ラベルは企業の管理者がタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィールドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、「1-自分の最高位」という値には上向き矢印が表示されますが、「自分の最高位」という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに企業の管理者が追加したカスタム値には矢印が表示されません。[優先順位]フィールドなどのピックリストのデフォルト値の変更の詳細については、「[ピックリスト値の変更 \(参照 Changing Picklist Values ページ 1224\)](#)」を参照してください。

- タスクを確認するには、[主題]リンクをクリックします。
- タスクが関連付けられている担当者を確認するには、担当者名をクリックします。
- タスクのリストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### レポートを使用した担当者の分析

[担当者ホームページ]では、1 つ以上のレポートセクションを表示できます(企業の管理者は、ページに表示されるレポートセクションを指定できます)。Oracle CRM On Demand の標準エディションでは、[取引先別担当者分析]セクションが表示され、地域、都道府県、業種などの取引先条件に基づいて担当者が示されます。[取引先別担当者分析]セクションの使用方法については、「[担当者の分析 \(ページ 294\)](#)」を参照してください。

### [担当者ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、企業の管理者が[担当者ホームページ]に表示できるように設定したセクションに基づいて、自分の[担当者ホームページ]にセクションを追加できます。

### 担当者ホームページにセクションを追加するには

- 1 [担当者ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [担当者ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存]をクリックします。

## 担当者の管理

担当者を管理するには、次のタスクを実行します。

- [担当者情報のインポート \(ページ 284\)](#)
- [vCard ファイルのインポート \(ページ 290\)](#)
- [vCard ファイルとしての担当者の保存 \(ページ 290\)](#)
- [複数の取引先への担当者のリンク \(ページ 292\)](#)
- [担当者間の関係の追跡 \(ページ 292\)](#)
- [取引先と担当者間の関係の追跡 \(ページ 268\)](#)
- [担当者ごとの売上の追跡 \(ページ 293\)](#)

**注:**これは Oracle CRM On Demand の標準エディションの機能ではないため、使用できない可能性があります。

- [照会の追加 \(ページ 294\)](#)

注:これは Oracle CRM On Demand の標準エディションの機能ではないため、使用できない可能性があります。

- [担当者の関心事の追跡 \(ページ 294\)](#)

注:これは Oracle CRM On Demand の標準エディションの機能ではないため、使用できない可能性があります。

- [担当者の分析 \(ページ 294\)](#)

- [最適コール時刻の追跡 \(ページ 295\)](#)

注:これは Oracle CRM On Demand の標準エディションの機能ではないため、使用できない可能性があります。

- [担当者の州免許の追加 \(ページ 295\)](#)

注:これは Oracle CRM On Demand の標準エディションの機能ではないため、使用できない可能性があります。

- [客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)

注:これは Oracle CRM On Demand の標準エディションの機能ではないため、使用できない可能性があります。

- [担当者のブロック \(ページ 296\)](#)

- [Oracle Eloqua Engage を使用したマーケティング電子メールの送信 \(ページ 297\)](#)

ユーザー役割に地図統合権限が含まれる場合、近接検索の実行 (参照 [Performing Proximity Searches](#) ページ 356)の手順を実行することもできます。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)

- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)

- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)

- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

- [レコードの共有\(チーム\) \(ページ 144\)](#)

- [アセスメントスクリプトの使用 \(ページ 166\)](#)

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [お気に入りの担当者リストについて \(ページ 291\)](#)

- [レコードの詳細ページでのイメージの表示 \(ページ 69\)](#)

## 担当者情報のインポート

管理者以外のユーザーは、カンマ区切りデータ(.csv)ファイルから同時に最大 2000 人分の担当者情報をインポートして、Oracle CRM On Demand で使用できます。

担当者のインポート時に、Oracle CRM On Demand 側で重複レコードを処理する方法を指定できます。

[インポートツールとエクスポートツール] ページでは、Oracle CRM On Demand でのインポート機能とエクスポート機能を拡張できる次のユーティリティを使用できます。

- **インポートアシスタント**。詳細は、「[インポートアシスタント \(ページ 1784\)](#)」を参照してください。

- **Oracle Data Loader On Demand**。詳細は、「[Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティ \(ページ 1795\)](#)」を参照してください。

- **Oracle Migration Tool On Demand**。詳細は、「[Oracle Migration Tool On Demand クライアントユーティリティ \(ページ 1800\)](#)」を参照してください。
- **Oracle Web Services**。詳細については、「[Web サービスの統合 \(参照 Web サービスの統合 ページ 1796\)](#)」を参照してください。

適切なインポート方法を選択する方法の詳細は、My Oracle Support の 1801156.1 (記事 ID) を参照してください。Oracle CRM On Demand でのインポートおよびエクスポートの詳細は、「[インポートツールとエクスポートツール \(ページ 1573\)](#)」を参照してください。

vCard ファイルのインポートによって個々の担当者をインポートすることもできます。詳細は、「[vCard ファイルについて \(ページ 288\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、一度に最大 30,000 人分の担当者レコードを最大ファイルサイズ 20MB の範囲内でインポートできます。

#### 作業前の準備:

- 社内の複数の従業員が担当者情報をインポートする場合は、レコードができる限り重複しないようにインポート作業を調整します。
- ファイル内のすべてのデータを取得できるように、ファイルでインポートの準備をします。少なくとも、すべての必須フィールドをデータファイルに含める必要があります。また、管理者はフィールドを条件付き必須、つまり、デフォルトではフィールドが必須でなくても、レコードの他のフィールドのデータが特定の条件を満たすと必須になるように設定できます。フィールドに対して定義された条件が真になった結果としてフィールドが必須になる場合に、条件付き必須フィールドの値がインポートファイルに含まれていないと、レコードは拒否されます。条件付き必須フィールドが[担当者]レコードタイプに設定されているかどうかを確認するには、管理者に連絡してください。

**注:** インポートされたレコードを元に戻したり、レコードを大量に削除したりはできません。したがって、後でデータを消去することにならないように、5 - 10 レコードから成るファイルを使用して、インポート手順の予行練習を行ってください。大量のレコードをインポートする場合は、データのインポートのトレーニングセッションに参加してください。これらのリソースについては、Oracle CRM On Demand の各ページの上部にある[トレーニングおよびサポート]グローバルリンクをクリックしてください。

#### 担当者情報をインポートするには

- 1 [担当者]タブをクリックします。
- 2 [最近変更された担当者]タイトルバーの[インポート]をクリックします。  
**注:**[担当者ホームページ]に[最近変更された担当者]セクションが表示されない場合は、ページ右上隅の[レイアウトを編集]リンクをクリックして、ページレイアウトに[最近変更された担当者]セクションを追加します。
- 3 [データ & 統合ツール]ページの[インポートツールとエクスポートツール (個人)]セクションで、[担当者をインポートします]をクリックします。  
これにより、インポートアシスタントが起動します。
- 4 インポートアシスタントのステップ 1 で、次の手順を実行します。
  - a 一致するレコードをインポートアシスタントで識別する方法を選択します。  
インポートアシスタントでは、別のシステムからインポートされる固有の外部 ID フィールドの、外部固有 ID を使用します。また、Oracle CRM On Demand の定義済みフィールドも使用します。  
重複レコードの定義方法については、「[レコードの重複と外部 ID について \(ページ 1598\)](#)」を参照してください。
  - b Oracle CRM On Demand 内で重複したレコード固有識別子が見つかった場合のインポートアシスタントの処理を選択します。重複しているレコードはインポートしない、既存のレコードを上書きする、または追加のレコードを作成する、のいずれかを選択できます。
  - c インポートされたレコードのレコード固有識別子が、Oracle CRM On Demand 内の既存レコードと一致しない場合のインポートアシスタントの処理を選択します。

**注:** 前のオプションで[既存のレコードを上書き]および[新規レコードを作成しない]を選択した場合は、結果としてレコードが更新されます。

- d データファイル内に関連付け(関連レコード)がない場合に、インポートアシスタントで新しいレコードを作成するかどうかを指定します。
- e CSV ファイルで使用する日時形式を選択します。  
詳細は、「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」を参照してください。
- f ファイルのエンコード方式として[西ヨーロッパ言語]が選択されていることを確認します。  
**注:**別のエンコード方式を使用するかどうか分からない場合は、この設定を変更しないでください。デフォルトの[西ヨーロッパ言語]は、ヨーロッパと北米のほとんどのエンコード方式に適用されます。
- g [エラーログ]ドロップダウンリストで、Oracle CRM On Demand で記録するログを選択します([メッセージ (全件)]、[エラーと警告]または[エラーのみ])。
- h ファイルで使用される CSV 区切りのタイプを選択します。カンマまたはセミコロンを選択できます。
- i 必要に応じて、[データファイルレコードは連続して処理する必要があります]チェックボックスをオンにします。  
**注:**データファイルを連続して処理するように選択すると、インポートリクエストが送信されたときに、子インポートリクエストが常に順番に処理されるようになります。CSV ファイルの依存関係が維持されます。
- j インポートプロセスの完了後に電子メール通知を送信する場合は、電子メール通知を有効化するチェックボックスをオンにします。このチェックボックスはデフォルトでオンになっています。

5 インポートアシスタントのステップ 2 で、次の手順を実行します。

- a 必要に応じてファイル検証の手順に従います。
- b フィールドマッピングファイルがある場合は、そのファイルを選択します。  
フィールドマッピングファイル(.map)には、CSV ファイルのフィールドと、Oracle CRM On Demand の既存のフィールドとの組み合わせが定義されています。インポートの実行後に、最新のマッピング方式を使用した.map ファイルが含まれる電子メールがシステムにより送信されます。このファイルをコンピュータに保存して、後のインポートで使用します。

6 インポートアシスタントのステップ 3 で、ファイル内のフィールドを Oracle CRM On Demand のフィールドにマップします。少なくとも、すべての必須フィールドは CSV ファイルのカラム見出しにマップする必要があります。

インポートアシスタントでは、インポート CSV ファイルのカラム見出しがドロップダウンリストの横に表示され、ユーザーが追加したカスタムフィールドを含む、Oracle CRM On Demand の該当するエリアのすべてのフィールドが表示されます。

必要な住所フィールドがドロップダウンリストに表示されない場合は、次の表に示した対応するフィールドを選択します。

リストをフィルターするフィールド	ドロップダウンリストから選択するフィールド
番地 住所 1 丁目	町/番地
区	住所 2
フロア 地区	住所 3
市/郡	市

リストをフィルターするフィールド	ドロップダウンリストから選択するフィールド
Colonia/Section (アメリカの地区) CEDEX Code (CEDEX コード) 住所 4 URB (市街化地域) 地域区分	私書箱/並べ替えコード
MEX State (MEX の州) BRA State (BRA の州) Parish (アメリカの郡) Part of Territory (アメリカの準州) 島 都道府県 地域 Emirate (emir の管轄地域) Oblast (ロシアの州)	都道府県
島コード Boite Postale (アフリカでの郵便番号) Codigo Postal (南米での郵便番号)	郵便番号

.map ファイルを選択した場合は、フィールドが正しくマップされていることを確認してください。場合によっては、前回のインポート後に作成されたカスタムフィールドもマップする必要があります。

外部 ID については、「[レコードの重複と外部 ID について \(ページ 1598\)](#)」を参照してください。

**注意** : 間違ったファイルをインポート用に選択した場合は、[取消]をクリックして選択を変更します。この時点で[戻る]ボタンを使用してもキャッシュはクリアされないため、最初に選択したインポートファイルがフィールドマッピングのステップで表示されます。

**注意** : [外部固有 ID]および[マネージャの外部 ID]は、担当者とマネージャレコードの関連付けに使用される重要なフィールドです。これらのフィールドがマップされない場合、マネージャレコードは[担当者名]および[マネージャ]の各フィールドを使用して担当者に関連付けられます。[担当者名]および[マネージャ]の各フィールドを使用して関連付けを行う場合、データファイルのレコードは、より厳密な依存関係の順序に従う必要があります。

- インポートアシスタントのステップ 4 で、必要に応じて画面の指示に従います。
- インポートアシスタントのステップ 5 で、[終了]をクリックします。

### インポートリクエストのキューを表示するには

- [担当者]タブをクリックします。
- [最近修正した担当者]タイトルバーの[インポート]ボタンをクリックします。
- [データ&統合ツール]ページで、[インポートリクエストキュー]リンクをクリックします。  
[インポートリクエストキュー]ページには、完了予定時間などのリクエストに関する情報が表示されます。  
次の表では、インポート状態について説明します。

状態	説明
完了	インポートはエラーなしで完了しました。

状態	説明
エラーあり	インポートは完了しましたが、エラーが発生したレコードがあります。
失敗	インポートは完了しましたが、レコードはインポートされませんでした。
エラー	エラーが発生したため、インポートは完了しませんでした。

次の表では、インポートレコードの情報について説明します。

インポートレコードの情報	説明
送信数	CSV ファイル内に含まれるレコード数。
処理数	インポートエンジンが現在までに処理したレコード数。このフィールドは、20 秒ごと、またはシステムプロセスにより設定された間隔で処理されます。
正常にインポートされた数	問題なくインポートされたレコード数。
一部インポートされた数	インポートされたレコード数。インポートされなかったレコードが存在します。
インポートされなかった数	まったくインポートされなかったレコード数。

### vCard ファイルについて

vCard は仮想名刺であり、これによってユーザーは、名前、住所、電話番号、電子メールアドレス、Web サイトアドレスおよび写真などの担当者情報を交換できます。vCard ファイルは多くの場合電子メールメッセージに添付され、受取人が個人アドレス帳に新規担当者情報を素早く追加できます。vCard ファイルの拡張子は.vcf です。

Oracle CRM On Demand では、次のことが可能です。

- vCard ファイルをインポートし、ファイルの情報を新規担当者レコードとして保存します。詳細は、「[vCard ファイルのインポート \(ページ 290\)](#)」を参照してください。
- 既存の担当者レコードを vCard ファイルとして Oracle CRM On Demand に保存します。詳細は、「[vCard ファイルとしての担当者の保存 \(ページ 290\)](#)」を参照してください。

vCard ファイルを Oracle CRM On Demand にインポートする場合、または Oracle CRM On Demand 担当者レコードを vCard ファイルとして保存する場合、担当者詳細に含まれる特定の情報が、vCard および Oracle CRM On Demand の [担当者詳細] ページの両方に正しく表示されるようにマップされます。

次の表に、Oracle CRM On Demand の [担当者] レコードタイプの各フィールドと vCard プロパティ間のマッピングを示します。

Oracle CRM On Demand の担当者フィールド	vCard プロパティ	vCard プロパティパラメータ
名前(姓) 名前(名) ミドルネーム 敬称	N	なし
名前(名) 名前(姓)	FN	なし
勤務先電話番号	TEL	TYPE=voice,work
自宅電話番号	TEL	TYPE=voice,home
携帯電話番号	TEL	TYPE=cell
勤務先 FAX 番号	TEL	TYPE=fax,work
電子メール	EMAIL	TYPE=internet
肩書	TITLE	なし
[担当者の住所]フィールド	ADR	TYPE=work
担当者の写真	PHOTO	TYPE;ENCODING
取引先名および部門	ORG	なし
説明	NOTE	なし
マネージャ	X-MS-MANAGER	なし
アシスタント名	X-MS-ASSISTANT	なし

#### Oracle CRM On Demand に vCard ファイルをインポートする際の考慮事項

Oracle CRM On Demand に vCard ファイルをインポートする際、次の考慮事項が適用されます。

- vCard プロパティの値が Oracle CRM On Demand でサポートされるフィールド長を超える場合、Oracle CRM On Demand の担当者レコードでは値が切り捨てられます。Oracle CRM On Demand のフィールド長の詳細は、「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」を参照してください。
- Oracle CRM On Demand でサポートされる vCard プロパティのみインポートできます。
- vCard ファイルに複数の担当者が含まれる場合、vCard ファイル内の最初の担当者のみが Oracle CRM On Demand にインポートされます。
- vCard ファイルを使用して担当者イメージを Oracle CRM On Demand にインポートすることはできません。

- Oracle CRM On Demand で、vCard プロパティに対応する[担当者詳細]フィールドが読み取り専用である場合、vCard プロパティはインポートできません。
- 企業で共有住所を設定している場合、Oracle CRM On Demand では住所フィールドは読み取り専用で、vCard ファイル内の住所プロパティは Oracle CRM On Demand にインポートされません。
- vCard ファイルプロパティをインポートできるのは、対応するフィールドが Oracle CRM On Demand のページレイアウトの一部である場合のみです。
- ファイル拡張子.vcf を持つファイルのみ、Oracle CRM On Demand にインポートできます。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [vCard ファイルについて \(ページ 288\)](#)
- [vCard ファイルのインポート \(ページ 290\)](#)
- [vCard ファイルとしての担当者の保存 \(ページ 290\)](#)

### vCard ファイルのインポート

このトピックでは、コンピュータから vCard ファイルをインポートして担当者を Oracle CRM On Demand にインポートする方法を説明します。

**注意:** ファイル拡張子.vcf を持つファイルのみ、Oracle CRM On Demand にインポートできます。

### vCard ファイルをインポートするには

- 1 担当者ホームページ、[担当者詳細]または[リスト]ページで、vCard のインポートをクリックします。
- 2 [vCard のインポート]ページで、[参照]をクリックして、Oracle CRM On Demand にインポートする vCard ファイルを見つけ、それを選択します。
- 3 [vCard のインポート]をクリックします。  
vCard ファイルからの担当者詳細が含まれる新規[担当者詳細]ページがオープンします。
- 4 [保存]をクリックします。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [vCard ファイルについて \(ページ 288\)](#)
- [Oracle CRM On Demand に vCard ファイルをインポートする際の考慮事項 \(ページ 289\)](#)
- [vCard ファイルとしての担当者の保存 \(ページ 290\)](#)

### vCard ファイルとしての担当者の保存

このトピックでは、Oracle CRM On Demand から vCard ファイルとして担当者を保存する方法を説明します。

### vCard ファイルとして担当者を保存するには

- 1 vCard ファイルとして保存する担当者を選択します。  
担当者の選択方法は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [担当者詳細]ページで、タイトルバーの vCard として保存ボタンをクリックします。  
ブラウザの設定によっては、vCard ファイルの保存場所を指定するよう求められる場合があります。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [vCard ファイルについて \(ページ 288\)](#)

- [Oracle CRM On Demand に vCard ファイルをインポートする際の考慮事項 \(ページ 289\)](#)
- [vCard ファイルのインポート \(ページ 290\)](#)

## お気に入りの担当者リストについて

お気に入りの担当者リストは、[お気に入りのレコード]リストのサブセットです。これには、お気に入りレコードに追加した担当者レコードのみが表示されます。企業設定および役割設定に応じて、お気に入りの担当者リストは、Oracle CRM On Demand 内の次の場所で使用できます。

- [担当者ホームページ]の[担当者リスト]セクション。

**注:** [担当者ホームページ]の[担当者リスト]セクションでお気に入りの担当者リストがデフォルトで使用可能でない場合は、[担当者リスト]セクションに表示されるリストのセットにそれを追加できる場合があります。リストセットの変更方法は、「[レコードタイプのリストセットの変更 \(ページ 139\)](#)」を参照してください。

- 担当者を検索する[ルックアップ]ウィンドウ内のリストのセット。
- [担当者ホームページ]または[ホームページ (個人)]のお気に入りの担当者セクション。

お気に入りの担当者セクションには、お気に入りレコードに追加した担当者の名前が 10 人まで表示されます。お気に入りの担当者セクションでの担当者の順序は、担当者レコードが作成された日付ではなく、お気に入りレコードに担当者を追加した日付で決定されます。担当者は日付の降順でリストされ、お気に入りレコードに最後に追加した担当者が、リストの先頭に表示されます。お気に入りの担当者セクションから[リストを全表示]をクリックすることで、お気に入り担当者のリスト全体を表示できます。

**注:** 管理者が、お気に入りの担当者セクションを[担当者ホームページ]または[ホームページ (個人)]、あるいはそれら両方で表示できるかどうかを決定します。お気に入りの担当者セクションが[担当者ホームページ]または[ホームページ (個人)]でまだ表示されていない場合は、それをそのホームページに追加できる場合があります。ホームページのパーソナライズの詳細は、「[ホームページレイアウトの変更 \(ページ 735\)](#)」を参照してください。

お気に入りの担当者リストページでお気に入りの担当者リストを開くと、リストにお気に入り担当者の名前、およびお気に入りレコードに担当者を追加した日付が表示されます。デフォルトでは、リストはお気に入りレコードに担当者を追加した日付順で並べられ、お気に入りレコードに最後に追加した担当者が、リストの先頭となります。リストの並べ替え順の変更、およびリスト内のレコードの検索はできますが、リストにさらに多くのフィールドを表示することやリストフィルターの基準としてさらにフィールドを追加することはできません。

お気に入りレコードに追加した担当者は、[お気に入りのレコード]リストおよびお気に入りの担当者リストに表示されます。[お気に入りのレコード]リストには、最大 100 件のレコードを設定できます。[お気に入りのレコード]リストにすでに 100 件のレコードがあり、お気に入りレコードにさらにレコードを追加する場合は、新しいレコードを追加できるよう、[お気に入りのレコード]リストに最も長く存在するレコードが削除されます。[お気に入りのレコード]リストから削除されたレコードが担当者である場合は、お気に入りの担当者リストに含まれているレコードが 100 件未満の場合でも、その担当者は、[お気に入りのレコード]リストおよびお気に入りの担当者リストに表示されなくなります。

次の表では、お気に入りの担当者リストページで行える操作について説明します。

操作	手順
新規担当者の追加	[新規]をクリックします。  <b>注:</b> お気に入りの担当者ページから担当者を作成するときは、新規担当者は、自動的にはお気に入りの担当者リストに追加されません。新規担当者をお気に入りの担当者リストに追加する必要がある場合は、その新規担当者の[詳細]ページで[お気に入りの追加]アイコンをクリックする必要があります。
リストのフィルター処理	目的のレコードを見つけるためにリストをフィルター処理するには、アルファベット文字検索機能およびクイックフィルターフィールドを使用します。アルファベット文字検索機能およびクイックフィルターフィールドの使用の詳細は、「 <a href="#">リストのフィルター処理 (ページ 134)</a> 」を参照してください。

操作	手順
お気に入りの担当者リストの並べ替え	リストでカラム見出しをクリックします。デフォルトでは、リストはお気に入りレコードに担当者を追加した日付順で並べられ、お気に入りレコードに最後に追加した担当者が、リストの先頭となります。
お気に入りの担当者リストからのレコードの削除	削除するレコードの行で、[削除]リンクをクリックします。お気に入りの担当者リストから担当者を削除すると、その担当者は[お気に入りのレコード]リストからも削除されますが、Oracle CRM On Demand からは削除されません。
お気に入り担当者の詳細の表示	担当者の名前をクリックして、その担当者の[担当者詳細]ページを表示します。
レコードの[ホームページ]およびリストのピックリストに表示されるリストセットを変更します	リストセットの変更方法は、「 <a href="#">レコードタイプのリストセットの変更 (ページ 139)</a> 」を参照してください。

### 複数の取引先への担当者のリンク

1 件の担当者を複数の取引先にリンクすることができます。このタスクを実行するには、[担当者詳細]ページのレイアウトに取引先関連情報を追加する必要があります。ページレイアウトの変更方法については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

レコードのリンクの詳細については、「[選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 Linking Records to Your Selected Record ページ 115\)](#)」を参照してください。

### 担当者間の関係の追跡

担当者間の関係を追跡する場合は、[担当者関係]ページに情報を保存します。たとえば、この担当者の個人的な関係、取引関係、同業者などの影響関係を追跡する必要があります。

それには、まず、関係を追跡する担当者を、この担当者のレコードにリンクします(リンクする担当者の数に制限はありません)。その後、関係を定義して、その他の該当する情報を追加します。

**注:** 関係の追跡機能は、Oracle CRM On Demand の標準エディションの一部ではないため、企業で使用できない場合があります。

**注:** 企業の管理者は、担当者関係に関する追加情報を保存するカスタムフィールドを作成でき、これらのカスタムフィールドを[担当者関係編集]ページレイアウトに追加できます。その後、担当者関係レコードにアクセスできるユーザーは、カスタムフィールドの情報を表示および更新できます。

**作業前の準備。** 担当者にリンクするユーザーごとに、担当者レコードを作成します。

#### 担当者間の関係を追跡するには

- 1 担当者を選択します。  
担当者の選択方法については、「[レコードの検索](#)」(参照 [レコードの検索](#) ページ 73)を参照してください。
- 2 [担当者詳細]ページで、[担当者関係]セクションまでスクロールダウンし、次の該当する操作を行います。
  - 担当者をリンクするには、[追加]をクリックします。
  - 情報を更新するには、既存の担当者関係の[編集]リンクをクリックします。
- 3 [担当者関係編集]ページで、必要な情報を入力します。  
次の表では、担当者間の関係の追跡に使用するフィールドについて説明します。

フィールド	コメント
関連担当者	[ルックアップ]アイコンをクリックし、関係および情報を追跡する担当者を選択します。これは必須フィールドです。
役割	担当者間の関係を定義するためのオプションを選択します。 デフォルト値は、[何も指定されていません]、[子]、[弁護士]、[配偶者]、[会計士]、[アシスタント]、[投資家]、[銀行]、[同居者]、[部下]、[上司]、[既知の共同事業者]、[競合会社]、[親族]、または[要員]です。企業の管理者は、値の変更やドロップダウンリストへの値の追加を実行できます。
役割をリバース	担当者間の逆の関係を定義するためのオプションを選択します。 デフォルト値は、[何も指定されていません]、[子]、[弁護士]、[配偶者]、[会計士]、[アシスタント]、[投資家]、[銀行]、[同居者]、[部下]、[上司]、[既知の共同事業者]、[競合会社]、[親族]、または[要員]です。企業の管理者は、値の変更やドロップダウンリストへの値の追加を実行できます。
開始日	デフォルトは今日の日付です。このフィールドを使用して、担当者間の関係の開始日を記録できます。
終了日	このフィールドを使用して、担当者間の関係の終了日を記録できます。

### 担当者ごとの売上の追跡

担当者ごとに売上情報を追跡できます。これによって、担当者売上に基いて売上予想を出すことができます。それには、担当者に売上レコードを追加します。

**注:** 売上追跡機能は、Oracle CRM On Demand の標準エディションの一部ではないため、企業で使用できない場合があります。

売上レコードを担当者に追加すると、次のことが可能になります。

- 各担当者について予想されたプロダクト、製品カテゴリ、売上の追跡
- 担当者売上に基づく企業の売上予想

担当者の売上予想に基づいて企業が売上を予想する場合、次の基準を満たすレコードだけが売上予想に含まれます。

- 担当者の[状態]が[オープン]、[保留中]、[クローズ]である売上レコード
- 担当者の[売上予想]フィールドにチェックマークがある売上レコード
- 商談にリンクできない売上レコード

**作業前の準備。** 企業で使用する売上予想の方法をユーザーに通知する必要があります。企業は、商談、商談製品、取引先、担当者売上、または製品数量の予想はできますが、一度に予想できるのは、このうち 1 つのみです。企業の売上予想の方法によって、売上レコードを担当者に追加するときに入力しなければならないフィールドが決まります。

### 担当者に売上を追加するには

- 1 担当者を選択します。  
担当者の選択方法については、「レコードの検索」(参照 [レコードの検索](#) ページ 73)を参照してください。
- 2 [担当者詳細] ページで、[売上] セクションまでスクロールダウンし、次の該当する操作を行います。

- 売上レコードをリンクするには、[追加]をクリックします。
  - 売上情報を更新するには、既存の売上の横の[編集]リンクをクリックします。
- 3 [売上編集]ページで、[売上]フィールドに必要な情報を入力し、取引先ごとの売上の追跡 (参照 [Tracking Revenue Based on Accounts](#) ページ 274)を参照します。
- 注:** 企業が売上予想に担当者売上を使用していない場合は、[売上]ページの[売上予想]チェックボックスを空白のままにすることをお勧めします。
- 4 レコードを保存します。

### 照会の追加

照会は担当者レコードに追加できます。新しい照会を作成すると、レコードは新規見込み客レコードとして保存されます。

**注:** 照会機能は、Oracle CRM On Demand の標準エディションの一部ではないため、企業で使用できない場合があります。

#### 照会を追加するには

- 1 担当者を選択します。  
担当者の選択方法については、「レコードの検索」(参照 [レコードの検索](#) ページ 73)を参照してください。
- 2 [担当者詳細]ページで、[照会]セクションまでスクロールダウンし、[新規]をクリックします。
- 3 [照会編集]ページで、必要な情報を入力します。
- 4 レコードを保存します。  
新規照会には、デフォルトで[承認手続中]の状況が表示されます。

### 担当者の関心事の追跡

担当者にとって関心がある製品、サービスまたは趣味を追跡できます。たとえば、投資信託やゴルフなどです。

**注:** 担当者の関心事機能は、Oracle CRM On Demand の標準エディションの一部ではないため、企業で使用できない場合があります。

#### 担当者の関心事を追跡するには

- 1 担当者を選択します。  
担当者の選択方法については、「レコードの検索」(参照 [レコードの検索](#) ページ 73)を参照してください。
- 2 [担当者詳細]ページで、[担当者の関心]セクションまでスクロールダウンし、[追加]をクリックします。
- 3 [担当者の関心]ページで、必要な情報を入力します。
- 4 レコードを保存します。

### 担当者の分析

[担当者ホームページ]の[取引先別担当者分析]セクションには、取引先条件(地域、都道府県、業種など)に基づいて担当者の総数を分析できるグラフが表示されます。この情報から、ユーザーは担当者の分布を表示したり、取引機会が多い地域や競争力が弱い地域を特定できます。

[担当者ホームページ]のこのセクションでは、グラフ上にポインタを置いて特定の情報を表示したり、セグメントをクリックして詳細なレポートを表示できます。また、ドロップダウンリストでカテゴリーを変更し、同じデータを別の観点から表示できます。

## 最適コール時刻の追跡

担当者(通常、医師または別の医療提供者)へのコールに最適な時刻を記録して追跡するには、次の手順を実行して、最適なコール時刻を追加します。このレコードを作成すると、特定の住所で担当者が対応可能な時間を追跡できます。

担当者レコードにはゼロ個以上の最適なコール時刻を格納することができ、多数の住所を格納してそれぞれにゼロ個以上の最適なコール時刻を含めることができます。担当者コールでは少なくとも1つの住所が選択されている必要があり、選択された住所の担当者にコールする際の最適時刻情報を営業員が表示できるようにする必要があります。

**注:** [担当者最適時刻]セクションを[担当者詳細]ページまたは[コール詳細]ページに追加する必要がある場合があります。詳細ページレイアウトのパーソナライズの詳細は、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。[担当者最適時刻]セクションをページレイアウトに追加できない場合は、企業の管理者にお問い合わせください。

**注:** 担当者最適時刻の機能は、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition でのみ使用可能です。

### 最適コール時刻を追跡するには

- 1 [担当者詳細]ページで、[担当者最適時刻]セクションまでスクロールし、[新規]をクリックします。
- 2 次の表で説明するフィールドに入力します。

フィールド	説明
日	計画上のコール日(月曜日など)。日を選択するにはピックリストを使用します(必須)
開始時刻	計画上のコール開始時刻(11:00 a.m など)(必須)。
終了時刻	計画上のコール終了時刻(1:00 p.m.や 13:00 など)(必須)
コメント	コールの説明。
住所	担当者の住所。住所を選択するには、ルックアップセクタを使用します(必須)

- 3 レコードを保存します。  
担当者の最適コール時刻を作成すると、Oracle CRM On Demand によってその担当者の担当者コール詳細ページの[担当者最適時刻]セクションにコール時刻が追加されます。担当者コール詳細ページから最適コール時刻レコードの追跡はできますが、作成はできません。
- 4 最適コール時刻のフィールドを更新するには、[担当者詳細]ページで最適コール時刻レコードの[編集]をクリックします。  
[担当者詳細]ページの[担当者最適時刻]セクションでは、レコードの[日]フィールドをクリックすると、最適コール時刻の詳細を表示できます。

### 担当者の州免許の追加

セールス要員(製薬のセールス要員など)が担当者(医師など)に提供したサンプルの署名を検証するには、医師開業免許を使用します。医師には、医療行為を行う州において有効な医師免許が必要です。担当者の州免許レコードによって、担当者(通常、医師)の免許情報が取得されます。

担当者の州免許レコードを追加するには、次の手順を実行します。

**注:**[担当者詳細]ページに[担当者の都道府県免許]関連項目セクションが表示されない場合は、「[関連項目レイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Related Item Layouts ページ 1228\)](#)」の説明に従って、関連項目セクションを追加するか、管理者に連絡してください。この機能は、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition でのみ使用できます。

### 担当者の州免許を追加するには

- 1 [担当者詳細] ページで、[担当者の都道府県免許] セクションまでスクロールし、[新規] をクリックします。
- 2 次の表に示す各フィールドに入力し、レコードを保存します。

フィールド	説明
担当者	この州免許レコードの担当者。通常は、医師または製薬関係の要員です。担当者を選択するには、ブックセレクタを使用します。
免許証番号	担当者の免許証番号(必須)。(必須。)
州 (米国)	免許証番号と関連付けられている、アメリカ合衆国の州または司法管轄区域。州を選択するには、ピックリストを使用します。たとえば、ニュージャージーの場合は[ NJ ] を選択します。 <b>注: 司法管轄区域がアメリカ合衆国以外である場合、このフィールドは必須ではありません。</b>
失効日	免許が失効する日付(MM/DD/YYYY)。たとえば、10/31/2009 などです。失効日を選択するには、[カレンダー] アイコンをクリックします。
状態	免許の状態([有効]または[無効])。ピックリストを使用して、状態を選択します。

### ブロックされた担当者について

すべての製品の情報、サンプル、またはプロモーションアイテムを担当者が受信できないようにする必要がある場合は、企業の管理者が担当者をブロックできます。担当者がブロックされているときに、次のアクションを実行しようとすると、エラーメッセージが表示されます。

- 担当者に対する新規担当者コールの作成
- 担当者に対する既存の担当者コールレコードの送信  
担当者がブロックされる前に、担当者コールが計画または進行中場合があります。担当者コールが送信される前に担当者がブロックされた場合は、担当者コールを送信できません。
- 担当者コールに対する出席者としての担当者の追加
- ブロックされた担当者が担当者コールのプライマリ担当者である場合の既存の取引先コールレコードの送信  
コールのプライマリ担当者がブロックされる前に、取引先コールが計画または進行中場合があります。取引先コールが送信される前にプライマリ担当者がブロックされた場合は、コールに対してブロックされていない別のプライマリ担当者を指定した場合にのみ、取引先コールレコードを送信できます。

担当者をブロックする方法については、「[担当者のブロック \(ページ 296\)](#)」を参照してください。

### 担当者のブロック

担当者のブロックは、担当者レコードの[ブロック理由コード] フィールドで値を選択して行います。次の値がデフォルトでフィールドで指定されていますが、企業をカスタム値をフィールドに追加することもできます。

- **ビジネス。** ハイレベルのビジネス上の決定のため、製品情報および製品サンプルを担当者が受け取れないようにブロックされています。
- **表示しない。** すべての製品セットを担当者に表示しないというビジネス上の決定のため、製品情報および製品サンプルを担当者が受け取れないようにブロックされています。
- **出荷しない。** 医師に対する製品の出荷を許可しないというビジネス上の決定のため、製品情報および製品サンプルを担当者が受け取れないようにブロックされています。

- **HR**. 医師との製品の共有を許可しないという人事上の決定のため、製品情報および製品サンプルを担当者が受け取れないようにブロックされています。
- **法曹関連**. 担当者の法律上の確認のため、製品情報および製品サンプルを担当者が受け取れないようにブロックされています。

フィールドへのカスタム値の追加については、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。担当者がブロックされた時の動作の詳細については、「[ブロックされた担当者について \(ページ 296\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備**. 役割の[担当者詳細]ページレイアウトに[ブロック理由コード]フィールドが存在する必要があります。ページレイアウトにフィールドを追加する方法は、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237\)](#)」および「[動的ページレイアウトの指定 \(ページ 1284\)](#)」を参照してください。

### 担当者をブロックする手順

- 1 ブロックする担当者を選択します。  
レコードの選択方法の詳細については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [担当者詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 3 [担当者の編集]ページの[ブロック理由コード]フィールドで、適切なコードを選択します。
- 4 変更を保存します。

### 担当者に対するブロック製品について

この機能は、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。企業の管理者は、1 つ以上の製品の情報、サンプル、またはプロモーションアイテムを担当者が受信できないようにブロックできます。[担当者詳細]ページのブロック製品関連情報セクションの読取り専用リストにある担当者に対してブロックされている製品を表示できます。[担当者詳細]ページのブロック製品関連情報セクションで、ブロック製品レコードを追加、更新、または削除できます。

**注:** ブロック製品関連情報セクションが[担当者詳細]ページに表示されない場合は、ページの右上隅にある[レイアウトを編集]リンクをクリックし、セクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合は、企業の管理者に問い合わせてください。

担当者に対して製品をブロックする方法については、「[ブロック製品 \(ページ 624\)](#)」を参照してください。

### Oracle Eloqua Engage を使用したマーケティング電子メールの送信

営業員は Oracle Eloqua Marketing Cloud Service およびアドオン製品である Oracle Eloqua Engage を使用して、顧客担当者および見込み客に対し、個別またはリストでマーケティング電子メールを送信できます。電子メールは Oracle Eloqua Engage を介して送信されるため、電子メールを追跡して見込み客のスコアリングや認定に使用したり、受信者が電子メールを開封したかどうかを確認したりできます。Oracle Eloqua Engage の詳細は、[Oracle Eloqua Marketing Cloud Service の Web サイト](#)参照してください。

**注:** Oracle Eloqua Marketing Cloud Service および Oracle Eloqua Engage を使用するには、企業が必要なライセンスを購入する必要があります。Oracle Eloqua Marketing Cloud Service と Oracle Eloqua Engage は両方とも、Oracle CRM On Demand から個別にライセンスされている製品です。

[担当者詳細]または[見込み客詳細]ページで[電子メール送信禁止]チェックボックスが選択されている担当者または見込み客の電子メールアドレスは、Oracle CRM On Demand から Oracle Eloqua Engage に送信されません。Oracle CRM On Demand で作成した新規担当者または見込み客は、Oracle Eloqua Marketing Cloud Service との同期完了後に Oracle Eloqua Engage からマーケティング電子メールを受け取るようになります。Oracle Eloqua Engage では、マーケティング電子メールなどの媒体を通じた連絡の登録解除設定など、担当者や見込み客に適用した非選択の設定が維持されます。担当者または見込み客が電子メールコミュニケーションを受信するのは、Oracle CRM On Demand で[電子メール送信禁止]の設定がクリアされていて、担当者または見込み客が Oracle Eloqua Marketing Cloud Service に記録されているとおり電子メールコミュニケーションを選択または登録している場合のみです。

### リストから送信可能な電子メールの件数制限

一度に送信できる電子メールの数には制限があります。Oracle CRM On Demand がリストから電子メールを送信するときに送信される電子メールの数は、Oracle CRM On Demand で表示中の現在のページ上のレコード数に制限されます。25 行を表示するように設定されたリストに 100 件のレコードが含まれている場合、[Engage 経由で電子メールを送信]をクリックしたときに Oracle CRM On Demand から送信されるのは、現在のページに表示されている 25 レコードです。また、ブラウザ制限により、Oracle CRM On Demand が URL で Oracle Eloqua Engage に渡すことができるパラメータの長さは 2048 文字に制限されます。URL 内のアドレスリストの文字数が 2048 文字を超える場合、リスト内のレコード数を少なくすることを求めるエラーメッセージが表示されます。Microsoft Internet Explorer ブラウザでは、合計の URL 長が 2000 文字に制限されます。平均的な電子メールの長さを 25 文字とした場合、これらのブラウザ制限を回避するため、一度に送信する電子メールを 40 通以下にすることをお勧めします。ベストプラクティスに従うとするならば、リストから一度に送信する電子メールは 25 通までにしてください。

**作業前の準備。** ユーザー役割に Oracle Eloqua Marketing Cloud Service Integration 権限が含まれている必要があります。役割に対してこの権限が有効化されていない場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡してください。さらに、管理者は、「[Oracle Eloqua Engage を使用した電子メール配信の設定 \(ページ 1830\)](#)」の説明に従って、電子メール配信を設定する必要があります。また、企業、ユーザー名、パスワードなどのサインイン認証情報が Oracle Eloqua Engage 用に設定されている必要があります。

### Oracle Eloqua Engage を使用してマーケティング電子メールを送信するには

- 1 [担当者詳細]、[担当者リスト]、[見込み客詳細]、[見込み客リスト] ページに移動します。
- 2 [詳細]または[リスト]ページの上部で、[Engage 経由で電子メールを送信]をクリックします。  
[担当者詳細]または[見込み客詳細]ページで[電子メール送信禁止]チェックボックスを選択している場合、[詳細]ページから[Engage 経由で電子メールを送信]をクリックするとメッセージが表示され、[電子メール送信禁止]フィールドが選択されているため担当者または見込み客は電子メールを受信できないことが通知されます。[リスト]ページから[Engage 経由で電子メールを送信]をクリックした場合、[担当者リスト]または[見込み客リスト]内のすべてのレコードの[電子メール送信禁止]チェックボックスが選択されている場合にのみ、このメッセージが表示されます。  
[担当者詳細]または[見込み客詳細]ページで[電子メール]フィールドに入力しなかった場合、[詳細]ページで[Engage 経由で電子メールを送信]をクリックすると警告メッセージが表示され、続行するには[電子メール]フィールドへの入力が必要であることが通知されます。[リスト]ページから[Engage 経由で電子メールを送信]をクリックした場合、Oracle CRM On Demand は[担当者リスト]または[見込み客リスト]内のレコードのうち、[電子メール]フィールドが Oracle Eloqua Engage に設定されているレコードのみ送信します。
- 3 Oracle Eloqua Engage のサインイン画面で認証情報を入力し、[サインイン]をクリックします  
**ヒント:** Oracle Eloqua Engage にアクセスするたびに認証情報を入力しないようにするには、ユーザー情報の保存をクリックします。
- 4 [テンプレートの選択]ウィンドウから、マーケティング電子メールのテンプレート名を選択します。  
Oracle Eloqua Engage では、Oracle CRM On Demand で[電子メール]フィールドが入力されている担当者または見込み客の電子メールアドレスが、電子メールの[宛先]フィールドに挿入されます。
- 5 Engage ウィンドウで電子メールの内容を確認し、必要に応じて内容をパーソナライズします。
- 6 電子メールを送信するには、Engage ウィンドウで[送信]をクリックします。

### 関連トピック

マーケティング電子メールの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [Oracle Eloqua Engage を使用した電子メール配信の設定 \(ページ 1830\)](#)
- [Oracle Eloqua Marketing Cloud Service の Web サイト](#)

### 担当者フィールド

[担当者編集]ページでは、担当者を追加したり、既存の担当者の詳細を更新したりできます。[担当者編集]ページには、ある担当者に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [担当者リスト] ページと [担当者詳細] ページの担当者情報も編集することができます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ドロップダウンリストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法でアプリケーションをカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする画面上の情報と、この表で説明されている標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要担当者情報</b>	
取引先	<p>担当者がリンクされている取引先。</p> <p><b>注:</b> 担当者を複数の取引先にリンクすることができます。詳細については、「<a href="#">複数の取引先への担当者のリンク (ページ 292)</a>」を参照してください。</p>
電子メール	<p>担当者の電子メールアドレス。電子メールアドレスでの使用がサポートされている文字の詳細は、「<a href="#">電子メールアドレスの特殊文字について (ページ 60)</a>」を参照してください。</p>
オプトイン	<p>アメリカとヨーロッパで使用されるフィールドで、顧客が情報共有またはマーケティングコミュニケーションへの関与を明示的に選択していることを示します。</p>
オプトアウト	<p>アメリカとヨーロッパで使用されるフィールドで、顧客が情報共有またはマーケティングコミュニケーションへの <i>非関与</i> を明示的に選択していることを示します。</p>
<b>担当者詳細情報</b>	
担当者タイプ	<p>担当者のタイプ (見込み顧客、承認済み見込み客、顧客、パートナー、クライアント、競合会社など)。</p> <p>[クライアント] 値は Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。</p> <p><b>注:</b> このフィールドで [クライアント] 値を選択した場合、[クライアント指定日以降] フィールドには現在の日付が自動的に入力されます。</p>
部門	<p>担当者の部門の名前。</p>
マネージャ	<p>担当者のマネージャの名前。</p>
見込み客情報源	<p>担当者の情報源 ([広告]、[ダイレクトメール]、[電子メール]、[Web サイト]、[その他] など)。</p>
ソースキャンペーン	<p>その担当者を生成したキャンペーン。担当者が見込み客変換プロセスによって作成された場合、このフィールドの値は見込み客レコードの [キャンペーン] フィールドから自動的に挿入されます。担当者がユーザーによって作成された場合、ユーザーがこのフィールドに情報を入力できます。</p>

フィールド	説明
アシスタント名	担当者のアシスタントの名前。
アシスタント電話番号	担当者のアシスタントの電話番号。
個人	個人の担当者であり、他のユーザーは表示できないことを示します。
電子メール送信禁止	担当者が電子メールの受信を希望していないことを示します。
学位	デフォルト値は、[PHD]、[医者]、[歯科医官]、[経営学修士]、[登録されていた看護婦]、[R.T.]、[薬剤師]、[科学のマスター]、[歯科医]、[LPN]、[公衆衛生のマスター]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
マーケットポテンシャル	デフォルト値は[高]、[中]、[低]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
コール頻度	デフォルト値は、[訪問なし]、[1 - 2 回/年]、[3 - 4 回/年]、[5 回以上/年]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
年度累計販売	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
ルート	デフォルト値は、[ルート 1]、[ルート 2]、[ルート 3]、[ルート 4]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
ブロック理由コード	このフィールドの値は、すべての製品の情報、サンプル、またはプロモーションアイテムを担当者が受信できないようにブロックされていることを示しています。担当者ブロック機能の詳細については、「 <a href="#">ブロックされた担当者について (ページ 296)</a> 」および「 <a href="#">担当者のブロック (ページ 296)</a> 」を参照してください。
最終訪問日	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
コンタクトの最適時刻	コンタクトをとるのに最適な時間を示します。デフォルト値は、[昼下がり]、[早朝]、[夜]、[遅い午後]、[午前半ば]、[土曜日]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
<b>追加情報</b>	
[取引先住所]フィールド	プライマリ住所。担当者にリンクされている取引先から継承されます。読み取り専用です。
[担当者の住所]フィールド	担当者のもう 1 つの住所。 <b>注:</b> 企業で共有住所を設定している場合、担当者住所は読み取り専用で、住所フィールドは共有住所の要件を満たすように変更されます。企業の他のユーザーは、個人

フィールド	説明
	<p>の担当者の共有住所データを表示できます。共有住所の詳細は、「住所」を参照してください。</p>
所有者	<p>担当者レコードの所有者のエイリアス。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが実行するレポートに含まれるレコードが変わります。</p> <p>担当者レコードは[担当者チーム]または[取引先チーム]ページを介して他のユーザーとも共有できます。レコードを他のユーザーと共有する方法の詳細は、「<a href="#">レコードの共有(チーム) (ページ 144)</a>」を参照してください。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
説明	<p>担当者に関する追加情報。このフィールドには 16,350 文字まで入力できます。</p>
<b>使用可能なセクション</b>	
現在の投資比率	<p>デフォルト値は、[積極的]、[中度]、[保守的]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。</p>
目標	<p>デフォルト値は、[資本保持]、[収入]、[収入/成長]、[バランス型]、[成長]、[積極成長率]、[国際的資産分散]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。</p>
セグメント	<p>デフォルト値は、[ホワイトカラー]、[ブルーカラー]、[地方/農業]、[量販]、[富裕層]、[高純資産]、[純資産 500 万ドル以上]、[超高純資産]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。</p>
経験レベル	<p>デフォルト値は、[なし]、[制限済み]、[良い]、[広範囲な]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。</p>
リスクプロファイル	<p>デフォルト値は、[保守的]、[中度]、[積極的]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。</p>
主要目標	<p>デフォルト値は[子供の教育費用として貯金]、[大学資金を貯蓄中]、[新築住宅]、[蓄財]、[相続計画]、[資産維持]、[退職]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。</p>
ライフイベント	<p>デフォルト値は、[結婚]、[出産]、[退職]、[離婚]、および[その他]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。</p>

フィールド	説明
投資計画期間	デフォルト値は、[短期]、[中期]、[長期]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
クラス	デフォルト値は、[ゴールド]、[シルバー]、[ブロンズ]、[トップ 100]、[トップ]、[普通]、[低]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
負債合計	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
総純資産	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
総収入	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
総資産	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
経費総額	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
信用評点	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
未婚/既婚	デフォルト値は、[単一]、[離婚]、[既婚]、[パートナー]、[別居]、[死別]、[寡夫]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
持家/賃貸	デフォルト値は、[所有]、[借家]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
家屋価格	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
生年月日	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
税率等級	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
顧客 ID	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
性別	デフォルト値は、[女]および[男]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。

フィールド	説明
自営	このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
クライアント指定日以降	[担当者タイプ]を[クライアント]に設定すると、現在の日付が自動的に入力されます。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
照会者	担当者を参照したユーザー。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
承認日	クライアントを承認すると、現在の日付が自動的に入力されます。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
状態	担当者の状態。デフォルト値は、[有効]、[暗黙ファイル]、または[デッドファイル]です。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
専門職	クライアントの専門職。このフィールドは、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。

## 商談

商談の各ページを使用して、商談を作成、更新、および追跡します。商談とは、ある時点で見込みのあるセールス活動で、売上予想に含めることができます。

商談を作成するには、承認済み見込み客を商談に変更するか、既存の取引先または担当者の商談を新規作成します。

商談レコードは、取引クローズまでの間、セールスパイプラインを管理するのに役立ちます。すべての商談情報は、関連する見込み客、担当者、取引先情報にリンクされた状態で、1 か所に表示されます。この情報により、商談と顧客の状況を完全に把握できます。

### 商談と売上予想について

商談は、売上につながる可能性のある取引であり、セールスプロセスにおいて特定の段階に達すると売上予想に追加されます。予想に含まれると考えられる商談または製品売上レコードの場合、レコードのクローズ日が売上予想期間内にあり、レコードが予想の参加者により所有されている必要があります。予想期間と参加者は、予想定義の一部として決定されます。予想の詳細については、「[売上予想 \(ページ 322\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業は、役割ごと、商談タイプごとに、異なるセールスプロセスを設定できます。商談タイプに基づくセールスプロセスは、ユーザーの役割に基づくデフォルトのセールスプロセスより優先されます。商談を作成すると、ユーザーの役割のデフォルトのセールスプロセスがその商談に割り当てられます。セールスプロセスが割り当てられている商談タイプを選択すると、その商談のセールスプロセスは、選択した商談タイプによって決まります。

### 商談レコードの管理のヒント

取引クローズまでの間に商談情報を更新すると、チームメンバーとの意思の疎通が図りやすくなり、売上予想やレポートの精度を向上させることができます。[商談詳細]ページの中でも、特に次のフィールドの情報を最新の状態にしておくことが重要です。

- [売上]、[クローズ日]、[セールスステージ]は、パイプライン履歴を追跡するために必要なフィールドであり、トレンド分析と予想に使用されます。

- 商談に基づいて売上予想を行う場合は、商談レコードの[売上予想]チェックボックスをオンにします。これにより、セールスプロセスの適切な段階で商談が予想売上に追加されるようになります。製品に基づいて売上予想を行う場合は、リンクされた製品の[売上予想]チェックボックスをオンにします。

### セールスステージ

セールスプロセスは、特定のステージ(セールスステージ)によって定義されます。それぞれのセールスステージには、商談が次のセールスステージに進む前に達成する必要がある特定の活動、成果物、またはタスクがあります。進行中の商談は、セールスサイクルのステージごとに企業で明確に定義された条件に照らして評価します。

- 条件が満たされた場合、商談レコードの[セールスステージ]フィールドを更新します。
- 商談レコードの[確度 (%) ]フィールドには、商談に対して選択したセールスステージに関連付けられた値がデフォルトで表示されます。この値は必要に応じて変更し、特定の商談についてそのセールスステージでの内容をよりよく反映する値にすることができます。ただし、次のセールスステージに進むと、[確度 (%) ]フィールドの値は、セールスステージの変更で大量更新機能が使用されていないかぎり、新しいセールスステージに対するデフォルトの確度の値に自動的に更新されます。大量更新機能を使用して、1 つ以上のレコードの[セールスステージ]フィールドの値を変更する場合、レコードの[確度 (%) ]フィールドの値は、新しいセールスステージに対するデフォルトの確度 (%) に更新されません。
- [予想売上]フィールドには、[売上]フィールドの値と[確度 (%) ]フィールドの値を掛けた値を基に計算された金額が表示されます。この値は、売上予想に使用されます。
- セールスサイクルにおいて次のステージの条件を反映するように、[次のステップ]フィールドの値を更新します。

### 検索およびリストフィルターでのセールスステージについて

検索基準およびリストフィルターで選択できるセールスステージは、次のように決定されます。

- アクションバーの[商談]レコードタイプのターゲット検索で、[セールスステージ]フィールドを検索フィールドとして使用できる場合、ユーザーの役割に対して指定されているセールスプロセスに関連付けられたセールスステージ、またはユーザーの役割に対してセールスプロセスが指定されていない場合は、デフォルトのセールスプロセスに対するセールスステージのみを選択できます。使用可能なセールスステージは、アクションバーで[商談タイプ]フィールドを検索フィールドとして使用でき、検索に商談タイプを選択した場合でも、商談タイプで制限されません。
- [商談]レコードタイプの高度な検索で、[セールスステージ]フィールドに対してフィルター値として Oracle CRM On Demand に存在するいずれかのセールスステージを選択できます。使用可能なフィルター値は、ユーザーの役割に対してデフォルトのセールスプロセスが指定されている場合、または検索に対するフィルターとして商談タイプを選択した場合でも、特定のセールスプロセスのセールスステージに制限されません。
- [商談]レコードタイプに対するリストフィルターの設定時に、[セールスステージ]フィールドに対してフィルター値として Oracle CRM On Demand に存在するいずれかのセールスステージを選択できます。使用可能なフィルター値は、ユーザーの役割に対してデフォルトのセールスプロセスが指定されている場合、またはリストに対するフィルターとして商談タイプを選択した場合でも、特定のセールスプロセスのセールスステージに制限されません。

### 売上予想

Oracle CRM On Demand が売上予想を生成する場合は、売上予想の方法に従って、売上予想に入れるレコード、フィールド、およびデータを決定します。特定の条件が満たされると、次のレコードが売上予想に含まれます。

- **クローズ日。** Oracle CRM On Demand により、商談または製品売上レコードのクローズ日が売上予想期間内にあることが確認されます。
  - 企業の売上予想が商談売上に基づいている場合、商談レコード(独立したもの、または製品にリンクされているもの)に、売上予想期間内のクローズ日が表示されていなければなりません。
  - 企業の売上予想が製品売上に基づいている場合、製品売上レコードに、売上予想期間内のクローズ日が表示されていなければなりません。
- **予想売上。** Oracle CRM On Demand により、次のように予想売上データが計算されます。商談売上または製品売上レコードの[予想売上]フィールドを合計し、その合計を売上予想レコードの[予想売上]フィールドに表示します。

**注:** 商談の予想売上に、商談製品に基づく予想売上を正確に反映するには、企業プロファイルの[製品の確度平均を有効化]オプションを選択する必要があります。製品の確度の平均化機能を有効にすると、各製品売上レコードの確

度([確度(%)]フィールドに記録される)が計算の一部として確実に含まれます。また、企業プロフィールの[商談合計の自動更新の有効化]オプションが選択されている場合を除き、[商談合計を更新]ボタンをクリックして商談の予想売上を更新する必要があります。商談合計の更新の詳細は、「製品の商談へのリンク(参照 [Linking Products to Opportunities](#) ページ 310)」を参照してください。

- **パイプライン。** Oracle CRM On Demand は、パイプライン売上予想データを計算します。つまり、状況に関係なく売上予想期間内に予想されるすべての取引の商談売上または製品売上レコードの[売上]フィールドを合計し、その合計を売上予想レコードの[パイプライン]フィールドに表示します。

**注:** 経常製品売上では、売上予想期間に関連する売上金額だけが含まれ、製品売上の合計は含まれません。

- **売上予想。** Oracle CRM On Demand は[売上予想]チェックボックスがオンのレコードから[売上]フィールドのデータを取得し、その合計を売上予想レコードの[売上予想]フィールドに表示します。

- 企業の売上予想が商談に基づいている場合、[売上予想]チェックボックスがオンになっている商談レコードが含まれます。
- 企業の売上予想が製品に基づいている場合、[売上予想]チェックボックスがオンになっている製品売上レコードが含まれます。

**注:** [売上予想]フラグは、商談がクローズする確度が高いことを示します。このため、このフラグが選択されている場合は、対応する売上が売上予想の合計に含まれます。

[売上予想]フラグからは、商談または製品売上レコードが売上予想レコード全体の一部であるかどうかは判断できません。

- **確定売上:** Oracle CRM On Demand は、セールスステージがクローズ済み/成立のレコードから[売上]フィールドを取得し、売上予想レコードの[確定売上]フィールドに合計を表示します。

- 企業の売上予想が商談に基づいている場合、クローズ日が売上予想期間内である商談レコードが含まれます。
- 企業の売上予想が製品に基づいている場合、スタート/クローズ日が売上予想期間内である商談レコードが含まれます。

**注:** 経常製品売上では、売上予想期間に関連する売上金額だけが含まれ、製品売上の合計は含まれません。

## [商談ホームページ]の使用

[商談ホームページ]から商談の管理を開始します。

**注:** 企業の管理者は、[商談ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 商談の作成

商談を作成するには、[最近表示された商談]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成\(ページ 50\)](#)」および「[商談フィールド\(ページ 320\)](#)」を参照してください。

### 商談リストの使用

[商談リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、商談の標準のリストについて説明します。

商談リスト	フィルター
商談(全件)	ユーザーが表示できるすべての商談
クローズ済み商談(全件)	[セールスステージ]フィールドが[クローズ済み/成立]に設定されている商談

商談リスト	フィルター
大口商談(全件)	売上が 100,000 を超える商談
最近作成された商談	作成日に基づいて並べ替えられた、ユーザーが表示できるすべての商談
最近変更された商談	変更日に基づいて並べ替えられた、ユーザーが表示できるすべての商談
売上予想商談(個人)	[売上予想]チェックボックスがオンの商談
商談(個人)	[所有者]フィールドに自分の名前が記載されている商談
トップ商談(個人)	[優先順位]フィールドが[高]に設定された、所有している商談
最近作成された商談(個人)	作成日順に並べ替えられた、ユーザーが作成したすべての商談
最近変更された商談(個人)	作成日順に並べ替えられた、ユーザーが変更したすべての商談

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近表示された商談の表示

[最近表示された商談(個人)]セクションには、最近表示した商談が表示されます。

### 商談タスクの使用

[オープン商談関連タスク(個人)]セクションには、自分に割り当てられているタスクが、締切日、優先順位の順に基づいて並べ替えられて表示されます。締切日および優先順位は自分で設定するか、マネージャが設定します。[1 - 高]、[2 - 中]、[3 - 低]などのタスクの優先順位は、矢印によって示されます(上向き矢印は「高」、矢印なしは「中」、下向き矢印は「低」)。

**注:** 企業の管理者が[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の[1-高い]から「最高位」に変更すると)、企業の管理者が 1-ラベル、2-ラベルまたは 3-ラベルというパターン(ラベルは企業の管理者がタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィールドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、「1-自分の最高位」という値には上向き矢印が表示されますが、「自分の最高位」という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに企業の管理者が追加したカスタム値には矢印が表示されません。[優先順位]フィールドなどのピックリストのデフォルト値の変更の詳細については、「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」を参照してください。

- タスクを確認するには、[主題]リンクをクリックします。
- タスクが関連付けられている商談を確認するには、商談名をクリックします。

- タスクのリストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### レポートを使用したパイプラインの分析

[商談ホームページ]には、1つ以上のレポートセクションが表示されます。ページに表示するレポートセクションは、企業の管理者が設定できます。Oracle CRM On Demand の標準エディションでは、[現四半期のパイプライン分析]セクションが表示され、パイプラインの四半期ごとの分析がチャート形式で示されます。[現四半期のパイプライン分析]セクションの使用方法については、「[パイプラインの分析 \(ページ 315\)](#)」を参照してください。

### [商談ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、企業の管理者が[商談ホームページ]に表示できるように設定したセクションに基づいて、自分の[商談ホームページ]にセクションを追加できます。

### 商談ホームページにセクションを追加するには

- 1 [商談ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [商談ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。

## 商談の管理

商談を管理するには、次のタスクを実行します。

- [商談の再割当 \(ページ 308\)](#)
- [商談のパートナーおよび競合会社の追跡 \(ページ 308\)](#)
- [セールスプロセスコーチへのアクセス \(ページ 309\)](#)
- [製品の商談へのリンク \(参照 \[Linking Products to Opportunities\]\(#\) ページ 310\)](#)(製品売上の追跡を可能にする)
- [パイプラインの分析 \(ページ 315\)](#)
- [商談からの特別価格リクエストの作成 \(ページ 316\)](#)
- [親商談と子商談の指定 \(ページ 316\)](#)
- [商談からの取引交渉登録の作成 \(ページ 317\)](#)
- [チームメンバーでの商談売上の分割 \(ページ 317\)](#)
- [資産の追跡 \(ページ 272\)](#)(資産として製品を商談にリンクできます)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [レコードの共有\(チーム\) \(ページ 144\)](#)
- [アセスメントスクリプトの使用 \(ページ 166\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [セールスステージおよび大量更新機能について \(ページ 319\)](#)

## ■ Oracle Social Network の使用 (ページ 407)

### 商談の再割当

アクセスレベルで許可されている場合は、商談レコードの所有者またはプライマリカスタムブックを変更して、商談を手動で再割当できます。

**注:** 商談レコードは、企業の管理者が[商談]レコードタイプに対して設定したレコード所有権モードに応じて所有者またはプライマリカスタムブックに割り当てることができます(ただし、所有者とプライマリカスタムブックの両方に割り当てることはできません)。レコード所有権モードの詳細は、「[データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

企業で割当マネージャを使用していて、[商談]レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに対して設定されている場合、ユーザーはリクエストで[商談を再割当]チェックボックスをオンにすることによって、商談を新しい所有者に再割当することもできます。

### 商談を再割当するには

- 1 再割当する商談を選択します。  
商談の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [商談詳細] ページで、[編集] ボタンをクリックします。
- 3 [商談編集] ページで、次のいずれかの操作を実行します。
  - [所有者] フィールドまたは[ブック] フィールドで[ルックアップ] アイコンをクリックし、[ルックアップ] ウィンドウで別のユーザーまたはブックを選択します。
  - [商談を再割当] チェックボックスをオンにして割当マネージャをトリガーし、商談を再割当します。

**注:** 割当マネージャは、ユーザーに対してのみレコードを再割当できます。レコードを再割当できるのは、レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに設定されている場合のみです。割当マネージャは、レコードタイプがブックモードに設定されている場合、レコードを再割当できません。レコード所有権モードの詳細は、「[データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

- 4 変更を保存します。

**注:** レコードの再割当の処理時間は、企業の割当ルールの複雑さ、再割当されるレコードの数、および現在のシステム負荷によって異なります。

### 商談のパートナーおよび競合会社の追跡

Oracle CRM On Demand には、商談のパートナーや競合会社に関する情報を追跡するためのエリアが用意されています。たとえば、商談 XYZ と取引している会社(取引先)や商談 XYZ に関する競合会社を追跡できます。

そのためには、最初に、パートナーまたは競合会社となる取引先を商談レコードにリンクします(パートナーまたは競合会社としてリンクする取引先の数に制限はありません)。次に、商談パートナーまたは競合会社の編集ページで、強みまたは弱みなど、パートナーまたは競合会社に関する情報を追加します。

**作業前の準備。** 商談にリンクするパートナーまたは競合会社ごとに取引先レコードを作成します。レコードの追加方法については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」を参照してください。

### 商談のパートナー情報および競合会社情報を追跡するには

- 1 商談を選択します。  
商談の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [商談詳細] ページで、[商談パートナー] または [商談競合会社] セクションまでスクロールし、次のいずれかを行います。
  - 取引先をリンクするには、[追加] をクリックします。

■ 情報を更新するには、既存のパートナーまたは競合会社の横にある[編集]リンクをクリックします。

- 3 [商談パートナーの編集]または[商談競合会社の編集]ページで、必要な情報を入力します。  
次の表では、パートナーまたは競合会社の情報の追跡に使用するフィールドについて説明します。

フィールド	コメント
商談パートナー	[ルックアップ]アイコンをクリックし、この商談のパートナーとして、関係および情報を追跡する取引先を選択します。これは必須フィールドです。
商談競合会社	[ルックアップ]アイコンをクリックし、この商談の競合会社として、関係および情報を追跡する取引先を選択します。これは必須フィールドです。
役割	商談とこの取引先との関係を定義するためのオプションを選択します。
役割をリバース	逆の関係または役割を定義するためのオプションを選択します。
開始日	このフィールドを使用して、パートナーシップの開始日を記録できます。デフォルトは今日の日付です。これは必須フィールドです。
終了日	このフィールドを使用して、パートナーシップの失効日を記録できます。
プライマリ担当者	この商談のパートナーまたは競合会社の主要担当者。

- 4 レコードを保存します。

### セールスプロセスコーチへのアクセス

商談の各セールスステージで、企業はビジネス習慣に応じて特定の情報を収集しなければならないことがあります。企業の管理者は、ユーザーが必要な情報をすべて入力できるように、フォローアップタスクを設定し、特定の情報の入力を要求して、セールスプロセスの各フェーズでユーザーがレビューする情報を追加できます。

**注:**企業は、役割ごと、商談タイプごとに、異なるセールスプロセス(ステージ、確度、コーチ情報)を設定することができます。たとえば、製品を販売するセールス要員とサービスを販売するセールス要員がそれぞれ別々の役割にリンクされている場合、この2種類のセールス要員のセールスステージのオプションと、セールスプロセスコーチのガイドラインはそれぞれ異なります。

#### セールスステージに関連するコーチ情報にアクセスするには

- 1 商談を選択します。  
商談の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [商談詳細]ページで、[コーチ]ボタンをクリックします。
- 3 管理者が設定した情報を[プロセスコーチ]ページでレビューし、状況に応じて商談レコードを更新します。

**ヒント:** [プロセスコーチ]ページ上で右クリックして、その情報を印刷できます。

**注:** [便利ナリソース]セクションで、さらに詳しい情報を表示するには、その行の[表示]をクリックします。

- 4 商談を更新するには[修正]をクリックして、コーチの指示に従ってレコード情報を修正します。
- 5 商談レコードを保存します。
- 6 [セールスステージ]フィールドを更新すると、必要なフィールドに入力するように求められます。また、フィールドによってはデフォルト値が含まれている場合がありますが、これらは変更することができます。

7 [プロセスコーチ]ウィンドウの[クローズ]をクリックします。

管理者がすでに設定している場合、レコードを保存すると、いくつかのタスクが、この商談と、商談にリンクされた取引先に追加されます。

### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [セールスプロセス、カテゴリー、およびコーチの設定 \(ページ 1546\)](#)

## Linking Products to Opportunities

You can link products to opportunities to:

- Track which products belong to the opportunity
- Calculate opportunity revenue based on product revenue
- Base your company's forecasts on product revenue and product quantities

You can also link a product to an opportunity when you create the opportunity. If your company administrator has enabled the Save and Add Product button on the Opportunity Edit page, you can click the Save and Add Product button to save the new opportunity record and navigate directly to the Opportunity Product Revenue Edit page. If you cancel adding the product revenue record, then Oracle CRM On Demand displays the Opportunity Detail page for the previously saved opportunity record.

In the standard application, the Product Category field in opportunity product revenue records is read-only, and the correct product category for the product is automatically selected. If your administrator makes the Product Category field editable for opportunity product revenue records, then you can select a product category. However, if your administrator enforces the relationship between products and their product category, then you receive an error message when you try to save an opportunity product revenue record if the product category and the product are not associated with each other. Your administrator can enforce the relationship between products and their product category by selecting the Enforce Product Category-Product Relationship check box on the company profile.

If your user role has at least one of the following privileges, then you can use the Mass Update feature to update the values in a group of product revenue records linked to an opportunity at the same time:

- Mass Update Any Field
- Mass Update Editable Fields Available on the Page Layout

The Mass Update button is available in the Opportunity Product Revenues section of the Opportunity Detail page and is also available in the Opportunity Product Revenue List page, which opens when you click the Show Full List link in the Opportunity Product Revenues section of the Opportunity Detail page.

**NOTE:** ユーザー役割に[ページレイアウトで使用可能な編集可能フィールドの大量更新]権限が含まれていて、[フィールドの大量更新]権限が含まれていない場合、大量更新機能を使用して更新できるフィールドセットが制限されます。You can update only the fields that are editable for you on the Detail page layout that is assigned to your user role for the record type. For record types that have a dynamic layout, you can update only the fields on a record that are editable for you on the Detail page layout that applies to that record. For more information about the Mass Update feature, see [Updating Groups of Records \(参照 レコードのグループの更新 ページ 147\)](#).

### About Updating Opportunity Totals

Depending on your company setup, the revenue and expected revenue on an opportunity might be automatically updated when you update the products that are linked to the opportunity. If your administrator selects the Enable Automatic Update of Opportunity Totals option on the company profile, then the revenue and expected revenue on an opportunity are automatically updated whenever you make a change to a product that is linked to that opportunity. Similarly, the revenue and expected revenue on an opportunity are automatically updated when you link a product to the opportunity, or remove a product from the opportunity.

If your administrator does not select the Enable Automatic Update of Opportunity Totals option on the company profile, then the revenue and expected revenue on an opportunity are not automatically updated when you update the products that are linked to the opportunity. Instead, the Update Opportunity Totals button is available in the title bar of the Opportunity Product Revenues related information section in the Opportunity Detail page. To update the revenue and expected revenue on the opportunity after you make a change to any of the products that are linked to an opportunity, you must click the Update Opportunity Totals button.

For the Update Opportunity Totals button to work correctly, the Quantity and Revenue fields on the Product Revenue Edit page must be displayed and populated. Your administrator can customize your page layout to make these fields available.

### About Product Probability Averaging

When the opportunity revenue is calculated, the calculation that is performed depends on whether the Product Probability Averaging Enabled option is enabled on the company profile, as follows:

- If the Product Probability Averaging Enabled option is selected, then Oracle CRM On Demand uses each linked product to update the Revenue field and the Probability percentage field on the opportunity. Therefore, the Expected Revenue is calculated using the average probability for all linked products.
- If the Product Probability Averaging Enabled option is not selected on the company profile, then Oracle CRM On Demand uses the total product revenue for each linked product to update the Revenue field on the opportunity. The value in the Probability percentage field on the opportunity is not updated. Therefore, the Expected Revenue is calculated using the existing percentage in the Probability percentage field on the opportunity.

**NOTE:** The method of calculating the Expected Revenue is the same regardless of the setting of the Enable Automatic Update of Opportunity Totals check box on the company profile.

#### Before you begin:

- Your company needs to inform you of the forecasting method it wants to use. The company forecasting method determines which fields you must select when linking products to your opportunities.
- レコードのグループを更新するには、ユーザーの役割には、[任意フィールドの大量更新]または[ページレイアウトの使用可能で編集可能なフィールドの大量更新]の権限の少なくとも1つが必要です。

#### To link products to opportunities

- 1 Select the opportunity.  
For instructions on selecting opportunities, see Finding Records (参照 [レコードの検索](#) ページ 73).
- 2 On the Opportunity Detail page, scroll down to the Opportunity Product Revenues section and do one of the following:
  - To link a product, click Add.
  - To update product information, click the Edit link next to the existing product.
- 3 On the Opportunity Product Revenue Edit page, fill in the Quantity, Purchase Price, and Close Date fields.
- 4 If the product represents recurring revenue, fill in the Frequency and # of Periods fields in the Recurring Revenue Information section.
- 5 If your company forecasts revenue based on product revenue, and you want to include this product revenue record as part of your forecasted revenue totals, or your forecasted quantities, or both, select the Forecast check box.

**NOTE:** If your company forecasts revenue, based on opportunities, rather than products, it is best not to select the Forecast check box on the Opportunity Product Revenue record.

- 6 Save the record.

#### To calculate opportunity revenue based on linked product revenue

- 1 Select the opportunity.  
For instructions on selecting opportunities, see Finding Records (参照 [レコードの検索](#) ページ 73).
- 2 On the Opportunity Detail page, scroll to the Product Revenues section and do one of the following:
  - To link a product, click Add.
  - To update product information, click the Edit link next to the existing product. (If inline editing is enabled, you can edit the Product Revenues fields inline on the Opportunity Detail page; for more information about editing fields in related information sections, see Updating Linked Records from Main Records (参照 [メインレコードからリンクされたレコードの更新](#) ページ 122).)
- 3 On the Opportunity Product Revenue Edit page, fill in the Quantity, Purchase Price, and Start/Close Date fields.
- 4 If the product represents recurring revenue, fill in the Frequency and # of Periods fields in the Recurring Revenue Information section.
- 5 Save the record.
- 6 If the Update Opportunity Totals button is available in the Opportunity Product Revenue section of the Opportunity Detail page, then click Update Opportunity Totals to update the opportunity totals.  
This totals the product revenue for each linked product and displays it in the Revenue and Expected Revenue fields for the Opportunity.

### **To base your company's forecasts on product revenue records**

- 1 Select the opportunity.  
For information on selecting opportunities, see Finding Records (参照 [レコードの検索](#) ページ 73).
- 2 On the Opportunity Detail page, scroll to the Opportunity Product Revenues section, and do one of the following:
  - To link a product, click Add.
  - To update product information, click Edit. (If inline editing is enabled, you can edit the Opportunity Product Revenues fields inline on the Opportunity Detail page. For more information about editing fields in related information sections, see Updating Linked Records from Main Records (参照 [メインレコードからリンクされたレコードの更新](#) ページ 122).)
- 3 On the Opportunity Product Revenue Edit page:
  - a Fill in the Quantity, Purchase Price, and Start/Close Date fields.
  - b Make sure that the date in the Start/Close Date field falls within the forecast period, and that the record is owned by a forecast participant.
  - c Select the Forecast check box to indicate that you want this record information to contribute to your forecast revenue totals.
  - d If the product represents recurring revenue, fill in the Frequency and # of Periods fields in the Recurring Revenue Information section.
- 4 Save the record.

**NOTE:** If a product is not sold, you can update the associated Start/Close date and deselect the Forecast check box on the Product Revenue page for that product to prevent the revenue for the product from being added to your company's forecasts. Alternatively, if one of several products linked to the opportunity is on hold, you can remove the product from the opportunity, and create another opportunity for that product to prevent its revenue from being included in the forecast.

### **To update a group of opportunity product revenue records**

- 1 In the Opportunity Detail page, scroll to the Opportunity Product Revenues section, and do one of the following:

- If you want to update only the records that are currently displayed in the Opportunity Product Revenues section, then click Mass Update.
- If you want to update more records than are currently displayed in the Opportunity Product Revenues section, click Show Full List to open the list of opportunity product revenue records, and then click Mass Update in the Opportunity Product Revenue List page.

**NOTE:** When you click Mass Update in the Opportunity Product Revenue List page, only the records that are displayed in the Opportunity Product Revenue List page are available for you to update. For example, if you display only 10 records in the Opportunity Product Revenue List page, then only those 10 records are available for you to update. You can display a maximum of 100 records in the Opportunity Product Revenue List page. If there are more than 100 records in the list, then you can repeat the task until all of the records are updated.

- 2 In Step 1, clear the check box for the records you do not want to update, and then click Next.
- 3 In Step 2, select the fields that you want to update, and enter new values for those fields.  
You can select up to five fields to update to new values. To remove existing values from a field, leave the Value column blank in Step 2.
- 4 Click Finish.

### Opportunity Product Revenue Fields

The following table describes field information for product revenue. Your administrator can add, relabel, or delete fields, so the fields you see might differ from those in this table.

**CAUTION:** If your company bases its forecasts on products, the information that you enter for product revenue can affect its calculations.

Field	Description
<b>Key Product Information</b>	
Product	Only products marked Orderable by your company administrator can be selected. When you link a product to this opportunity, these fields are copied from the product definition: Product Category, Part #, Type, Status, and Description.
Quantity	Number of units the customer orders. For a recurring product, enter the quantity of the product per recurring period. For example, if you send 10 printer cartridges each month, enter 10 here.
Purchase Price	Product price.
Revenue	The quantity multiplied by the purchase price. The revenue cannot be overwritten. This field affects the forecasts for opportunity products.
Product Category	Category carried over with the product definition. This field is read-only by default on opportunity product revenue records, but your administrator can make the field editable.  If this field is editable, and if your administrator enforces the relationship between products and their product category, then the product and the product category on the record must be associated with each other. In this case, the behavior is as follows:

Field	Description
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ If a product is already selected in the Product field, and if you select a product category that is not associated with the selected product, then you cannot save your changes.</li> <li>■ If you select a product category before you select a product in the Product field, then when you click the Lookup icon in the Product field, a list of the products that are associated with the selected product category is displayed.</li> </ul> <p>Your administrator can enforce the relationship between products and their product category by selecting the Enforce Product Category-Product Relationship check box on the company profile.</p>
Part #	Number carried over with the product definition. Read-only.
Type	Type carried over with the product definition. Read-only.
Status	Status carried over with the product definition. Read-only.
Description	Additional information about the product. Limit of 250 characters.
<b>Recurring Revenue Information</b>	
Start/Close Date	<p>This date is carried over from the close date on the opportunity. For the product revenue item, this date is the expected close date. For a recurring product, this date is the start date. For a recurring product with a close date that ends on the last day of the month and a start date of mid-month, add one record for the full recurring price and another record for the prorated order.</p> <p>For example: You start supplying paper to a company on May 15th. After that, you will be sending \$500 worth of paper at the end of each month through the end of the year.</p> <p>For the mid-month order, add a product record with these values:                      Revenue = \$250                      Quantity = 1</p> <p>For the recurring order, add a second product record with these values:                      Revenue = \$500                      Quantity = 1                      Frequency = Monthly                      #of Periods = 7 (June through December).</p>
Frequency	<p>Frequency for a recurring product.</p> <p>The term <i>bi-weekly</i> means once every two weeks.</p> <p>When you populate this field, you must also populate the # of Periods field.</p>
# of Periods	<p>Number of periods for the recurring product revenue. Recurring revenue can support a maximum of 260 periods. The length of time that is covered by the total number of periods varies based on the frequency selected (in the Frequency field). For example, if you have weekly recurring revenue you can track revenue for up to five years.</p>

Field	Description
	<b>NOTE:</b> When you populate this field, you must also populate the Frequency field.
<b>Sales Information</b>	
Sales Stage	Read-only. Sales Stage carried over from the opportunity.
Probability	<p>Probability of a successful outcome for the product sale. The initial value in this field is carried over from the sales stage of the opportunity. You can change the value, if needed, to better reflect your particular product.</p> <p>When the sales stage changes, the value in the Probability field for the opportunity record displays the value related to the new sales stage by default, but the value in the Probability field for the product is not overwritten.</p> <p><b>NOTE:</b> If the Mass Update feature is used to change the sales stage for one or more opportunities, then the value in the Probability percentage field for the opportunities is not updated to the default probability percentage for the new sales stage.</p>
Expected Revenue	A currency value that is calculated based on the Revenue field multiplied by the value in the Probability percentage field.
Account	Account linked to this opportunity. Read-only.
Owner	<p>Person assigned to this opportunity. This value defaults to the opportunity owner. Subsequent changes to the opportunity owner are not reflected in this field.</p> <p>Generally, the owner can update record details, transfer the record to another owner, or delete the record. However, access levels can be adjusted to restrict or expand a user's access.</p> <p>This value affects which records are included in forecasts, as well as in the reports that you or your managers run in the Analytics pages.</p> <p>Each record has only one owner. However, opportunity records can be shared with other users through Opportunity Team or Account Team pages. For instructions, see Sharing Records (Teams) (参照 <a href="#">レコードの共有(チーム)</a> ページ 144).</p>
Forecast	Indicator to include this product in forecasting totals.

## パイプラインの分析

標準エディションの Oracle CRM On Demand では、[商談ホームページ]の[現四半期のパイプライン分析]セクションに、パイプラインの四半期別分析がグラフ形式で表示されます。この分析を使用すると、商談と課題の識別に役立ちます。[商談ホームページ]のこのセクションでは、グラフ上にポインタを置いて特定の情報を表示したり、セグメントをクリックして詳細なレポートを確認できます。また、ドロップダウンリストでカテゴリーを変更し、商談と売上の様々な分析レポートを表示できます。たとえば、地域別の商談数を表示する分析を作成できます。

次のいずれかの操作を実行することもできます。

- この分析を使用して、取引がセールスサイクルのどこにあるのかを確認できるため、必要なときにアクションを取ることができます。
- ステージの平均日数別にフィルターして、取引が停止しているかどうかと、どこで停止しているかを確認できます。
- 商談数別にフィルターして、セールスサイクルの各ステージに存在する商談の数を確認できます。

- 各ステージの取引のリストを表示して、注意が必要な分野に焦点を当てることができます。
- パイプラインダッシュボードに移動して、パフォーマンス全体を履歴および比較の観点から見ることができます。

### 商談からの特別価格リクエストの作成

特別価格リクエストは商談から作成できます。

**注:** この機能は、Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition でのみ使用できます。

**作業前の準備。** 標準アプリケーションでは、商談の特別価格リクエストは表示されません。この監査証跡を[商談詳細]ページに追加するには、企業の管理者が商談に関連する情報への読み取り専用アクセス権をユーザーの役割に付与する必要があります。その後で、[商談詳細]ページの[レイアウトを編集]リンクをクリックし、関連情報セクションとして[特別価格リクエスト]を追加します(「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください)。

#### 商談の特別価格リクエストを作成するには

- 1 商談を選択します。  
商談の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [商談詳細]ページで、[特別価格リクエスト]関連情報までスクロールダウンし、[新規]をクリックします。
- 3 [特別価格製品詳細]ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。  
各フィールドの詳細は、「[特別価格製品のフィールド \(ページ 458\)](#)」を参照してください。

#### 親商談と子商談の指定

親子関係を指定することによって、複数のコンポーネントがある商談などの商談階層を示すことができます。子商談から親商談を作成するか、または親商談から子商談を作成できます。

関連サブ商談がある親商談を削除した場合、親レコードと子レコード間の関連は削除されますが、子商談はアクティブなレコードのまま残ります。後で[削除項目]ページから親商談が復元された場合、[親商談の外部固有 ID]フィールドには子商談レコードが挿入されたままとなります。

子商談を新しい親商談レコードに関連付けた場合、[親商談 ID]、[親商談]および[親商談の外部固有 ID]フィールドには新しい親の値が挿入されます。元の親商談レコードが復元された場合、子レコードには再度関連付けられません。

1 つの子商談が削除された場合、親商談とその他の子商談はアクティブなレコードのまま残り、削除された子商談は[削除項目]ページに移動します。削除された子商談は親商談の[サブ商談]関連情報リストに表示されなくなりますが、[親商談 ID]、[親商談]および[親商談の外部固有 ID]フィールドの値には削除された子商談レコードが挿入されたままとなります。

次の手順では、親商談および子商談を指定する方法について説明します。

#### 親商談を指定するには

- 1 子商談にする商談を選択します。  
商談の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [商談詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [商談編集]ページで、[親商談]フィールドの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックします。
- 4 [ルックアップ]ウィンドウで、親商談を選択または作成します。
- 5 レコードを保存します。

#### 子商談を指定するには

- 1 親商談にする商談を選択します。  
商談の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。

- 2 [商談詳細] ページで、[サブ商談] セクションまでスクロールダウンし、[新規] をクリックします。
- 3 [商談編集] ウィンドウで、子商談を作成します。
- 4 レコードを保存します。

### 親商談階層を切断または削除するには

- 1 子商談を選択します。  
商談の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [商談詳細] ページで、[編集] ボタンをクリックします。
- 3 [親商談] フィールドで、現在の値を削除し、新しい値を入力するか、または[ルックアップ] アイコンを使用して新しい値を選択します。
- 4 レコードを保存します。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの検索 \(ページ 73\)](#)
- [商談フィールド \(ページ 320\)](#)

### 商談からの取引交渉登録の作成

取引交渉登録は商談から作成できます。

**注:** この機能は、Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition でのみ使用できます。

**作業前の準備。** 標準的なエディションの Oracle CRM On Demand では、[商談詳細] ページに、[取引交渉登録] セクションが表示されません。この監査証跡を[商談詳細] ページに追加するには、企業の管理者が商談に関連する情報への読み取り専用アクセス権をユーザーの役割に付与する必要があります。その後で、[商談詳細] ページの[レイアウトを編集] リンクをクリックし、関連情報セクションとして[取引交渉登録]を追加します（「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください）。

### 商談から取引交渉登録を作成するには

- 1 商談を選択します。  
商談の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [商談詳細] ページで、[取引交渉登録] 関連情報までスクロールダウンし、[新規] をクリックします。
- 3 [取引交渉登録編集] ページで、必要な情報を入力します。  
各フィールドの詳細は、「[取引交渉登録のフィールド \(ページ 438\)](#)」を参照してください。既存の取引交渉登録と既存の商談の関連付け、およびそれらの既存の関連付けの変更については、「[取引交渉登録と商談の関連付け \(ページ 436\)](#)」を参照してください。

### チームメンバーでの商談売上の分割

商談の売上は、商談チームメンバー間で分割できます。[商談売上] 売上予想タイプでは、これらの売上分割を使用して、商談レコードに記録する売上を計算します。売上予想の詳細は、「[売上予想 \(ページ 322\)](#)」および「[商談と売上予想について \(ページ 303\)](#)」を参照してください。商談チームの詳細は、「[商談チームについて \(ページ 318\)](#)」を参照してください。

### 商談売上をチームメンバー間で分割するには

- 1 商談を選択します。  
商談の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [商談詳細] ページで、[商談チーム] セクションまでスクロールダウンし、次の該当する操作を行います。

- チームメンバーを追加するには、[ユーザーを追加]をクリックします。
  - チームメンバー情報を更新するには、[ユーザーを編集]をクリックします。
- 3 [商談チーム - ユーザーを編集]ページで、次の操作を行います。
- a 分割割合フィールドなどの必須フィールドに、各チームメンバーの情報を入力します。
  - b (オプション)チームメンバー間で分割割合を均等にして分配するには、[展開分割]ボタンをクリックします。
  - c (オプション)[分割売上]と[合計]を再計算するには、[合計を更新]ボタンをクリックします。

**注:**企業プロフィールで[商談売上分割の有効化]が選択されていない場合、[合計を更新]ボタンと[展開分割]ボタンは表示されません。「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。

- 4 レコードを保存します。

### 商談チームのフィールド

次の表では、商談チームの一部のフィールドについて説明します。

フィールド	コメント
分割割合	このフィールドには、各チームメンバーの売上の割合が表示されます。デフォルトの値は、商談の所有者に 100%、他のチームメンバーに 0%です。
分割売上	これは計算フィールドで、読み取り専用です。分割売上は、商談売上を分割割合フィールドの割合で乗算して計算されます。
ユーザー役割	チームメンバーと商談チーム間の関係を定義するためのオプションを選択します。これは必須フィールドです。
商談アクセス	チームメンバーによる商談レコードへのアクセスを指定します。これは必須フィールドです。

### 商談チームについて

取引先、担当者、商談などの一部のレコードタイプでは、ユーザーのチームでレコードを共有できます。ユーザーがレコードを共有できるようにするには、最初に、選択したレコードのチームにユーザーを追加します。次に、該当のレコード、および指定されたリンク先レコードに対するユーザーのアクセスレベルを指定します。

商談チーム、取引先チーム、および商談レコードへのアクセスについては次の点に注意してください。

- [商談]レコードタイプでチーム継承が有効になっている場合(つまり、[企業プロフィール]ページ上の商談の[親チーム継承の有効化]チェックボックスが選択されている)、商談を取引先にリンクすると、取引先チームのメンバーがその商談チームに自動的に追加されます。
- 商談レコードが取引先にリンクされるときにユーザーが商談チームに自動的に追加されないようにする場合は、[商談]レコードタイプに対してチーム継承が有効になっていないことを確認してください。

ユーザーは、次の方法で商談チームに追加できます。

- レコードの[詳細]ページにある[ユーザーを追加]ボタンをクリックします。
- 割当マネージャを使用します。詳細は、「[割当ルールについて \(ページ 1527\)](#)」を参照してください。
- 見込み客を商談に変換し、見込み客チームを商談にコピーするオプションを選択します。管理者は、見込み客の変換時に役割の見込み客変換レイアウトで見込み客チームを商談にコピーできるかどうかを決定します。
- グループを使用します。詳細は、「[グループの管理 \(ページ 1424\)](#)」を参照してください。

取引先にリンクされている商談へのアクセス権がユーザーにないことを確認するには、そのユーザーにアクセス権が付与されていないことを、次の 1 つ以上の方法を使用して確認する必要があります。

- 該当するユーザーは商談チームのメンバーではない。
- 該当するユーザーの部下は、商談チームのメンバーではない。
- 該当するユーザーは、商談へのアクセス権がある別のユーザーの委任元ではない。
- 該当するユーザーがメンバーであるブックまたはサブブックには、商談がない。
- 該当するユーザーには、商談レコードに対する役割設定からのアクセス権がない。
- 取引先関連商談のレコードタイプのアクセスレベルが、[アクセスなし]および[プライマリの継承]以外のオプションに設定されている。

## セールスステージおよび大量更新機能について

大量更新機能を使用して商談レコードの[セールスステージ]フィールドを更新する場合、レコードの[セールスステージ]フィールドで選択できる値は次の要素によって決まります。

- [商談タイプ]フィールドの値
- ユーザーの役割に割り当てられたデフォルトのセールスプロセス(割り当てられている場合)

商談レコードの[商談タイプ]フィールドが空白であり、大量更新によるレコードの更新時に商談タイプを選択しない場合、次のようになります。

- デフォルトのセールスプロセスがユーザーの役割に割り当てられている場合、そのセールスプロセスのセールスステージは、大量更新のステップ 2 において[セールスステージ]フィールドで選択できます。
- デフォルトのセールスプロセスがユーザーの役割に割り当てられていない場合、企業のデフォルトセールスプロセスのセールスステージは、大量更新のステップ 2 において[セールスステージ]フィールドで選択できます。

商談レコードの[商談タイプ]フィールドにすでに値が入力されているか、大量更新機能によるレコードの更新時に商談タイプを選択した場合、次のようになります。

- 特定のセールスプロセスが商談タイプに関連付けられている場合、そのセールスプロセスのセールスステージは、大量更新のステップ 2 において[セールスステージ]フィールドで選択できます。
- 特定のセールスプロセスが商談タイプに関連付けられていない場合、次のようになります。
  - デフォルトのセールスプロセスがユーザーの役割に割り当てられている場合、そのセールスプロセスのセールスステージは、大量更新のステップ 2 において[セールスステージ]フィールドで選択できます。
  - デフォルトのセールスプロセスがユーザーの役割に割り当てられていない場合、企業のデフォルトセールスプロセスのセールスステージは、大量更新のステップ 2 において[セールスステージ]フィールドで選択できます。

商談レコードの[商談タイプ]フィールドにすでに値が入力されているが、大量更新機能によるレコードの更新時に[商談タイプ]フィールドから値をクリアした場合、次のようになります。

- デフォルトのセールスプロセスがユーザーの役割に割り当てられている場合、そのセールスプロセスのセールスステージは、大量更新のステップ 2 において[セールスステージ]フィールドで選択できます。
- デフォルトのセールスプロセスがユーザーの役割に割り当てられていない場合、企業のデフォルトセールスプロセスのセールスステージは、大量更新のステップ 2 において[セールスステージ]フィールドで選択できます。
- 大量更新により[セールスステージ]フィールドを更新しない場合、大量更新が完了しても商談レコードの[セールスステージ]フィールドは変更されないままです。ただし、次回ユーザーがインラインまたは[商談編集]ページで編集することで商談の[セールスステージ]フィールドの値を更新しようとした場合、[セールスステージ]フィールドで選択できる値は次のように決まります。
  - デフォルトのセールスプロセスがユーザーの役割に割り当てられている場合、そのセールスプロセスのセールスステージは、[セールスステージ]フィールドで選択できます。
  - デフォルトのセールスプロセスがユーザーの役割に割り当てられていない場合、企業のデフォルトセールスプロセスのセールスステージは、[セールスステージ]フィールドで選択できます。

大量更新機能の使用の詳細は、「[レコードのグループの更新 \(ページ 147\)](#)」を参照してください。

## 商談フィールド

[商談編集]ページでは、商談を追加したり、既存の商談の詳細を更新したりできます。[商談編集]ページには、ある商談に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [商談リスト]ページと[商談詳細]ページの商談情報も編集することができます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ドロップダウンリストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法でアプリケーションをカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする画面上の情報と、この表で説明されている標準的な情報とは異なることがあります。

**注意:** 入力した商談情報は自社の売上予想に影響することがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要商談情報</b>	
商談名	商談の名前。
取引先	商談にリンクされた取引先。
親商談	商談にリンクされた親商談。
セールスステージ	<p>セールスプロセスのステージ(承認済み見込み客、ビジョン構築、ショートリスト、選択済み、交渉、クローズ済み/成立、クローズ済み/失敗など)。</p> <p><b>注:</b> 次のセールスステージに進むと、[確度 (%) ]フィールドの値は、大量更新機能を使用してセールスステージを変更していないかぎり、新しいセールスステージに対するデフォルトの確度の値に自動的に更新されます。大量更新機能を使用して、1つ以上のレコードの[セールスステージ]フィールドの値を変更する場合、レコードの[確度 (%) ]フィールドの値は、新しいセールスステージに対するデフォルトの確度 (%) に更新されません。</p>
次のステップ	この商談に対して次に実行する必要があるアクション。
売上	<p>商談の売上金額。デフォルト値はゼロです。この値は、商談売上の売上予想に反映されます。</p> <p><b>注:</b> このフィールドに指定されたデフォルト値または事後デフォルト値は、すべて無視されます。</p>
クローズ日	商談のクローズ予定日。これは必須フィールドです。標準アプリケーションでは、商談を作成すると、[クローズ日]フィールドのデフォルト値が今日の日付になります。管理者は別のデフォルト値をフィールドに指定することも、新規商談の作成時に空白になるようにフィールドを設定することもできます。フィールドが空白の場合は、フィールドを更新する必要があります。クローズ日は予想を生成する際に使用されます。
売上予想	このチェックボックスがオンの場合、商談が売上予想計算に含められることを示します。
<b>セールス詳細情報</b>	

フィールド	説明
状態	この商談の状態(保留中、不成約、成約など)。
優先順位	商談の優先順位レベル(高、中、低など)。
見込み客情報源	情報源のカテゴリ([広告]、[ダイレクトメール]、[電子メール]、[イベント-セミナー]、[イベント-トレードショー]、[イベント-その他]、[リスト-購入]、[リスト-レンタル]、[パートナー]、[照会-従業員]、[照会-外部]、[Web サイト]、[その他]など)。
ソースキャンペーン	その商談を生成したキャンペーン。商談が見込み客変換プロセスによって作成された場合、このフィールドの値は見込み客レコードの[キャンペーン]フィールドから自動的に挿入されます。商談がユーザーによって作成された場合、ユーザーがこのフィールドに情報を入力できます。
確度(%)	<p>指定したクローズ日に指定した売上で取引がクローズする確率を表すパーセンテージ。[確度 (%) ]フィールドは、選択したセールスステージに対するデフォルトの確度の値に基づいています。</p> <p>[確度 (%) ]フィールドの値は必要に応じて変更し、特定の商談についてそのセールスステージでの内容をよりよく反映する値にすることができます。ただし、商談に対して新しいセールスステージを選択した場合、[確度 (%) ]フィールドの値は、新しいセールスステージに対するデフォルトの確度の値に自動的に更新されます。</p> <p><b>注:</b>大量更新機能を使用して、1 つ以上の商談レコードの[セールスステージ]フィールドの値を変更する場合、レコードの[確度 (%) ]フィールドの値は、新しいセールスステージに対するデフォルトの確度 (%) に更新されません。セールスステージの更新時に商談の確度 (%) を変更するには、各レコードでセールスステージを個別に更新するか、Web サービスを使用して更新する必要があります。</p>
予想売上	[売上]フィールドの値と[確度 (%) ]フィールドの値を掛けた値を基に計算された金額が表示されます。[確度 ]フィールドのパーセンテージを小さくすると、売上予想に算入される期待値が小さくなります。
成約/不成約の原因	商談が成約または不成約になった原因([設置ベース]、[価格]、[関係]、[業績]、[現行プロジェクトなし]、[予算なし]、[未承認]、[競合他社]、[決裁権なし]、[その他]など)。
<b>追加情報</b>	
所有者	<p>商談レコードの所有者。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが分析ページから実行するレポートに含まれるレコードが決まります。</p> <p>商談レコードは[商談チーム]または[取引先チーム]ページを介して他のユーザーとも共有できます。レコードを他のユーザーと共有する方法の詳細は、「<a href="#">レコードの共有(チーム) (ページ 144)</a>」を参照してください。</p>

フィールド	説明
	<p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
商談を再割当	<p>商談を再度割り当てる必要があることを示します。企業の管理者が商談割当ルールを設定している場合にこのフィールドを選択すると、Oracle CRM On Demand で割当マネージャがトリガーされます。これにより商談が再び処理され、ルールに従って再度割り当てられます。割当マネージャは、ユーザーに対してのみレコードを再割当できます。レコードを再割当できるのは、レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに設定されている場合のみです。割当マネージャは、レコードタイプがブックモードに設定されている場合、レコードを再割当できません。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注:</b> レコードの再割当の処理時間は、企業の割当ルールの複雑さ、再割当されるレコードの数、および現在のシステム負荷によって異なります。商談の場合、商談チームメンバー数やレコードに関連付けられている取引先数および担当者数によっても、この処理時間は変化します。レコードが再度割り当てられると、所有者名は変更されません。</p>
説明	<p>商談に関する追加情報。たとえば、商談の説明として、製品への関心(「500 個」)や取引先(「Acme 社」)などを入力します。このフィールドには 16,350 文字まで入力できます。</p>
住所	<p>商談の住所の名前。このフィールドはデフォルトでは使用できませんが、管理者が[詳細]ページレイアウトに追加できます。管理者は、ページレイアウトに個々の住所フィールドを追加することもできます。商談住所の個々のフィールドが表示される場合、それらは読み取り専用です。</p>
取引先住所	<p>商談にリンクされた取引先の住所の名前。このフィールドはデフォルトでは使用できませんが、管理者が[詳細]ページレイアウトに追加できます。管理者は、ページレイアウトに個々の住所フィールドを追加することもできます。取引先住所の個々のフィールドが表示される場合、それらは読み取り専用です。</p>

## 売上予想

[売上予想]ページを使用して、売上予想を調整して送信します。売上予想とは、一定期間における予想売上の保存済みスナップショットです。Oracle CRM On Demand では、各四半期ごとに売上予想が計算され、決算月ごとに算出されます。

手動で計算され内容が不正確になる場合もある売上予想でも、Oracle CRM On Demand を使用することにより、売上予想の計算が自動化されます。売上予想により、企業は、販売戦略を立てることができます。また、予想セールスやセールス目標に対する四半期の進捗状況に関する正確な最新情報がマネージャに提供されることにより、企業は、将来のビジネスニーズを特定することもできます。個々のセールス要員が統計情報をまとめる必要はありません。セールス要員は、いつ自分の売上予想にレコードを含めるかを決定するだけで済みます。残りのプロセスは自動的に処理されます。

企業は、次のいずれかに基づいて売上予想を行うことができます。

- 商談売上
- 商談にリンクされた商談製品売上および数量
- 取引先売上
- 担当者売上

売上予想スナップショットには、売上予想済みの商談、製品、または売上情報と調整済みの売上予想合計が保存され、ユーザーやマネージャは売上予想トレンドを確認したり評価したりできます。さらに、保存済みの売上予想を表示して、チームが現在従事している商談の履歴を調べることができます。

企業は、売上予想が週単位または月単位で実行されるように設定できます。Oracle CRM On Demand は、ホスト施設のタイムゾーンで指定された日付の開始時間(深夜 12 時 1 分)に売上予想を自動的に生成し、[ホームページ (個人)]に警告を表示します。この警告を受信した後に、売上予想を確認し、新しい計算済みパイプライン、売上予想、確定売上を目標情報に対して分析できます。

予定された次の売上予想が生成される 1 時間前に、現在の売上予想は自動的にアーカイブされ、編集できなくなります。

## [売上予想ホームページ]の使用

[売上予想ホームページ]から売上予想の管理を開始します。このページには、自分に関連のある売上予想の要約情報が表示されます。

次の 2 つの方法を用いて、[売上予想ホームページ]に表示されるレコードを制限できます。

- アルファベット文字検索機能を使用できる場合は、レコードの並替基準にする値を含むカラムのカラム見出しをクリックし、アルファバーの文字を 1 文字クリックします。これにより、その文字で始まるレコードのみが表示されるため、特定の売上予想を見つけることができます。また、テキストフィールドに文字を入力し、[検索]をクリックして、入力した文字で始まるレコードを検索することもできます。すべての売上予想を表示するには、[すべて]リンクをクリックします。

**注:** ユーザー言語が韓国語、日本語、簡体字中国語または繁体字中国語の場合、アルファベット文字検索機能は使用できません。

- 表示レコード数。このフィールドの値を調整して、売上予想概要リストに表示するレコードの数を増減します。

[売上予想ホームページ]には、一番新しい売上予想を先頭に、売上予想が作成された日付に基づいて売上予想が一覧表示されます。また、次のような重要な情報の概要も表示されます。

- 売上予想の現在の状態が示されます。適切に完了している売上予想は[有効]になっています。状態が[提出済み]になっている売上予想は、管理者によるレビュー待ちであることを示しています。
- パイプライン売上は、個々のレコードの[売上予想]チェックボックスの設定やセールスステージに関係なく、すべてのレコードの売上を合計したものです。パイプライン売上は、取引先または担当者の売上予想には適用できません。
- 売上予想は、[売上予想]チェックボックスがオンになっているすべてのレコードの総売上と等しくなります。
- 確定売上は、セールスステージ値が[クローズ済み/成立]のすべての商談または製品売上の売上合計と等しくなります。取引先売上および担当者売上については、状態フィールド値が[クローズ]の場合、確定売上の計算に使用されたレコードが含まれます。確定売上は、そのレコードの開始/終了日に基づく売上予想期間に関係する売上額として認識されます。

## 売上予想の管理

売上予想を管理するには、次のタスクを実行します。

- [売上予想の確認 \(ページ 324\)](#)
- [売上予想の更新 \(ページ 326\)](#)
- [別の通貨を使用した売上予想の表示および編集 \(ページ 327\)](#)
- [売上予想履歴の表示 \(ページ 327\)](#)
- [売上予想の提出 \(ページ 327\)](#)
- [売上予想の解除 \(ページ 328\)](#)

- [目標の管理 \(ページ 328\)](#)
- [チームの売上予想の管理 \(ページ 329\)](#)

**注:**売上予想は、ユーザー役割とレポート階層に依存します。売上予想を作成するには、売上予想役割として指定されているユーザー役割があるユーザー全員のユーザーレコードの状態がアクティブである必要があります。また、各ユーザーレコードでマネージャが指定されている必要もあります。マネージャは、[上司]フィールドまたは[上司 (エイリアス)]フィールドのいずれか(どちらのフィールドがユーザーページレイアウトに表示されるかによって決まる)で指定します。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [売上予想フィールド \(ページ 331\)](#)
- [\[売上予想ホームページ\]の使用 \(ページ 323\)](#)
- [ユーザーの設定 \(ページ 1331\)](#)
- [ユーザーのセールス目標の設定 \(ページ 1345\)](#)
- [分析 \(ページ 767\)](#)

### 売上予想の確認

売上予想は、企業のビジネスプロセスに応じて、週ごとまたは月ごとに自動的に生成されます。新しい売上予想が生成されるたびに、ユーザーの[ホームページ(個人)]に警告が送信されます。通知を受信した後、売上予想を確認してください。売上予想を確認するときに、売上予想概要の月が企業の会計カレンダー定義に合わせて調整されます。4-4-5、5-4-4などの会計カレンダー、またはカスタム会計カレンダーを使用している場合、企業の売上予想期間は必ずしもグレゴリオ暦に対応していません。したがって、[商談]が6月のカレンダー一月にある場合でも、6月の会計月の一部として予想されるという意味ではありません。カスタム会計カレンダーの詳細は、「[会計カレンダーについて \(ページ 1132\)](#)」を参照してください。

**注:**カスタム会計カレンダーを使用する場合、売上予想期間は、企業の管理者が定義した会計年度および会計月に基づきます。

#### 売上予想を確認するには

- 1 [売上予想]タブをクリックします。  
[売上予想ホームページ]には、[状態]、[パイプライン]、[確定売上]を含む売上予想の概要情報が表示されます。売上予想の概要は、状態、売上予想日、または所有者(マネージャのみ)によって並べ替えることができます。パイプラインは、取引先または担当者の売上予想には適用できません。
- 2 [売上予想ホームページ]で、確認する売上予想の[売上予想日]リンクをクリックします。
- 3 [売上予想詳細]ページで、次のセクションの情報を確認します。
  - **売上予想概要。** ここには、四半期および月別の売上予想がまとめられます。売上予想概要リストには、目標、確定売上、目標%、売上予想額、ベストケース、パイプライン、および予想売上に関する情報が表示されます。概要リストは、月で並べ替えることができます。

**月別概要(チーム)** : ここには、各チームメンバーの売上予想のリストが表示されます。マネージャは、売上予想月、目標%、売上予想額、確定売上、ベストケース、パイプライン、および最終更新日を所有者エイリアス(チームメンバー)別に確認できます。チーム概要ページの特定のチームメンバーの行をドリルダウンすると、そのユーザーの売上予想詳細ページを開くことができます。このページには、チームメンバー個人の売上予想概要と、[商談(個人)]、[売上(個人)]、[My Products(製品(個人))]の各セクションに予想売上が表示されます。

**注:** 売上予想タイプが取引先売上と担当者売上の概要セクションには、パイプライン、ベースケース、または売上予想額は含まれません。

- **チームプロダクト概要**。(商談製品売上予想タイプのみ) ここには、各チームメンバーの売上予想製品のリストが表示されます。マネージャは、確定数量、売上予想数量、パイプライン数量、確定売上、および予想売上を所有者エイリアス(チームメンバー)と製品別に確認できます。[Team's Product Summary(製品概要(チーム))]の特定のチームメンバーの行をドリルダウンすると、そのユーザーの売上予想詳細ページを開くことができます。ここでは、そのユーザー個人の売上予想概要と製品別の予想売上が、[My Products(製品(個人))]セクションに表示されます。

**注:** [売上予想詳細]ページには、チームのレコードが5つだけ表示されます。すべてのレコードを確認するには、[月別概要(チーム)]セクションの[リストを全表示]リンクをクリックします。

- **商談(個人)**。売上予想タイプが商談売上である場合、このセクションが売上予想詳細の一部として表示されます。ここには、現在の商談のリストが表示され、各商談が売上予想されているかどうかを示されます。また、各商談について、クローズ日、取引先名、売上額、現在のセールスステージ、および次のステップが指定されていれば、それぞれ表示されます。
- **売上(個人)**。売上予想タイプが商談製品売上、取引先売上、または担当者売上である場合、このセクションが売上予想詳細の一部として表示されます。ここには、現在の売上のリストが表示され、その売上レコードが所有者によって売上予想対象となっている(売上予想フラグが選択されている)かどうかを示されます。また、そのユーザーが入力した各売上レコードについて、開始/終了日、製品名、売上額、および取引先名も表示されます。

[売上(個人)]セクションには、売上予想対象の売上タイプによってその他のカラムが表示される場合があります。

商談製品売上予想の場合、次のカラムが表示されます。

- 商談名
- セールスステージ

取引売上および担当者売上の場合、次のカラムが表示されます。

- 製品カテゴリー
- 状態
- 担当者名

- **プロダクト(個人)**。売上予想タイプが商談製品である場合、このセクションが売上予想詳細の一部として表示されます。売上予想対象の各製品の行に、対応する製品カテゴリー、確定数量、売上予想数量、パイプライン数量、確定売上、および予想売上が表示されます。これらの値は、選択されたユーザーの売上予想の全売上予想対象商談の合計になります。特定の製品に関連付けられている売上予想対象商談を表示するには、製品名をクリックします。

**注:** 売上予想タイプが商談製品である場合、[製品カテゴリー]フィールドをクリックすると、特定の製品カテゴリー内のすべての売上予想対象商談を表示できます。

売上予想で使用される、売上予想情報セクションの[タイプ]フィールドに基づく売上予想タイプを確認できます。

### 別の通貨を使用した売上予想の表示および編集

表示単位通貨換算機能により、売上予想の表示に使用する通貨を指定できます。別の通貨での売上予想の表示および編集の詳細については、「別の通貨を使用した売上予想の表示および編集<sup>[66]</sup>」(参照 [別の通貨を使用した売上予想の表示および編集](#) ページ 327)を参照してください。

## 売上予想の更新

売上予想とは、特定期間の売上データのスナップショットです。商談または売上レコードが更新された場合、現在の未提出の売上予想について一部値を更新して、最新情報を反映する売上予想を作成することができます。それから、[売上予想概要]セクションでこれらのレコードを調整して、生成される売上をより正確に反映させることができます。

売上予想額に算入されているレコード値を更新してから売上予想合計を再計算すると、より一貫性の高い売上予想を行うことができます。[売上]、[クローズ日]、[セールスステージ]、[確度]、[売上予想]、[数量]、[状態]の各フィールドを更新すると、売上予想の値が変化することがあります。

### レコード値を更新し、売上予想額を更新するには

- 1 [売上予想]タブをクリックします。  
[売上予想ホームページ]には、一番新しい売上予想を先頭に、作成された日に基づいて売上予想が一覧表示されます。
- 2 [売上予想ホームページ]で、更新する売上予想の[売上予想日]リンクをクリックします。
- 3 [売上予想詳細]ページの[商談(個人)]、[売上(個人)]、[My Products(製品(個人))]の各セクションで、変更するレコードの[商談名]、[開始/終了日]、または[製品]リンクをクリックします。
- 4 詳細ページで、[編集]をクリックします。
- 5 [編集]ページで、商談と売上レコードの値を更新し、[保存]をクリックします。
- 6 [売上予想詳細]ページに戻り、レコードの行で[更新]リンクをクリックします。
- 7 [売上予想詳細]ページで、[ロールアップ]をクリックします。  
売上予想概要の合計が、変更した商談または売上レコードに基づいて更新されます。

**注:**売上予想概要の商談または売上レコードの更新を取得するには、[ロールアップ]をクリックします。

[ロールアップ]をクリックすると、売上予想概要合計への以前の調整が、商談または売上レコードから取得された新しい値で上書きされます。したがって、レコードの更新後でも、販売予想をより正確に反映するように売上予想概要を調整する必要がある場合があります。

### 売上予想の合計の調整

セールス要員やマネージャは、専門的な判断に基づいた値を反映して売上予想が自動生成されるように、現在の売上予想対象の売上を月ごとに詳細に調整できます。次の売上予想概要フィールドを調整できます。

- 売上予想
- ベストケース

**注:**売上予想の所有者のみが売上予想の合計を調整できます。

### 売上予想の合計を調整するには

- 1 [売上予想]タブをクリックします。
- 2 [売上予想ホームページ]で、調整する売上予想レコードの[売上予想日]リンクをクリックします。
- 3 [売上予想概要]セクションで、[編集]をクリックします。
- 4 [Forecast Edit(売上予想編集)]ページで、[売上予想]フィールドまたは[ベストケース]フィールドに、調整した売上値を入力します。
- 5 [合計を更新]をクリックして調整した値を確認し、[保存]をクリックします。

**注:**ベストケースの売上は、取引先または担当者の売上予想には適用できません。

## 別の通貨を使用した売上予想の表示および編集

通貨換算の表示機能により、売上予想を表示する通貨を指定できます。デフォルトでは、売上予想はユーザーのネイティブ通貨(ユーザープロフィールで選択したデフォルト通貨またはユーザーの会社のデフォルト通貨)で表示されます。複数の経済圏で商談を管理している場合は、選択した通貨で売上予想を編集することもできます。

売上予想をユーロ(EUR)で表示しながら編集する場合、売上予想の値をユーロで入力できます。編集済みの売上予想を保存すると、会社のデフォルト通貨に変換されて保存されます。

### 別の通貨を使用して売上予想を表示するには

- 1 [売上予想]タブをクリックします。
- 2 [売上予想ホームページ]で、確認する売上予想の[売上予想日]リンクをクリックします。
- 3 [売上予想詳細]ページで、[売上予想概要]タイトルバーの[View In(表示単位)]リストから通貨を選択します。

表示単位の通貨の値は、デフォルトでユーザープロフィールの通貨を表示します。ユーザープロフィール通貨が定義されていない場合、[View In(表示単位)]セレクトにはデフォルトで会社の通貨が表示されます。ユーザーの会社で有効なすべての通貨を選択できます。

表示単位の通貨を選択すると、売上予想の値が、保存されていた売上予想通貨(会社の通貨)から選択された表示単位の通貨に、売上予想日の為替レートで変換されます。

売上予想レコードをドリルダウンしたり、売上予想日の有効な為替レートが定義されていない表示通貨を選択したりすると、売上予想は会社のデフォルト通貨で表示され、通知メッセージが表示されます。

### 売上予想履歴の表示

売上予想の履歴を表示して、一定期間における傾向を分析することができます。

### 売上予想履歴を表示するには

- 1 [売上予想]タブをクリックします。
- 2 [売上予想ホームページ]セクションで、レコードを並べ替える基準とする列見出しをクリックします。
- 3 売上予想、パイプライン、および確定売上上の一定期間の傾向を確認します。

### 売上予想の提出

売上予想作成の最後のステップでは、レビューのために上司に売上予想を提出します。会社の売上予想に含める必要がある金額が自分の売上予想に含まれている場合、その売上予想を提出する必要があります。

**注:**上司は、自分の部下の売上予想を提出できます。このオプションは、売上予想定義の設定時に選択する必要があります。このオプションを選択しない場合、上司は、自分の部下全員が売上予想を提出するまで自分の売上予想を提出できません。

いったん提出された売上予想は編集できません。提出した後に売上予想を調整することが必要になった場合には、上司または管理者がまずそのレコードをアンロック(解除)する必要があります。詳細については、「[売上予想の解除 \(ページ 328\)](#)」を参照してください。

### 売上予想を提出するには

- 1 [売上予想]タブをクリックします。
- 2 [売上予想ホームページ]で、提出する売上予想レコードの[売上予想日]リンクをクリックします。
- 3 [売上予想詳細]ページで、[売上予想概要]タイトルバーの[売上予想の提出]をクリックします。

### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [売上予想の解除 \(ページ 328\)](#)
- [売上予想定義の設定 \(ページ 1540\)](#)

## 売上予想の解除

売上予想の所有者が提出済み売上予想を更新するには、上司または管理者が、まずそのレコードをアンロック(解除)する必要があります。

### 売上予想を解除するには

- 1 [売上予想]タブをクリックします。
- 2 [売上予想ホームページ]で、アンロックする売上予想レコードの[売上予想日]リンクをクリックします。
- 3 [売上予想詳細]ページで、[売り上げ予想を解除]をクリックします。  
このアクションにより、売上予想がアンロックされ、上司が、自分の売上予想を更新および調整して、その売上予想を再提出できるようになります。

**注:**[売り上げ予想を解除]をクリックすると、売上予想の状態がアクティブになります。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [売上予想の提出 \(ページ 327\)](#)
- [売上予想定義の設定 \(ページ 1540\)](#)

## 目標の管理

企業の管理者がユーザーの目標を設定しない場合は、ユーザー自身が[目標を編集]ページを使用して、年間の目標を作成および更新できます。これにより、目標を売上予想と比較したり調整したりできます。また、年ごとに各期間の目標値の履歴を確認できます。

開始する目標の年を選択する場合、現在のカレンダー一年、過去3年間のうちの1年、または未来の3年間の1年を選択できます。目標を作成した後で売上予想を生成すると、売上予想に月間目標値が自動的に反映されます。有効なすべての月間目標値が加算され、その合計が売上予想として表示されます。目標値を売上予想に算入しない場合は、その目標値を追跡する準備ができるまで[状態]フィールドを[無効化]に設定します。

### 目標を管理するには

- 1 任意のページで、右上隅にある[設定(個人)]リンクをクリックします。
- 2 [ホームページ(個人)]で、[プロフィール(個人)]セクションの[プロフィール(個人)]リンクをクリックします。
- 3 [プロフィール(個人)]ページで、[個人情報]セクションの[プロフィール(個人)]リンクをクリックします。  
[プロフィール(個人)]では、目標や共有グループのほか、自分の通貨、言語、およびタイムゾーンを定義できます。
- 4 [個人詳細]ページで、[目標]セクションまでスクロールダウンし、[新規目標]をクリックします。  
既存の目標が[目標]リストに表示されます。これらの目標は年、名前、状況で並べ替えることができます。表示された目標を変更する場合は、編集する目標レコードのレコードレベルメニューで[編集]を選択します。目標をリストから削除するには、削除する目標レコードのレコードレベルメニューで[削除]を選択します。
- 5 [目標を編集]ページで、新しい目標の必要なフィールドに情報を入力します。
  - a 目標が開始するカレンダー一年を選択します。

**注:**このページで選択する年はカレンダー一年であり、会計年度ではありません。会計年度はカレンダー一年と異なる場合があります。たとえば、企業の会計年度が4月1日始まりの3月31日(翌カレンダー一年)締めである場合もあります。

- b [状態]が[有効]になっていることを確認します。
  - c 目標の名前を入力します。
- 6 各月の目標情報を入力します。月間目標フィールドは、企業の会計年度の開始月から始まります。
  - 7 目標を保存します。

#### 該当年のすべての月に合計目標額を均等に分割するには

- 1 [個人詳細]ページで、[目標]セクションまでスクロールダウンし、[新規目標]をクリックします。
- 2 [目標を編集]ページで、必須情報を入力して、目標の状況を[有効]にします。
- 3 いずれかの月のフィールドで、その年の合計目標額を入力し、[合計]をクリックします。  
[合計目標]フィールドに金額が表示されます。
- 4 [分割]をクリックします。  
合計金額が該当年の12か月に均等に分割され、等分された金額が各月のフィールドに表示されます。
- 5 目標を保存します。  
[目標]リストに目標が表示されます。

#### チームの売上予想の管理

マネージャの場合は、次の操作を行えます。

- チームの売上予想を確認および調整する。
- チームが所有するすべての商談を表示する。
- チームメンバーが売上予想を調整できるように売上予想を解除する。

チームを構成するのは、そのチームのマネージャに報告する役割に関連付けられたすべての従業員です。この役割階層は[ユーザー管理]で設定されます。詳細については、[ユーザーの設定 \(ページ 1331\)](#)を参照してください。

#### チームの売上予想と商談を確認するには

- 1 [売上予想]タブをクリックします。
- 2 [売上予想ホームページ]で、売上予想レコードの[売上予想日]リンクをクリックします。  
[売上予想詳細]ページに、チームの合計金額の概要、各チームメンバーの月別の合計金額、および売上予想が最後に更新された日付が表示されます。
- 3 [売上予想詳細]ページで、表示する売上予想を所有するチームメンバーの[所有者エイリアス]リンクをクリックします。

**ヒント:**チームメンバー全員の売上予想概要を表示するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

そのチームメンバーの[売上予想詳細]ページが表示されます。このページから、そのチームメンバーの売上予想合計金額と、個人のすべての売上予想済み商談を確認できます。ただし、これらのフィールドは読み取り専用なので編集できません。

#### 売上予想詳細ページ

[売上予想詳細]ページには、選択した売上予想の参加者についての売上予想情報が表示されます。このページには、売上予想概要が表示され、会計年度ごとの計画されている売上額、対応するユーザー目標、および目標達成率のリストとともに、個人の売上予想対象の商談、売上、または製品のリストが表示されます。

マネージャは、自分のチームの月別概要も確認できます。その結果、マネージャは、売上予想期間における自身の詳細売上予想レコードと、部下の概要レコードを参照できます。

会計月は、売上予想概要とチームの概要セクションで、標準名で示されます。ただし、その月の期間は、企業の会計カレンダーの定義に基づきます。たとえば、10月が10月15日始まりの11月14日締めである場合もあります。

次の表では、[売上予想詳細]ページで行える操作について説明します。

操作	手順
表示される売上予想の通貨の変更	[売上予想概要]タイトルバーの[表示単位]をクリックし、通貨を選択します。
チームの売上予想概要をすべて表示	[月別概要(チーム)]セクションの下の[リストを全表示]をクリックします。このセクションは、マネージャレベルのユーザーにのみ表示されます。 このセクションでは、会計月ごとに各チームメンバーにつき1つの明細項目が一覧表示されます。
チームの製品概要をすべて表示	[Team's Product Summary(製品概要(チーム))]セクションの下の[リストを全表示]リンクをクリックします。このセクションは、マネージャレベルのユーザーが、製品数量の売上予想タイプを使用している場合のみ表示されます。 このセクションでは、製品ごとに各チームメンバーにつき1つの明細項目が一覧表示されます。
特定のユーザーの売上予想詳細を表示	チームの概要セクションの[所有者エイリアス]カラムで、売上予想詳細を表示するユーザーの名前をクリックします。
特定のユーザーの売上予想対象の商談レコードをすべて表示	[商談(個人)]セクションの下の[リストを全表示]をクリックします。このセクションは、売上予想タイプが商談の場合のみ表示されます。 このページは、売上予想対象の各売上レコードにつき1行の構成になっており、対応するクローズ日、売上予想フラグ、商談名、取引先名、売上、セールスステージ、および次のステップが表示されます。
特定のユーザーの売上予想対象の売上レコードをすべて表示	[売上(個人)]セクションの下の[リストを全表示]をクリックします。このセクションは、売上予想タイプが製品売上、取引先売上、または担当者売上の場合のみ表示されます。 このページは、売上予想対象の各売上レコードの行を一覧表示して、対応する開始/終了日、売上予想フラグ、製品名、商談名、取引先名、売上、およびセールスステージが表示されます。
特定のユーザーの売上予想対象の製品レコードをすべて表示	[My Products(製品(個人))]セクションの下の[リストを全表示]をクリックします。このセクションは、売上予想タイプが製品数量の場合のみ表示されます。 このページには、売上予想対象の各製品レコードの行が一覧表示され、対応する確定数量、売上予想数量、パイプライン数量、確定売上、および予想売上が示されます。これらの値は、そのユーザーの売上予想対象のすべての商談の合計です。
特定のユーザーの製品カテゴリ内の売上予想対象の商談をすべて表示	[製品カテゴリ]カラムで、売上予想対象製品を表示したいカテゴリをクリックします。このページには、選択した製品カテゴリの各関連商談についてのクローズ日、商談名、個別数量、および売上額などの値が表示されます。
特定のユーザーの個々の製品の売上予想対象商談をすべて表示	[製品名]カラムで、売上予想対象商談を表示する製品をクリックします。 このページには、選択した製品の各関連商談についてのクローズ日、商談名、個別数量、および売上額などの値が表示されます。

操作	手順
売上予想対象商談の更新	<p>[売上予想詳細]ページの[商談(個人)], [売上(個人)], [My Products(製品(個人))]の各セクションで、[商談名]をクリックして、商談の詳細に移動します。</p> <p>変更を保存する場合は、[Back to Forecast Detail(売上予想詳細に戻る)]をクリックして売上予想に戻り、[更新]をクリックします。</p> <p>商談詳細レコードの調整は、[ロールアップ]をクリックするまで、売上予想概要セクションには反映されません。</p>
売上予想対象の売上のロールアップ	<p>[売上予想概要]セクションで、[ロールアップ]をクリックします。</p> <p>[ロールアップ]をクリックすると、商談の更新に基づいて合計フィールドが更新(再計算)されます。</p> <p>[ロールアップ]をクリックした後、売上予想額への調整は上書きされます。</p>
売上予想額またはベストケース売上額を更新	<p>[売上予想概要]タイトルバーで、[編集]をクリックします。</p> <p>[編集]をクリックすると、[Forecast Edit(売上予想編集)]ページが開きます。調整した売上を入力し、[保存]をクリックします。</p>
売上予想の提出	<p>[売上予想概要]セクションで、[売上予想の提出]をクリックします。</p> <p>[状態]フィールドが[提出済み]に更新され、売上予想がレビュー済みであることをマネージャに示します。</p>
売上予想を解除	<p>[売上予想概要]セクションで、[売上予想を解除]をクリックします。</p> <p>売上予想がアンロックされます。状態は[有効]になり、ユーザーが自分の売上予想を更新または調整して、再度提出できるようになります。このアクションは提出先マネージャまたは企業の管理者のみ実行できます。</p>

## 売上予想フィールド

売上予想関連フィールド(目標、確定売上、目標%、売上予想、パイプライン、予想売上)は計算されます。各フィールドの詳細については、次の表を参照してください。

フィールド	説明
ベストケース	<p>(オプション)このフィールドは、すべての商談売上または製品売上により生成される売上のベストケース予想を表します。</p> <p>このフィールドは、取引先または担当者の売上予想には適用できません。</p>
確定売上	<p>読み取り専用です。このフィールドは計算されます。企業が商談に基づいて売上予想を行う場合、確定売上は、セールスステージが[クローズ済み/成立]である有効なすべての商談の合計になります。</p> <p>企業が製品に基づいて売上予想を行う場合、確定売上は、セールスステージが[クローズ済み/成立]の、その期間中に有効なすべての製品売上レコードの合計になります。</p> <p>企業が取引先売上または担当者売上に基づいて売上予想を行う場合、確定売上は、状態が[クローズ]の、有効なすべての売上レコードの合計になります。</p>

フィールド	説明
予想売上	読み取り専用です。このフィールドは加重平均です。この値は、[見込売上]フィールド値を商談の[確度]フィールド値で乗算した値に基づいて計算されます。 このフィールドは、取引先または担当者の売上予想には適用できません。
売上予想	このフィールドの値は、売上予想の生成時に計算されます。ただし、売上予想が専門的な判断に基づいた値を反映するように、このフィールドの値を手動で調整できます。 商談レコードで[売上予想]チェックボックスがオンの場合、その売上予想は、売上予想期間中のすべての商談の合計になります。売上レコードで[売上予想]チェックボックスがオンの場合、その売上予想は、売上予想期間中のすべての売上レコードの合計になります。
所有者	この売上予想を所有する人物またはこの売上予想に責任を持つ人物を示します。この情報は Oracle CRM On Demand により生成されます。
前回の更新	チームメンバーの売上予想レコードが前回更新された日付。デフォルトでは売上予想日が表示されます。ユーザーが売上予想に対して編集、ロールアップ、提出、または解除を行うと、このフィールドには、レコードが変更された日付が表示されます。この情報は Oracle CRM On Demand により生成されます。
パイプライン	読み取り専用です。このフィールドは計算されます。パイプラインは、個々のレコードの[売上予想]チェックボックスまたはセールスステージの設定には関係なく、売上予想期間中のすべての商談売上レコードまたは製品売上レコードの合計になります。 このフィールドは、取引先または担当者の売上予想には適用できません。
目標	読み取り専用です。売上予想期間中の販売売上目標。目標は、個々のユーザーまたは管理者が設定できます。売上予想を作成する時は、有効な目標のみが使用されます。
目標 %	このフィールドは計算されます。目標%は、確定売上値を目標値で割った値です。
状態	売上予想の状態は Oracle CRM On Demand によって生成されます。売上予想の状態は次のいずれかになります。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>有効</b>。売上予想の生成が完了すると、Oracle CRM On Demand でこの状態に設定されます。</li> <li>■ <b>提出済み</b>。[売上予想の提出]をクリックすると、Oracle CRM On Demand でこの状態に設定されます。マネージャまたは企業の管理者がこのレコードをアンロック(解除)しないかぎり、このレコードはロックされた状態になります。</li> <li>■ <b>進行中</b>。売上予想の生成中は、Oracle CRM On Demand でこの状態に設定されます。</li> <li>■ <b>未完了</b>。売上の読み取り中、関連付け中、またはロールアップ中にエラーが発生すると、Oracle CRM On Demand でこの状態に設定されます。未完了の売上予想は、階層の問題などのユーザーエラーや、その他データ関連の問題により発生します。</li> <li>■ <b>保留中</b>。企業の売上予想の処理中に問題が発生すると、Oracle CRM On Demand でこの状態に設定されます。売上予想の問題を説明する電子メール通知を企業の管理者が受信しなかった場合は、カスタマーサポートに連絡してください。</li> </ul>

フィールド	説明
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>アーカイブ済み。</b>新しい売上予想が実行される 1 時間前に、Oracle CRM On Demand でこの状態に設定されます。この状態が設定された後、売上予想は読み取り専用になり、ユーザーはアンロックできません。</li> </ul>

## 住所

住所ページでは、取引先、担当者、自動車ディーラー、パートナーの記録間で共有する住所を作成、更新、および追跡します。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。業務上、住所を扱う必要のないユーザーに対しては、[住所]タブが設定時に除外されている場合もあります。

企業の管理者が、企業プロフィールで[共有アドレスの有効化]チェックボックスをオンにして住所記録機能を有効にしている場合、住所ページで作成した住所は、複数の取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーの記録に関連付けることができます(共有住所機能)。[共有アドレスの有効化]を設定していない企業は、記録間で住所情報を共有せず、各記録の住所情報は各記録固有です(非共有住所機能)。

**注:** Oracle CRM On Demand の共有住所機能のサポート対象は、取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーの記録タイプのみです。見込み客、世帯、オーダーなど、住所フィールドを含む他の記録タイプの場合、Oracle CRM On Demand では非共有住所機能のみサポートします。

### 共有住所機能の特性

企業で設定した場合の共有住所機能の特性の一部を次に示します。

- 取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーの記録は、トップレベルの共通の住所記録を共有および再使用できます。
- 住所の関係は、多対多です。つまり、取引先に複数の住所を指定したり(病院に一意の住所の建物が複数ある場合など)、担当者に複数の住所を指定できます(医師に病院の住所、クリニックの住所、および個人事務所の住所がある場合など)。複数の担当者が各住所を使用したり(複数の医師が各住所に勤務している場合など)、複数の取引先が各住所を使用できます(複数のクリニックが特定の住所の同じ建物を共有している場合など)。
- 単純な検索を使用すると、郵便番号、市区町村、都道府県、または住所(住所 1 フィールド)を共有するすべての住所記録を検索できます。高度な検索では、市区町村、都道府県、郵便番号などのユーザーキーワードと一致するすべての記録タイプ(取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナー)を検索できます。共有している住所を検索したり、特定の住所を使用している担当者、取引先、自動車ディーラー、またはパートナーを確認できます。ただし、記録タイプを検索して、特定の共有住所を使用しているすべての取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーを検出することはできません。
- 住所は、独立したエンティティとして扱われるため、外部の一連の住所を Oracle CRM On Demand にインポートすることができます。これは、データの品質および住所の検証のために(正確な住所規則が使用されていて、入力の誤りや重複がないことを確実にするために)サードパーティのシステムを使用している場合に便利です。
- 住所にテリトリーの関連付けはありません。テリトリーの関連付けは、取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーの記録との関連性でのみ定義されます。
- 住所は、ブック対応ではありません。ブックセグメントは、取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーの記録との関連性でのみ定義されます。

- トップレベルの共有住所レコードでは、Web アプレットの追加がサポートされています。ただし、リリース 26 以降では、取引先住所、担当者住所、自動車ディーラー住所、またはパートナー住所のレコードでも、関連情報セクションとして埋め込みの Web アプレットの追加がサポートされています。管理者が企業の Web アプレットを設定する方法の詳細は、「[レコードタイプの Web アプレットの作成 \(ページ 1249\)](#)」を参照してください。

### 住所レコードを使用して実行できるタスク

住所レコードは、トップレベルのタブから作成、編集、または削除できます。また、取引先、担当者、ディーラーまたはパートナーのレコードから住所レコードを直接作成または削除したり、既存の住所レコードを取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードに追加できます。さらに、取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコード内にある共有住所レコード ([アドレスタイプ]ピックリスト、あるいは[プライマリ]、[請求]、および[出荷]設定など)の特定のフィールドを編集できます。削除機能によって、住所と、取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコード間の関連付けは削除されますが、共有住所はグローバルリソースとして保持されます。標準リストは、ユーザーがデフォルトでアクセスできる[住所ホームページ]で使用できます。共有住所をユーザーが所有することはできないため、これらのリストの名前には、*個人*ではなく*全件*という語が付きます。

### 非標準化フィールドについて

出荷先および請求先住所が取引先、自動車ディーラーおよびパートナーに設定されていて、プライマリ住所が担当者に設定されている場合は、Oracle CRM On Demand によって住所フィールドが親オブジェクトに直接格納されます。このプロセスは、*非標準化*と呼ばれます。共有住所フィールドが削除または更新されると、Oracle CRM On Demand によってその変更が共有住所を使用している取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードに伝播されるため、すべての住所データが一貫し、データの整合性が維持されます。また、非標準化は検索機能を向上させます。

### 非標準化フィールドの伝播による影響

住所を更新すると、Oracle CRM On Demand の伝播ビジネスサービスが取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーのレコードのフィールドに変更内容を伝播するための処理に数分かかる場合があります。また、トップレベルの共有住所を削除すると、Oracle CRM On Demand の伝播ビジネスサービスが非標準化フィールドの住所値を削除する際に同様の遅延が発生する場合があります。タイムアウトまたはエラーが発生した場合、Oracle CRM On Demand の伝播ビジネスサービスは変更内容の再伝播を毎晩深夜に試行します。伝播が実行されない場合は、企業の管理者が変更内容を手動で適用する必要がありますが、支援が必要な場合は Oracle CRM On Demand Customer Care に相談してください。

### [住所ホームページ]の使用

住所の管理は、[住所ホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[住所ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除できます。

### 住所の作成

住所を作成するには、[最近更新された住所]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[住所フィールド \(ページ 345\)](#)」を参照してください。

### 住所リストの使用

[住所リスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できません。

次の表では、共有住所の標準のリストについて説明します。

住所リスト	フィルター
住所(全件)	住所名を使用してアルファベット順に並べ替えられたすべての住所。
最近更新された住所	変更日に基づいて並べ替えられたすべての住所。

住所リスト	フィルター
最近作成されたアドレス	作成日に基づいて並べ替えられたすべての住所。
すべての検証済み共有アドレス	顧客によって検証済みとマークされ、住所名を使用してアルファベット順に並べ替えられたすべての住所。  多くの企業では、住所データを標準化したり、住所が存在している米国郵政公社などの公的機関で使用可能であることを確認するために、Oracle CRM On Demand の外部で実行される検証処理を使用します。住所を検証済みとマークする方法は、「 <a href="#">共有住所への検証済みのマーク付け (ページ 339)</a> 」を参照してください。
すべての未検証共有アドレス	顧客によって検証済みとマークされていない、住所名を使用してアルファベット順に並べ替えられたすべての住所。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近変更された住所の表示

[最近更新された住所]セクションには、最近変更された共有住所が表示されます。

### [住所ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[住所ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 住所(全件)
- 最近更新された住所
- 最近作成されたアドレス
- すべての検証済み共有アドレス
- すべての未検証共有アドレス

### [住所ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [住所ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [住所ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存]をクリックします。

### 関連トピック

共有住所の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [住所](#)
- [住所の管理 \(ページ 336\)](#)
- [住所フィールド \(ページ 345\)](#)

## 住所の管理

住所の管理の詳細は、次のトピック(共有住所と非共有住所の両方の手順を含む)を参照してください。

- 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードでの新しい共有住所の作成 (ページ 336)
- 取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーのレコード間での住所の共有 (ページ 338)
- 共有住所への検証済みのマーク付け (ページ 339)
- 担当者住所への DEA 情報の追加 (ページ 339)
- 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードでの新しい非共有住所の作成 (ページ 341)
- 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーからの住所の削除 (ページ 342)
- 共有住所の削除 (ページ 342)
- レコードと住所のリンクについて (ページ 343)
- 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーからの住所レコードの表示 (ページ 343)
- 住所の地図へのアクセス (ページ 343)
- [住所]レコードタイプのジオコードフィールドについて (ページ 347)

**注:**住所機能は、Oracle CRM On Demand の標準エディションの一部ではないため、企業で共有住所を使用できない場合があります。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- レコードの作成 (ページ 50)
- レコードの詳細の更新 (ページ 113)
- 選択したレコードへのレコードのリンク (参照 [Linking Records to Your Selected Record](#) ページ 115)
- リストの使用 (ページ 123)
- レコードの使用 (ページ 46)

### 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードでの新しい共有住所の作成

共有住所機能が設定されている場合、新しい住所レコードは、取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードの[詳細]ページにある[住所]セクションに入力することで直接作成できるため、[住所]タブに移動する必要はありません([住所]セクションが設定されている場合)。作成した住所レコードは、[住所ホームページ]にリストされます。

**作業前の準備。**住所に関連する情報は、デフォルトでは[取引先]、[担当者]、[自動車ディーラー]、または[パートナー]の各[詳細]ページに表示されません。この情報を表示するには、企業の管理者が住所に関連する情報へのアクセスをユーザーの役割に許可する必要があります。その場合、ユーザーまたは企業の管理者は、住所に関連する情報をそのレコードタイプに対するユーザーの[詳細]ページのレイアウトに追加する必要があります。詳細ページレイアウトのカスタマイズの詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードから新しい共有住所レコードを作成するには、企業プロフィールで[共有アドレスの有効化]チェックボックスをオンにする一方、[共有アドレスの検証]チェックボックスをオフにする必要があります。

**注:**共有住所が設定されていない場合、つまり非共有住所機能が使用されている場合、[詳細]ページの[住所]セクションから新しい共有住所を作成することはできません。

### 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードに新しい共有住所を作成するには

- 1 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードの[詳細]ページで、[住所]セクションに移動します(設定されている場合)。
- 2 新しい共有住所を作成するには、[新規]をクリックします。

**注:**[新規]ボタンが表示されるのは、企業で住所検証がオフの場合のみです。住所検証がオンの場合、新しい住所は[住所]タブからのみ追加できます。

- 3 [アドレス名]フィールドに住所名(本社住所など)を入力します。

**注:** [アドレス名]フィールドは必須で、検索で使用できます。共有住所の使用に移行する場合は、住所レコードの命名標準を慎重に検討してください。主要住所フィールドと数字サフィックスの連結や、市区町村と都道府県と外部生成 ID の組合せを使用することをお勧めします。たとえば、住所名が LebanonNJ38A08833 の場合は、LebanonNJ から始まるすべての住所名を検索すると、ニュージャージー(NJ)州の Lebanon 自治区の住所すべてが検出されます。

- 4 必要に応じて、[アドレス情報]セクションのフィールドに入力します。  
入力した住所レコードは、[詳細]ページの[住所]セクションにリストされます。表示される[住所]フィールドは、既存の住所フィールドの住所オブジェクトの連結です。たとえば、[住所 1]が 43 2nd St.、[市]が Newark、[都道府県]が NJ、および[国]が U.S.A の場合、[住所]セクションの[住所]フィールドには 43 2nd St., Newark, NJ, USA と表示されます。住所レコードフィールドの詳細は、「[住所フィールド \(ページ 345\)](#)」を参照してください。
- 5 [保存]をクリックします。
- 6 共有住所情報を保存した後は、必要に応じて住所レコードのレコードレベルメニューから[編集]を選択し、次の手順を完了してください。
  - a 取引先、自動車ディーラー、またはパートナーの場合：
    - 請求の目的で住所を使用する場合は、その住所レコードに対して[請求]を選択します。
    - 出荷の目的で住所を使用する場合は、その住所レコードに対して[出荷]を選択します。
 必要に応じて、Oracle CRM On Demand によって住所情報が[請求]セクションまたは[出荷]セクションにコピーされます。
  - b 担当者については、住所がプライマリ担当者住所の場合、その住所レコードに対して[プライマリ]を選択します。Oracle CRM On Demand によって住所情報がプライマリの[担当者]セクションにコピーされます。
  - c 4 つのレコードタイプのいずれの場合も、住所タイプを選択するには、住所タイプピックリストを使用します。デフォルトで使用可能な住所タイプは、[居住施設]、[事務所]、[別荘]、[その他]、[バニティ]、[個人]、[郵便]、[病院]、および[クリニック]です。  
**注:**このフィールドは必須です。
  - d [保存]をクリックします。

#### 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードに新しい共有住所を作成するには(代替方法)

- 1 取引先、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードの[詳細]ページでは、[請求]または[出荷]住所セクションに移動します。  
担当者レコードの[詳細]ページでは、プライマリの[担当者]住所セクションに移動します。
- 2 右上隅にある[ルックアップ]アイコンをクリックします。
- 3 住所検証が企業で設定されていない場合は、[住所]検索ウィンドウで[新規]をクリックすると、新しい住所を作成できます。  
**注:**[新規]ボタンが表示されるのは、企業で住所検証がオフの場合のみです。住所検証がオンの場合、新しい住所は[住所]タブからのみ追加できます。  
**注:**企業で共有住所を設定している場合、[詳細]ページの[請求]、[出荷]、およびプライマリの[担当者の住所]セクションは読み取り専用になります。
- 4 [住所]ウィンドウで、新しい住所について各フィールドに入力します。  
入力した住所レコードは、[詳細]ページの[取引先住所]セクションにリストされます。表示される[住所]フィールドは、既存の住所フィールドの住所オブジェクトの連結です。たとえば、[住所 1]が 43 2nd St.、[市]が Newark、[都道府県]が NJ、および[国]が U.S.A の場合、[住所]セクションの[住所]フィールドには 43 2nd St., Newark, NJ, U.S.A. と表示されます。住所レコードフィールドの詳細は、「[住所フィールド \(ページ 345\)](#)」を参照してください。
- 5 住所レコードを保存します。  
Oracle CRM On Demand によって、[詳細]ページの[Addresses]セクションに新しい住所がリストされます。

住所レコードが取引先、自動車ディーラー、パートナーのレコードの請求先または出荷先住所である場合、Oracle CRM On Demand では、請求先または出荷先を選択して、レコードの[請求]または[出荷]セクションに新しい住所情報を移入します。住所レコードがプライマリ担当者住所の場合、Oracle CRM On Demand では[プライマリ]を選択して、レコードの[担当者]住所セクションに新しい担当者住所情報を移入します。

### 取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーのレコード間での住所の共有

企業で共有住所が設定されている場合は、既存の住所レコードを追加したり、取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーの[詳細]ページの[住所]セクションにリストされている住所を編集できます。取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードで共通の住所は、各レコードの[詳細]ページに同じ住所レコードを追加することでリンクされます。

**作業前の準備。**住所に関連する情報は、デフォルトでは[取引先]、[担当者]、[自動車ディーラー]、または[パートナー]の各[詳細]ページに表示されません。この情報を表示するには、企業の管理者が住所に関連する情報へのアクセスをユーザーの役割に許可する必要があります。その場合、ユーザーまたは企業の管理者は、住所に関連する情報をそのレコードタイプに対するユーザーの[詳細]ページのレイアウトに追加する必要があります。詳細ページレイアウトのカスタマイズの詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

既存の共有住所レコードを取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードに追加するには、企業プロフィールで[共有アドレスの有効化]チェックボックスがオンにする必要があります。企業プロフィールで[共有アドレスの検証]チェックボックスがオンの場合、この手順でレコードに追加できるのは検証済みの住所のみです。

### 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコード間で住所を共有するには

- レコードの[詳細]ページで、[住所]セクションに移動します(設定されている場合)。
- [住所]セクションで、[追加]をクリックします。
- [住所編集]ウィンドウで、編集する[住所]フィールドの横にある住所セクタをクリックします。  
**注:** [アドレス名]フィールドは読み取り専用です。
- 住所検索ウィンドウでは、企業で住所検証をオンにしている場合は、検証済み住所のリストから住所を選択し、住所検証をオフにしている場合は、使用可能なすべての住所のリストから住所を選択します。  
住所の検証の詳細は、「[共有住所への検証済みのマーク付け \(ページ 339\)](#)」を参照してください。  
**注:** 企業で住所検証がオンで、使用可能な住所が検証されていない場合は、選択肢の住所のリストに住所が表示されません。
- 住所タイプピックリストから住所タイプを選択します。  
デフォルトで使用可能な住所タイプは、[居住施設]、[事務所]、[別荘]、[その他]、[パニティ]、[個人]、[郵便]、[病院]、および[クリニック]です。  
**注:** このフィールドは必須です。同じ住所を異なる住所タイプを使用して、同一の取引先、自動車ディーラー、パートナーまたは担当者に複数回関連付けることができます。詳細は、「[住所フィールド \(ページ 345\)](#)」の住所タイプフィールドを参照してください。
- 取引先、自動車ディーラー、またはパートナーについては、請求の目的で住所を使用する場合は[請求]を、出荷の目的で住所を使用する場合は[出荷]をクリックできます。  
必要に応じて、Oracle CRM On Demand によって住所情報が[請求]セクションまたは[出荷]セクションにコピーされます。  
**注意:** アドレスタイプがそれぞれ異なる共有住所インスタンスが複数ある場合、1つのインスタンスを削除するか、または1つのインスタンスの出荷または請求フラグを削除すると、共有住所のすべてのインスタンスの出荷または請求フラグが削除されます。たとえば、Cain Clinic という名前の共有住所インスタンスが3つあり、住所が 123 Main Street, Lansdowne PA 19050 に設定されているとします。この住所の最初のインスタンスは[事務所]タイプ、2つ目のインスタンスは[郵便]タイプ、3つ目のインスタンスは[その他]タイプにそれぞれ設定されていて、すべてのインスタンスで出荷フラグが選択されているとします。たとえば、この中のいずれかのインスタンス(たとえば事務所タイプ)を削除するか、またはインスタンスの出荷フラグの選択を解除すると、Oracle CRM On Demand により同住所の3つ

すべてのインスタンス(事務所、郵便、その他)の出荷フラグが選択解除されます。同様に、すべてのインスタンスで請求フラグが選択されているときに、いずれかのインスタンスの請求フラグを選択解除するかインスタンスを削除すると、Oracle CRM On Demand によって 3 つすべてのインスタンスの請求フラグが選択解除されます。

- 7 担当者については、住所がプライマリ住所の場合は[プライマリ]をクリックできます。
- 8 レコードを保存します。

### 共有住所への検証済みのマーク付け

[住所詳細]ページに検証日フィールドが設定されている場合、Oracle CRM On Demand では、住所レコードの検証状況を[未検証]から[検証済み]に変更します。顧客は通常、Oracle CRM On Demand の外部にある独自の方法を使用して住所が有効であるかどうかを判断した後検証済みとマークするために、Oracle CRM On Demand で検証日フィールドを設定します。

企業で住所検証が設定されている場合、取引先や担当者のレコードに表示されたり、それらのレコードに追加されるのは検証済みとマークされた住所のみで、新しい住所を取引先や担当者に追加することはできません。ただし、[住所ホームページ]には追加できます。

**作業前の準備。**住所レコードを検証済みとマークするには、[共有アドレスの検証]権限が必要です。企業で住所の検証を設定するには、企業プロフィールで[共有アドレスの有効化]と[共有アドレスの検証]の両方の設定をオンにする必要があります。

### 共有住所を検証済みとマークするには

- 1 [住所詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 2 [主要アドレス情報]セクションに移動し、日付セレクタを使用して[検証日]フィールドを設定します。

**注:**検証日を将来の日付に設定することはできません。

- 3 住所レコードを保存します。

Oracle CRM On Demand によって、住所レコードの検証状況が[未検証]から[検証済み]に変更されます。

**注:**住所レコードの検証状況フィールドはデフォルトでは表示されません。このフィールドは、企業の管理者が設定する必要があります。

### 担当者住所への DEA 情報の追加

米国の製薬業種または医療業種の担当者は、メーカーから規制物質を受け取る際に麻薬取締局 (DEA) 番号を使用します。たとえば、医師が複数の病院に勤務している場合、各場所で規制物質または規制薬剤を受け取るには、場所ごとに異なる DEA 番号が必要です。担当者住所レコードに DEA 番号を追加するには、次の手順を実行します。

**作業前の準備。**DEA フィールドは、デフォルトでは[担当者の住所]ページで使用できません。企業の管理者は、[担当者住所詳細]ページをカスタマイズして、ユーザーが担当者住所に DEA 情報を追加できるようにアクセスを許可する必要があります。

### DEA 番号について

DEA 番号は、医療業者(開業医、歯科医、獣医など)が規制物質に対する処方薬を書くことができるようにそれらの業者に割り当てられている一連の番号です。DEA 番号は、規制物質を追跡するために使用されます。ただし、製薬業種または医療業種では通常、この番号を一般的な処方者番号として使用し、投薬を処方できる処方者の一意の識別子として使用しています。有効な DEA 番号は、2 つの文字、6 つの番号、および 1 つの検査数字で構成されます。最初の文字は、登録者のタイプを識別するコードです。2 番目の文字は、登録者の名前(姓)のイニシャルです。その後の 7 桁すべてがチェックサムで、次のように計算されます。

- 1 桁目、3 桁目、および 5 桁目をすべて加算します。これを SUM135 と呼びます。
- 2 桁目、4 桁目、および 6 桁目をすべて加算した合計に 2 を乗算します。これを DoubleSUM246 と呼びます。
- SUM135 と DoubleSum246 を加算します。これを CHECK と呼びます。
- CHECK の右端の桁を DEA 番号の検査数字として使用します。

たとえば、DEA 文字列の XY1234563 は、次のように要件を満たしています。

$$1 + 3 + 5 = 9$$

$$2 * (2 + 4 + 6) = 24$$

$$9 + 24 = 33$$

最後の桁は 3 です。

登録タイプ (DEA 番号の最初の文字) には、次のいずれかを使用できます。

- A: 非推奨 (一部の古いエンティティで使用できます)
- B: 病院/クリニック
- C: 開業医
- D: 教育機関
- E: メーカー
- F: 販売代理店
- G: 研究者
- H: 分析研究所
- J: 輸入業者
- K: 輸出業者
- L: リバースディストリビュータ
- M: ミッドレベルプラクティショナ
- N: 軍医
- P: 麻酔治療プログラム
- R: 麻酔治療プログラム
- S: 麻酔治療プログラム
- T: 麻酔治療プログラム
- U: 麻酔治療プログラム
- X: サボキソン/サブテック処方プログラム

### 担当者住所に DEA 情報を追加するには

- 1 担当者の [詳細] ページで、[住所] セクションに移動します (設定されている場合)。
- 2 住所のリストから、レコードレベルメニューの [編集] (共有住所が設定されている場合) または [関係の編集] (共有住所が設定されていない場合は、トップレベルの住所レコードにアクセスするように設定されています。) を選択します。
- 3 次の表で説明する DEA フィールドに入力し、担当者住所レコードを保存します。

DEA フィールド	説明
DEA 番号	有効な DEA 番号。
DEA 発行日	DEA 番号が米国の連邦政府から発行された日付。日付セレクトアを使用して日付を指定します。
DEA 終了日	DEA 番号がアクティブ (有効) でなくなった日付。日付セレクトアを使用して日付を指定します。このフィールドには、デフォルトで DEA 発行日から 3 年後の日付が表示されます。
DEA 有効フラグ	読み取り専用フィールド。Oracle CRM On Demand によって、DEA 番号が有効か無効かが判断されます。Oracle CRM On Demand は、[DEA 発行日]、DEA 終了日、および現在の日付を使用して状況を判断します。

DEA フィールド	説明
受理可能なスケジュール	<p>受理可能な複数のスケジュールのカンマ区切りの値を入力できる長いテキストフィールド(スケジュール 1, スケジュール 2, スケジュール 3 など)。</p> <p><b>注:</b>このフィールドは Oracle CRM On Demand の処理に影響を与えません。</p>

### 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードでの新しい非共有住所の作成

取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードに新しい非共有住所を作成するには、レコードの[詳細]ページで[住所]セクションのフィールドにデータを入力します。

**作業前の準備。**住所に関連する情報は、デフォルトでは[取引先]、[担当者]、[自動車ディーラー]、または[パートナー]の各[詳細]ページに表示されません。この情報を表示するには、企業の管理者が住所に関連する情報へのアクセスをユーザーの役割に許可する必要があります。その場合、ユーザーまたは企業の管理者は、住所に関連する情報をそのレコードタイプに対するユーザーの[詳細]ページのレイアウトに追加する必要があります。詳細ページレイアウトのカスタマイズの詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードに新しい非共有住所レコードを追加するには、企業プロファイルで[共有アドレスの有効化]設定をオフにする必要があります。

#### 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードに新しい非共有住所を作成するには

- 1 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーの[詳細]ページで、[住所]セクションに移動します(設定されている場合)。
- 2 新しい非共有住所を追加するには、[新規]をクリックします。
- 3 [住所を編集]ページで、[国]ピックリストから住所に適用する国を選択し、レコードの残りの住所フィールドにデータを入力します。

**注:**Oracle CRM On Demand によって、該当の国の住所規則に準拠するように住所フィールドが調整されます。住所規則のマッピングの詳細は、「[国と住所のマッピングについて \(ページ 1578\)](#)」を参照してください。

- 4 [住所]セクションの住所を保存します。

#### 取引先、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードに新しい非共有請求先または出荷先住所を作成するには

- 1 取引先、自動車ディーラー、またはパートナーの[詳細]ページで、[追加情報]の下にある[請求]または[出荷]セクションに移動します。
- 2 右上隅にある編集アイコンをクリックし、請求先または出荷先の非共有住所フィールドを編集します。
- 3 [国]ピックリストから住所に適用する国を選択し、レコードの残りの請求先または出荷先住所フィールドにデータを入力します。

**注:**Oracle CRM On Demand によって、該当の国の住所規則に準拠するように住所フィールドが調整されます。住所規則のマッピングの詳細は、「[国と住所のマッピングについて \(ページ 1578\)](#)」を参照してください。

- 4 出荷先または請求先住所を保存します。

出荷先または請求先住所は、請求先または出荷先設定が適宜オンの状態でレコードの住所関連情報セクションにリストされます。

#### 担当者レコードに新しい非共有プライマリ住所を作成するには

- 1 担当者の[詳細]ページで、[追加情報]の下にある[担当者]セクションに移動します。
- 2 右上隅にある編集アイコンをクリックし、担当者の非共有住所フィールドを編集します。
- 3 [国]ピックリストから住所に適用する国を選択し、レコードの残りの担当者住所フィールドにデータを入力します。

**注:** Oracle CRM On Demand によって、該当の国の住所規則に準拠するように住所フィールドが調整されます。住所規則のマッピングの詳細は、「[国と住所のマッピングについて \(ページ 1578\)](#)」を参照してください。

#### 4 担当者住所を保存します。

担当者住所は、[プライマリ]設定がオンの状態でレコードの住所関連情報セクションにリストされます。

### 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーからの住所の削除

取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーから住所レコードを削除するには、次の手順を実行します。

#### 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードから住所を削除するには

1 レコードの[詳細]ページで、[住所]セクションに移動します(設定されている場合)。

2 [住所]セクションで、住所レコードのレコードレベルメニューで[削除]をクリックします。

住所が共有化されている場合、Oracle CRM On Demand ではレコードの[詳細]ページからその住所を削除、つまり、住所と親レコード間の関連付けを削除します。ただし、住所レコードは削除されずに継続して存在します。共有住所の削除の詳細は、「[共有住所の削除 \(ページ 342\)](#)」を参照してください。

住所が共有化されていない場合、Oracle CRM On Demand ではレコードの[詳細]ページからその住所を削除します。

### 共有住所の削除

トップレベルの共有住所レコードを削除すると、Oracle CRM On Demand によって、取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードに対するすべての非標準化フィールドが削除されます。

**注:** 共有住所を削除すると、その住所を共有するすべてのレコード、つまり、取引先、担当者、ディーラーおよびパートナーのレコードから削除されます。一方、関連するコール活動レコードからは削除されません。たとえば、関連する担当者の一部として担当者コールに共有住所が含まれている場合、その共有住所を削除しても担当者コールから住所は削除されません。一方、担当者レコードからは削除されます。

#### 共有住所を削除すると非標準化フィールドが削除される例

トップレベルの共有住所の 550 Walnut Lane, Swarthmore PA 19050, USA の例について考えてみます。2つの取引先と 8人の担当者がこの共有住所を使用しています。この住所は一方の取引先には請求先住所としてリストされ、他方の取引先には出荷先住所としてリストされています。この住所は、8人の担当者のうち 5人のプライマリ住所として指定されています。この共有住所を削除すると、Oracle CRM On Demand では次の処理が実行されます。

- 取引先および担当者との関連付けが削除されます。
- 請求先住所情報が、請求先住所としてリストされていた取引先からクリアされます。
- 出荷先住所情報が、出荷先住所としてリストされていた取引先からクリアされます。
- 担当者住所情報が、プライマリ住所としてリストされていた 5人の担当者からクリアされます。

#### 削除した共有住所を復元する場合の考慮事項

削除した住所を復元する場合、Oracle CRM On Demand では住所レコードの復元時に住所の設定が元の値に復元されないため、請求および出荷の設定を更新する必要があります。これらの値を再調整して、エラーデータの作成を回避する必要があります。次の例について考えてみます。

- 請求先住所としてマークされている取引先 1 の共有住所 1 を削除します。  
Oracle CRM On Demand によって、取引先 1 の請求先住所フィールドがクリアされます。
- 次に新しい共有住所 2 を請求先住所として関連付けます。  
Oracle CRM On Demand によって、取引先 1 の請求先住所フィールドに共有住所 2 が移入されます。
- [削除項目]リストから住所 1 を復元します。  
Oracle CRM On Demand によって、住所 1 が住所リストに復元され、この共有住所が取引先 1 に再度関連付けられますが、元の請求設定は復元されません。

住所 2 と住所 1 が、取引先 1 に関連付けられている住所のリストに表示されます。請求先を住所 1 に手動で再設定するまで、請求先住所は住所 2 のままで、住所 2 の該当するフィールドがこの取引先に対して非標準化された状態となります。

**注:** 1 つの取引先、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードに複数の請求先住所または出荷先住所を指定できないため、住所を復元した状況では請求先および出荷先設定を再調整する必要があります。これは、担当者住所を復元した場合のプライマリ設定に対しても適用されます。

レコードの削除/復元の詳細は、「[レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)」を参照してください。

### 共有住所を削除するには

- 1 共有の[住所リスト]ページに移動します。
- 2 共有住所のレコードレベルメニューで、[削除]をクリックします。
- 3 確認ウィンドウで[OK]をクリックします。

### レコードと住所のリンクについて

次に、住所にリンクできるレコードタイプを示します。

- 取引先
- 担当者
- 自動車ディーラー
- パートナー
- カスタムオブジェクト 1 から 15

取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードをリンクして、住所に関連付けられたレコードタイプを追跡できます。共有住所レコードをカスタムオブジェクトにリンクすることもできます。ただし、非共有の住所レコードをカスタムオブジェクトにリンクすることはできません。レコードのリンクの詳細については、「[選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 Linking Records to Your Selected Record ページ 115\)](#)」を参照してください。

### 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーからの住所レコードの表示

取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーに関連付けられた住所、つまり、取引先住所、担当者住所、自動車ディーラー住所、またはパートナー住所のレコードを表示するには、次の手順を実行します。

#### 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーから住所レコードを表示するには

- 1 レコードの[詳細]ページで、[住所]セクションに移動します(設定されている場合)。
- 2 表示する住所レコードで、適切な行のレコードレベルメニューから[表示]をクリックします。

### 住所の地図へのアクセス

次の領域から、住所レコードの地図にアクセスできます。

- 住所リスト内から、または住所セクションが含まれる詳細ページの住所セクションから。
- レコードタイプの[詳細]ページで次のフィールドが使用できる場合、そのフィールドから。
  - [商談]レコードタイプの[住所]フィールドおよび[取引先住所]フィールド
  - カスタムオブジェクトレコードタイプの[住所]フィールド
- 1 つ以上の住所フィールドが含まれる連結フィールドから。
- 住所フィールドが含まれるリストまたは[関連情報]セクションから。

**作業前の準備:** 地図ページにアクセスするには、自分のユーザー役割に地図統合権限が含まれている必要があります。

#### 住所の地図にアクセスするには

## 1 次のいずれかにナビゲートします。

- 次のレコードタイプに対応する、[詳細]ページ内の[請求先住所]、[出荷先住所]または[プライマリ住所]セクションなどの[住所]セクション: 住所、取引先、担当者、自動車ディーラー、パートナー、ブローカープロフィール、見込み客、ユーザーまたは世帯
- [商談]レコードタイプまたはカスタムオブジェクトレコードタイプの[詳細]ページ
- [取引先]、[担当者]、[自動車ディーラー]または[パートナー]レコードタイプの[詳細]ページの住所関連項目セクション
- [取引先名]、[取引先タイプ]、[請求先住所 1]および[出荷先国](ここで、[請求先住所 1]および[出荷先国]は、[請求先住所]フィールドと[出荷先住所]フィールドの住所フィールドです)のフィールドに基づく取引先の[詳細]ページの連結フィールドなど、1 つ以上の住所フィールドが含まれる連結フィールド。
- 住所フィールドが含まれるリストまたは[関連情報]セクション

## 2 次の該当する操作を行います。

- [詳細]ページの[住所]セクションの場合、[住所]セクションの[マップ]アイコンをクリックします。  
**注意:** [マップ]アイコンは、企業プロフィールの[請求先住所]セクションおよび[出荷先住所]セクションでも使用できます。企業プロフィールは企業の管理者が保守します。
- 商談またはカスタムオブジェクトレコードの住所の場合、[住所]フィールドまたは[取引先住所]フィールドの[マップ]アイコンをクリックします。
- 住所関連項目セクションの住所リストの場合、住所の左側にあるドロップダウンリストから[マップ]をクリックします。  
**注意:** [マップ]リンクは[住所リスト]ページでは使用できません。
- 連結フィールドでは、フィールドの右側にある[マップ]アイコンをクリックします。  
連結フィールドに複数の住所からの住所フィールドが含まれる場合は、[マップ]アイコンをクリックすると、Oracle CRM On Demand で、特定の住所の[マップ]アイコンをクリックできるポップアップウィンドウが表示されます。
- 住所フィールドが含まれるリストまたは[関連情報]セクションでは、フィールドの右側にある[マップ]アイコンをクリックします。

Oracle CRM On Demand では、マッピング機能により住所情報から住所の場所を解決できる場合、次のように住所の地図がオープンします。

- 住所レコードに緯度と経度が含まれ、他の住所情報が含まれない場合、Oracle CRM On Demand では緯度と経度に対応する場所にピンが表示された地図がオープンし、ピンの上にポインターを重ねると、緯度および経度が表示されます。
- 住所レコードに緯度と経度ならびに他の住所情報が含まれる場合、Oracle CRM On Demand では緯度と経度に対応する場所にピンが表示された地図がオープンし、ピンの上にポインターを重ねると、住所情報が表示されます。
- 住所レコードに住所情報が含まれ、緯度と経度が含まれない場合、Oracle CRM On Demand では住所の場所にピンが表示された地図がオープンし、ピンの上にポインターを重ねると、住所が表示されます。マッピング機能によって使用可能な住所情報から場所を特定できない場合、使用可能な住所情報から特定された住所候補のリストから住所を選択するよう求められます。
- 住所レコードに住所情報も緯度および経度の情報も含まれない場合、Oracle CRM On Demand では北米の地図がオープンします。

**注意:** ブローカープロフィールレコードおよび見込み客レコードの[住所]セクションには、緯度および経度の情報を保持するフィールドは含まれません。そのため、ブローカープロフィールレコードまたは見込み客レコードの[住所]セクションにある[マップ]アイコンをクリックすると、必ず[マップ]ページにリダイレクトされ、ここでマッピング機能により連結住所の検索が開始されます。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [住所](#)

- [\[住所ホームページ\]の使用 \(ページ 334\)](#)
- [地図 \(ページ 354\)](#)

## 住所フィールド

[住所編集]ページでは、住所を追加したり、既存の住所の詳細を更新します。[住所編集]ページには、住所に使用可能なすべてのフィールドが表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要アドレス情報</b>	
アドレス名	住所レコードの名前。50 字まで入力できます。名前は一意である必要があり、デフォルトでは必須です。
検証日	(オプション)住所情報が外部ソースで検証された日付。日付セレクタを使用して日付を指定または更新します。この日付は、住所検証が使用されている場合のみ関係し、住所検証が使用されていない場合は無視されます。
住所タイプ	このピックリストフィールドには住所タイプを指定します。デフォルトで使用可能な住所タイプは、[居住施設]、[事務所]、[別荘]、[その他]、[バニティ]、[個人]、[郵便]、[病院]、および[クリニック]です。(必須。  <b>注:</b> このピックリストフィールドは、[住所編集]ページを使用して新しい住所を作成する場合には使用できません。保存されている住所レコードを編集する場合にのみ使用できます。詳細は、「 <a href="#">取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードでの新しい非共有住所の作成 (ページ 341)</a> 」および「 <a href="#">関係の編集を使用した非共有住所の住所タイプの設定 (ページ 1167)</a> 」を参照してください。
<b>アドレス情報</b>	
国	住所レコードで使用する国またはテリトリー。ドロップダウンリストを使用して、住所の国またはテリトリーを選択します。  <b>注:</b> [アドレス情報]のフィールドは、国固有の郵便番号要件を満たします。たとえば、米国の住所フィールドでは ZIP コードを使用し、他の多くの国の住所フィールドでは郵便番号を使用します。[アドレス情報]の次のフィールド(Address1 と Address2)は、[国]フィールドが選択されていない場合に表示されます。郵便番号要件の詳細は、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。
Address1	住所行 1。通常、このフィールドには住所の番地(10 Main Street など)が保持されます。200 字まで入力できます。選択した国の番地の規則に変換されます(カナダまたは米国の番地や通りなど)。変換は[国]フィールドに基づいています。
Address2	住所行 2。このフィールドは追加の番地詳細に対応します。100 字まで入力できます。
Address3	住所行 3。このフィールドは追加の番地詳細に対応します。100 字まで入力できます。

フィールド	説明
	<b>注:</b> このフィールドは、国が選択されていない場合、[住所編集]または[詳細]ページのデフォルトのレイアウトに表示されません。
市	住所レコードの市。
都道府県	住所レコードの都道府県またはテリトリー (New Brunswick など)。 <b>注:</b> Oracle CRM On Demand では、選択された国が州を使用する場合 (インドや米国など)、このフィールドを州に変更します。
郵便番号	郵便番号 (M1C 3J6 など)、または米国ベースの住所の ZIP コード (19050 など)。
説明	100 字まで入力できます。
コメント	このフィールドには 1999 文字まで入力できます。 <b>注:</b> このフィールドはデフォルトでは表示されません。このフィールドは、企業の管理者が設定する必要があります。
検証済み状況	住所が検証済みであるかどうかを示し、[検証日]フィールドに基づいて計算されます。 <b>注:</b> このフィールドはデフォルトでは表示されません。このフィールドは、企業の管理者が設定する必要があります。
<b>注意:</b> ジオコーディング機能のために使用される次のフィールドは、Web サービスを介しても使用可能です。これらのジオコーディングフィールドは、デフォルトでは表示されません。これらのフィールドは、企業の管理者が設定する必要があります。これらのフィールドは読み取り専用です。これらのフィールドの使用の詳細は、「住所情報のジオコーディングについて (ページ 348)」を参照してください。	
ジオコードステータス	住所レコードに対するジオコーディング処理のステータス。新しい住所レコードの場合は、Oracle CRM On Demand によってフィールドが null 値に設定されます。住所に対してジオコーディングが成功した場合は、Oracle CRM On Demand によってフィールドが[成功]に設定されます。住所に対してジオコーディングが失敗した場合は、Oracle CRM On Demand によってフィールドが[失敗]に設定されます。住所を編集した場合は、Oracle CRM On Demand によってフィールドが null 値にリセットされます。
ジオコード一致コード	一致コード番号によって示される、ジオコーディング処理の正確性または品質。特定の一致コードの場合、緯度と経度の一致が複数返されると、Oracle CRM On Demand では Oracle Spatial によって返された最初の緯度と経度の一致が使用されます。
ジオコード一致ベクトル	住所に関連付けられた緯度と経度を得るためのジオコーディング操作時の入力住所属性の照合品質を指定する 17 文字の文字列。

### 関連トピック

共有住所の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [住所](#)
- [\[住所ホームページ\]の使用 \(ページ 334\)](#)
- [住所の管理 \(ページ 336\)](#)
- [\[住所\]レコードタイプのジオコードフィールドについて \(ページ 347\)](#)
- [住所情報のジオコーディングについて \(ページ 348\)](#)

## [住所]レコードタイプのジオコードフィールドについて

Oracle CRM On Demand には、[住所]レコードタイプの次のジオコードフィールドが用意されています。これらのフィールドは、デフォルトでは使用できません。

- 緯度
- 経度

これらのフィールドが必要な場合、企業の管理者はこれらのフィールドを[住所]ページレイアウトに追加する必要があります。ページレイアウトにフィールドを追加する方法については、「静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)」を参照してください。

通常、ジオコードフィールドを使用して、住所や郵便番号などの住所値から地理的座標（一般的に緯度と経度と呼ばれる）を検索します。これらのジオコードフィールドは、Oracle CRM On Demand クライアントアプリケーション (Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales など) でのマッピングや場所ベースの機能をサポートしたり、マッピングアプリケーション (Google マップなど) で場所を特定するために使用されます。ユーザーがこれらのフィールドに入力しない場合、これらのフィールドは、クライアントアプリケーションで使用可能な住所値を使用する標準的なマッピング機能の使用に限定されます。

通常、緯度と経度は度、分、および秒表記を使用して表記されます (例: 59°20'30"N)。ただし、Oracle CRM On Demand では、次のようにプラスまたはマイナス記号が付いた 10 進データとして表記して格納されます。

- 緯度の場合、-90.0000000 から+90.0000000 の範囲の値を入力できます (小数点以下は最大 7 桁)。小数点以下の桁数が 7 を超えた場合、Oracle CRM On Demand により値が四捨五入されます。たとえば、Oracle CRM On Demand では緯度の値 89.12345678 が 89.1234568 に切り上げられます。
- 経度の場合、-180.0000000 から+180.0000000 の範囲の値を入力できます (小数点以下は最大 7 桁)。小数点以下の桁数が 7 を超えた場合、Oracle CRM On Demand により値が四捨五入されます。たとえば、Oracle CRM On Demand では経度の値 179.12345674 が 179.1234567 に切り捨てられます。

さらに、Oracle CRM On Demand では緯度と経度の汎用的な 10 進形式がサポートされ、つまり、Oracle CRM On Demand では小数区切りとしてピリオド(.)を使用する数表記がサポートされています。小数区切りとしてカンマ(,)を使用するロケールもありますが、そのようなロケールの場合でも、小数区切りとしてピリオド(.)を使用して 10 進データを入力する必要があります。Oracle CRM On Demand では、データベースに格納されるのと同じ書式で 10 進数が表示され、この 10 進データはローカル書式に変換されません。

緯度と経度の値を Oracle CRM On Demand に追加するには、次のように、緯度と経度の度、分、秒表記を 10 進表記に変換する必要があります。

$$10 \text{ 進の度} = \text{度} + \text{分}/60 + \text{秒}/3600$$

緯度または経度の値はマイナス値が可能であるため、プラスまたはマイナス記号が必要です。プラスの緯度値は赤道より北(N)で、マイナスの緯度値は赤道より南(S)です。プラスの経度値はグリニッジ子午線より東(E)で、マイナスの経度値はグリニッジ子午線より西(W)です。たとえば、いくつかの市について、次の表に Oracle CRM On Demand の[緯度]フィールドと[経度]フィールドのサンプル値を示します。

市	緯度	Oracle CRM On Demand での緯度値	経度	Oracle CRM On Demand での経度値
ストックホルム (スウェーデン)	59°20'N	59.3333333	18°04'E	18.0666667
ダーウィン (オーストラリア)	12°27'S	-12.4500000	130°50'E	130.8333333

**注意:** Oracle CRM On Demand では、Oracle CRM On Demand で必要な表現への緯度と経度の変換は実行されません。[緯度]フィールドと[経度]フィールドには、住所に関連付けられたジオコードのみ格納されます。一般的に、Oracle CRM On Demand クライアントアプリケーション (Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales など) では、ジオコードデータの処理と変換が実行されます。ただし、Oracle CRM On Demand では、住所レコード内の情報を使用して

Oracle Spatial によってその住所に対応する緯度および経度の値を自動的に検索し、[緯度]および[経度]フィールドに入力できます。詳細は、「住所情報のジオコーディングについて (ページ 348)」を参照してください。

## 住所情報のジオコーディングについて

[企業プロフィール] ページでジオコーダーの有効化が選択されている場合、Oracle CRM On Demand によって住所レコード内の情報が使用され、Oracle Spatial を使用してその住所のために対応する緯度値と経度値が検索され、成功すると、これらの値が住所レコード内の緯度フィールドと経度フィールドに入力されます。住所情報から緯度と経度を検索して入力するこの処理は、ジオコーディングと呼ばれます。Oracle CRM On Demand によって、Oracle Spatial を使用して、対応するジオコードが非同期的に検索されます。Oracle CRM On Demand では、緯度フィールドまたは経度フィールド内にすでに値が含まれているレコードのジオコーディングは省略されます。

Oracle CRM On Demand では、次の場合に、緯度フィールドと経度フィールドが再度ジオコードされます。

- 緯度フィールドおよび経度フィールドをクリアした
- 住所フィールドを編集した

### 住所レコード内のジオコーディングフィールドについて

住所レコードには、ジオコーディングに関連する次の 3 つのフィールドが含まれています。

- **ジオコードステータス。**住所レコードに対するジオコーディング処理のステータスは、次のとおりです。
  - **Null 値。**住所はジオコードされていません。
  - **成功。**住所は正常にジオコードされました。
  - **失敗。**住所のジオコーディングは失敗しました。  
ジオコーディングの失敗は、一般に、住所データが正しくないことや、住所のジオコードが利用できないことや、住所の一致が一般的すぎるのが原因で起こります。
- **ジオコード一致コード。**整数値で示される、指定された住所と緯度および経度がどのくらい正確に一致しているか。

ジオコード一致コード	説明
0	住所に一致するジオコーディングはありません。
1	ジオコーディングは住所に正確に一致しています。
2	通りタイプ、または住所のサフィックスかプレフィックスの部分で一致精度に妥協がありますが、ジオコーディングは一致しています。
3	住所の番地部分で一致精度に妥協がありますが、ジオコーディングは一致しています。
4	住所の一致精度に妥協がありますが、ジオコーディングは一致しています。
10	ZIP または郵便番号の一致精度に妥協がありますが、ジオコーディングは一致しています。
11	都市名の一致精度に妥協がありますが、ジオコーディングは一致しています。
12	ZIP または郵便番号、および市区郡の一致精度に妥協がありますが、ジオコーディングは一致しています。

Oracle CRM On Demand Customer Care によって、企業のためにジオコード一致コードの許容レベルが構成されます。Oracle CRM On Demand では、Oracle CRM On Demand Customer Care によって設定されたレベルと一致コードが

等しいかそれよりも小さい場合のみ、ジオコーディング処理から返された緯度フィールドおよび経度フィールドが住所レコードに保存されます。通常、この値はデフォルトでは 3 に設定されます。

Oracle CRM On Demand では、ジオコーディング処理において一致が見つからなかった場合は、ジオコード一致コードが 0 に設定され、住所に緯度および経度は入力されません。

- **ジオコード一致ベクトル。**住所のどの部分が入力住所用に返される緯度および経度の正確性または不正確性の要因となるかについて詳細な概要を提供する 17 文字の文字列。疑問符は、未使用のフィールド位置を示します。Oracle CRM On Demand によって、ジオコードされていない住所のためのジオコード一致ベクトルフィールドが疑問符(????????????????)に設定されます。各位置には、0 から 4 までの値が含まれます。

次の表に、文字列内の位置、および各位置に対応する住所属性を示します。住所属性は Oracle CRM On Demand における住所フィールドではありませんが、番地や通りプレフィックスなど、住所を構成するさまざまな住所部分の概念的表現となります。

ジオコード一致ベクトル内の位置	住所属性
0 から 4	不使用
5	住所 - 番地
6	住所 - 通りプレフィックス
7	住所 - 通りベース名
8	住所 - 通りサフィックス
9	住所 - 通りタイプ
10	不使用
11	市
12 から 13	不使用
14	州 (米国)
15	国
16	ZIP または郵便番号
17	不使用

**注意:** Oracle Spatial では、Oracle CRM On Demand 住所レコード内の[住所 1]フィールド、[住所 2]フィールドおよび[住所 3]フィールドに含まれている住所情報を解析することによって、番号や通りプレフィックスなどの住所属性が導出されます。Oracle Spatial でのこれらの属性の導出方法は、国によって異なります。

Oracle CRM On Demand でジオコード一致ベクトルの文字列内の位置に設定される数値は、次のような 0 から 4 までの異なる値となる可能性があります。

ジオコード一致ベクトルの位置の値	説明
0 または 1	Oracle CRM On Demand によって、ジオコーディング中に住所属性に対する完全一致が見つかりました。
2 または 3	住所属性は null ではありませんが、Oracle CRM On Demand で、ジオコーディング中に属性に対する一致は見つかりませんでした。
4	住所属性は null ですが、Oracle Spatial によって、近似値に基づいて類似一致を検索するよう制御されました。

これらのジオコーディングフィールドおよびその他の住所フィールドの詳細は、「[住所フィールド \(ページ 345\)](#)」を参照してください。

### ジオコーディングの例

次の例では、Oracle CRM On Demand で住所をジオコードする場合のジオコーディングフィールドの使用および解釈の方法を示します。住所に次のフィールド値があるものとします。

Oracle CRM On Demand における住所フィールド	値
アドレス名	Ji Yang
国	アメリカ
町/番地	1 Oracle Dr
住所 2	ナシュア
住所 3	未設定
市	ナシュア
郡	未設定
州 (米国)	NH
郵便番号	03062

Oracle CRM On Demand でこの住所をジオコードするときには、Oracle Spatial によって住所が分解され、次のように住所属性値が設定されます。

Oracle Spatial における住所属性	値
名称(住所から)	Ji Yang
番地(住所から)	1

Oracle Spatial における住所属性	値
[住所-区、町、番地]フィールドからの通り名	Oracle Dr
市	ナシュア
州 (米国)	NH
国	米国
ZIP コード	03062

Oracle Spatial によって、個々の属性で別々に検索してから住所属性の組合せを使用して最も近い緯度および経度を見つけることで、これらの住所属性に基づいて一致の検索が試みられます。

正常にジオコーディングされると、Oracle CRM On Demand によってフィールドが次のように設定されます。

Oracle CRM On Demand の住所フィールド	値	コメント
ジオコーディングステータス	成功	ジオコーディングは成功しました。
ジオコーディング一致コード	1	Oracle Spatial によって完全一致が見つかりました。
経度	-71.46006	なし
緯度	42.71004	なし
ジオコーディング一致ベクトル	??030402010??000?	この例の場合のジオコーディング一致ベクトル。ベクトルは、ジオコーディングが成功したかどうかに関係なく設定されます。緯度および経度が設定されない 4 という低い一致コードの場合でも、ベクトルは設定され、失敗の要因となった属性を詳述します。

??030402010??000? というベクトル値は、次の表で示されているように解釈できます。

ジオコード一致ベクトルの位置	値	住所属性	一致ベクトル値の解釈
1	?	なし	不使用
2	?	なし	不使用
3	0	なし	不使用
4	3	なし	不使用

ジオコード一致ベクトルの位置	値	住所属性	一致ベクトル値の解釈
5	0	番地	この属性に対する完全一致が見つかりました。
6	4	住所プレフィックス	住所属性値は null ですが、近似値に基づいて類似一致が見つかりました。
7	0	通りベース名。	この属性に対する完全一致が見つかりました。
8	2	通りサフィックス	この住所属性には値がありますが、値に対する一致は見つかりませんでした。
9	0	通りタイプ	この属性に対する完全一致が見つかりました。
10	1	なし	不使用
11	0	市	この属性に対する完全一致が見つかりました。
12	?	なし	不使用
13	?	なし	不使用
14	0	州 (米国)	この属性に対する完全一致が見つかりました。
15	0	国	この属性に対する完全一致が見つかりました。
16	0	郵便番号	この属性に対する完全一致が見つかりました。
17	?	なし	不使用

### 関連トピック

住所の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [住所](#)
- [\[住所ホームページ\]の使用 \(ページ 334\)](#)
- [住所の管理 \(ページ 336\)](#)
- [住所フィールド \(ページ 345\)](#)
- [\[住所\]レコードタイプのジオコードフィールドについて \(ページ 347\)](#)

## 資産

資産ページを使用して、資産を作成および更新したり、資産のリストを作成できます。資産とは、顧客または企業に販売された製品のレコードです。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。資産情報の追跡を担当しないユーザーの場合は、[資産]タブが設定から除外されている場合があります。

## [資産ホームページ]の使用

[資産ホームページ]から、資産のリストを作成したり、資産レコードを作成できます。

**注:** 管理者は、[資産ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除できます。

### 資産の作成

資産を作成するには、[最近更新された資産]セクションの[新規]をクリックします。資産レコードのフィールドの詳細は、「[資産の追跡 \(ページ 272\)](#)」を参照してください。レコードの作成の一般情報は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」を参照してください。

### 資産リストの使用

[資産リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、資産の標準のリストについて説明します。リストには、Oracle CRM On Demand の次のエリアで作成された資産レコードが含まれます。

- 資産ページ
- [車両]および[ポートフォリオ]ページ
- 取引先、担当者およびカスタムオブジェクトレコードの詳細ページの[資産]関連情報セクション

資産リスト	フィルター
資産 (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーが表示できるすべての資産。
最近更新された資産	変更日に基づいて並べ替えられた、ユーザーが表示できるすべての資産。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。

### 最近更新された資産の表示

[最近更新された資産]セクションには、最近更新された資産レコードのタイトルが表示されます。

**注:** 資産レコードにシリアル番号が入力されている場合、シリアル番号は資産のタイトルとして使用されます。そうでない場合、製品名が使用されます。[資産ホームページ]の[最近更新された資産]セクション、および資産タイトルが表示されているその他のページで、資産タイトルからドリルダウンして資産レコードを開くことができます。

### [資産ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、企業の管理者が[資産ホームページ]に表示できるように設定したセクションに基づいて、自分の[資産ホームページ]にセクションを追加できます。

**[資産ホームページ]にセクションを追加する手順は、次のとおりです。**

- 1 [資産ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [資産ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。

3 [保存]をクリックします。

### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [資産の追跡 \(ページ 272\)](#)

### 資産の管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

資産の追跡および資産レコードのフィールドの詳細は、次のトピックを参照してください。

- [資産の追跡 \(ページ 272\)](#)

## 地図

Oracle CRM On Demand の[マップ]ページを使用して、地図上の住所を検索したり、住所への運転ルートを取得できます。地図ページを使用するには、自分のユーザー役割に地図統合権限が含まれている必要があります。また、管理者が自分のユーザー役割に対して、地図タブの使用を許可する設定を行っている必要があります。管理者が自分のユーザー役割に対して地図タブの使用を許可する設定を行った後、Oracle CRM On Demand のページ上部のタブ内に地図タブが表示されない場合は、地図タブを自分でタブレイアウトに追加できます。タブレイアウトへのタブ追加の詳細は、「[タブの表示 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

**注:** 地図統合権限を有効にして自分の役割で地図タブを使用できるようにするには、管理者によってユーザー役割に地図統合管理権限が付与されている必要があります。管理者によって自分の役割に地図統合管理権限が付与されていない場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡し、権限の有効化を依頼する必要があります。

地図ページでは次を実行できます。

- 地図上の住所を検索します。
- 近接検索を実行し、次の距離内にある住所を Oracle CRM On Demand のレコードから検索します。
  - 現在の場所から指定半径距離
  - 別の場所から指定半径距離
- 地図上の住所までの運転ルートを取得します。

**注意:** インドおよびシンガポールを例外として、地図機能により、住所に含まれる国または司法管轄区域の主要言語で住所が示されます。たとえば、カタールの住所はアラビア語で、ロシアの住所はロシア語で、といった具合に示されます。インドおよびシンガポールが含まれる住所の場合、地図機能では住所が英語で示されます。カナダの場合、地図機能ではケベック以外の住所は英語で示され、ケベックの住所はフランス語で示されます。

近接検索を実行するときに、検索をレコードの事前定義済みリストに制限できます。たとえば、担当者タイプが[パートナー]である担当者のリストを作成し、そのリストに対して近接検索を実行すると、自分が現在いる場所または明日いる場所から 10 マイル以内にいるパートナー担当者を見つけることができます。

次の表は、地図上に表示されるピンを示しています。

ピン	目的
	地図機能で現在の場所を特定できる場合は、自分の現在の場所を示します

ピン	目的
	近接検索で見つかった住所の場所を示します
	近接検索の中心を示します

現在の場所を特定できる場合、地図ページを開いたときに表示される地図上に自分の場所を示すピンが表示されます。現在の場所を特定できない場合、北米の地図が表示されます。地図機能では、ユーザーの現在の場所が次のように特定されます。

- 全地球位置測定システム (GPS) 情報を受信するコンピュータを使用している場合、地図機能は GPS 情報を使用してユーザーの現在の場所を特定します。
- GPS 情報を受信しないコンピュータを使用している場合、地図機能はブラウザのアプリケーションプログラミングインタフェース (API) を使用してユーザーの現在の場所を特定します。これらの API はコンピュータの IP アドレスを使用してユーザーの現在の場所を特定します。コンピュータがプロキシサーバーを指し示している場合、プロキシサーバーの場所がユーザーの現在の場所として表示されます。

**注:** 自分の現在の場所が検出されるようにするには、現在の場所情報へのアクセスをブラウザに許可する必要があります。使用しているブラウザおよびブラウザで選択したプライバシーの設定によっては、現在の場所情報にブラウザがアクセスすることを許可するためのプロンプトが表示されることがあります。同意しない場合、現在の場所のかわりに北米のデフォルト地図が表示されます。

また、次の表に地図上で使用できるターゲットアイコンを示します。

アイコン	目的
	このアイコンは、現在の場所がページの中央でない場合に表示されます。このアイコンにポインターを重ねると、場所を表示 (個人) が表示されます。
	このアイコンは、現在の場所がページの中央である場合にのみ表示されます。このアイコンにポインターを重ねると、[場所 (個人)] が表示されます。このアイコンをクリックすると、地図の倍率が調整され、場所を示すピンが地図の中央に置かれます。

複数のレコードが同じ緯度および経度で描画または固定されている場合は、Oracle CRM On Demand ではこれらすべてのレコードに対して 1 つのピンが表示されます。ピンをクリックすると、基礎になるすべてのレコード名とそれらに関連付けられた住所のリストが表示されます。このリストから任意のレコードを選択して、道順に住所を追加することや、住所を近接性の中心として設定することができます。道順情報の取得の詳細は「[運転ルートの取得 \(ページ 359\)](#)」、近接検索の詳細は「[近接検索の実行 \(参照 \[Performing Proximity Searches\]\(#\) ページ 356\)](#)」を参照してください。

Oracle CRM On Demand のマッピングおよびジオコーディング機能で提供されるデータ範囲の詳細は、「[データ範囲のマッピングおよびジオコーディング \(ページ 361\)](#)」を参照してください。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [地図上の住所の検索 \(ページ 356\)](#)
- [近接検索の実行 \(参照 \[Performing Proximity Searches\]\(#\) ページ 356\)](#)
- [運転ルートの取得 \(ページ 359\)](#)
- [住所の地図へのアクセス \(ページ 343\)](#)

## 地図上の住所の検索

このトピックでは、Oracle CRM On Demand の地図ページで住所を検索する方法について説明します。

**注:** 現在の場所を特定できる場合、地図ページを開いたときに表示される地図上に自分の場所を示すピンが表示されます。現在の場所を特定できない場合、北米の地図が表示されます。

**作業前の準備。** 地図ページを使用するには、自分のユーザー役割に地図統合権限が含まれている必要があります。また、管理者が自分のユーザー役割に対して、地図タブの使用を許可する設定を行っている必要があります。管理者が自分のユーザー役割に対して地図タブの使用を許可する設定を行った後、Oracle CRM On Demand のページ上部のタブ内に地図タブが表示されない場合は、地図タブを自分でタブレイアウトに追加できます。タブレイアウトへのタブ追加の詳細は、「[タブの表示 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

### 地図上の住所を検索するには

1 地図タブをクリックします。

2 地図ページの検索ペインで、検索する住所を入力します。

住所の各要素をカンマで区切り、住所の最後の要素として国名または国コードを入力する必要があります。住所の形式は国によって大きく異なります。検索では大文字小文字が区別されません。次に、住所の入力例を示します。

- Avenida Vitacura 2939 Piso 6, Las Condes, Santiago, Chile
- 5805 Owens Drive, Pleasanton, CA 94588, USA
- Unit 6, IDA Business Park, Dangan, Galway, IE
- Leela Infopark, 10th Floor, technopark campus, Plot No. 02, Kariavattom P.O., Trivandrum, KL 695581, In

市および国の名前を入力することもできます。この場合、地図機能により、その市および国のデフォルトの番地が返されます。複数一致する場合、検索された使用可能な一致住所が表示され、いずれかの住所を選択するよう求められます。たとえば、文字列「*Toronto, Canada*」を英語で入力すると、2つの住所が返されます。1つは、プリンスエドワード島のトロントのデフォルトの住所、もう1つはオンタリオのトロントのデフォルトの住所で、どちらもカナダにあります。Oracle Maps により住所が表示されます。

3 虫めがねアイコンをクリックします。

地図上で、住所の場所がピンで示されます。検索基準で一致するものが複数見つかった場合、それらがリストに表示されるため、適切な一致を選択できます。最初にリストされる一致は最大 10 件です。10 件を上回る一致が見つかった場合、超過分はスクロールして表示できます。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [地図 \(ページ 354\)](#)
- [近接検索の実行 \(参照 \[Performing Proximity Searches\]\(#\) ページ 356\)](#)
- [運転ルートの取得 \(ページ 359\)](#)

## Performing Proximity Searches

In a proximity search, Oracle CRM On Demand checks the addresses that are stored on records of a given record type to determine whether the addresses are within the radius that you specify for the search. If Oracle CRM On Demand finds an address that is within the radius of the search, then a pin is placed on the map to indicate the address location. You can see the name and address of the record that is associated with a pin when you rest your pointer on the pin.

Proximity searches are based on the information in the Latitude and Longitude fields in the addresses that are searched. Therefore, you must ensure that these fields are populated correctly in the relevant addresses if you want the addresses to be found by a proximity search. For more information about the Latitude and Longitude fields, see [About Geocode Fields in the Address Record Type \(参照 \[\\[住所\\]レコードタイプのジオコードフィールドについて\]\(#\) ページ 347\)](#).

The following table lists the record types that support proximity searches and shows the address type that is checked on each record type when you perform a proximity search.

Supported Record Type	Address Checked in Proximity Searches
Account	The shipping or billing address for the account
Activity	The address in the Address field on the activity, for example, the address in a contact call.
Contact	The primary address for the contact

**NOTE:** 現在の場所を特定できる場合、地図ページを開いたときに表示される地図上に自分の場所を示すピンが表示されます。現在の場所を特定できない場合、北米の地図が表示されます。

After you have performed a proximity search on a supported record type, you can navigate to the record's Detail page or just preview the record's Detail page depending on the value of the Record Preview Mode setting. This setting is typically set up for your company in the company profile by your administrator, however, you can override the company-wide setting in your personal profile under My Setup.

**NOTE:** The record preview functionality is not available if you access Oracle CRM On Demand through a device running the iOS operating system.

**Before you begin.** 地図ページを使用するには、自分のユーザー役割に地図統合権限が含まれている必要があります。また、管理者が自分のユーザー役割に対して、地図タブの使用を許可する設定を行っている必要があります。管理者が自分のユーザー役割に対して地図タブの使用を許可する設定を行った後、Oracle CRM On Demand のページ上部のタブ内に地図タブが表示されない場合は、地図タブを自分でタブレイアウトに追加できます。タブレイアウトへのタブ追加の詳細は、「[タブの表示 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

The following procedure describes how to perform a proximity search to find accounts or contacts that are located within a specified radius of your current location.

**NOTE:** A proximity search returns the location of the first 500 records that are within the specified radius.

#### **To perform a proximity search within a specified radius of your current location**

- 1 Click the Maps tab.
- 2 In the Maps page, in the search pane, click the double arrows to show the search criteria fields in the Around Me tab.
- 3 In the Around Me tab of the search pane, enter the criteria for your search, and then click the magnifying glass icon.

**NOTE:** You can find information about the search criteria fields in the table at the end of this topic.

Pins appear on the map to indicate the locations of the addresses that are found within the specified radius.

- 4 To see the name and address of the record that is associated with a pin in the map pane, rest your pointer on the pin.
- 5 To clear the results of the proximity search plotted as pins on the map, click Clear Results at the bottom of the Around Me tab.

The following procedure describes how to perform a proximity search within a specified radius of a location that you select.

**NOTE:** If you want to use a specific address as the center for your proximity search, and if that address is not already indicated by a pin on the map, then search for the address before you perform your proximity search. For more information, see [Finding Addresses on Maps \(参照 地図上の住所の検索 ページ 356\)](#).

**To perform a proximity search within a specified radius of a location that you select**

- 1 In the Maps page, on the map, set the center for your proximity search.  
Do one of the following:
  - On the map, click a pin that indicates the address that you want to use as the center for your proximity search, and then click Set as Proximity Center.
  - On the map, right-click any location that you want to use as the center for your proximity search, and then click Set as Proximity Center.

**NOTE:** If the address that you want to use as the center for your proximity search is not already shown on the map, then search for it, as described in Finding Addresses on Maps (参照 [地図上の住所の検索 ページ 356](#)).

The center that you set for the proximity search is indicated by a pin.
- 2 In the search pane, if the search criteria fields in the Around Me tab are not visible, then click the double arrows to show the fields.
- 3 In the Around Me tab of the search pane, enter the criteria for your search, and then click the magnifying glass icon.  
Pins appear on the map to indicate the locations of the addresses that are found within the specified radius.
- 4 To see the name and address of the record that is associated with a pin in the map pane, rest your pointer on the pin.
- 5 To clear the results of the proximity search plotted as pins on the map, click Clear Results at the bottom of the Around Me tab.

The following table describes the criteria fields for a proximity search.

Search Criteria Field	Description
Select Record Type	Select the record type that you want to search for, such as Account, Activity, or Contact. This field is required for a proximity search.
Address Type	This picklist applies only for an account proximity search, and can have the following values: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Shipping Address.</b> The proximity search for the account is limited to the shipping address.</li> <li>■ <b>Billing Address.</b> The proximity search for the account is limited to the billing address. This is the default value.</li> </ul>
Select List	Select the list that you want to search. All of the lists that are available to you for the record type are available for you to select in this field.
Radius	Select the radius for the proximity search. The available options are 1, 5, 10, 20, 25, 50, 100, and 500. If you do not select a value, then a default value of 10 is used for the search.
Units	Select the units in which the radius is measured. The available options are miles and kilometers.

**To preview a record after a proximity search**

- 1 Click the desired pin that is available from the proximity search for an account, activity, or a contact record.
- 2 Preview the record as follows:

- a If the Record Preview Mode is set to Click On Preview Icon, then you can hover your mouse over the name of the record to display the preview icon, and then click the icon to display the first section of the record's Detail page.
  - b If the Record Preview Mode is set to Hover on Link, then you can hover your mouse over the link for the name of the record to display the first section of the record's Detail page.
- 3 Click the link for the name of the record in the record preview to open the record's Detail page.

**NOTE:** You can also open the record's Detail Page from the link for the name of the record on the initial pop-up window as well as from the preview pop-up window.

- 4 To return to the map, click Back to Maps on the record's Detail page.

**NOTE:** Oracle CRM On Demand saves the results of your prior proximity search.

## Related Topics

See the following topics for related information:

- Maps (参照 [地図](#) ページ 354)
- Finding Addresses on Maps (参照 [地図上の住所の検索](#) ページ 356)
- Obtaining Driving Directions (参照 [運転ルートの取得](#) ページ 359)

## 運転ルートの取得

このトピックでは、Oracle CRM On Demand で[マップ]ページ上の住所までの運転ルートを取得する方法について説明します。

**注:** 現在の場所を特定できる場合、地図ページを開いたときに表示される地図上に自分の場所を示すピンが表示されます。現在の場所を特定できない場合、北米の地図が表示されます。

**作業前の準備。** 地図ページを使用するには、自分のユーザー役割に地図統合権限が含まれている必要があります。また、管理者が自分のユーザー役割に対して、地図タブの使用を許可する設定を行っている必要があります。管理者が自分のユーザー役割に対して地図タブの使用を許可する設定を行った後、Oracle CRM On Demand のページ上部のタブ内に地図タブが表示されない場合は、地図タブを自分でタブレイアウトに追加できます。タブレイアウトへのタブ追加の詳細は、「[タブの表示 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

### 運転ルートを取得するには

- 1 地図タブをクリックします。
- 2 [マップ]ページで次のいずれかの方法を使用して、運転ルートの出発点および目的地(開始点および停止点ともいう)を追加します。
  - 検索ペインで二重矢印をクリックし、[道順]タブで、ラベル A のフィールドに開始点の住所を入力してから、ラベル B のフィールドに目的地または停止点の住所を入力します。  
住所の各要素をカンマで区切り、住所の最後の要素として国名または国コードを入力する必要があります。住所の形式は国によって大きく異なります。  
Oracle Maps でサポートされている国とその 2 文字の国コードのリストについては、「[Oracle Maps Geocoder Metadata Web page](#)」を参照してください。Oracle Maps でサポートされている住所形式の詳細は、「[Oracle Maps Geocoder Concepts Web page](#)」を参照してください。
  - 地図上の開始場所を右クリックしてから道順に追加を選択し、[道順]タブのラベル A のフィールドに開始点を追加します。目的地の場所を右クリックして道順に追加を選択し、ラベル B のフィールドに停止点を追加します。
  - 地図上のピンをクリックして道順に追加を選択し、[道順]タブのラベル A のフィールドに開始点を追加します。目的地のピンをクリックして道順に追加を選択し、ラベル B のフィールドに停止点を追加します。

これらの方法をうまく組み合わせて、必要に応じて開始点および停止点を追加できます。

**注意:** 検索ペインの検索フィールドに住所を入力し、開始点(A)および停止点(B)が[道順]タブに存在する場合、検索を実行すると、この住所は停止点(C)として追加されます。

3 虫めがねアイコンをクリックします。

[道順]タブで、Oracle CRM On Demand により運転ルートが開始されます。道順つまりルートカードは、考えられる運転ルートを示すものであり、商用の全地球位置測定システムからの運転ルート情報と類似した、ルートごとの予測時間および距離が含まれます。Oracle CRM On Demand では、目的地のラベルおよびルートも地図上に示されます。

開始点 A と停止点 B および C のように、複数の目的地の停止点を入力した場合、運転情報には開始点 A から停止点 B までの道順、続いて停止点 B から停止点 C までの道順が含まれます。現在の場所から停止点までの道順を取得する場合は、[場所 (個人)]ピンをクリックしてから道順に追加をクリックして、現在の場所を開始点として含めません。

**注意:** 運転ルートは、Oracle Maps から使用できる住所に最も近い通りの情報に基づきます。そのため、停止点ラベルは地図上の正確な住所に固定されない可能性があります。

4 地図ビューの中心に停止点を置くには、ルートカードで停止点ラベル(B、C など)をクリックします。

ビューにおける停止点のセンタリングは、地図にルートが表示されている場合のみ機能します。ルートカード内の x アイコンをクリックするか停止点を変更してルートをクリアした場合、または停止点の入力後に虫めがねをクリックしていない場合、地図の中心が停止点となりません。

5 運転ルートについて取得した結果をクリアするには、ルートカードで x をクリックします。

停止点の編集、停止点の削除または停止点の順序の入替など、既存の停止点を変更した場合も、ルートがクリアされます。

6 運転ルートを印刷するには、運転結果カードの[プリンター]アイコンをクリックします。



印刷プレビューウィンドウが表示され、運転ルートを含む地図のスナップショットが表示されます。プレビューには、すべての停止点、停止点住所、移動の時間と距離の概要、使用可能なすべてのルートを示す地図が含まれています。地図イメージに続き、予測運転時間を含む運転ルートの表があります。表内の停止点は、地図上の停止点のピンの色と一致するように色分けされています。

さらに、次の表で説明するオプションは、[道順]タブの最下部でリンクとして使用できます。

オプション	説明
停止点の追加	このオプションを選択すると、目的地の停止点を最大 4 つまで追加できます。開始点および停止点はデフォルトで使用可能です。
その他のオプション	このオプションを選択すると、運転ルートに関する次のような追加設定を指定できます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>ルート設定。</b> 最速または最短。最速がデフォルトです。</li> <li>■ <b>道路設定。</b> [公道]または地方道路。[公道]がデフォルトです。</li> <li>■ <b>距離単位。</b> インペリアル法またはメートル法。インペリアル法がデフォルトです。</li> <li>■ <b>言語。</b> 運転ルートに使用可能な言語は、[英語]、[フランス語]、[ドイツ語]、[イタリア語]および[スペイン語]です。「英語」がデフォルトです。</li> </ul>
住所の入替	このオプションを選択すると、ルートカードにおける開始点および停止点の順序を入れ替えることができます。

関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [地図 \(ページ 354\)](#)
- [地図上の住所の検索 \(ページ 356\)](#)
- [近接検索の実行 \(参照 \[Performing Proximity Searches\]\(#\) ページ 356\)](#)

## データ範囲のマッピングおよびジオコーディング

Oracle CRM On Demand の基礎になるマッピングおよびジオコーディング機能は、Oracle Spatial and Graph で提供されます。次の表に、Oracle Spatial and Graph で提供されるデータ範囲を示します。

エリア	国または領土
北米	バハマ、ベリーズ、バーミューダ、カナダ、ケイマン諸島、コスタリカ、キューバ、ドミニカ共和国、エルサルバドル、グアテマラ、ホンジュラス、ジャマイカ、メキシコ、ニカラグア、パナマ、プエルトリコ、米領バージン諸島、合衆国
ヨーロッパ	アルバニア、アンドラ、オーストリア、アゼルバイジャン、ベラルーシ、ベルギー、ボスニアとヘルツェゴヴィナ、英国主権基地領域、ブルガリア、チャンネル諸島、クロアチア、キプロス、キプロス国連緩衝地帯、チェコ共和国、デンマーク、英国、エストニア、マケドニア前ユーゴスラヴ共和国、フィンランド、フランス、グルジア、ドイツ、ジブラルタル、ギリシャ、ハンガリー、アイスランド、アイルランド、マン島、イタリア、カザフスタン、コソボ、キリギスタン、ラトビア、リヒテンシュタイン、リトアニア、ルクセンブルグ、マルタ、モルドバ、モナコ、モンテネグロ、オランダ、北アイルランド、ノルウェイ、ポーランド、ポルトガル、ルーマニア、ロシア、サンマリノ、スコットランド、セルビア、スロバキア、スロベニア、スペイン、スウェーデン、スイス、トルコ、トルコ-キプロス管轄領域、ウクライナ、ウズベキスタン、バチカン市国、ウェールズ
アジア太平洋	オーストラリア、バングラデシュ、ブルネイダルサラーム国、カンボジア、香港(中国)、インド、インドネシア、マカオ(中国)、マレーシア、モルディヴ、モンゴル、ネパール、ニュージーランド、フィリピン、シンガポール、スリランカ、台湾、タイ、ベトナム
南米	アルゼンチン、アルバ、アルバドス、ボリビア、ブラジル、チリ、コロンビア、エクアドル、フォークランド諸島、フランス領ギアナ、グアドループ、ガイアナ、マルチニク、パラグアイ、ペルー、サンバルテルミー、セントクリストファー・ネイビス、セントビンセント・グレナディーン諸島、南ジョージアおよび南サンドイッチ諸島、スリナム、トリニダード・トバゴ、ウルグアイ、ベネズエラ
中東およびアフリカ	アンゴラ、バーレーン、ベニン、ボツワナ、ブルンジ、エジプト、エスワティニ、ガザ地区、ガーナ、ギニア、イラク、イスラエル、コートジボワール、ヨルダン、ケニア、クウェート、レバノン、レソト、マラウイ、マリ、モロッコ、モザンビーク、ナミビア、ニジェール、ナイジェリア、オマーン、カタール、レユニオン、ルワンダ、サウジアラビア、セネガル、南アフリカ、セントヘレナ・アセンションおよびトリスタンダクーニャ、タンザニア、トーゴ、チュニジア、ウガンダ、アラブ首長国連邦、ザンビア、ジンバブエ

注: 表に記載されていない国は、の Nokia ワールドマップ 製品で提供されている制限付きマッピングレイヤしかありません。韓国のデータは国でホストする必要があります。現在、配置日付はありません。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [地図 \(ページ 354\)](#)

- [地図上の住所の検索 \(ページ 356\)](#)
- [近接検索の実行 \(参照 \[Performing Proximity Searches\]\(#\) ページ 356\)](#)
- [運転ルートの取得 \(ページ 359\)](#)
- [住所の地図へのアクセス \(ページ 343\)](#)

# 5

## ビジネス計画

このトピックでは、Oracle CRM On Demand で使用できるビジネス計画機能について説明します。

### ビジネス計画について

Oracle CRM On Demand では、取引先および担当者の管理がサポートされています。この管理には、取引先と関連担当者のプロフィールの処理、取引先と担当者の関係、および取引先に関連付けられている資金とリソースを効率的に割り当てる方法に関する全体的な計画の作成などがあります。

セールスチームとマーケティングチームが製品中心の戦略から取引先ベース(顧客ベース)のセールス戦略に移行するとき、主要取引先の販売計画と戦略的なビジネス計画は、成功するための重要な計画となります。セールスチームとマーケティングチームは、次の内容を定義します。

- ビジネスに対する見込商談
- 戦略目標
- これらの目標を達成し、商談を成立させるための定義済み活動のリスト
- 取引先全体の戦略目標
- 見込商談の適切な定義を使用した具体的な目標

Oracle CRM On Demand では、主要な取引先を管理するための販売戦略やプロセスがサポートされており、取引先チームは、次の内容を作成および管理できます。

- ビジネスおよび約束の計画
- 関連目標
- 商談
- 活動

**注:**ビジネス計画、目標、計画取引先、計画担当者、および計画商談の機能は、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition のコンテキストで開発されましたが、すべての Oracle CRM On Demand 顧客がこの機能にアクセスし、使用できます。企業の管理者は、ユーザーが使用できるようにこの機能を有効にできます。

### ビジネス計画のシナリオ

次のトピックでは、Oracle CRM On Demand ビジネス計画機能の使用例を示します。この機能の使用方法はビジネスモデルによって異なります。

- [単一取引先に対する計画管理のシナリオ \(ページ 363\)](#)(取引先中心)
- [取引先またはテリトリーのグループに対する計画管理のシナリオ \(ページ 364\)](#)(取引先中心)
- [担当者に対する計画管理のシナリオ \(ページ 365\)](#)(担当者中心)
- [目標および製品に対する計画管理のシナリオ \(ページ 365\)](#)(製品中心)

## 単一取引先に対する計画管理のシナリオ

このシナリオは、Oracle CRM On Demand ビジネス計画機能の使用例の 1 つを示します。Oracle CRM On Demand ビジネス計画機能は、ビジネスモデルに応じて様々な方法で使用できます。

このシナリオでは、取引先マネージャが単一の取引先に対する計画を管理します。取引先マネージャは、単純な取引先（自営業など）と比較して大規模で複雑な取引先（たとえば、多国籍企業）を管理するために、高度な機能を使用します。このような取引先には、異なる期間ごとに、または同じ期間内であっても異なる取引先マネージャごとに複数の計画があります。たとえば、一般的な取引先マネージャまたは特別製品の取引先マネージャには、それぞれ異なる計画が設定されている場合があります。

取引先マネージャは、取引先に対する計画を管理するために、次のタスクを実行します。

- 1 計画期間前に、取引先マネージャは、各取引先に対するビジネス計画を作成します。この計画では、取引先に対して、関連期間の上位レベルの量的および質的な目標を設定します。通常は、年間計画および四半期ごとの子計画を使用できます。これらの計画は、特に重要な取引先の場合に使用します。ビジネス計画の主要な基準は売上です。通常、大規模な顧客に対する計画には、異なる営業単位やテリトリーごとに複数の子計画が含まれますが、すべての計画は1つの取引先として管理されます。ビジネス計画の設定方法については、「[ビジネス計画 \(ページ 366\)](#)」を参照してください。
- 2 ビジネス計画の承認プロセスで、取引先マネージャは、計画の状態を[ドラフト]から[提出済み]に変更します。この計画は、他の主要な担当者によって確認および編集されます。取引先マネージャは計画を承認し、状態を[最終承認済み]に変更します。計画期間の終了時に、取引先マネージャは、状態を[期限切れ]に変更して、有効な計画の数を削減できます。
- 3 取引先マネージャは、ビジネス計画の追加の詳細、つまり目標を完了します。この目標は、計画の下位レベルでの目標です。たとえば、特定数のセールスコールの実施などがあります。取引先マネージャは、特定の活動および商談を、ビジネス計画または目標に関連付けることができます。目標の設定方法については、「[目標 \(ページ 371\)](#)」を参照してください。
- 4 商談が発生すると、取引先マネージャは、その商談を入力し、計画または目標に関連付けます。商談の設定方法については、「[商談 \(ページ 303\)](#)」を参照してください。

活動の計画の実行時に、取引先マネージャは次の操作を実行できます。

- 取引先および関連する取引先担当者に明示的に関連付けられている計画、目標、商談および活動の表示
- すべての取引先に適用される目標の表示
- 既存の活動の継続的な確認、およびフォローアップ活動と商談の作成

## 取引先またはテリトリーのグループに対する計画管理のシナリオ

このシナリオは、Oracle CRM On Demand ビジネス計画機能の使用例の1つを示します。Oracle CRM On Demand ビジネス計画機能は、ビジネスモデルに応じて様々な方法で使用できます。

このシナリオは「[単一取引先に対する計画管理のシナリオ \(ページ 363\)](#)」のバリエーションで、取引先マネージャまたはセールスマネージャが、取引先のグループに対するビジネス計画を実行します。取引先のグループの例には、取引先マネージャのテリトリー全域、地域（取引先および担当者の集合、通常は共通の地理的エリア内）、より広範囲な地域、市場チャネルまたはセグメント、個々の計画の対象とならない小規模取引先のグループなどがあります。通常は、「[単一取引先に対する計画管理のシナリオ \(ページ 363\)](#)」を実行するユーザーがこのシナリオも実行します。

取引先マネージャまたはセールスマネージャは、取引先またはテリトリーのグループに対する計画を管理するために、次のタスクを実行します。

- 1 計画期間前に、取引先マネージャは、各取引先に対するビジネス計画を作成します。この計画では、取引先に対して、関連期間の上位レベルの量的および質的な目標を設定します。通常は、年間計画および四半期ごとの子計画を使用できます。これらの計画は、特に重要な取引先の場合に使用します。ビジネス計画の主要な基準は売上です。通常、下位レベルの計画に対しては、四半期の子計画が常に存在し、多くの場合、月別の子計画も存在します。[担当者]などの特定のフィールドは、空白のままになる場合があります。この計画は、テリトリー、地域、国など、階層の複数レベルに存在する場合があります。ビジネス計画レコードタイプの再帰的關係によって作成できます。取引先マネージャは、最上位の計画を最初に作成し、他の担当者が階層の親の下に子計画を作成できるようにします。ビジネス計画の設定方法については、「[ビジネス計画 \(ページ 366\)](#)」を参照してください。
- 2 ビジネス計画の承認プロセスで、取引先マネージャは、計画の状態を[ドラフト]から[提出済み]に変更します。この計画は、他の主要な担当者によって確認および編集されます。取引先マネージャは計画を承認し、状態を[最終承認済

み]に変更します。計画期間の終了時に、取引先マネージャは、状態を[期限切れ]に変更して、有効な計画の数を削減できます。

- 取引先マネージャは、ビジネス計画の詳細、つまり目標を完了します。この目標は、計画の下位レベルでの目標です。たとえば、特定数のセールスコールの実施などがあります。取引先マネージャは、特定の活動および商談を、ビジネス計画または目標に関連付けることができます。目標の設定方法については、「[目標 \(ページ 371\)](#)」を参照してください。

活動の計画の実行時に、取引先マネージャは次の操作を実行できます。

- 取引先および関連する取引先担当者に明示的に関連付けられている計画、目標、商談および活動の表示
- すべての取引先に適用される目標の表示
- 既存の活動の継続的な確認、およびフォローアップ活動の作成

## 担当者に対する計画管理のシナリオ

このシナリオは、Oracle CRM On Demand ビジネス計画機能の使用例の 1 つを示します。Oracle CRM On Demand ビジネス計画機能は、ビジネスモデルに応じて様々な方法で使用できます。

このシナリオでは、取引先マネージャが、取引先と担当者の関係とは別に、担当者に対する計画を管理します。担当者の例には、その影響力が関連取引先の範囲を超える、主要なオピニオンリーダー、コンサルタント、または研究者などがいます。

取引先マネージャまたは業界連絡係は、担当者に対する計画を管理するために、次のタスクを実行します。

- 計画期間前に、取引先マネージャは、各担当者に対するビジネス計画を作成します。この計画では、担当者に対して、関連期間の上位レベルの目標を設定します。通常は、年間計画および四半期ごとの子計画を使用できます。これらの計画は、特に重要な担当者の場合に使用します。  
目標関連のフィールドは、売上目標ではなく質的な目標の可能性がります。多くの場合、取引先全体、営業単位などに対応する取引先計画の階層のような階層は存在しません。ビジネス計画の設定方法については、「[ビジネス計画 \(ページ 366\)](#)」を参照してください。
- ビジネス計画の承認プロセスで、取引先マネージャは、計画の状態を[ドラフト]から[提出済み]に変更します。この計画は、他の主要な担当者によって確認および編集されます。取引先マネージャは計画を承認し、状態を[最終承認済み]に変更します。計画期間の終了時に、取引先マネージャは、状態を[期限切れ]に変更して、有効な計画の数を削減できます。
- 取引先マネージャは目標を完了します。この目標は、計画の下位レベルでの目標です。たとえば、特定数のアカデミックプレゼンテーションの実施などがあります。取引先マネージャは、特定の活動および商談を、ビジネス計画または目標に関連付けることができます。目標の設定方法については、「[目標 \(ページ 371\)](#)」を参照してください。
- 商談(たとえば、講演または資金調査を実施する商談)が発生すると、取引先マネージャは、その商談を入力し、計画または目標に関連付けます。商談の設定方法については、「[商談 \(ページ 303\)](#)」を参照してください。

活動の計画の実行時に、取引先マネージャは次の操作を実行できます。

- 担当者および関連取引先に明示的に関連付けられている計画、目標、商談および活動の表示
- すべての担当者に適用される目標の表示
- 既存の活動の継続的な確認、およびフォローアップ活動と商談の作成

## 目標および製品に対する計画管理のシナリオ

このシナリオは、Oracle CRM On Demand ビジネス計画機能の使用例の 1 つを示します。Oracle CRM On Demand ビジネス計画機能は、ビジネスモデルに応じて様々な方法で使用できます。

このシナリオでは、取引先マネージャが、計画、目標および製品に焦点を当てたビジネス計画を管理します。計画は、広範囲にわたる取引先グループに適用できます。たとえば、戦略的なプロダクト開始の場合、上級セールスマネージャまたは上級マーケティング管理者は、個々の取引先計画固有の詳細に関係なく、すべての取引先(または関連サブセット)に適用されるビジネス計画および目標を作成します。

上級セールス管理者または上級セールス管理者の承認を得たマーケティング管理者は、通常、計画を管理するために、次のタスクを実行します。計画の管理方法は、組織のアクセス制御の実装方法によって異なります。

- 1 年間計画期間および四半期計画期間の開始時に、マーケティングマネージャは、一部の製品マーケティングイニシアチブに対するビジネス計画を作成します。マーケティング組織には、総合的な製品ビジネス計画用の別システムが存在する場合がありますが、このシナリオでの使用は、セールsteamが特に注意する必要がある優先順位の高いイニシアチブを対象としています。ビジネス計画では、関連期間中の上位レベルの量的および質的な目標が設定されます。年間計画および四半期ごとの子計画も使用できます。通常、ビジネス計画の主要な基準には売上が含まれています。ビジネス計画の設定方法については、「[ビジネス計画 \(ページ 366\)](#)」を参照してください。
- 2 マーケティングマネージャは、ビジネス計画の状態を[ドラフト]から[提出済み]に変更できます。要求されたマネージャは、その計画を確認、編集し、状態を[最終承認済み]に変更して計画を承認します。計画期間の終了時に、マーケティングマネージャは、計画の状態を[期限切れ]に変更して、無効な計画の数を削減します。
- 3 マーケティングマネージャは、計画に対して詳細、つまり目標を追加します。この目標は、計画の下位レベルでの目標です。たとえば、サンプリングの有効化や活動の実行(特定のコール、訪問など)などがあります。マーケティングマネージャは、活動を、ビジネス計画または目標に関連付けることができます。目標の設定方法については、「[目標 \(ページ 371\)](#)」を参照してください。
- 4 マーケティングマネージャは、計画または目標を取引先のグループに適用します。この計画は、特定の製品に関連するすべての取引先または取引先のサブセットに適用できます。マーケティングマネージャは、ビジネス計画または目標を各関連取引先に結び付けます。取引先マネージャは、ビジネス計画または目標を実行し、評価します。
- 5 商談が発生すると、取引先マネージャまたはマーケティングマネージャは、その商談を入力し、計画または目標に関連付けます。商談の設定方法については、「[商談 \(ページ 303\)](#)」を参照してください。

活動の計画の実行時に、取引先マネージャまたはマーケティングマネージャは次の操作を実行できます。

- 取引先および関連する取引先担当者に明示的に関連付けられている計画、目標、商談および活動の表示
- すべての取引先に適用される目標の表示
- 既存の活動の継続的な確認、およびフォローアップ活動と商談の作成

## ビジネス計画

ビジネス計画の各ページを使用して、取引先、担当者、または製品のビジネス計画を作成、更新、および追跡します。ビジネス計画を使用すると、セールス組織では、戦略目標(売上目標など)およびその目標を達成するためのアクション計画を、目標、活動、および商談の形式で設定できます。

ビジネス計画は、企業固有の計画プロセスに応じた様々な方法で使用できます。たとえば、個々の取引先(本社レベル、テリトリーレベルなど)について計画を作成することも、複数の取引先(セールス要員のテリトリー内のすべての取引先など)について計画を作成することもできます。計画は、担当者の取引先の関連付けとは関係なく担当者に対して作成できます。これは、各自が担当する取引先の関連付けを超えて業界や分野に影響を与える主要なオピニオンリーダー(影響力の大きい医療研究者など)との関連を管理する際に便利です。たとえば、複数の取引先に販売する新製品の発売を計画するなど、製品に対して計画を作成できます。これらすべてのビジネス計画タイプについて、計画期間は短期または長期に設定できます。ビジネス計画タイプは、企業で定義した計画期間に基づき、通常は月、四半期、および年です。

ユーザーは、ビジネス計画の階層を作成できます。特定のビジネス計画には、複数の子計画を指定できます。さらに、特定の計画に目標を関連付けることができます(目標の詳細は、「[目標 \(ページ 371\)](#)」を参照してください)。ビジネス計画には、売上目標などの高レベルの戦略目標を設定します。一方、目標には、相当数のセールスコールの達成や、医療での特定数の新処方薬の実現など、戦術目標を設定します。

ビジネス計画を使用すると、ビジネス計画ライフサイクルの中で、ビジネス計画のタスク、ワークフロー、および成果物と顧客関係の管理を統合できます。取引先計画の作成と管理をサポートすることにより、ビジネス計画では取引先への販売と販売管理がサポートされます。ビジネス計画は、一般的な複数の計画情報で構成され、関連する計画目標、商談、および活動が含まれます。ビジネス計画は、1つの取引先(取引先グループの親など)に対して作成され、グループ内のその他複数の取引先に適用されるため、この計画情報も複数の取引先に関連します。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。ビジネス計画情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[ビジネス計画]タブは使用不可になっています。

## [ビジネス計画ホームページ]の使用

ビジネス計画の管理は、[ビジネス計画ホームページ]から開始します。

**注:**企業の管理者は、[ビジネス計画ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### ビジネス計画の作成

新規のビジネス計画を作成するには、[最近表示されたビジネス計画]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[ビジネス計画フィールド \(参照 \[ビジネス計画のフィールド\]\(#\) ページ 369\)](#)」を参照してください。

### ビジネス計画リストの使用

[ビジネス計画リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。

次の表では、ビジネス計画の標準のリストについて説明します。

ビジネス計画リスト	フィルター
ビジネス計画 (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべてのビジネス計画が表示されます。
最近変更されたビジネス計画	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべてのビジネス計画が、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近のビジネス計画の表示

[最近変更されたビジネス計画]セクションには、最近表示したビジネス計画が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [ビジネス計画ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[ビジネス計画ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成されたビジネス計画
- 最近変更されたビジネス計画
- 最近作成されたビジネス計画 (個人)
- 最近変更されたビジネス計画 (個人)
- その他のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを[ビジネス計画ホームページ]で表示可能にできません)。

### [ビジネス計画ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [ビジネス計画ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。

- 2 [ビジネス計画ホームページレイアウト] ページで、矢印をクリックして、セクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。[保存] をクリックします。

### 関連トピック

ビジネス計画の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ビジネス計画 \(ページ 366\)](#)
- [ビジネス計画のフィールド \(ページ 369\)](#)
- [ビジネス計画の管理 \(ページ 368\)](#)

### ビジネス計画の管理

ビジネス計画を管理する手順については、次のトピックを参照してください。

- [ビジネス計画へのレコードのリンク \(ページ 369\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [アセスメントスクリプトの使用 \(ページ 166\)](#)
- [レコードの共有 \(チーム\) \(ページ 144\)](#)
- [添付資料の使用 \(ページ 159\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### ユーザー役割およびアクセスプロファイルの設定

[ビジネス計画] ページを使用するには、ユーザーの役割に次の権限が必要です。

- [ビジネス計画へのアクセスの管理](#)
- [期間管理の管理](#)

さらに、次のレコードタイプへのアクセスをアクセスプロファイル設定で許可する必要があります。

- [ビジネス計画](#)
- [目標](#)
- [計画取引先](#)
- [計画担当者](#)
- [計画商談](#)

### 関連トピック

ビジネス計画の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ビジネス計画 \(ページ 366\)](#)
- [\[ビジネス計画ホームページ\]の使用 \(ページ 367\)](#)
- [ビジネス計画のフィールド \(ページ 369\)](#)

## ビジネス計画へのレコードのリンク

追加のレコードをビジネス計画にリンクするには、ビジネス計画レコードの[詳細ページ]に次のセクションを追加します。

- 計画取引先
- 計画担当者
- ビジネス計画
- 目標
- 計画商談
- 活動

**注:**特定のビジネス計画は、前述されているすべてのエンティティの複数の項目と対応付けることができます。「計画」という語が前に付くエンティティは、多対多の関係を使用できる特別なエンティティです。ビジネス計画、目標、または活動は、単一の親ビジネス計画にのみ対応付けることができます。一方、計画取引先、計画担当者、または計画商談には、複数の親ビジネス計画を使用できます。複数の親計画を使用できることで、これらのエンティティをビジネス計画に対応付ける際に必要な柔軟性が提供されます。

詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

### レコードをビジネス計画にリンクするには

- 1 [ビジネス計画詳細] ページで、[レイアウトを編集] をクリックします。
- 2 ビジネス計画詳細レイアウトページで、矢印をクリックしてレコードのセクションを追加し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存] をクリックします。

## ビジネス計画のフィールド

[ビジネス計画編集] ページでは、ビジネス計画を追加したり、既存のビジネス計画の詳細を更新できます。[ビジネス計画編集] ページには、ビジネス計画に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:**[ビジネス計画リスト] ページおよび[ビジネス計画詳細] ページでビジネス計画を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、ビジネス計画の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要計画情報</b>	
計画名	ビジネス計画の名前(必須。)
期間	<p>ビジネス計画を完了する期間を指定します。計画期間は企業の会計カレンダー定義に従い、企業の管理者が決定します。</p> <p>期間は、2010 年第 1 会計四半期など、会計年度、四半期、月、または週に対応します。リストされる使用可能な期間は、企業で定義されている会計カレンダーに基づいています。会計カレンダーの定義方法の詳細は、「<a href="#">会計カレンダーについて (ページ 1132)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注:</b>期間を選択するには、[期間管理の管理] 権限が必要です。</p>
期間: 開始日	期間の開始日。[カレンダー] アイコンをクリックして開始日を選択します。

フィールド	説明
期間: 終了日	期間の終了日。[カレンダー]アイコンをクリックして終了日を選択します。
タイプ	ビジネス計画のタイプ。ドロップダウンリストからビジネス計画に該当するタイプを選択します。計画タイプの例として、[取引先]、[ローカル]、[地域]、[全国]、[市場セグメント]、[約束]、[ブランド]などがあります(必須。)
状態	ビジネス計画の状態。ドロップダウンリストからビジネス計画の現在の状態を選択します。計画の状態の例として、[ドラフト]、[提出済み]、[最終承認済み]、[現行]、[期限切れ]、[将来]、[保留]などがあります(必須。)
所有者	ビジネス計画レコードの所有者。  企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「 <a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a> 」を参照してください。
説明	ビジネス計画の説明。
製品名	この計画に関連付けられている製品の名前。[ルックアップ]アイコンをクリックして製品を選択します。
計画売上	この計画に関連付けられている予想売上。
通貨	この計画の金額に対する通貨。
為替日	支社の売上金額を本社で使用されている通貨に換算するための基準日。
取引先	このビジネス計画に関連付けられている取引先。[ルックアップ]アイコンをクリックして取引先を選択します。  このフィールドは、ビジネス計画と特定の取引先間の関係が 1 対 1 の場合に使用できます。ビジネス計画に複数の取引先が関連付けられている場合、交差エンティティの[計画取引先]を使用して、関係を形成します。  <b>注:</b> [取引先]フィールドはデフォルトで使用不可になっています。このフィールドを[ビジネス計画詳細]ページに追加する場合は、企業の管理者に連絡してください。
<b>SWOT 分析</b>	
強み	この計画の達成に関する競争力の強み(このフィールドには 240 文字まで入力できます)。
弱み	この計画の達成に関する競争力の弱み(このフィールドには 240 文字まで入力できます)。
商談	この計画に関連付けられている潜在的なビジネス商談(このフィールドには 240 文字まで入力できます)。
脅威	この計画に関連付けられているビジネス商談を制限する可能性がある潜在的な脅威(このフィールドには 240 文字まで入力できます)。

フィールド	説明
<p><b>注:</b> 次のフィールドは Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition で使用可能であり、現在の設定では使用できない可能性があります。これらのフィールドが使用できない場合は、管理者に連絡してください。</p>	
所有者パートナー取引先	ビジネス計画の所有者が属するパートナー取引先の名前。
開始パートナー取引先	ビジネス計画を開始したパートナー取引先の名前。
主要パートナー取引先	ビジネス計画を主導するパートナー取引先の名前。

### 関連トピック

ビジネス計画の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ビジネス計画 \(ページ 366\)](#)
- [\[ビジネス計画ホームページ\]の使用 \(ページ 367\)](#)
- [ビジネス計画の管理 \(ページ 368\)](#)

## 目標

目標の各ページを使用して、ビジネス計画の目標を作成、更新、および追跡します。

*目標*とは、ビジネス計画における高いレベルの戦略目標に到達するために達成する戦術目標です。一般には、ビジネス計画に関連する目標を作成します。ビジネス計画には取引先の総合的な年間売上目標を規定し、目標には戦術目標(相当数のセールスコールの達成や医療での特定数の新処方薬の実現など)を規定します。目標は、ビジネス計画を使用した高レベルの戦略目標の設定と、活動(個々の訪問セールスやセールスコール)および商談(個々のセールス活動)を使用した低レベルの計画の間の中間レベルの計画を提供します。

目標は、ビジネス計画に従属する必要はありません。組織では、個別の目標を使用するように選択できます。目標は、ビジネス計画と同様に取引先、担当者、または製品に適用できます。特定の目標には、複数の子目標を指定できます。短期または長期の目標を設定できます。期間は、企業で定義した計画期間に基づき、一般には月、四半期、または年になります。目標は、ビジネス計画ほど柔軟ではありません。ビジネス計画は、複数の取引先と複数の担当者に対応付けることができますが、目標は、単一の取引先と単一の担当者にのみ対応付けることができます。また、商談を複数のビジネス計画に対応付けることはできますが、商談に対応付けることができる目標は 1 つのみです。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。目標の追跡を担当しないユーザーの場合、[目標]タブは使用不可になっています。

### [目標ホームページ]の使用

目標レコードの管理は、[目標ホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[目標ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパersonナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### 目標の作成

新しい目標を作成するには、[最近変更された目標]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[目標のフィールド \(ページ 373\)](#)」を参照してください。

### 目標リストの使用

[目標リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。

次の表では、目標の標準のリストについて説明します。

目標リスト	フィルター
目標 (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべての目標が表示されます。
最近変更された目標	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべての目標が、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近の目標の表示

[最近変更された目標]セクションには、最近変更した目標が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

### [目標ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[目標ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成された目標
- 最近変更された目標
- 最近作成された目標 (個人)
- 最近変更された目標 (個人)
- その他のレポートセクション (企業の管理者は、レポートセクションを[目標ホームページ]で表示可能にできます)。

### [目標ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [目標ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [目標ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。

## 目標の管理

目標を管理する手順については、次のトピックを参照してください。

- [目標へのレコードのリンク \(ページ 373\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

- [アセスメントスクリプトの使用 \(ページ 166\)](#)
- [レコードの共有\(チーム\) \(ページ 144\)](#)
- [添付資料の使用 \(ページ 159\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### ユーザー役割およびアクセスプロファイルの設定

[目標]ページを使用するには、ユーザー役割に次の権限が必要です。

- ビジネス計画へのアクセスの管理
- 期間管理の管理

さらに、次のレコードタイプへのアクセスをアクセスプロファイル設定で許可する必要があります。

- ビジネス計画
- 目標
- 計画取引先
- 計画担当者
- 計画商談

### 関連トピック

目標の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [目標 \(ページ 371\)](#)
- [\[目標ホームページ\]の使用 \(ページ 371\)](#)
- [目標のフィールド \(ページ 373\)](#)

### 目標へのレコードのリンク

次のレコードを目標にリンクするには、目標レコードの[詳細ページ]にセクションを追加します。

- 目標
- 商談
- 活動

詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

### レコードを目標にリンクするには

- 1 [目標詳細]ページで、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 目標詳細レイアウトページで、矢印をクリックしてレコードのセクションを追加し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存]をクリックします。

### 目標のフィールド

[目標編集]ページでは、目標を追加したり、既存の目標の詳細を更新できます。[目標編集]ページには、目標に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [目標リスト]ページおよび[目標詳細]ページで目標を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、目標の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要目標情報</b>	
目標名	目標の名前(必須。)
計画名	この目標に関連付けられている親ビジネス計画。[ルックアップ]アイコンを使用してビジネス計画を選択します。
タイプ	目標の全般的な目的。例として、[認知度]、[教育]、[関係]、[新規取引先獲得]、[取引先浸透率増大]、[製品トライアル]、[特別報奨金]、[取引先維持]、[競合会社の反応]などがあります。ドロップダウンリストからタイプを選択します(必須。)
状態	目標の現在の状態。例として、[ドラフト]、[提出済み]、[最終承認済み]、[現行]、[期限切れ]、[将来]、[保留]などがあります。ドロップダウンリストから状態を選択します(必須。)
取引先名	この目標に関連付けられている取引先。[ルックアップ]アイコンをクリックして取引先を選択します。
担当者名	この目標に関連付けられている担当者。[ルックアップ]アイコンをクリックして担当者を選択します。
製品名	この目標に関連付けられている製品。[ルックアップ]アイコンをクリックして製品を選択します。
期間	<p>目標を完了する期間。目標の期間は企業の会計カレンダー定義に従い、企業の管理者が定義します(必須。)</p> <p>期間は、2010 年第 1 会計四半期など、会計年度、四半期、月、または週に対応します。リストされる使用可能な期間は、企業で定義されている会計カレンダーに基づいています。会計カレンダーの定義方法の詳細は、「<a href="#">会計カレンダーについて (ページ 1132)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注:</b>期間を選択するには、[期間管理の管理]権限が必要です。</p>
期間: 開始日	期間の開始日。[カレンダー]アイコンをクリックして開始日を選択します。
期間: 終了日	期間の終了日。[カレンダー]アイコンをクリックして終了日を選択します。
<b>ターゲット情報</b>	
売上目標	この目標の売上目標(「1,000,000」など)。
通貨	売上の通貨(USD、EURO など)。[通貨]アイコンをクリックして必要な通貨を選択します。

フィールド	説明
為替日	支社の売上を本社で使用されている通貨に換算するための基準日。
対象参加者	この目標の対象となるグループまたは組織(「心臓病を専門とする医師」など)。
目標	たとえば、1000 件の客先訪問を表すには「1000」など、この目標について目標単位で示したゴールまたは結果。
目標単位	[販売ユニット]、[訪問数]、[ドル(\$)]など、目標の表現式の単位。ドロップダウンリストをクリックして目標単位を選択します。
<b>追加情報</b>	
説明	目標の説明。
所有者	目標レコードの所有者。  企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「 <a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a> 」を参照してください。

### 関連トピック

目標の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [目標 \(ページ 371\)](#)
- [\[目標ホームページ\]の使用 \(ページ 371\)](#)
- [目標の管理 \(ページ 372\)](#)

## 計画取引先

計画取引先の各ページを使用して、ビジネス計画に関連付けられている計画取引先を作成、更新、および追跡します。*計画取引先*によって、取引先とビジネス計画がマップされます(つまり、取引先とビジネス計画を関連付ける計画取引先を使用します)。計画取引先を使用すると、単一の取引先が複数のビジネス計画を保持できます(1 つは一般のセールス要員用、もう 1 つは専門のセールス要員用など)。一方、1 つのビジネス計画は複数の取引先をカバーします(あるテリトリー内の全取引先など)。

一部のユーザーは、計画取引先レコードタイプを直接操作できない場合があります。かわりに、[ビジネス計画詳細]ページまたは[取引先詳細]ページから、取引先とビジネス計画を関連付けます。計画取引先レコードタイプと直接情報を交換する方法を選択するユーザーもいることが考えられます。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。計画取引先情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[計画取引先]タブは使用不可になっています。

### [計画取引先ホームページ]の使用

計画取引先の管理は、[計画取引先ホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[計画取引先ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

## 計画取引先の作成

新しい計画取引先を作成するには、[最近変更された計画取引先]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[計画取引先のフィールド \(ページ 377\)](#)」を参照してください。

## 計画取引先リストの使用

[計画取引先リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。

次の表では、計画取引先の標準のリストについて説明します。

計画取引先リスト	フィルター
計画取引先 (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべての計画取引先が表示されます。
最近変更された計画取引先	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべての計画取引先が、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

## 最近の計画取引先の表示

[最近変更された計画取引先]セクションには、最近変更した計画取引先が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

## [計画取引先ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[目標ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成された計画取引先
- 最近変更された計画取引先
- 最近作成された計画取引先 (個人)
- 最近変更された計画取引先 (個人)
- その他のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを[計画取引先ホームページ]で表示可能にできません)。

## [計画取引先ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [計画取引先ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [計画取引先ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。

## 計画取引先の管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)

- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### ユーザー役割およびアクセスプロファイルの設定

[計画取引先] ページを使用するには、ユーザー役割に次の権限が必要です。

- [ビジネス計画へのアクセスの管理](#)
- [期間管理の管理](#)

さらに、次のレコードタイプへのアクセスをアクセスプロファイル設定で許可する必要があります。

- [ビジネス計画](#)
- [目標](#)
- [計画取引先](#)
- [計画担当者](#)
- [計画商談](#)

### 関連情報

計画取引先の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [計画取引先 \(ページ 375\)](#)
- [\[計画取引先ホームページ\]の使用 \(ページ 375\)](#)
- [計画取引先のフィールド \(ページ 377\)](#)

### 計画取引先のフィールド

[計画取引先編集] ページでは、計画取引先を追加したり、既存の計画取引先の詳細を更新できます。

**ヒント:** [計画取引先リスト] ページおよび [計画取引先詳細] ページで計画取引先を編集することもできます。レコードの更新方法の詳細は、「[レコードの詳細の更新](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、計画取引先の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要計画取引先情報</b>	
取引先	この計画取引先レコードに関連付けられている Oracle CRM On Demand 取引先。[ルックアップ] アイコンをクリックして関連する取引先を選択します (必須。 取引先の各フィールドの詳細は、「 <a href="#">取引先フィールド (ページ 278)</a> 」を参照してください。
プライマリ計画取引先	計画に関連付けられているプライマリ取引先 (存在する場合) であることを示すには、このチェックボックスをオンにします。

フィールド	説明
ビジネス計画	この計画取引先レコードに関連付けられているビジネス計画。[ルックアップ]アイコンをクリックして関連するビジネス計画を選択します(必須。)
取引先: 所在地	取引先レコードの[所在地]フィールドから取得される所在地情報。本社など、取引先が所属する機関のタイプが表示されます(表示専用)。
取引先: 優先順位	取引先レコードの[優先順位]フィールドから取得される優先順位情報。高、中、低など、取引先の優先順位が表示されます(表示専用)。
取引先: 取引先タイプ	取引先レコードの[取引先タイプ]フィールドから取得される取引先タイプ情報。見込み顧客、顧客、パートナー、競合会社など、取引先と自社との関係が表示されます。(表示専用)。
取引先: 問い合わせ	取引先レコードの[問い合わせ]チェックボックスから取得される参照情報。この取引先を見込み客やセールス要員による問い合わせ先として使用できるかどうかが表示されます(表示専用)。
取引先: 所有者	取引先レコードの[所有者]フィールドから取得される所有者情報。取引先レコードの所有者のエイリアスが表示されます(表示専用)。

## 関連情報

計画取引先の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [計画取引先 \(ページ 375\)](#)
- [\[計画取引先ホームページ\]の使用 \(ページ 375\)](#)
- [計画取引先の管理 \(ページ 376\)](#)

## 計画担当者

計画担当者の各ページを使用して、ビジネス計画に関連付けられている担当者を作成、更新、および追跡します。*計画担当者*とは、担当者とビジネス計画を関連付けることができるレコードで、各担当者には複数のビジネス計画を指定できます。たとえば、1つは一般のセールス要員用、もう1つは専門のセールス要員用に計画担当者を指定できます。同時に、計画担当者により、1つのビジネス計画で複数の担当者をカバーできます(あるテリトリー内の全担当者など)。

一部のユーザーは、計画担当者レコードタイプを直接操作できないため、[ビジネス計画詳細]ページまたは[担当者詳細]ページから、担当者とビジネス計画を関連付けます。計画担当者レコードタイプと直接情報を交換する方法を選択するユーザーもいます。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。計画担当者情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[計画担当者]タブは使用不可になっています。

### [計画担当者ホームページ]の使用

計画担当者の管理は、[計画担当者ホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[計画担当者ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 計画担当者の作成

新しい計画担当者を作成するには、[最近変更された計画担当者]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[計画担当者のフィールド \(ページ 380\)](#)」を参照してください。

## 計画担当者リストの使用

[計画担当者リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。

次の表では、計画担当者の標準のリストについて説明します。

計画担当者リスト	フィルター
計画担当者 (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべての計画担当者が表示されます。
最近変更された計画担当者	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべての計画担当者が、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近の計画担当者の表示

[最近変更された計画担当者]セクションには、最近変更された計画担当者が表示されます。リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [計画担当者ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[計画担当者ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成された計画担当者
- 最近変更された計画担当者
- 最近作成された計画担当者 (個人)
- 最近変更された計画担当者 (個人)
- その他のレポートセクション (企業の管理者は、レポートセクションを[計画担当者ホームページ]で表示可能にできません)。

### [計画担当者ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [計画担当者ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [計画担当者ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。

## 計画担当者の管理

様々なレコードタイプに共通する計画担当者の管理手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### ユーザー役割およびアクセスプロファイルの設定

[計画担当者]ページを使用するには、ユーザーの役割に次の権限が必要です。

- ビジネス計画へのアクセスの管理
- 期間管理の管理

さらに、次のレコードタイプへのアクセスをアクセスプロファイル設定で許可する必要があります。

- ビジネス計画
- 目標
- 計画取引先
- 計画担当者
- 計画商談

### 関連情報

計画担当者の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [計画担当者 \(ページ 378\)](#)
- [\[計画担当者ホームページ\]の使用 \(ページ 378\)](#)
- [計画担当者のフィールド \(ページ 380\)](#)

### 計画担当者のフィールド

[計画担当者編集]ページでは、計画担当者を追加したり、既存の計画担当者の詳細を更新できます。[計画担当者編集]ページには、計画担当者に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [計画担当者リスト]ページおよび[計画担当者詳細]ページで計画担当者を編集することもできます。レコードの更新方法の詳細は、「[レコードの詳細の更新](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、計画担当者の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要計画担当者情報</b>	
担当者	この計画担当者レコードに関連付けられている Oracle CRM On Demand 担当者。[ルックアップ]アイコンをクリックして関連する担当者を選択します(必須。 担当者の各フィールドの詳細は、「 <a href="#">担当者フィールド (ページ 298)</a> 」を参照してください。
プライマリ計画担当者	担当者がビジネス計画の主要担当者であることを示すには、このチェックボックスをオンにします。
担当者: 名前 (名)	担当者レコードの[名前 (名)]フィールドから取得される情報(表示専用。)

フィールド	説明
担当者: 名前 (姓)	担当者レコードの[名前 (姓)]フィールドから取得される情報 (表示専用。)
担当者: 取引先	担当者に関連付けられている取引先 (表示専用。)
ビジネス計画	この計画担当者レコードに関連付けられているビジネス計画。[ルックアップ]アイコンをクリックして関連するビジネス計画を選択します (必須。)

## 関連トピック

計画担当者の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [計画担当者 \(ページ 378\)](#)
- [\[計画担当者ホームページ\]の使用 \(ページ 378\)](#)
- [計画担当者の管理 \(ページ 379\)](#)

## 計画商談

[計画商談]ページを使用して、ビジネス計画に関連付けられている商談を作成、更新および追跡します。計画商談により、商談とビジネス計画が関連付けられ、1つの商談を複数のビジネス計画に関連付けできるようになります(1つは一般のセールス要員用、もう1つは専門のセールス要員用など)。ビジネス計画は一度に複数の商談に関連付けることができます。

ユーザーによっては、計画商談レコードタイプを直接操作しないで、[ビジネス計画詳細]ページまたは[商談詳細]ページから、商談とビジネス計画を関連付けることがあります。計画商談レコードタイプと直接情報を交換する方法を選択するユーザーもいます。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。計画商談情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[計画商談]タブは使用不可になっています。

### [計画商談ホームページ]の使用

計画商談の管理は、[計画商談ホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[計画商談ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 計画商談の作成

計画商談を作成するには、[最近変更された計画商談]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[計画商談のフィールド \(ページ 383\)](#)」を参照してください。

### 計画商談リストの使用

[計画商談リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。

次の表では、計画商談の標準のリストについて説明します。

計画商談リスト	フィルター
計画商談 (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべての計画商談が表示されます。

計画商談リスト	フィルター
最近変更された計画商談	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべての計画商談が、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近の計画商談の表示

[最近変更された計画商談]セクションには、最近変更された計画商談が表示されます。リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [計画商談ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[計画商談ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成された計画商談
- 最近変更された計画商談
- 最近作成された計画商談 (個人)
- 最近変更された計画商談 (個人)
- その他のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを[計画商談ホームページ]で表示可能にできます)。

### [計画商談ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [計画商談ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [計画商談ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。[保存]をクリックします。

## 計画商談の管理

様々なレコードタイプに共通する計画商談の管理手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### ユーザー役割およびアクセスプロファイルの設定

[計画商談]ページを使用するには、ユーザー役割に次の権限が必要です。

- ビジネス計画へのアクセスの管理
- 期間管理の管理

さらに、次のレコードタイプへのアクセスをアクセスプロファイル設定で許可する必要があります。

- ビジネス計画
- 目標
- 計画取引先
- 計画担当者
- 計画商談

### 関連情報

関連する計画商談情報については、次のピックを参照してください。

- [計画商談 \(ページ 381\)](#)
- [\[計画商談ホームページ\]の使用 \(ページ 381\)](#)
- [計画商談のフィールド \(ページ 383\)](#)

### 計画商談のフィールド

[計画商談編集]ページでは、計画商談を追加したり、既存の計画商談の詳細を更新できます。

ヒント: [計画商談リスト]ページおよび[計画商談詳細]ページで計画商談を編集することもできます。レコードの更新方法の詳細は、「[レコードの詳細の更新](#)」を参照してください。

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、計画商談の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>計画商談情報</b>	
ビジネス計画	この計画商談レコードに関連付けられているビジネス計画。[ルックアップ]アイコンをクリックしてビジネス計画を選択します(必須。) ビジネス計画の詳細は、「 <a href="#">ビジネス計画 (ページ 366)</a> 」を参照してください。
商談	この計画商談レコードに関連付けられている Oracle CRM On Demand の商談。[ルックアップ]アイコンをクリックして関連する商談を選択します(必須。) 商談の詳細は、「 <a href="#">商談 (ページ 303)</a> 」を参照してください。
商談: 取引先	商談に関連付けられている取引先(表示専用。)
商談: クローズ日	商談に関連付けられている予想クローズ日(表示専用。)
商談: 売上予想	このチェックボックスがオンの場合、商談が売上予想計算に含められることを示します。(表示専用。)
商談: 所有者	商談レコードの[所有者]フィールドから取得される情報。所有者は、この商談に割り当てられている個人です(表示専用。)

フィールド	説明
商談: 売上	商談に関連付けられている見込売上(表示専用。)

### 関連トピック

計画商談の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [計画商談 \(ページ 381\)](#)
- [\[計画商談ホームページ\]の使用 \(ページ 381\)](#)
- [計画商談の管理 \(ページ 382\)](#)

# 6

## サービスリクエストおよび解決策

Oracle CRM On Demand には、顧客サービスに関する情報を管理するために次のレコードタイプが用意されています。

- **サービスリクエスト**。これらのページでは、製品またはサービスに対する顧客からのサービスリクエストを管理します。
- **解決策**。これらのページでは、一般的な質問やサービスに関する問題に対する回答を保存します。

### サービスリクエストの管理のプロセス

サービスリクエストを管理するには、次のタスクを実行します。

- 1 サービスリクエストの作成 (参照 [サービスリクエストの作成](#) ページ 385)
- 2 サービスリクエストの作業 (ページ 385)。
- 3 サービスリクエストの解決 (ページ 385)。
- 4 サービスリクエストのクローズ (ページ 386)。

サービスリクエストは、顧客からの着信コールによって発生する場合があります。

### サービスリクエストの作成

サービスリクエストを作成するには、次のタスクを実行します。

- 1 顧客情報を確認し、サービス問題を記録します。
- 2 サービススクリプトを使用して、問題の識別、問題のエスカレーションなど、社内手順を一貫して適用します。  
スクリプトの詳細は、「[サービスリクエストスクリプトの使用 \(ページ 389\)](#)」を参照してください。
- 3 サービスリクエストをサービス要員に割り当てます。詳細については、「[サービスリクエストの割り当て \(ページ 389\)](#)」を参照してください。

### サービスリクエストの作業

サービスリクエストの作業を行うには、次のタスクを実行します。

- 1 フォローアップコールのログを記録します。
- 2 タスクのログを記録します。
- 3 メモをログし、顧客支援のために実行したアクションを記録します。

サービスリクエストに活動を追加する方法の詳細は、「[活動の作成 \(ページ 195\)](#)」および「[活動フィールド \(ページ 224\)](#)」を参照してください。

### サービスリクエストの解決

サービスリクエストを解決するには、次のタスクを実行します。

- 1 解決策ライブラリから顧客リクエストの解決に役立つ情報を検索します。詳細については、「[解決策の確認 \(ページ 397\)](#)」を参照してください。

- 2 サービスリクエストに適切な解決策をリンクし、その有効性を評価し、ライブラリの監視と改善が継続して行われるようにします。詳細については、「[解決策の評価 \(ページ 398\)](#)」を参照してください。
- 3 組み込みレポートまたはカスタムレポートを使用して問題を識別します。詳細は、「[分析の実行 \(ページ 769\)](#)」を参照してください。
- 4 問題を解決するための即時アクションを実行します。解決策が見つからない場合は、新しい解決策をライブラリに追加します。詳細については、「[解決策の管理 \(ページ 397\)](#)」を参照してください。

## サービスリクエストのクローズ

サービスリクエストをクローズするには、次のタスクを実行します。

- 1 最終活動を記録します。
- 2 サービスリクエストが解決した後は、サービスリクエストをクローズします。詳細については、「[解決済みサービスリクエストのクローズ \(ページ 390\)](#)」を参照してください。

## サービスリクエスト

サービスリクエストの各ページを使用して、情報の取得または支援を目的とした顧客リクエストの記録、追跡、および対応を行います。サービスリクエストには、特定のサービス活動におけるすべての関連詳細情報が格納されます。サービスリクエストを使用して、サービスリクエストの解決に必要な解決策や活動などの追加情報を取得することもできます。サービス要員は、サービスリクエストに関するすべての関連情報に 1 箇所でアクセスできます。サービスリクエストレコードがすべてのサービス活動を取得するように、レコードの変更は監査証跡により追跡されます。サービスリクエストの対処方法の詳細は、「[サービスリクエストの管理のプロセス \(ページ 385\)](#)」を参照してください。

### [サービスリクエストホームページ]の使用

サービスリクエストの管理は、[サービスリクエストホームページ]から開始します。

**注:**企業の管理者は、[サービスリクエストホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### サービスリクエストの作成

サービスリクエストレコードを作成するには、[オープンサービスリクエスト (個人)]セクションの[新規]ボタンをクリックします。サービスリクエストの詳細は、「[サービスリクエストの割り当て \(ページ 389\)](#)」および「[サービスリクエストフィールド \(ページ 391\)](#)」を参照してください。

### サービスリクエストリストの使用

[サービスリクエストリスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、サービスリクエストの標準のリストについて説明します。

サービスリクエストリスト	フィルター
サービスリクエスト(全件)	なし
クローズ済みサービスリクエスト(全件)	状況 = クローズ
エスカレートされたサービスリクエスト(全件)	状況 = オープン - エスカレート
オープンサービスリクエスト(全件)	状況 = オープン、状況 = オープン - エスカレート

サービスリクエストリスト	フィルター
最近作成されたサービスリクエスト(全件)	作成日に基づいて並べ替えられたすべてのサービスリクエスト
最近変更されたサービスリクエスト(全件)	変更日に基づいて並べ替えられたすべてのサービスリクエスト
オープンサービスリクエスト(個人)	状況 = オープン([所有者]フィールドにユーザーの名前を含むレコードを表示)
サービスリクエスト(個人)	自分が所有者になっているサービスリクエスト

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### オープンサービスリクエストの表示

[オープンサービスリクエスト(個人)]セクションには、オープンサービスリクエストのリストが、作成された順序で表示されます。リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

### サービスリクエスト関連タスクの表示

[サービスリクエスト-関連タスク]セクションには、割り当てられたオープンサービスリクエスト関連タスクが表示され、最初に日付ごと、次に優先順位ごとに並べ替えられます。次の情報が表示されます。

- **締切日**。従業員またはマネージャによって設定されるタスクの締切日。
- **優先順位**。従業員またはマネージャによって設定されるタスクの優先順位([1 - 高]、[2 - 中]、[3 - 低]など)。タスクの優先順位は、矢印によって示されています(上向き矢印は「高」、矢印なしは「中」、下向き矢印は「低」)。

**注:** 企業の管理者が[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の[1-高]から「最高位」に変更すると)、企業の管理者が 1-ラベル、2-ラベルまたは 3-ラベルというパターン(ラベルは企業の管理者がタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィールドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、「1-自分の最高位」という値には上向き矢印が表示されますが、「自分の最高位」という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに企業の管理者が追加したカスタム値には矢印が表示されません。[優先順位]フィールドなどのピックリストのデフォルト値の変更の詳細については、「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」を参照してください。

- **主題**。タスクのタイトル。リンクをクリックしてタスクを確認します。
- **サービスリクエスト**。サービスリクエストを識別するためにシステムによって割り当てられた番号。

[リストを全表示]をクリックすると、サービスリクエスト関連タスクのリストが展開されます。

### オープンサービスリクエストレポートの表示

[オープンサービスリクエスト分析]セクションには、サービスリクエストのレポートがソース別、製品エリア別、ユーザー名別、または優先順位別に表示されます。チャートセクションまたは表の項目をクリックすると、詳細が表示され、その日に問題を解決するには何をすべきかを判断できます。さらに、ドロップダウンリストでカテゴリーを変更して、別の観点から同じデータを参照することもできます。

たとえば、次の操作を行うことができます。

- この分析を使用して、オープンサービスリクエストとエスカレートされたサービスリクエストについて、常に把握することができます。
- 製品エリア別にフィルターして、通話が最も多く生成されているエリアを確認できます。
- ユーザー名別にフィルターして、チーム全体での仕事量の分布を確認できます。
- 優先順位別にフィルターして、報告されているサービスの問題のレベルを確認できます。

他のタイプのサービス分析にアクセスするには、[分析]タブに移動します。

#### [サービスリクエストホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分のサービスリクエストホームページに、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- サービスリクエスト関連タスク
- 現在のサービスリクエスト(個人)関連タスク(今日が締切日のタスク)
- その他のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを[サービスリクエストホームページ]で表示可能にできます)。

#### サービスリクエストホームページにセクションを追加するには

- 1 サービスリクエストホームページで、[レイアウトを編集]リンクをクリックします。
- 2 サービスリクエストホームページの[レイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

### サービスリクエストの管理

サービスリクエストを管理するには、次のタスクを実行します。

- [サービスリクエストの割り当て \(ページ 389\)](#)
- [サービスリクエストスクリプトの使用 \(ページ 389\)](#)
- [サービスリクエストへの解決策の追加 \(ページ 390\)](#)
- [サービスリクエストのエスカレート \(ページ 390\)](#)
- [解決済みサービスリクエストのクローズ \(ページ 390\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

#### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [Oracle Social Network の使用 \(ページ 407\)](#)

## サービスリクエストの割り当て

サービスリクエストの作成時は、[所有者]フィールドは空白になっています。所有者を手動で割り当てるか、または企業で割当マネージャを使用していて、[サービスリクエスト]レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに対して設定されている場合は、リクエストを最初に保存するときにサービスリクエストを所有者に自動的に割り当てることができます。レコード所有権モードの詳細は、「[データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

**注:** 割当マネージャは、ユーザーに対してのみレコードを再割当できます。レコードを再割当できるのは、レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに設定されている場合のみです。割当マネージャが所有者にレコードを再割当する前に、レコードに割り当てられたプライマリカスタムブックがある場合、割当マネージャは、レコードからプライマリブックを削除します。割当マネージャは、レコードタイプがブックモードに設定されている場合、レコードを再割当できません。レコードタイプをブックモードに設定する場合は、そのレコードタイプに対するすべてのルールグループを無効にすることを強くお勧めします。

サービスリクエストがすでに割り当てられていて、アクセスレベルで許可されている場合は、リクエストの所有者名またはプライマリカスタムブックを変更して、リクエストを再割当できます。さらに、企業で割当マネージャを使用していて、[サービスリクエスト]レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに対して設定されている場合、ユーザーは、次のいずれかの方法でサービスリクエストを新しい所有者に再割当できます。

- リクエストの[所有者を再割当]チェックボックスをオンにする。
- 所有者名またはプライマリカスタムブックをリクエストから削除する。

[所有者を再割当]チェックボックスをオンにするか、所有者名またはプライマリカスタムブック名を削除すると、割当マネージャがトリガーされます。これにより、サービスリクエストが再び処理され、企業で設定したルールに従って所有者に再度割り当てられます。

**注:** サービスリクエストの状態が[クローズ]の場合、割当マネージャではこのサービスリクエストが無視され、再割当は行われません。また、レコードの再割当の処理時間は、企業の割当ルールの複雑さ、再度割り当てられるレコードの数、および現在のシステム負荷によって異なります。

### サービスリクエストを手動で割り当てるには

- 1 割り当てるサービスリクエストを選択します。  
サービスリクエストの検索方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [サービスリクエスト詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 3 [サービスリクエスト編集]ページの[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールドにカーソルを置き、[ルックアップ]アイコンをクリックして、[ルックアップ]ウィンドウで新しい所有者またはブックを選択します。
- 4 変更を保存します。

### サービスリクエストスクリプトの使用

企業の管理者がアセスメントスクリプトを設定していることがあります。アセスメントスクリプトは、サービスリクエストに関する情報の収集や(コールスクリプト)、顧客満足度のアセスメント(顧客満足度調査)に役立ちます。アセスメントスクリプトは、顧客データの収集に使用する一連の質問で構成されます。回答はスコア化され、重みが割り当てられた後、指定のしきい値との比較によって、適切な結果または実行するアクションが決定されます。

**作業前の準備。**アセスメントスクリプトを使用するには、アセスメントレコードにアクセスできるようにユーザー役割を設定する必要があります。必要な設定については、「[アセスメントスクリプトについて \(ページ 1822\)](#)」を参照してください。

### サービスリクエストスクリプトを使用するには

- 1 サービスリクエストを選択します。  
サービスリクエストの選択方法の詳細については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。

- 2 [サービスリクエスト詳細] ページで、スクロールダウンして[コールスクリプト]または[顧客満足度調査]のセクションを表示し、[追加]をクリックします。

**注:**[コールスクリプト]セクションまたは[顧客満足度調査]セクションが表示されない場合は、ページ右上隅の[レイアウトを編集]リンクをクリックして、ページレイアウトに適切なセクションを追加します。これらのセクションをページに追加できるのは、企業の管理者により設定されている場合のみです。

- 3 [ルックアップ]ウィンドウで、適切なスクリプトを検索し、[選択]をクリックします。[ルックアップ]ウィンドウ上部のフィルターフィールドを使用して、スクリプトのリストにフィルターを適用できます。
- 4 [コールスクリプト]または[顧客満足度調査]ウィンドウで、スクリプトの各質問に対する回答を選択し、[保存]をクリックします。

[サービスリクエスト詳細] ページが再度表示されます。スクリプトの結果によって、レコードの一部のフィールドが自動的に更新されることがあります。

### サービスリクエストへの解決策の追加

サービスリクエストに、既存の解決策を追加できます。解決策の詳細は、「[解決策 \(ページ 394\)](#)」を参照してください。

#### サービスリクエストに解決策を追加するには

- 1 サービスリクエストを選択します。  
サービスリクエストの選択方法の詳細については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [サービスリクエスト詳細] ページの[解決策]セクションまでスクロールして、[追加]をクリックします。  
承認および公開された解決策のリストが表示されます。
- 3 表示される解決策の数を制限するには、キーワードまたは解決策 ID を検索するフィルターオプションを使用します。
- 4 [プレビュー]をクリックして解決策の詳細を表示し、顧客の問題に適合していることを確認します。
- 5 サービスリクエストに追加する解決策の横の[選択]リンクをクリックし、[OK]をクリックします。
- 6 問題が解決されたことを顧客に確認できるまで、次のようにサービスリクエストの状態を保留中に変更します。
  - a [サービスリクエスト詳細] ページの[状態]フィールドをクリックし、ドロップダウンリストから[保留中]を選択します。
  - b [状態]フィールドの緑色のチェックマークアイコンをクリックして、変更を保存します。

### サービスリクエストのエスカレート

サービスリクエストをエスカレートすると、緊急事項として目立たせることができます。

#### サービスリクエストをエスカレートするには

- 1 [サービスリクエストリスト] ページで、エスカレートするサービスリクエストの[状態]フィールドをクリックします。
- 2 フィールドのドロップダウンリストから[オープン - エスカレート]を選択します。
- 3 [状態]フィールドの緑色のチェックマークアイコンをクリックして、変更を保存します。

サービスリクエストのエスカレート時に実行するアクションは、企業の方針によって決定します。たとえば企業の管理者は、サービスリクエストのエスカレート時に電子メールを送信する、またはタスクを生成するというワークフロールールを定義することができます。

ユーザーがアクセスできる、エスカレートされたすべてのサービスリクエストを表示するフィルター済みリストを作成できます。

### 解決済みサービスリクエストのクローズ

顧客のリクエストに適切に対応した後は、サービスリクエストをクローズできます。

**作業前の準備:** [サービスリクエスト詳細] ページで、次の点をチェックして、サービスリクエストが完了したことを確認します。

- サービスリクエストのすべての活動の状態が[完了]になっていること。これは、顧客に対する対応が完了していることを表します。
- 企業で解決策を使用している場合、その解決策がサービスリクエストレコードにリンクされていること。これは、問題の解決方法を示します。

### 解決済みサービスリクエストをクローズするには

- 1 [サービスリクエストリスト] ページで、クローズするサービスリクエストの[状態]フィールドをクリックします。
- 2 フィールドのドロップダウンリストから[クローズ]を選択します。
- 3 [状態]フィールドの緑色のチェックマークアイコンをクリックして、変更を保存します。

### サービスリクエストフィールド

[サービスリクエスト編集] ページでは、サービスリクエストを追加したり、既存のサービスリクエストの詳細を更新したりできます。

**ヒント:** [サービスリクエストリスト] ページと [サービスリクエスト詳細] ページのサービスリクエストも編集することができます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

[サービスリクエスト編集] ページには、次の表に示すとおり、サービスリクエストのフィールドがすべて表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ドロップダウンリストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法でアプリケーションをカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする画面上の情報と、この表で説明されている標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>担当者情報</b>	
SR 番号	サービスリクエスト ID。システムによって生成されます。
取引先	サービスリクエストにリンクされた取引先。
担当者	サービスリクエストにリンクされた担当者。
勤務先電話番号	担当者の勤務先電話番号。担当者レコードから継承されます。
電子メール	担当者の電子メールアドレス。担当者レコードから継承されます。
住所	サービスリクエスト実施対象の担当者または取引先の住所。この住所は、サービスリクエストレコードに関連する取引先または担当者に関連付けられた住所リストから選択できます。
<b>サービス詳細情報</b>	
エリア	サービスリクエストのカテゴリ (製品、インストール、保守、トレーニング、その他)。

フィールド	説明
原因	サービスリクエストの理由(不明確な指示、要トレーニング、既存問題、新規問題、その他)
タイプ	サービスリクエストのタイプ(質問、問題、エンハンスメントリクエスト、その他)。
ソース	サービスリクエストの受け取り方法(電話、Web、電子メール、ファックスなど)。
優先順位	優先順位の指定(1-緊急、2-高、3-中、4-低など)。
状態	<p>サービスリクエストの状態(オープン、保留、クローズ、オープン - エスカレート、取消済みなど)。フィルター済みリストおよびレポートによっては、[状態]フィールドを使用して、サービスリクエストをリストまたはレポートに含めるかどうかを決定する場合があります。</p> <p><b>注:</b> 管理者は、役割に[アプリケーションのカスタマイズ - サービスリクエスト状況ピックリストの編集]権限および[アプリケーションをカスタマイズ]権限が含まれている場合は、[状態]ピックリストを編集して新しい値を追加するか、既存の値を更新できます。ピックリスト値のカスタマイズの詳細は、「ピックリスト値の変更 (参照 <a href="#">Changing Picklist Values</a> ページ 1224)」を参照してください。</p> <p><b>注意:</b> サービスリクエストの[状態]フィールドが[クローズ]または[取消済み]に設定されると、サービスリクエストの[終了時間]フィールドは Oracle CRM On Demand によって自動的に更新され、状態が変更された日時が表示されるようになります。このため、[サービスリクエスト]レコードタイプの[状態]ピックリストでこれらの値はいずれも非アクティブにしないことを強くお勧めします。ただし、[クローズ]値または[取消済み]値、あるいは両方の値の表示名を変更できます。[クローズ]値の表示名を変更した場合は、サービスリクエストの状態が、元の名前が[クローズ]だったものの値に変更されると、Oracle CRM On Demand によってサービスリクエストの[終了時間]フィールドが更新されます。同様に、[取消済み]値の表示名を変更した場合、サービスリクエストの状態が、元の名前が[取消済み]だったものの値に変更されると、Oracle CRM On Demand によってサービスリクエストの[終了時間]フィールドが更新されます。</p>
開始時間	サービスリクエストを作成した日時。システムによって生成されます。
終了時間	<p>サービスリクエストの状態が[クローズ]または[取消済み]になった日時。システムによって生成されます。</p> <p><b>注:</b> 管理者は、[クローズ]および[取消済み]状態値の表示名を変更できます。</p>
所有者	<p>サービスリクエストレコードの所有者のエイリアス。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが分析ページから実行するレポートに含まれるレコードが決まります。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>

フィールド	説明
所有者を再割当	<p>サービスリクエストを再割り当てする必要があることを示します。企業の管理者がサービスリクエスト割当ルールを設定している場合にこのフィールドを選択すると、Oracle CRM On Demand で割当マネージャがトリガーされます。これによりサービスリクエストが再び処理され、ルールに従って再度割り当てられます。割当マネージャは、ユーザーに対してのみレコードを再割当できます。レコードを再割当できるのは、レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに設定されている場合のみです。割当マネージャは、レコードタイプがブックモードに設定されている場合、レコードを再割当できません。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注:</b>このチェックボックスをオンにすると、レコードを保存したとき[所有者]フィールド内の名前が変更されます。ただし、自動実行されるタスク(電子メール通知の送信など)の所要時間は、企業の割当ルールの複雑さ、再度割り当てられるレコードの数、および現在のシステム負荷によって異なります。</p>
<b>追加情報</b>	
主題	サービスリクエストの概要。
説明	サービスリクエストに関する追加情報。16,350 文字に制限されます。
車両	車両がサービスリクエストに関連付けられている場合の車両識別番号(VIN)。

### Oracle Social Engagement and Monitoring のフィールド

Oracle Social Engagement and Monitoring を使用している場合は、管理者により、次のフィールドの一部またはすべてが[サービスリクエスト]ページに追加される可能性があります。詳細は、「[Oracle Social Engagement and Monitoring について \(ページ 401\)](#)」を参照してください。

フィールド	説明
ソーシャルメディア	問題のソーシャルメディアレコードの ID。
ソーシャルメディア: 作成者リンク	ソーシャルメディアサイト上の作成者のプロフィールへの URL。
ソーシャルメディア: コミュニティ	メッセージがポストされたソーシャルメディアサイトの名前 (Facebook や Twitter など)。
ソーシャルメディア: 影響スコア	パートナーによって送信された影響スコア。
ソーシャルメディア: ポストデータ	ソーシャルメディアのポストデータ。
ソーシャルメディア: ポストリンク	ソーシャルメディアポストへの URL。
ソーシャルメディア: 公開日	メッセージがポストされた日付。

フィールド	説明
ソーシャルメディア:センチメントスコア	パートナーによって送信されたセンチメントスコア。
ソーシャルメディア:トピック	ポストから抽出されたポストのトピック名。

## 解決策

解決策の各ページを使用して、解決策を作成、更新、および追跡します。解決策には、顧客の問題の解決方法に関する情報が含まれています。解決策の知識ベースを整備することにより、サービス要員は、集中管理された知識ベースにアクセスして顧客の問題を解決できます。さらに、サービス要員が顧客とのやりとりを通じて新しい解決策を作成するにつれて、知識ベースは拡大していきます。

Oracle CRM On Demand では、解決策の使用状況は自動的に追跡され、ユーザーが解決策を評価できるようになっています。この情報により、組織は、顧客に提供する解決策を改善し、製品またはサービスの問題を識別できます。使用頻度が高い解決策は、製品の欠陥を示している可能性があります。評価が低い解決策は、改善が必要であることを示している可能性があります。

### 解決策の管理について

解決策の知識ベースを構築および管理するための、次のようなプロセスの実装を検討してください。

- 1 企業の管理者は、既存の解決策をアプリケーションにインポートします (オプション)。
- 2 サービスエージェントやその他のエキスパートはドラフトの解決策を追加し、時間とともに知識ベースの幅と深さが拡張されていくようにします。
- 3 サービスマネージャが解決策を確認し、承認後、公開します。
- 4 エージェントは既存の解決策をスコア化し、最も役に立つ解決策を識別できるようにします。
- 5 サービスマネージャは解決策の知識ベースを監視し、有効な最新情報だけが含まれていることを確認します。

### 解決策の知識ベースを管理するためのベストプラクティス

相互評価済みの充実した解決策のライブラリを用意することで、常により効果的なサービスを顧客に提供することができます。ここでは、解決策の知識ベースを設定し、管理するためのいくつかのベストプラクティスを紹介します。

#### 1 - 既存の解決策のインポート

解決策をインポートする前に、Oracle CRM On Demand 内の解決策レコードと既存の解決策の情報を比較します。レコードにフィールドを追加したり、フィールド名を変更したり、レコードからフィールドを削除したりして、インポートする情報に適合させることができます。

トレーニングおよびサポートセンターの、ツールとテンプレートのページにあるカスタムフィールドの設定テンプレートを使用すると、変更の計画をしやすくなります。このドキュメントは、アプリケーションに対するあらゆるカスタム変更を計画し、追跡するのに役立ちます。

#### 2 - ドラフトの解決策の追加

解決策レコードの作成ガイドラインを定め、このガイドラインを、サービスエージェント、製品エキスパート、サービスエキスパートなど、ドラフトの解決策を作成するすべてのユーザーに配布します。解決策レコードの[タイトル]フィールドの重要性を強調して伝えるようにしてください。[タイトル]フィールドは、解決策のほとんどのリストおよび[ルックアップ]ウィンドウに表示される検索可能なフィールドです。サービスエージェントは、このフィールドを使用して、質問や問題に対する適切な解決策をすばやく識別することができます。

新しい解決策レコードが作成された時点では、その状態は[ドラフト]です。ドラフトの解決策は、サービスリクエストレコードに追加できません。これらは、公開されるまで解決策の[ルックアップ]ウィンドウに表示されません。たとえば、サービスリ

クエストを作成し、通話中にドラフトの解決策を入力したエージェントは、このドラフトの解決策をサービスリクエストに追加することができます。しかし他のエージェントは、この解決策が公開されるまでアクセスすることができません。

### 3 - 解決策の確認、承認、および公開

承認プロセスにより、すべての解決策は、特定のエキスパートによって確認された後、サービスエージェント用にリリースされます。確認と承認のガイドラインを定め、すべての解決策が有効で、わかりやすく、必要なときに確実に利用できるようにします。

解決策の状態を[承認]に変更して公開するには、[解決策を公開]権限が必要です。詳細については、「[解決策の承認と公開 \(ページ 398\)](#)」を参照してください。

### 4 - 解決策の評価

サービスエージェントに、使用している解決策を評価し、サービスリクエストレコードに評価情報を追加することを依頼します。この作業は、[解決策詳細]ページで[解決策を評価]をクリックするだけで実行できます。解決策の評価は 5 段階です。解決策が非常に有効だった場合は、5 と評価します。有効でない場合は 1 と評価します。

解決策が評価されるたびに、評点が再計算され、レコードに表示されます。エージェントに解決策の評価をさせることで、知識ベースの品質管理に利用できる情報が得られます。詳細については、「[解決策の評価 \(ページ 398\)](#)」を参照してください。

### 5 - 解決策の監視

定期的に解決策の知識ベースを監視して、サービスエージェントのための情報や指示を最適かつ最新の状態にしておくようにします。次に推奨事項を示します。

- 特定のエリアまたはタイプの解決策に所有者を割り当て、解決策を各所有者が定期的に確認し、更新するようにします。各所有者が自分のエリアの正確さと承認に責任を持つようにします。
- 時間の経過とともに、解決策が無効になることがあります。たとえば、サポートされなくなった製品関連の解決策がこれに該当します。解決策リストを作成し、たとえば[製品]フィールドにフィルターを適用して、これらの解決策を検出します。その後、[大量更新]機能を使用して、これらの解決策を検索可能な解決策のリストから削除します。
- 重複以外の理由で解決策を削除しないでください。状態を[旧式]に設定します。サービスリクエストに追加する解決策の検索時、旧式の解決策はリストに表示されません。ただし、必要な場合に、[解決策ホームページ]のリストからこれらの解決策にアクセスすることができます。
- 評価の低いすべての解決策を確認します。これらを検索するには、評価が 1 または 2 の公開済み解決策をすべて表示するカスタムリストを作成します。
- [解決策ホームページ]の組み込み解決策リストを使用して、評価の高い解決策と最多使用回数の解決策を確認します。こうすることにより、より多くの情報を追加してライブラリを拡張できるエリアがわかります。
- クローズ済みサービスリクエストのトレンドを日常的に分析し、知識ベースに情報を追加する必要がある主要な問題エリアを特定します。

### [解決策ホームページ]の使用

解決策の管理は、[解決策ホームページ]から開始します。

**注:**企業の管理者は、[解決策ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

#### 解決策レコードの作成

解決策レコードを作成するには、[最近表示された解決策 (個人)]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[解決策フィールド \(ページ 399\)](#)」を参照してください。

#### 解決策リストの使用

[解決策リスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、解決策の標準のリストについて説明します。

解決策リスト	フィルター
承認済み解決策	状況 = 承認
公開解決策	公開済み = Y
最近作成された解決策	作成日に基づいて並べ替えられたすべての解決策
最近変更された解決策	変更日に基づいて並べ替えられたすべての解決策
ドラフト解決策 ([解決策を公開]権限が割り当てられたユーザーにのみ表示)	状況 = ドラフト
最高ランク解決策	すべての個人から得られた評価の累積が最高である解決策
最多使用の解決策	サービスリクエストに頻繁にリンクされた解決策
解決策 (全件)	解決策タイトルに基づいてアルファベット順に並べ替えられたすべての解決策
最近変更された解決策 (個人)	変更日に基づいて並べ替えられた、ユーザーが所有するすべての解決策

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

#### 最近表示された解決策の表示

[最近表示された解決策 (個人)]セクションには、最近表示した解決策が表示されます。

#### 最多使用の解決策の表示

[最多使用の解決策]セクションには、サービスリクエストへのリンクが頻繁に行われた解決策が表示されます。使用頻度が高い解決策は、製品やサービスに関して顧客が直面している特定の問題をサービス組織に示している可能性があります。示された問題に対応するために、サービス組織はサービス要員に顧客をサポートするための情報を追加で提供したり、顧客に情報を直接提供したりできます。

#### 最高ランク解決策の表示

[最高ランク解決策]セクションには、すべての個人から得られた評価の累積が最高である解決策が表示されます。

#### [解決策ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の解決策ホームページに、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

#### ■ 最近作成された解決策

- 最近変更された解決策
- 最近作成された解決策(個人)
- 最近変更された解決策(個人)
- 1つ以上のレポートセクション(企業の管理者が、解決策ホームページでレポートを表示可能にできます)

次の手順では、解決策ホームページにセクションを追加する方法について説明します。

### 解決策ホームページにセクションを追加するには

- 1 解決策ホームページで、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 解決策ホームページの[レイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

## 解決策の管理

解決策を管理するには、次の処理を実行します。

- [解決策の確認 \(ページ 397\)](#)
- [解決策の承認と公開 \(ページ 398\)](#)
- [解決策の評価 \(ページ 398\)](#)
- [解決策へのブックの追加 \(ページ 398\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [レコードへのファイルと URL の添付 \(ページ 161\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)

**注:** 解決レコードのステータスを変更するには、または解決策を公開するには、ユーザーの役割に[解決策の公開]権限が含まれている必要があります。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [解決策フィールド \(ページ 399\)](#)
- [分析 \(ページ 767\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

## 解決策の確認

最多使用の解決策または最高ランク解決策を確認できます。解決策レコードの完全な情報を確認することもできます。

### 最多使用の解決策を確認するには

- 1 任意のページから、[解決策]タブをクリックします。

- 2 [最多使用の解決策]セクションで、確認する解決策の解決策タイトルリンクをクリックします。

#### 最高ランク解決策を確認するには

- 1 任意のページから、[解決策]タブをクリックします。
- 2 [最高ランク解決策]セクションで、確認する解決策の解決策タイトルリンクをクリックします。

#### 解決策の情報を確認するには

- 1 解決策を選択します。  
解決策の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [解決策詳細]ページで、解決策レコードを確認できます。  
各フィールドの説明については、「[解決策フィールド \(ページ 399\)](#)」を参照してください。

#### 解決策の承認と公開

**作業前の準備。**この手順を実行するには、ユーザーの役割に[解決策の公開]権限が含まれている必要があります。

解決策の精度と完成度を評価できます。その後、ドラフトの解決策を承認し、承認した解決策を社内で公開できます。社内で公開された解決策は、すべての顧客サービス要員が使用でき、サービスリクエストにリンクできます。

#### 解決策を承認して公開するには

- 1 [解決策ホームページ]で、[ドラフト解決策]リンクをクリックします。
- 2 [解決策リスト]ページで解決策を選択し、[編集]をクリックします。
- 3 [解決策編集]ページで、[状況]フィールドの値を[承認]に変更して解決策を承認します。
- 4 解決策を公開するには、[公開済み]チェックボックスをオンにします。
- 5 レコードを保存します。

#### 解決策の評価

解決策の効果を必要な回数評価できます。

#### 解決策の情報を評価するには

- 1 解決策を選択します。  
解決策の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [解決策詳細]タイトルバーの[解決策を評価]ボタンをクリックします。
- 3 [解決策評価]ページで、ドロップダウンリストから、1 から 5 までの評価(5 が最高)を選択します。
- 4 レコードを保存します。  
各ユーザーの評価が平均され、[解決策ホームページ]の[最高ランク解決策]セクションに表示される解決策が決定されます。

#### 解決策へのブックの追加

解決策にブックを追加するには、次の手順を使用します。解決策に追加したブックは、変更または削除できます。この手順では、[ブック]レコードタイプが[解決策]ページの関連項目に表示されることを想定しています。関連項目情報のカスタマイズの詳細は、「[関連項目レイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Related Item Layouts ページ 1228\)](#)」を参照してください。

#### 解決策にブックを追加するには

- 1 [解決策リスト] ページで、目的の解決策を開きます。
- 2 [解決策詳細] ページで、そのページの [ブック] セクションにある [追加] をクリックします。
- 3 ブックセレクタで、解決策に追加するブックを選択し、[OK] をクリックします。

ブックの詳細は、「ブックの管理 (参照 [Book Management](#) ページ 1388)」を参照してください。

## 解決策フィールド

[解決策編集] ページを使用して、解決策を追加したり、既存の解決策の詳細を更新したりできます。[解決策編集] ページには、解決策のすべてのフィールドが表示されます。

**注** : 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ドロップダウンリストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法でアプリケーションをカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする画面上の情報と、この表で説明されている標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>解決策詳細情報</b>	
解決策 ID	解決策の一意の ID。システムによって生成されます。
タイトル	解決策のタイトル。このフィールドは必須で 100 文字まで入力できます。
状態	ドラフト、承認済み、旧式などの解決策の状態。デフォルトはドラフトです。[解決策を公開] 特権を持っているユーザーのみがこの情報を変更できます。
公開済み	解決策が内部で使用できることを示します。[解決策を公開] 特権を持っているユーザーのみがこの情報を変更できます。
解決策評価	1 から 5 までの解決策の評価 (5 が最高)。
<b>追加情報</b>	
<b>注</b> : 次のフィールドは Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition で使用可能であり、現在の設定では使用できない可能性があります。これらのフィールドが使用できない場合は、企業の管理者に連絡してください。	
法務承認	解決策が法務承認を得ていることを示します。
マーケティング承認	解決策がマーケティング承認を得ていることを示します。
複数ファイル資産	解決策が複数のデジタルファイルで構成されていることを示します。特定の解決策のイメージは、写真、ロゴ、および他のさらに大きいイメージのコンポーネントに対する複数のファイルで構成される場合があります。
失効日	このコンテンツをパーソナライズコンテンツ配信 (PCD) で使用できなくなる日付。[カレンダー] アイコンを使用して失効日を選択します。
リリース日	このコンテンツを PCD で使用できるようになる日付。カレンダーアイコンを使用してリリース日を選択します。

フィールド	説明
検証状況	解決策を正しく表示できるかどうかを示します。ユーザーは、マルチメディアファイルまたはグラフィックファイルをロードするとき、これらのファイルをテストして正しく表示されることを確認し、検証状況を[成功]に設定します。値は、[未確認]、[成功]、または[失敗]です。
PCD 添付ファイルタイプ	添付されているマルチメディアファイルまたはグラフィックファイルのタイプを示します。 <ul style="list-style-type: none"><li>■ <b>メッセージ</b>。コンテンツは、プレゼンテーションに適しています。</li><li>■ <b>サムネイル</b>。コンテンツは、大きいメッセージレコードを圧縮した小さいバージョンです。</li></ul>
関連サムネイルイメージ	メインのメッセージ解決策の小さいサムネイルバージョンを提供する別の解決策レコードの名前。タイプが[メッセージ]の各解決策に対して、タイプが[サムネイル]の一致する解決策が必要です。
配布方法	[発行]を選択すると、コンテンツがリモートユーザーに自動的に配布されます。配布は、ユーザーの権限に基づきます。
<b>注:</b> 次のフィールドは、デフォルトで Oracle CRM On Demand のすべてのエディションで使用できます。	
FAQ	解決策に関するよくある質問 (FAQ)。
解決策詳細	解決策に関する追加情報。

# 7

## ソーシャルネットワーキング

Oracle CRM On Demand では、Oracle Social Engagement and Monitoring などのソーシャルネットワーキングツールを使用して、ソーシャルメディアを介してユーザーが顧客に対応できます。

### Oracle Social Engagement and Monitoring について

Oracle Social Engagement and Monitoring は、ユーザーの企業に関するコメントについてソーシャルメディアサイトを監視する独立したアプリケーションで、コメントに適切に回答するのに役立ちます。Oracle Social Engagement and Monitoring ユーザーが、Oracle CRM On Demand のサービスリクエスト経由で対応する必要がある問題または苦情が含まれるコメントを検出した場合は、CRMOD に送信をクリックすることで、Oracle Social Engagement and Monitoring から Oracle CRM On Demand にコメントの詳細を直接送信できます。Oracle CRM On Demand が情報を受信した場合の動作は次のとおりです。

- Oracle CRM On Demand は、ポストの URL、ポストの作成者名、ポストがあるソーシャルコミュニティ名を含め、問題についてソーシャルメディアレコードを作成します。
- Oracle CRM On Demand は、ポストの作成者についてソーシャルプロフィールレコードを作成します（作成されていない場合）。可能な場合は、Oracle CRM On Demand がソーシャルプロフィールを Oracle CRM On Demand の既存の担当者に関連付けます。
- Oracle CRM On Demand は、問題を解決するためにサービスリクエストレコードおよび活動レコードを作成します。

その後、カスタマーサービス要員がサービスリクエストのフォローアップを実施し、問題を解決できます。

サービスリクエスト機能を有効にするには、企業の管理者が Oracle Social Engagement and Monitoring のフィールドをユーザーの役割のサービスリクエストページレイアウトに追加する必要があります。特定のソーシャルメディアフィールドの詳細は、「サービスリクエストのフィールド (参照 [サービスリクエストフィールド](#) ページ 391)」を参照してください。フィールドをページに追加する方法の詳細は、「静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)」を参照してください。

#### 関連トピック

ソーシャルメディアおよびソーシャルプロフィールの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ソーシャルメディア \(ページ 401\)](#)
- [ソーシャルプロフィール \(ページ 404\)](#)

### ソーシャルメディア

ソーシャルメディアのページを使用して、担当者のソーシャルメディアの更新に関する情報を記録します。

#### 関連トピック

ソーシャルメディアの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[ソーシャルメディアホームページ\]の使用 \(ページ 402\)](#)
- [ソーシャルメディアの管理 \(ページ 403\)](#)
- [ソーシャルメディアのフィールド \(ページ 403\)](#)

## ■ Oracle Social Engagement and Monitoring について (ページ 401)

### [ソーシャルメディアホームページ]の使用

ソーシャルメディアレコードの管理は、[ソーシャルメディアホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[ソーシャルメディアホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に [ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除できます。

#### ソーシャルメディアレコードの作成

ソーシャルメディアレコードを作成するには、[ソーシャルメディアホームページ]の[最近更新されたソーシャルメディア]セクションで[新規]ボタンをクリックします。

#### ソーシャルメディアリストの使用

[ソーシャルメディアリスト]セクションには、フィルター処理された多数のリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、ソーシャルメディアの標準のリストについて説明します。

ソーシャルメディアリスト	フィルター
ソーシャルメディア (全件)	ユーザーが表示できるすべてのソーシャルメディアレコード。
最近更新されたソーシャルメディア	変更日でソートされた、ユーザーが表示できるすべてのソーシャルメディアレコード。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

#### [最近更新されたソーシャルメディア]のレコードの表示

[最近更新されたソーシャルメディア]セクションには、最近更新されたソーシャルメディアレコードが表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

#### [ソーシャルメディアホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、[ソーシャルメディアホームページ]にレポートセクションを追加できる可能性があります。企業の管理者は、レポートセクションを[ソーシャルメディアホームページ]で表示可能にできます。

#### [ソーシャルメディアホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [ソーシャルメディアホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [ソーシャルメディアホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。[保存]をクリックします。

#### 関連トピック

ソーシャルメディアレコードの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ソーシャルメディア \(ページ 401\)](#)
- [ソーシャルメディアのフィールド \(ページ 403\)](#)
- [Oracle Social Engagement and Monitoring について \(ページ 401\)](#)

## ソーシャルメディアの管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

ソーシャルメディアレコードの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ソーシャルメディア \(ページ 401\)](#)
- [\[ソーシャルメディアホームページ\]の使用 \(ページ 402\)](#)
- [ソーシャルメディアのフィールド \(ページ 403\)](#)

## ソーシャルメディアのフィールド

[ソーシャルメディア編集]ページには、ソーシャルメディアレコードのすべてのフィールドが表示されます。

**ヒント:** ソーシャルメディアレコードは、[ソーシャルメディアリスト]ページおよび[ソーシャルメディア詳細]ページでも編集できます。レコードの更新方法の詳細は、「レコードの詳細の更新」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、ソーシャルメディアの一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
作成者	特定のソーシャルメディアサイト (Facebook や Twitter など) にメッセージをポストした担当者の一意のユーザー名。
コミュニティ	この担当者に関連付けられたソーシャルメディアサイトの名前 (Facebook や Twitter など)。このテキストフィールドには最大 255 文字まで入力できます。
ネットワークメッセージ ID	ソーシャルメディアサイトでメッセージを一意に識別するための識別子。このテキストフィールドには最大 255 文字まで入力できます。
ポストリンク	ソーシャルメディアサイトのポストへの一意の URL。

フィールド	説明
固有 ID	ソーシャルメディアレコードを一意に識別するための識別子。このテキストフィールドには最大 255 文字まで入力できます。
作成	ソーシャルメディアレコードの作成者と、そのレコードが作成された日時。
変更	ソーシャルメディアレコードを最後に変更した担当者と、そのレコードが変更された日時。

### 関連トピック

ソーシャルメディアレコードの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ソーシャルメディア \(ページ 401\)](#)
- [\[ソーシャルメディアホームページ\]の使用 \(ページ 402\)](#)
- [Oracle Social Engagement and Monitoring について \(ページ 401\)](#)

## ソーシャルプロフィール

[ソーシャルプロフィール]ページを使用して、ソーシャルメディアインタラクションに従事する担当者のプロフィールに関する情報を記録します。対応する必要があるソーシャルメディアポストが Oracle Social Engagement and Monitoring で検出されると、Oracle CRM On Demand により担当者のソーシャルプロフィールが作成されます。詳細は、「[Oracle Social Engagement and Monitoring について \(ページ 401\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

ソーシャルプロフィールの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[ソーシャルプロフィールホームページ\]の使用 \(ページ 404\)](#)
- [ソーシャルプロフィールの管理 \(ページ 405\)](#)
- [ソーシャルプロフィールのフィールド \(ページ 406\)](#)
- [Oracle Social Engagement and Monitoring について \(ページ 401\)](#)

### [ソーシャルプロフィールホームページ]の使用

ソーシャルプロフィールの管理は、[ソーシャルプロフィールホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[ソーシャルプロフィールホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除できます。

### ソーシャルプロフィールレコードの作成

ソーシャルプロフィールレコードを作成するには、[ソーシャルプロフィールホームページ]の[最近更新されたソーシャルプロフィール]セクションで[新規]ボタンをクリックします。

### ソーシャルプロフィールリストの使用

[ソーシャルプロフィールリスト]セクションには、フィルター処理された多数のリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、ソーシャルプロフィールの標準のリストについて説明します。

ソーシャルプロフィールリスト	フィルター
ソーシャルプロフィール (全件)	ユーザーが表示できるすべてのソーシャルプロフィール。
最近更新されたソーシャルプロフィール	変更日でソートされた、ユーザーが表示できるすべてのソーシャルプロフィール。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

#### [最近更新されたソーシャルプロフィール]の表示

[最近更新されたソーシャルプロフィール]セクションには、最近更新されたソーシャルプロフィールが表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

#### [ソーシャルプロフィールホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、[ソーシャルプロフィールホームページ]にレポートセクションを追加できる可能性があります。企業の管理者は、レポートセクションを[ソーシャルプロフィールホームページ]で表示可能にできます。

#### [ソーシャルプロフィールホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [ソーシャルプロフィールホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [ソーシャルプロフィールホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。[保存]をクリックします。

#### 関連トピック

ソーシャルプロフィールの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ソーシャルプロフィール \(ページ 404\)](#)
- [ソーシャルプロフィールのフィールド \(ページ 406\)](#)
- [Oracle Social Engagement and Monitoring について \(ページ 401\)](#)

#### ソーシャルプロフィールの管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## 関連トピック

ソーシャルプロフィールの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ソーシャルプロフィール \(ページ 404\)](#)
- [\[ソーシャルプロフィールホームページ\]の使用 \(ページ 404\)](#)
- [ソーシャルプロフィールのフィールド \(ページ 406\)](#)
- [Oracle Social Engagement and Monitoring について \(ページ 401\)](#)

## ソーシャルプロフィールのフィールド

[[ソーシャルプロフィール編集](#)] ページには、ソーシャルプロフィールのすべてのフィールドが表示されます。

**ヒント:** ソーシャルプロフィールは、[[ソーシャルプロフィールリスト](#)] ページおよび [[ソーシャルプロフィール詳細](#)] ページでも編集できます。レコードの更新方法の詳細は、「[レコードの詳細の更新](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、ソーシャルプロフィールの一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
作成者	特定のソーシャルメディアサイト (Facebook や Twitter など) にメッセージをポストした担当者の一意のユーザー名。
コミュニティ	担当者が検出されたソーシャルメディアサイト (Facebook や Twitter など)。このテキストフィールドには最大 255 文字まで入力できます。
ネットワーク作成者 ID	ソーシャルメディアサイトで作成者を一意に識別するための識別子。このテキストフィールドには最大 100 文字まで入力できません。
有効	このソーシャルプロフィールが有効かどうかを示します。
担当者	Oracle CRM On Demand での既存の担当者。
作成	ソーシャルプロフィールレコードを作成した担当者と、そのレコードが作成された日時。
変更	ソーシャルプロフィールレコードを最後に変更した担当者と、そのレコードが変更された日時。

## 関連トピック

ソーシャルプロフィールの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ソーシャルプロフィール \(ページ 404\)](#)
- [\[ソーシャルプロフィールホームページ\]の使用 \(ページ 404\)](#)
- [Oracle Social Engagement and Monitoring について \(ページ 401\)](#)

## Oracle Social Network について

Oracle Social Network は、ビジネス情報を取得して共有するための広範囲のソーシャルツールを提供する、安全なプライベートネットワークです。企業で Oracle Social Network を使用している場合、管理者は Oracle Social Network を Oracle CRM On Demand に統合できます。Oracle Social Network と Oracle CRM On Demand の統合後、特定の Oracle CRM On Demand レコードタイプのレコードからの情報を Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトとして共有できます。ソーシャルオブジェクトの詳細は、Oracle Social Network のヘルプマニュアルを参照してください。

管理者による Oracle Social Network との統合の設定方法に従って、次のレコードタイプのレコードを共有できます。

- 取引先
- 商談
- サービスリクエスト

管理者は、レコードのどのフィールドを Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトに表示するかを決定します。1つのレコードから最大 10 フィールドをソーシャルオブジェクトに表示できます。レコードタイプの[詳細]ページレイアウトでソーシャル関連情報セクションが使用可能で、レコードに対して必要なアクセス権がある場合、Oracle CRM On Demand のレコードの詳細ページから、そのタイプのレコードに対して次のことができます。

- レコードがまだ共有されていない場合は、Oracle Social Network でレコードを共有します。Oracle Social Network では、Oracle Social Network の他のユーザーをソーシャルオブジェクトのメンバーとして追加できます。Oracle Social Network でレコードを共有した後は、Oracle CRM On Demand のレコードの詳細ページにあるソーシャルセクションに、Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトのウォールが表示されます。
- 別のユーザーが Oracle Social Network でレコードをすでに共有している場合は、ソーシャルオブジェクトを結合しません。Oracle Social Network でソーシャルオブジェクトを結合した後は、Oracle CRM On Demand のレコードの詳細ページにあるソーシャルセクションに、Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトのウォールが表示されます。
- Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトのメンバーである場合は、更新を Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトにポストします。Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトに表示されている、Oracle CRM On Demand のレコードのフィールドを更新した場合は、Oracle Social Network の情報が常に最新になるように、その更新を Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトにポストできます。
- ソーシャルオブジェクトのメンバーである場合は、Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトに関する対話にアクセスします。ソーシャルセクションの Oracle Social Network Web アプレットにあるリンクまたはボタンをクリックすると、Oracle Social Network が別のブラウザウィンドウに開き、Oracle Social Network で使用可能なすべての機能を使用できます。

たとえば、Oracle CRM On Demand の商談チームのメンバーである場合は、次のことができます。

- Oracle CRM On Demand で、商談を Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトとして共有します。
- Oracle Social Network で、商談チームの他のメンバーを新しいソーシャルオブジェクトに追加します。また、Oracle Social Network ユーザーが Oracle CRM On Demand のユーザーでない場合でも、他の Oracle Social Network ユーザーをソーシャルオブジェクトに追加できます。

次に、ユーザーおよびソーシャルオブジェクトの他のメンバーは、Oracle Social Network の商談のソーシャルオブジェクトについて対話を開始および参加できます。

### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [Oracle Social Network の使用 \(ページ 407\)](#)

## Oracle Social Network の使用

このトピックでは、次の方法について説明します。

- Oracle CRM On Demand のレコードを Oracle Social Network で共有します。

- Oracle CRM On Demand のレコードの詳細ページから Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトを結合します。
- Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトにフィールドへの更新をポストします。
- Oracle Social Network で参加しているすべての対話にアクセスします。

**作業前の準備。**このトピックで説明するタスクを実行するには、Oracle CRM On Demand のユーザー役割に Oracle Social Network 統合権限が含まれている必要があります。ユーザーが Oracle Social Network でレコードを共有して更新できるようにするには、管理者がユーザー役割のレコードタイプに対して、[詳細]ページレイアウトでソーシャル関連情報セクションを使用可能にする必要があります。Oracle Social Network で参加しているすべての対話にアクセスできるようにするには、企業の管理者がユーザー役割に対してソーシャル Web タブを使用可能にする必要があります。

**注:** 1 つのレコードを Oracle Social Network で共有できるのは 1 回のみです。Oracle Social Network でユーザーがレコードを共有すると、Oracle CRM On Demand のレコードの詳細ページにあるソーシャルセクションでは共有ボタンが使用できなくなります。かわりに、結合ボタンまたは[更新]ボタンのいずれかが表示されます。また Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトのメンバーでない場合は、結合ボタンが表示されます。すでに Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトのメンバーである場合は、[更新]ボタンが表示されます。

#### **Oracle Social Network でレコードを共有するには**

- 1 Oracle CRM On Demand で、共有するレコードを検索します。  
レコードの検索方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 詳細ページでレコードを開き、ページのソーシャルセクションにスクロールします。
- 3 ページのソーシャルセクションのタイトルバーで、共有をクリックします。

#### **Oracle Social Network で共有されたレコードのソーシャルオブジェクトを結合するには**

- 1 Oracle CRM On Demand のレコードの詳細ページで、ページのソーシャルセクションにスクロールします。
- 2 ページのソーシャルセクションのタイトルバーで、結合をクリックします。

#### **Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトにフィールドへの更新をポストするには**

- 1 Oracle CRM On Demand のレコードの詳細ページで、ページのソーシャルセクションにスクロールします。
- 2 ページのソーシャルセクションのタイトルバーで、[更新]をクリックします。

#### **Oracle Social Network で参加しているすべての対話にアクセスするには**

- ソーシャルタブをクリックします。

#### **関連トピック**

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [Oracle Social Network について \(ページ 407\)](#)

# 8

## パートナー関係管理とハイテク

Oracle CRM On Demand には、パートナー関係管理 (PRM) のために次のレコードタイプが用意されています。

- **パートナー。**これらのページでは、自社のサービスまたは製品を販売する外部の会社またはその会社の担当者に関する情報を管理します。
- **パートナープログラム。**これらのページでは、自社のパートナープログラムに含まれる企業の要件と利益を追跡します。
- **申込書類。**これらのページでは、ブランド所有者企業とのパートナーシップに関する新規または既存のパートナーからの申込書類を管理します。
- **取引交渉登録。**この登録によって、パートナーは、ブランド所有者企業からの商談に対する独占権をリクエストできません。
- **MDF リクエスト。**これらのページでは、メーカーの販売部門またはマーケティング部門が提供する資金に対する市場開発資金 (MDF) リクエストを管理します。MDF リクエストは、パートナーが製品を販売したり、メーカーのブランドを市場に売り出すために使用します。
- **SP リクエスト。**これらのページでは、製品の価格調整に関するパートナーからの特別価格 (SP) リクエストを管理します。
- **資金。**これらのページでは、資金リクエスト、資金追加、および承認を管理します。
- **トレーニングと認定レベル (T&C)。**これらのページでは、ブランド所有者企業の製品とサービスに対して提供されるトレーニングコースとプログラムをパートナーコミュニティに周知します。T&C は、パートナー企業とその従業員のスキルと適性を追跡するのにも役立ちます。T&C のレコードタイプは次のとおりです。
  - コース
  - 試験
  - 認定レベル
  - 認定

注: これらのレコードタイプはすべて、Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition でのみ使用できます。資金レコードタイプは Oracle CRM On Demand High Tech Edition でも使用できます。

### PRM とハイテクの管理

パートナー関係管理 (PRM) の管理方法と設定方法の詳細は、『Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide』を参照してください。

### パートナー

パートナーの各ページは、パートナー企業とその社員を追跡し、Oracle CRM On Demand でパートナー取引先を作成してパートナーユーザーをサポートし、各パートナー取引先に対して Oracle CRM On Demand へのアクセスレベルとデータ表示範囲を設定するために使用します。

#### パートナーについて

[パートナー] タブは、ブランド所有者が所有する製品の販売やサービスを行う外部企業を表します。

Oracle CRM On Demand のパートナーの各ページでは、パートナーに関するビジネス情報、およびブランド所有者とパートナー間のパートナーシップ情報を定義できます。パートナープロフィールの情報例としては、会社の社名、住所、電話番号、ファックス番号、Web サイト、年間売上、従業員数、市場、業種、業務説明などです。

### パートナー取引先について

管理対象パートナー取引先とも呼ばれる *PRM* パートナー取引先は、Oracle CRM On Demand にユーザーが存在するパートナーです。管理対象でないパートナー取引先には、Oracle CRM On Demand 内にユーザーが存在しません。PRM パートナー取引先は、[取引先]タブと[パートナー]タブの両方に表示され、次の属性が指定されています。

- 取引先タイプが[パートナー]に設定されています。
- 管理対象パートナーフラグがYに設定されています。
- パートナー組織の状態が[有効]に設定されています。

組織が、セールス要員の販売先の取引先と、PRM パートナーの両方である場合は、取引先レコードとパートナーレコードの2つのレコードを作成する必要があります。

パートナーレコードタイプは、取引先レコードタイプのサブクラスです。このため、取引先レコードタイプに追加されたカスタムフィールドはパートナーレコードタイプでも使用できます。ただし、その反対はありません。つまり、パートナーレコードタイプに追加されたカスタムフィールドは取引先レコードタイプでは使用できません。

通常、パートナー固有の属性は[パートナー]タブに保持し、パートナーシップとの関連がない取引先固有の属性は[取引先]タブに保持します。ただし、パートナー固有の属性を[取引先]タブで使用する場合があります。このような場合は、カスタム属性を取引先レコードタイプに追加できます。これらの属性は、自動的にパートナーレコードタイプの一部になります。

[取引先]タブからパートナー取引先を表示すると、[取引先タイプ]フィールドが表示され、[パートナー]に設定されていることを確認できます。この[パートナー]タブからパートナー取引先を表示すると、[取引先タイプ]フィールドは表示されません。これは、パートナー取引先に設定できる値は[パートナー]のみであるためです。

**注:** パートナー組織の状態が[有効]に設定されているときは、パートナー取引先の取引先タイプを[パートナー]に設定する必要があります。

### [パートナーホームページ]の使用

パートナーホームページは、パートナーを管理するために最初にアクセスするページです。

**注:** 企業の管理者はパートナーホームページのレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### パートナー取引先の作成

パートナー取引先を作成するには、[最近変更されたパートナー]セクションの[新規]ボタンをクリックします。パートナーの作成方法の詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[パートナーフィールド \(ページ 413\)](#)」を参照してください。

**ヒント:** 親取引先を選択することにより、ある会社の子会社といったパートナーの階層を示すことができます。パートナー階層の詳細は、「[親取引先の指定 \(ページ 266\)](#)」を参照してください。

### パートナーリストの使用

[パートナーリスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、パートナーの標準リストについて説明します。

パートナーリスト	説明
パートナー (全件)	所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべてのパートナーがフィルター処理されます。

パートナーリスト	説明
パートナー (個人)	[所有者]フィールドの値がユーザーの名前であるパートナー。
最近作成されたパートナー	作成日で並べ替えられたすべてのパートナー。
最近変更されたパートナー	更新日で並べ替えられたすべてのパートナー。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近変更されたパートナーの表示

[最近変更されたパートナー]セクションには、最近変更されたパートナーが表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

### [パートナーホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分のパートナーホームページに、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 有効なパートナー (全件)
- 無効なパートナー (全件)
- 最近作成されたパートナー
- 最近変更されたパートナー
- 1 つ以上のレポートセクション (レポートセクションは企業の管理者によりパートナーホームページで使用可能なように設定されます)

### パートナーホームページにセクションを追加するには

- 1 [パートナーホームページ]で[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 パートナーホームページの[レイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

## パートナー取引先の管理

パートナー取引先を管理するには、次のタスクを実行します。

- [パートナー取引先の有効化と無効化 \(ページ 412\)](#)
- [パートナー取引先の検索](#) (参照 [パートナー取引先の検索](#) ページ 413)
- [パートナー取引先の削除 \(ページ 413\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

- [取引先のパートナーおよび競合会社の追跡 \(ページ 271\)](#)
- [取引先間の関係の追跡 \(ページ 267\)](#)
- [メモの追加 \(ページ 155\)](#)
- [レコードへのファイルと URL の添付 \(ページ 161\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)

**注:** パートナー取引先を作成し、取引先の[パートナー組織状況]フィールドを[有効]に設定すると、パートナー取引先にブックが自動的に作成されます。自動生成されるブックの名前には、パートナー取引先の名前が含まれます。パートナー組織にユーザーを追加する、つまり、ユーザーのレコードの[パートナー組織]フィールドでパートナー取引先を選択すると、そのパートナー取引先に自動作成されたブックにそのユーザーも関連付けられます。ユーザーのパートナー組織が後で別のパートナー組織に変更されると、そのユーザーは古いパートナー組織のパートナーブックから自動的に削除されて、新規パートナー組織の適切なパートナーブックに追加されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### パートナー取引先の有効化と無効化

パートナーシップが保留になったり、終了した場合、そのパートナー取引先を無効化できます。パートナー取引先を無効化することによって、その取引先を Oracle CRM On Demand に残し、また後で再有効化できるようにしておくことができます。

#### パートナー取引先を有効化または無効化するには

- 1 [Partner Edit(パートナー編集)]ページに移動します。
- 2 [パートナー組織状況]リストで、パートナー取引先を有効にするには[有効]を選択し、無効にするには[無効]を選択します。
- 3 [保存]をクリックします。

**注:** パートナー取引先を無効化すると、[取引先]タブから取引先タイプ値を変更したり、[取引先]タブからその取引先を削除できなくなります。取引先が有効である間は、[取引先]タブからその取引先を削除したり、取引先タイプを変更したりすることはできません。

### パートナー取引先への取引先の変換

Oracle CRM On Demand では、アクセスレベルで許可されている場合、取引先をパートナー取引先に変換できます。**作業前の準備。**企業の管理者は、詳細ページに[管理対象パートナー]を追加しています。

#### 取引先をパートナー取引先に変換するには

- 1 [取引先リスト]で、パートナー取引先に変換する取引先を選択します。
- 2 [取引先詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 3 取引先の編集ページで、取引先タイプを[パートナー]に変更します。
- 4 [管理対象パートナー]チェックボックスをオンにして、[保存]をクリックします。

**注:** [パートナー]レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードに設定されている場合は、このタスクを完了すると、[所有者]フィールドの名前が変換を実行しているユーザーの名前に自動的に変更され、新規パートナーがその所有者のパートナーチームに追加されます。

#### パートナー取引先が通常の取引先に戻らないようにするには

- 1 [パートナー]タブの[取引先リスト]に移動し、パートナー取引先を選択します。
- 2 [パートナー詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 3 パートナーの編集ページで、パートナー組織の状態を[有効]に変更します。  
状態を[有効]に設定した後は、パートナー取引先を通常の取引先に変更できません。

### パートナー取引先の検索

アクションバーの高度な検索機能を使用して、パートナー取引先を検索できます。この場合、次の検索条件を指定します。

- [フィールド]を[取引先タイプ]に設定します。
- [条件]を[等しい]に設定します。
- [フィルター値]を[パートナー]に設定します。

PRM パートナー取引先(管理対象パートナー取引先)を検索するには、前述のリストで示した検索基準を指定し、次の検索基準を設定する必要があります。

- フィールドに[管理対象パートナー]フラグを設定します。
- 条件に[等しい]を設定します。
- フィルター値を Y に設定します。

レコードの検索方法の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。

### パートナー取引先の削除

パートナー取引先は取引先としても使用されるため、パートナー取引先は他のレコードと同様、商談と関連付けられることがあります。この関連付けがあるため、パートナー取引先を削除すると、エラーになることがあります。

取引先はパートナー取引先としても使用されるため、取引先タイプがパートナーである取引先を[取引先]タブから削除すると、エラーになることがあります。結果的に、[パートナー]タブからパートナー取引先を削除することはできません。パートナー取引先を無効にすることができるだけです。他にその取引先の用途がなく、削除する必要がある場合は、無効なパートナー取引先を[取引先]タブから削除することができます。

取引先タイプがパートナーである取引先を[取引先]タブから削除するとき、Oracle CRM On Demand はそのパートナー組織の状態が[無効]であることを確認することで、誤って有効なパートナーレコードを削除しないようにします。レコードの削除/復元の詳細については、「[レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)」を参照してください。

### パートナーフィールド

[パートナーの編集]ページを使用して、パートナーを追加したり、既存のパートナーの詳細を更新したりできます。[パートナーの編集]ページには、パートナーに関するすべてのフィールドが表示されます。

**ヒント:** [\[パートナーリスト\]ページ](#)と[\[パートナー詳細\]ページ](#)のパートナー情報も編集することができます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要パートナー情報</b>	
パートナー名	パートナーの名前。レコードが重複しないように、自社で設定されている略語、大文字小文字などの命名規則に従ってください。

フィールド	説明
プライマリパートナータイプ	パートナー取引先のプライマリパートナータイプとして使用するパートナータイプを選択します。
場所	この場所のパートナーが所属する機関(本社など)。
パートナー組織状況	パートナー取引先が有効か無効かを示します。
親取引先	パートナーの親会社の名前。
代表電話番号	パートナーの代表電話番号。
代表 FAX 番号	パートナーの代表 Fax 番号。
Web サイト	パートナーの URL アドレス。
価格リスト	パートナー取引先が関連付けられた価格リスト。通常、この価格リストはパートナーの取得原価を格納したものです。
<b>追加情報</b>	
請求先住所と出荷先住所	<p>国を選択すると、その国の住所表記法に合わせて、残りの住所フィールドのラベルが決まります。フィールド名を表示するため、画面が更新されることがあります。</p> <p><b>注:</b> 企業で共有住所を設定している場合、請求先住所と出荷先住所は読み取り専用で、住所フィールドは共有住所の要件を満たすように変更されます。共有住所の詳細は、「住所」を参照してください。</p>
所有者	<p>パートナーレコードの所有者のエイリアス。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。パートナーレコードの所有権を再割当するには、そのレコードのアクセスレベルが[読み取り/編集]に設定されている必要があります。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが実行するレポートに含まれるレコードが変わります。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があり、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
チャンネル取引先マネージャ	チャンネル取引先マネージャは、パートナーとブランド所有者企業の関係維持に責任を持ちます。チャンネル取引先マネージャは、パートナーのプライマリ担当者になります。
有効なユーザー数	これは、パートナーに対して Oracle CRM On Demand で現在有効なユーザー数を判断するための計算フィールドです。

フィールド	説明
最大ユーザー数	パートナー組織で使用できるユーザーの最大数。パートナーは、このフィールドで定義した数を超えるユーザーを指定できません。
利用可能ユーザーの残り数	これは、[最大ユーザー数]フィールドと現在の[有効なユーザー数]フィールド間の差異を示す計算フィールドです。このフィールドの値が0(ゼロ)の場合は、Oracle CRM On Demandに有効なユーザーを追加できません。
説明	パートナーに関する追加情報。2,000 字まで入力できます。

## パートナープログラム

パートナープログラムの各ページを使用すると、次の操作を行えます。

- パートナープログラムの様々なタイプとレベルの管理
- パートナーの様々なタイプの指定
- パートナープログラムメンバーシップの管理

パートナープログラムは、パートナーがパートナープログラムのメンバーであるための要件、およびその利点を説明します。パートナープログラムは、ブランド所有企業がパートナーを募集するためのプログラムです。

### パートナープログラムホームページの使用

[パートナープログラムホームページ]から、パートナープログラムの管理を開始します。

**注:**企業の管理者は[パートナープログラムホームページ]のレイアウトをカスタマイズすることができます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### パートナープログラムの作成

パートナープログラムを作成するには、[最近変更されたパートナープログラム]の[新規]ボタンをクリックします。詳細は「[パートナープログラムの作成 \(ページ 417\)](#)」および「[パートナープログラムフィールド \(参照 パートナープログラムのフィールド ページ 420\)](#)」を参照してください。

### パートナープログラムリストの使用

[パートナープログラムリスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、パートナープログラムの標準のリストについて説明します。

パートナープログラムリスト	説明
最近作成されたパートナープログラム	フィルター処理によって、すべてのパートナープログラムを作成日に基づいて並べ替えて表示します。
最近変更されたパートナープログラム	フィルター処理によって、すべてのパートナープログラムを変更日に基づいて並べ替えて表示します。
パートナープログラム (全件)	このリストはフィルター処理されていません。その所有者に関係なく、表示できるすべてのパートナープログラムを表示します。

パートナープログラムリスト	説明
パートナープログラム(個人)	フィルター処理によって、[所有者]フィールドに自分の名前を含むパートナープログラムを表示します。
最近作成されたパートナープログラム(個人)	フィルター処理によって、[所有者]フィールドに自分の名前を含むパートナープログラムを作成日に基づいて並べ替えて表示します。
最近変更されたパートナープログラム(個人)	フィルター処理によって、[所有者]フィールドに自分の名前を含むパートナープログラムを変更日に基づいて並べ替えて表示します。
無効なパートナープログラム(全件)	フィルター処理によって、状態が[無効]になっているすべてのパートナープログラムを表示します。
有効なパートナープログラム(全件)	フィルター処理によって、状態が[有効]になっているすべてのパートナープログラムを表示します。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近変更されたパートナープログラムの表示

[最近変更されたパートナープログラム]セクションには、最近変更されたパートナープログラムが表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

### パートナープログラムホームページにセクションを追加するには

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[パートナープログラムホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 有効なパートナープログラム(全件)
- 無効なパートナープログラム(全件)
- 最近作成されたパートナープログラム
- 最近変更されたパートナープログラム
- 最近作成されたパートナープログラム(個人)
- 最近変更されたパートナープログラム(個人)
- 1 つまたは複数のレポートセクション(企業の管理者は[パートナープログラムホームページ]でレポートセクションを使用できるようにすることができます)

### [パートナープログラムホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [パートナープログラムホームページ]で[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [パートナープログラムホームページのレイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

## パートナープログラムの管理

パートナープログラムを管理するには、次のタスクを実行します。

- [パートナープログラムの作成 \(ページ 417\)](#)
- [パートナープログラムメンバーの管理 \(ページ 417\)](#)
- [パートナープログラムの削除 \(ページ 419\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [添付資料の使用 \(ページ 159\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)
- [取引先のパートナーおよび競合会社の追跡 \(ページ 271\)](#)
- [取引先間の関係の追跡 \(ページ 267\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### パートナープログラムの作成

Oracle CRM On Demand では、フォームに情報を入力することでパートナープログラムを作成できます。作業対象や目的に応じて、Oracle CRM On Demand 内の様々なエリアからこのフォームにアクセスできます。

#### パートナープログラムを作成するには

- 1 [Partner Programs Lists (パートナープログラムリスト)] ページで、[New Partner Program (新規パートナープログラム)] をクリックします。  
[Partner Program Edit (パートナープログラムの編集)] ページが表示されます。
- 2 [Partner Program Name (パートナープログラム名)] フィールドに、作成するパートナープログラムの名前を入力します。  
ヒント: パートナープログラムの名前はそれぞれ一意である必要があります。
- 3 [状態] フィールドで、パートナープログラムに適した状態を選択します。
- 4 必要に応じて、[Partner Program Edit (パートナープログラムの編集)] ページの他のフィールドも変更します。  
各フィールドの詳細については、「[パートナープログラムフィールド](#) (参照 [パートナープログラムのフィールド](#) ページ 420)」を参照してください。
- 5 パートナープログラムを保存します。

### パートナープログラムメンバーの管理

[Program Membership New (新規プログラムメンバー)] および [Program Membership Edit (プログラムメンバーの編集)] ページを使用して、次の管理タスクを実行することができます。

- [パートナープログラムメンバーの作成 \(ページ 418\)](#)
- [パートナープログラムメンバー状態の変更 \(ページ 418\)](#)
- [パートナープログラムメンバーの削除 \(ページ 418\)](#)

## ■ レコードへのファイルと URL の添付 (ページ 161)

### パートナープログラムメンバーの作成

パートナープログラムのメンバーに対するパートナーのアプリケーションが承認されると、パートナーはパートナープログラムのメンバーになります。

### パートナープログラムメンバーを作成するには

- 1 選択したパートナープログラムの [Partner Program Detail (パートナープログラム詳細)] ページで、[Program Memberships (プログラムメンバー)] バーの [新規] をクリックします。  
[Program Membership New (新規プログラムメンバー)] ページが表示されます。
- 2 [Partner Name (パートナー名)] フィールドで、パートナープログラムに追加するパートナーの名前を選択します。
- 3 必要に応じて、[Program Membership New (新規プログラムメンバー)] ページの他のフィールドに入力します。  
これらのフィールドの詳細については、「プログラムメンバーフィールド (参照 [プログラムメンバーのフィールド](#) ページ 419)」を参照してください。

**注:** [有効] チェックボックスの状態と [状態] フィールドの値は、互いに同期している必要があります。たとえば、メンバーの状態が [現行] の場合、[有効] チェックボックスはオンである必要があります。

- 4 [保存] をクリックします。

### パートナープログラムメンバー状態の変更

パートナーがパートナープログラムへの参加を承認され、このパートナープログラムに対する新規メンバーレコードを作成すると、このメンバーレコードのデフォルトの状態は [現行] になります。

パートナープログラムメンバーの状態は、次のいずれかの値に変更できます。

- 期限切れ
- 終了済み

**注:** [有効] チェックボックスの状態と [状態] フィールドの値は、互いに同期している必要があります。たとえば、メンバーの状態が [期限切れ] または [終了済み] の場合、[有効] チェックボックスはオフである必要があります。

### パートナープログラムメンバーの状態を変更するには

- 1 [Partner Program Detail (パートナープログラム詳細)] ページで、状態を変更するパートナープログラムメンバーの [編集] リンクをクリックします。
- 2 [Program Membership Edit (プログラムメンバーの編集)] ページで、[状態] ドロップダウンリストから適切な値を選択します。
- 3 [保存] をクリックします。

### パートナープログラムメンバーの削除

プログラムメンバーを誤って作成したときやメンバーを削除する必要がある場合は、[Partner Program Detail (パートナープログラム詳細)] ページで削除します。

**注:** パートナープログラムメンバーの状態の値が [現行] に設定されている場合、そのメンバーは削除できません。

### パートナープログラムメンバーを削除するには

- 1 [Partner Program Detail (パートナープログラム詳細)] ページの [Program Memberships (プログラムメンバー)] セクションで、削除するパートナープログラムメンバーに対して [削除] をクリックします。  
メッセージボックスが表示され、選択したメンバーを削除するかどうかの確認を求められます。

- 2 [OK]をクリックします。  
選択したメンバーが削除されます。

### プログラムメンバーのフィールド

[新規プログラムメンバー]および[プログラムメンバーの編集]ページを使用して、パートナープログラムを追加したり、既存のパートナープログラムの詳細を更新したりできます。[プログラムメンバーの編集]ページを使用すると、新しいパートナープログラムのメンバーを作成することもできます。このページには、パートナープログラムに関するすべてのフィールドが表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、[プログラムメンバー]ページの各フィールドに関する追加情報を示します。

フィールド	説明
<b>主要プログラムメンバー情報</b>	
パートナープログラム	メンバーを追加するパートナープログラム。
パートナータイプ	このパートナープログラムを作成するパートナーのタイプ(たとえば、再販売業者、解決策パートナー、販売代理店、など)。
パートナー名	パートナープログラムに追加するパートナーの名前。
プログラムレベル	このパートナーがプログラムと結合するプログラムのレベル。
有効	パートナープログラムメンバーが有効かどうかを示します。
ID 番号	メンバーの ID。Oracle CRM On Demand が割り当てます。
状態	メンバーの状態。有効な値は、「現行」、「終了済み」、「期限切れ」、および「更新済」です。
開始日	パートナープログラムメンバーが開始される日時。デフォルトは現在の日時です。カレンダーコントロールを使用してこの日付を変更できます。
終了日	パートナープログラムメンバーが完了する予定の日時。カレンダーコントロールを使用してこの日付を変更できます。

### パートナープログラムの削除

[Partner Program Detail(パートナープログラム詳細)]ページで、パートナープログラムを削除できます。

**注:** 状態が[有効]に設定されているパートナープログラムは削除できません。

#### パートナープログラムを削除するには

- 1 [Partner Program Detail(パートナープログラム詳細)]ページで、削除するパートナープログラムに対して[削除]をクリックします。

メッセージボックスが表示され、選択したパートナープログラムを削除するかどうかの確認を求められます。

2 [OK]をクリックします。

パートナープログラムが削除されます。

## パートナープログラムのフィールド

[パートナープログラムの編集]ページを使用して、パートナープログラムを追加したり、既存のパートナープログラムの詳細を更新したりできます。また、新しいパートナープログラムのメンバーを作成することもできます。このページには、パートナープログラムに関するすべてのフィールドが表示されます。

**ヒント:** [パートナープログラムリスト]ページと [パートナープログラム詳細]ページのパートナー情報も編集することができます。詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、管理者は、パートナーが情報を更新できるように、これらの詳細フィールドへのパートナーアクセス権を付与できます。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要パートナープログラム情報</b>	
パートナープログラム名	パートナープログラムの名前。レコードが重複しないように、自社で設定されている略語、大文字小文字などの命名規則に従ってください。
状態	パートナープログラムが[有効]、[無効]、[進行中]のいずれであるかを示します。
開始日	パートナープログラムが開始される日時。デフォルトは現在の日時です。カレンダーコントロールを使用してこの日付を変更できます。
終了日	パートナープログラムが完了する予定の日時。カレンダーコントロールを使用してこの日付を変更できます。
パートナータイプ	このパートナープログラムを作成するパートナーのタイプ(たとえば、再販売業者、解決策パートナー、販売代理店、など)を指定します。
プログラムタイプ	作成するプログラムのタイプ(取引の登録、など)を指定します。
MDF 許可	MDF(市場開発基金)を許可します。市場開発基金は、メーカーの販売またはマーケティング部門によって設立され、パートナーに対してその製品の販売を支援したり、そのメーカーのブランドをマーケティングするための、通貨基金です。  [MDF の許可]を選択すると、このパートナープログラムのメンバーであるすべてのパートナーが、市場開発基金に登録されます。
特別価格許可	特別価格を承認できるようになります。特別価格の承認によって、パートナーは販売されている製品や製品グループに対する特別価格を要求できるようになります。この価格は、通常はパートナーの競争力を維持したり、特別のマージンを提供したりするために、要求されます。

フィールド	説明
	[特別価格の許可]を選択すると、このパートナープログラムのメンバーであるすべてのパートナーが、特別価格を使用できるようになります。
取引登録許可	[取引の登録の許可]を選択すると、このパートナープログラムのメンバーであるすべてのパートナーが、取引の登録を使用できるようになります。
説明	パートナープログラムに関する追加情報。2,000 字まで入力できます。
<b>追加情報</b>	
所有者氏名	<p>パートナープログラムレコードの所有者。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。パートナープログラムレコードの所有権を再割当するには、そのレコードのアクセスレベルが[読み取り/編集]に設定されている必要があります。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが実行するレポートに含まれるレコードが変わります。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があり、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>

## 申込書類

新規または既存のパートナーは、*申込書類*を使用して、ブランド所有者とのパートナーシップを申し込みます。ブランド所有者はその申込書類を検討、承認、または拒否します。申込書類には、ブランド所有者のポータルからデータを挿入できます。パートナーからの申込書類によって、ブランド所有者は申込を効率的に検討、承認、または拒否できます。また、ブランド所有者は、Oracle CRM On Demand で作業しているときに申込情報を参照することもできます。

### [申込書類ホームページ]の使用

パートナーの申込書類の管理は、[申込書類ホームページ]から開始します。

**注:**企業の管理者は、[申込書類ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### 申込書類の作成

申込書類を作成するには、[最近変更された申込書類]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[申込書類のフィールド \(ページ 426\)](#)」を参照してください。

申込書類は、Web サービスを使用して、パートナーのポータルから挿入できます。また、申込書類は Oracle CRM On Demand のインポートツールを使用してインポートすることもできます。申込書類のインポート方法の詳細は、「[申込書類のインポート \(ページ 426\)](#)」を参照してください。

### 申込書類リストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、申込書類の標準のリストについて説明します。

申込書類リスト	説明
申込書類 (全件)	このリストには、リストの所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるレコードがすべて表示されます。申込書類のフィルター処理は行われません。
提出済み申込書類 (全件)	状態が[提出済み]の申込書類がフィルター処理されます。
拒否済み申込書類 (全件)	状態が[拒否]の申込書類がフィルター処理されます。
承認済み申込書類 (全件)	状態が[承認]の申込書類がフィルター処理されます。
申込書類 (個人)	[所有者]フィールドに自分の名前がある申込書類がフィルター処理されます。
最近作成された申込書類 (全件)	作成日で並べ替えられた申込書類がフィルター処理されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

#### [最近変更された申込書類 (個人)]セクションの表示

[最近変更された申込書類 (個人)]セクションには、ユーザーが所有し、最近変更された申込書類が表示されます。リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

#### [申込書類ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[申込書類ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 申込書類リスト
- 申込書類 (全件)
- 拒否済み申込書類 (全件)
- 承認済み申込書類 (全件)
- 提出済み申込書類 (全件)
- 申込書類 (個人)
- 最近作成された申込書類 (全件)
- 1 つ以上のレポートセクション (企業の管理者は、[申込書類ホームページ]で、申込書類分析レポートなどのレポートセクションを使用可能にできます。)

#### [申込書類ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [申込書類ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。

- 2 [申込書類ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。
- 3 [保存]をクリックします。

## 申込書類の管理

申込書類を管理するには、次のタスクを実行します。

- [申込書類の作成 \(ページ 423\)](#)
- [承認用に申込書類を提出 \(ページ 423\)](#)
- [申込書類の検討 \(ページ 424\)](#)
- [申込書類の拒否 \(ページ 424\)](#)
- [申込書類のリコール \(ページ 425\)](#)
- [申込書類の取消 \(ページ 425\)](#)
- [申込書類の削除 \(ページ 425\)](#)
- [申込書類のインポート \(ページ 426\)](#)
- [申込書類のフィールド \(ページ 426\)](#)

すべてのレコードに共通のその他の手順については、「[レコードの使用 \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [添付資料の使用 \(ページ 159\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## 申込書類の作成

申込書類は、Oracle CRM On Demand からフォームに情報を入力して作成します。

### 申込書類を作成するには

- 1 [申込書類リスト]ページで、[新規]をクリックします。
- 2 申込書類名フィールドに、作成する申込書類の名前を入力します。  
ヒント: 申込書類の名前はそれぞれ一意である必要があります。
- 3 [申込書類提出者]セクションの該当するフィールドに、ユーザーの姓と名を入力します。
- 4 必要に応じて、[申込書類編集]ページの残りのフィールドも変更します。  
各フィールドの詳細は、「[申込書類のフィールド \(ページ 426\)](#)」を参照してください。
- 5 申込書類を保存します。

### 承認用に申込書類を提出

パートナーの申込書類を使用すると、ブランド所有者は、申込を効率的に検討、拒否、および承認できます。

**作業前の準備。**最初に、申込書類を作成する必要があります。申込書類の作成方法の詳細は、「[申込書類の作成 \(ページ 423\)](#)」を参照してください。さらに、適切なユーザーを申込書類の承認者として割り当てるワークフロールールを作成する必要があります。ワークフロールールの作成方法の詳細は、「[ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)」を参照してください。

### 承認用に申込書類を提出するには

- 1 [申込書類ホームページ]の[申込書類 (全件)]セクションから、提出する申込書類を選択します。申込書類の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [申込書類詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [申込書類編集]ページで、[送信状況]フィールドから[提出済み]を選択します。次に[保存]をクリックします。[送信状況]フィールドを[提出済み]に変更してレコードを保存すると、次の処理が実行されます。
  - 承認状況が[承認保留]に設定されます。
  - 提出日が現在のタイムスタンプに自動的に設定されます。
  - 申込書類の承認が開始されます。ワークフロールールによって、申込書類の[承認者]フィールドに適切なユーザーが設定されます。
  - 承認者が申込書類のチームに追加されます(承認者がまだ存在しない場合)。
  - 電子メールを送信するようにワークフロールールが設定されている場合は、電子メール通知が送信されます。

### 申込書類の検討

ブランド所有者は、パートナープログラムに適したパートナーを採用する必要があります。見込みパートナーがパートナーシップに応募した場合、または既存のパートナーがブランド所有者の他のプログラムメンバーシップに応募した場合、ブランド所有者は、Oracle CRM On Demand を使用して申込書類を検討できます。その後、その申込書類を承認または拒否できます。

### 申込書類を検討するには

- 1 [申込書類リスト]ページで、検討する申込書類の名前をクリックします。
- 2 [申込書類詳細]ページで、適切なフィールドを検討します。
- 3 申込書類の承認や拒否などの変更を加える場合は、[編集]をクリックします。
- 4 [申込書類編集]ページで、申込書類に対して必要な変更を加えます。次に[保存]をクリックします。

### 申込書類の承認

ブランド所有者は Oracle CRM On Demand を使用して、受理可能と判断したパートナー申込書類を承認できます。

**注:**承認できるのは、現在の承認者として指定されているパートナー申込書類のみです。

### パートナー申込書類を承認するには

- 1 [申込書類リスト]ページで、承認するパートナー申込書類の名前をクリックします。
- 2 [申込書類詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 3 [承認状況]を[承認]に変更して、[保存]をクリックします。

### 申込書類の拒否

申込書類が承認チェーンに従って移動するとき、承認者は申込書類を拒否できます。

**作業前の準備。**申込書類の提出状況が[提出済み]である必要があります。

### 申込書類を拒否するには

- 1 [申込書類ホームページ]の[申込書類 (全件)]セクションから、拒否する申込書類を選択します。  
申込書類の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [申込書類詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [申込書類編集]ページで、[承認状況]フィールドから[拒否]を選択します。次に[保存]をクリックします。  
承認状況を[拒否]に変更して[保存]をクリックすると、次の処理が実行されます。
  - 登録の提出状況は[提出済み]のままです。
  - [承認日]フィールドから日付が削除されます。ただし、[送信日]フィールドの日付はそのままです。  
**注: 申込書類が承認されていない場合は、[承認日]フィールドに日付が表示されません。**
  - ワークフロールールが設定されている場合は、承認者の戻しアクションを追跡するための新規タスクレコードが作成されます。
  - 電子メールを送信するようにワークフロールールが設定されている場合は、適切な電子メール通知が送信されません。

### 申込書類のリコール

申込書類が承認チェーンに従って移動するとき、パートナーは申込書類をリコールできます。

**作業前の準備。** 申込書類の提出状況が[提出済み]で、承認状況が[承認保留]ある必要があります。

#### 申込書類をリコールするには

- 1 [申込書類ホームページ]の[申込書類 (全件)]セクションから、リコールする申込書類を選択します。  
申込書類の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [申込書類詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [申込書類編集]ページで、[送信状況]フィールドから[リコール済]を選択します。次に[保存]をクリックします。  
提出状況を[リコール済]に変更すると、次の処理が実行されます。
  - 承認者状況が空白にリセットされます。
  - ワークフロールールが設定されている場合は、承認アクションを追跡するための新規タスクが作成されます。
  - 電子メールを送信するようにワークフロールールが設定されている場合は、適切な電子メール通知が送信されません。

### 申込書類の取消

申込書類が承認チェーンに従って移動するとき、承認者は申込書類を取り消すことができます。

**作業前の準備。** 申込書類の承認状況が[承認]である必要があります。

#### 申込書類を取り消すには

- 1 [申込書類ホームページ]の[申込書類 (全件)]セクションから、取り消す申込書類を選択します。  
申込書類の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [申込書類詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [申込書類編集]ページで、[承認状況]フィールドから[取消済み]を選択します。次に[保存]をクリックします。

### 申込書類の削除

申込書類は、[申込書類詳細]ページから削除できます。

#### 申込書類を削除するには

- 1 [申込書類詳細]ページで、[削除]をクリックします。  
メッセージボックスが表示され、申込書類を削除するかどうかの確認を求められます。
- 2 [OK]をクリックします。  
申込書類が削除されます。

### 申込書類のインポート

ほとんどの場合、ブランド所有者は、最初のパートナー申込書類を別の情報源から挿入できます。ブランド所有者は、Oracle CRM On Demand のインポートツールを使用してパートナー申込書類を挿入したり、Web サービスを使用してパートナーポータルから申込書類データをロードすることができます。Oracle CRM On Demand を使用したデータのインポート方法の詳細は、「[データのインポート \(ページ 1785\)](#)」を参照してください。

### 申込書類のフィールド

[申込書類編集]ページでは、申込書類を追加したり、既存の申込書類の詳細を更新することができます。[申込書類編集]ページには、申込書類に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [申込書類リスト]ページおよび [申込書類詳細]ページで申込書類を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>企業プロフィール</b>	
名前	会社の名前。レコードが重複しないように、自社で設定されている略語、大文字小文字などの命名規則に従ってください。
場所	企業の所在地。
代表電話番号	企業の代表電話番号。
代表 FAX 番号	企業の代表 FAX 番号。
Web サイト	企業の URL アドレス。
従業員数	企業の従業員の合計数。
年間売上	企業の年間売上の合計。
業種	企業が他社と競合している業種。
国	企業の住所の国。
住所 1	企業の住所の追加情報。
住所 2	企業の住所の追加情報。

フィールド	説明
市	企業の住所の市区町村。
都道府県	企業の住所の都道府県。
郵便番号	企業の住所の郵便番号。
<b>申込書類提出者</b>	
名前(名)	提出者の名前(名)。
名前(姓)	提出者の名前(姓)。
勤務先電話番号	提出者の勤務先電話番号。
携帯電話番号	提出者の携帯電話番号。
勤務先 FAX 番号	提出者の勤務先 FAX 番号。
電子メールアドレス	提出者の電子メールアドレス。
肩書	提出者の肩書。
送信状況	申込書類の現在の提出状況。値は、[未提出]、[提出済み]、または[リコール済]です。
現在の承認者	申込書類を承認する権限のあるユーザーの名前。
国	提出者の住所の国。
住所 1	提出者の住所の追加情報。
住所 2	提出者の住所の追加情報。
市	提出者の住所の市区町村。
都道府県	提出者の住所の都道府県。
郵便番号	提出者の住所の郵便番号。
<b>パートナーシップ情報</b>	
承認状況	申込書類の現在の承認状況。値は、[承認保留]、[承認]、[拒否]、または[取消済み]です。
送信日	申込書類が提出された日付。
承認日	申込書類が承認された日付。

フィールド	説明
推進者: 名前	この申込書類を検討し、受理または拒否したユーザーの名前。
拒否理由	申込書類が拒否された理由。値は、[副本]、[不正な情報]、[不十分な情報]、または[その他]です。
パートナープログラム	申込書類に関連付けられているパートナープログラムの名前。
プログラムレベル	申込書類に関連付けられているパートナープログラムのレベル。
パートナータイプ	申込書類を提出しているパートナーのタイプ。
予想パートナーシップ 給付金	このパートナーシップから予想される給付金。これは、500 文字まで入力できるテキストフィールドです。
既存のパートナーシ ップ	このフィールドには、既存のパートナーシップがリストされます。これは、300 文字まで入力できるテキストフィールドです。
<b>追加情報</b>	
パートナー	この申込書類に関連付けられているパートナー。
ソース	この申込書類の元となった情報源。たとえば、Web サイト、ダイレクトメール、電子メールなどです。
キャンペーン	このパートナー申込書類の申請の元となったキャンペーン。元となったキャンペーンは、申込書類に関連付けられます。
申込書類 ID	申込書類の一意の識別番号 (ID)。
所有者	申込書類レコードの所有者。  企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの [詳細] ページに [所有者] フィールドまたは [ブック] フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「 <a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a> 」を参照してください。

## 取引交渉登録

取引交渉登録とは、パートナーがブランド所有者に対して、商談の独占権を要求するプロセスです。この取引交渉登録によって、パートナーはベンダーに対して見込みのある商談を通知して、その商談の優先権を得ます。取引交渉登録は、見込み客より交渉成立の可能性は低いですが、商談よりは可能性が高いため、見込み客と商談の中間に位置するとみなされます。

ほとんどの場合、パートナーが要求する見込み客や商談は、そのパートナーが見つけた見込み客や商談です。ただし、パートナーは、以前にブランド所有者からパートナーにオファーされた商談の登録を要求することもできます。

取引交渉登録は、同じ商談について、パートナーが他のパートナーやベンダーの社内セールス部門と競合する場合に、チャネル間の競合を軽減するのに役立ちます。取引交渉登録には次のような利点もあります。

- ブランド所有者は、パートナーの商談パイプラインをより詳細に見通すことができます。
- ブランド所有者は、アップセルまたはクロスセル(あるいはその両方)の能力を高めることができます。

取引を登録するとき、パートナーには、商談に関する情報が不足している場合があります。たとえば、見込み顧客が購入しようとしている製品の特徴を正確に把握していない場合があります。あるいは、見込み顧客が購入を希望する製品が明確でなく、高性能サーバーのように漠然とした関心のみの場合もあります。したがって、取引の登録時にパートナーが提供できるのは、最小限または最大限必要な情報となります。

## [取引交渉登録ホームページ]の使用

取引交渉登録の管理は、[取引交渉登録ホームページ]から開始します。

**注:**企業の管理者は、[取引交渉登録ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### 取引交渉登録の作成

取引交渉登録を作成するには、[最近表示された承認 (個人) 待ちの登録]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[取引交渉登録のフィールド \(ページ 438\)](#)」を参照してください。

### 取引交渉登録リストの使用

[取引交渉登録リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、[取引交渉登録ホームページ]に表示される一部のセクションについて説明します。

取引交渉登録リスト	説明
取引交渉登録 (全件)	このリストには、レコードの所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるレコードがすべて表示されます。取引交渉登録のフィルター処理は行われません。
最近変更された取引交渉登録	変更日で並べ替えられたすべての取引交渉登録がフィルター処理されます。
最近作成された取引交渉登録	作成日で並べ替えられたすべての取引交渉登録がフィルター処理されます。
最近表示された取引交渉登録	最近表示された順に並べ替えられたすべての取引交渉登録がフィルター処理されます。
次の 30 日で有効期限が切れる取引交渉登録	現在の日付から 30 日(カレンダー日)以内に失効日があるすべての承認済み取引交渉登録。
承認 (個人) 待ちの取引交渉登録	ユーザーが現在の承認者で、承認状態が[承認保留]のすべての取引交渉登録。
過去 30 日間活動がない取引交渉登録	現在の日付から過去 30 日(カレンダー日)以内に、関連付けられた商談に対して活動がないすべての承認済み取引交渉登録。
有効な取引交渉登録	承認状態が[承認]のすべての取引交渉登録。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 承認 (個人) 待ちの取引交渉登録

[承認 (個人) 待ちの取引交渉登録]セクションには、ユーザーが現在の承認者となっている未承認の取引交渉登録がすべて表示されます。

### その他のセクション

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[取引交渉登録ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 承認済み取引交渉登録
- 次の 30 日で有効期限が切れる取引交渉登録
- 過去 30 日間活動がない取引交渉登録
- 最近作成された取引交渉登録
- 最近変更された取引交渉登録
- 有効な取引交渉登録
- 1 つ以上のレポートセクション (企業の管理者はレポートセクションを作成できます。たとえば、取引サイズ別承認済み登録 (棒グラフ)、存続期間別承認済み登録 (棒グラフ)、状況別登録 (円グラフ)、期間別成約済み登録 (棒グラフ)、期間別登録数 (棒グラフ) などです。)

### [取引交渉登録ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、企業の管理者が[取引交渉登録ホームページ]に表示できるように設定したセクションに基づいて、[取引交渉登録ホームページ]にセクションを追加できます。

### [取引交渉登録ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [取引交渉登録ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [取引交渉登録ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。

## 取引交渉登録の管理

取引交渉登録を管理するには、次のタスクを実行します。

- 取引交渉登録の作成 (ページ 431)
- 承認用に取引交渉登録を提出 (ページ 431)
- 取引交渉登録の承認 (ページ 432)
- 取引交渉登録の戻し (ページ 433)
- 取引交渉登録の拒否 (ページ 433)
- 取引交渉登録の再提出 (ページ 433)
- 取引交渉登録の取消 (ページ 434)
- 取引交渉登録の期間の終了 (ページ 434)
- 取引交渉登録の更新 (ページ 434)
- 取引交渉登録への製品のリンク (ページ 435)
- 取引サイズの計算 (ページ 435)
- 取引交渉登録と商談の関連付け (ページ 436)

- [取引交渉登録から取引先、担当者、または商談への変換 \(ページ 436\)](#)
- [取引交渉登録を変換するためのアクセスプロファイルと役割の設定 \(ページ 437\)](#)
- [取引交渉登録のフィールド \(ページ 438\)](#)

## 取引交渉登録の作成

パートナーは、Oracle CRM On Demand 内でフォームに情報を入力して取引交渉登録を作成します。パートナーは、作業対象や目的に応じて、アプリケーション内の様々なエリアからこのフォームにアクセスできます。このトピックでは、作成方法の 1 つとして、[取引交渉登録] タブから取引交渉登録を作成する方法を説明します。パートナーは、これ以外の方法でも取引交渉登録を作成できます。「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」を参照してください。

取引交渉登録を作成する際に、パートナーは、その取引交渉登録を独立した登録にするか、商談に関連付けることができます。パートナーが、独立した取引交渉登録(スタンドアロン登録)を作成するのは、見込みのある新しいビジネス商談であると判断し、ブランド所有者にその内容を登録する場合です。ただし、ブランド所有者は、組織内の 1 名以上の従業員によって検証されるまでは、その取引交渉登録を商談とみなさない場合があります。

このように、パートナーは商談の発見と判断し、ブランド所有者は検証して確認するまでは商談ではないと主張する場合の解決策は、パートナーによる取引交渉登録の作成です。取引交渉登録には、商談および登録情報の両方が含まれています。任意の時点でパートナーは承認を受けるために登録を提出し、内容が適切である場合は、ブランド所有者がその登録を承認します。ブランド所有者は、取引交渉登録を最終承認する前に、その登録を商談に関連付けます。

### 取引交渉登録を作成するには

- 1 [取引交渉登録リスト] ページから、[新規] をクリックします。
- 2 [取引交渉登録詳細] フォームに、必要な情報を入力します。
  - a 取引交渉登録が既存の商談に関する内容の場合は、[関連商談] フィールドで適切な商談を検索して選択します。このフィールドには、ユーザーがアクセスできる商談のみが表示されます。[顧客] フィールドには、選択した商談に関連付けられた顧客の名前が自動的に挿入されます。
  - b 取引交渉登録が新規商談(またはアクセス不可の商談)に関する内容の場合は、[新規商談] チェックボックスをオンにして、[商談情報] セクションに次の情報を入力します。
    - 通貨
    - 取引サイズ
    - クローズ日
    - 製品への関心
    - 次のステップ
  - c 取引交渉登録が新規商談に関する内容の場合、その登録は既存の顧客の場合と新規の顧客の場合があります。既存の顧客に関する登録の場合は、[関連顧客] フィールドで顧客を検索して選択します。新規の顧客に関する取引交渉登録の場合は、[新規顧客] チェックボックスをオンにして、[新規企業情報] セクションのフィールドに入力します。  
[取引交渉登録] フィールドの詳細は、「[取引交渉登録のフィールド \(ページ 438\)](#)」を参照してください。
- 3 レコードを保存します。

### 承認用に取引交渉登録を提出

取引交渉登録は、パートナーがブランド所有者に対して、商談の独占権を要求するリクエストです。リクエストは、ブランド所有者によって承認される場合とされない場合があります。多くの企業では、承認を受けるためにパートナーから提出されるリクエストの処理プロセスを明確に整備しています。通常は、ブランド所有者の 1 名以上の従業員が様々な条件に基づいて取引交渉登録を評価し、承認するかどうかを判断します。小規模企業の場合、取引交渉登録を承認する従業員は静的です。つまり、同じ承認者グループがすべての取引交渉登録を承認します。一方、大企業の場合、承認者グループは動的で、取引サイズ、パートナー、製品などの様々な要素に基づいて変動します。

**作業前の準備。**取引交渉登録を作成します。取引交渉登録の作成方法の詳細は、「[取引交渉登録の作成 \(ページ 431\)](#)」を参照してください。さらに、適切なユーザーを取引交渉登録の承認者として割り当てるワークフロールールを作成します。ワークフロールールの作成方法の詳細は、「[ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)」を参照してください。

### 承認用取引交渉登録を提出するには

- 1 [取引交渉登録編集]ページの[送信状況]フィールドで、[提出済み]を選択します。  
提出状況を[提出済み]に変更すると、承認プロセスが開始されます。承認プロセスは、取引交渉登録への更新アクセス権があるユーザーが開始できます。
- 2 [保存]をクリックします。  
[送信状況]フィールドを[提出済み]に変更すると、次の処理が実行されます。
  - 承認状況が[承認保留]に設定されます。
  - 提出日が現在のタイムスタンプに自動的に設定されます。
  - 取引交渉登録のルーティングが開始されます。ワークフロールールによって、取引交渉登録の[承認者]フィールドに適切なユーザーが設定されます。
  - 承認者が取引交渉登録のチームに追加されます(承認者がまだ存在しない場合)。
  - ワークフロールールが設定されている場合は、ワークフロールールによって電子メール通知が送信されます。

### 取引交渉登録の承認

企業のビジネスプロセスによって異なりますが、取引交渉登録を承認して有効な商談とみなすには、企業内に複数の従業員が必要です。現在の承認ルーティングは手動プロセスで、サポートされているのは、1レベルの承認のみです。登録を承認チェーンに従って移動するには、現在の承認者のフィールドを手動で変更する必要があります。

**注:**承認チェーン内の各承認者が[承認者]フィールドをチェーン内の次の承認者に更新することによって、実際には複数レベルの承認を実行できます。

取引交渉登録は、商談に関連付けられている場合のみ最終承認を得ることができます。取引交渉登録が商談に関連付けられていない場合は(スタンドアロン登録の場合など)、登録を既存の商談にリンクするか、その登録を商談に手動で変換する必要があります。取引交渉登録の変換方法の詳細は、「[取引交渉登録から取引先、担当者、または商談への変換 \(ページ 436\)](#)」を参照してください。取引交渉登録が最終承認されると、その登録に関連付けられた商談をパートナー組織で表示できるようになります。これは、パートナーユーザーによる商談へのアクセスに必要です。

**注:**関連付けられた商談がパートナー組織で表示できるのは、取引交渉登録が承認された場合のみです。登録が戻されたり拒否されたりした場合、関連付けられた商談(ある場合)にはアクセスできません。

**作業前の準備。**承認前の取引交渉登録の提出状況は[提出済み]に設定されている必要があります。

### 取引交渉登録を承認するには

- 1 [取引交渉登録編集]ページの[承認状況]フィールドで、[承認]を選択します。
- 2 [保存]をクリックします。  
承認状況を[承認]に変更すると、次の処理が実行されます。
  - Oracle CRM On Demand では、提出状況の値が[提出済み]であることが検証されます。提出状況がこれ以外の値である場合、検証は失敗し、適切なエラーメッセージが表示されます。
  - Oracle CRM On Demand では、[関連商談]フィールドに商談が挿入されていることが検証されます。
  - Oracle CRM On Demand では、[関連商談]フィールドで指定した商談が承認済み取引交渉登録にまだ関連付けられていないことが検証されます。
  - 商談ヘッダーにある「登録済み」チェックボックスがオンになります。
  - 商談ヘッダーにある登録有効期限フィールドに、承認済み登録の失効日が挿入されます。
  - 承認済み登録のパートナー情報が商談ヘッダーにコピーされます。

- 最終承認者が現在のユーザーに変更されます。[現在の承認者]フィールドは変更されません。
- 承認日が Oracle CRM On Demand の現在の日付に変更されます。
- ワークフロールールによって、承認アクションを追跡するための新規タスクが作成されます。
- ワークフロールールが設定されている場合は、ワークフロールールによって適切な電子メール通知が送信されません。

### 取引交渉登録の戻し

取引交渉登録が承認チェーンに従って移動するとき、承認者は取引交渉登録を作成者に戻して、取引交渉登録パラメータの変更を求めることができます。

**作業前の準備。** 取引交渉登録の提出状況が[提出済み]である必要があります。

#### 取引交渉登録を戻すには

- [取引交渉登録編集]ページの[承認状況]フィールドで、戻り済みを選択します。次に[保存]をクリックします。承認状況を戻り済みに変更すると、次の処理が実行されます。
  - 登録の提出状況が[未提出]に設定されます。
  - [承認日]フィールドから日付が削除されます。ただし、[送信日]フィールドの日付はそのままです。
  - 承認者の戻しアクションを追跡するためのタスクレコードが作成されます。
  - ワークフロールールが設定されている場合は、ワークフロールールによって適切な電子メール通知が送信されません。

これにより、取引交渉登録の作成者は、取引交渉登録を更新して再提出できるようになります。取引交渉登録の提出方法の詳細は、「[承認用に取引交渉登録を提出 \(ページ 431\)](#)」を参照してください。

### 取引交渉登録の拒否

取引交渉登録が承認チェーンに従って移動するとき、承認者は取引交渉登録を拒否できます。

**作業前の準備。** 取引交渉登録の提出状況が[提出済み]である必要があります。

#### 取引交渉登録を拒否するには

- [取引交渉登録編集]ページの[承認状況]フィールドで、[拒否]を選択します。次に[保存]をクリックします。承認状況を[拒否]に変更すると、次の処理が実行されます。
  - 登録の提出状況は[提出済み]のままです。
  - [承認日]フィールドから日付が削除されます。ただし、[送信日]フィールドの日付はそのままです。
  - 承認者の戻しアクションを追跡するためのタスクレコードが作成されます。
  - ワークフロールールが設定されている場合は、ワークフロールールによって適切な電子メール通知が作成されません。

### 取引交渉登録の再提出

取引交渉登録が承認プロセスに従って移動するとき、承認者は、登録を承認するか拒否するかを判断するための追加情報が必要になる場合があります。このような場合、承認者はその登録を所有者に戻し、戻した理由を示すことができます。また、追加情報を提供するために、登録の所有者が登録をリコールすることもできます。

所有者は、戻されたりリコールされた取引交渉登録を更新できます。また、所有者は、取引交渉登録を更新した後に、承認を受けるためにその登録を再提出できます。

**作業前の準備。** 取引交渉登録の提出状況が[リコール済]または[未提出]のいずれかである必要があります。

#### 承認用に取引交渉登録を再提出するには

- 1 [取引交渉登録編集] ページで、追加情報を追加します。
- 2 [取引交渉登録編集] ページの[送信状況] フィールドで、[提出済み] を選択します。  
提出状況を[提出済み]に変更すると、承認プロセスが開始されます。承認プロセスは、取引交渉登録への更新アクセス権があるユーザーが開始できます。次に[保存]をクリックします。  
[送信状況] フィールドを[提出済み]に変更すると、次の処理が実行されます。
  - 承認状況が[承認保留]に設定されます。
  - 提出日が現在のタイムスタンプに自動的に設定されます。
  - 取引交渉登録のルーティングが開始されます。ワークフローによって、取引交渉登録の[承認者] フィールドに適切なユーザーが設定されます。
  - 承認者が取引交渉登録のチームに追加されます(承認者がまだ存在しない場合)。
  - ワークフロールールが設定されている場合は、ワークフロールールによって適切な電子メール通知が送信されません。

### 取引交渉登録の取消

ブランド所有者は、[承認状況] フィールドが次のいずれかに設定されている場合、取引交渉登録を取り消すことができます。

- 承認保留
- 承認

承認状況がこれ以外の値の場合、取引交渉登録の取消はサポートされません。

#### 取引交渉登録を取り消すには

- [取引交渉登録編集] ページの[承認状況] フィールドで、[取消済み] を選択します。次に[保存]をクリックします。  
承認済みの取引交渉登録を取り消すと、関連付けられた商談に対して次の更新が実行されます。
  - 「登録済み」チェックボックスがオフになります。
  - 登録有効期限フィールドが NULL 値に変更されます。
  - [登録パートナー] フィールドが NULL 値に変更されます。

### 取引交渉登録の期間の終了

次の条件の両方を満たした場合、取引交渉登録の期間をいつでも終了できます。

- 取引交渉登録レコードの[送信状況] フィールドが、現在[提出済み]に設定されている。
- 取引交渉登録レコードの[承認状況] フィールドが、現在[承認]に設定されている。

#### 取引交渉登録の期間を終了するには

- [取引交渉登録編集] ページの[承認状況] フィールドで、[期限切れ] を選択します。次に[保存]をクリックします。  
承認状況を[期限切れ]に変更すると、次の処理が実行されます。
  - 商談ヘッダーにある「登録済み」チェックボックスがオフになります。
  - 商談ヘッダーにある登録有効期限フィールドの日付が、NULL 値に戻されます。
  - 商談ヘッダーにある[登録パートナー] フィールドが、NULL 値に戻されます。

### 取引交渉登録の更新

最初に取引交渉登録を作成するときは、必要な情報がすべて揃っているわけではありません。さらに、製品情報を取引交渉登録に追加できるのは、取引交渉登録を作成した後のみです。このため、Oracle CRM On Demand では、ユーザーがアクセスできる取引交渉登録を表示して変更できます。

取引交渉登録の状況が[未提出]または[リコール済]の場合は、登録の編集、売上明細項目の追加や削除を行うことができます。取引交渉登録がこれ以外の状況の場合、これらの変更はできません。

### 取引交渉登録を更新するには

- 1 [取引交渉登録リスト]ページで、[編集]をクリックします。
- 2 [取引交渉登録編集]ページで、取引交渉登録に対して必要な変更を加えます。次に[保存]をクリックします。

### 取引交渉登録への製品のリンク

ユーザーは、新規商談を登録するとき、見込み顧客が関心を持っている製品のタイプや数量についてある程度の情報を把握しています。取引交渉登録に関するこのような情報は、保存しておくことが重要です。これは、登録を承認するかどうかを検討している間にも、多くの企業が製品に注目しているためです。さらに、取引交渉登録は最終承認の前に商談に変換できるため、取引に関する製品ライン情報を保存しておくことが重要です。これにより、登録を商談に変換するときこの情報を商談にコピーできます。

**作業前の準備。**企業の管理者は、[製品売上]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

取引交渉登録を作成し、状態を[未提出]または[リコール済]に設定します。取引交渉登録は作成したが、承認を受けるためにその登録を提出する前であれば、製品ラインを取引交渉登録に追加できます。

### 取引交渉登録に製品をリンクするには

- 1 [取引交渉登録詳細]ページの[製品売上]セクションで、[追加]をクリックします。
- 2 取引交渉登録にリンクする製品について、各フィールドに製品名、数量、および価格を入力します。次に[保存]をクリックします。

レコードのリンク方法の詳細は、「選択したレコードへのレコードのリンク (参照 [Linking Records to Your Selected Record](#) ページ 115)」を参照してください。

### 取引サイズの計算

取引交渉登録には、1つ以上の製品明細項目が関連付けられている場合があります(関連付けられていないこともあります)。さらに、各製品明細項目には、売上値が関連付けられている場合があります。取引交渉登録ヘッダーにある取引サイズは、適切な通貨変換を使用して、すべての売上明細項目の合計に設定できます。

**作業前の準備。**企業の管理者は、[製品売上]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 取引サイズを計算するには

- 1 [取引交渉登録詳細]ページの[製品売上]セクションで、[取引サイズの更新]をクリックします。  
Oracle CRM On Demand では、各明細項目から売上が取得され、登録ヘッダーで指定した取引通貨に変換されます。変換の実行時に、Oracle CRM On Demand では、明細項目にある為替日が考慮されます。つまり、明細項目に為替日が指定されている場合は、その日付の為替レートを使用して変換が実行されます。為替日が指定されていない場合は、Oracle CRM On Demand で現在の日付を使用して変換計算が実行されます。  
各明細項目から変換された売上が合計に順次追加され、最終的な合計値が登録ヘッダーの[取引サイズ]フィールドに挿入されます。
- 2 [保存]をクリックします。

## 取引交渉登録と商談の関連付け

Oracle CRM On Demand では、既存の取引交渉登録を既存の商談に関連付けたり、取引交渉登録と商談の既存の関連付けを変更できます。また、取引交渉登録を不完全な商談に関連付けることもできます。

### 取引交渉登録を商談に関連付けるには

- 1 [取引交渉登録リスト] ページで、対象の取引交渉登録の[編集]をクリックします。
- 2 [取引交渉登録編集] ページの[関連商談] フィールドで、取引交渉登録を関連付ける商談を検索して選択します。次に[保存]をクリックします。

### 取引交渉登録から取引先、担当者、または商談への変換

ユーザーの役割が適切に設定されている場合は、取引先、担当者、および商談の各レコードを作成したり、取引交渉登録レコードを変換して取引交渉登録情報を既存のレコードにマージできます。新規商談レコードには、企業の設定に応じて、売上計算に影響を与える情報を含めることができます。

作業前の準備。次のタスクを実行する必要があります。

- 取引交渉登録を作成します。取引交渉登録の作成方法の詳細は、「[取引交渉登録の作成 \(ページ 431\)](#)」を参照してください。
- ユーザーの役割およびアクセスプロファイルを設定します。これらの設定の詳細は、「[取引交渉登録を変換するためのアクセスプロファイルと役割の設定 \(ページ 437\)](#)」を参照してください。

### 取引交渉登録を取引先、担当者、または商談に変換するには

- 1 [取引交渉登録ホームページ] の[取引交渉登録 (全件)] セクションから、変換する取引交渉登録を選択します。取引交渉登録の選択方法の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [取引交渉登録詳細] ページで、[商談に変更] ボタンをクリックします。
- 3 [取引交渉登録の変更] ページで、次のいずれかの操作を実行します。
  - この取引交渉登録に対して新規取引先レコードおよび新規担当者レコードを作成するには、[新規取引先を自動作成] および [新規担当者を自動作成] オプションを選択します。  
[取引先] セクションでは、取引交渉登録の関連企業フィールドが [関連取引先] フィールドにデフォルトで表示されます。[担当者] セクションには、取引交渉登録の [名前 (名)] と [名前 (姓)] がデフォルトで表示されます。
  - 新規商談を作成し、その商談を既存の取引先と担当者にリンクするには、[既存取引先を使用する] および [既存担当者を使用する] オプションを選択します。  
登録レコードに関連取引先が含まれている場合は、[関連取引先] フィールドにその取引先が表示されます。登録レコードに関連担当者が含まれている場合は、[関連担当者] フィールドにその担当者が表示されます。
  - 取引交渉登録を別の取引先または担当者にリンクするには、[関連取引先] または [関連担当者] フィールドの横にある [ルックアップ] アイコンをクリックし、別の取引先または担当者を選択します。[関連取引先] および [関連担当者] フィールドに正しい名前が表示されており、[既存取引先を使用する] および [既存担当者を使用する] オプションが選択されていることを確認します。
- 4 取引交渉登録を商談に変換するには、商談の自動作成を選択し、フィールドに必要な情報を入力します。  
[商談] フィールドに、取引交渉登録の名前がデフォルトで表示されます。[売上]、[クローズ日]、[次のステップ]、および [説明] フィールドのデータも商談レコードに継承されます。このデータは、[取引交渉登録の変更] ページで編集できます。また、取引交渉登録を既存の商談に関連付けることもできます。それには、次の操作を行います。
  - a [既存商談を使用する] オプションを選択します。
  - b [関連商談] フィールドの横にある [ルックアップ] アイコンを使用して、適切な商談を選択します。
- 5 [保存] をクリックすると、取引交渉登録が変換されます。

## 取引交渉登録を変換するためのアクセスプロファイルと役割の設定

取引交渉登録を取引先、担当者、または商談に変換するには、アクセスプロファイルおよびユーザーの役割を適切に設定しておく必要があります。ここでは、必要な設定について説明します。

### 取引交渉登録を変換するためのアクセスプロファイルの設定

次の表に、取引交渉登録を変換できるアクセスレベルを示します。これらの設定は、自分のデフォルトのアクセスプロファイルと所有者のアクセスプロファイルの両方に必要です。

次の表に、取引交渉登録を変換できるレコードタイプのアクセスレベルを示します。

レコードタイプ	アクセスレベル
取引先	読み取りおよび編集
担当者	読み取りおよび編集
取引交渉登録	読み取りおよび編集
商談	読み取りおよび編集

次の表に、取引交渉登録を変換できる関連情報のレコードタイプのアクセスレベルを示します。

レコードタイプ	関連情報のレコードタイプ	アクセスレベル
取引先	住所	読み取り、作成、および編集
担当者	取引先	読み取りおよび作成
	住所	読み取り、作成、および編集
商談	売上	読み取りおよび編集
	担当者	読み取りおよび作成

### 取引交渉登録を変換するためのユーザー役割の設定

取引交渉登録を変換できる役割設定は、次のとおりです。

- 役割には、取引交渉登録の変換権限が必要です。
- 役割のレコードタイプのアクセスには、次の設定が必要です。
  - 取引交渉登録の変換のあらゆる場合について、[取引交渉登録]レコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスがオンになっている必要があります。
  - 取引交渉登録を既存の商談に変換する(つまり、関連付ける、またはリンクする)には、[商談]レコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスがオンになっている必要があります。
  - 取引交渉登録を新規の商談に変換するには、[商談]レコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスと[作成できますか?]チェックボックスがオンになっている必要があります。
  - 取引交渉登録を既存の取引先に変換するには、[取引先]レコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスがオンになっている必要があります。
  - 取引交渉登録を新規の取引先に変換するには、[取引先]レコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスと[作成できますか?]チェックボックスがオンになっている必要があります。

- 取引交渉登録を既存の担当者に変換するには、[担当者]レコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスがオンになっている必要があります。
- 取引交渉登録を新規の担当者に変換するには、[担当者]レコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスと[作成できますか?]チェックボックスがオンになっている必要があります。

**注:** パートナー関係管理の設定方法の詳細は、『Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide』を参照してください。

## 取引交渉登録のフィールド

[取引交渉登録編集]ページでは、取引交渉登録を追加したり、既存の取引交渉登録の詳細を更新できます。[取引交渉登録編集]ページには、取引交渉登録に関するすべての情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>取引交渉登録主要情報</b>	
名前	取引交渉登録の名前。レコードが重複しないように、自社で設定されている略語、大文字小文字などの命名規則に従ってください。
タイプ	取引交渉登録のタイプ。[標準]および[非標準]のオプションがあります。
送信状況	取引交渉登録の提出状態。[未提出]、[提出済み]、および[リコール済]のオプションがあります。
失効日	取引交渉登録が失効する日付。
特別価格必須	取引交渉登録に特別価格が必須かどうかを示します。
関連見込み客	取引交渉登録が行われた見込み客の一意の識別子。
ID	取引交渉登録の一意の識別子 (ID)。
主要パートナー	取引交渉登録を見つけたパートナー取引先。取引交渉登録を見つけたパートナーは、すでに取引交渉登録を所有していない可能性があります。
主要パートナー: 所在地	開始パートナー取引先の場所。
パートナープログラム	取引交渉登録が添付されるパートナープログラム。
目標	取引交渉登録に関連付けられている目標。
サポート必須	取引交渉登録にプレセールスサポートが必須かどうかを示します。
<b>商談情報</b>	

フィールド	説明
関連商談	取引交渉登録に関連付けられている商談の名前。
新規商談	取引交渉登録に関連付けられている商談が新規の商談かどうかを示します。
通貨	取引交渉登録に関連付けられている商談に対して選択された通貨。
取引サイズ	選択された通貨単位での取引サイズ。
クローズ日	取引交渉登録に関連付けられている商談のクローズ日。
製品への関心	見込み顧客が興味を示した製品領域。
次のステップ	取引交渉登録に関連付けられている商談の販売プロセスにおける次の論理ステップ。
<b>顧客情報</b>	
関連顧客	取引交渉登録に関連付けられている顧客組織の名前。
新規顧客	取引交渉登録が新規顧客組織に対するものかどうかを示します。
企業名	顧客組織の名前。
国	顧客組織が本拠地としている国。
住所-区、町、番地	顧客組織の住所の番地。
市	顧客組織の住所の市区町村。
州 (米国)	顧客組織の住所の都道府県。
郵便番号	顧客組織の住所の郵便番号。
関連担当者	関連担当者の名前。
新規担当者	新規担当者かどうかを示します。
敬称	適切な敬称種別を示します。
名前(名)	顧客の名前(名)。
ミドルネーム	顧客のミドルネーム。
名前(姓)	顧客担当者の名前(姓)。

フィールド	説明
肩書	顧客担当者の肩書。
電子メール	顧客担当者の電子メールアドレス。
電話番号	顧客担当者の電話番号。
携帯電話	顧客担当者の携帯電話番号。
FAX	顧客担当者の FAX 番号。
<b>承認情報</b>	
承認状況	取引交渉登録の承認に関する現在の状態。
現在の承認者	取引交渉登録を次に承認する必要があるユーザーの名前。
最終承認者	取引交渉登録の最終承認権を付与されているユーザーの名前。
送信日	承認を得るために取引交渉登録が提出された日付。
承認日	取引交渉登録が最終的に承認された日付。
拒否理由	取引交渉登録の承認を拒否した理由。
説明	取引交渉登録に関する追加情報。このフィールドには 250 文字まで入力できます。
<b>追加情報</b>	
所有者	<p>取引交渉登録レコードの所有者。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが分析ページから実行するレポートに含まれるレコードが決まります。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
所有者パートナー取引先	取引交渉登録を所有するパートナー取引先の名前。

フィールド	説明
開始パートナー取引先	取引交渉登録を見つけたパートナー取引先の名前。取引交渉登録を見つけたパートナーは、すでに取引交渉登録を所有していない可能性があります。
説明	取引交渉登録に関する追加情報を入力します。

## MDF リクエスト

市場開発資金(MDF)は、パートナーがブランド所有者の製品を特定の地域で販売したり、そのブランドを市場に売り出すことができるように、マーケティング資金をパートナーに体系的な方法で供給する機能をブランド所有者に提供します。MDF リクエストとは、パートナーがブランド所有者に資金を依頼するリクエストです。

パートナーは、マーケティング活動の資金調達に対する事前承認をリクエストできます。MDF リクエストでは、マーケティング活動とその予想費用の詳細を特定します。その後、MDF リクエストは承認プロセスに従って進みます。ブランド所有者は、MDF リクエストに対する承認済みの資金を準備し、そのリクエストの承認、拒否、または戻し処理を行うことができます。

マーケティング活動が完了した後、パートナーはブランド所有者によって事前承認された使用金額を清算する請求を作成できます。請求は、特定の MDF リクエストに対して作成することも、独立して存在することもできます。MDF リクエストに関連付けることのできる請求は 1 つのみです。請求が承認されると、資金は関連する MDF リクエストを使用して引き落とされます。

### [MDF リクエストホームページ]の使用

市場開発資金(MDF)リクエストの管理は、[MDF リクエストホームページ]から開始します。

**注:**企業の管理者は、[MDF リクエストホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### MDF リクエストの作成

MDF リクエストを作成するには、[最近変更された MDF リクエスト]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「MDF のフィールド」を参照してください。

### MDF リクエストリストの使用

[MDF リクエストリスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、MDF リクエストの標準のリストについて説明します。

MDF リクエストリスト	説明
MDF リクエスト (全件)	このリストには、リストの所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるレコードがすべて表示されます。MDF リクエストのフィルター処理は行われません。
最近作成された MDF リクエスト	作成日に基づいて並べ替えられたすべての MDF リクエストがフィルター処理されます。
最近変更された MDF リクエスト	変更日に基づいて並べ替えられたすべての MDF リクエストがフィルター処理されます。

MDF リクエストリスト	説明
MDF リクエスト (個人)	[所有者]フィールドに自分の名前がある MDF リクエストがフィルター処理されます。
最近作成された MDF リクエスト (個人)	作成日に基づいて並べ替えられ、[所有者]フィールドに自分の名前がある MDF リクエストがフィルター処理されます。
最近変更された MDF リクエスト (個人)	変更日に基づいて並べ替えられ、[所有者]フィールドに自分の名前がある MDF リクエストがフィルター処理されます。
保留中 MDF リクエスト (全件)	承認状況が[承認保留]、または請求状況が[提出済みクレーム]となっているすべての MDF リクエストが表示されます。
保留中 MDF リクエスト (個人)	ユーザーが所有している MDF リクエストのうち、承認状況が[承認保留]、または請求状況が[提出済みクレーム]となっているすべての MDF リクエストが表示されます。
承認済み MDF リクエスト (個人)	ユーザーが所有しているすべての承認済み MDF リクエストが表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

#### **[最近変更された MDF リクエスト (個人)]セクションの表示**

[最近変更された MDF リクエスト (個人)]セクションには、ユーザーが所有し、最近変更された MDF リクエストが表示されます。リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

#### **[保留中 MDF リクエスト (個人)]セクションの表示**

[保留中 MDF リクエスト (個人)]セクションには、ユーザーが所有している MDF リクエストのうち、承認状況が[承認保留]、または請求状況が[提出済みクレーム]となっているすべての MDF リクエストが表示されます。リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

#### **[MDF リクエストホームページ]へのセクションの追加**

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[MDF リクエストホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- MDF リクエストリスト
- 保留中 MDF リクエスト (全件)
- 最近作成された MDF リクエスト
- 最近変更された MDF リクエスト
- 保留中 MDF リクエスト (個人)
- 承認済み MDF リクエスト (個人)
- 最近作成された MDF リクエスト (個人)
- 最近変更された MDF リクエスト (個人)

## 承認 (個人) 保留中の MDF リクエスト

### [MDF リクエストホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [MDF リクエストホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [MDF リクエストホームページレイアウト]ページで、セクションを追加または削除する矢印をクリックし、ページのセクションを編成します。次に[保存]をクリックします。

## MDF リクエストの管理

MDF リクエストを管理するには、次のタスクを実行します。

- 承認用に MDF リクエストを提出 (ページ 443)
- MDF リクエストのリコール (ページ 444)
- MDF リクエストの戻し (ページ 444)
- MDF リクエストの拒否 (ページ 445)
- MDF リクエストの承認 (ページ 445)
- MDF リクエストの取消 (ページ 446)
- MDF リクエストに対する請求の提出 (ページ 446)
- MDF リクエストに対する請求の拒否 (ページ 446)
- MDF リクエストに対する請求の承認 (ページ 447)

すべてのレコードに共通のその他の手順については、「[レコードの使用 \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [添付資料の使用 \(ページ 159\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 承認用に MDF リクエストを提出

パートナーは、市場開発資金(MDF)リクエストを提出することで、マーケティング活動の資金調達に対する事前承認をリクエストできます。MDF リクエストには、活動の詳細およびパートナーが費用を見積もった資金総額が含まれます。

**作業前の準備。**MDF リクエストを作成します。適切なユーザーを MDF リクエストの承認者として割り当てるワークフロールールを作成します。ワークフロールールの作成方法の詳細は、「[ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)」を参照してください。

### 承認用に MDF リクエストを提出するには

- 1 [MDF リクエストホームページ]の[MDF リクエスト (全件)]セクションから、承認を受けるために提出する MDF リクエストを選択します。  
MDF リクエストの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [MDF リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [MDF リクエスト編集]ページで、[送信状況]フィールドから[提出済み]を選択します。次に[保存]をクリックします。

[送信状況]フィールドの値を[提出済み]に変更してレコードを保存すると、次の処理が実行されます。

- 承認状況が[承認保留]に設定されます。
- 提出日が現在のタイムスタンプに自動的に設定されます。
- MDF リクエストのルーティングが開始されます。ワークフロールールによって、MDF リクエストの[承認者]フィールドに適切なユーザーが設定されます。
- 承認者が MDF リクエストのチームに追加されます(承認者がまだ存在しない場合)。
- ワークフロールールによって、電子メール通知が送信されます。

これにより、MDF リクエストは、承認者によるアクション待ちのレコードのリストに表示され、パートナー(所有者)に対して読み取り専用になります。リクエストの更新(リクエストした金額の更新、関連資金の変更など)はできません。提出済みのMDF リクエストをパートナーが変更できるのは、MDF リクエストが正常にリコールされた後のみです。

## MDF リクエストのリコール

提出した市場開発資金(MDF)リクエストは、承認される前であればリコールできます。リクエストを正常にリコールした後は、そのリクエストを更新して、承認を受けるために再度提出できます。

**作業前の準備。**MDF リクエストの提出状況が[提出済み]で、承認状況が[承認保留]である必要があります。

### MDF リクエストをリコールするには

- 1 [MDF リクエストホームページ]の[MDF リクエスト(全件)]セクションから、リコールする MDF リクエストを選択します。  
MDF リクエストの選択方法については、「[レコードの検索\(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [MDF リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [MDF リクエスト編集]ページで、[送信状況]フィールドから[リコール済]を選択します。次に[保存]をクリックします。提出状況を[リコール済]に変更すると、次の処理が実行されます。
  - [承認状況]の値が NULL 値にリセットされます。
  - ワークフロールールによって、アクションを追跡するための新規タスクが作成されます(ワークフロールールが設定されている場合)。
  - ワークフロールールによって、適切な電子メール通知が送信されます(ワークフロールールが設定されている場合)。

これにより、MDF リクエストを更新して再度提出できるようになります。リクエストの提出方法の詳細は、「[承認用に MDF リクエストを提出\(ページ 443\)](#)」を参照してください。

## MDF リクエストの戻し

市場開発資金(MDF)リクエストが承認チェーンに従って移動するとき、承認者はそのリクエストを所有者に戻して、変更または追加情報の提供を求めることができます。

**作業前の準備。**MDF リクエストの提出状況が[提出済み]である必要があります。

### MDF リクエストを戻すには

- 1 [MDF リクエストホームページ]の[MDF リクエスト(全件)]セクションから、戻す MDF リクエストを選択します。  
MDF リクエストの選択方法については、「[レコードの検索\(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [MDF リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [MDF リクエスト編集]ページで、[承認状況]フィールドから戻り済みを選択します。次に[保存]をクリックします。承認状況を戻り済みに変更して[保存]をクリックすると、次の処理が実行されます。
  - MDF リクエストの提出状況が[未提出]に設定されます。
  - [事前承認日付]フィールドから日付が削除されます。ただし、[送信日]フィールドの日付はそのままです。

- 承認者の戻しアクションを追跡するためのタスクレコードが作成されます。
- ワークフロールールによって、適切な電子メール通知が送信されます。

これにより、MDF リクエストの所有者は、リクエストを更新して再度提出できるようになります。MDF リクエストの提出方法の詳細は、「[承認用に MDF リクエストを提出 \(ページ 443\)](#)」を参照してください。

## MDF リクエストの拒否

市場開発資金 (MDF) リクエストが承認チェーンに従って移動するとき、承認者は、マーケティング活動用にリクエストされた金額を承認できない場合、そのリクエストを拒否できます。

**作業前の準備。** MDF リクエストの提出状況が[提出済み]である必要があります。

### MDF リクエストを拒否するには

- 1 [MDF リクエストホームページ]の[MDF リクエスト (全件)]セクションから、拒否する MDF リクエストを選択します。MDF リクエストの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [MDF リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [MDF リクエスト編集]ページで、[承認状況]フィールドから[拒否]を選択します。次に[保存]をクリックします。承認状況を[拒否]に変更して[保存]をクリックすると、次の処理が実行されます。
  - MDF リクエストの提出状況は[提出済み]のままです。
  - [事前承認日付]フィールドから日付が削除されます。ただし、[送信日]フィールドの日付はそのままです。
  - 承認者の戻しアクションを追跡するためのタスクレコードが作成されます。
  - ワークフロールールによって、適切な電子メール通知が送信されます。

MDF リクエストが拒否されると、そのリクエストは所有者に対して読み取り専用になり、リクエストの更新はできません。

## MDF リクエストの承認

承認者は、MDF リクエストの事前承認を実行し、リクエストされたマーケティング活動に資金を割り当てることができます。現在、MDF リクエストの承認ルーティングは手動プロセスで、サポートされているのは 1 レベルの承認のみです。

**注:** 承認チェーン内の各承認者が[承認者]フィールドをチェーン内の次の承認者に更新することによって、実際には複数レベルの承認を実行できます。

**作業前の準備。** 承認前の MDF リクエストの提出状況は[提出済み]に設定されている必要があります。

### MDF リクエストを承認するには

- 1 [MDF リクエストホームページ]の[MDF リクエスト (全件)]セクションから、承認する MDF リクエストを選択します。MDF リクエストの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [MDF リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [MDF リクエスト編集]ページで、[事前承認金額]フィールドに金額を入力します。
- 4 [承認状況]フィールドから[承認]を選択します。次に[保存]をクリックします。承認状況を[承認]に変更すると、次の処理が実行されます。
  - Oracle CRM On Demand では、提出状況の値が[提出済み]であることが検証されます。提出状況がこれ以外の値である場合、検証は失敗し、適切なエラーメッセージが表示されます。
  - Oracle CRM On Demand では、事前承認金額が現在の承認者に設定された承認限度を超えていないこと、および承認によって負の資金残高にならないことが検証されます。検証が失敗すると、適切なエラーメッセージが生成されます。
  - [最終承認者]フィールドが現在のユーザーに変更されます。[現在の承認者]フィールドは変更されません。
  - 事前承認日が Oracle CRM On Demand の現在の日付に変更されます。

- ワークフローによって、承認アクションを追跡するための新規タスクが作成されます。
- ワークフローによって、適切な電子メール通知が送信されます。

承認された MDF リクエストは読み取り専用になります。関連する請求が提出された場合、または失効日が延長された場合を除いて、リクエストの更新はできません。

## MDF リクエストの取消

市場開発資金(MDF)リクエストが無効になった場合、ブランド所有者はいつでもその MDF リクエストを取り消すことができます。

**作業前の準備。**MDF リクエストの承認状況が[承認]に設定されている必要があります。

### MDF リクエストを取り消すには

- 1 [MDF リクエストホームページ]の[MDF リクエスト (全件)]セクションから、取り消す MDF リクエストを選択します。MDF リクエストの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [MDF リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [MDF リクエスト編集]ページで、[承認状況]フィールドから[取消済み]を選択します。次に[保存]をクリックします。承認状況を[取消済み]に変更すると、次の処理が実行されます。
  - Oracle CRM On Demand では、承認状況が[承認]に設定されていることが検証されます。
  - ワークフロールールによって、アクションを追跡するための新規タスクが作成されます。
  - ワークフローによって、適切な電子メール通知が送信されます。

取り消された MDF リクエストは読み取り専用になり、更新できません。

## MDF リクエストに対する請求の提出

パートナーは、マーケティング活動に使用した事前承認済みの金額を精算する請求を作成します。請求は、特定の市場開発資金(MDF)リクエストに対して作成することも、独立して存在することもできます。

### MDF リクエストに対する請求を提出するには

- 1 [MDF リクエストホームページ]の[MDF リクエスト (全件)]セクションから、請求を提出する MDF リクエストを選択します。MDF リクエストの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [MDF リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [MDF リクエスト編集]ページで、[要求済み請求額合計]フィールドに金額を入力します。
- 4 [クレーム状況]フィールドから[提出済みクレーム]を選択します。次に[保存]をクリックします。[クレーム状況]フィールドを[提出済みクレーム]に変更してレコードを保存すると、次の処理が実行されます。
  - MDF リクエストの請求のルーティングが開始されます。
  - ワークフロールールによって、MDF リクエストの[承認者]フィールドに適切なユーザーが設定されます。
  - 承認者が MDF リクエストのチームに追加されます(承認者がまだ存在しない場合)。
  - ワークフロールールによって、適切な電子メール通知が送信されます。

## MDF リクエストに対する請求の拒否

市場開発資金(MDF)請求が承認チェーンに従って移動するとき、承認者は MDF 請求を拒否できます。

**作業前の準備。**MDF 請求の請求状況が[提出済みクレーム]である必要があります。

### MDF リクエストに対する請求を拒否するには

- 1 [MDF リクエストホームページ]の[MDF リクエスト (全件)]セクションから、請求を拒否する MDF リクエストを選択します。  
MDF リクエストの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [MDF リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [MDF リクエスト編集]ページで、[クレーム状況]フィールドから[請求拒否]を選択します。次に[保存]をクリックします。

請求状況を[請求拒否]に変更して[保存]をクリックすると、ワークフロールールによって適切な電子メール通知が送信されます。

### MDF リクエストに対する請求の承認

承認者は、市場開発資金(MDF)請求を承認し、パートナーにクレジットを提供できます。現在サポートされているのは、MDF 請求に対して 1 レベルの承認のみです。

**作業前の準備。**承認前の MDF リクエストの提出状況は[提出済みクレーム]に設定されている必要があります。

#### MDF リクエストに対する請求を承認するには

- 1 [MDF リクエストホームページ]の[MDF リクエスト (全件)]セクションから、請求を承認する MDF リクエストを選択します。  
MDF リクエストの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [MDF リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [MDF リクエスト編集]ページで、[承認済み請求額合計]フィールドに金額を入力します。
- 4 [クレーム状況]フィールドから[承認済みクレーム]を選択します。次に[保存]をクリックします。

承認状況を[承認]に変更すると、次の処理が実行されます。

- Oracle CRM On Demand では、承認済み請求額合計が承認者に設定された承認限度を超えていないこと、および承認によって負の資金残高にならないことが検証されます。検証が失敗すると、適切なエラーメッセージが生成されます。
- 請求決定日が Oracle CRM On Demand の現在の日付に設定されます。
- ワークフロールールによって、適切な電子メール通知が送信されます。

請求が承認されると、MDF リクエストに関連付けられた資金が引き落とされます。

### MDF リクエストのフィールド

[MDF リクエスト編集]ページでは、市場開発資金(MDF)リクエストを追加したり、既存の MDF リクエストの詳細を更新することができます。[MDF リクエスト編集]ページには、MDF リクエストに関するすべての情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要 MDF リクエスト情報</b>	
ID	MDF リクエストの識別子(ID)。
リクエスト名	MDF リクエストの一意の名前。

フィールド	説明
主要パートナー取引先	MDF リクエストの提出を主導するパートナー社。
資金	MDF リクエストに関連付けられている資金の名前。
送信状況	提出の状況([提出済み]、[未提出]、[リコール済]など)。
締切日	MDF リクエストを承認する締切日。今日から 7 日後の日付に設定されます。
失効日	MDF リクエストが有効でなくなる日付。
キャンペーン	MDF リクエストが関連付けられているキャンペーンの名前。
マーケティングの目的	MDF リクエストに対するマーケティングの理由。
地域	MDF リクエストの対象となる地域。
カテゴリー	MDF リクエストが属しているカテゴリー。
パートナープログラム	MDF リクエストが関連付けられているパートナープログラムの名前。
MDF リクエスト通貨	MDF リクエストに対するリクエスト通貨。
<b>MDF リクエスト詳細情報</b>	
開始日	マーケティング活動の開始日時。この日付は、カレンダーコントロールを使用して変更できます。
終了日	マーケティング活動の終了日時。カレンダーコントロールを使用してこの日付を変更できます。
要求済み金額	マーケティング活動に対する要求済み金額の合計。
事前承認金額	マーケティング活動に対する承認済み金額の合計はブランド所有者が入力します。
承認状況	MDF リクエストの現在の承認状況。
リクエスト日	MDF リクエストが作成された日時。
送信日	MDF リクエストが提出された日時。
事前承認日付	MDF リクエストが事前承認された日時。
承認者	現在の承認者の名前。

フィールド	説明
最終承認者	前の承認者の名前。
理由コード	マーケティング活動が承認されなかった理由。デフォルト値は、[副本]、[不正な情報]、[不十分な情報]、および[その他]です。
<b>クレーム情報</b>	
要求済み請求額合計	マーケティング活動に対してパートナーが要求している請求額の合計。
承認済み請求額合計	マーケティング活動に対してブランド所有者が承認した請求額の合計。
クレーム状況	請求の現在の状況。
請求決定日	請求に関する決定が行われた日付。
<b>追加情報</b>	
所有者	<p>MDF リクエストレコードの所有者。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが分析ページから実行するレポートに含まれるレコードが決まります。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
説明	MDF リクエストに関する追加情報。このフィールドには 250 文字まで入力できます。
所有者/パートナー取引先	所有者が使用するパートナー取引先。したがって、所有者がパートナーである場合、所有者取引先にはパートナーが所属するパートナー取引先の名前が入力されます。
チャンネルマネージャ	チャンネル管理者は、パートナーとブランド所有者企業間の関係を維持します。チャンネル管理者は、パートナーのプライマリ担当者になります。
開始パートナー取引先	MDF リクエストを開始したパートナーの名前。

## 特別価格リクエスト

特別価格リクエストにはビジネスプロセスのセットが含まれています。パートナーは、この特別価格リクエストを使用して、ブランド所有者に製品の割引を要求します。特別価格リクエストは、たとえば、競争が激しい取引や価格の下落傾向などに対応するために使用します。ブランド所有者は、価格割引を認可し、販売後にパートナーにクレジットを提供します。通常、特別に認可された価格は、認可された製品、数量、期間、およびパートナーか最終顧客(あるいはその両方)に対して有効です。

特別価格リクエストは、次の 2 つのフェーズで構成されています。

**特別価格リクエストの管理:** パートナー(または、パートナーのかわりにブランド所有者)は、製品に対する特別価格リクエストを作成し、詳細(価格割引の理由など)を入力します。パートナーは、承認を受けるためにそのリクエストをブランド所有者に提出し、リクエストが承認されると、在庫を割引後の価格で顧客に販売します。販売後、パートナーは、特別価格請求プロセスを使用して、元の取得原価と認可原価の差異を請求できます。

**特別価格請求の管理:** パートナーは、損失に対するクレジットを受け取るために、承認されたオープンの特別価格リクエストに対して特別価格請求を作成します。通常は、販売後に、特別価格請求とともに POS (Point-Of-Sale) レポートが提出されます。リクエストが承認されると、ブランド所有者は、元の原価と認可原価の差異をクレジットとしてパートナーに提供します。

特別価格リクエストには、ブランド所有者とパートナーにとって次のような利点があります。

- ブランド所有者は、競争の激しい状況にあるパートナーをサポートできます。
- パートナーは、将来、価格が下落する傾向がある場合でも、ブランド所有者から製品を購入して在庫に入れることができます。

### [特別価格リクエストホームページ]の使用

特別価格リクエストの管理は、[特別価格リクエストホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[特別価格リクエストホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### 特別価格リクエストの作成

特別価格リクエストを作成するには、[最近変更された特別価格リクエスト]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[特別価格リクエストのフィールド \(ページ 460\)](#)」を参照してください。

### 特別価格リクエストリストの使用

[特別価格リクエストリスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、特別価格リクエストの標準のリストについて説明します。

特別価格リクエストリスト	説明
特別価格リクエスト (全件)	このリストには、リストの所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるレコードがすべて表示されます。特別価格リクエストのフィルター処理は行われません。
最近作成された特別価格リクエスト	作成日に基づいて並べ替えられたすべての特別価格リクエストがフィルター処理されます。
最近変更された特別価格リクエスト	変更日に基づいて並べ替えられたすべての特別価格リクエストがフィルター処理されます。

特別価格リクエストリスト	説明
特別価格リクエスト (個人)	[所有者]フィールドの値がユーザーの名前である特別価格リクエストがフィルター処理されます。
最近作成された特別価格リクエスト (個人)	作成日に基づいて並べ替えられ、[所有者]フィールドの値がユーザーの名前である特別価格リクエストがフィルター処理されます。
最近変更された特別価格リクエスト (個人)	変更日に基づいて並べ替えられ、[所有者]フィールドの値がユーザーの名前である特別価格リクエストがフィルター処理されます。
保留中の特別価格リクエスト (全件)	承認状況が[承認保留]、または請求状況が[提出済みクレーム]となっているすべての特別価格リクエストがフィルター処理されます。
保留中の特別価格リクエスト (個人)	ユーザーが所有している特別価格リクエストのうち、承認状況が[承認保留]、または請求状況が[提出済みクレーム]となっているすべての特別価格リクエストがフィルター処理されます。
承認済み特別価格リクエスト (個人)	ユーザーが所有しているすべての承認済み特別価格リクエストがフィルター処理されます。
特別価格リクエスト承認保留 (個人)	承認状況が[承認保留]、または請求状況が[提出済みクレーム]で、ユーザーが次の承認者となっている特別価格リクエストがフィルター処理されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集や削除はできません。

#### [最近変更された特別価格リクエスト (個人)]セクションの表示

[最近変更された特別価格リクエスト (個人)]セクションには、ユーザーが所有し、最近変更された特別価格リクエストが表示されます。リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

#### [保留中の特別価格リクエスト (個人)]セクションの表示

[保留中の特別価格リクエスト (個人)]セクションには、ユーザーが所有している特別価格リクエストのうち、承認状況が[承認保留]、または請求状況が[提出済みクレーム]となっているすべての特別価格リクエストが表示されます。リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

#### [特別価格リクエストホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[特別価格リクエストホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 特別価格リクエストリスト
- 保留中の特別価格リクエスト (全件)

- 最近作成された特別価格リクエスト
- 最近変更された特別価格リクエスト
- 保留中の特別価格リクエスト (個人)
- 承認済み特別価格リクエスト (個人)
- 最近作成された特別価格リクエスト (個人)
- 最近変更された特別価格リクエスト (個人)
- 特別価格リクエスト承認保留 (個人)
- 1 つ以上のレポートセクション (企業の管理者は、[特別価格リクエストホームページ]で、特別価格リクエスト分析レポートなどのレポートセクションを使用可能にできます。)

#### [特別価格リクエストホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [特別価格リクエストホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [特別価格リクエストホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。

### 特別価格リクエストの管理

特別価格リクエストを管理するには、次のタスクを実行します。

- [特別価格リクエストへの製品のリンク \(ページ 452\)](#)
- [特別価格リクエストへのプログラムのリンク \(ページ 453\)](#)
- [承認用に特別価格リクエストを提出 \(ページ 453\)](#)
- [特別価格リクエストのリコール \(ページ 454\)](#)
- [特別価格リクエストの戻し \(ページ 454\)](#)
- [特別価格リクエストの拒否 \(ページ 455\)](#)
- [特別価格リクエストの承認 \(ページ 455\)](#)
- [特別価格リクエストの取消 \(ページ 456\)](#)
- [特別価格リクエストに対する請求の提出 \(ページ 456\)](#)
- [特別価格リクエストに対する請求の拒否 \(ページ 457\)](#)
- [特別価格リクエストに対する請求の承認 \(ページ 457\)](#)

すべてのレコードに共通のその他の手順については、「[レコードの使用 \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [添付資料の使用 \(ページ 159\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

#### 特別価格リクエストへの製品のリンク

特別価格リクエストには、次の目的で製品をリンクできます。

- 特別価格リクエストに属する製品の追跡

## ■ 要求済み金額および事前承認(認可済み)金額の合計の計算

注: 要求済み金額および事前承認金額の合計を計算するには、[更新リクエスト合計]ボタンをクリックします。

**作業前の準備。**企業の管理者は、[特別価格製品]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 製品を特別価格リクエストにリンクするには

- 1 [特別価格リクエストホームページ]の[特別価格リクエスト(全件)]セクションにあるリストから、製品をリンクする特別価格リクエストを選択します。  
特別価格リクエストの選択方法の詳細は、「[レコードの検索\(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [特別価格リクエスト詳細]ページで、[特別価格製品]セクションまでスクロールダウンし、[追加]をクリックします。
- 3 [製品]フィールドで、特別価格リクエストに追加する製品を選択します。
- 4 [特別価格製品詳細]ページで、必要なフィールドを更新します。  
各フィールドの詳細は、「[特別価格製品のフィールド\(ページ 458\)](#)」を参照してください。
- 5 レコードを保存します。

### 要求済み金額および事前承認金額の合計を計算するには

- 1 [特別価格リクエストホームページ]の[特別価格リクエスト(全件)]セクションにあるリストから、要求済み金額および事前承認金額の合計を計算する特別価格リクエストを選択します。  
特別価格リクエストの選択方法の詳細は、「[レコードの検索\(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [特別価格リクエスト詳細]ページで、[特別価格製品]セクションまでスクロールダウンします。
- 3 [特別価格製品]セクションで、[更新リクエスト合計]をクリックします。  
これにより、要求済み金額および事前承認金額の合計が計算され、特別価格リクエストの[要求済み金額合計]フィールドと[認可金額合計]フィールドが更新されます。

### 特別価格リクエストへのプログラムのリンク

特別価格リクエストは、参加している特定のパートナープログラムに関連付けることができます。

### プログラムを特別価格リクエストにリンクするには

- 1 [特別価格リクエスト編集]ページに移動します。
- 2 [パートナープログラム]リストで、特別価格リクエストに追加するパートナープログラムを選択します。次に、[保存]をクリックします。

### 承認用に特別価格リクエストを提出

パートナー(または、パートナーのかわりにブランド所有者)は、製品の価格調整を行うための特別価格リクエストを作成し、詳細(価格割引の理由など)を入力します。パートナーは、承認を受けるためにその特別価格リクエストをブランド所有者に提出します。リクエストは、ブランド所有者によって承認される場合とされない場合があります。多くの企業では、承認を受けるためにパートナーから提出されるリクエストの処理プロセスを明確に整備しています。通常は、ブランド所有者の1名以上の従業員が、様々な条件に基づいて特別価格リクエストを評価し、承認するかどうかを最終的に判断します。

**作業前の準備。**最初に、特別価格リクエストを作成する必要があります。レコードの作成方法の詳細は、「[レコードの作成\(ページ 50\)](#)」を参照してください。さらに、適切なユーザーを特別価格リクエストの承認者として割り当てるワークフロールールを作成する必要があります。ワークフロールールの作成方法の詳細は、「[ワークフロールールの作成\(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)」を参照してください。

### 承認用に特別価格リクエストを提出するには

- 1 [特別価格リクエストホームページ]の[特別価格リクエスト (全件)]セクションにあるリストから、承認を受けるために提出する特別価格リクエストを選択します。  
特別価格リクエストの選択方法の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [特別価格リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [特別価格リクエスト編集]ページで、[送信状況]フィールドから[提出済み]を選択します。
- 4 [保存]をクリックします。  
[送信状況]フィールドを[提出済み]に変更してレコードを保存すると、次の処理が実行されます。
  - 承認状況が[承認保留]に設定されます。
  - 提出日が現在のタイムスタンプに自動的に設定されます。
  - 特別価格リクエストのルーティングが開始されます。特別価格リクエストの[承認者]フィールドには、ワークフロールールによって適切なユーザーが設定されます。
  - 承認者が特別価格リクエストのチームに追加されます(承認者がまだ存在しない場合)。
  - ワークフロールールによって、必要な電子メール通知が送信されます。

これにより、特別価格リクエストは、承認者によるアクション待ちのレコードのリストに表示され、パートナー(所有者)に対して読み取り専用になります。特別価格リクエストの更新(製品の追加や削除、要求済み価格の変更など)はできません。提出済みの特別価格リクエストをパートナーが変更できるのは、特別価格リクエストが正常にリコールされた後のみです。

### 特別価格リクエストのリコール

特別価格リクエストを承認を受けるために提出した後は、承認を受ける前であればそのリクエストをリコールできます。特別価格リクエストを正常にリコールした後は、そのリクエストを更新して、承認を受けるために再度提出できます。

**作業前の準備。**特別価格リクエストの提出状況が[提出済み]で、承認状況が[承認保留]である必要があります。

#### 特別価格リクエストをリコールするには

- 1 [特別価格リクエストホームページ]の[特別価格リクエスト (全件)]セクションにあるリストから、リコールする特別価格リクエストを選択します。  
特別価格リクエストの選択方法の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [特別価格リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [特別価格リクエスト編集]ページで、[送信状況]フィールドから[リコール済]を選択します。
- 4 [保存]をクリックします。  
提出状況を[リコール済]に変更すると、次の処理が実行されます。
  - 承認状況が空白にリセットされます。
  - ワークフロールールによって、アクションを追跡するための新規タスクが作成されます。
  - ワークフロールールによって、適切な電子メール通知が送信されます。

これにより、特別価格リクエストを更新して再度提出できるようになります。特別価格リクエストの提出方法の詳細は、「[承認用に特別価格リクエストを提出 \(ページ 453\)](#)」を参照してください。

### 特別価格リクエストの戻し

特別価格リクエストが承認チェーンに従って移動するとき、承認者はその特別価格リクエストを所有者に戻して変更を求めることができます。承認者は、コメントを入力し、所有者に追加情報を要求できます。

**作業前の準備。**特別価格リクエストの提出状況が[提出済み]である必要があります。

#### 特別価格リクエストを戻すには

- 1 [特別価格リクエストホームページ]の[特別価格リクエスト (全件)]セクションから、戻す特別価格リクエストを選択します。

特別価格リクエストの選択方法の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。

- 2 [特別価格リクエスト詳細] ページで、[編集] ボタンをクリックします。
- 3 [特別価格リクエスト編集] ページで、[承認状況] フィールドから戻り済みを選択します。次に[保存]をクリックします。承認状況を戻り済みに変更して[保存]をクリックすると、次の処理が実行されます。
  - 特別価格リクエストの提出状況が[未提出]に設定されます。
  - [認可日] フィールドから日付が削除されます。ただし、[送信日] フィールドの日付はそのままです。
  - ワークフロールールによって、承認者の戻しアクションを追跡するためのタスクレコードが作成されます。
  - ワークフロールールによって、適切な電子メール通知が送信されます。

これにより、特別価格リクエストの所有者は、特別価格リクエストを更新して再度提出できるようになります。特別価格リクエストの提出方法の詳細は、「[承認用に特別価格リクエストを提出 \(ページ 453\)](#)」を参照してください。

### 特別価格リクエストの拒否

特別価格リクエストが承認チェーンに従って移動するとき、承認者は、要求された割引を承認できない場合、その特別価格リクエストを拒否できます。

**作業前の準備。** 特別価格リクエストの提出状況が[提出済み]である必要があります。

#### 特別価格リクエストを拒否するには

- 1 [特別価格リクエストホームページ]の[特別価格リクエスト (全件)]セクションから、拒否する特別価格リクエストを選択します。  
特別価格リクエストの選択方法の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [特別価格リクエスト詳細] ページで、[編集] ボタンをクリックします。
- 3 [特別価格リクエスト編集] ページで、[承認状況] フィールドから[拒否]を選択します。
- 4 [保存]をクリックします。  
承認状況を[拒否]に変更して[保存]をクリックすると、次の処理が実行されます。
  - 特別価格リクエストの提出状況は[提出済み]のままです。
  - [認可日] フィールドから日付が削除されます。ただし、[送信日] フィールドの日付はそのままです。
  - ワークフロールールによって、承認者の戻しアクションを追跡するためのタスクレコードが作成されます。
  - ワークフロールールによって、適切な電子メール通知が送信されます。

特別価格リクエストが拒否されると、そのリクエストは所有者に対して読み取り専用になり、リクエストの更新はできません。

### 特別価格リクエストの承認

企業のビジネスプロセスによって異なりますが、特別価格リクエストを承認するには、企業内に複数の従業員が必要です。現在の承認ルーティングは手動プロセスで、サポートされているのは、1レベルの承認のみです。特別価格リクエストを承認チェーンに従って移動するには、現在の承認者のフィールドを手動で変更する必要があります。

**注:** 承認チェーン内の各承認者が[承認者]フィールドを更新することによって、実際には複数レベルの承認を実行できません。

**作業前の準備。** 承認前の特別価格リクエストの提出状況は[提出済み]に設定されている必要があります。

#### 特別価格リクエストを承認するには

- 1 [特別価格リクエストホームページ]の[特別価格リクエスト (全件)]セクションから、承認する特別価格リクエストを選択します。  
特別価格リクエストの選択方法の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。

- 2 [特別価格リクエスト詳細] ページで、[編集] ボタンをクリックします。
- 3 [特別価格リクエスト編集] ページで、[承認状況] フィールドから [承認] を選択します。
- 4 [保存] をクリックします。

承認状況を [承認] に変更すると、次の処理が実行されます。

- Oracle CRM On Demand では、提出状況の値が [提出済み] に設定されていることが検証されます。提出状況がこれ以外の値である場合、検証は失敗し、適切なエラーメッセージが表示されます。
- Oracle CRM On Demand では、認可金額合計が現在の承認者に設定された承認限度を超えていないこと、および承認によって負の資金残高にならないことが検証されます。検証が失敗すると、適切なエラーメッセージが生成されます。
- Oracle CRM On Demand では、認可金額合計が、すべての特別価格製品の認可金額の合計と等しいことが検証されます。等しくない場合、検証は失敗し、適切なエラーメッセージが表示されます。
- [最終承認者] フィールドが現在のユーザーに変更されます。[現在の承認者] フィールドは変更されません。
- 認可日が Oracle CRM On Demand の現在の日付に変更されます。
- ワークフロールールによって、承認アクションを追跡するための新規タスクが作成されます。
- ワークフロールールによって、適切な電子メール通知が送信されます。

承認された特別価格リクエストは読み取り専用になります。関連する請求が提出された場合、または失効日が延長された場合を除いて、リクエストの更新はできません。

### 特別価格リクエストの取消

特別価格リクエストが無効になった場合、ブランド所有者はいつでもそのリクエストを取り消すことができます。

**作業前の準備。** 特別価格リクエストの承認状況が [承認] である必要があります。

#### 特別価格リクエストを取り消すには

- 1 [特別価格リクエストホームページ] の [特別価格リクエスト (全件)] セクションから、取り消す特別価格リクエストを選択します。  
特別価格リクエストの選択方法の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [特別価格リクエスト詳細] ページで、[編集] ボタンをクリックします。
- 3 [特別価格リクエスト編集] ページで、[承認状況] フィールドから [取消済み] を選択します。次に [保存] をクリックします。  
承認状況を [取消済み] に変更すると、次の処理が実行されます。
  - Oracle CRM On Demand では、承認状況の値が [承認] であることが検証されます。
  - ワークフロールールによって、アクションを追跡するための新規タスクが作成されます。
  - ワークフロールールによって、適切な電子メール通知が送信されます。

取り消された特別価格リクエストは読み取り専用になり、更新できません。

### 特別価格リクエストに対する請求の提出

パートナーは特別価格請求プロセスを使用して、特別価格リクエストで認可された、元の取得原価と承認済み原価の差異を請求します。通常は、ブランド所有者の 1 名以上の従業員が様々な条件に基づいて請求を評価し、請求を承認するかどうかを判断します。

#### 特別価格リクエストに対する請求を提出するには

- 1 [特別価格リクエストホームページ] の [特別価格リクエスト (全件)] セクションから、請求を提出する特別価格リクエストを選択します。  
特別価格リクエストの選択方法の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。

- 2 [特別価格リクエスト詳細] ページで、[編集] ボタンをクリックします。
- 3 [特別価格リクエスト編集] ページで、[要求済み請求額合計] フィールドに金額を入力します。
- 4 [クレーム状況] フィールドから [提出済みクレーム] を選択します。次に [保存] をクリックします。  
[クレーム状況] フィールドを [提出済み] に変更してレコードを保存すると、次の処理が実行されます。
  - 特別価格リクエストの請求のルーティングが開始されます。ワークフロールールによって、特別価格リクエストの [承認者] フィールドに適切なユーザーが設定されます。
  - 承認者が特別価格リクエストのチームに追加されます (承認者がまだ存在しない場合)。
  - ワークフロールールによって、適切な電子メール通知が送信されます。

### 特別価格リクエストに対する請求の拒否

特別価格請求が承認チェーンに従って移動するとき、承認者は特別価格請求を拒否できます。

**作業前の準備。** 特別価格リクエストの請求状況が [提出済み] である必要があります。

#### 特別価格リクエストに対する請求を拒否するには

- 1 [特別価格リクエストホームページ] の [特別価格リクエスト (全件)] セクションから、請求を拒否する特別価格リクエストを選択します。  
特別価格リクエストの選択方法の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [特別価格リクエスト詳細] ページで、[編集] ボタンをクリックします。
- 3 [特別価格リクエスト編集] ページで、[クレーム状況] フィールドから [請求拒否] を選択します。
- 4 [保存] をクリックします。  
請求状況を [請求拒否] に変更して [保存] をクリックすると、ワークフロールールによって適切な電子メール通知が送信されます。

### 特別価格リクエストに対する請求の承認

承認者は、特別価格請求を承認し、パートナーにクレジットを提供できます。現在サポートされているのは、特別価格請求に対して 1 レベルの承認のみです。

**作業前の準備。** 承認前の特別価格請求の請求状況は [提出済みクレーム] に設定されている必要があります。

#### 特別価格リクエストに対する請求を承認するには

- 1 [特別価格リクエスト] ホームページの [特別価格リクエスト (全件)] セクションから、請求を承認する特別価格リクエストを選択します。  
特別価格リクエストの選択方法の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [特別価格リクエスト詳細] ページで、[編集] ボタンをクリックします。
- 3 [特別価格リクエスト編集] ページで、[承認済み請求額合計] フィールドに金額を入力します。
- 4 [クレーム状況] フィールドから [承認済みクレーム] を選択します。次に [保存] をクリックします。  
請求状況を [承認済みクレーム] に変更すると、次の処理が実行されます。
  - Oracle CRM On Demand では、承認済み請求額合計が承認者に設定された承認限度を超えていないこと、および承認によって負の資金残高にならないことが検証されます。検証が失敗すると、適切なエラーメッセージが表示されます。
  - 請求決定日が Oracle CRM On Demand の現在の日付に変更されます。
  - ワークフロールールによって、適切な電子メール通知が送信されます。

### 特別価格製品を関連項目として管理

特別価格製品を関連項目として管理するには、次のタスクを実行します。

- [特別価格製品を関連項目として作成 \(ページ 458\)](#)
- [特別価格製品のフィールド \(ページ 458\)](#)

すべてのレコードに共通のその他の手順については、「[レコードの使用 \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 特別価格製品を関連項目として作成

特定の製品の必要な原価(またはその他の情報)を示すために、特別価格製品を特別価格リクエストの関連項目として作成できます。Oracle CRM On Demand からフォームに情報を入力して、特別価格製品を関連項目として作成します。このフォームには、[特別価格リクエスト詳細]ページからアクセスできます。

**注:** 特別価格製品を作成する前に、[特別価格製品]エリアが関連項目として[特別価格リクエスト詳細]ページに追加されている必要があります。関連項目の追加方法の詳細は、「[関連項目レイアウトのカスタマイズ \(参照 \[Customizing Related Item Layouts\]\(#\) ページ 1228\)](#)」を参照してください。

#### 特別価格製品を関連項目として作成するには

- 1 [特別価格リクエスト詳細]ページで、[特別価格製品]セクションまでスクロールダウンし、[追加]をクリックします。
- 2 [製品名]フィールドで、製品を選択します。
- 3 必要に応じて、特別価格リクエスト製品編集ページで残りのフィールドを更新します。次に[保存]をクリックします。各フィールドの詳細は、「[特別価格製品のフィールド \(ページ 458\)](#)」を参照してください。

### 特別価格製品のフィールド

新しい特別価格製品を作成するには、[特別価格製品編集]ページを使用します。このページには、特別価格製品に対して使用可能なすべてのフィールドが表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、およびリストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする画面上の情報と、この表で説明されている情報とは異なることがあります。

次の表では、[特別価格製品編集]ページの各フィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要な製品情報</b>	
製品	特別価格リクエストの製品の名前。特別価格リクエストが商談に関連している場合は、その商談に存在する製品のみを選択できます。関連がない場合は、すべての製品がリストされます。
製品: 製品カテゴリー	製品定義とともに継承される製品のカテゴリー。読み取り専用です。

フィールド	説明
数量	この特別価格リクエストに基づいて販売される製品の予想数量。
通貨	特別価格製品の通貨。
製品: パーツ番号	製品定義とともに継承されるパーツ番号。このフィールドは読み取り専用です。
製品: タイプ	製品定義とともに継承される製品のタイプ。このフィールドは読み取り専用です。
製品: 状態	製品定義とともに継承される状態。このフィールドは読み取り専用です。
標準小売価格	<p>使用通貨での標準小売価格 (MSRP)。このフィールドはパートナーに対して読み取り専用です。</p> <p>最終顧客が特別価格リクエストに対して定義され、価格リストがその最終顧客に関連付けられている場合、Oracle CRM On Demand では、特別価格製品レコードの保存時に、この価格リストに基づいて[標準小売価格]フィールドに値が挿入されます。特別価格リクエストの価格リストには、特別価格リクエストレコードに関連付けられている取引先レコードまたは最終顧客レコードに追加された価格リスト値が挿入されます。さらに、次の条件も満たす必要があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 最終顧客に関連付けられた価格リストのタイプは[標準小売価格]であること</li> <li>■ この価格リストの状態が[公開済み]であること</li> <li>■ 製品が価格リストに存在すること</li> <li>■ 特別価格リクエストの開始日が、価格リスト(および価格リスト明細項目)の有効開始日と有効終了日の間にあること</li> </ul> <p>価格リストが最終顧客に関連付けられていない場合、特別価格リクエストヘッダーの価格リストは空のままです。</p>
<b>特別価格リクエスト詳細情報</b>	
取得原価	<p>パートナーが製品に対して最初に支払う価格。特別価格製品レコードの保存時に、Oracle CRM On Demand では、所有者パートナー取引先に関連付けられた価格リストから、このフィールドに値が挿入されます。取得原価が特別価格リクエストレコードに挿入される場合、特別価格リクエストの所有者はパートナーユーザーである必要があります。さらに、次の条件も満たす必要があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 所有者パートナー取引先に関連付けられた価格リストのタイプは流通原価であること</li> <li>■ この価格リストの状態が[公開済み]であること</li> <li>■ 製品が価格リストに存在すること</li> <li>■ 特別価格リクエストの開始日が、価格リスト(および価格リスト明細項目)の有効開始日と有効終了日の間にあること</li> </ul> <p>[取得原価]フィールドは編集可能で、デフォルト値を変更できます。</p>
要求原価	パートナーが特別価格リクエストで要求した、減額価格。

フィールド	説明
要求再販原価	パートナーが製品を販売する際の再販価格。
認可原価	特別価格リクエストで交渉したパートナーの価格。このフィールドはパートナーに対して読み取り専用です。
提案再販価格	ブランド所有者が希望する再販価格。このフィールドはパートナーに対して読み取り専用です。
要求済み金額	要求された割引を計算します。金額は Oracle CRM On Demand で計算されます。
リクエスト済み割引率	要求された割引率を計算します。割引率は Oracle CRM On Demand で計算されます。
認可済み金額	認可された割引を計算します。認可された割引は Oracle CRM On Demand で計算されます。
認可済み割引率	認可された割引率を計算します。認可された割引率は Oracle CRM On Demand で計算されます。
<b>特別価格理由</b>	
競合会社名	特別価格リクエストに対する競合会社の名前。
競合会社製品	競合会社の製品の名前。
競合会社製品価格	競合会社の製品の価格。
競合会社パートナー	競合会社パートナーの名前。
その他の競合情報	オファー、特別価格理由など、競合する製品に関するその他の情報。
<b>追加情報</b>	
説明	このリスト項目に関する追加情報。このフィールドには 16,350 文字まで入力できます。

## 特別価格リクエストのフィールド

[特別価格リクエスト編集] ページでは、特別価格リクエストを追加したり、既存の特別価格リクエストの詳細情報を更新できます。このページには、特別価格リクエストに関するすべてのフィールドが表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、およびリストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする画面上の情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要特別価格リクエスト情報</b>	
ID	特別価格リクエストの識別子 (ID)。
リクエスト名	特別価格リクエストの名前。
主要パートナー取引先	特別価格リクエストを主導するパートナー社。
送信状況	提出の状況 (未提出、提出済み、リコール済など)。
締切日	特別価格リクエストを承認する締切日。このフィールドには、現在の日付から 1 週間後の日付がデフォルトで表示されます。
資金	特別価格リクエストに関連付けられた資金の名前。
商談	特別価格リクエストに関連付ける商談。
最終顧客	特別価格リクエストの最終顧客。リクエストが商談に関連付けられている場合、選択できるのは、[商談取引先]のみです。
開始パートナー取引先	特別価格リクエストを開始したパートナー。
取引交渉登録	リクエストに関連付ける取引交渉登録。
パートナープログラム	特別価格リクエストが関連付けられたパートナープログラム。
通貨	価格の変換先通貨。企業の管理者がこの機能を設定している場合は、別の通貨を選択して価格をその通貨に変換できます。
<b>特別価格リクエスト詳細情報</b>	
開始日	特別価格の開始日時。カレンダーコントロールを使用してこの日付を変更できます。
終了日	特別価格が無効になる日時。カレンダーコントロールを使用してこの日付を変更できます。
要求済み金額合計	Oracle CRM On Demand では、各特別価格製品の要求済み金額の合計が計算されます。
認可金額合計	Oracle CRM On Demand では、各特別価格製品の認可金額の合計が計算されます。
リクエスト日	特別価格リクエストが作成された日時。

フィールド	説明
送信日	特別価格リクエストが提出された日時。
認可日	特別価格リクエストが承認された日時。
承認者	現在の承認者の名前。
承認状況	特別価格リクエストの現在の承認状況(承認保留、承認、戻り済み、拒否、期限切れ、取消済みなど)。
最終承認者	特別価格リクエストを最後に承認したユーザーの名前。
理由コード	特別価格リクエストが戻された理由や拒否された理由を示します。
<b>クレーム情報</b>	
要求済み請求額合計	パートナーが要求している請求額合計。
承認済み請求額合計	ブランド所有者が承認している請求額合計。
クレーム状況	請求の現在の状況(進行中、提出済みクレーム、請求拒否、承認済みクレームなど)。
請求決定日	請求が決定された日付。
<b>追加情報</b>	
所有者	<p>特別価格リクエストレコードの所有者。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが分析ページから実行するレポートに含まれるレコードが決まります。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があり、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
変更	レコードを作成または更新するユーザーの名前、およびレコードが作成または更新された日時。この値は Oracle CRM On Demand によって生成されます。
説明	特別価格リクエストに関する追加情報。このフィールドには 250 文字まで入力できます。

フィールド	説明
所有者パートナー取引先	所有者が使用するパートナー取引先。したがって、所有者がパートナーである場合、所有者取引先にはパートナーが所属するパートナー取引先の名前が入力されます。
チャンネルマネージャ	チャンネル管理者は、パートナーとブランド所有者企業間の関係を維持します。チャンネル管理者は、パートナーのプライマリ担当者になります。

## 資金

資金の各ページを使用して、資金を作成、更新、および追跡します。

資金は通常、特定の目的のために留保されている金額または他のリソースのセットを表します。資金には、市場開発の資金、共同組合の資金、取引推進の資金などが含まれます。資金の各ページから、マーケティング資金に対して事前承認を必要とする一連の活動を管理し、請求を処理できます。

資金レコードを作成すると、その資金の所有者、またはその資金マネージャとなります。通常、資金の所有者は、資金レコードの更新や削除を行ったり、他のユーザーを資金参加者として追加したり、クレジットと引き落としのエントリを作成したり、添付資料やメモを資金に追加したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによる資金レコードへのアクセスを制限したり、拡張したりできます。

資金参加者は、資金レコードを表示できますが、編集はできません。また、資金参加者は、自分が参加者となっている資金に対して、事前承認リクエストや請求リクエストを提出できます。資金マネージャは、自分が所有する資金に対するすべての資金リクエストを表示し、編集できます。

**注:** [状態]フィールドが[承認済みクレーム]に設定されている資金リクエストは編集できません。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。業務上、資金を扱う必要のないユーザーに対しては、[資金]タブが設定時に除外されている場合もあります。

### [資金ホームページ]の使用

資金および資金リクエストの管理は、[資金ホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[資金ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### 資金または資金リクエストの作成

資金または資金リクエストを作成するには、[資金ホームページ]の左側の[作成]セクションで、[資金]または[資金リクエスト]のいずれかをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[資金項目 \(ページ 471\)](#)」を参照してください。

### 資金リストまたは資金リクエストリストの使用

[資金リスト]および[資金リクエストリスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demandには、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、デフォルトで使用可能な標準の資金リストについて説明します。

資金リスト	フィルター
資金(全件)	自分および自分の部下が所有するすべての資金

資金リスト	フィルター
有効な資金(全件)	自分および自分の部下が所有する資金のうち、[状態]が[有効]になっているすべての資金
資金(個人)	[所有者]フィールドに自分の名前を含む資金
有効な資金(個人)	[所有者]フィールドに自分の名前を含む資金のうち、[状態]が[有効]になっている資金

次の表では、デフォルトで使用可能な標準の資金リクエストリストについて説明します。

資金リクエストリスト	フィルター
資金リクエスト(全件)	自分および自分の部下が所有するすべての資金リクエスト
資金リクエスト(個人)	[所有者]フィールドに自分の名前を含む資金リクエスト
保留資金リクエスト(個人)	自分が所有している資金リクエストのうち、[状態]が[提出済み事前承認]となっているすべての資金リクエスト
保留資金リクエスト	資金リクエストのうち、[状態]が[提出済み事前承認]となっているすべての資金リクエスト
承認済み資金リクエスト(個人)	自分が所有している資金リクエストのうち、[状態]が[事前承認]となっているすべての資金リクエスト

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

#### 保留資金リクエストの表示

保留資金リクエストを表示するには、[保留資金リクエスト(個人)]セクションを検索します。このセクションには、[資金リクエスト名]、[資金]、[事前承認リクエスト]、[認可]、[承認]、[リクエスト日]、[締切日]、[状態]の情報が表示されます。

保留資金リクエストは、[状態]が[提出済み事前承認]となっているリクエストです。

最近変更された資金のリストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

#### 資金リクエストのオープン活動の表示

資金リクエストのオープン活動を表示するには、[資金リクエスト - オープン活動]セクションを検索します。このセクションには、[締切日]、[優先順位]、[活動]、[件名]、[資金リクエスト]の情報が表示されます。

この情報によって、資金リクエストにリンクされたオープン活動のリストが提供されます。[優先順位]フィールドには、従業員またはそのマネージャが指定する[1 - 高]、[2 - 中]、[3 - 低]などのタスクの優先順位が表示されます。タスクの優先順位は、矢印によって示されています(上向き矢印は「高」、矢印なしは「中」、下向き矢印は「低」)。

**注:** 企業の管理者が[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の[1-高い]から「最高位」に変更すると)、企業の管理者が 1-ラベル、2-ラベルまたは 3-ラベルというパターン(ラベルは企業の管理者がタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィールドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、「1-自分の最高位」という値には上向き矢印が表示されますが、「自分の最高位」という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに企業の管理者が追加したカスタム値には矢印が表示されません。[優先順位]フィールドなどのピックリストのデフォルト値の変更の詳細については、「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」を参照してください。

最近変更された資金リクエストのリストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [資金ホームページ]へのセクションの追加

ユーザー役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは[資金ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 保留資金リクエスト
- 1つ以上のレポートセクション(企業の管理者は、[資金ホームページ]に表示するためのレポートセクションを作成できます)

### [資金ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [資金ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [資金ホームページ]の[レイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページでのセクションの追加または削除、およびセクションの整理ができます。
- 3 [保存]をクリックします。

### 関連トピック

関連する資金情報については、次のトピックを参照してください。

- [資金 \(ページ 463\)](#)
- [資金の管理 \(ページ 465\)](#)
- [資金項目 \(ページ 471\)](#)

## 資金の管理

資金を管理するには、次のタスクを実行します。

- [資金参加者の追加 \(ページ 466\)](#)
- [資金へのクレジットの追加 \(ページ 466\)](#)
- [資金リクエストの処理 \(ページ 467\)](#)
- [請求の処理 \(ページ 470\)](#)
- [資金への引き落としの適用 \(ページ 471\)](#)
- [資金活動の確認 \(ページ 471\)](#)

**注:** 資金機能は、Oracle CRM On Demand の標準エディションの一部ではないため、企業で使用できない場合があります。

**注:** 資金レコードの所有者の場合は、その資金レコードを更新できます。資金参加者の場合は、資金リクエストを作成および更新できます。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [レコードの所有権の移動 \(ページ 143\)](#)
- [メモの追加 \(ページ 155\)](#)
- [レコードへのファイルと URL の添付 \(ページ 161\)](#)
- [レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)
- [監査証跡のカスタマイズ \(参照 \[Customizing the Audit Trail\]\(#\) ページ 1276\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連情報

資金の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[資金ホームページ\]の使用 \(ページ 463\)](#)
- [資金項目 \(ページ 471\)](#)
- [分析 \(ページ 767\)](#)
- [資産の追跡 \(ページ 272\)](#)

### 資金参加者の追加

資金レコードを作成すると、デフォルトでそのレコードの所有者になります。次に行くことは、資金参加者を追加することです。資金参加者として追加されたユーザーは、その資金レコードを表示したり、その資金に対する資金リクエストを提出したりできるようになります。

**作業前の準備。** 有効な資金参加者のリストにユーザーを表示するためには、そのユーザーを Oracle CRM On Demand High Tech Edition の有効なユーザーとしてまず設定する必要があります。

#### 資金参加者を追加するには

- 1 資金を選択します。  
資金の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [資金詳細] ページで、[資金参加者] セクションまでスクロールダウンし、[参加者を追加] をクリックします。  
**注:** レイアウトに [資金参加者] セクションを追加する必要があります。レイアウトの変更の詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。
- 3 [資金参加者を追加] ページで、[ルックアップ] アイコンをクリックし、ユーザーを選択します。  
このユーザーリストには、Oracle CRM On Demand High Tech Edition を使用しているすべてのユーザーが表示されます。
- 4 レコードを保存します。

### 資金へのクレジットの追加

資金を使用できるようにするために、クレジットをその資金に追加します。

#### 資金にクレジットを追加するには

- 1 資金を選択します。  
資金の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [資金詳細] ページで、[資金追加] セクションまでスクロールダウンし、タイトルバーの[新規]をクリックします。  
**注:**レイアウトに[資金追加]セクションを追加する必要があります。レイアウトの変更の詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。
- 3 次の表の説明に従って情報を入力し、レコードを保存します。

フィールド	説明
資金	資金の名前。(表示専用。)
クレジット名	クレジットレコードの名前。このフィールドには 30 文字まで入力できます。(必須フィールド。)
金額	資金に適用するクレジットの金額。例:\$500。
説明	この資金追加の説明。
失効日	クレジットが有効でなくなる日付 (MM/DD/YYYY)。この日付は情報目的で提供されます。[カレンダー]アイコンを使用して日付を選択します。

### 資金リクエストの処理

資金金額の一部を使いたいユーザーは、資金リクエストを作成し、それを資金マネージャに提出して承認を受ける必要があります。資金リクエストのステージを追跡する場合、ユーザーとその担当の資金マネージャは[状態]フィールドを更新します。

#### 事前承認リクエストを提出するには

- 1 資金を選択します。  
資金の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [資金詳細] ページで、[資金リクエスト] セクションまでスクロールダウンし、[新規]をクリックします。  
**注:**レイアウトに[資金リクエスト]セクションを追加する必要があります。詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。
- 3 [資金リクエスト編集] ページで、必要な情報を入力します。  
次の表では、資金リクエストのフィールド情報について説明します。管理者はフィールドの追加、名前の変更、削除を行えるので、実際に表示されるフィールドがこの表のものとは異なる場合があります。

フィールド	説明
<b>主要な資金リクエスト情報</b>	
リクエスト ID*	資金リクエストの識別子。リクエスト ID は Oracle CRM On Demand によって生成されます。(必須フィールド。)
資金リクエスト名	資金リクエストの名前。50 文字に制限されます。(必須フィールド。)

フィールド	説明
タイプ	<p>資金のタイプを示します。企業の管理者が変更できるカスタマイズ可能なフィールドです(必須フィールド。)</p> <p>次の2つのタイプの資金が提供されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>MDF(市場開発資金)</b>。これらの資金は、パートナー、再販売業者、または販売代理店が製品を販売して市場に売り出すために、企業の販売部門または営業部門が使用します。</li> <li>■ <b>SPF(特別価格承認)</b>。これらの資金は、特別価格リクエストをサポートするために企業が使用します。特別価格設定要求は、パートナーが製品または製品群に対して特別価格を取得するために提出する資金リクエストです。この価格は、通常はパートナーの競争力を維持したり、特別のマーゲンを提供したりするために、要求されます。</li> </ul>
資金	リンクされている資金の名前。(必須フィールド。)
状態	<p>資金リクエストの現在の状態。必須フィールドです。(必須フィールド。)</p> <p>デフォルトのオプションは、[承認済みクレーム]、[請求拒否]、[提出済みクレーム]、[進行中]、[事前承認拒否]、[提出済み事前承認]、[事前承認]です。</p> <p>資金参加者は、状態を、[進行中]、[提出済み事前承認]、または[提出済みクレーム]に変更することができます。</p>
締切日	資金リクエストがその日までに承認される必要があることを示します(必須フィールド。)
商談	資金に関連付ける商談。
商談取引先	関連する商談が属している取引先。
キャンペーン	キャンペーンを資金に関連付けるために使用します。
マーケティングの目的	デフォルトのオプションは、[パートナー報奨金]、[共同マーケティング]、[競合会社の位置付け]、[新規プロダクト開始]、[顧客維持]です。
地域	デフォルトのオプションは、[アフリカ]、[アジア/太平洋]、[ヨーロッパ]、[中南米]、[中東]、[なし]、[北アメリカ]、[北ヨーロッパ]、[その他]、[南アメリカ]、[南ヨーロッパ]、または[ワールドワイド]です。
カテゴリー	デフォルトのオプションは、[広告]、[商標設定]、[顧客イベント]、[ダイレクトメール]、[ディスプレイ]、[エグゼクティブイベント]、[協同広告]、[その他]、[プロモーション]、[サンプル]、[セミナー]、[売上奨励賞]、[トレードショー]、または[トレーニング]です。
パートナープログラム	資金リクエストの対象であるパートナープログラム。
<b>資金リクエストの詳細情報</b>	
事前承認リクエスト	タスクを遂行するために必要な資金金額です。

フィールド	説明
認可	資金マネージャが使用するこのフィールドには、[事前承認リクエスト]フィールドでリクエストされた金額に基づき、参加者に許可した金額が入ります。
請求額	参加者は、タスクを完了した後にこのフィールドを使用して、そのタスクを完了するために使った金額を請求します。
承認	資金マネージャが使用するこのフィールドには、請求された金額に基づいて承認された金額が入ります。
リクエスト日	デフォルトは今日の日付です。
事前承認日付	資金マネージャが使用するこのフィールドには、資金リクエストの金額を資金マネージャが承認した日付が入ります。
請求決定日	資金マネージャが使用するこのフィールドには、請求された資金金額を資金マネージャが承認した日付が入ります。
開始日	ブランドオーナーが資金リクエストを承認している期間の期初。
終了日	ブランドオーナーが資金リクエストを承認している期間の期末。この日以降、資金リクエストは無効になります。
資金リクエスト通貨	リクエストされた資金の通貨を示します。
<b>追加情報</b>	
所有者	<p>一般に、所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。また、アクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>この値は、分析ページでユーザーまたはマネージャが実行するレポートに含まれるレコードに影響します。</p>
変更	レコードを作成または更新したユーザーの名前とその操作を行った日時。システムによって生成されます。
所有者取引先	これは、所有者が使用するパートナー取引先です。したがって、所有者がパートナーである場合、所有者取引先にはパートナーが所属するパートナー取引先の名前が入力されます。
チャンネルマネージャ	チャンネル管理者は、パートナーとブランド所有者企業間の関係を維持します。チャンネル管理者は、パートナーのプライマリ担当者になります。
説明	このフィールドには 250 文字まで入力できます。

- 1 [状態]として、[提出済み事前承認]を選択します。
- 2 レコードを保存します。

この資金リクエストレコードは、資金マネージャの[資金ホームページ]の[保留資金リクエスト]セクションに表示されません。

### 資金リクエストを事前承認するには

- 1 [資金ホームページ]で、[保留資金リクエスト]セクションから資金リクエストを選択します。
- 2 [資金リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [資金リクエスト編集]ページで、次の操作を行います。
  - a [事前承認日付]フィールドに該当する日付を入力します。
  - b [許可]フィールドに、承認する金額を入力します。
  - c [状態]フィールドを[事前承認]に更新します。
- 4 レコードを保存します。

### 請求の処理

資金マネージャが資金リクエストを承認し、資金をリクエストしたユーザーがそのタスクを完了すると、そのユーザーは請求を提出できます。ユーザーが請求を提出すると、資金マネージャによりその請求が確認され、承認されます。

### 請求を提出するには

- 1 請求を提出する資金リクエストを[資金リクエストリスト]から選択するか、事前承認された資金リクエスト([資金ホームページ]の[保留資金リクエスト]セクションに表示されている)を選択します。  
資金リクエストの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [資金リクエスト詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [資金リクエスト編集]ページで、次の操作を行います。
  - a [請求額]フィールドに請求する金額を入力します。
  - b [状態]フィールドから[提出済みクレーム]を選択します。
  - c [締切日]フィールドに該当する日付を入力します。
- 4 レコードを保存します。

### 請求を承認するには

- 1 請求を承認する資金リクエスト([資金ホームページ]の[保留資金リクエスト]セクションに表示されている)を選択します。  
資金リクエストの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [資金リクエスト詳細]ページで、請求された金額を[請求額]フィールドで確認します。次に、[編集]ボタンをクリックします。
- 3 [資金リクエスト編集]ページで、次の操作を行います。
  - a 承認する金額を[承認]フィールドに入力します。
  - b 日付を[請求決定日]フィールドに入力します。
  - c [状態]フィールドから[承認済みクレーム]を選択します。

**注:** 資金を承認するには、自身のユーザーレコードの[資金承認限度]を十分な値に設定する必要があります。承認限度が十分ではない場合は、企業の管理者に連絡してください。また、Oracle CRM On Demand では、[資金詳細]ページで[負の残高の許可]チェックボックスが選択されている場合を除き、結果が負の資金残高になる資金リクエストは承認できません。

- 4 レコードを保存します。  
承認された請求は、資金レコードの[資金引き落とし]セクションに表示されます。

**注:** 請求が承認された後には、その資金リクエストは編集できなくなります。

## 資金への引き落としの適用

資金から特定の金額を引き落とすには、引き落としレコードを作成します。

### 資金に引き落としを適用するには

- 1 資金を選択します。  
資金の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [資金詳細] ページで、[資金引き落とし] セクションまでスクロールダウンし、タイトルバーの [新規] をクリックして引き落としエントリを作成します。
- 3 [資金引き落とし編集] ページで、必要な情報を入力します。  
[資金リクエスト名] は 50 文字まで入力できます。

## 資金活動の確認

自分が管理しているレコードの資金活動を確認することができます。また、企業の資金管理者の場合は、全社の資金と資金リクエストを確認できます。これにより、資金活動を監視し、追跡できます。

### 資金活動を確認するには

- 1 資金を選択します。  
資金の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [資金詳細] ページで、[監査証跡] セクションまでスクロールダウンします。  
このリストにより、資金に関するそれぞれの活動(取引、日付、関係者など)を追跡します。

**注:** レイアウトに [監査証跡] セクションを追加することもできます。詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。

## 資金項目

[資金編集] ページを使用して、資金を追加したり、既存の資金の詳細を編集したりします。[資金編集] ページには、資金レコードのすべてのフィールドが表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ピックリストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法でアプリケーションをカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする情報と、この表で説明されている標準的な情報は異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要な資金情報</b>	
資金 ID	資金の識別子。システムによって生成されます。(必須フィールド。)
資金名	資金の名前。50 文字に制限されます。(必須フィールド。)
開始日 終了日	資金が有効である期間を示します。
状態	デフォルトのオプションは、[有効]、[クローズ]、[進行中]、または[停止]です。

フィールド	説明
タイプ	<p>資金のタイプを示します。資金のタイプのオプションは次のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>MDF (市場開発資金)</b>。MDF は、パートナー、再販売業者、または販売代理店が製品を販売したり、メーカーのブランドを市場に売り出すために、メーカーの販売部門または営業部門が提供する資金です。</li> <li>■ <b>SPA (特別価格承認)</b>。SPA によって、パートナーは販売する製品または製品群に対して特別価格を要求できます。</li> </ul>
パートナー	取引先の [パートナー] フィールドをオンに設定して、このセクションリストに表示されるようにする必要があります。
負の残高の許可	<p>このチェックボックスをオンにすると、資金の残高を負にできます。たとえば、資金の残高が \$500 の場合でも、\$600 の資金リクエストを承認できます。このチェックボックスがオンになっていない場合は、資金承認者が同じ \$600 の資金リクエストを承認しようとする、Oracle CRM On Demand より負の残高は許可されないことを示すメッセージが表示されます (必須フィールド。)</p> <p>このチェックボックスはデフォルトでオンになっています。</p>
目標額	資金の目標総額 (ドル)。(必須フィールド。)
総支払金額	読み取り専用フィールドです。[資金追加] セクションで作成したすべての資金追加の合計です。
引き落とし額合計	読み取り専用フィールドです。[資金引き落とし] セクションで作成されたすべての資金引き落としの合計です。請求金額が承認されると、引き落としレコードが [資金引き落とし] セクションに自動的に作成されます。
残高	読み取り専用フィールドです。値は、[総支払金額] から [引き落とし額合計] を引いたものになります。
事前承認合計	読み取り専用フィールドです。特定の資金に対して承認された資金リクエストの総額です。資金マネージャが資金リクエストを承認すると、その値がこのフィールドに反映されます。
事前承認後の残高	読み取り専用フィールドです。値は、[総支払金額] から [事前承認合計] を引いたものになります。
資金通貨	たとえば、米ドルまたはユーロなど。[通貨] セレクタアイコンを使用して、資金の通貨を選択します。
<b>追加情報</b>	
所有者	<p>資金レコードの所有者。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>[所有者] フィールドの値によって、従業員またはマネージャが分析ページから実行するレポートに含まれるレコードが決まります。</p>

フィールド	説明
説明	250 文字に制限されます。

## 関連情報

関連する資金情報については、次のトピックを参照してください。

- [資金 \(ページ 463\)](#)
- [\[資金ホームページ\]の使用 \(ページ 463\)](#)
- [資金の管理 \(ページ 465\)](#)

## コース

コースとは、特定のスキルセットを個人に与えることを主な目的として提供される構造化された教育プログラムのことです。特に複雑な製品やサービスを扱う多くの企業では、パートナーと再販業者に適切なトレーニングを提供して、販売する製品やサービスをよく理解できるようにする必要があります。このように、コースは企業の製品やサービスに関する知識や情報を広めるメカニズムになります。通常、コースでは、特定の製品や製品ファミリーに焦点が当てられます。ただし、一般的な概念や原則が扱われる場合もあります。コースは、理論的な場合もあれば、実践的な場合（演習や実習など）もあり、両方が混在する場合もあります。

Oracle CRM On Demand では、特定の製品や一連の製品にコースが関連付けられている場合があります。同様に、1つの製品カテゴリーやいくつかの製品カテゴリーにコースが関連付けられている場合もあれば、まったく関連付けられていない場合もあります。Oracle CRM On Demand の標準設定では、期間、料金、開始日、終了日、他のコースとの依存関係など、コースのいくつかの基本属性も取得できます。

コースは、企業自身によって提供されたり、指定されたトレーニングサービス業者に外注されたり、両方が組み合わせられたりする場合があります。Oracle CRM On Demand では、コースを提供しているサードパーティベンダーのリストを定義して、パートナーにリストを公開できます。コースが公開されると、パートナーの従業員は、コースに担当者を登録できるようになります。

### [コースホームページ]の使用

コースの管理は、[コースホームページ]から開始します。

**注:**企業の管理者は、[コースホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### コースの作成

コースを作成するには、[最近変更されたコース]セクションの[新規]ボタンをクリックします。コースの作成方法の詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[コースフィールド \(参照 \[Course Fields\]\(#\) ページ 478\)](#)」を参照してください。

### コースリストの使用

[コースリスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、コースの標準のリストについて説明します。

コースリスト	説明
コース (全件)	所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべてのコースが表示されます。

コースリスト	説明
最近作成されたコース	過去 30 日以内に作成された、ユーザーが表示できるすべてのコース。デフォルトでは、時期が新しいものから順に表示されるので、最近作成されたコースがリストの最初に表示されます。
最近変更されたコース	過去 30 日以内に変更された、ユーザーが表示できるすべてのコース。デフォルトでは、時期が新しいものから順に表示されるので、最近変更されたコースがリストの最初に表示されます。
最近導入されたコース	過去 90 日以内に使用可能になった、ユーザーが表示できるすべてのコース。デフォルトでは、時期が新しいものから順に表示されるので、最近導入されたコースがリストの最初に表示されます。
終了予定のコース	今後 90 日以内に終了される予定で、ユーザーが表示できるすべてのコース。デフォルトでは、時期が古いものから順に表示されるので、まもなく終了されるコースがリストの最初に表示されます。
コース (個人)	ユーザーが所有するすべてのコース。
最近作成されたコース (個人)	過去 30 日以内に作成されて、ユーザーが所有するすべてのコース。
最近変更されたコース (個人)	過去 30 日以内に更新されて、ユーザーが所有するすべてのコース。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近変更されたコースの表示

最近変更されたコースは、[最近変更されたコース]セクションに表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

### [コースホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[コースホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- コース (全件)
- 最近作成されたコース
- 最近変更されたコース
- 最近導入されたコース

- 終了予定のコース
- コース (個人)
- 最近作成されたコース (個人)
- 最近変更されたコース (個人)

### **[コースホームページ]にセクションを追加するには**

- 1 [コースホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [コースホームページレイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

## **コースの管理**

コースを管理するには、次のタスクを実行します。

- [製品、製品カテゴリおよびソリューションと認定レベルとの関連付け \(ページ 492\)](#)
- [試験および認定レベルとコースとの関連付け \(ページ 476\)](#)
- [他のコースへのコースの関連付け \(ページ 476\)](#)
- [パートナーへのコースの表示 \(ページ 476\)](#)
- [コースへの登録 \(ページ 477\)](#)
- [コース登録レコードの更新 \(ページ 477\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [メモの追加 \(ページ 155\)](#)
- [添付資料の使用 \(ページ 159\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## **製品、製品カテゴリおよびソリューションとコースとの関連付け**

コースは、1 つ以上の製品、製品カテゴリおよびソリューションと関連付けることができます。コースが 1 つの製品のみまたは 1 つの製品カテゴリのみに該当する場合、[プライマリ製品]フィールドまたは[プライマリ製品カテゴリ]フィールドから該当する値をそれぞれ選択します。ただし、ソリューション、複数の製品または複数の製品カテゴリにコースを適用できる場合は、次に示す手順に従います。

### **作業前の準備。**

企業の管理者は、[コース製品]、[コース製品カテゴリ]または[コース解決策]関連情報セクションを詳細ページでできるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### **製品、製品カテゴリまたはソリューションをコースと関連付けるには**

- 1 [コース詳細]ページの[コース製品]セクション、[コース製品カテゴリ]セクションまたは[コース解決策]セクションで、[追加]をクリックします。
- 2 編集ページで、製品(または製品カテゴリ)を指定して、[保存]をクリックします。
- 3 前述の手順を必要な回数繰り返して、すべての関係を定義します。

**注:** コースが関連付けられているソリューションが 1 つまたは複数であるかに関係なく、前述の手順に従って、コースとソリューションを関連付けます。

### 試験および認定レベルとコースとの関連付け

コースの最後には通常 1 つ以上の試験があります。試験に合格すると、認定レベルが与えられます。コースは試験か認定レベルのどちらかまたは両方と関連付けることができます。

#### 作業前の準備。

企業の管理者は、[コース試験]または[認定レベルコース]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

#### 試験および認定レベルとコースを関連付けるには

- 1 [コース詳細]ページの[コース試験]セクションまたは[認定レベルコース]セクションで、[追加]をクリックします。
- 2 編集ページで、必要に応じて試験や認定レベルを指定します。
- 3 [保存]をクリックします。
- 4 前述の手順を繰り返して、試験や認定レベルの関係を追加します。

### 他のコースへのコースの関連付け

Oracle CRM On Demand では、コースを他のコースに関連付けることができます。1 つのコースが、あるコースの前提条件、別のコースのフォローアップ、および終了したコースの代替コースになる場合があります。

この情報は情報目的としてのみ取得され、利用可能なコースの全体表示と相互依存関係をパートナーに提供することを主な目的として取得されます。担当者がコースに登録する際に、このセクションに指定された関係の要件が、Oracle CRM On Demand で強制されるわけではありません。そのため、たとえば、コース A の登録完了がコース B に登録する前提条件になっている場合でも、この前提条件が Oracle CRM On Demand によって強制されることはなく、担当者はコース A に登録していなくてもコース B に登録できます。

**注:** コースがそのコース自身と関連付けられないようにするために、[関連コース]フィールドを親ページのコースと同じにすることはできません。

#### 作業前の準備。

企業の管理者は、[関連コース]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

#### コースを別のコースに関連付けるには

- 1 [コースリスト]ページで、別のコースに関連付けるコースの名前をクリックします。
- 2 [コース詳細]ページの[関連コース]セクションで、[追加]をクリックします。
- 3 [関連コース編集]ページで、関連コースと関連のタイプを選択します。次に[保存]をクリックします。

### パートナーへのコースの表示

コースはパートナーに自動的に表示されません。パートナーの従業員をチームに追加して、そのチームをコースレコードに関連付けると、コースが表示されます。

**作業前の準備。**

企業の管理者は、[コースチーム]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしておく必要があります。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

**パートナーにコースが表示されるようにするには**

- 1 [コース詳細]ページの[コースチーム]セクションで、[ユーザーを追加]をクリックします。
- 2 [コースチーム編集|Course Team Edit]ページで、コースを表示するパートナーの各従業員のユーザー名、チームの役割およびレコードアクセスを指定します。

**注:** パートナーの従業員のチームメンバーには読み取り専用アクセス権を付与することをお勧めします。

- 3 [保存]をクリックします。

**コースへの登録**

Oracle CRM On Demand でコースに登録して、特定の製品や一連の製品に関するスキルセットを向上できます。

**作業前の準備。**

企業の管理者は、[コース登録]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

**コースに登録するには**

- 1 [コースリスト]ページで、登録するコースの名前をクリックします。
- 2 [コース詳細]ページの[コース登録]セクションで、[登録]をクリックします。
- 3 [コース登録編集]ページで、コースとコースに登録する候補者を選択します。次に[保存]をクリックします。

**注:** Oracle CRM On Demand では、一部制限はありますが、同じ担当者が同じコースに複数回登録できます。未完了の登録を完了するため、スキルを回復するためなど、様々な理由で複数回同じコースに登録することが必要になる場合があります。Oracle CRM On Demand では、登録日またはレコードの所有者が異なれば、担当者が同じコースに繰り返し登録できます。

**コース登録レコードの更新**

コース登録レコードを更新できるのは、適切なアクセス権があるユーザーのみです。デフォルトでは、チャンネルマネージャなどのブランド所有者の役割のみが、登録レコードの[状況]フィールドを更新できます。ブランド所有者の役割およびパートナー役割は他のすべてのフィールドを更新できます。

企業の管理者は、必要に応じて、デフォルトのアクセス権設定を変更できます。

**作業前の準備。**

企業の管理者は、[コース登録]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

**コース登録レコードを更新するには**

- 1 コース詳細ページの[コース登録]セクションで、編集する登録レコードへの[編集]リンクをクリックします。
- 2 必要に応じてフィールドを変更します。
- 3 [保存]をクリックします。

注: [登録状況]フィールドにデフォルトで許容される値は、[登録]、[完了]、[未完了]です。ただし、このリストは自由に設定可能で、ビジネス要件に合わせて変更できます。

## Course Fields

Use the Course Edit page to add a course or update details for an existing course. The Course Edit page shows the complete set of fields for a course.

**TIP:** You can also edit courses on the Course List page and the Course Detail page. For more information on updating records, see [Updating Record Details \(参照 レコードの詳細の更新 ページ 113\)](#).

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

The following table provides additional information regarding some fields.

Field	Description
<b>Key Information Section</b>	
Name	The name of the course. This field is case sensitive, make sure you follow the naming conventions that your company has set up for abbreviations, capitalization, and so on, to avoid duplicate courses. This field is required.
Type	The course type that you want to use for this course.
Status	The status of the course, such as Planned or Available. Your administrator can modify the possible values for status, you may see a set of values different from those mentioned here. This field is required.
Available From	The date on which the course is introduced. This field is useful if you plan to introduce a course over the next few months but want to spread awareness about it to your partner community before the introduction. This field, if specified, decides whether or not this course will be displayed on the Recently Introduced Courses list on the course home page.
Course ID	Internal identifier for the course. Within a company, this identifier is typically unique; however, Oracle CRM On Demand does not enforce uniqueness.
Primary Product Product Category	<p>The name of the primary product category on which this course focuses. Use this field only if the course is focused on a single product category. If the course is equally appropriate for several product categories, leave this field blank and use the Course Product Product Categories related item section instead.</p> <p>If your administrator enforces the relationship between products and their product category, then the primary product and the primary product category on the record must be associated with each other, and the behavior is as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ If a product is already selected in the Primary Product field, and if you select a product category that is not associated with the selected product, then you cannot save your changes.</li> <li>■ If you select a product category before you select a product in the Primary Product field, then when you click the Lookup icon in the Primary Product field, a list of the products that are associated with the selected product category is displayed.</li> </ul>

Field	Description
	Your administrator can enforce the relationship between products and their product category by selecting the Enforce Product Category-Product Relationship check box on the company profile.
Primary Product	The main product on which the course focuses. If the course is for more than one product, use the Course Products related-item to capture the list of products. Use this field only if the course is focused on a single product. If the course is equally appropriate for several products, leave this field blank and use the Course Products related item section instead.
Available Till	The date after which the course will no longer be offered. Use this field to spread awareness among the partner community that the course is set to be de-commissioned soon. This field, if specified, decides whether or not this course will be displayed on the Retiring Courses list on the course home page.
<b>Course Details Section</b>	
Duration (Hours)	The duration of the course.
Course Length (Days)	The calendar length of the course. Courses of longer duration (typically more than 8 hours) are usually offered over several days.
Format	Indicates the delivery format for the course.
Medium	Indicates the delivery medium for the course.
External Unique ID	The unique identifier of the course in an external system. This ID is required when you import data from an external system and must know whether an incoming course has been previously imported.
Website	The URL of a page that contains additional information about the course. The Website field is useful if the course information is stored and maintained in some application other than Oracle CRM On Demand.
Currency	The currency used for the fee.
Course Fee	The fee charged for taking the course.
Payment Options	The method by which you will pay for the course, such as credit card or check. This is a single-value field. Therefore, if multiple payment options are allowed, define them as a value in the drop-down list. For example, "Check or Credit", "Cash or Credit", and so on.
<b>Contact Information Section</b>	
Contact	The main point of contact for the course. Use this field only if the point of contact already exists as a contact in Oracle CRM On Demand.

Field	Description
Contact: First Name	The first name of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated. The populated value is based on what you select in the Contact field.
Contact: Last Name	The last name of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated. The populated value is based on what you select in the Contact field.
Contact: Company	The company of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated. The populated value is based on what you select in the Contact field.
Contact: Email	The email address of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated. The populated value is based on what you select in the Contact field.
First Name	The first name of the point of contact for the course. Use this field only if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Last Name	The last name of the point of contact for the course. Use this field only if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Company	The company of the point of contact for the course. Use this field only if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Email	The email address of the point of contact for the course. Use this field only if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Phone	The phone number of the point of contact for the course. Use this field only if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
<b>Additional Information</b>	
Owner	The owner of the course record. 企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「 <a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a> 」を参照してください。
Description	Additional information about the course. This field has a limit of 2,000 characters.

## コース登録のフィールド

[コース登録]ページでは、コースに登録できます。[コース登録]ページには、コース登録に関するすべてのフィールドが表示されます。

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、およびリストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要登録情報</b>	
コース	コースの名前。このフィールドは必須です。
目標	コースに登録する目的(存在する場合)。
登録日	デフォルトでは、作成時の現在のシステム日付。作成中または作成後に変更できます。
登録状況	コース登録の現在の状況。この値は作成時にデフォルトで[登録]になるように事前に設定されています。
候補	コースに出席する候補者の名前。Oracle CRM On Demand にすでに登録されている担当者であることが必要です。このフィールドは必須です。
登録番号	登録番号は通常一意ですが、Oracle CRM On Demand では、一意性は強制されません。
終了日付	候補者がコースを完了した日付。
コースパートナー	特定のコースに候補者が登録しているパートナー企業。
<b>追加情報</b>	
所有者	コース登録の現在の所有者。
説明	コース登録に関する追加情報。2,000 字まで入力できます。

## 試験

試験とは、特定のスキルまたは一連のスキルにおける個人の適性を測定する方法のことです。通常、試験はコース完了後の次のステップです。コースの最後には 1 つの試験または一連の試験が行われるのが普通です。受講者はコースを完了すると、登録して試験を受けることが期待されています。多くの企業では、最低合格スコア以上ですべての最終試験に合格した場合にのみ、コースを完了したとみなされます。

コースの場合と同様に、試験も製品、製品グループおよび 1 つまたは複数の製品カテゴリーに関連付けることができます。Oracle CRM On Demand では、特定の製品または一連の製品や製品カテゴリーに対して試験を定義できます。また、コースから試験への論理的過程が正確に取得されるように、1 つまたは複数のコースと試験を関連付けることもできます。

通常は企業自身ではなく認可されたテストサービスプロバイダが試験の管理を行うので、Oracle CRM On Demand では、そのようなサードパーティベンダーのリストを特定の試験に対して定義できます。Oracle CRM On Demand を使用して、ユーザーがアクセスできる任意の担当者を試験に登録できます。

### [試験ホームページ]の使用

試験の管理は、試験ホームページから開始します。

**注:**企業の管理者は、[試験ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

## 試験の作成

試験を作成するには、[最近変更された試験]セクションの[新規]ボタンをクリックします。試験の作成方法の詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[試験のフィールド \(参照 Exam Fields ページ 486\)](#)」を参照してください。

## 試験リストの使用

[試験リスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づきリストを追加できます。

次の表では、試験の標準のリストについて説明します。

試験リスト	説明
試験 (全件)	所有者に関係なく、ユーザーが表示できるすべての試験が表示されます。
最近作成された試験	過去 30 日以内に作成された、ユーザーが表示できるすべての試験。デフォルトでは、時期が新しいものから順に表示されるので、最近作成された試験がリストの最初に表示されます。
最近変更された試験	過去 30 日以内に変更された、ユーザーが表示できるすべての試験。デフォルトでは、時期が新しいものから順に表示されるので、最近変更された試験がリストの最初に表示されます。
最近導入された試験	過去 90 日以内に使用可能になった、ユーザーが表示できるすべての試験。デフォルトでは、時期が新しいものから順に表示されるので、最近導入された試験がリストの最初に表示されます。
終了予定の試験	今後 90 日以内に終了される予定で、ユーザーが表示できるすべての試験。デフォルトでは、時期が古いものから順に表示されるので、まもなく終了される試験がリストの最初に表示されます。
試験 (個人)	ユーザーが所有するすべての試験。
最近作成された試験 (個人)	過去 30 日以内に作成されて、ユーザーが所有するすべての試験。
最近変更された試験 (個人)	過去 30 日以内に更新されて、ユーザーが所有するすべての試験。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 Creating and Refining Lists ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

## 最近変更された試験の表示

最近変更された試験は、[最近変更された試験]セクションに表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

## 試験ホームページへのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[試験ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 試験 (全件)
- 最近作成された試験
- 最近変更された試験
- 最近導入された試験
- 終了予定の試験
- 試験 (個人)
- 最近作成された試験 (個人)
- 最近変更された試験 (個人)

### [試験ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [試験ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [コースホームページレイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

## 試験の管理

試験を管理するには、次のタスクを実行します。

- 製品、製品カテゴリおよびソリューションと試験との関連付け (ページ 484)
- コースおよび認定レベルと試験との関連付け (ページ 484)
- 他の試験への試験の関連付け (ページ 484)
- パートナーへの試験の表示 (ページ 485)
- 試験への登録 (ページ 485)
- 試験登録レコードの更新 (ページ 486)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- レコードの作成 (ページ 50)
- レコードの詳細の更新 (ページ 113)
- 選択したレコードへのレコードのリンク (参照 [Linking Records to Your Selected Record](#) ページ 115)
- リストの使用 (ページ 123)
- メモの追加 (ページ 155)
- 添付資料の使用 (ページ 159)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## 製品、製品カテゴリおよびソリューションと試験との関連付け

試験は、1 つ以上の製品、製品カテゴリおよびソリューションと関連付けることができます。試験が 1 つの製品のみまたは 1 つの製品カテゴリのみに該当する場合、[プライマリ製品] フィールドまたは [プライマリ製品カテゴリ] フィールドから該当する値をそれぞれ選択します。ただし、ソリューション、複数の製品または複数の製品カテゴリに試験を適用できる場合は、次に示す手順に従います。

### 作業前の準備。

企業の管理者は、[試験製品]、[試験製品カテゴリ] または [試験解決策] 関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集] リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 製品、製品カテゴリまたはソリューションを試験と関連付けるには

- 1 [試験詳細] ページの [試験製品] セクション、[試験製品カテゴリ] セクションまたは [試験解決策] セクションで、[追加] をクリックします。
- 2 編集ページで、製品または製品カテゴリを指定して、[保存] をクリックします。
- 3 前述の手順を必要な回数繰り返して、すべての関係を定義します。

**注:** 試験が関連付けられているソリューションが 1 つまたは複数であるかに関係なく、前述の手順に従って、試験とソリューションを関連付けます。

## コースおよび認定レベルと試験との関連付け

認定レベルのコースを正しく完了したことは、通常 1 つまたは一連の試験によって示されます。1 つの試験または一連の試験に合格すると、コースに合格するか、認定レベルが与えられます。コースと認定レベルのどちらかまたは両方に試験を関連付けることができます。

### 作業前の準備。

企業の管理者は、[コース試験] または [認定レベル試験] 関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集] リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### コースおよび認定レベルと試験を関連付けるには

- 1 [試験詳細] ページの [コース試験] セクションまたは [認定レベル試験] セクションで、[追加] をクリックします。
- 2 編集ページで、必要に応じてコースや認定レベルを指定します。
- 3 [保存] をクリックします。
- 4 前述の手順を繰り返して、コースや認定レベルの関係を追加します。

## 他の試験への試験の関連付け

Oracle CRM On Demand では、試験を他の試験に関連付けることができます。1 つの試験が、ある試験の前提条件、別の試験のフォローアップ、および終了した試験の代替試験になる場合があります。

この情報は情報目的としてのみ取得され、利用可能な試験の全体表示と相互依存関係をパートナーに提供することを主な目的としています。担当者が試験に登録する際に、このセクションに指定された関係の要件が、Oracle CRM On Demand で強制されるわけではありません。そのため、たとえば、試験 A の合格が試験 B に登録する前提条件として定義されている場合でも、この前提条件が Oracle CRM On Demand によって強制されることはなく、担当者が試験 A に不合格または未登録でも試験 B に登録できます。

**注:** 試験がその試験自身と関連付けられないようにするために、[関連試験] フィールドを親ページの試験と同じにすることはできません。

### 作業前の準備。

企業の管理者は、[関連試験]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 試験を別の試験と関連付けるには

- 1 [試験リスト]ページで、別の試験に関連付ける試験の名前をクリックします。
- 2 [試験詳細]ページの[関連試験]セクションで、[追加]をクリックします。
- 3 [関連試験編集]ページで、関連試験と関連のタイプを選択します。
- 4 [保存]をクリックします。

### パートナーへの試験の表示

試験はパートナーに自動的に表示されません。パートナーの従業員をチームに追加して、そのチームを試験レコードに関連付けると、試験が表示されます。

#### 作業前の準備。

企業の管理者は、[試験チーム]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### パートナーに試験が表示されるようにするには

- 1 [試験詳細]ページの[試験チーム]セクションで、[ユーザーを追加]をクリックします。
- 2 [試験チーム編集]ページで、試験を表示するパートナーの各従業員のユーザー名、チームの役割およびレコードアクセスを指定します。

**注:** パートナーの従業員のチームメンバーには読み取り専用アクセス権を付与することをお勧めします。

- 3 [保存]をクリックします。

### 試験への登録

Oracle CRM On Demand で試験に登録して、特定の製品や一連の製品に関する適性を証明できます。

#### 作業前の準備。

企業の管理者は、[試験登録]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 試験に登録するには

- 1 [試験リスト]ページで、登録する試験の名前をクリックします。
- 2 [試験詳細]ページの[試験登録]セクションで、[登録]をクリックします。
- 3 [試験登録編集]ページで、試験と登録する候補書を選択します。
- 4 [保存]をクリックします。

**注:** Oracle CRM On Demand では、一部制限はありますが、同じ担当者が同じ試験に複数回登録できます。以前のスコアをよくするため、不合格だった試験に合格するため、未完了の登録を完了するため、期限切れのスコアを更新するためなど、様々な理由で担当者が複数回同じ試験に登録することが必要になる場合があります。Oracle CRM On Demand では、試験日またはレコードの所有者が異なれば、担当者は同じ試験に繰り返し登録できます。

## 試験登録レコードの更新

試験登録レコードを更新できるのは、適切なアクセス権があるユーザーのみです。デフォルトでは、チャンネルマネージャなどのブランド所有者の役割のみが、登録レコードの[状況]フィールドを更新できます。ブランド所有者の役割およびパートナー役割は他のすべてのフィールドを更新できます。

企業の管理者は、必要に応じて、デフォルトのアクセス権設定を変更できます。

### 作業前の準備。

企業の管理者は、[試験登録]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 試験登録レコードを更新するには

- 1 [試験詳細]ページの[試験登録]セクションで、変更する登録レコードへの[編集]リンクをクリックします。
- 2 必要に応じてフィールドを変更します。
- 3 [保存]をクリックします。

**注:** 登録状況フィールドにデフォルトで許容される値は、[登録済み]、[パス]、[失敗]です。ただし、このリストは自由に設定可能で、ビジネス要件に合わせて変更できます。

## Exam Fields

Use the Exam Edit page to add a course or update details for an existing exam. The Exam Edit page shows the complete set of fields for an exam.

**TIP:** You can also edit courses on the Exam List page and the Exam Detail page. For more information on updating records, see [Updating Record Details \(参照 レコードの詳細の更新 ページ 113\)](#).

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

The following table provides additional information regarding some fields.

Field	Description
<b>Key Information Section</b>	
Name	The name of the exam. This field is case sensitive, so be sure you follow the naming conventions that your company has set up for abbreviations, capitalization, and so on, to avoid duplicate exams. This field is required.
Type	The exam type that you want to use for this exam.
Status	The status of the exam, such as Planned or Available. Your administrator can modify the possible values for status, you may see a set of values different from those mentioned here. This field is required.
Available From	The date on which the exam is introduced. This field is useful if you plan to introduce an exam over the next few months but want to spread awareness about it to your partner community before the introduction. This field, if specified, decides whether or not this exam will be displayed on the Recently Introduced Exams list on the exam home page.

Field	Description
Exam ID	Internal identifier for the exam. Within a company, this identifier is typically unique; however, Oracle CRM On Demand does not enforce uniqueness.
Primary Product Product Category	<p>The name of the primary product category on which this exam focuses. Use this field only if the exam is focused on a single product category. If the exam is equally appropriate for several product categories, leave this field blank and use the Exam Product Product Categories related item section instead.</p> <p>If your administrator enforces the relationship between products and their product category, then the primary product and the primary product category on the record must be associated with each other, and the behavior is as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ If a product is already selected in the Primary Product field, and if you select a product category that is not associated with the selected product, then you cannot save your changes.</li> <li>■ If you select a product category before you select a product in the Primary Product field, then when you click the Lookup icon in the Primary Product field, a list of the products that are associated with the selected product category is displayed.</li> </ul> <p>Your administrator can enforce the relationship between products and their product category by selecting the Enforce Product Category-Product Relationship check box on the company profile.</p>
Primary Product	The main product on which the exam focuses. If the course is for more than one product, use the Exam Products related-item to capture the list of products. Use this field only if the exam is focused on a single product. If the exam is equally appropriate for several products, leave this field blank and use the Exam Products related item section instead.
Available Till	The date after which the exam will no longer be offered. Use this field to spread awareness among the partner community that the exam is set to be de-commissioned soon. This field, if specified, decides whether or not this exam will be displayed on the Retiring Exams list on the exam home page.
<b>Exam Details Section</b>	
Number of Questions	The total number of questions in the exam.
Time Allowed (Minutes)	The total time, in minutes, you are allowed when taking the exam.
Maximum Score	The maximum possible score that you can achieve in the exam.
Passing Score	The minimum score that you must obtain to pass the exam.
Validity (Months)	The length of time, in months, that the exam score is valid.

Field	Description
Website	The URL of a page that contains additional information about the exam. The Website field is useful if the exam information is stored and maintained in some application other than Oracle CRM On Demand.
Format	Indicates the delivery format for the exam.
Medium	Indicates the delivery medium for the exam.
Grading Method	The method by which the exam is graded.
Currency	The currency used for the fee.
Exam Fee	The fee charged for taking the exam.
Payment Options	The method by which you will pay for the exam, such as Credit Card, or Check. This is a single-value field. Therefore, if multiple payment options are allowed, define them as a value in the drop-down list. For example, "Check or Credit", "Cash or Credit", and so on.
<b>Contact Information Section</b>	
Contact	Select the main point of contact for the exam. Use this field only if the point of contact already exists as a contact in Oracle CRM On Demand.
Contact: First Name	The first name of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated. The populated value is based on what you select in the Contact field.
Contact: Last Name	The last name of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated. The populated value is based on what you select in the Contact field.
Contact: Company	The company of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated. The populated value is based on what you select in the Contact field.
Contact: Email	The email address of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated. The populated value is based on what you select in the Contact field.
First Name	The first name of the point of contact for the exam. Use this field ONLY if the point of contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Last Name	The last name of the point of contact for the exam. Use this field ONLY if the point of contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Company	The company of the point of contact for the exam. Use this field ONLY if the point of contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Email	The email address of the point of contact for the exam. Use this field ONLY if the point of contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.

Field	Description
Phone	The phone number of the point of contact for the exam. Use this field ONLY if the point of contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
<b>Additional Information</b>	
Owner	The owner of the exam record. 企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「 <a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a> 」を参照してください。
Description	Additional information about the exam. This field has a limit of 2,000 characters.

## 試験登録のフィールド

[試験登録]ページでは、試験に登録できます。[試験登録]ページには、試験登録に関するすべてのフィールドが表示されます。

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、およびリストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要登録情報</b>	
試験	試験の名前。このフィールドは必須です。
目標	試験に登録する目的(存在する場合)。
登録日	デフォルトでは、作成時の現在のシステム日付。作成中または作成後に変更できます。
登録状況	試験登録の現在の状態。
試験パートナー	候補者が登録している特定の試験を管理するパートナー社。
スコア失効日	スコアまたは成績が失効する日付。
候補	試験を受験する候補者の名前。Oracle CRM On Demand にすでに登録されている担当者であることが必要です。このフィールドは必須です。
登録番号	登録番号は通常一意ですが、Oracle CRM On Demand では、一意性は強制されません。
終了日付	候補者が試験を完了した日付。

フィールド	説明
達成済みスコア	試験で達成されたスコア(存在する場合)。
達成済み等級	試験で達成された成績評価(存在する場合)。
試験日	試験が実施される日付。
<b>追加情報</b>	
所有者	試験登録の現在の所有者。
説明	試験登録に関する追加情報。2,000 字まで入力できます。

## 認定レベル

認定レベルは、特定のスキルセットに対するユーザーの適性を証明します。試験がユーザーの適性を測定するのに対し、認定レベルはユーザーに適性があることを証明します。通常は、ユーザーが1つ以上の試験に合格すると認定レベルが与えられます。そのため、認定レベルは、コースと試験の論理的過程とみなされる場合もあります。

必須ではありませんが、認定レベルには有効期限が関連付けられているのが普通です。つまり、認定レベルを保持するユーザーが認定されていると主張できるのは、定義されている期間のみで、その後は認定レベルを再申請する必要があります。通常、認定レベルに失効日が設定されているのは、授与した企業が(認定レベルを与えられた)スキルや技術が進化したり、古くなったりすることを想定しているためです。

製品と関連付けられている場合もそうでない場合もある、コースや試験の場合とは異なり、認定レベルは、ほとんどすべての場合に、特定の製品や一連の製品に対して与えられます。Oracle CRM On Demand では、コース、試験、製品、製品カテゴリおよびソリューションと認定レベルとの関連付けがサポートされます。これらの関連付けはいずれも必須ではありません。つまり、必要に応じて、これらの中から必要なものを関連付けることができます。一部のケースでは、コース、試験、製品、製品カテゴリまたはソリューションと関連付けられていない認定レベルを定義することもできます。

### [認定レベルホームページ]の使用

認定レベルの管理は、[認定レベルホームページ]から開始します。

**注:**企業の管理者は、[認定レベルホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### 認定レベルの作成

認定レベルを作成するには、[最近変更された認定レベル]セクションの[新規]ボタンをクリックします。認定レベルの作成方法の詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[認定レベルのフィールド \(参照 Certification Fields ページ 495\)](#)」を参照してください。

### 認定レベルリストの使用

[認定レベルリスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、認定レベルの標準のリストについて説明します。

認定レベルリスト	説明
認定レベル (全件)	所有者に関係なく、ユーザーが表示できるすべての認定レベルが表示されます。
最近作成された認定レベル	過去 30 日以内に作成された、ユーザーが表示できるすべての認定レベル。デフォルトでは、時期が新しいものから順に表示されるので、最近作成された認定レベルがリストの最初に表示されます。
最近変更された認定レベル	過去 30 日以内に変更された、ユーザーが表示できるすべての認定レベル。デフォルトでは、時期が新しいものから順に表示されるので、最近変更された認定レベルがリストの最初に表示されます。
最近導入された認定レベル	過去 90 日以内に使用可能になった、ユーザーが表示できるすべての認定レベル。デフォルトでは、時期が新しいものから順に表示されるので、最近導入された認定レベルがリストの最初に表示されます。
終了予定の認定レベル	今後 90 日以内に終了される予定で、ユーザーが表示できるすべての認定レベル。デフォルトでは、時期が古いものから順に表示されるので、まもなく終了される認定レベルがリストの最初に表示されます。
認定レベル (個人)	ユーザーが所有するすべての認定レベル。
最近作成された認定レベル (個人)	過去 30 日以内に作成されて、ユーザーが所有するすべての認定レベル。
最近変更された認定レベル (個人)	過去 30 日以内に更新されて、ユーザーが所有するすべての認定レベル。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近変更された認定レベルの表示

最近変更された認定レベルは、[最近変更された認定レベル]セクションに表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

### [認定レベルホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[認定レベルホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 認定レベル (全件)
- 最近作成された認定レベル

- 最近変更された認定レベル
- 最近導入された認定レベル
- 終了予定の認定レベル
- 認定レベル (個人)
- 最近作成された認定レベル (個人)
- 最近変更された認定レベル (個人)

#### **[認定レベルホームページ]にセクションを追加するには**

- 1 [認定レベルホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [認定レベルホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。

## **認定レベルの管理**

認定レベルを管理するには、次のタスクを実行します。

- [製品、製品カテゴリおよびソリューションと認定レベルとの関連付け \(ページ 492\)](#)
- [試験およびコースと認定レベルとの関連付け \(ページ 493\)](#)
- [他の認定レベルへの認定レベルの関連付け \(ページ 493\)](#)
- [パートナーへの認定レベルの表示 \(ページ 494\)](#)
- [認定レベルのリクエスト \(ページ 494\)](#)
- [認定レベルリクエストレコードの更新 \(ページ 494\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [メモの追加 \(ページ 155\)](#)
- [添付資料の使用 \(ページ 159\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### **製品、製品カテゴリおよびソリューションと認定レベルとの関連付け**

認定レベルは、1 つ以上の製品、製品カテゴリおよびソリューションと関連付けることができます。認定レベルが 1 つの製品のみまたは 1 つの製品カテゴリのみに該当する場合、[プライマリ製品]フィールドまたは[プライマリ製品カテゴリ]フィールドから該当する値をそれぞれ選択します。ただし、ソリューション、複数の製品または複数の製品カテゴリに認定レベルを適用できる場合は、次に示す手順に従います。

#### **作業前の準備。**

企業の管理者は、[認定レベル製品]、[認定レベル製品カテゴリ]または[認定レベル解決策]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

#### **製品、製品カテゴリまたはソリューションを認定レベルと関連付けるには**

- 1 [認定レベル詳細]ページの[認定レベル製品]セクション、[認定レベル製品カテゴリ]セクションまたは[認定レベル解決策]セクションで、[追加]をクリックします。
- 2 編集ページで、製品、製品カテゴリまたはソリューションを指定して、[保存]をクリックします。
- 3 前述の手順を必要な回数繰り返して、すべての関係を定義します。

注: 認定レベルが関連付けられているソリューションが 1 つまたは複数であるかに関係なく、前述の手順に従って、認定レベルとソリューションを関連付けます。

### 試験およびコースと認定レベルとの関連付け

通常、認定レベルを取得するには、1 つまたは一連のコースを取る必要があります。これらのコースの最後には 1 つ以上の試験があります。試験に合格すると、認定レベルが与えられます。認定レベルは試験かコースのどちらかまたは両方と関連付けることができます。

#### 作業前の準備。

企業の管理者は、[認定レベル試験]または[認定レベルコース]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 試験およびコースと認定レベルを関連付けるには

- 1 [認定レベル詳細]ページの[認定レベル試験]セクションまたは[認定レベルコース]セクションで、[追加]をクリックします。
- 2 編集ページで、必要に応じて試験やコースを指定します。
- 3 [保存]をクリックします。
- 4 前述の手順を繰り返して、試験やコースの関係を追加します。

### 他の認定レベルへの認定レベルの関連付け

Oracle CRM On Demand では、認定レベルを他の認定レベルに関連付けることができます。1 つの認定レベルが、ある認定レベルの前提条件、別の認定レベルのフォローアップ、および終了した認定レベルの代替認定レベルになる場合があります。

この情報は情報目的としてのみ取得され、すべての認定レベルの全体表示と相互依存関係をパートナーに提供することを主な目的としています。認定レベルを授与する際に、このセクションに指定された関係の要件が、Oracle CRM On Demand で強制されるわけではありません。たとえば、認定レベル A を保持していることが認定レベル B が認可される前提条件として定義されている場合でも、この前提条件が Oracle CRM On Demand によって強制されることはなく、担当者が認定レベル A を保持していなくても認定レベル B が認可されます。

注: 認定レベルがその認定レベル自身と関連付けられないようにするために、[関連認定レベル]フィールドを親レコードの認定レベルと同じにすることはできません。

#### 作業前の準備。

企業の管理者は、[関連認定レベル]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 認定レベルを別の認定レベルに関連付けるには

- 1 [認定レベルリスト]ページで、別の認定レベルに関連付ける認定レベルの名前をクリックします。
- 2 [認定レベル詳細]ページの[関連認定レベル]セクションで、[追加]をクリックします。
- 3 [関連認定レベル編集]ページで、関連認定レベルと関連のタイプを選択します。次に[保存]をクリックします。

## パートナーへの認定レベルの表示

認定レベルはパートナーに自動的に表示されません。認定レベルを表示できるようにするには、パートナーの従業員をチームに追加し、そのチームを認定レベルレコードに関連付けます。

### 作業前の準備。

企業の管理者は、[認定レベルチーム]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### パートナーに認定レベルが表示されるようにするには

- 1 [認定レベル詳細]ページの[認定レベルチーム]セクションで、[ユーザーを追加]をクリックします。
- 2 認定レベルチームの編集ページで、認定レベルを表示できるようにする各パートナーの従業員について、ユーザー名、チームの役割およびレコードアクセスを指定します。

注: パートナーの従業員のチームメンバーには読み取り専用アクセス権を付与することをお勧めします。

- 3 [保存]をクリックします。

## 認定レベルのリクエスト

特定の製品または製品セットの認定レベルをリクエストするには、Oracle CRM On Demand を使用します。

### 作業前の準備。

企業の管理者は、[認定レベルリクエスト]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 認定レベルをリクエストするには

- 1 [認定レベルリスト]ページで、リクエストする認定レベルの名前をクリックします。
- 2 [認定レベル詳細]ページの[認定レベルリクエスト]セクションで、[リクエスト認定レベル]をクリックします。
- 3 認定レベルリクエストの編集ページで、認定レベルおよび認定レベルの候補を選択してから次に[保存]をクリックします。

注: 同一担当者の複数の認定レベルリクエストがサポートされています。これは、既存の認定レベルが期限切れである、または前のリクエストが却下されたという理由から、担当者が同一認定レベルを複数回リクエストする必要性が考えられるためです。したがって Oracle CRM On Demand では、リクエスト日が異なるかぎり、同一担当者の同一認定レベルについて複数のリクエストが可能です。

## 認定レベルリクエストレコードの更新

適切なアクセス権を持つユーザーのみが認定レベルリクエストレコードを更新できます。デフォルトでは、リクエストレコード上の[状態]フィールドを更新できるのは、チャンネルマネージャなどのブランド所有者の役割のみです。ブランド所有者の役割およびパートナー役割は他のすべてのフィールドを更新できます。

企業の管理者は、必要に応じて、デフォルトのアクセス権設定を変更できます。

### 作業前の準備。

企業の管理者は、[認定レベルリクエスト]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 認定レベルリクエストレコードを更新するには

- 1 [認定レベル詳細]ページの[認定レベルリクエスト]セクションで、変更するリクエストレコードの[編集]リンクをクリックします。
- 2 必要に応じてフィールドを変更します。
- 3 [保存]をクリックします。

注: [認定レベル状況]フィールドのデフォルト許容値は、[リクエスト済み]、[認可]および[拒否]です。ただし、このリストは完全に設定可能であり、企業の管理者はビジネス要件に合わせてリストを変更できます。

## Certification Fields

Use the Certification Edit page to add a certification or update the details for an existing certification. The Certification Edit page shows the complete set of fields for a certification.

**TIP:** You can also edit certifications on the Certification List page and the Certification Detail page. For more information on updating records, see [Updating Record Details \(参照 レコードの詳細の更新 ページ 113\)](#).

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

The following table provides additional information regarding some fields.

Field	Description
<b>Key Information Section</b>	
Name	The name of the certification. This field is case-sensitive, be sure you follow the naming conventions that your company has set up for abbreviations, capitalization, and so on, to prevent duplicate certifications. This is a required field.
Type	The certification type you want to use for this certification.
Status	The status of the certification, such as Planned or Available. Your administrator can modify the possible values for status, so you may see a set of values different from those mentioned here. This is a required field.
Available From	The date after which the certification is available to be requested. This field, if specified, determines whether or not this certification is displayed on the Recently Introduced Certifications list on the certification home page.
Certification ID	An internal identifier for the certification. Typically unique, but Oracle CRM On Demand does not enforce uniqueness.
Primary Product Product Category	The name of the primary product category that the contact will be certified for upon successfully achieving the certification. Use this field only if the certification is focused on a single product category. If the certification is equally appropriate for several product categories, leave this field blank and use the Certification Product Product Categories related item section instead.  If your administrator enforces the relationship between products and their product category, then the primary product and the primary product category on the record must be associated with each other, and the behavior is as follows:

Field	Description
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ If a product is already selected in the Primary Product field, and if you select a product category that is not associated with the selected product, then you cannot save your changes.</li> <li>■ If you select a product category before you select a product in the Primary Product field, then when you click the Lookup icon in the Primary Product field, a list of the products that are associated with the selected product category is displayed.</li> </ul> <p>Your administrator can enforce the relationship between products and their product category by selecting the Enforce Product Category-Product Relationship check box on the company profile.</p>
Primary Product	The name of the primary product that the partner company will be certified for upon successfully achieving the certification. Use this field only if the certification is focused on a single product. If the certification is equally appropriate for several products, leave this field blank and use the Certification Products related item section instead.
Available Till	The date after which the certification will no longer be offered. This field, if specified, decides whether or not this certification is displayed on the Retiring Certifications list on the Certification homepage.
<b>Certification Details Section</b>	
Validity (Months)	The length of time, in months, that the certification is valid after it has been awarded to a contact. This field is for informational purposes only; Oracle CRM On Demand does not automatically set the validity period of an awarded certification.
Renewable	Indicates whether or not you can renew the certification awarded to a contact.
Website	The URL to a page that contains additional information about the certification. The Web site field is useful if the certification information is stored and maintained in some application other than Oracle CRM On Demand.
Currency	The currency used for the fee.
Certification Fee	The fee charged for awarding the certification.
Payment Options	The methods by which you will pay for the certification, such as credit card or check. This is a single-value field, but multiple payment options may be allowed, for example, "Check or Credit", "Cash or Credit", and so on.
<b>Contact Information Section</b>	
Contact	The contact for the certification.
Contact: First Name	The first name of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated based on what you select in the Contact field.
Contact: Last Name	The last name of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated based on what you select in the Contact field.

Field	Description
Contact: Account	The account name of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated based on what you select in the Contact field.
Contact: Email	The email address of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated based on what you select in the Contact field.
First Name	The first name of the point-of-contact for the certification. Use this field only if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Last Name	The last name of the point-of-contact for the certification. Use this field only if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Company	The company of the point-of-contact for the certification. Use this field only if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Email	The email address of the point-of-contact for the certification. Use this field only if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Phone	The phone number of the point-of-contact for the certification. Use this field only if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
<b>Additional Information</b>	
Owner	The owner of the certification record.  企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「 <a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a> 」を参照してください。
Description	Additional information about the certification record. This field has a limit of 2,000 characters.

## 認定リクエストのフィールド

[認定レベルリクエスト]ページを使用して、認定レベルをリクエストできます。[認定レベルリクエスト]ページには、認定レベルリクエストに関するすべての情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要リクエスト情報</b>	
認定レベル	リクエスト中の認定レベルの名前。このフィールドは必須です。

フィールド	説明
目標	認定レベルをリクエストする目的(存在する場合)。
リクエスト日	リクエスト済み認定レベルの日付。作成時には現在のシステム日付にデフォルト設定されますが、作成中および作成後に変更できます。
認定レベル番号	認定レベル番号。通常は一意ですが、Oracle CRM On Demand では一意性は強制されません。
更新可能	認可された認定レベルが更新可能であるかどうかを示します。
候補	認定レベルをリクエストする候補の名前。Oracle CRM On Demand にすでに登録されている担当者であることが必要です。このフィールドは必須です。
認定レベル日	認定レベルが候補に与えられた日付。
認証状況	認定レベルリクエストの現在の状況。
失効日	与えられた認定レベルが失効する日付。
<b>追加情報</b>	
所有者	認定レベルリクエストレコードの現在の所有者。
説明	認定レベルリクエストレコードに関する追加情報。2,000 字まで入力できます。

## 認定

認定とは、パートナー社が製品を販売したり基準を満たす品質のサービスを提供する上での、能力または適性を証明するものです。認定レベルが個人に与えられるのに対し、認定はパートナー社に与えられます。パートナー社は、複数の要件を満たすと認定が与えられます。通常、従業員総数に対して事前定義された最小人数の従業員が、特定の認定レベルを保有していることが要件の 1 つとなっています。このように、ある意味で認定とは認定レベルの集まりであり、コースから認定レベルに対する試験への論理的過程における次のステップです。

認定は、製品、製品カテゴリーおよびソリューションに関連付けることができます。また、認定は他の認定に関連付けることもできます。

### [認定ホームページ]の使用

認定の管理は、[認定ホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[認定ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### 認定の作成

認定をリクエストするには、[最近変更された認定]セクションの[新規]ボタンをクリックします。認定の作成方法の詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[認定のフィールド \(参照 Accreditation Fields ページ 503\)](#)」を参照してください。

### [認定リスト]の使用

[認定リスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づきリストを追加できます。

次の表では、認定の標準のリストについて説明します。

認定リスト	説明
認定(全件)	所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべての認定がリストされます。
最近作成された認定	過去 30 日間に作成された、ユーザーが表示できるすべての認定。デフォルトでは、時期が新しいものから順に表示されるので、最近作成された認定がリストの最初に表示されます。
最近変更された認定	過去 30 日以内に変更された、ユーザーが表示できるすべての認定。デフォルトでは、時期が新しいものから順に表示されるので、最近変更された認定がリストの最初に表示されます。
最近導入された認定	過去 90 日以内に使用可能になった、ユーザーが表示できるすべての認定。デフォルトでは、時期が新しいものから順に表示されるので、最近導入された認定がリストの最初に表示されます。
終了予定の認定	今後 90 日以内に終了予定である、アクセスできるすべての認定。デフォルトの並べ替え順は古い順であるため、最初に終了する認定がリスト内で最初に表示されます。
認定(個人)	自分が所有するすべての認定。
最近作成された認定(個人)	最近 30 日以内に作成された、自分が所有するすべての認定。
最近変更された認定(個人)	最近 30 日以内に更新された、自分が所有するすべての認定。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近変更された認定の表示

[最近変更された認定]セクションでは、最近変更された認定が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

### [認定ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[認定ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 認定(全件)
- 最近作成された認定
- 最近変更された認定
- 最近導入された認定
- 終了予定の認定
- 認定(個人)
- 最近作成された認定(個人)
- 最近変更された認定(個人)

#### [認定ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [認定ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [認定ホームページ]の[レイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

## 認定の管理

認定を管理するには、次のタスクを実行します。

- [製品、製品カテゴリおよびソリューションへの認定の関連付け \(ページ 500\)](#)
- [他の認定への認定の関連付け \(ページ 501\)](#)
- [認定に関する認定レベル要件の記録 \(ページ 501\)](#)
- [パートナーに認定を表示 \(ページ 502\)](#)
- [認定のリクエスト \(ページ 502\)](#)
- [認定リクエストレコードの更新 \(ページ 502\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [メモの追加 \(ページ 155\)](#)
- [添付資料の使用 \(ページ 159\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 製品、製品カテゴリおよびソリューションへの認定の関連付け

認定は、1 つ以上の製品、製品カテゴリおよびソリューションと関連付けることができます。認定が 1 つの製品のみまたは 1 つの製品カテゴリのみに該当する場合、[プライマリ製品]または[プライマリ製品カテゴリ]フィールドから該当する値をそれぞれ選択します。ただし、ソリューション、複数の製品または複数の製品カテゴリに認定を適用できる場合は、次に示す手順に従います。

**作業前の準備。**

企業の管理者は、[認定製品]、[認定製品カテゴリ]または[認定解決策]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 製品、製品カテゴリまたはソリューションに認定を関連付けるには

- 1 [認定詳細]ページの[認定製品]、[認定製品カテゴリ]または[認定解決策]セクションで、[追加]をクリックします。
- 2 編集ページで、製品、製品カテゴリまたはソリューションを指定して、[保存]をクリックします。
- 3 前述の手順を必要な回数繰り返して、すべての関係を定義します。

**注:** 認定が関連付けられているソリューションが 1 つであるか複数であるかに関係なく、前述の手順に従って、認定をソリューションに関連付けます。

### 他の認定への認定の関連付け

Oracle CRM On Demand では、認定を他の認定に関連付けることができます。ある認定を、別の認定の前提条件、フォローアップおよび(終了済み認定などの)代替に指定できます。

この情報は情報目的としてのみ取得され、すべての認定の全体表示と相互依存関係の全体表示をパートナーに提供することを主な目的としています。認定を授与する際に、このセクションに指定された関係の要件が、Oracle CRM On Demand で強制されるわけではありません。そのため、たとえば、認定 A を保持していることが認定 B を授与される前提条件として定義されている場合でも、この前提条件が Oracle CRM On Demand によって強制されることはなく、パートナーが認定 A を保持していなくても認定 B が授与されます。

**注:** 認定をそれ自体に関連付けできないようにするため、[関連認定]フィールドは親レコードの認定と同じにできません。

### 作業前の準備。

企業の管理者は、[関連認定]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 認定を別の認定に関連付けるには

- 1 [認定リスト]ページで、別の認定に関連付ける認定の名前をクリックします。
- 2 [認定詳細]ページの[関連認定]セクションで、[追加]をクリックします。
- 3 関連認定の編集ページで、関連認定および関係のタイプを選択し、[保存]をクリックします。

### 認定に関する認定レベル要件の記録

認定とは、パートナー社が製品またはサービスを提供するための能力または適性を証明するものです。Oracle CRM On Demand を使用して、認定に関する認定レベル要件を設定できます。たとえば、パートナー社がこの認定を認可されるために、従業員の 10% が適切な認定レベルを保有しており、この認定レベルを保有する最小従業員数が 2 人であることを要求します。つまり、企業の従業員名簿に 40 人の技術従業員が存在する場合、この企業では少なくとも 4 人の従業員が適切な認定レベルを保有している必要があります。企業の従業員名簿に 15 人の従業員のみが存在する場合、この企業では 2 人の従業員が適切な認定レベルを保有している必要があります。

Oracle CRM On Demand では、認定を授与する際に、このセクションに指定された関係の要件が強制されるわけではありません。この情報は情報目的としてのみ取得され、認定要件をパートナーに通知することを主な目的としています。

### 作業前の準備。

企業の管理者は、[認定認定レベル]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 認定に関する認定レベル要件を記録するには

- 1 [認定リスト] ページで、認定レベル要件を記録する認定の名前をクリックします。
- 2 [認定詳細] ページの [認定認定レベル] セクションで、[追加] をクリックします。
- 3 [認定レベル] ピックリストから、適切な認定レベルを選択します。
- 4 [認定レベル数] フィールドでは、この認定レベルの保有に必要な最小従業員数として定義する場合に、数値を入力します。
- 5 [認証済み従業員の割合] フィールドでは、この認定レベルの保有に必要な従業員の最小割合として定義する場合に、割合を入力します。次に[保存] をクリックします。

### パートナーに認定を表示

認定はパートナーに自動的に表示されません。認定を表示できるようにするには、パートナーの従業員をチームに追加し、そのチームを認定レコードに関連付けます。

#### 作業前の準備。

企業の管理者は、[認定チーム] 関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集] リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

#### パートナーに認定が表示されるようにするには

- 1 [認定詳細] ページの [認定チーム] セクションで、[ユーザーを追加] をクリックします。
- 2 認定チームの編集ページで、認定を表示できるようにする各パートナーの従業員について、ユーザー名、チームの役割およびレコードアクセスを指定します。

**注:** パートナーの従業員のチームメンバーには読み取り専用アクセス権を付与することをお勧めします。

- 3 [保存] をクリックします。

### 認定のリクエスト

企業が認定の要件を満たしていると確信している場合、パートナー社から認定をリクエストできます。

#### 作業前の準備。

企業の管理者は、[認定リクエスト] 関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集] リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

#### 認定をリクエストするには

- 1 [認定リスト] ページで、リクエストする認定の名前をクリックします。
- 2 [認定詳細] ページの [認定リクエスト] セクションで、[リクエスト認定] をクリックします。
- 3 認定リクエストの編集ページで、認定およびパートナーを選択し、[保存] をクリックします。

**注:** パートナー社は、既存の認定が期限切れであるか、前のリクエストが却下されたために、同じ認定を複数回リクエストする必要がある可能性があります。したがって、Oracle CRM On Demand では、リクエスト日が異なる場合にかぎり、同一パートナー社について同一認定の複数リクエストを許可しています。

### 認定リクエストレコードの更新

適切なアクセス権を持つユーザーのみが認定リクエストレコードを更新できます。デフォルトでは、リクエストレコード上の [状態] フィールドを更新できるのは、チャンネルマネージャなどのブランド所有者の役割のみです。ブランド所有者の役割およびパートナー役割は他のすべてのフィールドを更新できます。

企業の管理者は、必要に応じて、デフォルトのアクセス権設定を変更できます。

## 作業前の準備。

企業の管理者は、[認定リクエスト]関連情報セクションを詳細ページで使用できるようにしています。関連情報セクションが詳細ページに表示されない場合、[レイアウトを編集]リンクをクリックし、表示する関連情報セクションとしてセクションを追加します。

### 認定リクエストレコードを更新するには

- 1 [認定詳細]ページの[認定リクエスト]セクションで、変更するリクエストレコードの[編集]リンクをクリックします。
- 2 必要に応じてフィールドを変更します。
- 3 [保存]をクリックします。

注: [認定状況]フィールドのデフォルト許容値は、[リクエスト済み]、[認可]および[拒否]です。ただし、このリストは完全に設定可能であり、企業の管理者はビジネス要件に合わせてリストを変更できます。

## Accreditation Fields

Use the Accreditation Edit page to add an accreditation or update details for an existing accreditation. The Accreditation Edit page shows the complete set of fields for an accreditation.

**TIP:** You can also edit accreditations on the Accreditation List page and the Accreditation Detail page. For more information on updating records, see Updating Record Details (参照 レコードの詳細の更新 ページ 113).

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。Administrators can even add additional fields to be part of an accreditation.

The following table provides additional information regarding some fields.

Field	Description
<b>Key Information Section</b>	
Name	The name of the accreditation. This field is case sensitive, so be sure you follow the naming conventions that your company has set up for abbreviations, capitalization, and so on to ensure you avoid creating duplicate accreditations. This field is required.
Type	The accreditation type that you want to use for this accreditation.
Status	The status of the accreditation, such as Planned or Available. Your administrator can modify the possible values for the status field, so you may see a set of values different from those mentioned here. This is a mandatory field.
Available From	The date from which the accreditation is available. This field, if specified, determines whether or not this accreditation is displayed on the Recently Introduced Accreditation list on the Accreditation homepage.
Accreditation ID	An internal identifier for the accreditation. Typically unique, but Oracle CRM On Demand does not enforce uniqueness.
Primary Product Product Category	The name of the primary product category that the partner company will be certified for upon successfully achieving the accreditation. Use this field only if the accreditation is focused on a single product category. If the accreditation is equally

Field	Description
	<p>appropriate for several product categories, leave this field blank and use the Accreditation Product Product Categories related item section instead.</p> <p>If your administrator enforces the relationship between products and their product category, then the primary product and the primary product category on the record must be associated with each other, and the behavior is as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ If a product is already selected in the Primary Product field, and if you select a product category that is not associated with the selected product, then you cannot save your changes.</li> <li>■ If you select a product category before you select a product in the Primary Product field, then when you click the Lookup icon in the Primary Product field, a list of the products that are associated with the selected product category is displayed.</li> </ul> <p>Your administrator can enforce the relationship between products and their product category by selecting the Enforce Product Category-Product Relationship check box on the company profile.</p>
Primary Product	The name of the primary product that the partner company will be certified for upon successfully achieving the accreditation. Use this field only if the accreditation is focused on a single product. If the accreditation is equally appropriate for several products, leave this field blank and use the Accreditation Products related item section instead.
Available Till	The date after which the accreditation will no longer be available. This field, if specified, decides whether or not this accreditation is displayed on the Retiring Accreditations list on the Accreditation homepage.
<b>Accreditation Details Section</b>	
Validity (Months)	The length of time, in months, that the accreditation is valid after it has been awarded to a partner company.
Renewable	Indicates whether or not you can renew the accreditation awarded to a partner company.
Website	URL to a page that contains additional information about the accreditation. The Web site field is useful if the accreditation information is stored and maintained in some application other than Oracle CRM On Demand.
Currency	The currency used for the fee.
Accreditation Fee	The fee charged for awarding the accreditation.
Payment Options	The methods by which you can pay for the accreditation, such as a credit card or check. This is a single-value field. Multiple payment options may be allowed, for example, "Check or Credit", "Cash or Credit", and so on.
<b>Contact Information Section</b>	

Field	Description
Contact	Select the main point of contact for the accreditation. Use this field only if the point of contact already exists as a contact in Oracle CRM On Demand.
Contact: First Name	The first name of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated based on what you select in the Contact field.
Contact: Last Name	The last name of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated based on what you select in the Contact field.
Contact: Account	The account name of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated based on what you select in the Contact field.
Contact: Email	The email address of the contact selected in the Contact field. This field is automatically populated based on what you select in the Contact field.
First Name	The first name of the point-of-contact for the accreditation. Use this field only if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Last Name	The last name of the point-of-contact for the accreditation. Use this field ONLY if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Company	The company name of the point-of-contact for the accreditation. Use this field ONLY if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Email	The email address of the point-of-contact for the accreditation. Use this field ONLY if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
Phone	The phone number of the point-of-contact for the accreditation. Use this field ONLY if the point-of-contact is not already defined in Oracle CRM On Demand.
<b>Additional Information</b>	
Owner	The owner of the accreditation record.  企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「 <a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a> 」を参照してください。
Description	Additional information about the accreditation record. This field has a limit of 2,000 characters.

## 認定リクエストのフィールド

[認定リクエスト]ページでは、認定をリクエストできます。[認定リクエスト]ページには、認定リクエストに関するすべての情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要リクエスト情報</b>	
認定	リクエスト中の認定の名前。このフィールドは必須です。
目標	認定をリクエストする目的(存在する場合)。
リクエスト日	リクエスト済み認定の日付。作成時には現在のシステム日付にデフォルト設定されますが、作成中および作成後に変更できます。
認定番号	認定番号。通常は一意ですが、Oracle CRM On Demand では一意性は強制されません。
更新可能	認可された認定が更新可能であるかどうかを示します。
パートナー	認定をリクエストするパートナー社の名前。このフィールドは必須です。
認定日	認定がパートナー社に与えられた日付。
認定状況	認定リクエストの現在の状況。
失効日	与えられた認定が失効する日付。
<b>追加情報</b>	
所有者	認定リクエストレコードの現在の所有者。
説明	認定リクエストに関する追加情報。2,000 字まで入力できます。

# 9

## ライフサイエンス

Oracle CRM On Demand には、ライフサイエンスの情報、および製薬業のセールスプロセスを管理するために様々なレコードタイプが用意されています。

Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition では次のタブを使用できます。

**イベント。**これらのページを使用して、教育イベントや顧客イベント、およびそれらのイベントへの招待者などのイベント管理を行います。

**担当者の都道府県免許。**これらのページでは、州(または他の司法管轄区域)の医師開業免許の詳細を記録し、セールス要員が提供したサンプルの署名を検証します。

**在庫期間。**これらのページでは、基準(たとえば、暫定監査カウント、最終監査カウント、調整の実行など)を計画および評価するためのセールス要員を編成します。

**サンプルトランザクション。**これらのページでは、様々なタイプのサンプルトランザクション(振替、通知、調整、支出、または提供のサンプルトランザクション)および関連トランザクション項目を作成、更新、および追跡します。

**割当。**これらのページでは、サンプルをエンドユーザーに割り当て、サンプル製品の数量、およびサンプル製品を配布できる期間を追跡します。

**サンプルロット。**{2}:これらのページでは、サンプル製品のロット番号を追跡します。

**サンプル免責条項。**これらのページでは、サンプル製品の免責条項を作成、更新、および追跡します。

**メッセージプラン。**これらのページでは、メッセージプラン(セールスユーザーに対して PC またはタブレット PC を使用して実施されるプレゼンテーション)を管理します。

**メッセージプラン項目。**これらのページでは、メッセージプランを構成する項目を指定します。

**メッセージプラン項目関係。**これらのページでは、プライマリメッセージプラン項目をサポートするためのオプション情報を提供するプレゼンテーション項目を指定します。

**ブロック製品。**これらのページを使用して、特定の担当者に対して特定の製品がブロックされていることを指定します。

**HCP 担当者割当。**これらのページを使用して、医療の専門家に関連付けられた割当を作成、更新および削除します。

## ライフサイエンスプロセス

Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition を使用して、次のタスクを実行できます。

### イベントの追跡

イベントページを使用して、教育イベントなどのイベントを計画および追跡します。イベントは、オフィスで顧客が行うランチタイム講習のように簡易的な場合もあれば、企業のシリーズ講習や全国営業会議のように複雑な場合もあります。イベントの計画方法と追跡方法の詳細は、「[イベント \(ページ 510\)](#)」を参照してください。

### ビジネス計画

ビジネス計画の各ページは、製薬業のビジネス計画活動の基盤となります。取引先、担当者、および製品に対する目標を設定できます。これらの目標は、長期戦略計画、短期目標、階層取引先計画、主要なオピニオンリーダー計画、またはブランド計画にリンクできます。ビジネス計画の管理方法の詳細は、「[ビジネス計画 \(ページ 363\)](#)」を参照してください。

### 担当者と取引先の詳細の取得およびセールスコールの計画

セールスコールに関する詳細情報は、[担当者詳細] ページおよび[取引先詳細] ページのコール活動部分を使用して取得および格納できます。これらのページには、コール活動のリストが示され、担当者または取引先に対するコール履歴が表示されます。[担当者] ページの使用方法の詳細は、「[担当者 \(ページ 281\)](#)」を参照してください。[取引先] ページの使用方法の詳細は、「[取引先 \(ページ 260\)](#)」および「[活動リストの使用 \(ページ 198\)](#)」を参照してください。

### セールスコールの計画

セールス要員は、関連担当者および関連取引先を確認することによって、取引先に対するコール前計画タスクを実行できます。担当者に対する最適なコール時刻および担当者の有効な医師免許も確認できます。この計画によって、セールス要員は次の内容を確認できます。

- 説明する製品
- 提供するサンプルまたはプロモーションアイテムの数
- セールスコールを完了するために取得する署名

これらのタスクの詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」、「[最適コール時刻の追跡 \(ページ 295\)](#)」、「[担当者の州免許 \(参照 担当者の都道府県免許 ページ 516\)](#)」、および「[大量コール計画 \(ページ 208\)](#)」を参照してください。

### 規制ガイドラインに準拠するための顧客情報の取得

顧客訪問に関する次の情報を取得できます。

- 製品詳細
- 顧客に提供するサンプル
- 顧客が要求しているサンプル
- 顧客に提供するプロモーションアイテムまたは教育アイテム
- 説明するメッセージプラン
- メッセージ応答
- 取得する顧客署名

この情報は通常、食品医薬品局 (FDA)、および他国の同様の機関の規制に準拠するために必要です。この情報は、担当者詳細レコードのコール活動リストページに格納できます。活動の各ページの詳細は、次のトピックを参照してください。

- [カレンダーと活動 \(ページ 185\)](#)
- [活動リストの使用 \(ページ 198\)](#)
- [客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)

### サンプルの管理

サンプル管理者は、セールス要員に対する在庫期間、割当レコード、サンプル在庫レコードの作成など、ビジネスプロセスを実行できます。セールス要員は、サンプル管理者の要求に応じて在庫監査レポートを作成し、在庫期間を処分または調整できます。さらに、在庫の調整、サンプルの振替 (内部/外部)、およびサンプルの提供を実行できます。サンプルの提供では、支出トランザクションが作成されます。これらのタスクの詳細は、「[サンプルの管理 \(ページ 519\)](#)」を参照してください。

### 顧客プレゼンテーションの管理

セールス組織およびマーケティング組織は、マルチメディアまたはグラフィックファイルコンテンツを管理し、メッセージプランを作成してフィールドセールス要員に配布できます。また、セールス組織は、顧客の応答に関する基準を自動的に取得しながら、顧客に合わせて調整したプレゼンテーションを実施できます。これらの基準は、分析のためにマーケティング組織に渡されます。Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition は、オフラインのクライアントアプリケーションとともに使用します。クライアントは、顧客にプレゼンテーションを行い、顧客の応答の基準を取得するために必要です。プレゼン

テーションのコンテンツおよびメッセージプランを管理するには、セールスプレゼンテーションソフトウェアである、パーソナライズコンテンツ配信 (PCD) を使用します。PCD の詳細は、「[パーソナライズコンテンツ配信](#) ページ 593)」を参照してください。

### 分析の管理

製薬会社内のセールス要員、マーケティング組織、管理チームまたは管理者チームは、分析内で詳細な分析レポートを作成できます。コール履歴、イベント、および PCD には分析コンポーネントが用意されており、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition のこれらのエリアでの分析を管理できます。分析の使用に関する詳細は、「[分析の概要](#) (ページ 794)」を参照してください。

### 統合イベントとワークフローの作成

統合イベントは、次のライフサイエンスレコードタイプおよびライフサイエンス関連のレコードタイプでサポートされています。

- 活動
- ビジネス計画
- キャンペーン
- 担当者の都道府県免許
- イベント
- 資金
- 資金リクエスト
- HCP 担当者割当
- 在庫期間
- MDF リクエスト
- メッセージプラン
- 目標
- オーダー
- サンプル在庫
- サンプルロット
- サンプルリクエスト
- サンプルリクエスト項目
- サンプルトランザクション
- トランザクション項目

統合イベントとワークフローの詳細は、「[統合イベントについて](#) (ページ 1806)」および「[ワークフローの作成](#) (参照 [Creating Workflow Rules](#) ページ 1477)」を参照してください。

### 活動アセスメントの実行

企業の管理者が活動アセスメントスクリプトを設定している場合、取引先または担当者について、タスク、アポイント、コールまたは予定コールのアセスメントを実行できます。アセスメントの詳細は、「[アセスメントスクリプトの設定](#) (ページ 1822)」および「[活動アセスメントスクリプトの使用](#) (ページ 222)」を参照してください。

### ライフサイエンスレコードタイプへのブックの追加

ブックは、次のライフサイエンスレコードタイプおよびライフサイエンス関連のレコードタイプでサポートされています。

- 割当
- ビジネス計画
- イベント
- HCP 担当者割当
- 在庫監査レポート
- 在庫期間

- 目標
- サンプルロット
- サンプルトランザクション

各レコードタイプのブックセクタで、ユーザーに対してデフォルトで表示されるブックを指定できます。詳細は、「[ユーザーに対するレコードタイプ別のデフォルトブックの設定 \(ページ 1345\)](#)」を参照してください。ブック全般についての詳細は、「[ブックの管理 \(参照 Book Management ページ 1388\)](#)」を参照してください。

## イベント

[イベント]ページを使用して、教育セミナー、シンポジウム、顧客感謝イベントなどのイベントを計画および追跡します。イベントは、オフィスで顧客が行うランチタイム講習のように簡易的な場合もあれば、はシリーズ講習や全国営業会議のように複雑な場合もあります。

**注意:** イベントおよび関連する招待者レコードタイプは Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition にパッケージ化されていますが、企業が Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition を使用していない場合でも、レコードタイプを企業向けに設定するように Oracle CRM On Demand Customer Care に要求できます。ユーザーがどのタブを使用できるかを設定するのは、各企業の管理者です。イベントの追跡を担当しないユーザーの場合、[イベント]タブは使用不可になっています。

### イベントホームページの使用

イベントの管理は、イベントホームページから開始します。

**注:** 企業の管理者は、イベントホームページのレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### イベントの作成

イベントを作成するには、[最近表示されたイベント(個人)]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[イベントのフィールド \(ページ 514\)](#)」を参照してください。

### イベントリストの使用

イベントリストセクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、イベントの標準のリストについて説明します。

イベントリスト	フィルター
イベント(全件)	イベント名に基づいてアルファベット順に並べ替えられたすべてのイベント。
今月のイベント(全件)	[状態]が[有効]、[進行中]、[計画済み]のいずれかであり、[開始日]が今月のイベント。
現在のイベント(全件)	次の条件の両方を満たすイベント。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [状態]が[有効]、[進行中]、[計画済み]である。</li> <li>■ [開始日]が今日から 30 日、今日から 60 日後である。</li> </ul>
最近作成されたイベント	作成日に基づいて並べ替えられたすべてのイベント。
最近変更されたイベント	変更日に基づいて並べ替えられたすべてのイベント。

イベントリスト	フィルター
イベント(個人)	[所有者]フィールドに自分の名前を含むイベント。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近変更されたイベントの表示

[最近更新されたイベント(個人)]セクションには、最近変更したイベントが表示されます。

### イベント関連タスクの表示

[医学教育に関連するタスク]セクションには、割り当てられたタスクが表示され、最初に日付ごと、次に優先順位ごとに並べ替えられます。また、次の情報も表示されます。

- **締切日**。従業員またはマネージャによって設定されるタスクの締切日。
- **矢印**。従業員またはマネージャによって設定されるタスクの優先度([1-高]、[2-中]、または[3-低]など)。タスクの優先度は、矢印によって示されます。上矢印は高い優先度、矢印なしは中程度の矢印、下矢印は低い優先度を示しています。

**注:** 企業の管理者が[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の[1-高い]から「最高位」に変更すると)、企業の管理者が 1-ラベル、2-ラベルまたは 3-ラベルというパターン(ラベルは企業の管理者がタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィールドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、「1-自分の最高位」という値には上向き矢印が表示されますが、「自分の最高位」という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに企業の管理者が追加したカスタム値には矢印が表示されません。[優先順位]フィールドなどのピックリストのデフォルト値の変更の詳細については、「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」を参照してください。

- **主題**。タスクのタイトル。リンクをクリックしてタスクを確認します。
- **イベント**。このタスクに関連付けられているイベント。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### イベントホームページへのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分のイベントホームページに、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- イベント関連タスク
- 最近作成されたイベント
- 最近変更されたイベント
- 最近作成されたイベント(個人)
- 最近更新されたイベント(個人)
- 1つ以上のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションをイベントホームページで表示可能にできます)。

### イベントホームページにセクションを追加するには

- 1 イベントホームページで、[レイアウトを編集]をクリックします。

- 2 イベントホームページレイアウトページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存]をクリックします。

### 関連情報

イベントの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [イベント \(ページ 510\)](#)
- [イベントの管理 \(ページ 512\)](#)
- [イベントのフィールド \(ページ 514\)](#)

### イベントの管理

イベントおよび招待者の管理方法については、次のトピックを参照してください。

- [イベントへの招待者の追跡 \(参照 \[Tracking Invitees to Events\]\(#\) ページ 512\)](#)
- [イベントおよびアポイントの同期について \(ページ 222\)](#)

**注意:** イベント機能は、Oracle CRM On Demand の標準エディションの一部ではないため、企業で使用できない場合があります。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [レコードの使用 \(ページ 46\)](#)
- [レコードの所有権の移動 \(ページ 143\)](#)
- [レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)
- [レコードの共有\(チーム\) \(ページ 144\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連情報

イベントの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [イベント \(ページ 510\)](#)
- [イベントのフィールド \(ページ 514\)](#)
- [イベントホームページの使用 \(ページ 510\)](#)

### Tracking Invitees to Events

You can take the following actions with invitees:

- Track the invitees to an event by their signatures, for example, to confirm the invitee's attendance at a trade show event and store feedback about the event invitation.
- Add an unlimited number of invitees to an event. However, the maximum number of invitees that you can add at one time is 145. That is, you can add an unlimited number of invitees, but in groups of up to 145 individuals.

- Add a single invitee or multiple invitees to an event from an Event Detail page. You can also add a single contact as an invitee for an event from a Contact Detail page.

You can also optionally associate accounts, leads, and opportunities, with events, if your administrator makes the Account Event, Lead Event, and Opportunity Event related information sections available in your Event Detail page layout.

### **To track invitees to an event (from an Event record)**

- 1 Select the Event record.

For instructions on selecting events, see Finding Records (参照 [レコードの検索](#) ページ 73).

- 2 On the Event Details page, scroll to the Invitees section.

**NOTE:** To add the Invitees section to the Detail page layout, see Changing Your Detail Page Layout (参照 [詳細ページレイアウトの変更](#) ページ 727).

- 3 On the Invitees title bar, add invitees by doing one of the following:

- Click New to add a single invitee to the event at one time.
- Click Add to add up to five invitees to the event at one time.
- Click List Add to add more than five invitees to the event at one time.

**NOTE:** If you plan to use the Event record in the Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales application, then do not click List Add to add invitees because the modification tracking required for synchronization is not supported for this record type. Click Add or New instead. Clicking Add or New opens different Invitees Detail pages that enable you to update either single Invitee records or up to five Invitee records at one time. Clicking List Add opens a Contact Search window that enables you to select more than five contacts as invitees at one time.

- 4 If you clicked New or Add, complete or update the following information on the Invitees Detail page:
  - a In the Contact Name field, click the Lookup icon to select an existing contact to add as an invitee. (This is a required field.)  
The event name defaults to the event name from the Event Detail page.
  - b In the Invitee Status field, select the invitee's status from the drop-down list. The default status is set to Pending. (This is a required field.)
  - c Add the information for the Session Details and Comments fields, as required.
  - d Save the Invitees record.

**NOTE:** Depending on whether you click New or Add on the Invitees title bar, you open different Invitees Detail pages that allow you to update either single Invitee records or multiple Invitee records at one time.

- 5 If you clicked List Add, then select all the contacts that you want to add as invitees in the Contact Search window, and after you have finished your selections, click OK.

**NOTE:** You can filter your search by using Books, and you can search by account name, contact type, last name, and first name. You can also add new contacts from the Search window by clicking New. If you must update any of the default values for the Invitee fields of the Invitee records that are created, then edit them by using inline editing on the Event Detail page, or use the Invitee Detail page.

- 6 On the Event Detail page, update the fields as required.

For information on the Event fields, see Event Fields (参照 [イベントのフィールド](#) ページ 514).

- 7 If invitees to the event are required to provide their signatures, for example, to confirm their attendance to the event, and if your administrator has set up the Signed Status field on the Invitee page layout, then you can check the status of this field in each of the Invitee records.

After a signature is obtained, an external application such as Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales validates and sets the Signed Status field through Web services. After this field has been set, you

cannot clear it using the Oracle CRM On Demand UI. To view additional details for the signature such as the contact name, or the date and time of the signature capture, you must view the signature related item record for the contact record corresponding to the invitee.

- 8 If your administrator makes the Account Event, Lead Event, and Opportunity Event related information sections available in your Event Detail page layout, then you can click Add in the relevant related information section to add accounts, or leads, or opportunities that are targeted for the event.

You can remove any of the invitees, accounts, leads, or opportunities that are in place in the related information item sections, as required, by clicking the Delete link in the record-level menu. You can also view the invitee, account event, lead event, and opportunity event records by clicking View in the record-level menu.

**NOTE:** You cannot create new accounts, leads, or opportunities in the related information item sections. Your administrator can also set up event records as related information items for account, lead, or opportunity records so that you can view all the events in which an account, lead, or opportunity participates.

- 9 Save the Event record.
- 10 (Optional) For any Event record, you can create a new Invitee record from an Invitee Detail page as follows:
  - a In the Event record, go to the Invitees section and select View from the drop-down list for an Invitee record.
  - b On the Invitee Detail page, click New and complete the fields for the new Invitee record.
  - c Click Save to save the new Invitee record.Oracle CRM On Demand returns you to the Detail page for the first Invitee listed in the Invitees section. To view the new Invitee record that you created, go back to the Event Detail page. The newly created Invitee record is listed in the Invitees section.

### **To track invitees to an event (from a Contact record)**

- 1 Select the Contact record.  
For instructions on selecting contacts, see Finding Records (参照 [レコードの検索 ページ 73](#)).
- 2 On the Contact Detail page, scroll to the Event section.  
**NOTE:** To add the Event section to the Detail page layout, see Changing Your Detail Page Layout (参照 [詳細 ページレイアウトの変更 ページ 727](#)).
- 3 On the Event title bar, click New to add a single invitee to the event.  
On the Invitees edit page, the contact name defaults to the contact from the Contact Detail page.
- 4 In the Invitee Status field, select the invitee's status from the drop-down list. (This is a required field.)  
The default status is set to Pending.
- 5 Use the Events lookup selector to choose an event for the invitee. (This is a required field.)
- 6 Add the information for the Session Details and Comments fields, as required.
- 7 Save the Invitees record.  
Oracle CRM On Demand lists the contact as an invitee under the Invitees section on the Event Detail page, and lists the event under the Event section on the Contact Detail page.

### **イベントのフィールド**

イベント編集ページを使用して、イベントを追加したり、既存のイベントの詳細を更新したりできます。イベント編集ページには、イベントで使用可能なフィールドのすべての情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>イベント詳細情報</b>	
名前	イベントの名前。150 文字まで。デフォルトでは、必須フィールド。
場所	100 文字に制限されます。
開始日	デフォルトは現在の日時です。デフォルトでは、必須フィールド。
終了日	デフォルトは、現在の日時の 1 時間後です。デフォルトでは、必須フィールド。
確認日	招待者宛てにイベントの確認を送付する目標日。
状態	イベントの状態。デフォルト値は、[有効][取消済み]、[完了]、[進行中]、[無効化]、[計画済み]です。
タイプ	イベントのタイプ。30 文字に制限されます。デフォルト値は、[CD_ROM プレゼンテーション]、[会議]、[病院表示]、[ジャーナルクラブ]、[昼食講習]、[ミーティング]、[ラウンド]、[セミナー]、[シンポジウム]、[ショー]、[取引]です。
予算	指定した通貨での予算。デフォルトは、システムの通貨に設定されています。通貨は、管理者が[活動通貨]フィールドを使用して設定します。このフィールドを使用する場合は、企業の管理者がこのフィールドを[イベント]ページレイアウトに追加する必要があります。ページレイアウトにフィールドを追加する方法については、「静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 <a href="#">Customizing Static Page Layouts</a> ページ 1237)」を参照してください。
最大出席者	このイベントに参加できる招待者の最大人数。
製品	イベント実施中に強調表示する必要がある製品。製品を選択することも、製品カテゴリを選択することもできますが、両方選択することはできません。 製品を追加するには、企業の管理者が[管理]に移動して[コンテンツ管理]をクリックします。
製品カテゴリ	イベント実施中ハイライトする必要がある製品カテゴリ。製品を選択することも、製品カテゴリを選択することもできますが、両方選択することはできません。 製品カテゴリを追加するには、企業の管理者が[管理]に移動して[コンテンツ管理]をクリックします。
CME 履修単位	このイベントでの CME (Continuing Medical Education) の履修単位数。 <b>注意:</b> 管理者は CE 履修単位や生涯教育履修単位などのより一般的な名称を使用してこのフィールドをカスタマイズできます。
<b>追加情報</b>	

フィールド	説明
所有者	<p>イベントレコードの所有者。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが分析ページから実行するレポートに含まれるレコードが決まります。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
所有者氏名	イベントレコードの所有者。
イベント目標	500 文字に制限されます。デフォルトでは、必須フィールド。
説明	250 文字に制限されます。
セッション詳細	セッションの詳細。500 文字に制限されます。
所有者氏名	イベントレコードの所有者。
変更	このイベントを最後に変更した日付とユーザー。

## 関連情報

イベントの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [イベント \(ページ 510\)](#)
- [イベントホームページの使用 \(ページ 510\)](#)
- [イベントの管理 \(ページ 512\)](#)

## 担当者の都道府県免許

[担当者の都道府県免許]ページを使用して、担当者の州免許を作成、更新、および追跡します。

[担当者の都道府県免許]には、州(または他の司法管轄区域)の医師開業免許の詳細が記録されます。このページは、セールス要員(製薬のセールス要員など)が担当者(医師など)に提供したサンプルの署名を検証するために使用します。医師は常に州ごとに有効な免許を1つのみ保持します。司法管轄区域内における医師開業免許は更新されます。アメリカ合衆国以外での実装の場合、[都道府県]フィールドは必須ではありません。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。担当者の州免許情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[担当者の都道府県免許]タブは使用不可になっています。

### [担当者の都道府県免許ホームページ]の使用

担当者の州免許レコードの管理は、[担当者の都道府県免許ホームページ]から開始します。

**注:**企業の管理者は、[担当者の都道府県免許ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### 担当者の州免許の作成

新しい担当者の州免許を作成するには、[最近変更された担当者の都道府県免許]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[担当者の州免許フィールド \(ページ 518\)](#)」を参照してください。

### 担当者の州免許リストの使用

[担当者の都道府県免許リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。

次の表では、担当者の州免許の標準リストについて説明します。

担当者の州免許リスト	フィルター
担当者の都道府県免許 (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべての担当者の州免許が表示されます。
最近変更された担当者の都道府県免許	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべての担当者の州免許が、変更日に基づいて並べ替えて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近の担当者の州免許の表示

[最近変更された担当者の都道府県免許]セクションには、最近表示した担当者の州免許が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [担当者の都道府県免許ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[担当者の都道府県免許ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成された担当者の都道府県免許
- 最近変更された担当者の都道府県免許
- 最近作成された担当者の都道府県免許 (個人)
- 最近変更された担当者の都道府県免許 (個人)
- その他のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを[担当者の都道府県免許ホームページ]で表示可能にできます)。

### [担当者の都道府県免許ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [担当者の都道府県免許ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [担当者の都道府県免許ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。

## 担当者の州免許の管理

担当者の都道府県免許を管理する手順は、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

関連する担当者の州免許情報については、次のトピックを参照してください。

- [担当者の都道府県免許 \(ページ 516\)](#)
- [\[担当者の都道府県免許ホームページ\]の使用 \(ページ 516\)](#)
- [担当者の州免許フィールド \(ページ 518\)](#)

## 担当者の州免許フィールド

[担当者の都道府県免許編集]ページでは、担当者の州免許を追加したり、既存の担当者の州免許情報を更新できます。[担当者の都道府県免許編集]ページには、担当者の州免許に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [担当者の都道府県免許リスト]ページおよび[担当者の都道府県免許詳細]ページで担当者の州免許情報を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする情報と、この表で説明されている標準的な情報は異なることがあります。

次の表では、担当者の州免許の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
担当者	この州免許レコードの担当者。通常は、医師または製薬関係の要員です。[ルックアップ]アイコンをクリックして、担当者を選択します。(必須。)
免許証番号	担当者の免許証番号(必須)。(必須。)
州 (米国)	免許証番号と関連付けられている、アメリカ合衆国の州または司法管轄区域。州を選択するには、ピックリストを使用します。たとえば、ニュージャージーの場合は[NJ]を選択します。 <b>注:</b> 司法管轄区域がアメリカ合衆国以外である場合、[都道府県]フィールドは必須ではありません。
失効日	免許が失効する日付(MM/DD/YYYY)。たとえば、10/31/2009 などです。[カレンダー]アイコンを使用して失効日を選択します。
状態	免許の状態。[有効]または[無効]のいずれかです。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>有効。</b> 州免許が検証済みの場合は、このフィールドを[有効]に設定します。</li> <li>■ <b>無効。</b> 州免許が不要になった場合は、このフィールドを[無効]に設定します。</li> </ul>

## 関連情報

担当者の州免許の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [担当者の都道府県免許 \(ページ 516\)](#)
- [\[担当者の都道府県免許ホームページ\]の使用 \(ページ 516\)](#)
- [担当者の州免許の管理 \(ページ 518\)](#)
- [有効な州免許がない担当者がサンプルを受領できる最大回数の設定 \(ページ 1836\)](#)

## サンプルの管理

ほとんどの主要製薬会社は、通常のフィールドセールス活動の一環として、医療の専門家に対して無料のサンプルを提供しています。アメリカ合衆国では、サンプルの配布は食品医薬品局 (FDA) によって規制され、少なくとも年に 1 回は調整する必要があります。このトピックでは、Oracle CRM On Demand サンプル管理を使用して、サンプルおよびプロモーションアイテムの電子在庫を管理および保守する方法について説明します。管理者は、サンプル在庫を設定および保守でき、サンプルの配布、振替、受取り、差異、調整、在庫カウントを監視できます。エンドユーザーは、Oracle CRM On Demand のサンプル管理を使用して、サンプル在庫の電子在庫の追跡、サンプル振替の作成、サンプル振替の受取りの通知、調整のための在庫残高の調整を実行します。

Oracle CRM On Demand のサンプル管理では、サンプル管理者およびセールス要員は、組織のあらゆるレベルでサンプル提供を測定および監視できます。サンプル管理者のタスクとエンドユーザーのタスクの相違については、次のトピックを参照してください。

### サンプル管理のシナリオ

このトピックでは、サンプルを医療の専門家に配布するサンプル管理者およびセールス要員 (エンドユーザー) が実行するプロセスを示す例について説明します。企業のビジネス要件によって、プロセスは異なる場合があります。

ある製薬会社が新製品を市場に投入しようとしています。サンプル在庫を設定するために、サンプル管理者は製品をデータベースに追加し、ロット番号を関連付け、サンプルをセールス要員に割り当て、マネージャとフィールドのセールス要員にサンプルを振り替えます。次に、セールス要員は、自分のテリトリー内の医師を訪問し、新しいサンプルを提供します。1 か月後、各セールス要員は、自分の在庫を調整するように本社から要求されます。新しい在庫期間は、セールス要員が各在庫レコードの最終カウントを提供した後に開始します。調整の実行時に、セールス要員が在庫に差異があることに気付いたとします。セールス要員は、必要な修正を実行した後、正しい調整を実行し、在庫に [完了] および [調整済] のマークを付けます。

このシナリオのサンプル管理者には、自社のサンプル在庫を管理し、規則およびガイドラインに準拠していることを確認する責任があります。この役割では、サンプル管理者は、サンプルのマスター在庫を設定した後、サンプルを各エンドユーザーに振り替えます。エンドユーザーは出荷を受け取り、在庫の受取りまたは通知を送信します。受け取ったサンプルは、Oracle CRM On Demand により、各自の在庫カウントに自動的に記録されます。

このシナリオでは、セールス要員、セールス要員のマネージャ、およびサンプル管理者が、出荷数量と受取数量の差異を監視できます。

### 管理者の手順

サンプル管理者は、次のタスクを実行するために、Oracle CRM On Demand でサンプル管理の管理権限が必要です。

- サンプルを製品として定義し、Oracle CRM On Demand データベースに追加します。企業の製品の設定方法については、「[コンテンツ管理 \(ページ 1811\)](#)」を参照してください。
- 組織でロット番号を使用してサンプルを追跡している場合は、ロット番号を定義してサンプル製品に関連付けます。詳細については、「[サンプルロット \(ページ 577\)](#)」を参照してください。
- サンプルの在庫を設定します。サンプル在庫の各レコードによって、サンプル提供処理に適切として分類されている製品に関する情報がセールス要員に提供されます。詳細については、「[サンプル在庫 \(ページ 528\)](#)」を参照してください。
- 割当を設定し、サンプルをセールス要員に割り当てます。割当レコードによって、サンプル提供コールの実行時に、セールス要員がクリニック、病院、または医師の担当者に配布するサンプル製品の提供期間が決まります。さらに、サン

ブルに関連付けられている制限(たとえば、1回のコールで提供を許可される最大数量)も定義されます。詳細については、「[割当 \(ページ 569\)](#)」を参照してください。

サンプル管理スキームにおいて、特定の医療の専門家(HCP)からの製品をブロックしたり、医療の専門家が使用できる特定の製品の数量を制限できる場合、割当の詳細は、「[HCP 担当者割当 \(ページ 573\)](#)」または「[ブロック製品 \(ページ 624\)](#)」を参照してください。

- 在庫期間を設定します。在庫期間は、サンプルまたはプロモーションアイテムの移動の追跡が可能な定義期間です。管理者およびセールス要員は、在庫期間内の全初期カウント、暫定監査カウント、最終監査カウント、レポート、および調整を実行します。詳細については、「[在庫期間 \(ページ 521\)](#)」を参照してください。
- サンプルをフィールドのエンドユーザーに振り替えます。詳細は、「[サンプル振替の作成 \(ページ 538\)](#)」を参照してください。
- サンプル活動を監視します。監視する活動には、サンプル提供、従業員と本社間のサンプル振替、ユーザー在庫カウント、および在庫調整があります。詳細については、「[サンプル活動の監視 \(ページ 561\)](#)」を参照してください。
- 電子署名を確認します。電子署名はセールス要員によって取得され、Oracle CRM On Demand データベースに保存されます。署名の詳細は、「[電子署名の確認 \(ページ 559\)](#)」を参照してください。

### エンドユーザーの手順

エンドユーザーは、医療の専門家にサンプルを配布するセールス要員であり、次のタスクを実行します。

- サンプル在庫の受取り(サンプル振替)を通知します。詳細は、「[サンプル在庫の受取りの通知 \(ページ 530\)](#)」を参照してください。
- サンプルを他のエンドユーザーに振り替えるか、または本社に戻します。セールス要員は、セールス要員間でサンプルを交換したり、サンプル(期限切れのサンプルなど)を本社に戻すことができます。詳細は、「[サンプル振替の作成 \(ページ 538\)](#)」を参照してください。
- 訪問セールス中に顧客にサンプルを提供します。詳細については、「[セールスコール時のサンプルの提供 \(ページ 543\)](#)」を参照してください。
- 提供するサンプルの電子署名を取得します。セールス要員によって取得された電子署名が Oracle CRM On Demand データベースにアップロードされます。署名の詳細は、「[電子署名について \(ページ 558\)](#)」を参照してください。
- 必要に応じて暫定在庫カウントを実行します。詳細については、「[暫定在庫数のリクエスト \(ページ 525\)](#)」を参照してください。
- 必要に応じて在庫期間を処分します。詳細は、「[在庫期間の処分 \(ページ 526\)](#)」を参照してください。
- 在庫調整を実行し、他のトランザクションを提出して、在庫レコードの差異を報告します。詳細については、「[サンプルトランザクションの調整 \(ページ 540\)](#)」、「[\[紛失および発見\] サンプルトランザクションの作成 \(ページ 541\)](#)」、および「[支出トランザクションの表示 \(ページ 541\)](#)」を参照してください。
- 必要に応じて在庫を調整します。詳細については、「[在庫の調整プロセス \(ページ 530\)](#)」を参照してください。

### サンプル管理の要件

次の要件が管理者およびエンドユーザーに適用されます。

- **管理者。** Oracle CRM On Demand でサンプルを管理するには、最初に製品を定義する必要があります。企業の製品の設定方法については、「[コンテンツ管理 \(ページ 1811\)](#)」を参照してください。
- **エンドユーザー。** サンプルを提供するには、サンプルに対する関連割当レコードが必要です。また、サンプルの受取りを通知する必要があります。割当および通知の詳細は、「[割当 \(ページ 569\)](#)」および「[サンプル在庫の受取りの通知 \(ページ 530\)](#)」を参照してください。

また、サンプルを管理するには、管理者とエンドユーザーは、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限と[サンプル調整の有効化]権限が割り当てられている必要があります。電子署名の確認に必要なユーザーの役割およびアクセスプロファイルの詳細は、「[電子署名の確認 \(ページ 559\)](#)」を参照してください。

## 在庫期間

在庫期間の各ページを使用して、在庫期間を作成、更新、および追跡します。在庫期間は、サンプルアイテムやプロモーションアイテムのすべての移動(サンプルの提供、受取り、振替、および在庫調整)を追跡できるように定義した期間です。在庫期間は、顧客企業のサンプル管理者によって定義されます。在庫期間は、基準の計画と評価を介して、セールス要員を編成するために使用します。

サンプル管理者およびセールス要員は、初期カウント、暫定監査カウント、最終監査カウント、および調整をすべて在庫期間内で実行します。

- **初期カウント**。初期カウントは、セールス要員が新規在庫を受け取った時点で実行します。セールス要員は、受け取ったすべてのサンプルを実地でカウントし、所有するアイテムを通知する必要があります。詳細は、「[サンプル在庫の受取りの通知 \(ページ 530\)](#)」を参照してください。
- **暫定監査カウント**。暫定監査カウントはサンプル管理者がいつでもリクエストできます。これは、在庫をカウントしてレポートするように求めるリクエストです。暫定監査カウントは通常、不正活動の疑いがある場合や在庫の追跡プロセスに問題があった場合に、特別なケースの監査として実行されます。サンプル管理者向けのチェックポイントの役割を果たします。詳細については、「[暫定在庫数のリクエスト \(ページ 525\)](#)」を参照してください。
- **最終監査カウント**。最終監査カウントは、サンプル管理者がリクエストします。この場合は、在庫期間の終了が近づいているため、すべてのサンプルを計上する必要があります。セールス要員は、サンプルごとに最終実地棚卸をカウントして記録し、最終監査レポートを提出する必要があります。監査レポートを作成するセールス要員は、[在庫監査レポートホームページ]に移動し、新規の在庫監査レポートを作成します。セールス要員は、最終監査レポートを自動的に作成することもできます。詳細については、「[在庫期間の処分 \(ページ 526\)](#)」を参照してください。
- **調整**。最終監査カウントの完了時に、セールス要員は在庫を調整する必要があります。この調整では、内部のサンプルトランザクションの追跡が、最終実地棚卸と比較されます。差異がある場合は記録されます。差異が存在しない場合は、調整に問題はなく、在庫期間に[調整済]のマークが付きます。詳細については、「[実地棚卸数と電子棚卸数の差異の訂正 \(ページ 542\)](#)」および「[在庫期間の調整 \(ページ 527\)](#)」を参照してください。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。在庫期間情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[在庫期間]タブは使用不可になっています。

### 在庫期間のタイプ

サンプル在庫の調整は1か月に1回発生する可能性があるため、Oracle CRM On Demand のサンプル管理では、サンプル管理者からリクエストがあるたびに調整を実行できます。最大限の柔軟性を提供するために、在庫期間には3つのタイプが用意されています。

次の表では、在庫期間のタイプについて説明します。

在庫期間	説明
有効	現在の期間。このタイプでは終了日が表示されず、調整も行われていません。サンプルトランザクションのタイプ(新規製品の追加など)を入力できます。それに応じて、在庫数が調整されます。
無効	過去の未調整の期間。終了日が表示されますが、調整は行われていません。在庫に対してサンプルトランザクションの任意のタイプ(新規製品を除く)を入力できます。それに応じて、在庫数が影響を受けます。Oracle CRM On Demand のデフォルトの設定では、無効期間が1つ提供されます。
調整済み	過去の無効な期間。終了日が表示され、調整が正常に行われています。このロックされている在庫期間に対しては、トランザクションを実行できません。

サンプル管理に対する Oracle CRM On Demand のデフォルト設定では、未調整期間に対して有効な期間が1つと、無効な期間が2つの合計3つが提供されます。調整済在庫期間は複数設定できますが、開くことができる有効な在庫期間は、常に1つのみです。

## [在庫期間ホームページ]の使用

在庫期間の管理は、[在庫期間ホームページ]から開始します。このページにはいくつかのセクションがあり、ユーザーに関連する関係者情報が表示されます。

**注:**企業の管理者は、[在庫期間ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

**作業前の準備。**在庫期間を使用するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### 在庫期間の作成

在庫期間を作成できるのは、企業のサンプル管理者のみです。セールス要員は、在庫期間を作成できません。サンプル管理者は、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition を使用するセールス要員ごとに最初の在庫期間を作成します。詳細については、「[ユーザーの在庫期間の作成 \(ページ 1352\)](#)」および「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」を参照してください。

### 在庫期間リストの使用

[在庫期間リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づきリストを追加できます。

次の表では、在庫期間の標準のリストについて説明します。

在庫期間リスト	フィルター
在庫期間 (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべての在庫期間が表示されます。
最近変更された在庫期間	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべての在庫期間が、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近の在庫期間の表示

[最近変更された在庫期間]セクションには、最近変更された在庫期間が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

### [在庫期間ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[在庫期間ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成された在庫期間
- 最近変更された在庫期間
- 最近作成された在庫期間 (個人)
- 最近変更された在庫期間 (個人)

- その他のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを[在庫期間ホームページ]で表示可能にできません)。

### **[在庫期間ホームページ]にセクションを追加するには**

- 1 [在庫期間ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [在庫期間ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。

### **関連情報**

在庫期間の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [在庫期間 \(ページ 521\)](#)
- [在庫期間のフィールド \(ページ 527\)](#)
- [在庫期間の管理 \(ページ 523\)](#)

### **在庫期間の管理**

在庫期間を管理する手順については、次のトピックを参照してください。

- [在庫期間へのサンプル在庫の追加 \(ページ 523\)](#)
- [在庫期間へのサンプルトランザクションの追加 \(ページ 524\)](#)
- [在庫期間へのブックの追加 \(ページ 524\)](#)
- [在庫期間に対する在庫監査レポートの作成 \(ページ 525\)](#)
- [暫定在庫数のリクエスト \(ページ 525\)](#)
- [在庫期間の処分 \(ページ 526\)](#)
- [在庫期間の調整 \(ページ 527\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### **関連トピック**

在庫期間の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [在庫期間 \(ページ 521\)](#)
- [在庫期間のフィールド \(ページ 527\)](#)
- [\[在庫期間ホームページ\]の使用 \(ページ 522\)](#)

### **在庫期間へのサンプル在庫の追加**

サンプル管理者は、[サンプル在庫編集]ページを使用して、サンプル在庫明細項目をセールス要員の在庫期間に追加したり、既存のサンプル在庫明細項目の詳細を更新することができます。[サンプル在庫編集]ページには、サンプル在庫に関するすべての情報が表示されます。

セールス要員は、在庫期間にサンプル在庫明細項目を追加したり、在庫期間からサンプル在庫明細項目を削除することはできません。ただし、セールス要員は、暫定監査カウントおよび最終監査カウントを実行する際に、在庫期間内にあるサンプル在庫明細項目の[実地棚卸]フィールドを編集する必要があります。監査カウントの詳細は、「[暫定在庫数のリクエスト \(ページ 525\)](#)」および「[在庫期間の処分 \(ページ 526\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。**在庫期間にサンプル在庫明細項目を追加するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

#### 在庫期間にサンプル在庫明細項目を追加するには

- 1 [在庫期間リスト]ページで、[開始日]フィールドをドリルダウンして、目的の在庫期間レコードを開きます。
- 2 [在庫期間詳細]ページで、[サンプル在庫]セクションの[新規]をクリックします。
- 3 [サンプル在庫編集]ページで、必須フィールドに情報を入力します。次に[保存]をクリックします。

このページの各フィールドの詳細は、「[サンプル在庫のフィールド \(ページ 531\)](#)」を参照してください。

**注:**この手順は、少数の製品を追加する場合に適しています。複数の在庫レコードを追加する場合は、(適切な在庫レコードで構成された)インポートファイルを作成し、企業の管理者に、そのデータを在庫期間にロードするように依頼してください。

#### 関連トピック

関連するサンプル在庫情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプル在庫 \(ページ 528\)](#)
- [サンプル在庫の管理 \(ページ 529\)](#)
- [サンプル在庫のフィールド \(ページ 531\)](#)

#### 在庫期間へのサンプルトランザクションの追加

[サンプルトランザクション編集]ページでは、サンプルトランザクション明細項目を在庫期間に追加したり、既存のサンプルトランザクション明細項目の詳細を更新することができます。[サンプルトランザクション編集]ページには、サンプルトランザクションに関するすべての情報が表示されます。

**作業前の準備。**在庫期間にサンプルトランザクションを追加するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

#### 在庫期間にサンプルトランザクションを追加するには

- 1 [在庫期間リスト]ページで、[開始日]フィールドをドリルダウンして、目的の在庫期間レコードを開きます。
- 2 [在庫期間詳細]ページで、[サンプルトランザクション]セクションの[新規]をクリックします。
- 3 [サンプルトランザクション編集]ページで、必須フィールドに情報を入力します。[保存]をクリックします。

このページの各フィールドの詳細は、「[サンプルトランザクションのフィールド \(ページ 562\)](#)」を参照してください。

#### 関連情報

関連するサンプルトランザクション情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプルトランザクション \(ページ 535\)](#)
- [\[サンプルトランザクションホームページ\]の使用 \(ページ 535\)](#)
- [サンプルトランザクションの管理 \(ページ 537\)](#)
- [サンプルトランザクションのフィールド \(ページ 562\)](#)

#### 在庫期間へのブックの追加

有効な在庫期間にブックを追加するには、次の手順を実行します。有効な在庫期間に追加したブックは、変更または削除できません。この手順は、ブックが在庫期間詳細ページに関連項目として表示されていることを前提としています。関連項目

の表示方法の詳細は、「関連項目レイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Related Item Layouts](#) ページ 1228)」を参照してください。

### 在庫期間にブックを追加するには

- 1 [在庫期間リスト] ページで、[開始日] フィールドをドリルダウンして、目的の在庫期間レコードを開きます。
- 2 [在庫期間詳細] ページで、ページの [ブック] セクションの [追加] をクリックします。
- 3 ブックセクタで、在庫期間に追加するブックを選択し、[OK] をクリックします。  
ブックの詳細は、「ブックの管理 (参照 [Book Management](#) ページ 1388)」を参照してください。
- 4 必要に応じて、[処分] ボタンをクリックして在庫期間を処分します。  
在庫期間がクローズされると、在庫監査レポートが生成され、新規在庫期間が作成されます。クローズされた在庫期間に添付されていたすべてのサンプル在庫情報およびブック情報は新規在庫期間および在庫監査レポートにコピーされます。詳細は、「[在庫期間の処分 \(ページ 526\)](#)」を参照してください。

### 在庫期間に対する在庫監査レポートの作成

[在庫監査レポート編集] ページでは、在庫期間の在庫監査レポートを作成したり、既存の在庫監査レポートの詳細を更新することができます。[在庫監査レポート編集] ページには、在庫監査レポートに関するすべての情報が表示されます。

**作業前の準備。** 在庫期間に対する在庫監査レポートを作成するには、ユーザーの役割に [基本サンプル操作の有効化] 権限が含まれている必要があります。

### 在庫期間に対する在庫監査レポートを作成するには

- 1 [在庫期間リスト] ページで、[開始日] フィールドをドリルダウンして、目的の在庫期間レコードを開きます。
- 2 [在庫期間詳細] ページで、[在庫監査レポート] セクションの [新規] をクリックします。
- 3 [在庫監査レポート編集] ページで、必須フィールドに情報を入力し、[保存] をクリックします。  
このページの各フィールドの詳細は、「[在庫監査レポートのフィールド \(ページ 533\)](#)」を参照してください。  
作成した在庫監査レポートは変更できません。生成された在庫監査レポートにエラーが示された場合は、最初に在庫を調整してエラーを訂正し、在庫調整を処理した後に、新規の在庫監査レポートを生成する必要があります。

### 関連トピック

在庫監査レポートの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [在庫監査レポート \(ページ 532\)](#)
- [在庫監査レポートの管理 \(ページ 532\)](#)
- [在庫監査レポートのフィールド \(ページ 533\)](#)

### 暫定在庫数のリクエスト

セールス要員は通常、帰社時に、在庫の実地棚卸を求められます。セールス要員は、暫定在庫数をリクエストします。この暫定在庫数を使用すると、各自のサンプルの在庫を監査し、その情報をサンプル管理者に提出できます。サンプル管理者は通常、在庫の実地監査の要件を発行します。暫定監査は、企業のガイドラインに基づいています。暫定監査カウントは通常、不正活動の疑いがある場合や在庫の追跡プロセスに問題があった場合に、特別なケースの監査として実行されます。サンプル管理者向けのチェックポイントの役割を果たします。

実地棚卸は、有効な未調整の在庫期間中いつでも実行できます。暫定在庫数をリクエストしたときに考慮されるのは、有効な在庫期間のみです。

**作業前の準備。** 暫定在庫数をリクエストするには、ユーザーの役割に [基本サンプル操作の有効化] 権限が含まれている必要があります。

### 暫定在庫数をリクエストするには

- 1 [在庫期間リスト]ページで、[開始日]フィールドをドリルダウンして、監査を実行する在庫期間レコードを開きます。
  - 2 各サンプル在庫明細項目の[実地棚卸]フィールドに値を入力します。  
[実地棚卸]フィールドに入力する値は、手元にある各製品の実地数量に対応している必要があります。
  - 3 [暫定数]をクリックします。  
次の処理が実行されます。
    - [最終実地棚卸]フィールドの値が、現在の実地数量値より前の実地数量値を反映するように変更されます。これによって、古い実地棚卸と新規の実地棚卸を検証して比較できます。
    - 新規の在庫監査レポートが作成されます。このレポートには、現在の在庫からすべての明細項目がコピーされています。
    - 現在の在庫期間は開いたままの状態になります。
- 注:**[暫定数]ボタンを使用できるのは、有効な在庫期間の場合のみです。

### 在庫期間の処分

在庫期間が終了すると、セールス要員はサンプルごとに最終実地棚卸をカウントして記録し、最終監査レポートを提出する必要があります。セールス要員は、在庫期間を処分することで最終監査数(製品別またはロット番号別)を提出します。在庫期間を処分すると、その在庫期間が終了し、在庫監査レポートの作成が起動します。処分できるのは、有効な在庫期間のみです。

在庫期間の処分は、「[在庫の調整プロセス \(ページ 530\)](#)」でも重要なステップです。

**作業前の準備。**在庫期間を処分するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### 在庫期間を処分するには

- 1 [在庫期間リスト]ページで、[開始日]フィールドをドリルダウンして、処分する在庫期間レコードを開きます。
  - 2 各サンプル在庫明細項目の[実地棚卸]フィールドに値を入力します。  
[実地棚卸]フィールドに入力する値は、手元にある各製品の実地数量に対応している必要があります。
  - 3 [処分]をクリックします。  
[処分]をクリックすると、次の処理が行われます。
    - ステップ 1 で開いた在庫期間は、終了日を割り当てられて終了し、古い在庫期間内のすべてのレコードが含まれた新規の在庫期間が作成されます。
    - 古い在庫期間の[実地棚卸]フィールド(サンプル在庫レコード)の値は、新規の在庫期間の[開始残高]フィールド(対応するサンプル在庫レコード)にコピーされます。
    - 失効していないすべてのサンプルが、古い在庫期間から新規の在庫期間にコピーされます。
    - 0(ゼロ)より大きい数量を持つ失効サンプルが、古い在庫期間から新規の在庫期間にコピーされます。
    - 古い在庫期間に関連付けられたすべてのブック情報は、新規在庫期間にコピーされます。
    - 在庫監査レポートが作成されます。古い在庫期間に関連付けられたすべてのサンプル在庫情報およびブック情報は、新規の在庫監査レポートにコピーされます。
- 注:**[処分]ボタンをクリックしたときに、在庫期間の状態が有効でない場合、またはサンプル在庫レコードのいずれかの[実地棚卸]フィールドが空白である場合は、エラーメッセージが表示されます。
- 4 [在庫期間リスト]ページに戻り、ステップ 1 で開いた在庫期間レコードと同じレコードを開きます。  
在庫監査レポートが、終了した在庫期間の子として作成されていることに注意してください。この在庫監査レポートには、在庫レコードのスナップショットと在庫期間終了時の最終実地棚卸が含まれています。在庫監査レポートとその関連レコードはロックされているため、変更できませんが、サンプル管理者向けの履歴監査証跡として残ります。

## 在庫期間の調整

セールス要員は、少なくとも年に1度各自のサンプルを調整する必要があります。調整は、1年のうちの様々な時期に開始できますが、調整できるのは、終了している在庫期間のみです。在庫期間を完全に調整するには、その前に、在庫期間に関連付けられているすべてのトランザクションが完了している必要があります。

在庫期間の調整は、「[在庫の調整プロセス \(ページ 530\)](#)」の最終ステップです。

**作業前の準備。**在庫期間を調整するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### 在庫期間を調整するには

- [在庫期間リスト]ページで、[開始日]フィールドをドリルダウンして、調整する在庫期間レコードを開きます。  
開く在庫期間は終了している必要があります。期間を調整できるのは、実地棚卸と、Oracle CRM On Demand によって算出された数量の間に差異がなく、かつ在庫期間に保留トランザクションがない場合のみです。
- [調整]をクリックします。  
次の条件のいずれに該当する場合は、エラーメッセージが表示されます。
  - 状態が[進行中]のトランザクションが、在庫期間に関連付けられている場合。
  - 前の在庫期間が開いている場合。
  - 差異が許容範囲を超えている場合。現在、差異は0(ゼロ)に設定されています。
- [在庫期間リスト]ページに戻り、ステップ1で開いた在庫期間レコードと同じレコードを開きます。調整が正常に実行されると、[調整済]フラグが選択されます。

**注:**期間中にサンプルを別のセールス要員に振り替えた場合や本社に戻した場合、エンドユーザーは、調整前に、振替トランザクションを作成する必要があります。また、モバイルユーザーは、在庫数を送信する前に、各自のローカルデータベースをサーバーデータベースと同期化する必要があります。この同期化が重要となるのは、モバイルユーザーが以前の期間または有効でない期間に受け取ったサンプルを記録している場合です。

### 在庫期間のフィールド

[在庫期間編集]ページでは、在庫期間を追加したり、既存の在庫期間の詳細を更新することができます。[在庫期間編集]ページには、在庫期間に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:**在庫期間は、[在庫期間リスト]ページおよび[在庫期間詳細]ページで編集することもできます。レコードの更新方法の詳細は、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:**企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、在庫期間の一部のフィールドについて説明します。ほとんどのフィールドは、セールス要員には読み取り専用ですが、サンプル管理者は編集できます。[有効]フィールドと[調整]フィールドは、在庫期間が完了しているか、調整済みであるかに応じて、Oracle CRM On Demand によって自動的に設定されます。

フィールド	説明
開始日	この在庫期間の開始日。
終了日	この在庫期間が失効する日付。
有効	このチェックボックスは、Oracle CRM On Demand によって自動的に設定され、在庫期間が有効であるか、終了しているかを示します。

フィールド	説明
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オンの場合、この在庫期間は現在有効です。処理のために、現在提供されているすべてのサンプルアイテムとプロモーションアイテムで、この有効な在庫期間が使用されています。</li> <li>■ オフの場合、この在庫期間は完了しているか、処分されていて、無効です。</li> </ul> <p>詳細は、「<a href="#">在庫期間の処分 (ページ 526)</a>」を参照してください。</p>
所有者	在庫期間の所有者。
作成	この在庫期間を作成した日付とユーザー。
変更	この在庫期間を最後に変更した日付とユーザー。
調整済み	<p>このチェックボックスは、Oracle CRM On Demand によって自動的に設定されます。この在庫期間中に、調整プロセスが正常に実行されたかどうかを示します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ オンの場合、この在庫期間は差異がなく完全に調整されていて、無効でロックされています。</li> <li>■ オフの場合、この在庫期間は正常に調整されていません。</li> </ul> <p>詳細については、「<a href="#">在庫期間の調整 (ページ 527)</a>」を参照してください。</p>

### 関連トピック

在庫期間の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [在庫期間 \(ページ 521\)](#)
- [在庫期間の管理 \(ページ 523\)](#)
- [\[在庫期間ホームページ\]の使用 \(ページ 522\)](#)

### サンプル在庫

サンプル在庫の各ページを使用して、サンプル在庫レコードを作成、更新、および追跡します。

サンプル在庫レコードは、セールス要員に、サンプル提供の対象として分類されている製品を示します。サンプル管理者は製品を承認し、セールス要員に数量を割り当てます。セールス要員は、検証済みの医師、クリニック、病院施設に配布するまでサンプルを保持できます。サンプル在庫レコードは、製品レベルまたはサンプルのロットレベルで定義できます。特定の担当者に配布可能な数量に関するルールは、該当する製品サンプルの割当レコードに保持されています。セールスコールの実行プロセスおよびサンプルアイテムやプロモーションアイテムの提供は、割当レコードとサンプル在庫レコードによって追跡されます。

#### サンプル在庫レコードの追跡プロセスについて

サンプル管理者がフィールドのエンドユーザーにサンプルを出荷した場合、セールス要員はそのサンプル在庫の受取りを通知する必要があります。セールス要員は、サンプル在庫を実地に受け取ってカウントし、数量を通知する必要があります。このプロセスは、サンプル在庫追跡プロセスの起点であり、最終的な結果は、在庫期間終了時の在庫調整となります。

在庫期間中に、セールス要員は、サンプル管理マネージャから在庫の監査を要求される場合があります。この場合、セールス要員は、サンプル在庫レコードを使用して、在庫監査レポートを生成します。在庫期間の終了時には、在庫がカウントされてサンプル在庫レコードに保持され、残りの在庫は新規の在庫期間にコピーされます。在庫期間の調整によって、在庫が、各製品のトランザクションレコードの処理で取得した計算結果と一致することが確認されます。在庫期間を調整済みとするには、すべてのレコードが一致している必要があります。

## サンプル在庫の管理

サンプル在庫を管理する手順については、次のトピックを参照してください。

- [サンプル在庫の累積合計の計算 \(ページ 529\)](#)
- [サンプル在庫の受取りの通知 \(ページ 530\)](#)
- [在庫の調整プロセス \(ページ 530\)](#)
- [在庫期間へのサンプル在庫の追加 \(ページ 523\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

関連するサンプル在庫情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプル在庫 \(ページ 528\)](#)
- [サンプル在庫のフィールド \(ページ 531\)](#)

### サンプル在庫の累積合計の計算

在庫期間のはじめに、セールス要員は、n 数量の x 製品を指定できます。在庫期間中に、セールス要員は、様々なトランザクションタスク(振替(内部)、振替(外部)、サンプルの提供、調整、および通知)を実行します。x 製品の累積カウントは、各トランザクションタスクの開始時と完了時に、Oracle CRM On Demand によって更新されます。

Oracle CRM On Demand では、サンプルトランザクション活動に基づいて *セールス要員の在庫残高* を計算し、すべての製品に関する現在のカウントのレコードを保持します。セールス要員の在庫残高を計算するために、Oracle CRM On Demand では、各在庫期間の開始時に x 製品の数量を取得し、次の処理を実行します。

- 出荷通知による加算。
- [振替(内部)]タイプのサンプルトランザクションの加算。
- [振替(外部)]タイプのサンプルトランザクションの減算。
- [支出]タイプのサンプルトランザクション(サンプル提供トランザクション)の減算。
- [返却]タイプのサンプルトランザクションの減算。
- [在庫調整]タイプと数量フィールドの値に基づいたサンプルトランザクションの加算または減算。紛失、盗難、人によるエラーを示すために負の数値を使用できます。

**作業前の準備。** サンプル在庫の累積カウントを表示するには、[サンプル在庫詳細]ページと[サンプル在庫編集]ページに[システム数]フィールドが表示されている必要があります。このフィールドは、デフォルトでは表示されていないため、サンプル管理者に連絡して、サンプル在庫ページのフィールド設定を依頼してください。フィールド管理方法の詳細は、「[レコードタイプ別の\[アプリケーションカスタマイズ\]ページ \(ページ 1170\)](#)」を参照してください。

### 最終実地棚卸で数量を表示するには

- 1 [在庫期間リスト]ページで、[開始日]フィールドをドリルダウンして、目的の在庫期間レコードを開きます。
- 2 [在庫期間詳細]ページで、[サンプル在庫]セクションに移動します。

各サンプル在庫明細項目の[最終実地棚卸]フィールドの値は、最終在庫監査レポートが実行されたときの在庫の数量を示しています。[システム数]フィールドには、本社がセールス要員に振り替えた最初のサンプル数量が表示されます。このページの各フィールドの詳細は、「[サンプル在庫のフィールド \(ページ 531\)](#)」を参照してください。

#### サンプル在庫の受取りの通知

サンプル管理者がフィールドのエンドユーザーにサンプルを出荷した場合、エンドユーザーがサンプルを交換した場合、またはエンドユーザーが本社にサンプルを戻した場合、そのトランザクションの受取人は、サンプル在庫の受取りを通知する必要があります。受取人は、サンプル在庫を実地に受け取ってカウントし、数量を通知する必要があります。このステップは、サンプル在庫追跡の起点であり、最終的な結果は、期間終了時のサンプル在庫調整となります。

Oracle CRM On Demand のサンプル管理では、[サンプル振替の作成 \(ページ 538\)](#)プロセスを介したサンプル在庫の電子的な移動がサポートされています。サンプルが送られてきたら、受取人はサンプルの受取りを通知する必要があります。通知されると、Oracle CRM On Demand では、受取人の有効な在庫期間に新しい在庫を振り替えることができます。

エンドユーザーは、サンプル振替のすべてまたは一部の受取りを通知できます。詳細については、次のトピックを参照してください。

- [サンプル振替の完全受取りの通知 \(ページ 538\)](#)
- [サンプル振替の一部受取りの通知 \(ページ 539\)](#)

**作業前の準備。** サンプル在庫の受取りを通知するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

**注:** エンドユーザーがサンプル在庫の受取りを通知するときに、振替対象のサンプル在庫に関連付けられているサンプル製品、サンプルロット、または在庫期間に対応するレコードがない場合、これらのレコードは、Oracle CRM On Demand によって作成されます。

#### 在庫の調整プロセス

このトピックでは、在庫の調整方法について説明します。

**作業前の準備。** 次の操作を実行します。

- ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限と[サンプル調整の有効化]権限が含まれている必要があります。
- 次の要件を満たします。
  - **以前の在庫期間が調整済みであることの確認。** ユーザーは、以前の在庫期間を年代順に調整する必要があります。この要件が問題になるのは、企業の設定で、無効な未調整の期間が複数許可されている場合のみです。
  - **在庫振替の受取りの通知。** ユーザーは、受け取ったすべてのサンプル在庫の出荷通知を送信する必要があります。
  - **振替対象サンプルの振替トランザクションの作成。** ユーザーは、別のセールス要員に振り替えるサンプルまたは本社に戻すサンプルに対して振替トランザクションを作成する必要があります。
  - **モバイルユーザーによるサーバーデータベースとの同期化(必須)。** モバイルユーザーは、在庫数を送信する前に、各自のローカルデータベースをサーバーデータベースと同期化する必要があります。この要件が重要となるのは、モバイルユーザーが以前の期間に受け取ったサンプルを記録している場合です。

#### 在庫の調整時に適用される制限

次の制限に注意してください。

- 振り替えられたサンプルおよび受け取ったサンプルの数は、それらのレコードが送信されるまで在庫数に反映されません。
- 実地棚卸数と電子棚卸数の在庫の間に差異がある場合、在庫期間は調整できません。差異がある場合、ユーザーは、訂正してから期間を調整する必要があります。

在庫を調整するには、次のタスクを実行します。

- 1 [在庫期間の処分 \(ページ 526\)](#)

2 実地棚卸数と電子棚卸数の差異の訂正 (ページ 542)

3 在庫期間の調整 (ページ 527)

サンプル在庫のフィールド

[サンプル在庫編集]ページでは、新規のサンプル在庫レコードを在庫期間に追加したり、既存のサンプル在庫レコードの詳細を更新することができます。[サンプル在庫編集]ページには、サンプル在庫に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [サンプル在庫リスト]ページおよび[サンプル在庫詳細]ページでサンプル在庫を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「レコードの詳細の更新 (ページ 113)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、サンプル在庫の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
サンプル	このサンプル在庫レコードに関連付けられている製品。 <b>注:</b> 新規サンプル在庫レコードの作成時にこのフィールドに入力できるのは、サンプルとして分類された製品(つまり、カテゴリタイプが[提供サンプル]の製品)のみです。
ロット番号	選択したサンプル製品に関連付けられているロット番号。このフィールドはオプションです。 <b>注:</b> サンプル在庫レコードを追加または更新するときに、サンプルロットを選択するには、[ルックアップ]アイコンをクリックします。選択できるのは、ロット番号で追跡されている在庫のサンプルロット(つまり、[ロット別在庫]チェックボックスがオンのサンプルロット)のみです。サンプルロットの詳細は、「サンプルロット (ページ 577)」および「サンプルロットのフィールド (ページ 579)」を参照してください。
開始残高	在庫期間のはじめに、本社から受け取った最初の数量。
最終実地棚卸	最終在庫監査レポートを実行したときの在庫数量。
実地棚卸	手持残高の実地棚卸。この値はセールス要員が入力します。 <b>注:</b> このフィールドは、セールス要員が変更できる唯一のフィールドです。
システム数	本社からセールス要員に振り替えられた最初の数量。サンプル在庫の累積カウントの表示方法については、「サンプル在庫の累積合計の計算 (ページ 529)」を参照してください。 <b>注:</b> デフォルトでは、[システム数]フィールドは、[サンプル在庫詳細]ページと[サンプル在庫編集]ページに表示されないため、サンプル管理者に連絡して、サンプル在庫ページのフィールド設定を依頼してください。
差異	[実地棚卸]フィールドの値と[最終実地棚卸]フィールドの値の差異。 このフィールドは、在庫期間が処分されたときに、Oracle CRM On Demand によって自動的に挿入されます。詳細については、「在庫期間の処分 (ページ 526)」を参照してください。

フィールド	説明
ロット番号: 失効日	サンプルの失効が設定されている日付。この日付は、サンプル在庫レコードの追跡にサンプルロットを使用する場合に関連します。
ロット番号: 締め日	サンプルが失効する計算済みの日付。ロット番号の締め日の計算式は、失効日-短日の日数=締め日です。
作成	このサンプル在庫レコードを作成した日付、タイムスタンプ、およびユーザー。
変更	このサンプル在庫レコードを最後に変更した日付、タイムスタンプ、およびユーザー。

### 関連情報

サンプル在庫の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプル在庫 \(ページ 528\)](#)
- [サンプル在庫の管理 \(ページ 529\)](#)
- [在庫期間へのサンプル在庫の追加 \(ページ 523\)](#)

### 在庫監査レポート

在庫監査レポートの各ページを使用して、在庫監査レポートを作成および追跡します。

*在庫監査レポート*は、セールス要員が在庫期間の暫定または最終監査カウントを作成すると、Oracle CRM On Demand によって生成されます。管理者およびセールス要員は、事前に送信した在庫数(暫定期間および最終処分期間)を[在庫監査レポートリスト]ページに表示できます。

在庫監査レポートは、サンプルのコンプライアンス管理者が、サンプルがそれぞれのセールス要員によって適切に配布されていることを確認するための有用なツールです。コンプライアンス管理者は、在庫監査レポートを使用して、特定の規制上の要件を年間を通して満たすことができます。作成された在庫監査レポートは変更できません。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。在庫監査レポート情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[在庫監査レポート]タブは使用不可になっています。

### 在庫監査レポートの管理

在庫監査レポートを管理する手順については、次のトピックを参照してください。

- [暫定在庫数のリクエスト \(ページ 525\)](#)。暫定監査カウントは、在庫をカウントし、在庫監査レポートを生成するためのリクエストです。
- [在庫期間の処分 \(ページ 526\)](#)。エンドユーザーは、サンプルごとに最終実地棚卸をカウントして記録し、最終監査レポートを提出する必要があります。在庫期間を処分すると、最終在庫監査レポートが自動的に作成されます。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [添付フィールドを使用したレコードへのファイルの添付 \(ページ 164\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

在庫監査レポートの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [在庫監査レポート \(ページ 532\)](#)
- [在庫監査レポートのフィールド \(ページ 533\)](#)
- [在庫期間に対する在庫監査レポートの作成 \(ページ 525\)](#)

### 在庫監査レポートのフィールド

[在庫監査レポートリスト] ページでは、在庫監査レポートのレコードを表示できます。作成または生成された在庫監査レポートは、修正または変更できません。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、在庫監査レポートの一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要在庫監査レポート情報</b>	
タイプ	<p>在庫監査レポートのタイプ。次のいずれかです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>処分在庫数。</b>このタイプの在庫監査レポートでは、各サンプルの最終実地棚卸をカウントして記録することで、在庫期間が処分されます。処分できるのは、有効な在庫期間のみです(詳細については、「<a href="#">在庫期間の処分 (ページ 526)</a>」を参照)。</li> <li>■ <b>暫定在庫数。</b>このタイプの在庫監査レポートでは、実地棚卸が、有効で未調整の在庫期間内の任意の時点でカウントされます。暫定在庫数をリクエストしたときに考慮されるのは、有効な在庫期間のみです。(詳細については、「<a href="#">暫定在庫数のリクエスト (ページ 525)</a>」を参照)。</li> </ul>
状態	<p>在庫監査レポートの状態はレコードの状態を示し、次のいずれかです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>進行中。</b>在庫監査レポートの最初の状態。</li> <li>■ <b>提出済み。</b>在庫監査レポートは、セールス要員によって検討され、承認のために各自のマネージャに提出されています。</li> <li>■ <b>拒否。</b>在庫監査レポートは、セールス要員のマネージャによって検討され、未完了または不正確として拒否されています。</li> <li>■ <b>承認。</b>在庫監査レポートは、セールス要員のマネージャによって検討され、在庫の有効な会計処理として受け入れられています。</li> <li>■ <b>取消済み。</b>在庫監査レポートは、承認プロセスに従っていないため、取り消されています。</li> </ul>
理由	<p>在庫監査レポートが必要な理由。次のいずれかです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>年間。</b>過去 1 年間の標準の暫定在庫数を生成する場合は、このオプションを選択します。</li> <li>■ <b>年間 - 処分。</b>年間の標準の処分在庫数を生成する場合は、このオプションを選択します。</li> <li>■ <b>事由。</b>サンプル管理者のリクエストにより、特別な目的での暫定在庫数を生成する場合は、このオプションを選択します。</li> </ul>

フィールド	説明
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>事由 - 処分</b>。サンプル管理者のリクエストにより、予想在庫期間外での処分在庫数を生成する場合は、このオプションを選択します。</li> <li>■ <b>特別 - 暫定</b>。サンプル管理者により、特別の目的で在庫監査レポートを生成する場合は、このオプションを選択します。</li> <li>■ <b>毎週 - 暫定</b>。過去 1 週間の暫定在庫数を生成する場合は、このオプションを選択します。</li> <li>■ <b>毎月 - 暫定</b>。過去 1 か月の暫定在庫数を生成する場合は、このオプションを選択します。</li> <li>■ <b>終了 - 処分</b>。セールス要員が担当を終了し、別のパーティが残りの在庫をカウントする場合は、このオプションを選択します。</li> </ul>
コメント	在庫監査レポートに関して入力された追加のコメント。
レポート日	レポートが生成された日付。
完了日	レポートが最終承認を取得した日付。
添付資料	<p>このフィールドがページに表示される場合は、在庫監査レポートにファイルを添付できます。このフィールドには、[レコード編集] ページのペーパークリップアイコンが最初に表示されます。</p>  <p>[レコード編集] ページのペーパークリップアイコンをクリックして、アップロードするファイルを選択すれば、在庫監査レポートにファイルを添付できます。</p> <p>ファイルがアップロードされてレコードが保存されると、[レコード詳細] ページの [添付資料] フィールドに、添付ファイルの名前とサイズが表示されます。[レコード編集] ページのこのフィールドにも、ペーパークリップアイコンおよびファイルの削除に使用できる [X] アイコンが表示されます。</p> <p>各在庫監査レポートのレコードに添付できるファイルは 1 つのみです。</p> <p>[添付資料] フィールドを使用してレコードにファイルを添付する手順およびファイルサイズとファイルタイプの制限については、「添付資料フィールドを使用したレコードへのファイルの添付 (参照 <a href="#">添付フィールドを使用したレコードへのファイルの添付</a> ページ 164)」を参照してください。</p>
<b>主要在庫期間情報</b>	
在庫期間	監査レポートが関連付けられている在庫期間。
所有者	在庫監査レポートを実行し、在庫レコードを所有するセールス要員。
作成	レポートを生成したユーザー、日付、およびタイムスタンプ。
変更	レポートを承認または拒否したユーザー、日付、およびタイムスタンプ。

### 関連トピック

在庫監査レポートの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [在庫監査レポート \(ページ 532\)](#)
- [在庫監査レポートの管理 \(ページ 532\)](#)
- [在庫期間に対する在庫監査レポートの作成 \(ページ 525\)](#)

## サンプルトランザクション

サンプルトランザクションの各ページを使用して、サンプルトランザクション、およびサンプルの関連トランザクション項目を作成、更新、および追跡します。

サンプルトランザクションは、サンプルの振替、受取り、サンプルの提供、または在庫調整を行うためのレコードです。Oracle CRM On Demand では、サンプルトランザクションを追跡できるように、各サンプルトランザクションレコードに一意の識別子が割り当てられます。サンプルトランザクションを作成すると、サンプルおよびプロモーションアイテムの移動をすべてレポートして、在庫期間の終了時に調整できます。さらに、在庫期間中は在庫製品の現在の個数を保守できます。各サンプルトランザクションレコードは、1 つ以上の明細項目エントリ(トランザクション項目)から構成できる単一のトランザクションを表します。トランザクションは、トランザクション日に応じて適切な在庫期間に関連付けられます。すべてのサンプル提供およびプロモーションアイテム提供活動によって、支出トランザクション(サンプル提供トランザクション)が生成されます。在庫を本社とセールス要員との間で振り替えると、次の 2 つのレコードが生成されます。

- 送出側エンティティ用の振替(外部)のトランザクションレコード
- サンプル受取側エンティティ用の振替(内部)のトランザクションレコード

セールス要員または本社は、調整トランザクションを作成することにより、在庫の差異が、紛失、盗難、返却、発見、または人によるエラーのどれによるものかを明確にできます。サンプルトランザクションの状態が[提出済み]の場合は、トランザクション情報を変更できません。変更が必要な場合は、新規のトランザクション調整を生成する必要があります。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。サンプルトランザクション情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[サンプルトランザクション]タブは使用不可になっています。

### [サンプルトランザクションホームページ]の使用

サンプルトランザクションの管理は、[サンプルトランザクションホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[サンプルトランザクションホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

**作業前の準備。** サンプルトランザクションを使用するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限と[サンプル調整の有効化]権限が含まれている必要があります。

### サンプルトランザクションの作成

新しいサンプルトランザクションを作成するには、[最近変更されたサンプルトランザクション]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[サンプルトランザクションのフィールド \(ページ 562\)](#)」を参照してください。

次のタイプのサンプルトランザクションを作成できます。

- **[送信済み]トランザクション。** 詳細は、「[サンプル振替の作成 \(ページ 538\)](#)」を参照してください。
- **[調整]トランザクション。** 詳細は、「[サンプル振替の調整 \(参照 サンプルトランザクションの調整 ページ 540\)](#)」を参照してください。
- **[紛失および発見]トランザクション。** 詳細は、「[\[紛失および発見\]サンプルトランザクションの作成 \(ページ 541\)](#)」を参照してください。

次のタイプのサンプルトランザクションは作成できません。これらのサンプルトランザクションは、セールス要員がセールスコール時にサンプルを提供すると、Oracle CRM On Demand によって自動的に生成されます。

- **[支出]トランザクション。** 支出トランザクションは表示できます。支出トランザクションの変更が必要な場合は、新規の在庫調整トランザクションを作成する必要があります。詳細は、「[支出トランザクションの表示 \(ページ 541\)](#)」を参照してください。

- **[受取済み]トランザクション**。エンドユーザーは、サンプルの受取りを通知する必要があります。セールス要員がエンドユーザーに出荷したサンプル数とエンドユーザーが受け取ったサンプル数が異なる場合、セールス要員は在庫調整トランザクションを作成して、差異を記録する必要があります。詳細は、「[サンプル在庫の受取りの通知 \(ページ 530\)](#)」を参照してください。

### サンプルトランザクションリストの使用

[サンプルトランザクションリスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、サンプルトランザクションの標準のリストについて説明します。

サンプルトランザクションリスト	フィルター
サンプルトランザクション (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべてのサンプルトランザクションが表示されます。
調整トランザクション	[所有者]フィールドに自分の名前があり、タイプが[在庫調整]のすべてのサンプルトランザクションが表示されます。
支出トランザクション	[所有者]フィールドに自分の名前があり、タイプが[支出]のすべてのサンプルトランザクションが表示されます。
差異トランザクション	[所有者]フィールドに自分の名前があり、状況が[処理済 (差異あり)]のすべてのサンプルトランザクションが表示されます。
紛失トランザクション	[所有者]フィールドに自分の名前があり、タイプが[在庫調整]で理由が[紛失]のすべてのサンプルトランザクションが表示されます。
受取りトランザクション	[所有者]フィールドに自分の名前があり、タイプが[振替 (内部)]のすべてのサンプルトランザクションが表示されます。
[最近変更されたサンプルトランザクション]	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべてのサンプルトランザクションが、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。
送信済みトランザクション	[所有者]フィールドに自分の名前があり、タイプが[振替 (外部)]のすべてのサンプルトランザクションが表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近のサンプルトランザクションの表示

[最近変更されたサンプルトランザクション]セクションには、最近変更されたサンプルトランザクションが表示されます。リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

### [サンプルトランザクションホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[サンプルトランザクションホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成されたサンプルトランザクション
- [最近変更されたサンプルトランザクション]
- 最近作成されたサンプルトランザクション (個人)
- 最近変更されたサンプルトランザクション (個人)

#### [サンプルトランザクションホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [サンプルトランザクションホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [サンプルトランザクションホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。

#### 関連トピック

サンプルトランザクションの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプルトランザクション \(ページ 535\)](#)
- [サンプルトランザクションのフィールド \(ページ 562\)](#)
- [サンプルトランザクションの管理 \(ページ 537\)](#)

#### サンプルトランザクションの管理

サンプルトランザクションを管理する手順については、次のトピックを参照してください。

- [サンプル振替の作成 \(ページ 538\)](#)
- [サンプル振替の完全受取りの通知 \(ページ 538\)](#)
- [サンプル振替の一部受取りの通知 \(ページ 539\)](#)
- [サンプルトランザクションの調整 \(ページ 540\)](#)
- [\[紛失および発見\]サンプルトランザクションの作成 \(ページ 541\)](#)
- [支出トランザクションの表示 \(ページ 541\)](#)
- [サンプルトランザクションへのトランザクション項目の追加 \(ページ 542\)](#)
- [実地棚卸数と電子棚卸数の差異の訂正 \(ページ 542\)](#)
- [セールスコール時のサンプルの提供 \(ページ 543\)](#)
- [電子署名の確認 \(ページ 559\)](#)
- [サンプル活動の監視 \(ページ 561\)](#)
- [サンプルトランザクションの自動実行の設定 \(ページ 1838\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [添付フィールドを使用したレコードへのファイルの添付 \(ページ 164\)](#)

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

#### 関連トピック

- サンプルトランザクション (ページ 535)
- [サンプルトランザクションホームページ]の使用 (ページ 535)
- サンプルトランザクションのフィールド (ページ 562)
- トランザクション項目のフィールド (ページ 567)

## サンプル振替の作成

サンプル振替は、タイプが[振替 (外部)]の送信済みトランザクションです。サンプル振替は、製品サンプルを企業内で交換するたびに作成します。この手順は、次のユーザーが実行できます。

- フィールドのエンドユーザーにサンプルを出荷するサンプル管理者
- 別のエンドユーザーとサンプルを交換するエンドユーザー
- サンプルを本社に送付するエンドユーザー

Oracle CRM On Demand 内でサンプル振替が送信されると、受取人はタイプが[振替 (内部)]のサンプル振替を受け取ります。受取人からトランザクションの受取りが通知されると、Oracle CRM On Demand では在庫数に新しい在庫を入力し、送信者の在庫レコードから在庫項目を減らします。

**作業前の準備。**サンプル振替を作成するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### サンプル振替を作成するには

- 1 [サンプルトランザクションリスト]ページで、[新規]をクリックします。
- 2 [サンプルトランザクション編集]ページで、[トランザクションタイプ]を[振替 (外部)]に設定します。  
[振替 (外部)]は、サンプルを自分のところから他のユーザーに振り替えていることを示します。
- 3 状態を[進行中]に設定します。
- 4 振替先フィールドに、サンプルを受け取る人物の名前を入力します。
- 5 必要に応じて、[サンプルトランザクション編集]ページの残りのフィールドを入力し(詳細は「[サンプルトランザクションのフィールド \(ページ 562\)](#)」を参照)、[保存]をクリックします。
- 6 「[サンプルトランザクションへのトランザクション項目の追加 \(ページ 542\)](#)」の説明に従って、トランザクション項目の明細項目を少なくとも 1 つ追加します。
- 7 レコードに関連付けられているブックを必要に応じて追加または変更します。
- 8 [送信]をクリックします。

エラーがない場合は、振替 (外部)トランザクションレコードの状態が[運送中]に変更されます。さらに、Oracle CRM On Demand では、トランザクションタイプが[振替 (内部)]で状態が[運送中]の新規の受取りトランザクションレコードが自動的に作成されます。

振替 (外部)トランザクションに関連付けられたすべてのブック情報が、新規の受取りトランザクションにコピーされます。

新規の受取りトランザクションレコードは、振替 (外部)トランザクションレコードからトランザクション項目の明細項目をすべて継承します。

### サンプル振替の完全受取りの通知

Oracle CRM On Demand では、サンプル在庫の電子的な移動がサポートされています。詳細は、「[サンプル振替の作成 \(ページ 538\)](#)」を参照してください。サンプルが送られてきたら、受取人はサンプルの受取りを通知する必要があります。通知されると、Oracle CRM On Demand では、受取人の有効な在庫期間に新しい在庫を振り替えることができます。

エンドユーザーは、サンプル振替の完全受取りを通知することも(次の手順を参照)、サンプル振替の一部受取りを通知することもできます(「[サンプル振替の一部受取りの通知 \(ページ 539\)](#)」を参照)。

エンドユーザーがサンプル振替の受取りを通知するときに、振替対象のサンプル在庫に関連付けられているサンプル製品、サンプルロット、または在庫期間に対応するレコードがない場合、これらのレコードは、Oracle CRM On Demand によって作成されます。

**作業前の準備。** サンプル振替の受取りを通知するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### サンプル振替の完全受取りを通知するには

- 1 [サンプルトランザクションホームページ]の[サンプルトランザクションリスト]セクションで、[受取りトランザクション]をクリックします。
- 2 [サンプルトランザクションリスト]ページで、[名前]フィールドをドリルダウンして、通知するトランザクションを開きます。  
開くトランザクションは、タイプが[振替 (内部)]で、状況が[運送中]である必要があります。
- 3 トランザクションの詳細を確認し、[トランザクション項目]セクションの受取り数フィールドに、受け取ったサンプル製品の数を入力します。  
[出荷数量]フィールドに、出荷済み項目の数量が表示されます。このフィールドは読み取り専用です。
- 4 [認識]をクリックします。  
受取り数と出荷数に差異がない場合、トランザクションの状態は[処理済み]に変更され、ユーザーはサンプル振替の完全受取りを通知したことになります。  
受取り数と出荷数に差異がある場合は、差異のあるままでトランザクションを終了するか、状態を[一部受取り]にしてトランザクションを開いたままにできます。詳細については、「[サンプル振替の一部受取りの通知 \(ページ 539\)](#)」を参照してください。

**注:** エンドユーザーがサンプルの受取りを通知するまで、サンプル振替の数量はエンドユーザーの在庫数に表示されません。

### サンプル振替の一部受取りの通知

Oracle CRM On Demand では、サンプル在庫の電子的な移動がサポートされています。詳細は、「[サンプル振替の作成 \(ページ 538\)](#)」を参照してください。サンプルが送られてきたら、受取人はサンプルの受取りを通知する必要があります。通知されると、Oracle CRM On Demand では、受取人の有効な在庫期間に新しい在庫を振り替えることができます。

エンドユーザーは、サンプル振替の完全受取りを通知することも（「[サンプル振替の完全受取りの通知 \(ページ 538\)](#)」を参照）、サンプル振替の一部受取りを通知することもできます（次の手順を参照）。

エンドユーザーがサンプル振替の受取りを通知するときに、振替対象のサンプル在庫に関連付けられているサンプル製品、サンプルロット、または在庫期間に対応するレコードがない場合、これらのレコードは、Oracle CRM On Demand によって作成されます。

**作業前の準備。** サンプル振替の受取りを通知するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### サンプル振替の一部受取りを通知するには

- 1 [サンプルトランザクションホームページ]の[サンプルトランザクションリスト]セクションで、[受取りトランザクション]をクリックします。
- 2 [サンプルトランザクションリスト]ページで、[名前]フィールドをドリルダウンして、通知するトランザクションを開きます。  
開くトランザクションは、タイプが[振替 (内部)]で、状態が[運送中]である必要があります。
- 3 トランザクションの詳細を確認し、[トランザクション項目]セクションの受取り数フィールドに、受け取ったサンプル製品の数を入力します。  
[出荷数量]フィールドに、出荷済み項目の数量が表示されます。このフィールドは読み取り専用です。

#### 4 [認識]をクリックします。

受取り数量と出荷数量に差異がある場合、Oracle CRM On Demand では、状態が[処理済 (差異あり)]の差異トランザクションが自動的に生成されます。受取り数量と出荷数量に差異がない場合、Oracle CRM On Demand ではトランザクションの状態が[処理済み]に変更され、ユーザーはサンプル振替の完全受取りを通知したことになります。

**注:**エンドユーザーがサンプルの受取りを通知するまで、サンプル振替の数量はエンドユーザーの在庫数に表示されません。

### サンプルトランザクションの調整

セールス要員は、在庫を追跡し、調整の間、各サンプルの状況が明確であるようにする必要があります。サンプル管理者およびエンドユーザーは、調整機能を使用して過去のサンプルトランザクション(すでに処理済みのトランザクション)を調整することによって、サンプルの在庫数を調整できます。過去のサンプルトランザクションを調整する一般的な理由は、製品の紛失、盗難、カウントエラー、またはデータ入力エラーなどです。任意のタイプのサンプルトランザクション(振替、紛失、盗難、受取り、サンプル提供(支出)など)に対して、製品を追加したり数量を調整することができます。調整機能を使用して、サンプル管理者レコードの元の数量を、セールス要員が行った実地棚卸の数量に調整します。

トランザクション状態が[処理済み]の任意のタイプのトランザクションはすべて調整可能です。既存のトランザクションが処理された後は、再度そのトランザクションを調整することはできません。新規の在庫調整レコードを作成する必要があります。詳細は、次のトピックを参照してください。

- [既存の在庫調整レコードの調整 \(ページ 540\)](#)
- [新規の在庫調整レコードの作成 \(ページ 541\)](#)

**作業前の準備。**調整(タイプが[在庫調整]のサンプルトランザクション)を作成するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限と[サンプル調整の有効化]権限が含まれている必要があります。

#### 既存の在庫調整レコードの調整

トランザクション状態が[処理済み]の任意のタイプのトランザクションはすべて調整可能です。既存のトランザクションが処理された後は、再度そのトランザクションを調整することはできません。調整が必要な場合は、新規の在庫調整レコードを作成する必要があります。「[新規の在庫調整レコードの作成 \(ページ 541\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。**既存の在庫調整レコードを調整するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限と[サンプル調整の有効化]権限が含まれている必要があります。

#### 既存の在庫調整レコードを調整するには

- 1 [サンプルトランザクションリスト]ページで、タイプが[在庫調整]でトランザクションの状態が[処理済み]のトランザクションを開きます。
- 2 レコードに関連付けられているブックを必要に応じて追加または変更します。
- 3 [調整]をクリックします。  
この手順では、状態が[進行中]の[在庫調整]タイプの新規トランザクションを作成します。  
トランザクション項目の明細項目はすべて新規レコードにコピーされます。元のトランザクションに関連付けられたすべてのブック情報は、新規トランザクションにコピーされます。
- 4 必要に応じて、主要トランザクション情報を変更します。  
このページのセクション内にある各フィールドの詳細は、「[サンプルトランザクションのフィールド \(ページ 562\)](#)」を参照してください。
- 5 必要に応じて、トランザクション項目を変更します。  
たとえば、トランザクション項目の既存の明細項目の数量を変更したり、新規の明細項目を追加したり、既存の明細項目を削除することができます。このページのセクション内にある各フィールドの詳細は、「[トランザクション項目のフィールド \(ページ 567\)](#)」を参照してください。
- 6 [送信]をクリックして、新規の在庫調整トランザクションレコードを送信します。

エラーがない場合は、新規の在庫トランザクションレコードの状態が[提出済み]に変更されます。

#### 新規の在庫調整レコードの作成

在庫の実地棚卸数と電子棚卸数の差異を解決するには、エンドユーザーとサンプル管理者が調整トランザクションを作成して送信する必要があります。タイプが[在庫調整]の新規のサンプルトランザクションを作成すると、セールス要員とサンプル管理者のレコードがサンプルトランザクションの情報に変更されます。

**作業前の準備。**在庫調整レコードを作成するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限と[サンプル調整の有効化]権限が含まれている必要があります。

#### 新規の在庫調整レコードを作成するには

- 1 [サンプルトランザクションリスト]ページで、[新規]をクリックします。
- 2 [サンプルトランザクション編集]ページで、[トランザクションタイプ]を[在庫調整]に設定します。
- 3 [理由]フィールドに理由(紛失サンプル、発見サンプル、初期カウントなど)を入力します。
- 4 必要に応じて、[サンプルトランザクション編集]ページの残りのフィールドを入力し、[保存]をクリックします。  
このページの各フィールドの詳細は、「[サンプルトランザクションのフィールド \(ページ 562\)](#)」を参照してください。
- 5 「[サンプルトランザクションへのトランザクション項目の追加 \(ページ 542\)](#)」の説明に従って、トランザクション項目の明細項目を少なくとも1つ追加します。
- 6 [送信]をクリックします。

#### [紛失および発見]サンプルトランザクションの作成

セールス要員は、新規の[紛失および発見]サンプルトランザクションレコードを作成することによって、在庫内で発見した[紛失および発見]サンプルトランザクションを記録できます。

**作業前の準備。**[紛失および発見]サンプルトランザクションを作成するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限と[サンプル調整の有効化]権限が含まれている必要があります。

#### 新規の[紛失および発見]サンプルトランザクションレコードを作成するには

- 1 [サンプルトランザクションリスト]ページで、[新規]をクリックします。
- 2 [サンプルトランザクション編集]ページで、[トランザクションタイプ]を[在庫調整]に設定します。
- 3 [理由]フィールドに理由(紛失、発見など)を入力します。
- 4 必要に応じて、[サンプルトランザクション編集]ページの残りのフィールドを入力し、[保存]をクリックします。  
このページの各フィールドの詳細は、「[サンプルトランザクションのフィールド \(ページ 562\)](#)」を参照してください。
- 5 トランザクション項目の明細項目を少なくとも1つ追加します。  
詳細については、「[サンプルトランザクションへのトランザクション項目の追加 \(ページ 542\)](#)」を参照してください。
- 6 [送信]をクリックします。

#### 支出トランザクションの表示

エンドユーザーは、支出トランザクション(サンプル提供トランザクション)を作成できません。支出トランザクションは、セールス要員がセールスコール時にサンプルを提供すると、Oracle CRM On Demand によって自動的に生成されます。

**注:** エンドユーザーは受取りトランザクションも作成できません。振替(内部)トランザクションは、セールス要員が以前に提供したサンプルを返したり、サンプルを本社や別のセールス要員に振り替えると、Oracle CRM On Demand によって自動的に生成されます。

**作業前の準備。**支出トランザクションを表示するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

## 支出トランザクションを表示するには

- 1 [サンプルトランザクションホームページ]の[サンプルトランザクションリスト]セクションで、[支出トランザクション]をクリックします。
- 2 [サンプルトランザクションリスト]ページで、[名前]フィールドをドリルダウンして、表示する支出トランザクションを開きます。
- 3 表示された[サンプルトランザクション 詳細]ページで、主要トランザクション情報、主要担当者情報およびトランザクション項目情報を確認します。  
このページの各フィールドの詳細は、「[サンプルトランザクションのフィールド \(ページ 562\)](#)」を参照してください。  
エンドユーザーは、このページの情報を更新も変更もできません。支出トランザクションの変更や訂正が必要な場合は、新規の在庫調整トランザクションを作成する必要があります。「[新規の在庫調整レコードの作成 \(ページ 541\)](#)」を参照してください。

**注:**同様に、サンプルトランザクションリストから適切なオプションを選択して、受取りトランザクションを表示することもできます。

## サンプルトランザクションへのトランザクション項目の追加

[サンプルトランザクション編集]ページでは、サンプルトランザクションにトランザクション項目の明細項目を追加したり、サンプルトランザクション内にある既存のトランザクション項目の明細項目の詳細を更新することができます。

**作業前の準備。**サンプルトランザクションにトランザクション項目を追加するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

## サンプルトランザクションにトランザクション項目を追加するには

- 1 [サンプルトランザクションリスト]ページで、[名前]フィールドをドリルダウンして、目的のトランザクションレコードを開きます。
- 2 [サンプルトランザクション詳細]ページの[トランザクション項目]セクションで、[新規]をクリックします。
- 3 [トランザクション項目編集]ページで、必須フィールドに情報を入力します。[保存]をクリックします。  
このページの各フィールドの詳細は、「[トランザクション項目のフィールド \(ページ 567\)](#)」を参照してください。

## 関連トピック

トランザクション項目の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [トランザクション項目 \(ページ 565\)](#)
- [トランザクション項目の管理 \(ページ 566\)](#)
- [トランザクション項目のフィールド \(ページ 567\)](#)

## 実地棚卸数と電子棚卸数の差異の訂正

在庫の実地棚卸数と電子棚卸数の差異(サンプル振替時に Oracle CRM On Demand によって記録されます)を訂正するには、サンプル管理者とエンドユーザーが調整トランザクションを作成して送信する必要があります。

実地棚卸数と電子棚卸数の差異の訂正は、「[在庫の調整プロセス \(ページ 530\)](#)」でも重要なステップです。

**作業前の準備。**在庫の実地棚卸数と電子棚卸数の差異を訂正するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限と[サンプル調整の有効化]権限が含まれている必要があります。

サンプル管理者およびセールス要員は、次のオプションの 1 つまたは全部を使用して、在庫の実地棚卸数と電子棚卸数の差異を訂正できます。

- 1 つ以上の明細項目があるサンプル調整トランザクションを作成して送信します。詳細は、「[新規の在庫調整レコードの作成 \(ページ 541\)](#)」を参照してください。

- 以前に入力したトランザクションが未送信の場合は、その明細項目レコードを調整します。詳細は、「[既存の在庫調整レコードの調整 \(ページ 540\)](#)」を参照してください。

### セールスコール時のサンプルの提供

セールスコール時に、セールス要員は在庫からサンプルを取得し、そのサンプルを医師、薬剤師、クリニック、病院などの適切な担当者に提供します。セールス要員は次の操作を実行する必要があります。

- 提供した各サンプルをカウントします。
- サンプルが医師および医師の専門分野に対して適切であることを確認します。
- トランザクションを完了するための認可済み署名を取得します。

**製品をコールレコードにリンクするための製品要件。**コールレコードにリンクできるのは、次の条件を満たす[提供サンプル]、[提供プロモーションアイテム]、[製品詳細]または[サンプルリクエスト項目]カテゴリタイプの製品のみです。

- 製品がセールスコールのプライマリ担当者に対してブロックされていない。セールスコール中、セールス要員はコールにおいてプライマリ担当者に対しブロックされている製品を提供できません(ブロックされている製品情報、サンプルまたはプロモーションアイテム製品を含む)。製品は、企業、規則または法律上の理由から担当者に対してブロックされる場合があります。たとえば、製薬会社では場合によって被験薬の詳細の開示を避ける必要があります。担当者に対して製品をブロックする方法については、「[ブロック製品 \(ページ 624\)](#)」を参照してください。

**注:** セールスコールにおいて製品がプライマリ担当者に対してブロックされている場合、セールス要員は、その製品について割り当てられていても、コールレコードに製品をリンクすることはできません。コールにおいてプライマリ担当者に対しブロックされている製品は、コールに追加できる製品のリストでは選択できません。コールにプライマリ担当者が存在しない場合、製品はブロックされません。

- その製品がセールス要員に割り当てられている。
- サンプルおよびプロモーションアイテムの場合は、その製品がセールス要員の在庫に存在している。
- その製品が現行のコール日時時点で有効である。

**セールスコールの設定のガイドライン。**サンプルまたはプロモーションアイテムの提供、または製品の詳細説明についてセールスコールを設定する場合、次のガイドラインを考慮してください。

- すべての出席者コールまたは担当者コールにプライマリ担当者が関連付けられていることを確認してください。
- すべての出席者コール、担当者コールまたは取引先コールに住所が関連付けられていることを確認してください。
- コールレコードが作成され、関連するサンプル提供、プロモーションアイテム、製品詳細またはサンプルリクエストが定義された後で、プライマリ担当者情報を変更しないでください。

**作業前の準備。**サンプルの提供、サンプルのリクエスト、およびプロモーションアイテムの配布をセールスコール時に実行するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### セールスコール時にサンプルを提供するには

- 1 [担当者ホームページ]で、サンプルを提供する担当者を開きます。
- 2 [担当者詳細]ページの[コール]セクションで、[新規コール]か[自動コール]をクリックして新規明細項目を追加します。
  - [新規コール]をクリックすると、[コール編集]ページが表示されます。このページで、新しいコールレコードに関するほとんどの情報を手動で入力する必要があります。  
[タイプ]フィールドには[コール]を必ず指定してください。指定しないと、関連項目である[提供サンプル]、[プロモーションアイテム]、[製品詳細]を使用できません。
  - [自動コール]をクリックすると、[コール詳細]ページが表示されます。このページでは、新規コールレコードの次のフィールドデータが自動的に挿入されます。
    - [状態]フィールドには[計画済み]の値が設定されます。
    - [終了日]フィールドには、[開始日]に 30 分加算した値が設定されます。
    - [タイプ]フィールドには[コール]の値が設定されます。

- 3 [コール編集]または[コール詳細]ページで、次の手順を実行します。
  - a 新規のコールレコードに既存のスマートコールの情報を挿入するには、[スマートコール]フィールドの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックし、スマートコールを選択します。
  - b 情報を入力または更新します。  
[コール編集]ページまたは[コール詳細]ページの各フィールドの詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」を参照してください。
- 4 次のいずれかの方法で、レコードを保存します。
  - [コール編集]ページで[保存]をクリックします。
  - [コール詳細]ページで、[プライベートスマートコールとして保存]または[公開スマートコールとして保存]のいずれかをクリックします。詳細は、「[コール詳細情報のテンプレートとしての保存 \(ページ 557\)](#)」を参照してください。
- 5 次に、必要に応じて、[コール詳細]ページで、次のいずれかの操作を実行します。
  - 製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、またはプロモーションアイテム明細項目を親コールレコードに追加します。  
**注:** コールにおいてプライマリ担当者に対しブロックされていない製品のみ、親コールレコードに追加できます。プライマリ担当者に対しブロックされている製品は、製品リストでは選択できません。
  - 出席者明細項目を親コールレコードに追加し、製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、またはプロモーションアイテム明細項目を出席者レコードに追加します。これらのタスクの詳細は、次のトピックを参照してください。
  - [コールへの出席者の追加 \(ページ 544\)](#)
  - [取引先コールへの複数の担当者の追加 \(ページ 546\)](#)
  - [コールへの製品詳細情報のリンク \(ページ 547\)](#)
  - [コールへの提供サンプル情報のリンク \(ページ 550\)](#)
  - [コールへのプロモーションアイテム情報のリンク \(ページ 552\)](#)
  - [コールへのサンプルリクエスト情報のリンク \(ページ 554\)](#)
- 6 準備を整えた後、[提出]をクリックし、処理のためにコール詳細情報を提出します。  
詳細は、「[在庫追跡のためのコール詳細情報の提出](#)」を参照してください。

## 関連トピック

サンプル提供の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [割当の管理 \(ページ 571\)](#)
- [客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)
- 担当者がサンプルを受領できる最大回数の設定 (参照 [有効な州免許がない担当者がサンプルを受領できる最大回数の設定](#) ページ 1836)
- 担当者へのサンプル受領権限の付与 (参照 [担当者へのサンプル受領権限の付与](#) ページ 1837)

## コールへの出席者の追加

**出席者**とは、所定のミーティングの出席者または通話先の個人です。取引先コールには複数の出席者を割り当てることが可能で、取引先コールに出席する各個人には、一意の異なるアイテムまたはセールス要員が記録する特定のインタラク션을保持できます。個々のインタラクションレベルでのレポート作成により、セールス要員は、提供したサンプルまたはプロモーションアイテムを記録したり、個々のインタラクションごとに記録された製品詳細またはサンプルリクエスト情報を記録できます。

**出席者コール**とは、親取引先コールに関連付けられている個別のコールです。出席者コールは、それが取引先コールにリンクされること以外は、プロフェッショナルコールと同様に機能します。出席者コールは、コールタイプが[出席者コール]である個別のレコードです。

## 出席者コールに対するアクセスプロファイルの設定

親取引先にアクセスして出席者を追加するには、アクセスプロファイルを適切に設定しておく必要があります。次の表に、親取引先の出席者コールにアクセスできる[出席者コール]関連情報のレコードタイプのアクセスレベル設定を示します。設定は、自分のデフォルトのアクセスプロファイルと所有者のアクセスプロファイルの両方に必要です。[出席者コール]関連情報のレコードタイプにアクセスレベルが設定されている場合、出席者コールは、コールフレームワーク内の他の(取引先や担当者への)コールと同様に機能します。ただし、出席者コールのトップレベル権限は、親活動で定義されている権限に制限されます。アクセスプロファイルの詳細は、「[アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)」および「[アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)」を参照してください。

レコードタイプ	関連情報のレコードタイプ	アクセスレベル
活動	出席者コール	表示

**注:** 出席者コールは、取引先の孫で、取引先コール([活動]タイプ)の子に相当します。結果として、出席者コールへのアクセスは、[活動]レコードタイプ関連情報セクションから設定する必要があります。

次の手順では、出席者をコールに追加する方法を説明します。

### 出席者をコールに追加するには

- [取引先ホームページ]に移動し、目的の取引先を選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- [取引先詳細]で、[コール]セクションまでスクロールダウンし、出席者を追加する取引先コールレコードを開きます。
- [コール詳細]ページの[出席者]セクションで、[新規コール]をクリックします。

**注:** [詳細]ページに[出席者]セクションが表示されない場合は、ページの右上隅にある[レイアウトを編集]リンクをクリックし、[出席者]セクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者にお問い合わせください。

- [出席者詳細]ページで、次の手順を実行します。
  - 新規のコールレコードに既存のスマートコールの情報を挿入するには、[スマートコール]フィールドの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックし、スマートコールを選択します。
  - 必要に応じて情報を入力または更新します。ただし、次の点に注意してください。
    - [コールタイプ]フィールドの値は読み取り専用で、デフォルトでは[出席者コール]に設定されます。
    - 取引先情報は、取引先コールから設定されます。
    - 住所情報は、取引先コールから設定されます。
    - 取引先コールに出席している担当者を選択するには、[プライマリ担当者]フィールドを使用する必要があります。

このページの各フィールドの詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、およびリストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。企業の管理者が定義したカスタムフィールドは、スマートコールテンプレートに保存されます。

- [保存]をクリックして、出席者レコードを保存します。
- [出席者詳細]ページで、この出席者レコードの製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、およびプロモーションアイテムの情報(次の各トピックを参照)を入力します。
  - [コールへの製品詳細情報のリンク \(ページ 547\)](#)
  - [コールへの提供サンプル情報のリンク \(ページ 550\)](#)
  - [コールへのプロモーションアイテム情報のリンク \(ページ 552\)](#)

■ [コールへのサンプルリクエスト情報のリンク \(ページ 554\)](#)

**注:** コールにおいてプライマリ担当者に対しブロックされていない製品のみ、[出席者詳細]ページに追加できます。プライマリ担当者に対しブロックされている製品は、製品リストでは選択できません。

- 7 終了後、コール詳細に戻るをクリックします。  
新規に追加した出席者が[出席者]セクションに表示されます。
- 8 準備を整えた後、[提出]をクリックし、処理のためにコール詳細情報を提出します。  
詳細は、「[在庫追跡のためのコール詳細情報の提出](#)」を参照してください。

**取引先コールへの複数の担当者の追加**

取引先コールには複数の担当者を含めることができます。Oracle CRM On Demand の[コールを生成]機能を使用すると、担当者ごとに出席者コールを自動的に作成できるため、コールを作成する際のキーストローク数を減らすことができます。さらに、この機能によって、取引先コールの[担当者]および[出席者コール]関連情報セクションの情報の一貫性が保たれます。

**取引先コールに複数の担当者を追加する際の考慮事項**

取引先コールに複数の担当者を追加する前に、この手順に従って次の点を検討してください。

- 担当者に[ブロック理由コード]フィールドが設定されていないかぎり、選択した担当者は取引先コールに関連付けられます。担当者に[ブロック理由コード]が設定されている場合、その担当者は取引先コールに追加されず、出席者コールも生成されず、Oracle CRM On Demand では担当者がブロックされていることを示すメッセージが表示されます。担当者をブロックする方法の詳細は、「[担当者のブロック \(ページ 296\)](#)」を参照してください。
- [取引先コール詳細]ページで[コールを生成]を選択すると、Oracle CRM On Demand ではブロックされていない担当者ごとに出席者コールが生成されます。生成された出席者コールは、[取引先コール詳細]ページの[出席者コール]タブに表示されます。生成された出席者コールの[日付]、[時間]、[経過時間]、[取引先]、[住所]、[状態]および[主題]フィールドは、親取引先コールから入力されます。
- 取引先コールの出席者コールと担当者リストの間には、次の相関関係があります。
  - 担当者が削除されると、出席者コールも削除されます。
  - 取引先コールの状態が[署名]、[提出済み]または[完了]でないかぎり、出席者コールが削除されると、担当者も削除されます。
- 取引先コールの UI フロー内で担当者がマージされると、Oracle CRM On Demand ではセカンダリ担当者の出席者コールが削除されます。
- 取引先コールの[製品詳細]関連情報セクションまたは[詳細化に使用可能な製品]関連情報セクションを使用して製品詳細情報をすでに入力している場合、[コールを生成]を使用してコールが作成されると、各出席者コールには同じ製品詳細情報が入力されます。
- コールの提供サンプル、提供プロモーションアイテムまたは製品詳細を文書化したか、そのコールをまだ提出しておらず、ブロックされた製品レコードが担当者に関連付けられている場合、コールの提出はエラーなしで続行されます。サンプルまたはプロモーションアイテムが最初に提供されたとき、または製品詳細が最初に作成されたときは製品がブロックされるため、その製品はコールレポートからブロックされます。Oracle CRM On Demand にアイテムをすでに入力して製品をブロックしている場合、コール処理は正常に続行されます。製品のブロックの詳細は、「[ブロック製品 \(ページ 624\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。**この手順を実行するユーザー(通常は企業の管理者やフィールドサービス要員)には、[コール : コールの詳細化を有効化]権限、およびアクセスプロファイルでの取引先コール、担当者コールおよび出席者コールレコードへのアクセス権が必要です。

**取引先コールに複数の担当者を追加するには**

- 1 [取引先ホームページ]に移動し、目的の取引先を選択します。  
レコードの選択方法については、「[レコードの検索](#)」を参照してください。
- 2 [取引先詳細]で、[コール]セクションまでスクロールダウンし、出席者を追加する取引先コールレコードを開きます。

- 3 [取引先コール詳細]ページの[担当者]関連情報セクションで[追加]をクリックし、[担当者を検索]ウィンドウからコールに追加する担当者を選択し、担当者の選択が終了したら[OK]をクリックします。

**注:** [コール詳細]ページに[担当者]セクションが表示されない場合は、ページ右上隅の[レイアウトを編集]リンクをクリックして、ページレイアウトに[担当者]セクションを追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合は、企業の管理者に問い合わせてください。

- 4 [取引先コール詳細]ページ、または生成された[出席者コール詳細]ページで、製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、およびプロモーションアイテムの情報(次の各トピックを参照)を入力します。

- コールへの製品詳細情報のリンク (ページ 547)
- コールへの提供サンプル情報のリンク (ページ 550)
- コールへのプロモーションアイテム情報のリンク (ページ 552)
- コールへのサンプルリクエスト情報のリンク (ページ 554)

**注:** コールにおいてプライマリ担当者に対しブロックされていない製品のみ、[出席者詳細]ページに追加できます。プライマリ担当者に対しブロックされている製品は、製品リストでは選択できません。

- 5 終了後、[コール詳細に戻る]をクリックします。  
[担当者]セクションに、新たに追加された担当者がリストされます。
- 6 準備を整えた後、[提出]をクリックし、処理のためにコール詳細情報を提出します。  
詳細は、「[在庫追跡のためのコール詳細情報の提出](#)」を参照してください。

#### コールへの製品詳細情報のリンク

製品詳細情報は、次のいずれかの方法でコールにリンクできます。

- 製品詳細情報を親コールに追加する方法
- 出席者を親コールに追加し、次に各出席者レコードの製品詳細情報を追加する方法  
ミーティングに出席する個人ごとに製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、およびプロモーションアイテムの情報を追跡できるように、出席者を親取引先コールに追加します。

製品詳細情報を構造化製品メッセージ(SPM)情報に関連付ける方法については、「[セールスコールでのコール目標、次のコール目標および結果と製品詳細の関連付け \(ページ 611\)](#)」を参照してください。

この手順では、製品詳細情報をコールレコードにリンクする方法について説明します。

#### [詳細化に使用可能な製品]情報セクションまたは[製品詳細]関連情報セクションを使用するように選択する場合の考慮事項

このトピックでは、[詳細化に使用可能な製品]情報セクションまたは[製品詳細]情報セクションを使用して製品の詳細情報をコールにリンクする際の考慮事項について説明します。

- [詳細化に使用可能な製品]関連情報セクション  
[詳細化に使用可能な製品]には、セールス要員が顧客にディテールリングできる製品のリストが表示されます。このリストは、セールス要員の割当レコードに基づいています。管理者は、[詳細化に使用可能な製品]セクションをカスタマイズして、[領域]ピックリストの削除、製品領域レコードの追加、新規フィールドの追加、およびカスタマイズされたページレイアウトの使用を行うことができます。さらに、管理者は、Oracle CRM On Demand の他の関連情報セクションと同様に、独自のカスタムフィールドを含めることができます。リリース 24 以前のリリースでは、[優先順位]フィールドとともに[領域]ピックリストが必須フィールドでした。この要件は必要なくなりました。

**注意:** 構造化製品メッセージをサポートするメッセージプランオブジェクトは[詳細化に使用可能な製品]にリンクできません。

- [製品詳細]関連情報セクション  
コール目標、次のコール目標および結果をドキュメント化する必要がある場合は、[詳細化に使用可能な製品]ではなく、[製品詳細]関連情報セクションを使用します。

[製品詳細]は、セールス要員がディテリングセッションに含める製品を選択できる[詳細]タイプのすべての製品の選択メニューを表示するために使用されてきました。セールス要員に割り当てられている製品のみをセールス要員が表示できるようにする管理フィルターの役割を果たしています。[製品詳細]関連情報セクションには、管理者が必要に応じて新しいフィールドを追加できるため、完全なカスタマイズが可能です。管理者は[製品領域]レコードタイプを[製品詳細]に追加して、オプションの[領域]ピックリストを置き換えることができます。[製品詳細]では、構造化製品メッセージのレコードタイプと情報もサポートされています。

Oracle CRM On Demand のカスタマイズの詳細については、「[アプリケーションカスタマイズ \(ページ 1169\)](#)」を参照してください。

### 製品詳細、メッセージプラン項目、メッセージプラン関係およびメッセージ応答レコードの[製品]フィールドの同期について

メッセージプラン項目、メッセージプラン項目関係およびメッセージ応答関連情報レコード(関連 PCD レコード)の[製品]フィールドは、親の製品詳細レコードの使用可能な製品に関連付けられる必要があります。ルックアップセレクトを使用して関連 PCD レコードの製品を関連付けるときは、親の製品詳細レコードの使用可能な製品のみがリストされます。ただし、製品詳細レコードの[製品]フィールドを関連 PCD レコードに関連付けた後に、ユーザーは製品詳細レコードの親製品を変更することが可能です。その結果、製品詳細レコードと同じ製品になるように強制され、すでに保存されている子の関連 PCD レコードは非同期になります。このような理由から、製品を関連 PCD レコードに関連付けた後に、製品詳細レコードの[製品]フィールドは更新しないでください。

### 活動レコードおよびコール製品詳細レコードをロックするためのプロセス管理ルールについて

管理者は、Oracle CRM On Demand のプロセス管理を使用して次のレコードロックルールを作成できます。

- 活動レコードとその子レコードをロックするためのルール
- コール製品詳細レコードとその子レコードをロックするためのルール

この場合、コール活動レコードを提出すると、Oracle CRM On Demand ではコール製品詳細レコードの状態とコール活動レコードの状態が同期化されます。コール活動が[提出済み]とマークされると、Oracle CRM On Demand では製品詳細レコードも[提出済み]とマークされます。状態が[提出済み]に設定された活動に対して、プロセス管理ロックルールを使用してその活動の子レコードをロックする場合は、コール製品詳細の状態が[提出済み]に設定されたときも、同様のプロセス管理ロックルールを使用することをお勧めします。Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition でレコードロックルールを設定する方法の詳細は、『[Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition](#)』を参照してください。

### [製品詳細]関連情報セクションの操作についての重要な考慮事項

製品詳細機能特有の性質から、製品詳細に関連する操作は必ず[コール詳細]ページ内の[製品詳細]関連情報セクションから実行します。製品詳細の操作は次の場所から実行できます。

- (推奨)[コール詳細]ページ内の[製品詳細]関連情報セクション(ここでは、新規作成、編集、インライン編集および削除の4つの操作がサポートされています)。4つすべての操作において、親活動レコードを含む統合イベントキュー(IEQ)XML が生成されます。
- (非推奨)[製品詳細]関連情報セクション内で[製品名]をクリックすることで表示される、製品詳細の詳細ページ(編集、インライン編集および削除の3つの操作がサポートされています)。3つすべての操作において、親活動レコードを含まない IEQ XML が生成されます。製品詳細の詳細ページからこのような操作を実行した場合、これらの操作を使用して構成したワークフローアクション、または生成された IEQ XML に依存する他のアクションが、予期したとおりに動作しない可能性があります。

### 製品詳細情報をコールレコードにリンクするには

- 1 [コール詳細]または[出席者詳細]ページで、[詳細化に使用可能な製品]または[製品詳細]セクションまでスクロールダウンして、次のいずれかを行います。

**注:**使用するセクションがページに表示されない場合は、ページの右上隅にある[レイアウトを編集]リンクをクリックし、セクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合は、企業の管理者者に問い合わせてください。

- [詳細化に使用可能な製品]セクションで、[領域]、[優先順位] (オプション)、[問題] (オプション)の各フィールドに必要な情報を入力します。

プライマリ担当者に対してブロックされておらず、セールス要員に割り当てられており、現在の日付で有効な、カテゴリタイプが[製品詳細]の製品のみ、コールレコードにリンクされる使用可能な製品リストに表示されます。

このフィールドの詳細は、このトピックの最後にある表を参照してください。

- [製品詳細]セクションで、[新規]をクリックし、[製品詳細編集]ページで必要な情報を入力します。

このフィールドの詳細は、このトピックの最後にある表を参照してください。

**注意:** 企業の管理者が[営業員の割当による製品選択のフィルタリングを有効化]を設定した場合は、セールス要員に割り当てられた製品のみが[製品]セレクトに表示されます。詳細は、「セールス要員の割当レコードに基づくピックアップリストのフィルタリングの設定 (参照 [セールス要員の割当レコードに基づくピックアップリストフィルタリングの設定](#) ページ 1836)」を参照してください。

**注:** スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、[製品詳細]フィールドはその新しいレコードにコピーされます。

[出席者詳細]ページにアクセスするには、[コール詳細]ページの[出席者]セクションに移動して、該当する出席者レコードを開きます。

- 2 レコードを保存します。
- 3 ステップ 1 から 2 を繰り返し、その他の製品詳細明細項目をコールレコードに追加します。
- 4 準備を整えた後、[提出]をクリックし、処理のためにコール詳細情報を提出します。  
詳細は、「[在庫追跡のためのコール詳細情報の提出](#)」を参照してください。

フィールド	説明
<b>主要製品詳細情報</b>	
製品カテゴリ	(表示のみ)企業の管理者が定義した製品カテゴリ。たとえば、次のいずれかです。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 提供サンプル</li> <li>■ 提供プロモーションアイテム</li> <li>■ 製品詳細</li> </ul>
製品	(必須)客先に説明した製品(医療機器など)の名前。ルックアップセレクトを使用して、アイテムを選択します。製品の設定については、「 <a href="#">自社製品の設定 (ページ 1812)</a> 」および「 <a href="#">製品のフィールド (ページ 568)</a> 」を参照してください。  コールレコードにリンクできるのは、次の条件を満たす[提供サンプル]、[提供プロモーションアイテム]、[製品詳細]または[サンプルリクエスト項目]カテゴリタイプの製品のみです。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品がプライマリ担当者に対してブロックされていない。</li> <li>■ 製品がセールス要員に割り当てられ、企業の管理者が[営業員の割当による製品選択のフィルタリングを有効化]設定を設定した。詳細は、「セールス要員の割当レコードに基づくピックアップリストのフィルタリングの設定 (参照 <a href="#">セールス要員の割当レコードに基づくピックアップリストフィルタリングの設定</a> ページ 1836)」を参照してください。</li> <li>■ その製品が現行のコール日時点で有効である。</li> </ul>
優先順位	客先用のオプションフィールド。
領域	製品の対応条件。たとえば、[アレルギー]、[喘息]、[不整脈]、[心不全]などがあります。ドロップダウンリストを使用して、領域を選択します。

フィールド	説明
	リリース 23 より前のリリースでは、[領域]フィールドはデフォルトの必須フィールドでした。このリリースでは、このフィールドは必須フィールドではありません。ただし、リリース 23 で製品詳細カテゴリ用のページレイアウトをカスタマイズしている場合、それらのカスタマイズ版のレイアウトでは、[領域]ピックリストフィールドが引き続き必須フィールドとして存続することになります。このフィールドを[必須ではありません]に変更するには、企業の管理者が製品詳細用のカスタマイズ版レイアウトページで、フィールドの[必須]チェックボックスの選択を解除する必要があります。フィールド設定の詳細は、「 <a href="#">フィールドの作成と編集 (ページ 1190)</a> 」を参照してください。
問題	このフィールドは客先用のオプションフィールドです。たとえば、[障害]、[効力]、[コスト対総額]、[価格]などがあります。ドロップダウンリストを使用して、問題を選択します。
<b>注:</b> 次のフィールドはデフォルトでは使用できません。ただし、企業の管理者は、これらを[製品詳細]ページレイアウトに追加できます。詳細は、「 <a href="#">静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237)</a> 」を参照してください。	
詳細製品	この値は[製品]フィールドと同じ値に設定されます。ルックアップセレクトを使用してこの値を変更すると、[製品]フィールドも同じ値に変更されます。
プライマリメッセージプラン項目	詳細製品のプライマリメッセージとして指定されたメッセージプラン項目。
プライマリメッセージプラン関係	詳細製品のプライマリとして指定されたメッセージプラン項目関係レコード。
プライマリメッセージ応答	詳細製品のプライマリとして指定されたメッセージ応答。
タイプ	製品詳細カテゴリ。ピックリストを使用してタイプを選択します  [タイプ]のデフォルト値は、[メッセージ応答]、[結果]、コール目標および次のコール目標です。ただし、企業の管理者は、必要に応じてタイプを追加することもできます。管理者がこのレコードタイプに動的ページレイアウトを設定している場合、タイプを選択することで、デフォルトページレイアウトとは別のページレイアウトを[製品詳細]レコードタイプに適用できます。たとえば、コール目標を選択すると、コール目標ページレイアウトが使用されます(管理者が設定している場合)。このレコードタイプに動的ページレイアウトを設定する方法の詳細は、「 <a href="#">動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)</a> 」および『 <a href="#">Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</a> 』のページレイアウトに関するトピックを参照してください。
製品領域	症状/疾病とその症状/疾病を緩和する特定の製品/薬の組合せで、通常は製薬のセールス要員が医療関係者へのコール時に詳細を説明します。詳細は、「 <a href="#">製品領域 (ページ 614)</a> 」を参照してください。
詳細メモ	製品詳細に関する追加情報。このフィールドには 250 文字まで入力できます。

#### コールへの提供サンプル情報のリンク

提供サンプル情報は、次のいずれかの方法でコールにリンクできます。

- 提供サンプル情報を親コールに追加する方法

- 出席者を親コールに追加し、次に各出席者レコードの提供サンプル情報を追加する方法  
ミーティングに出席する個人ごとに製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、およびプロモーションアイテムの情報を追跡できるように、出席者を親取引先コールに追加します。

次の手順では、提供サンプル情報をコールレコードにリンクする方法について説明します。

**作業前の準備。**セールスコール時にサンプルを提供するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

**提供サンプル情報をコールレコードにリンクするには**

- 1 [コール詳細]または[出席者詳細]ページで、[提供に使用可能なサンプル]または[提供サンプル]セクションまでスクロールダウンして、次のいずれかを行います。

**注:**使用するセクションがページに表示されない場合は、ページの右上隅にある[レイアウトを編集]リンクをクリックし、セクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者に問い合わせてください。

- [提供に使用可能なサンプル]セクションで、[数量]フィールドに必要な情報を入力します。  
プライマリ担当者に対してブロックされておらず、セールス要員の在庫に割り当てられ、セールス要員の在庫に存在している、カテゴリタイプが[提供サンプル]の製品のみ、コールレコードにリンクされる使用可能なサンプルのリストに表示されます。
- [提供サンプル]セクションで、[新規]をクリックし、[提供サンプルの編集]ページで必要な情報を入力します。  
**注意:**企業の管理者が[営業員の割当による製品選択のフィルタリングを有効化]を設定した場合は、セールス要員に割り当てられた製品のみが[製品]セレクトに表示されます。詳細は、「セールス要員の割当レコードに基づくピックリストのフィルタリングの設定 (参照 [セールス要員の割当レコードに基づくピックリストフィルタリングの設定 ページ 1836](#))」を参照してください。

**注:**スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成するときに、ロット番号以外の提供サンプルのフィールドは新しいフィールドにコピーされます。

[出席者詳細]ページにアクセスするには、[コール詳細]ページの[出席者]セクションに移動して、該当する出席者レコードを開きます。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要提供サンプル情報</b>	
製品カテゴリー	(表示のみ)企業の製品管理者が定義した製品カテゴリー。たとえば、次のいずれかです。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 提供サンプル</li> <li>■ 提供プロモーションアイテム</li> <li>■ 製品詳細</li> </ul>
製品	(必須) 担当者に提供した製品サンプル(市場に出された新薬など)の名前。ルックアップセレクトを使用して、アイテムを選択します。製品の設定については、「 <a href="#">自社製品の設定 (ページ 1812)</a> 」および「 <a href="#">製品のフィールド (ページ 568)</a> 」を参照してください。  コールレコードにリンクできるのは、次の条件を満たす[提供サンプル]、[提供プロモーションアイテム]、[製品詳細]または[サンプルリクエスト項目]カテゴリタイプの製品のみです。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品がプライマリ担当者に対してブロックされていない。</li> <li>■ 製品がセールス要員に割り当てられ、企業の管理者が[営業員の割当による製品選択のフィルタリングを有効化]設定を設定した。詳細は、「<a href="#">セールス要員の割当レコードに基づくピックリストのフィルタリングの設定 (参照 <a href="#">セールス要員の割当レコードに基づくピックリストフィルタリングの設定 ページ 1836</a>)</a>」を参照してください。</li> </ul>

フィールド	説明
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ その製品が現行のコール日時点で有効である。</li> </ul>
ロット番号	<p>選択したサンプル製品のロット番号。</p> <p><b>注:</b>このフィールドは、ロット番号を使用して在庫のサンプルを追跡する場合のみ関連します。提供サンプルのレコードを追加または更新するとき、このフィールドに入力できるのは、[ロット別在庫]チェックボックスがオンのサンプルロットのみです。詳細については、「<a href="#">サンプルロット (ページ 577)</a>」および「<a href="#">サンプルロットのフィールド (ページ 579)</a>」を参照してください。</p>
数量	<p>客先に提供したサンプルアイテムの数。数量には、1 から 9998 までの数字を使用する必要があります。次のいずれかを実行すると、警告メッセージが表示されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [コール 1 回あたりの最大限度]フィールドの値を超える値を入力した場合。</li> <li>■ 割り当て期間中に担当者に提供できる製品の最大数量を超える値や、その値の 10% 以内の値を入力した場合。</li> </ul>
コール 1 回あたりの最大限度	(表示のみ) 1 回のコールに対して提供可能な製品の最大数量。
割り当て 1 回あたりの最大限度	(表示のみ) 割り当て期間中に提供可能な製品の最大数量。
合計割り当て数量の計算	(表示のみ) 割り当て期間中に提供した製品の現在までの合計数量。

**1** レコードを保存します。

[保存]をクリックしたときに、次のすべての条件が満たされている場合は、Oracle CRM On Demand によって支出トランザクションが生成されます。この支出トランザクションには、コールで提供したサンプルごとに 1 つの明細項目が含まれます。次に、この支出トランザクションが送信されてサンプル在庫が更新されます。支出トランザクションが正常に実行されると、Oracle CRM On Demand により、コールの状況が[提出済み]に変更されます。

- すべてのサンプルが、コールの日時に該当する期間にサンプル在庫に存在すること。
- サンプルが記録される期間が未調整の期間であること。期間が調整済み期間の場合は、エラーメッセージが表示されます。
- ロット番号で追跡される提供サンプルに対して、有効なロット番号が指定されていること。
- 入力した数量値が、1 回のコールに対して提供可能な最大数量を超えていないこと。
- 入力した数量値が、割当期間内に提供可能な最大値を超えていないこと。

**2** ステップ 1 から 2 を繰り返し、その他の提供サンプル明細項目をコールレコードに追加します。

**3** 準備を整えた後、[提出]をクリックし、処理のためにコール詳細情報を提出します。

詳細は、「[在庫追跡のためのコール詳細情報の提出](#)」を参照してください。

**コールへのプロモーションアイテム情報のリンク**

プロモーションアイテム情報は、次のいずれかの方法でコールにリンクできます。

- プロモーションアイテム情報を親コールに追加する方法
  - 出席者を親コールに追加し、次に各出席者レコードのプロモーションアイテム情報を追加する方法
- ミーティングに出席する個人ごとに製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、およびプロモーションアイテムの情報を追跡できるように、出席者を親取引先コールに追加します。

次の手順では、プロモーションアイテム、教育アイテム、またはその他のマーケティングアイテムをコールレコードにリンクする方法について説明します。

**作業前の準備。**セールスコール時にプロモーションアイテムを提供するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### プロモーションアイテム、教育アイテム、またはその他のマーケティングアイテムをコールレコードにリンクするには

- 1 [コール詳細]または[出席者詳細]ページで、[提供に使用可能なプロモーションアイテム]または[プロモーションアイテム]セクションまでスクロールダウンして、次のいずれかを行います。

**注:**使用するセクションがページに表示されない場合は、ページの右上隅にある[レイアウトを編集]リンクをクリックし、セクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合は、企業の管理者に問い合わせてください。

- [提供に使用可能なプロモーションアイテム]セクションで、[数量]フィールドに必要な情報を入力します。  
プライマリ担当者に対してブロックされておらず、セールス要員の在庫に割り当てられ、セールス要員の在庫に存在している、カテゴリタイプが[提供プロモーションアイテム]の製品のみ、コールレコードにリンクされる使用可能なプロモーションアイテムのリストに表示されます。
- [プロモーションアイテム]セクションで、[新規]をクリックし、[提供プロモーションアイテム編集]ページで必要な情報を入力します。

**注意:** 企業の管理者が[営業員の割当による製品選択のフィルタリングを有効化]を設定した場合は、セールス要員に割り当てられた製品のみが[製品]セレクトに表示されます。詳細は、「セールス要員の割当レコードに基づくピックリストのフィルタリングの設定 (参照 [セールス要員の割当レコードに基づくピックリストフィルタリングの設定 ページ 1836](#))」を参照してください。

プロモーションアイテムのフィールドの詳細は、この手順の最後にあるフィールドの説明の表を参照してください。

[出席者詳細]ページにアクセスするには、[コール詳細]ページの[出席者]セクションに移動して、該当する出席者レコードを開きます。

**注:**スマートコールテンプレートから新しいコールレコードを作成すると、プロモーションアイテムの各フィールドが新しいレコードにコピーされます。

- 2 レコードを保存します。

[保存]をクリックしたときに、次のすべての条件が満たされている場合は、Oracle CRM On Demand によって支出トランザクションが生成されます。この支出トランザクションには、コールで提供したプロモーションアイテムごとに 1 つの明細項目が含まれます。次に、この支出トランザクションが送信されてサンプル在庫が更新されます。支出トランザクションが正常に実行されると、Oracle CRM On Demand により、コールの状況が[提出済み]に変更されます。

- すべてのサンプルプロモーションアイテムが、コールの日時に該当する期間にサンプル在庫に存在すること。
- サンプルプロモーションアイテムが記録される期間が未調整の期間であること。期間が調整済み期間の場合は、エラーメッセージが表示されます。
- ロット番号で追跡される提供サンプルプロモーションアイテムに対して、有効なロット番号が指定されていること。
- 入力した数量値が、1 回のコールに対して自分が提供できる最大数量を超えていないこと。
- 入力した数量値が、割当期間内に自分が提供できる最大値を超えていないこと。

- 3 ステップ 1 から 2 を繰り返し、その他のプロモーションアイテム明細項目をコールレコードに追加します。

- 4 準備を整えた後、[提出]をクリックし、処理のためにコール詳細情報を提出します。

詳細は、「[在庫追跡のためのコール詳細情報の提出](#)」を参照してください。

フィールド	説明
<b>主要提供プロモーションアイテム情報</b>	
製品	(必須) 担当者に提供したプロモーションアイテム (ペンやゴルフボールなど) または教育アイテム (ホワイトペーパーやマニュアルなど) の名前。ルックアップセレクトを使用して、アイテムを選択し

フィールド	説明
	<p>まず、製品の設定については、「<a href="#">自社製品の設定 (ページ 1812)</a>」および「<a href="#">製品のフィールド (ページ 568)</a>」を参照してください。</p> <p>コールレコードにリンクできるのは、次の条件を満たす[提供サンプル]、[提供プロモーションアイテム]、[製品詳細]または[サンプルリクエスト項目]カテゴリタイプの製品のみです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品がプライマリ担当者に対してブロックされていない。</li> <li>■ 製品がセールス要員に割り当てられ、企業の管理者が[営業員の割り当による製品選択のフィルタリングを有効化]設定を設定した。詳細は、「<a href="#">セールス要員の割り当てレコードに基づくピックリストのフィルタリングの設定 (参照 セールス要員の割り当てレコードに基づくピックリストフィルタリングの設定 ページ 1836)</a>」を参照してください。</li> <li>■ その製品が現行のコール日時点で有効である。</li> </ul> <p><b>注:</b> リリース 22 以降は、[製品]フィールドのルックアップセレクタでは、旧リリースの割り当てではなく製品が検索されます。</p>
製品カテゴリ	<p>(表示のみ) 企業の管理者が定義した製品カテゴリ。たとえば、次のいずれかです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 提供サンプル</li> <li>■ 提供プロモーションアイテム</li> <li>■ 製品詳細</li> </ul>
コール日	(表示のみ) 客先コールの日付。
数量	<p>客先に提供したプロモーションアイテムや教育アイテムの数。数量には、1 から 9998 までの数字を使用する必要があります。次のいずれかを実行すると、警告メッセージが表示されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [コール 1 回あたりの最大限度]フィールドの値を超える値を入力した場合。</li> <li>■ 割り当て期間中に担当者に提供できる製品の最大数量を超える値や、その値の 10% 以内の値を入力した場合。</li> </ul>
割り当て 1 回あたりの最大限度	(表示のみ) 割り当て期間中に提供可能なプロモーションアイテムの最大数量。
コール 1 回あたりの最大限度	(表示のみ) 1 回のコールに対して提供可能なプロモーションアイテムの最大数量。
合計割り当て数量の計算	(表示のみ) 割り当て期間中に提供したプロモーションアイテムの現在までの合計数量。

#### コールへのサンプルリクエスト情報のリンク

サンプルリクエスト情報は、次のいずれかの方法でコールにリンクできます。

- サンプルリクエスト情報を親コールに追加する方法
  - 出席者を親コールに追加し、次に各出席者レコードのサンプルリクエスト情報を追加する方法
- ミーティングに出席する個人ごとに製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、およびプロモーションアイテムの情報を追跡できるように、出席者を親取引先コールに追加します。
- 注意:** [オーダー] ページを使用して、製品のオーダー項目を作成および更新することもできます。新しいフィールドを追加して[オーダー詳細]ページをカスタマイズすると、その新しいフィールドも[サンプルリクエスト]ページで使用可能になります。オーダー項目の詳細は、「[製品に対するオーダー項目の作成 \(ページ 621\)](#)」を参照してください。

次の手順では、サンプルリクエスト情報をコールレコードにリンクする方法について説明します。

**注意:** リリース 22 より前の Oracle CRM On Demand リリースでは、Web サービスまたはインポート機能を使用してサンプルリクエスト項目レコードを挿入するときに、サンプルリクエスト項目に関連付けられている親サンプルリクエストレコードは不要でした。しかし、リリース 22 以降では、Web サービスまたはインポート機能を使用してサンプルリクエスト項目レコードを挿入するときに、サンプルリクエスト項目のコンテキストを提供するため、親のサンプルリクエストのサンプルリクエスト ID を指定する必要があります。Oracle CRM On Demand ユーザーインターフェイスでは、サンプルリクエスト項目は、コールのコンテキストの親サンプルリクエストからのみ作成できます。また、サンプルリクエスト項目を Web サービスまたはインポート機能を使用して挿入または更新するときに、製品ブロックルールは無視されます。

**注意:** Oracle CRM On Demand でワークリストが使用されている場合、サンプルリクエスト項目に対するブロック製品の処理はサポートされません。詳細は、「[サンプルリクエスト項目ワークフローとブロック製品ルールについて \(ページ 628\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備.** セールスコール時にサンプルをリクエストするには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### サンプルリクエスト情報をコールレコードにリンクするには

- 1 [コール詳細]または[出席者詳細]ページの[サンプルリクエスト]セクションで、[新規]をクリックします。  
[出席者詳細]ページにアクセスするには、[コール詳細]ページの[出席者]セクションに移動して、該当する出席者レコードを開きます。  
**注:** 使用するセクションがページに表示されない場合は、ページの右上隅にある[レイアウトを編集]リンクをクリックし、セクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者に問い合わせてください。
- 2 [サンプルリクエスト編集]ページで、サンプルリクエストに必要な情報を入力します。  
サンプルリクエストのフィールドについては、「[サンプルリクエストのフィールド \(ページ 591\)](#)」を参照してください。
- 3 サンプルリクエストレコードを保存します。
- 4 [サンプルリクエスト詳細]ページで、[サンプルリクエスト項目]セクションに移動します。  
**注:** 使用するセクションがページに表示されない場合は、ページの右上隅にある[レイアウトを編集]リンクをクリックし、セクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者に問い合わせてください。
- 5 [サンプルリクエスト項目]セクションで次のようにします。
  - a [新規]をクリックして、リクエストした各製品サンプルに対してサンプルリクエスト項目を追加します。  
**注意:** 企業の管理者が[営業員の割当による製品選択のフィルタリングを有効化]を設定した場合は、セールス要員に割り当てられた製品のみが[製品]セレクトに表示されます。詳細は、「[セールス要員の割当レコードに基づくピックリストのフィルタリングの設定 \(参照 セールス要員の割当レコードに基づくピックリストフィルタリングの設定 ページ 1836\)](#)」を参照してください。
  - b [サンプルリクエスト項目編集]ページで、サンプルリクエスト項目の必須情報を入力します。  
この手順の最後の表では、サンプルリクエスト項目の一部のフィールドについて説明します。
  - c サンプルリクエスト項目レコードを保存します。
  - d 必要に応じて、サンプルリクエスト項目を追加します。
- 6 ステップ 1 から 5 を繰り返す、その他のサンプルリクエスト明細項目をコールレコードに追加します。
- 7 準備を整えた後、[提出]をクリックし、処理のためにコール詳細情報を提出します。  
詳細は、「[在庫追跡のためのコール詳細情報の提出](#)」を参照してください。

フィールド	説明
オーダー項目番号	(必須)オーダー項目を表す数値フィールド。

フィールド	説明
数量	<p>(必須) リクエストされたサンプル数。これはゼロ以外の正の整数である必要があります。次のいずれかを入力した場合、Oracle CRM On Demand で警告メッセージが表示されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 割当レコードの[最大数量]フィールドの値を超える値。</li> <li>■ 割当レコードの[顧客あたりの最大数量]フィールドの値を超える、または 10%以内である値。</li> </ul>
製品	<p>(必須) 製品の名前。リクエストする各製品の横にあるチェックボックスをオンにします。製品の設定については、「<a href="#">自社製品の設定 (ページ 1812)</a>」および「<a href="#">製品のフィールド (ページ 568)</a>」を参照してください。</p> <p>コールレコードにリンクできるのは、次の条件を満たす[提供サンプル]、[提供プロモーションアイテム]、[製品詳細]または[サンプルリクエスト項目]カテゴリータイプの製品のみです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品がプライマリ担当者に対してブロックされていない。</li> <li>■ 製品がセールス要員に割り当てられ、企業の管理者が[営業員の割当による製品選択のフィルタリングを有効化]設定を設定した。詳細は、「<a href="#">セールス要員の割当レコードに基づくピックリストのフィルタリングの設定 (参照 <a href="#">セールス要員の割当レコードに基づくピックリストフィルタリングの設定</a> ページ 1836)</a>」を参照してください。</li> <li>■ その製品が現行のコール日時点で有効である。</li> </ul>
オーダー	<p>(必須) このフィールドには、サンプルリクエストの親オーダーを指定します。デフォルトでは、このフィールドは読取り専用になりますが、読取り専用以外にもカスタマイズできます。カスタマイズについては、「<a href="#">Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</a>」を参照してください。</p>
追加情報	

フィールド	説明
状態	<p>(必須)このフィールドのデフォルト値は[保留中]です。製品に対するサンプルリクエストオーダーが提出されると、このフィールドの値は[提出済み]に変わります。このフィールドに指定できる値は次のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新規</li> <li>■ オープン</li> <li>■ 予約済み</li> <li>■ 運送中</li> <li>■ 一部受取済み</li> <li>■ 一部出荷</li> <li>■ 保留中</li> <li>■ 発送済み</li> <li>■ 請求済み</li> <li>■ 支払済み</li> <li>■ インストール済み</li> <li>■ クローズ済み</li> <li>■ 取消済み</li> <li>■ 保留</li> <li>■ 危険</li> <li>■ 実際</li> <li>■ 承認</li> <li>■ 計画済み</li> <li>■ 拒否</li> <li>■ 承認待ち</li> <li>■ 完了</li> <li>■ 提出済み</li> <li>■ -</li> <li>■ 選択済み</li> <li>■ クレジットエラー</li> <li>■ イベントチェック</li> <li>■ 失敗</li> <li>■ バックオーダー</li> <li>■ 進行中</li> <li>■ 処理済み</li> <li>■ 受取済み</li> <li>■ 署名</li> <li>■ 無効</li> </ul>

#### コール詳細情報のテンプレートとしての保存

次の手順では、コール詳細情報をテンプレートとして保存する方法について説明します。

#### コール詳細情報をテンプレートとして保存するには

- [コール詳細] ページで、適切なボタンをクリックします。
  - プライベートスマートコールとして保存します。自分専用のテンプレートとして限定します。

- **公開スマートコールとして保存します。** テンプレートをリストに追加して、ほかの人も使用できるようにします。

**注:** ボタンをクリックするたびに、レコードは別のスマートコールとして保存されます。Oracle CRM On Demand は、このページで開いたままの状態です。

#### 在庫追跡のためのコール詳細情報の提出

次の手順では、在庫追跡のためにコール詳細情報を提出する方法について説明します。

**注:** コールレコードに有効な担当者の都道府県免許が含まれていない、または署名レコードが関連付けられていない場合で、管理者が[ライフサイエンス関連の設定]ページでこれらの条件に対する検証チェックを設定していると、Oracle CRM On Demand にエラーメッセージが表示され、コールは送信できません。関連する設定の詳細は、「[ライフサイエンス関連設定の設定 \(ページ 1834\)](#)」の担当者の都道府県免許検証の有効化および署名検証の有効化を参照してください。

#### 出席者コールおよび取引先コールの提出について

リリース 24 より前の Oracle CRM On Demand リリースでは、出席者コール情報を提出すると、Oracle CRM On Demand では関連する取引先コール情報を提出できなくなり、取引先コールに在庫アイテムや有効な署名が含まれているかどうかに関係なく、取引先コールはあいまいな状態のままです。しかし、リリース 24 では、取引先コールの提出機能が次のように拡張されました。

- 関連する出席者コールの状態に関係なく、取引先コールを提出できます。
- 取引先コールがすでに[提出済み]とマークされている場合に、[コール詳細]ページで[提出]をクリックしてもエラーにはならず、Oracle CRM On Demand では引き続き子の出席者コールをチェックして、まだ提出されていない場合はそれらを提出します。
- 取引先コールが[提出済み]とマークされていない場合に、[コール詳細]ページで[提出]をクリックすると、その取引先コール、および[提出済み]状態でない関連するすべての出席者コールが提出され、エラーは生成されません。
- 取引先コールとすべての出席者コールが[提出済み]とマークされている場合に、[コール詳細]ページで[提出]をクリックすると、Oracle CRM On Demand ではエラーを生成しませんが、コール処理を続行しないため、重複レコードは作成されません。

#### 在庫追跡のためにコール詳細情報を提出するには

- [コール詳細]ページにすべての情報を入力し、保存した後、[提出]をクリックして、処理するためのコール詳細情報を提出します。

[提出]をクリックすると、提供したサンプルまたはプロモーションアイテムを記録する支出トランザクションが作成され、次の処理が実行されます。

- 取引先コールの状態が[提出済み]に変わります。
- セールス要員のサンプル在庫が、コールで提供したプロモーションアイテムおよびサンプルに応じて減らされます。

**注:** サンプルリクエストオーダーは、サンプル在庫に影響を与えません。

- サンプルリクエストオーダーが提出されます。
- 取引先コールがクローズします。
- 取引先コール詳細は表示のみ可能です。

#### 電子署名について

Oracle CRM On Demand では、提供サンプルに対する署名データをイメージ形式で安全に格納できます。署名イメージは、標準のイメージ形式を使用して Oracle CRM On Demand に格納されます。この署名イメージは、Oracle CRM On Demand データベースに格納可能な一連の XY 座標または文字列です。

管理者が[ライフサイエンス関連の設定]ページで[署名検証の有効化]チェックボックスを選択した場合、セールスコール時に提出されるサンプルに対して記録された各コール活動は署名イメージが関連付けられている必要があります。サンプルを提供するセールス要員は、そのサンプルを受け取る個人(または企業)から電子署名を取得する責任があります。この

署名は、書面または外部アプリケーション(モバイルハンドヘルドデバイスなど)によって取得され、iPad やモバイルデバイスなどのオフラインクライアントから Web サービスインターフェイスを使用して Oracle CRM On Demand にアップロードされます。セールス要員は、サンプルの提供時に署名を取得する必要があります。セールス要員は、署名レコードがコールに関連付けられるまで、Oracle CRM On Demand のコールレコードを送信できません。

管理者および授権者は、Oracle CRM On Demand のコールレコードに関連付けられている署名イメージを表示できますが、署名レコードの作成、更新、または削除はできません。サンプル管理者は、署名イメージを定期的にチェックし、異なるコールの担当者から集められた署名が一致していることを確認する必要があります。電子署名の確認に必要なユーザーの役割およびアクセスプロファイルの詳細は、「[電子署名の確認 \(ページ 559\)](#)」を参照してください。

### 電子署名の確認

提供したサンプルのコール活動に関連付けられた署名を確認するには、次の手順を実行します。この手順は、ユーザーがコールに添付された署名レコードを表示できるように、ユーザーの役割およびアクセスプロファイルが設定されていることを前提としています。次の設定が署名レコードの表示に必要です。

- [基本サンプル操作の有効化]権限がユーザーの役割で有効になっている必要があります。
- ユーザーの役割のレコードタイプのアクセス設定で、[アクセス権がありますか?]チェックボックスと[すべてのレコードを読み取れますか?]チェックボックスを署名レコードタイプで選択する必要があります。
- 署名関連情報セクションがユーザーの役割の担当者のコール詳細ページレイアウトに存在している必要があります。
- デフォルトのアクセスプロファイルの活動レコードタイプの関連情報の設定で、署名レコードタイプのアクセスレベルが署名レコードを読み取ることができる値に設定されている必要があります。

通常、管理者のみが署名レコードへのアクセス権を付与されています。署名の詳細は、「[電子署名について \(ページ 558\)](#)」を参照してください。

**注:** ユーザーがコールに添付された署名レコードの表示を許可するようにユーザーの役割およびアクセスプロファイルが設定されている場合、署名レコードを表示することはできますが、署名レコードまたはそのレコードの署名イメージを作成、更新または削除することはできません。さらに、ファイルが署名レコードに添付されている場合、添付ファイルを表示したり、これを別のファイルに置き換えたり、レコードからファイルを削除することはできません。

### サンプル署名を確認するには

- 1 [担当者ホームページ]で、目的の担当者を開きます。
- 2 [担当者詳細]ページの完了した活動セクションで、[主題]フィールドをドリルダウンして、目的のコール活動レコードを開きます。
- 3 [担当者詳細]ページで、[署名]セクションまでスクロールします。

次の表に、標準アプリケーションの[署名]セクションに表示されるフィールドを示します。

フィールド	説明
タイトルフィールド	このフィールドの[表示]リンクをクリックすると、署名レコードが開きます。
署名日	署名を取得した日付。
担当者名 (名)	サンプルの受取人の名。
担当者名 (姓)	サンプルの受取人の姓。
営業員名 (名)	サンプルを提供するセールス要員の名前。
営業員名 (姓)	サンプルを提供するセールス要員の姓。

- 4 表示する署名レコードの[表示]リンクをクリックします。

**注:** 既存の署名レコードの詳細の編集、および新規の署名レコードの作成はできません。

5 [署名詳細]ページでは、次の操作を実行できます。

- 署名イメージを表示します。
- [編集]をクリックして署名の編集ページを開いてから、ファイルを署名レコードに添付したり、レコードに添付されているファイルを表示または削除します。

次の表では、標準アプリケーションの[署名詳細]ページの一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
免責条項テキスト	<p>[免責条項テキスト]フィールドには、提供サンプルに関連付けられた免責条項テキストが表示されます。免責条項テキストは編集、挿入、または削除できません。</p> <p>免責条項テキストは、iPad やモバイルデバイスなどのオフラインクライアントから Web サービスインターフェイスを使用して Oracle CRM On Demand にアップロードされます。このフィールドには、免責条項用に指定された言語で完全な免責条項テキストが含まれており、サンプルの受領サインをする際に医師に表示されるテキストがそのまま表示されます。サンプル免責条項の詳細については、「<a href="#">サンプル免責条項 (ページ 580)</a>」を参照してください。</p>
添付資料	<p>このフィールドがページに表示されている場合は、署名レコードにファイルを添付できます。このフィールドには、[レコード編集]ページのペーパークリップアイコンが最初に表示されます。</p>  <p>[レコード編集]ページのペーパークリップアイコンをクリックして、アップロードするファイルを選択すれば、署名レコードにファイルを添付できます。</p> <p>ファイルがアップロードされてレコードが保存されると、[レコード詳細]ページの[添付資料]フィールドに、添付ファイルの名前とサイズが表示されます。[レコード編集]ページのこのフィールドにも、ペーパークリップアイコンおよびファイルの削除に使用できる[X]アイコンが表示されます。[添付資料]フィールドを使用してレコードにファイルを添付する方法およびファイルサイズとファイルタイプの制限の詳細は、「<a href="#">添付資料フィールドを使用したレコードへのファイルの添付</a> ページ 164)」を参照してください。</p>

### サンプルトランザクションとサンプル在庫の関係について

次の表に、サンプルトランザクション、トランザクションタイプ、およびセールス要員用のサンプル在庫への影響の関係を示します。

**注:** [振替 (外部)]および[在庫調整] (サンプルの紛失および発見)は、ユーザーが生成するトランザクションです。[支出]および[振替 (内部)]トランザクションタイプは、Oracle CRM On Demand によって生成されます。

サンプルトランザクションレコード	説明	トランザクションタイプ	サンプル在庫への影響
支出トランザクション	<p>セールス要員がサンプルを提出および提供するトランザクション。支出トランザクションは、セールス要員がセールスコール時にサンプルを提供すると、Oracle CRM On Demand によって自動的に生成されます。詳細</p>	支出	<p>タイプが[支出]のサンプルトランザクションは、セールス要員のサンプル在庫から減算されます。</p>

サンプルトランザクションレコード	説明	トランザクションタイプ	サンプル在庫への影響
	は、「 <a href="#">支出トランザクションの表示 (ページ 541)</a> 」を参照してください。		
受取りトランザクション	セールス要員がサンプルを受け取るトランザクション。ユーザーは、サンプルの受領を通知する必要があります。詳細は、「 <a href="#">サンプル在庫の受取りの通知 (ページ 530)</a> 」を参照してください。	振替 (内部)	タイプが[振替 (内部)]のサンプルトランザクションは、セールス要員のサンプル在庫に加算されます。
送信済みトランザクション	セールス要員がサンプルを別のユーザーに振り替えるか、未使用のサンプルを本社に送付するトランザクション。詳細は、「 <a href="#">サンプル振替の作成 (ページ 538)</a> 」を参照してください。	振替 (外部)	タイプが[振替 (外部)]のサンプルトランザクションは、セールス要員のサンプル在庫から減算されます。
調整トランザクション	サンプルの現地棚卸と Oracle CRM On Demand にある記録との差異を調整するために、セールス要員が作成するトランザクション。詳細は、「 <a href="#">サンプル振替の調整 (参照 サンプルトランザクションの調整 ページ 540)</a> 」を参照してください。	在庫調整	タイプが[在庫調整]のサンプルトランザクションは、必要に応じてセールス要員のサンプル在庫に加算またはサンプル在庫から減算されます。次に例を示します。  タイプが[在庫調整]で、調整理由が[見つかりました]のサンプルトランザクションは、セールス要員のサンプル在庫に加算されます。この場合、トランザクション項目に対する[数量]フィールドの値は、正の数として処理されます。
紛失トランザクション	紛失したサンプルを記録するために、セールス要員が作成するトランザクション。紛失サンプルトランザクションは、調整として提出されます。詳細は、「 <a href="#">[紛失および発見] サンプルトランザクションの作成 (ページ 541)</a> 」を参照してください。	在庫調整 (理由は紛失)	タイプが[在庫調整]で、調整理由が紛失のサンプルトランザクションは、セールス要員のサンプル在庫から減算されます。この場合、トランザクション項目に対する[数量]フィールドの値は、負の数として処理されます。

## サンプル活動の監視

サンプル管理者は企業のサンプル在庫の責任者で、サンプル在庫が規制ルールや規定に準拠していることを確認します。

**作業前の準備。** サンプル活動を監視するには、ユーザーの役割に管理権限が割り当てられ、次の権限が含まれている必要があります。

- [基本サンプル操作の有効化]権限
- [サンプル調整の有効化]権限

サンプル活動を監視するには、[サンプルトランザクションホームページ]の[サンプルトランザクションリスト]セクションで、監視するリストをクリックします。次の表では、各リストの目的について説明します。

サンプルトランザクションリスト	フィルター
支出トランザクション	送信および提供済みのすべてのサンプルが表示されます。 サンプル管理者はこのリストを監視することによって、提供済みのすべてのサンプルを確認できます。
送信済みトランザクション	送信および振替済みのすべてのサンプルが表示されます。 サンプル管理者はこのリストを監視することによって、返されたすべてのサンプル、またはエンドユーザー間で振替済みの出荷を確認できます。
受取りトランザクション	送信および受取済みのすべてのサンプルが表示されます。 サンプル管理者はこのリストを監視することによって、エンドユーザー間の受取済み出荷を確認できます。
調整トランザクション	送信済みのすべての調整トランザクションが表示されます。 サンプル管理者はこのリストを監視することによって、エンドユーザーが送信したすべてのタイプの調整トランザクションを確認し、実地棚卸数と Oracle CRM On Demand 内のレコードとの差異を調整できます。
紛失トランザクション	調整として送信されたすべての紛失サンプルが表示されます。 サンプル管理者はこのリストを監視することによって、紛失サンプルを確認できます。

これらのリストの表示方法または作成方法については、「[リストの使用 \(ページ 123\)](#)」および「[リストの作成と編集 \(参照 Creating and Refining Lists ページ 128\)](#)」を参照してください。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### サンプルトランザクションのフィールド

[サンプルトランザクション編集]ページでは、サンプルトランザクションを追加したり、状態が[進行中]の既存のサンプルトランザクションの詳細を更新できます。[サンプルトランザクション編集]ページには、サンプルトランザクションに関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [サンプルトランザクションリスト]ページおよび[サンプルトランザクション詳細]ページでサンプルトランザクションを編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、サンプルトランザクションの一部のフィールドについて説明します。開くサンプルトランザクションのタイプ(振替(内部)、振替(外部)、在庫調整、支出、欠落サンプル)によっては、該当しないフィールドがある場合があります。

フィールド	説明
主要トランザクション情報	

フィールド	説明
名前	サンプルトランザクションの一意の識別子(これはシステムで生成されます)。
日付	<p>サンプルトランザクションの日付。</p> <p>有効な在庫期間内の日付を入力すると、[在庫期間: 開始日]および[在庫期間: 終了日]フィールドが自動的に挿入されます。既存の在庫期間外の日付を入力すると、エラーメッセージが表示されます。管理者が[将来のコールおよびサンプルトランザクションの実行許可]を設定している場合は、将来の日付を入力できます。詳細は、「<a href="#">ライフサイエンス関連設定の設定 (ページ 1834)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注:</b> 将来のコールを実行してトランザクションを開始すると、Oracle CRM On Demand では、サンプルトランザクションレコードを有効な在庫期間に関連付けます。将来のコールの日付前に在庫期間をクローズしても、サンプルトランザクションは現在の有効な在庫期間に関連付けられたままです。サンプルトランザクションは現在の在庫期間以外には関連付けられません。</p> <p>サンプルトランザクションは調整済み期間には作成できません。Oracle CRM On Demand では、調整済み期間または無効期間内の日付を入力すると、エラーメッセージが表示されません。</p>
タイプ	<p>サンプルトランザクションのタイプは次のいずれかです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 振替 (外部)</li> <li>■ 在庫調整</li> <li>■ 欠落サンプル</li> <li>■ サンプルリクエスト</li> <li>■ 支出</li> <li>■ 振替 (内部)</li> </ul> <p>[振替 (外部)]、[在庫調整]、[欠落サンプル]、および[サンプルリクエスト]はユーザーが生成するトランザクション、[支出]および[振替 (内部)]はシステムで生成されるトランザクションです。</p> <p><b>注:</b> サンプルトランザクション項目の設定の[タイプ]ピックリストの順序はカスタマイズまたは変更しないようにすることが重要です。これは、カスケード式ピックリスト機能に影響が生じる可能性があるためです。</p>
状態	<p>サンプルトランザクションの状態は次のいずれかです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 進行中</li> <li>■ 提出済み</li> <li>■ 処理済 (差異あり)</li> <li>■ 運送中</li> <li>■ 処理済み</li> <li>■ 調整済み</li> </ul>
予想納入日	サンプルを納入する締切日。
追跡番号	ユーザーおよび顧客がサンプルの配布を追跡するために使用する一意の番号。
送信済みパッケージ数	サンプルに含まれるパッケージの数。

フィールド	説明
振替先	振替(外部)トランザクションがログに記録されるユーザー。このユーザーがサンプルを受け取り、サンプルの受取りを通知する必要があります。 振替(外部)トランザクションを作成する場合、これは必須フィールドです。
振替元	サンプルを振り替えるユーザー(つまり、振替(外部)トランザクションを作成するユーザー)。
在庫期間: 開始日	サンプルトランザクションに関連付けられた在庫期間の開始日。これは読み取り専用フィールドで、[日付]フィールドに有効な在庫期間内の日付を入力した場合のみ、自動的に挿入されます。 トランザクション項目の明細項目の追加時に選択可能な製品やサンプルロット番号は、在庫期間によって制限できます。また、選択した在庫期間に対して有効な製品やサンプルロット番号のみが選択可能になります。
在庫期間: 終了日	サンプルトランザクションに関連付けられた在庫期間の終了日。これは読み取り専用フィールドで、[日付]フィールドに無効な在庫期間内の日付を入力した場合のみ、自動的に挿入されます。 トランザクション項目の明細項目の追加時に選択可能な製品やサンプルロット番号は、在庫期間によって制限できます。また、選択した在庫期間に対して有効な製品やサンプルロット番号のみが選択可能になります。
調整理由	サンプルトランザクションを作成または調整する理由。次の理由コードがあります。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 紛失</li> <li>■ 発見</li> <li>■ 盗難</li> <li>■ 人によるエラー</li> <li>■ 初期カウント</li> <li>■ リクエスト</li> </ul>
コメント	このフィールドには、サンプルトランザクションに関する追加情報を入力できます。

フィールド	説明
添付資料	<p>このフィールドがページに表示される場合は、サンプルトランザクションレコードにファイルを添付できます。このフィールドには、[レコード編集]ページのペーパークリップアイコンが最初に表示されます。</p>  <p>[レコード編集]ページのペーパークリップアイコンをクリックして、アップロードするファイルを選択すれば、サンプルトランザクションレコードにファイルを添付できます。</p> <p>ファイルがアップロードされてレコードが保存されると、[レコード詳細]ページの[添付資料]フィールドに、添付ファイルの名前とサイズが表示されます。[レコード編集]ページのこのフィールドにも、ペーパークリップアイコンおよびファイルの削除に使用できる[X]アイコンが表示されます。</p> <p>各サンプルトランザクションレコードに添付できるファイルは1つのみです。</p> <p>[添付資料]フィールドを使用してレコードにファイルを添付する手順およびファイルサイズとファイルタイプの制限については、「添付資料フィールドを使用したレコードへのファイルの添付 (参照 <a href="#">添付フィールドを使用したレコードへのファイルの添付</a> ページ 164)」を参照してください。</p>
<b>主要担当者情報</b>	
<p><b>注:</b>この読み取り専用情報は、支出トランザクションの場合のみ挿入されます。支出トランザクションは、セールス要員がセールスコール時にサンプルを提供または支出すると、Oracle CRM On Demand によって自動的に生成されます。詳細は、「<a href="#">セールスコール時のサンプルの提供 (ページ 543)</a>」および「<a href="#">支出トランザクションの表示 (ページ 541)</a>」を参照してください。</p>	
担当者	支出の対象となった医師または病院担当者の氏名。
担当者名 (名)	支出の対象となった担当者の名。
担当者名 (姓)	支出の対象となった担当者の姓。
担当者タイプ	担当者タイプ。
担当者取引先	この担当者に関連付けられている取引先。
担当者電子メール	この担当者の電子メールアドレス。

### 関連情報

関連するサンプルトランザクション情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプルトランザクション \(ページ 535\)](#)
- [\[サンプルトランザクションホームページ\]の使用 \(ページ 535\)](#)
- [サンプルトランザクションの管理 \(ページ 537\)](#)

### トランザクション項目

トランザクション項目の各ページを使用して、サンプルのトランザクション項目を作成、更新、および追跡します。

トランザクション項目には、サンプルトランザクションに関連付けられたサンプルまたはプロモーションアイテムの詳細が記録されます。各サンプルトランザクションには、トランザクション項目の明細項目が1つ以上存在する必要があります。こ

の情報は、セールス要員の現在の在庫数を計算するときに使用されます。調整プロセスでは、サンプルトランザクションを使用して、セールス要員に割り当てられているすべてのサンプルおよびプロモーションアイテムを明確にします。

## トランザクション項目の管理

トランザクション項目を管理する手順については、次のトピックを参照してください。

- [トランザクション項目のサンプルの変更 \(ページ 566\)](#)
- [トランザクション項目のサンプルロットの変更 \(ページ 567\)](#)
- [サンプルトランザクションへのトランザクション項目の追加 \(ページ 542\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## 関連トピック

- [トランザクション項目 \(ページ 565\)](#)
- [トランザクション項目のフィールド \(ページ 567\)](#)
- [製品のフィールド \(ページ 568\)](#)

## トランザクション項目のサンプルの変更

[製品編集] ページでは、トランザクション項目のサンプルを変更できます。[製品編集] ページには、製品に関するすべての情報が表示されます。

**作業前の準備。** トランザクション項目のサンプルを変更するには、ユーザーの役割に [基本サンプル操作の有効化] 権限が含まれている必要があります。

## トランザクション項目のサンプルを変更するには

- 1 [サンプルトランザクションリスト] ページで、[名前] フィールドをドリルダウンして、目的のトランザクションレコードを開きます。  
**注:** 開くトランザクションレコードの状態は [進行中] である必要があります。状態が [提出済み] のトランザクションは変更できません。
- 2 [サンプルトランザクション詳細] ページで、変更するトランザクション項目の明細項目に移動します。
- 3 必要に応じて、トランザクション項目の明細項目の [サンプル] フィールドで [ルックアップ] アイコンをクリックし、トランザクション項目の明細項目に関連付ける別のサンプルを選択します。
- 4 トランザクション項目の明細項目の [サンプル] フィールドでサンプルの名前をクリックし、[製品詳細] ページで [編集] をクリックして、フィールドに対して必要な変更を加えます。  
詳細については、「[製品のフィールド \(ページ 568\)](#)」を参照してください。

## トランザクション項目のサンプルロットの変更

[サンプルロット編集]ページでは、トランザクション項目のサンプルロットを変更できます。[サンプルロット編集]ページには、サンプルロットに関するすべての情報が表示されます。

**作業前の準備。**トランザクション項目のサンプルロットを変更するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### トランザクション項目のサンプルロットを変更するには

- 1 [サンプルトランザクションリスト]ページで、[名前]フィールドをドリルダウンして、目的のトランザクションレコードを開きます。  
**注:**開くトランザクションレコードの状態は[進行中]である必要があります。状態が[提出済み]のトランザクションは変更できません。
- 2 [サンプルトランザクション詳細]ページで、変更するトランザクション項目の明細項目に移動します。
- 3 必要に応じて、トランザクション項目の明細項目の[ロット番号]フィールドで[ルックアップ]アイコンをクリックし、トランザクション項目の明細項目に関連付ける別のサンプルロットを選択します。  
**注:**選択できるのは、ロット番号で追跡されている在庫のサンプルロット(つまり、[ロット別在庫]チェックボックスがオンのサンプルロット)のみです。
- 4 トランザクション項目の明細項目の[ロット番号]フィールドでサンプルロットの名前をクリックし、[サンプルロット詳細]ページで[編集]をクリックして、サンプルロットのフィールドに対して必要な変更を加えます(詳細については、「[サンプルロットのフィールド \(ページ 579\)](#)」を参照)。

### トランザクション項目のフィールド

[トランザクション項目編集]ページでは、トランザクション項目を追加したり、既存のトランザクション項目の詳細を更新することができます。

**ヒント:**[トランザクション項目詳細]ページでトランザクション項目を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、トランザクション項目の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
行番号	各項目に手動で割り当てられる一意の番号。
サンプル	サンプルまたはプロモーションアイテムの名前。
ロット番号	サンプルを追跡できるように、サンプルに割り当てられる一意の識別子。サンプルはロット番号を使用して追跡する場合とそうでない場合があります。このフィールドはオプションです。 <b>注:</b> トランザクション項目を追加または更新するときに、サンプルロットを選択するには、[ルックアップ]アイコンをクリックします。選択できるのは、ロット番号で追跡されている在庫のサンプルロット(つまり、[ロット別在庫]チェックボックスがオンのサンプルロット)のみです。サンプルロットの詳細は、「 <a href="#">サンプルロット (ページ 577)</a> 」および「 <a href="#">サンプルロットのフィールド (ページ 579)</a> 」を参照してください。

フィールド	説明
数量	<p>サンプルの数量。このフィールドは必須です。</p> <p><b>注:</b>この数量値が、本社から振り替えられたサンプル在庫の初期数量より少ない場合は、数値にマイナス記号を付けます。このフィールドは、紛失、盗難、人によるエラーなどの調整を記録するために重要です。</p>

### 関連トピック

トランザクション項目の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [トランザクション項目 \(ページ 565\)](#)
- [トランザクション項目の管理 \(ページ 566\)](#)
- [サンプルトランザクションへのトランザクション項目の追加 \(ページ 542\)](#)

### 製品のフィールド

[製品編集]ページでは、自社製品のリストを定義して管理できます。[製品編集]ページには、製品に関するすべての情報が表示されます。自社製品の設定方法については、「[自社製品の設定 \(ページ 1812\)](#)」を参照してください。

**ヒント:**[製品詳細]ページで製品を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、製品の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要な製品情報</b>	
製品名	製品の名前。
製品カテゴリー	<p>企業の製品管理者によって定義された製品カテゴリー。たとえば、次のいずれかです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 提供サンプル</li> <li>■ 提供プロモーションアイテム</li> </ul> <p><b>注:</b> 製品カテゴリーのシードデータは変更しないでください。Oracle CRM On Demand には、提供サンプルおよび提供プロモーションアイテム用に作成されているフィルターがいくつかあります。顧客の要件に基づいて、新規の製品カテゴリーを追加できます。</p>
解決策	<p>この製品に関連付けられている製品イメージファイル。セールスコール時に、このイメージファイルを使用して製品を説明します。</p> <p><b>注:</b>このフィールドは Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition で使用可能であり、現在の設定では使用できない可能性があります。このフィールドが必要だが使用不可の場合は、企業の管理者に連絡してください。</p>
パーツ番号	製品に関連付けられているメーカーパーツ番号。パーツ番号は企業が指定します。
オーダー可	サンプル製品がオーダー可能かどうかを示すチェックボックス。

フィールド	説明
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オンの場合、セールス要員はサンプル製品をオーダーして、企業から医師、クリニック、または病院に出荷できます。</li> <li>■ オフの場合、サンプルを取得できるのは、セールス要員がそのサンプルを提供する場合のみです。</li> </ul>
タイプ	<p>製品のタイプは次のいずれかです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>製品</b>。顧客が製造する物理的な品目。</li> <li>■ <b>サービス</b>。サービスを顧客に提供する付加価値イベント - コンサルティング時間などがあります。</li> <li>■ <b>トレーニング</b>。教育を顧客に提供する付加価値イベント - 研究所、マニュアル、実地研修、講演などがあります。</li> </ul>
状態	<p>企業は製品の状態を定義します。値は次のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>利用可能</b>。製品はサンプル振替およびサンプル提供で利用できます。</li> <li>■ <b>有効</b>。この製品に対して有効なサンプル振替およびサンプル提供があります。</li> <li>■ <b>保留中</b>。この製品は提供する準備ができていませんが、利用可能にするプロセスの途中です。</li> <li>■ <b>バンドル</b>。製品またはサービスのグループがパッケージ化され、相互に依存しています。</li> <li>■ <b>プロトタイプ</b>。この製品は一般向けに利用できる準備ができていませんが、製品の試作品は試験したり検討することができます。</li> <li>■ <b>終了済み</b>。この製品はサンプル振替やサンプル提供で利用できなくなり、今後も利用できません。</li> <li>■ <b>クローズ</b>。[終了済み]と同じですが、振替または提供用の製品がなくなるまでは製品を利用できます。</li> </ul>
<b>追加情報</b>	
説明	製品サンプルの説明。

## 割当

割当の各ページを使用して、サンプルの割当を作成、更新、および追跡します。

製薬会社のサンプル管理者は、割当レコードを定義します。この割当レコードによって、セールス要員がクリニック、病院、または医師の担当者に配布するサンプル製品の提供期間が決まります。さらに、割当情報によって、次の内容が定義されます。

- 特定の時期に提供を許可される特定製品のサンプル数
- セールス要員が特定の場所への配布を許可される最大サンプル数

この機能を使用すると、サンプル管理者は、製品レベルでこれらのパラメータを設定して、すべてのセールス要員にこの情報を伝えることができます。割当を使用すると、割当期間の定義、その割当期間内のサンプルの割当、各割当期間で使用可能なサンプルリストの表示、およびその割当期間中にサンプルを配布するための最大パラメータの設定ができます。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。割当情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[割当]タブは使用不可になっています。

## [割当ホームページ]の使用

割当の管理は、[割当ホームページ]から開始します。

**注:**企業の管理者は、[割当ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

**作業前の準備。**割当を使用するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### 割当の作成

サンプル管理者が新しい割当を作成するには、[最近変更された割当]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[割当のフィールド \(ページ 572\)](#)」を参照してください。

### 割当リストの使用

[割当リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、割当の標準のリストについて説明します。

割当リスト	フィルター
割当 (全件)	その所有者に関係なく、アクセスできるすべての割当が表示されます。
最近変更された割当	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべての割当が、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近の割当の表示

[最近変更された割当]セクションには、最近変更された割当が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [割当ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[割当ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成された割当
- 最近変更された割当
- 最近作成された割当 (個人)
- 最近変更された割当 (個人)
- その他のレポートセクション (企業の管理者は、レポートセクションを[割当ホームページ]で表示可能にできます)。

### [割当ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [割当ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。

- 2 [割当ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。[保存]をクリックします。

### 関連トピック

割当の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [割当 \(ページ 569\)](#)
- [割当のフィールド \(ページ 572\)](#)
- [割当の管理 \(ページ 571\)](#)

### 割当の管理

割当を管理する手順については、次のトピックを参照してください。

- [エンドユーザーへのサンプルの割り当て \(ページ 571\)](#)
- [割当のサンプルの変更 \(ページ 572\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

割当の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [割当 \(ページ 569\)](#)
- [\[割当ホームページ\]の使用 \(ページ 570\)](#)
- [割当のフィールド \(ページ 572\)](#)

### エンドユーザーへのサンプルの割り当て

[割当詳細]ページでは、サンプルをエンドユーザーに割り当てることができます。

複数の割当レコードを追加する場合は、サンプル管理者がインポートファイル(製品割当へのエンドユーザーのマッピング)を作成し、Oracle CRM On Demand にデータをロードすることをお勧めします。

**作業前の準備。** サンプルをエンドユーザーに割り当てするには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

#### サンプルをエンドユーザーに割り当てるには

- 1 [割当リスト]ページで、[割当タイプ]フィールドをドリルダウンして、目的の割当レコードを開きます。
- 2 [割当詳細]ページで、[所有者]フィールドの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックし、エンドユーザーを選択します。[保存]をクリックします。

## 割当のサンプルの変更

[製品編集]ページでは、割当のサンプルを変更できます。[製品編集]ページには、製品に関するすべての情報が表示されます。

**作業前の準備。** 割当のサンプルを変更するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### 割当のサンプルを変更するには

- 1 [割当リスト]ページで、[割当タイプ]フィールドをドリルダウンして、変更する割当レコードを開きます。
- 2 必要に応じて、[割当詳細]ページの[サンプル]フィールドで[ルックアップ]アイコンをクリックし、割当レコードに関連付ける別のサンプルを選択します。
- 3 [割当詳細]ページの[サンプル]フィールドでサンプルの名前をクリックし、[製品詳細]ページで[編集]をクリックして、フィールドに対して必要な変更を加えます(詳細については、「[製品のフィールド \(ページ 568\)](#)」を参照)。

## 割当のフィールド

[割当編集]ページでは、割当を追加したり、既存の割当の詳細を更新できます。[割当編集]ページには、割当に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [割当リスト]ページおよび[割当詳細]ページで割当を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、割当の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
割当タイプ	割当名はサンプル管理者が定義します。名前は一意である必要があります。いくつかの例を次に示します。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ サンプル割当</li> <li>■ プロモーションアイテム割当</li> </ul>
有効	割当の状態は次のいずれかです。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>有効。</b> 割当期間の終了日前であることを示します。</li> <li>■ <b>無効。</b> 割当期間が完了し、終了日をすぎていることを示します。</li> </ul>
所有者	割当レコードの所有者。サンプル管理者が割当を指定した個人です。
サンプル	この割当に関連付けられている製品サンプル。 <b>注:</b> 新規割当レコードの作成時にこのフィールドに入力できるのは、サンプルとして分類された製品(つまり、 <b>カテゴリタイプ</b> が「提供サンプル」の製品)のみです。
最大数量	1回のコールに対して提供できる製品の最大数量。 <b>注:</b> サンプルまたはプロモーションアイテムを提供する場合に、[最大数量]の値を超えたり、その値に近いと警告メッセージが表示されます。
割当数量	割当期間中に提供できる製品の最大数量。

フィールド	説明
顧客あたりの最大数量	割当期間中に担当者に提供できる製品の最大数量。 <b>注:</b> サンプルまたはプロモーションアイテムを担当者に提供するときに、[顧客あたりの最大数量]の値を超えたり、その値の 10%以内である場合は警告メッセージが表示されます。
サンプル: 説明	割当の目的など、割当レコードを説明するテキストフィールド。
所有者: 名前 (名)	割当レコードの所有者の名前(名)であり、通常はレコードを作成したユーザーです。
所有者: 名前 (姓)	割当レコードの所有者の名前(姓)であり、通常はレコードを作成したユーザーです。
開始日	この割当の開始日。
終了日	この割当の終了日。
サンプリングの停止	サンプルの配布を継続するかどうかを示すチェックボックス。 <input type="checkbox"/> オンの場合、サンプルの提供が許可されなくなります。 <input type="checkbox"/> オフの場合、サンプルの提供が許可されます。
ソートキー	このフィールドを使用すると、セールス要員は各自の割当を特定の順序で表示できます。
<b>追加フィールド:</b> <b>注:</b> 企業の管理者は、デフォルトで使用できない次のフィールドを設定する必要があります。	
残数量	割当期間中にセールス要員が依然として提供できる製品の数量。Oracle CRM On Demand は[割当数量]フィールドの値でこのフィールドを初期化します。
販売数量	割当期間中にセールス要員が担当者に販売した製品の数量。Oracle CRM On Demand は値ゼロ(0)でこのフィールドを初期化します。

## 関連トピック

割当の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [割当 \(ページ 569\)](#)
- [\[割当ホームページ\]の使用 \(ページ 570\)](#)
- [割当の管理 \(ページ 571\)](#)

## HCP 担当者割当

HCP 担当者割当ページを使用して、医療の専門家(HCP)の担当者(医師など)がセールス要員から受け取ることができる製品またはサンプルの最大数量を指定します。一方、割当レコードでは、各セールス要員が割当期間内に担当者に提供または詳細を説明できる製品またはサンプルの最大数量を指定します。割当の詳細は、「[割当 \(ページ 569\)](#)」を参照してください。

HCP 担当者割当は、通常は製薬会社のサンプル管理者が管理します。ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれる場合、HCP 担当者割当を使用できます。各担当者について、複数の HCP 担当者割当レコードを作成できます。各 HCP 担当者割当レコードについて、割当タイプ、割当期間の開始日と終了日、割当期間中に担当者に提供できる指定製品のサンプルの数を指定できます。

HCP 担当者割当レコードを HCP 担当者割当のページから直接作成して個々のレコードを作成できますが、大量のレコードを作成する必要がある場合は特に、HCP 担当者割当レコードを Oracle CRM On Demand にインポートすることをお勧めします。HCP 担当者割当のインポートの詳細は、「[HCP 担当者割当フィールド: インポートの準備 \(ページ 1707\)](#)」を参照してください。

HCP 担当者割当は、担当者レコードで表示専用の関連項目として表示できます(企業の管理者が企業についてこれを設定している場合)。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。HCP 担当者の割当の追跡を担当しないユーザーの場合、[HCP 担当者割当]タブは設定から除外されている場合があります。

## [HCP 担当者割当]の使用

HCP 担当者割当の管理は、[HCP 担当者割当]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[HCP 担当者割当]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、セクションを追加したり、ページからセクションを削除できます。

**作業前の準備.** HCP 担当者割当を使用するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### HCP 担当者割当の作成

サンプル管理者が新しい HCP 担当者割当を作成するには、[最近更新された HCP 担当者割当]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[HCP 担当者割当フィールド \(ページ 575\)](#)」を参照してください。

**注:** HCP 担当者割当レコードを HCP 担当者割当のページから直接作成して個々のレコードを作成できますが、大量のレコードを作成する必要がある場合は特に、HCP 担当者割当レコードを Oracle CRM On Demand にインポートすることをお勧めします。HCP 担当者割当のインポートの詳細は、「[HCP 担当者割当フィールド: インポートの準備 \(ページ 1707\)](#)」を参照してください。

### HCP 担当者割当リストの使用

[HCP 担当者割当リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、HCP 担当者割当の標準のリストについて説明します。

HCP 担当者割当リスト	フィルター
すべての HCP 担当者割当	アクセスできるすべての HCP 担当者割当
最近変更された HCP 担当者割当	変更日でソートした、アクセスできるすべての HCP 担当者割当

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近変更された HCP 担当者割当の表示

[最近更新された HCP 担当者割当]セクションには、最近変更された HCP 担当者割当が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

## [HCP 担当者割当]へのセクションの追加

ユーザー役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、[HCP 担当者割当]にレポートセクションを追加できる場合があります。企業の管理者は、レポートセクションを[HCP 担当者割当]で表示可能にできます。

### [HCP 担当者割当]にセクションを追加するには

- 1 [HCP 担当者割当]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [HCP 担当者割当]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。  
[保存]をクリックします。

### 関連トピック

HCP 担当者割当の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [HCP 担当者割当 \(ページ 573\)](#)
- [HCP 担当者割当の管理 \(ページ 575\)](#)
- [HCP 担当者割当フィールド \(ページ 575\)](#)

## HCP 担当者割当の管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

HCP 担当者割当の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [HCP 担当者割当 \(ページ 573\)](#)
- [\[HCP 担当者割当\]の使用 \(ページ 574\)](#)
- [HCP 担当者割当フィールド \(ページ 575\)](#)

## HCP 担当者割当フィールド

[HCP 担当者割当]ページでは、HCP 担当者割当を追加したり、既存の割当の詳細を更新できます。[HCP 担当者割当]ページには、HCP 担当者割当に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [HCP 担当者割当リスト]ページと[HCP 担当者割当]ページの HCP 担当者割当も編集できます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、HCP 担当者割当の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
[HCP 担当者割当 ID]	このレコードについて Oracle CRM On Demand で生成された一意の ID。
タイプ	<p>作成する必要がある割当のタイプ。デフォルトでは、HCP 担当者割当について次の割当タイプを使用できますが、企業の管理者は割当タイプを追加または削除できません。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 詳細割当</li> <li>■ サンプル割当</li> <li>■ サンプルリクエスト割当</li> <li>■ プロモーションアイテム割当</li> </ul> <p>[詳細割当]、[サンプル割当]、[サンプルリクエスト割当]、[プロモーションアイテム割当]は、ユーザーが作成する指定内容です。これらはサンプル管理時の関連項目セクションのフィルター処理で使用されます。</p> <p><b>注意:</b> HCP 担当者割当の設定の[タイプ]ピックリストの順序はカスタマイズまたは変更しないでください。カスケード式ピックリスト機能に影響を及ぼす可能性があります。</p>
製品名	HCP 担当者に割り当てられる製品サンプルの名前。
担当者名	割当を指定する HCP 担当者の名前。
割当数量	<p>割当期間中に HCP 担当者が受け取ることができる指定製品のサンプルの合計数。</p> <p>[HCP 担当者割当]レコードを初期化する際に、[割当数量]フィールドの値を[残数量]フィールドと同じ値に設定します。数量のフィールドには整数値が必要です。</p>
販売数量	<p>割当期間中に担当者にすでに提供された指定製品のサンプルの数。</p> <p>HCP 担当者割当を最初に作成する際、[販売数量]フィールドはゼロである必要があります。数量のフィールドには整数値が必要です。</p>
残数量	<p>割当期間中に指定の HCP 担当者に依然として提供可能な指定製品のサンプルの数。</p> <p>[HCP 担当者割当]レコードを初期化する際に、[残数量]フィールドの値を[割当数量]フィールドと同じ値に設定します。数量のフィールドには整数値が必要です。</p>
開始日	この割当の開始日。
終了日	この割当の終了日。

### 関連トピック

HCP 担当者割当の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [HCP 担当者割当 \(ページ 573\)](#)
- [\[HCP 担当者割当\]の使用 \(ページ 574\)](#)

## ■ HCP 担当者割当の管理 (ページ 575)

### サンプルロット

サンプルロットの各ページを使用して、サンプルロットを作成、更新、および追跡します。

製造される製品にはロット番号が指定されます。企業はこのロット番号を使用して製品を追跡します。追跡は、特定の製品をリコールする必要がある場合や、製造中に欠陥が見つかった場合に重要となります。すべての自社製品がどこにあるかを把握することは、多くの企業にとって必要不可欠です。Oracle CRM On Demand には、ロット番号を使用して提供サンプルを追跡するオプションが用意されています。ロット番号を使用するかどうかは、企業のサンプル管理者が決定します。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。サンプルロット情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[サンプルロット]タブは使用不可になっています。

#### [サンプルロットホームページ]の使用

サンプルロットの管理は、[サンプルロットホームページ]から開始します。このページには、ユーザーに関連する情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、[サンプルロットホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

**作業前の準備。** サンプルロットを使用するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

#### サンプルロットの作成

新しいサンプルロットを作成するには、[最近表示されたサンプルロット]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[サンプルロットのフィールド \(ページ 579\)](#)」を参照してください。

#### サンプルロットリストの使用

[サンプルロットリスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、サンプルロットの標準のリストについて説明します。

サンプルロットリスト	フィルター
サンプルロット (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべてのサンプルロットが表示されます。 <b>注:</b> [サンプルロット (全件)]リストに表示されるのは、ロット番号で追跡されている在庫のサンプルロットのみです(詳細については、「 <a href="#">サンプルロットのフィールド (ページ 579)</a> 」を参照)。
最近変更されたサンプルロット	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべてのサンプルロットが、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。 <b>注:</b> [最近変更されたサンプルロット]リストに表示されるのは、ロット番号で追跡されている在庫のサンプルロットのみです(詳細については、「 <a href="#">サンプルロットのフィールド (ページ 579)</a> 」を参照)。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近のサンプルロットの表示

[最近変更されたサンプルロット]セクションには、最近変更されたサンプルロットが表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [サンプルロットホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[サンプルロットホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成されたサンプルロット
- 最近変更されたサンプルロット
- 最近作成されたサンプルロット (個人)
- 最近変更されたサンプルロット (個人)
- その他のレポートセクション (企業の管理者は、レポートセクションを[サンプルロットホームページ]で表示可能にできます)。

### [サンプルロットホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [サンプルロットホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [サンプルロットホームページレイアウト]ページで、矢印を使用してセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存]をクリックします。

### 関連トピック

サンプルロットの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプルロット \(ページ 577\)](#)
- [サンプルロットのフィールド \(ページ 579\)](#)
- [サンプルロットの管理 \(ページ 578\)](#)

## サンプルロットの管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

サンプルロットの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- サンプルロット (ページ 577)
- [サンプルロットホームページ]の使用 (ページ 577)
- サンプルロットのフィールド (ページ 579)

## サンプルロットのフィールド

[サンプルロット編集]ページでは、サンプルロットを追加したり、既存のサンプルロットの詳細を更新できます。[サンプルロット編集]ページには、サンプルロットに関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:**[サンプルロットリスト]ページおよび[サンプルロット詳細]ページでサンプルロットを編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、サンプルロットの一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
ロット番号	製品に指定された製造ロット番号。
サンプル	サンプル製品の名前。 <b>注:</b> 新規サンプルロットレコードの作成時にこのフィールドに入力できるのは、サンプルとして分類された製品(つまり、カテゴリタイプが「提供サンプル」の製品)のみです。
開始日	サンプルロットが使用可能になった日付。
失効日	サンプルロットが失効する日付。
短日	サンプル管理者がサンプリングを停止するように決定した、失効日の前の日数。この数値は締め日の計算に使用されます。
締め日 (CutOff_Date)	サンプルロットを提供できなくなる計算済みの日付。この日付は、Oracle CRM On Demand で失効日から短日の日数を減算して算出されます。 <b>注:</b> 企業の管理者が設定した内容に基づいて、[締め日]ではなく、[CutOff_Date]というフィールド名が表示されることがあります。CutOff_Date は、アプリケーション(たとえば、Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales)で日付を処理する必要がある場合に使用されます。締め日は CutOff_Date のテキストバージョンです。
状態	サンプルを配送できるかどうかを示す読み取り専用フィールド。使用できる値は次のとおりです。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>良い。</b> 現在日が締め日より前であることを示します。</li> <li>■ <b>期限切れ。</b> 現在日が失効日より後であることを示します。</li> <li>■ <b>短期。</b> 現在日が失効日と締め日の間にあることを示します。</li> </ul>
ロット別在庫	在庫のサンプルロットをロット番号に基づいて追跡するかどうかを示すチェックボックス。このフィールドは企業の管理者が定義します。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>オン</b>の場合は、在庫のサンプルロットがロット番号で追跡されます。</li> <li>■ <b>オフ</b>の場合、在庫のサンプルロットはロット番号で追跡されません。</li> </ul>

フィールド	説明
サンプル: パーツ番号	サンプルの製品番号。
説明	サンプルロットの一般的な説明。

### 関連トピック

サンプルロットの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプルロット \(ページ 577\)](#)
- [\[サンプルロットホームページ\]の使用 \(ページ 577\)](#)
- [サンプルロットの管理 \(ページ 578\)](#)

## サンプル免責条項

サンプル免責条項の各ページでは、企業の免責条項を作成、更新、および追跡します。セールス要員が、提供したサンプルに対する署名を取得する際は、企業の免責条項が、確認のために医師に提示されます。

サンプル免責条項は、医師または他の医療の専門家に提供した製品サンプルについて、特定の副作用に関する責任を負わないこと、および法的責任の減免を記述したテキストです。各免責条項のテキスト表現は、製薬会社の法務専門家、マーケティング専門家、またはサンプルのコンプライアンス専門家(あるいは複数の専門家)が慎重に記述して承認します。Oracle CRM On Demand では、企業に対して常に有効なサンプル免責条項のテキストは 1 つのみです。

Oracle CRM On Demand では、2 つのタイプのサンプル免責条項がサポートされています。

- **グローバル。**グローバルサンプル免責条項には、企業インスタンスごとに 1 つの免責条項レコードが格納されています。この免責条項は、サンプルとして提供されるすべての製品に適用され、製品サンプルの受取りを確認する署名取得時に表示されます。有効なグローバルサンプル免責条項は常に 1 つのみです。このグローバルサンプル免責条項が Oracle CRM On Demand のデフォルトタイプです。
- **多言語。**多言語サンプル免責条項には、複数の言語のサンプル免責条項テキストレコードが免責条項が該当する国ごとにグループ分けされて格納されており、レコード数に制限はありません。各免責条項レコードは、関係コード(免責条項の導出名を表す)を含むヘッダーセクション、タイプ、状態、言語、免責条項の国、およびその国に必要な翻訳済みの免責条項テキストを含む言語固有の[関連免責条項]セクションで構成されています。これらのフィールドおよび[関連免責条項]セクションの詳細については、「[サンプル免責条項のフィールド \(ページ 585\)](#)」を参照してください。複数の多言語サンプル免責条項セットを同時にアクティブにできます。多言語サンプル免責条項を使用する前に、企業の管理者は、「*Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*」に説明されている特別なページレイアウトを設定しておく必要があります。

一般的には、グローバル免責条項のみから始めて、必要に応じて多言語にカスタマイズしていきます。グローバルと多言語の免責条項をハイブリッドで使用することも可能ですが、通常はどちらか一方を使用します。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。免責条項情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[サンプル免責条項]タブは使用不可になっています。

### [サンプル免責条項ホームページ]の使用

サンプル免責条項の管理は、[サンプル免責条項ホームページ]から開始します。このページには、ユーザーに関連する情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、[サンプル免責条項ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

**作業前の準備。**サンプル免責条項を使用するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### サンプル免責条項の作成

サンプル免責条項を作成するには、[最近変更されたサンプル免責条項]セクションの[新規]をクリックします。作成時は、すべてのサンプル免責条項が[無効]の状態に設定されます。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[サンプル免責条項のフィールド \(ページ 585\)](#)」を参照してください。

**注:** サンプル免責条項をコピーする際には、関連する子サンプル免責条項はコピーされませんが、サンプル免責条項を削除する際には、関連する子サンプル免責条項レコードを含む免責条項全体が削除されます。

### サンプル免責条項リストの使用

[サンプル免責条項リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、サンプル免責条項の標準のリストについて説明します。

サンプル免責条項リスト	フィルター
すべてのサンプル免責条項	免責条項タイプやその所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべてのサンプル免責条項が表示されます。
最近変更されたサンプル免責条項	最近変更されたすべてのサンプル免責条項が、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。サンプル免責条項関係コード(つまり、免責条項の導出名)をクリックすると、親のサンプル免責条項詳細ページが開きます。

**注:** 多言語サンプル免責条項を表示するためのなどの目的で、企業の管理者が追加のカスタマイズリストを設定している場合があります。カスタマイズリストおよびページレイアウトの詳細については、「[Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition](#)」を参照してください。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近のサンプル免責条項の表示

[最近変更されたサンプル免責条項]セクションには、最近変更されたサンプル免責条項が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [サンプル免責条項ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[サンプル免責条項ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成されたサンプル免責条項
- 最近変更されたサンプル免責条項
- その他のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを[サンプル免責条項ホームページ]で表示可能にできます)。

### [サンプル免責条項ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [サンプル免責条項ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [サンプル免責条項ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。[保存]をクリックします。

## 関連トピック

サンプル免責条項の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプル免責条項 \(ページ 580\)](#)
- [サンプル免責条項の管理 \(ページ 582\)](#)
- [サンプル免責条項のフィールド \(ページ 585\)](#)
- [関連免責条項のフィールド \(ページ 587\)](#)

## サンプル免責条項の管理

サンプル免責条項を管理する手順については、次のトピックを参照してください。

- [グローバルサンプル免責条項の作成 \(ページ 582\)](#)
- [多言語サンプル免責条項の作成 \(ページ 583\)](#)
- [関連する免責条項のデフォルトとしてのマーキング \(ページ 583\)](#)
- [サンプル免責条項の有効化 \(ページ 583\)](#)
- [グローバル免責条項から多言語免責条項への変換 \(ページ 585\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## 関連トピック

- [サンプル免責条項 \(ページ 580\)](#)
- [\[サンプル免責条項ホームページ\]の使用 \(ページ 580\)](#)
- [サンプル免責条項のフィールド \(ページ 585\)](#)
- [関連免責条項のフィールド \(ページ 587\)](#)

## グローバルサンプル免責条項の作成

グローバルサンプル免責条項には、企業で使用するサンプル免責条項テキストインスタンスが含まれており、デフォルトで使用できます。

**作業前の準備。**グローバルサンプル免責条項を作成するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### グローバルサンプル免責条項を作成する手順

- 1 [サンプル免責条項ホームページ]の[最近変更されたサンプル免責条項]セクションで[新規]をクリックします。
- 2 [主要免責条項情報]セクションのフィールドに入力します。  
サンプル免責条項のフィールドの詳細については、「[サンプル免責条項のフィールド \(ページ 585\)](#)」を参照してください。

**注:** 免責条項レコードで[タイプ]フィールドを使用できる場合は、[グローバル]に設定されていることを確認してください。

### 3 サンプル免責条項レコードを保存します。

Oracle CRM On Demand では、状態が[無効]に設定された新規サンプル免責条項レコードが作成されます。

#### 多言語サンプル免責条項の作成

多言語サンプル免責条項は、サンプル免責条項の関係コード(免責条項の導出名)、言語、および国などの情報を含むメインヘッダーセクションで構成されています。複数の関連免責条項レコードも含まれています。各レコードには、免責条項に該当する言語の1つで免責条項テキストが格納されています。

**作業前の準備。**多言語サンプル免責条項を作成するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があり、企業の管理者が多言語サンプル免責条項用のページレイアウトを設定している必要があります。

#### 多言語サンプル免責条項を作成する手順

- 1 [サンプル免責条項ホームページ]の[最近変更された多言語サンプル免責条項]リストで[新規]をクリックします。
- 2 [主要免責条項情報]セクションのフィールドに入力します。

**注:** 免責条項レコードで[タイプ]フィールドを使用できる場合は、[多言語]に設定されていることを確認してください。

サンプル免責条項のフィールドの詳細については、「[サンプル免責条項のフィールド \(ページ 585\)](#)」を参照してください。

- 3 サンプル免責条項レコードを保存します。

Oracle CRM On Demand では、状態が[無効]に設定された新規サンプル免責条項レコードが作成されます。

- 4 サンプル免責条項の翻訳済み免責条項テキストを[関連免責条項]セクションに入力します。

**a** [サンプル免責条項詳細]ページの[関連免責条項]セクションで[新規]をクリックします。

**b** [関連免責条項]セクションのフィールドに入力します。

[関連免責条項]のフィールドの詳細については、「[サンプル免責条項のフィールド \(ページ 585\)](#)」を参照してください。

**c** 関連免責条項レコードを保存します。

**d** 必要に応じて、サンプル免責条項の追加の関連免責条項レコードを作成します。

#### 関連する免責条項のデフォルトとしてのマーキング

多言語サンプル免責条項の場合は、1つの関連免責条項をデフォルトとして選択する必要があります。デフォルトとしてマークできるのは、1つの関連免責条項のみです。

**作業前の準備。**多言語サンプル免責条項を作成するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

**関連免責条項をデフォルトとしてマークする手順は次のとおりです。**

- [サンプル免責条項詳細]ページで、[言語]フィールドの[ルックアップ]セレクタを使用してデフォルト言語を選択します。

使用可能な言語は、[関連免責条項]の子レコードに指定されている言語から導出されます。

#### サンプル免責条項の有効化

すべてのサンプル免責条項レコードは、作成された時点で[無効]の状態が自動的に割り当てられます。サンプル免責条項レコードのすべてのテキストが定義され、社内の適切な部門で承認された場合は、サンプル免責条項を有効化できます。

#### サンプル免責条項に適用される制限事項

サンプル免責条項には、次の制限が適用されます。

- [新規]または[コピー]をクリックして作成する新規免責条項は、[アクティブにする]ボタンを押して有効にするまで、無効のままです。
- サンプル免責条項を有効にした後は、読取り専用になります。[サンプル免責条項リスト]ページにリストされている免責条項の[コピー]リンクを使用すれば、有効な免責条項のみをコピーできます。サンプル免責条項にビジネスプロセスが設定されている場合は、[修正]および[削除]リンクをクリックするとエラーメッセージが表示されます。免責条項が無効な場合は、[サンプル免責条項リスト]ページの編集および[削除]リンクが有効になります。新しい免責条項を有効にすると、重複した免責条項が旧式になるので、重複した有効な免責条項は期限切れになります。
- 免責条項の状態を手動で更新することはできません。状態を手動で更新しようとすると、エラーメッセージが表示されます。
- セールス要員、医師、およびその他の医療専門家は、署名キャプチャプロセス中に、現在有効なサンプル免責条項を表示できます。

### グローバルサンプル免責条項に適用される制限事項

次の制限が適用されます。

- 同時に有効なサンプル免責条項は1つのみです。
- 免責条項の[免責条項テキスト]フィールドには、内容を設定する必要があります。このフィールドが空の場合、免責条項を有効にしようとするとエラーメッセージが表示されます。

### 多言語サンプル免責条項に適用される制限事項

次の制限が適用されます。

- 免責条項を有効にする前に、少なくとも1つの子関連免責条項レコードおよび有効なデフォルト関連免責条項レコードをサンプル免責条項に含めておく必要があります。
- 複数の多言語免責条項セットを同時にアクティブにできます。有効にできる多言語免責条項の数に制限はありません。ただし、国ごとに有効にできる多言語免責条項は1つのみです。
- デフォルトでグローバルになる新規サンプル免責条項を有効にしようとすると、複数の多言語サンプル免責条項を1つのグローバルサンプル免責条項で置き換えようとしているという警告が Oracle CRM On Demand によって表示されます。このサンプル免責条項の有効化を続行すると、Oracle CRM On Demand によってすべての有効な免責条項が期限切れにされます。
- 無効な免責条項に対して、デフォルトの関連免責条項レコードを削除すると、新しいデフォルト関連免責条項を選択する必要があります。そうしない場合、免責条項を有効にする前にデフォルト言語を選択する必要があるというエラーメッセージが表示されます。
- 企業の管理者がサンプル免責条項用のビジネスプロセスを設定している場合は、次の制限が適用されます。
  - 有効または期限切れのサンプル免責条項の場合は、関連情報セクションが読取り専用になります。関連免責条項を編集、削除、または作成しようとすると、Oracle CRM On Demand でエラーが発生します。
  - 期限切れまたは現在有効なサンプル免責条項またはその関連免責条項を変更または削除することはできません。ただし、サンプル免責条項用のビジネスプロセスが設定されていない場合は、これらのレコードを編集できます。

サンプル免責条項用のビジネスプロセスの設定方法については、「*Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*」を参照してください。

**作業前の準備。** サンプル免責条項を有効化するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

### サンプル免責条項レコードを有効化するには

- 1 [サンプル免責条項リスト]ページで、有効にするサンプル免責条項レコードの関係コードをクリックします。状態が[無効]のサンプル免責条項レコードを選択する必要があります。
- 2 [サンプル免責条項詳細]ページで[アクティブにする]をクリックし、サンプル免責条項レコードを有効化します。サンプル免責条項を有効化すると、次のように動作します。

- 新規に有効化されたサンプル免責条項の開始日、およびこれまで有効であったサンプル免責条項(ある場合)の終了日が設定されます。
- 以前に有効だったサンプル免責条項の状態が[期限切れ]に設定され、それに従って関係コードが変更されます。
- 多言語サンプル免責条項の場合、関連免責条項セクションにリストされているすべての関連免責条項レコードが有効になります。

### グローバル免責条項から多言語免責条項への変換

グローバルサンプル免責条項を現在使用していて、多言語サンプル免責条項を使用することに決定した場合は、次の手順を実行する必要があります。

**ヒント:** 変換を始める前に、グローバル免責条項テキストが、外部の翻訳サービスを使用して企業に必要な言語に翻訳されていることを確認し、関連免責条項テキストとして入力するために翻訳済み免責条項テキストを使用できることを確認してください。

**注:** この手順は、無効なグローバル免責条項のみに該当します。他の状態のグローバル免責条項の場合、ビジネスプロセスが設定されているので、免責条項レコードを編集できません。

**作業前の準備.** 多言語サンプル免責条項を作成するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があり、企業の管理者が多言語サンプル免責条項用のページレイアウトを設定している必要があり、免責条項が無効である必要があります。通常は外部の翻訳サービスを利用して、すべての免責条項テキストをサンプル免責条項に必要な言語で翻訳する必要があります。

### グローバル免責条項を多言語免責条項に変換する手順

- 1 [最近変更されたグローバルサンプル免責条項]リストで、変換する有効なグローバル免責条項をクリックし、免責条項を参照して確認します。
- 2 グローバルサンプル免責条項をコピーします。  
コピーされた新規免責条項はデフォルトで無効になります。
- 3 コピーしたグローバル免責条項を多言語免責条項レコードに変換するには、[タイプ]フィールドで[多言語]を選択して、[国]セレクトで国を選択します。

**注:** このフィールドはデフォルトでは使用できないので、企業の管理者がこのフィールドをアクセス可能にする必要があります。

- 4 サンプル免責条項レコードを保存します。  
Oracle CRM On Demand では、状態が[無効]に設定された新規サンプル免責条項レコードが作成されます。
- 5 サンプル免責条項の翻訳済み免責条項テキストを[関連免責条項]セクションに入力します。
  - a [サンプル免責条項詳細]ページの[関連免責条項]セクションで[新規]をクリックします。
  - b [関連免責条項]セクションのフィールドに入力します。  
関連免責条項のフィールドの詳細については、「サンプル免責条項のフィールド」を参照してください。
  - c 関連免責条項レコードを保存します。
  - d 必要に応じて、サンプル免責条項の追加の関連免責条項レコードを作成します。
- 6 親サンプル免責条項レコードの[言語]セレクトでデフォルト言語を選択して、レコードを保存します。
- 7 必要に応じて、追加のグローバル免責条項を多言語免責条項に変換します。

### サンプル免責条項のフィールド

[サンプル免責条項編集]ページでは、サンプル免責条項を追加したり、既存のサンプル免責条項の詳細を更新することができます。[サンプル免責条項編集]ページには、サンプル免責条項に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [サンプル免責条項リスト]ページおよび[サンプル免責条項詳細]ページでサンプル免責条項を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「レコードの詳細の更新 (ページ 113)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、サンプル免責条項の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要免責情報</b>	
免責条項テキスト	(グローバル免責条項タイプのみ。)グローバル免責条項に挿入する免責条項テキスト。このフィールドには最大 1000 文字まで入力できます。
関係コード	<p>サンプル免責条項を識別する計算値。このフィールドは、次のように自動的に移入されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ グローバル免責条項の場合、状況および[作成日時]フィールドを連結して(&lt;状況&gt;_&lt;作成日時&gt;)、たとえば、Active_7/5/2012 01:36:09 のように Oracle CRM On Demand によって値が設定されます。</li> <li>■ 多言語免責条項の場合、[国]、状態、[作成日時]、および[言語]フィールドを連結して(&lt;国&gt;_&lt;状態&gt;_&lt;作成日時&gt;_&lt;言語&gt;)、たとえば、USA_Active_7/5/2012 01:36:09_English_American のように Oracle CRM On Demand によって値が設定されます。</li> </ul>
タイプ	<p>免責条項のタイプを示します。タイプは次のいずれかです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>グローバル</b>。この免責条項には、企業にグローバルに適用される 1 つの免責条項テキストが含まれています。グローバル免責条項がデフォルトのタイプです。</li> <li>■ <b>多言語</b>。この免責条項には、企業でグローバルに使用できる多言語免責条項テキストレコードが含まれています。</li> </ul> <p><b>注:</b> このフィールドはデフォルトで使用不可になっています。多言語サンプル免責条項の場合は、企業の管理者が、このフィールド設定を使用してデフォルト値を[多言語]に変更しますが、一般にはユーザーがこのフィールドにアクセスできるようにはしません。このフィールドおよびサンプル免責条項のページレイアウトの設定方法については、「<i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i>」を参照してください。</p>
状態	<p>免責条項テキストの状態。次のいずれかの値になります。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>無効</b>。すべてのサンプル免責条項レコードは、作成された時点で[無効]の状態になります。</li> <li>■ <b>有効</b>。サンプル免責条項レコードが有効化されると、その状態は[有効]に変更されます。グローバルサンプル免責条項の場合、同時に有効にできる免責条項は 1 つのみです。多言語サンプル免責条項の場合、国ごとに同時に有効にできる免責条項は 1 つのみです。</li> <li>■ <b>期限切れ</b>。新しいサンプル免責条項レコードが作成されて有効化されると、それまで有効であったサンプル免責条項レコードの状態は[期限切れ]に変更されます。</li> </ul> <p><b>注:</b> このフィールドが更新されるのは、サンプル免責条項で[アクティブにする]ボタンをクリックした時のみです。ユーザーインターフェイスや Web サービスを使用してこのフィールドを手動で更新することはできません。</p>
開始日	<p>免責条項が有効になった日付。</p> <p>このフィールドは、サンプル免責条項レコードの作成時点では空白です。サンプル免責条項レコードを有効化すると、Oracle CRM On Demand によって、このフィールドに現在の日付が挿入されます。</p>

フィールド	説明
国	(多言語免責条項タイプのみ。)1つ以上の言語に翻訳された一連の独自の法的免責条項テキストをグループ化するために使用する国。免責条項テキストの子レコードは、多言語の[サンプル免責条項詳細]ページの[免責条項テキスト]セクションに格納されています。 多言語免責条項を有効にするには、このフィールドが必要です。
言語	(多言語免責条項タイプのみ。)多言語サンプル免責条項のデフォルト言語(英語(U.S.)など)。 [ルックアップ]セレクトを使用して、デフォルト言語を選択します。使用可能な言語は、関連免責条項のレコードに指定されている言語によって異なります。
終了日	免責条項が失効する日付。 このフィールドは、サンプル免責条項レコードの作成時点では空白です。Oracle CRM On Demandで免責条項レコードの状態が[期限切れ]に変更されると、このフィールドに日付が設定されます。
<b>説明</b>	
コメント	免責条項に関連付けられている一般的なコメント。コメントは無効になっているサンプル免責条項にのみ追加できます。
<b>レコード情報</b>	
作成	サンプル免責条項レコードを作成したユーザーおよび作成した日付とタイムスタンプ。
変更	サンプル免責条項レコードを修正したユーザーおよび修正した日付とタイムスタンプ。
<b>注:</b> 関連免責条項の子レコードの詳細については、「 <a href="#">関連免責条項のフィールド (ページ 587)</a> 」を参照してください。	

## 関連情報

サンプル免責条項の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプル免責条項 \(ページ 580\)](#)
- [\[サンプル免責条項ホームページ\]の使用 \(ページ 580\)](#)
- [サンプル免責条項の管理 \(ページ 582\)](#)
- [関連免責条項のフィールド \(ページ 587\)](#)

## 関連免責条項のフィールド

[関連免責条項編集]ページでは、関連免責条項を作成したり、既存の関連免責条項の詳細を更新することができます。  
[関連免責条項編集]ページには、関連免責条項に関するすべての情報が表示されます。関連免責条項は、サンプル免責条項の子レコードです。

**注:** 関連免責条項は、多言語免責条項のみに該当します。

多言語サンプル免責条項の[関連免責条項]セクションには、特定の国に対する一連の関連免責条項が含まれています。関連免責条項を変更すると、親のサンプル免責条項レコードの[変更日時]フィールドの値が更新されます。サンプル免責条項のビジネスプロセスが設定されている場合、親レコードが有効になるまでは、新規関連免責条項を作成することも、既存の関連免責条項を編集することもできます。この時点で、関連免責条項を含む免責条項全体が読取り専用になります。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、関連免責条項の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要免責情報</b>	
免責条項テキスト	適切な言語で挿入する免責条項テキスト。 <b>注:</b> Oracle CRM On Demand のお客様が、必要な言語に免責条項テキストを翻訳する必要があります。Oracle CRM On Demand では、このテキストは翻訳されません。 このフィールドには最大 1000 文字まで入力できます。これは必須フィールドです。
言語	スペイン語などの免責条項テキストの言語。[言語]セレクトを使用して言語を選択します。このフィールドには、関連免責条項ごとに一意の値を指定する必要があります。つまり、異なる関連免責条項には異なる言語設定が必要です。重複した値をこのフィールドに追加すると、エラーメッセージが表示されます。 このフィールドは必須です。
デフォルト言語	多言語サンプル免責条項のデフォルト言語(英語 (U.S.)など)。関連免責条項のデフォルト言語を選択すると、サンプル免責条項のデフォルト言語が設定されます。
<b>レコード情報</b>	
作成	関連免責条項レコードを作成したユーザーおよび作成した日付とタイムスタンプ。
変更	関連免責条項レコードを修正したユーザーおよび修正した日付とタイムスタンプ。

## 関連情報

サンプル免責条項の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプル免責条項 \(ページ 580\)](#)
- [\[サンプル免責条項ホームページ\]の使用 \(ページ 580\)](#)
- [サンプル免責条項の管理 \(ページ 582\)](#)
- [サンプル免責条項のフィールド \(ページ 585\)](#)

## サンプルリクエスト

サンプルリクエストのページを使用して、製品サンプルに対するリクエストの作成、更新、および管理を、製薬のセールス要員が医師に製品サンプルを渡す場合などのセールスコール中に行います。

サンプルリクエストとは、医師や他の医療提供者の代わりにセールス要員が製品サンプルを注文するメカニズムのことです。サンプルリクエストには、1 つ以上のサンプルリクエスト項目が含まれており、各サンプルリクエスト項目は、リクエストされた製品サンプルを表しています。

サンプルリクエストは署名が必要なコール活動の一部であり、コール活動ロック内にサンプルリクエストが含まれているため、Oracle CRM On Demand プロセス管理で、サンプルリクエストがサポートされています。サンプルリクエストには、サンプルリクエスト項目のロックを許可する独自のルールがあります。プロセス管理の詳細については、「[プロセス管理機能 \(ページ 1448\)](#)」を参照してください。サンプルリクエストのロックルールの設定方法の推奨事項については、「[Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition](#)」を参照してください。

## サンプルリクエストの要件

サンプルリクエストは次の要件を満たしている必要があります。そうでない場合は、作成した後に提出できません。

- サンプルリクエストには、有効な住所が設定された担当者が必要です。
- サンプルリクエストには、正の数が表示された少なくとも 1 つのサンプルリクエスト明細項目が必要です。
- レコードロックが実行されるように、「*Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*」の説明に従ってサンプルリクエストのプロセス管理を設定しておく必要があります。

## サンプルリクエストの制限

サンプルリクエストには、次の制限があります。

- 1 つのコール(つまり、取引先コール、担当者コール、または出席者コール)に許可されるサンプルリクエストは 1 つのみです。
- サンプルリクエストが[署名]に設定された後に編集できるフィールドは[状態]フィールドのみです。
- サンプルリクエストレコードをロックする場合、管理者は、[状態]フィールドを除くすべてのサンプルリクエスト項目フィールドをロックするフィールドレベルのプロセス管理ルールを設定する必要があります。[状態]フィールドは、[署名]から[無効]、または[署名]から[承認]、[バックオーダー済み]、[配送済み]に変更できます。状態におけるこれらの変更を追跡するには、状態におけるこれらの変更を Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition に取り込むプロセスを設定するよう管理者に依頼します。プロセスのロックの設定方法は、「*Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*」を参照してください。

## コールへのサンプルリクエスト情報のリンクについて

リリース 22 より前の Oracle CRM On Demand リリースでは、Web サービスまたはインポート機能を使用してサンプルリクエスト項目レコードを挿入するときに、サンプルリクエスト項目に関連付けられている親サンプルリクエストレコードは不要でした。しかし、リリース 22 以降では、Web サービスまたはインポート機能を使用してサンプルリクエスト項目レコードを挿入するときに、サンプルリクエスト項目のコンテキストを提供するため、親のサンプルリクエスト ID を指定する必要があります。Oracle CRM On Demand ユーザーインターフェイスでは、サンプルリクエスト項目は、コールのコンテキストの親サンプルリクエストからのみ作成できます。また、サンプルリクエスト項目を Web サービスまたはインポート機能を使用して挿入または更新するときに、製品ブロックルールは無視されます。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。サンプルリクエスト情報の追跡を担当しないユーザーの場合は、[サンプルリクエスト]タブが設定から除外されている場合があります。

## [サンプルリクエストホームページ]の使用

サンプルリクエストレコードの管理は、[サンプルリクエストホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[サンプルリクエストホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除できます。

**作業前の準備。** サンプルリクエストを使用するには、ユーザーの役割に[基本サンプル操作の有効化]権限が含まれている必要があります。

## サンプルリクエストの作成

新しいサンプルリクエストを作成するには、[最近変更されたサンプルリクエスト]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[サンプルリクエストのフィールド \(ページ 591\)](#)」を参照してください。

## サンプルリクエストリストの使用

[サンプルリクエストリスト]のセクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、サンプルリクエストの標準のリストについて説明します。

サンプルリクエストリスト	フィルター
すべてのサンプルリクエスト	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべてのサンプルリクエストが表示されます。
最近変更されたサンプルリクエスト	最近変更されたすべてのサンプルリクエストが、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近のサンプルリクエストの表示

[最近変更されたサンプルリクエスト]セクションには、最近表示したサンプルリクエストが表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [サンプルリクエストホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[サンプルリクエストホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成されたサンプルリクエスト
- 最近変更されたサンプルリクエスト
- 最近作成されたサンプルリクエスト (個人)
- 最近変更されたサンプルリクエスト (個人)
- その他のレポートセクション (企業の管理者は、レポートセクションを[サンプルリクエストホームページ]で表示可能にできます。)

### [サンプルリクエストホームページ]にセクションを追加する手順

- 1 [サンプルリクエストホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [サンプルリクエストホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。[保存]をクリックします。

### 関連トピック

サンプルリクエストの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプルリクエスト \(ページ 588\)](#)
- [サンプルリクエストのフィールド \(ページ 591\)](#)
- [サンプルリクエストの管理 \(ページ 590\)](#)
- [サンプルリクエストのフィールド値の自動入力について \(ページ 593\)](#)
- [コールへのサンプルリクエスト情報のリンク \(ページ 554\)](#)

### サンプルリクエストの管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)

- 選択したレコードへのレコードのリンク (参照 [Linking Records to Your Selected Record](#) ページ 115)
- リストの使用 (ページ 123)
- レコードの監査証跡の表示 (参照 [Viewing Audit Trails for Records](#) ページ 172)
- レコードの共有(チーム) (ページ 144)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## サンプルリクエストのフィールド

[サンプルリクエスト編集] ページでは、サンプルリクエストを追加したり、既存のサンプルリクエストの情報を更新できます。[サンプルリクエスト編集] ページには、サンプルリクエストに関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [サンプルリクエストリスト] ページと [サンプルリクエスト詳細] ページのサンプルリクエストも編集することができます。レコードの更新方法の詳細は、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、サンプルリクエストの一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要サンプルリクエスト情報</b>	
オーダー番号	各サンプルリクエストオーダーに対して割り当てられる一意の番号。この番号は Oracle CRM On Demand によって生成されます。
タイプ	サンプルリクエストカテゴリー。サンプルリクエストレコードの[タイプ]のデフォルト値は[サンプルリクエスト]です。ピックリストを使用して、[サンプルリクエスト]または[オーダー]のいずれかの値を選択できます。 <b>注:</b> デフォルトではこの編集可能フィールドはページレイアウトで使用可能でないため、企業の管理者は、このフィールドがページレイアウトで使用可能になるように設定する必要があります。
取引先	サンプルリクエストオーダーに関連付けられている取引先。 このフィールドは自動的に移入されます。詳細については、「 <a href="#">サンプルリクエストのフィールド値の自動入力について (ページ 593)</a> 」を参照してください。
担当者	(必須) サンプルリクエストオーダーに関連付けられている担当者。コールからサンプルリクエストが作成されると、このフィールドに自動的に値が入力されます。詳細については、「 <a href="#">サンプルリクエストのフィールド値の自動入力について (ページ 593)</a> 」を参照してください。サンプルリクエストオーダーを作成するには、このフィールドに入力する必要があります。詳細については、「 <a href="#">コールへのサンプルリクエスト情報のリンク (ページ 554)</a> 」を参照してください。
作成されたオーダー	サンプルリクエストオーダーが作成された日付。
出荷先住所	(必須) サンプルリクエストオーダーの出荷先住所。住所を選択する前に、担当者または取引先を選択する必要があります。住所は、非共有住所または検証済みの共有住所のどちらでも可能です。

フィールド	説明
	コールからサンプルリクエストが作成されると、このフィールドに自動的に値が入力されます。詳細については、「 <a href="#">サンプルリクエストのフィールド値の自動入力について (ページ 593)</a> 」を参照してください。サンプルリクエストオーダーを作成するには、このフィールドに入力する必要があります。詳細については、「 <a href="#">コールへのサンプルリクエスト情報のリンク (ページ 554)</a> 」を参照してください。
状態	<p>このフィールドのデフォルト値は[保留中]です。製品に対するサンプルリクエストオーダーが提出されると、このフィールドの値は[提出済み]に変わります。このフィールドに指定できる値は次のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ バックオーダー</li> <li>■ 予約済み</li> <li>■ 作成</li> <li>■ 入力済み</li> <li>■ 失敗</li> <li>■ 進行中</li> <li>■ 保留中</li> <li>■ 処理済み</li> <li>■ 受取済み</li> <li>■ 拒否</li> <li>■ 発送済み</li> <li>■ 署名</li> <li>■ 提出済み</li> <li>■ 無効</li> </ul>
<b>追加情報</b>	
所有者	<p>このサンプルリクエストのオーダーレコードを作成した個人。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
作成	サンプルリクエストレコードが作成された日時。
変更	サンプルリクエストレコードが最後に変更された日時。
<b>使用可能なセクション</b>	
説明	(オプション)オーダーの説明。

**関連情報**

サンプルリクエストの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [サンプルリクエスト \(ページ 588\)](#)
- [サンプルリクエストホームページの使用 \(参照 \[\\[サンプルリクエストホームページ\\]の使用\]\(#\) ページ 589\)](#)
- [サンプルリクエストの管理 \(ページ 590\)](#)
- [サンプルリクエストのフィールド値の自動入力について \(ページ 593\)](#)

## ■ コールへのサンプルリクエスト情報のリンク (ページ 554)

### サンプルリクエストのフィールド値の自動入力について

Oracle CRM On Demand では、取引先コールまたは担当者コールからサンプルリクエストを作成すると、[取引先]、[担当者]、[出荷先住所]フィールドの値が自動的に入力されます。

**注:** 次の場合は、[ルックアップ]アイコンを使用して、Oracle CRM On Demand が選択する値を上書きできます。

取引先コールからサンプルリクエストを作成する場合は、次のフィールドの値が Oracle CRM On Demand によって次のように入力されます。

- **取引先。** Oracle CRM On Demand では、親の取引先コールの取引先名がこのフィールドに入力されます。
- **担当者。** Oracle CRM On Demand では、親の取引先コールの担当者名がこのフィールドに入力されます。  
親の取引先コールに担当者名がない場合、Oracle CRM On Demand では、取引先のプライマリ担当者がこのフィールドに入力されます。取引先にプライマリ担当者が存在しない場合に、レコードを保存しようとする、Oracle CRM On Demand によってエラーメッセージが表示されます。
- **出荷先住所。** Oracle CRM On Demand では、親の取引先コールの担当者のプライマリ住所がこのフィールドに入力されます。  
親の取引先コールに担当者のプライマリ住所がない場合、Oracle CRM On Demand では、取引先の出荷先住所がこのフィールドに入力されます。取引先の出荷先住所がない場合、Oracle CRM On Demand では、このフィールドが空のままになります。ただし、このレコードを保存しようとする、Oracle CRM On Demand によってエラーメッセージが表示されます。

担当者コールまたは出席者コールからサンプルリクエストを作成する場合は、次のフィールドの値が Oracle CRM On Demand によって次のように入力されます。

- **取引先。** Oracle CRM On Demand では、親の担当者コールまたは出席者コールの取引先名がこのフィールドに入力されます。  
親の担当者コールまたは出席者コールに取引先がない場合、Oracle CRM On Demand では、担当者のプライマリ取引先がこのフィールドに入力されます。担当者にプライマリ取引先がない場合、Oracle CRM On Demand では、取引先フィールドが空のままになります。
- **担当者。** Oracle CRM On Demand では、親の担当者コールまたは出席者コールの担当者名がこのフィールドに入力されます。
- **出荷先住所。** Oracle CRM On Demand では、親の担当者コールまたは出席者コールの担当者のプライマリ住所がこのフィールドに入力されます。  
親の担当者コールまたは出席者コールに担当者のプライマリ住所がない場合、Oracle CRM On Demand では、取引先の出荷先住所がこのフィールドに入力されます。取引先の出荷先住所がない場合、Oracle CRM On Demand では、このフィールドが空のままになります。ただし、このレコードを保存しようとする、Oracle CRM On Demand によってエラーメッセージが表示されます。

## パーソナライズコンテンツ配信

このトピックでは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition で使用できるパーソナライズコンテンツ配信(PCD)機能について説明します。

### パーソナライズコンテンツ配信について

パーソナライズコンテンツ配信(PCD)は、Oracle のクローズドループ型マーケティングの Electronic Detailing プレゼンテーション用のソリューションです。PCD を使用すると、セールス組織およびマーケティング組織は、デジタルコンテンツの管理、メッセージプランの作成、およびこれらのメッセージプランのフィールドセールス要員への配布を実行できます。また、セールス組織は、クローズドループ型分析のためにマーケティング組織に戻される顧客応答基準を自動的に取得しながら、顧客に合わせて調整したプレゼンテーションを実施できます。PCD は、プレゼンテーションの実施および顧客応答基準の取得に必要です。

## PCD を使用するシナリオ

Oracle CRM On Demand PCD では、次の操作を実行できます。

- デジタルコンテンツの管理
- メッセージプランの管理
- メッセージプランに対する顧客応答の保存

Oracle CRM On Demand PCD ソリューションの対象ユーザーは、製品マネージャ、営業オペレーションマネージャ、およびセールス要員が使用する付随コンテンツを開発する他のユーザーです。

次のシナリオでは、PCD 機能の使用目的の概要を示します。

### 1 デジタルコンテンツの管理

デジタルコンテンツ(グラフィックファイル)は、最初に解決策レコードに添付されます。PCD では様々なグラフィックフォーマットがサポートされますが、最も一般的なフォーマットは、豊富なメディアプレゼンテーションが可能な SWF ファイルです。対応するサムネイルイメージ(通常は PNG、GIF、または JPG ファイル)も、サイズの大きいメディアファイルの圧縮グラフィック表現用に、同じ解決策レコードに添付されます。解決策レコードには、失効日、マーケティング承認および法務承認を受けているかどうかなど、添付ファイルに関するメタデータのフィールドが含まれています。

解決策レコードの設定方法については、「[解決策 \(ページ 394\)](#)」を参照してください。

### 2 メッセージプランの管理

グラフィックファイルを解決策レコードに添付した後は、メッセージプランを作成します。メッセージプランは、セールスメッセージを伝えるために配置されたメディアファイルの集合で構成されています。ユーザーは、メッセージプランを構成する一連のメッセージプラン項目を指定します。各メッセージプラン項目は、解決策レコードとその関連デジタルコンテンツに対応しており、関連するメディアファイルも含まれています。これらのファイルは、プレゼンタが特定のトピックの詳細説明に使用できます。解決策レコードは、複数のメッセージプランに使用できるデジタルメディアファイルで構成されますが、メッセージプラン項目は、特定のメッセージプランに対するメディアファイルの使用に固有のメタデータとともに、特定の解決策メディアファイルの一意のインスタンスを表します。

メッセージプランとその関連レコードの設定方法については、「[メッセージプラン \(ページ 594\)](#)」、「[メッセージプラン項目 \(ページ 601\)](#)」、および「[メッセージプラン項目関係 \(ページ 606\)](#)」を参照してください。

### 3 メッセージプランに対する顧客応答の保存

メッセージプランは、Oracle CRM On Demand の外部のアプリケーションに配信されます。Oracle CRM On Demand は、外部アプリケーションから参加者のフィードバックを受信し、この情報を保存します。このようなフィードバックは、メッセージプランの配信内に一定期間保存され、定義済みの応答に関連付けることもできます。

メッセージ応答の設定方法については、「[メッセージ応答の調整 \(ページ 211\)](#)」を参照してください。

## メッセージプラン

メッセージプランの各ページを使用して、メッセージプランを作成、更新、および追跡します。

メッセージプランは、PC またはタブレット PC を使用して実施されるプレゼンテーションです。セールスユーザーは、メッセージプランを使用して製品について説明し、顧客フィードバックを追跡します。メッセージプランの各ページで、対象製品、メッセージプランの失効日、その他のパラメータなど、メッセージプランの様々な属性を取得します。

メッセージプランは、ブランドマネージャ、プロダクトマネージャ、および営業オペレーションマネージャが作成します。メッセージプランは、セールスユーザーが企業の法的ガイドラインおよびマーケティングガイドラインに従ったプレゼンテーションを実施できるように、一連の明確なコンテンツで構成されます。

メッセージプランには、いくつかのメッセージプラン項目を特定の順序で挿入できるため、複数のスライドで構成される伝統的なプレゼンテーションに類似しています。または、メッセージプランは、特定のメッセージを伝達する 1 つのスライドの場合もあります。活動を作成するとき、セールス要員はセールスコール、タスク、アポイントなどの活動に対して推奨されるメッセージプランを確認し、推奨事項を把握できます。メッセージプランの推奨事項は、メッセージプランと、セールスコール、タスクまたはアポイントとの間のセグメント一致および目的の関連付けに基づきます。詳細は、「[活動に対して推奨されるメッセージプランの確認 \(ページ 597\)](#)」を参照してください。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。メッセージプラン情報の管理を担当しないユーザーの場合、[メッセージプラン]タブは使用不可になっています。メッセージプランの各ページを使用するには、[パーソナライズコンテンツ配信の管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。

## [メッセージプランホームページ]の使用

メッセージプランレコードの管理は、[メッセージプランホームページ]から開始します。このページにはいくつかのセクションがあり、ユーザーに関連する関係者情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、[メッセージプランホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### メッセージプランの作成

新規のメッセージプランを作成するには、[最近変更されたメッセージプラン]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[メッセージプランのフィールド \(ページ 598\)](#)」を参照してください。

### メッセージプランリストの使用

[メッセージプランリスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。

次の表では、メッセージプランの標準のリストについて説明します。

メッセージプランリスト	フィルター
メッセージプラン (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべてのメッセージプランが表示されます。
最近変更されたメッセージプラン	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべてのメッセージプランが、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近のメッセージプランの表示

[最近変更されたメッセージプラン]セクションには、最近変更したメッセージプランが表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

### [メッセージプランホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[メッセージプランホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成されたメッセージプラン
- 最近変更されたメッセージプラン
- 最近作成されたメッセージプラン (個人)
- 最近変更されたメッセージプラン (個人)
- その他のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを[メッセージプランホームページ]で表示可能にできます)。

### [メッセージプランホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [メッセージプランホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [メッセージプランホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。

### メッセージプランの管理

メッセージプランを管理する手順については、次のトピックを参照してください。

- [メッセージプランへのブックの追加 \(ページ 596\)](#)
- [メッセージプラン項目の追加 \(ページ 597\)](#)
- [活動に対して推奨されるメッセージプランの確認 \(ページ 597\)](#)
- [メッセージプランからのメッセージ応答の作成 \(ページ 597\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:**メッセージプラン機能は、Oracle CRM On Demand の標準エディションの一部ではないため、企業で使用できない場合があります。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

メッセージプランの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [メッセージプラン \(ページ 594\)](#)
- [\[メッセージプランホームページ\]の使用 \(ページ 595\)](#)
- [メッセージプランのフィールド \(ページ 598\)](#)

**注:**メッセージプランの各ページを使用するには、ユーザーの役割に[パーソナライズコンテンツ配信の管理]権限が含まれている必要があります。

### メッセージプランへのブックの追加

メッセージプランにブックを追加するには、次の手順を使用します。メッセージプランに追加したブックは、変更または削除できます。この手順では、ブックが[メッセージプラン詳細]ページに関連項目として表示されることを前提としています。関連項目の表示方法の詳細は、「関連項目レイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Related Item Layouts](#) ページ 1228)」を参照してください。

### メッセージプランにブックを追加するには

- 1 [メッセージプランリスト]ページで、目的のメッセージプランを開きます。
- 2 [メッセージプラン詳細]ページで、そのページの[ブック]セクションにある[追加]をクリックします。
- 3 ブックセレクトで、メッセージプランに追加するブックを選択し、[OK]をクリックします。  
ブックの詳細は、「ブックの管理 (参照 [Book Management](#) ページ 1388)」を参照してください。

## メッセージプラン項目の追加

メッセージプランにはメッセージプラン項目を追加できます。メッセージプラン項目には、メッセージプランを構成する項目に関する情報が格納されます。メッセージプラン項目の詳細は、「[メッセージプラン項目 \(ページ 601\)](#)」を参照してください。

**注:** [担当者詳細] ページに [メッセージプラン項目関係] 関連項目セクションが表示されない場合は、「[関連項目レイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Related Item Layouts ページ 1228\)](#)」の説明に従って、この関連項目セクションを追加するか、管理者に連絡してください。

### メッセージプランにメッセージプラン項目を追加するには

- 1 [メッセージプラン詳細] ページで、[メッセージプラン項目] セクションまでスクロールし、[新規] をクリックします。
- 2 「[メッセージプラン項目のフィールド \(ページ 603\)](#)」の説明に従って、各フィールドに必要な値を入力します。次に、レコードを保存します。

### 活動に対して推奨されるメッセージプランの確認

活動の作成時に、セールス要員はその活動に関連する取引先、担当者または製品に関する情報を記録できます。また、推奨事項が存在する場合、セールス要員は、活動(セールスコール、タスクまたはアポイント)に対して推奨されるメッセージプランを確認できます。メッセージプランの推奨事項は、次のように、メッセージプランと、セールスコール、タスクまたはアポイントとの間のセグメント一致および目的の関連付けに基づきます。

- メッセージプランのプライマリセグメントまたはセカンダリセグメントが、担当者に対して指定されたセグメントと一致する場合、[コール詳細] ページの [使用可能なメッセージプラン] セクションにあるメッセージプランの [推奨] フィールドには、完全な金色の星が入力されます。
- メッセージプランのプライマリ目的またはセカンダリ目的が、活動に指定された目的と一致する場合、[コール詳細] ページの [使用可能なメッセージプラン] セクションにあるメッセージプランの [推奨] フィールドには、半分の金色の星が入力されます。
- メッセージプランと担当者または活動との間でセグメントも目的も一致しない場合、[コール詳細] ページの [使用可能なメッセージプラン] セクションにあるメッセージプランの [推奨] フィールドには、空の白色の星が入力されます。

セールスコールの詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」および「[セールスコール時のサンプルの提供 \(ページ 543\)](#)」を参照してください。活動の詳細は、「[カレンダーと活動 \(ページ 185\)](#)」を参照してください。

活動に対して推奨されるメッセージプランを確認するには、次の手順を実行します。

### 活動に対して推奨されるメッセージプランを確認するには

- 1 訪問用の活動を選択します。  
活動の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 活動の詳細ページ([コール詳細]、[タスク詳細]または[アポイント詳細])で、[コール] セクションまでスクロールし、確認するセールスコールを開きます。
- 3 [コール詳細] ページで、[使用可能なメッセージプラン] セクションまでスクロールし、メッセージプランのリストを確認します。意味は次のとおりです。
  - [推奨] フィールド内の完全な金色の星は、メッセージプランと担当者とでセグメントが一致することを示します。
  - [推奨] フィールドの半分の金色の星は、メッセージプランと活動の目的が一致することを示します。
  - [推奨] フィールドの空の白色の星は、メッセージプランと活動のセグメントも目的も一致しないことを示します。
- 4 メッセージプラン名のリンクをクリックし、メッセージプランを開いて確認します。

### メッセージプランからのメッセージ応答の作成

メッセージプランにメッセージ応答を追加できます。メッセージ応答は、特定の期間にわたるメッセージプランのプレゼン時に参加者から受信したフィードバックです。メッセージ応答の詳細は、「[メッセージ応答の調整 \(ページ 211\)](#)」を参照してください。

**注:** メッセージプランまたはメッセージプラン項目からメッセージ応答を作成するのは、構造化製品のメッセージページレイアウトを使用して、これらのレコードのページレイアウトを再利用(たとえば、メッセージ応答を結果として再利用、メッセージプランをコール計画として再利用)した場合のみです。構造化製品メッセージを使用すると、製薬のセールス要員は標準的な一連の応答(要求された詳細情報、肯定的な反応など)から選択できます。これらのレコードタイプを再利用する方法の詳細は、「[構造化製品メッセージ \(ページ 609\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。**メッセージ応答の各ページを使用するには、ユーザーの役割に[パーソナライズコンテンツ配信の管理]権限が含まれている必要があり、企業の管理者は[メッセージ応答]関連情報セクションを[メッセージプラン詳細]ページに追加する必要があります。

### メッセージプランからメッセージ応答を作成するには

- 1 [メッセージプラン詳細]ページに[メッセージ応答]関連情報セクションが表示されない場合は、「関連項目レイアウトのカスタマイズ(参照 [Customizing Related Item Layouts](#) ページ 1228)」の説明に従って、この関連情報セクションを追加するか、企業の管理者に連絡してください。
- 2 [メッセージプラン詳細]ページから[メッセージ応答]関連情報セクションにスクロールして、[新規]をクリックします。
- 3 「[メッセージ応答の調整 \(ページ 211\)](#)」の説明に従って、フィールドに入力します。
- 4 メッセージ応答レコードを保存します。

### メッセージプランのフィールド

[メッセージプラン編集]ページでは、メッセージプランを追加したり、既存のメッセージプランの詳細を更新することができます。[メッセージプラン編集]ページには、メッセージプランに関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [メッセージプランリスト]ページおよび[メッセージプラン詳細]ページでメッセージプランを編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、メッセージプランの一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要メッセージプラン情報</b>	
名前	メッセージプランの名前(必須。)
タイプ	メッセージプランのカテゴリ。ピックリストを使用してタイプを選択します(必須。) タイプのデフォルト値は、[プロダクト開始]、ターゲットメッセージ、[署名]およびコール目標プランです。管理者がこのレコードタイプに動的ページレイアウトを設定している場合、タイプを選択することで、デフォルトページレイアウトとは別のページレイアウトをメッセージプランに適用できます。たとえば、コール目標プランを選択すると、コール目標ページレイアウトが使用されます(企業の管理者が動的ページレイアウトを設定している場合)。このレコードタイプに動的ページレイアウトを設定する方法の詳細は、「 <a href="#">動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)</a> 」および『 <a href="#">Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</a> 』のページレイアウトに関するトピックを参照してください。
製品	このメッセージプランに関連付けられている製品。[ルックアップ]アイコンを使用して製品を選択します(必須。) <b>注意:</b> メッセージプラン項目、メッセージプラン項目関係およびメッセージ応答といった子レコードの[製品]フィールドの値は、親のメッセージプランの[製品]値と同一である必要があります。ただし、Oracle CRM On Demand ではこの要件の遵守が強制されません。データ整合性問題を回避するため、すべての子 PCD レコードで、この値が親のメッセージプランと同じになっていることを確認してく

フィールド	説明
	<p>ださい。たとえば、[メッセージプラン]の[製品]が AAAA に設定されているときに、Web サービスを使用してメッセージプラン項目の[製品]フィールドを AAAA から BBBB に更新すると、メッセージプラン項目で製品が AAAA ではなく BBBB として誤って記録されます。</p>
コード	<p>意図、治療分野、または組織的に定義された他の区分によってメッセージプランを分類する際に使用できるフリーテキストフィールド。</p>
状態	<p>メッセージプランの現在の状態。状態に使用可能な値には、[承認]、[進行中]、[拒否]、[リリース済]、または[提出済み]があります。ピックリストを使用して状態を選択します(必須。)</p>
検証	<p>メッセージプランの構成要素である各メッセージプラン項目が適切に表示されることが検証され、その結果として検証状況が[成功]となることを示します。構成要素であるすべてのメッセージプラン項目の検証状況が[成功]の値になると、[検証]フィールドの値が[成功]に設定されます。それ以外の場合は、値が[失敗]に設定されます。このフィールドは、Oracle CRM On Demand によって自動的に設定されます。</p>
セグメント	<p>メッセージプランの対象の市場セグメント(つまり、取引先のグループ)。</p>
<p><b>注:</b> [プライマリターゲット目標]、[プライマリセグメント]、[セカンダリターゲット目標]、および[セカンダリセグメント]の各フィールドは、デフォルトで使用できません。これらのフィールドを[メッセージプラン詳細]ページに追加するには、企業の管理者に連絡してください。</p>	
プライマリターゲット目標	<p>このメッセージプランの最初の目標を示します。目標を入力するか、[ルックアップ]アイコンをクリックしてリストから目標を選択します。</p>
プライマリセグメント	<p>このメッセージプランに関連付けるプライマリセグメントを示します。オプションは、[ホワイトカラー]、[ブルーカラー]、[量販]、[富裕層]、[高純資産]、[純資産 500 万ドル以上]および[超高純資産]です。</p>
セカンダリターゲット目標	<p>このメッセージプランの 2 番目の目標を示します。目標を入力するか、[ルックアップ]アイコンをクリックしてリストから目標を選択します。</p> <p><b>注:</b> プライマリ目標とセカンダリ目標が同じ場合、およびプライマリ目標を選択せずにセカンダリ目標を選択した場合、エラーメッセージが表示されます。</p>
セカンダリセグメント	<p>このメッセージプランに関連付けるセカンダリセグメントを示します。オプションは、[ホワイトカラー]、[ブルーカラー]、[量販]、[富裕層]、[高純資産]、[純資産 500 万ドル以上]および[超高純資産]です。</p> <p><b>注:</b> プライマリセグメントとセカンダリセグメントが同じ場合、およびプライマリセグメントを選択せずにセカンダリセグメントを選択した場合、エラーメッセージが表示されます。</p>
所有者	<p>(必須。)メッセージプランレコードを所有するユーザー。デフォルトでは、このフィールドはメッセージプランを作成したユーザーに設定されます。[ルックアップ]アイコンを使用して所有者を変更します</p>
開始日	<p>メッセージプランを表示できるようになる日付(MM/DD/YYYY)。[カレンダー]アイコンを使用して日付を選択します。</p>
失効日	<p>メッセージプランが無効になる日付(MM/DD/YYYY)。[カレンダー]アイコンを使用して日付を選択します。</p>

フィールド	説明
リリース日	このコンテンツをパーソナライズコンテンツ配信(PCD)で使用できるようになる日付(MM/DD/YYYY)。[カレンダー]アイコンを使用して日付を選択します。
開示必須	このチェックボックスは、このメッセージプランの最初に開示メッセージを提示する必要があることを示します(必須。)
フォローアップの有効化	このチェックボックスは、将来使用される予定です。
シーケンスをロック	このチェックボックスは、現在のリリースの Oracle CRM On Demand では使用されません(必須。)
製品領域	<p>症状/疾病とその症状/疾病を緩和する特定の製品/薬の組合せ。通常は、製薬のセールス要員が医療関係者へのコール時に製品領域の詳細を説明します。詳細は、「<a href="#">製品領域 (ページ 614)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注:</b> このフィールドはデフォルトでは設定されません。このフィールドが必要な場合は、企業の管理者に設定を依頼してください。</p>
<b>メッセージプラン追加情報</b>	
参加者	このメッセージプランの対象参加者の説明。
コメント	このメッセージプランの一般的なコメント。
説明	このメッセージプランレコードの説明。
<p><b>注意:</b> 次のフィールドは、Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションのみで使用され、デフォルトでは表示されません。これらは、企業の管理者が設定する必要があります。</p>	
ナビゲーションの無効化	このチェックボックスを選択すると、顧客が自分のナビゲーションを実装する Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales の e デイテリングアプリケーションの進むボタンおよび戻るボタンが無効になります。デフォルトでは、このチェックボックスは選択解除されます。
応答の無効化	このチェックボックスを選択すると、このメッセージプランのメッセージ応答が無効になります。デフォルトでは、このチェックボックスは選択解除されます。
デフォルトメニューバーコントロール	このチェックボックスを選択すると、Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales の e デイテリングアプリケーションのデフォルトタブメニューバーが使用されます。デフォルトでは、このチェックボックスは選択解除されます。

### 関連情報

関連するメッセージプラン情報については、次のトピックを参照してください。

- [メッセージプラン \(ページ 594\)](#)
- [\[メッセージプランホームページ\]の使用 \(ページ 595\)](#)
- [メッセージプランの管理 \(ページ 596\)](#)

## メッセージプラン項目

メッセージプラン項目の各ページを使用して、メッセージプラン項目を作成、更新、および追跡します。

メッセージプラン項目には、メッセージプランを構成する項目に関する情報が格納されます。メッセージプランを構成するこれらの項目には特定の順序があり、いくつかのスライドで構成される伝統的なプレゼンテーションに類似しています。

ソリューションは、メッセージプラン項目の基礎となるプレゼンテーションに使用されるマルチメディアコンテンツおよびグラフィックのファイル(SWF、GIF、JPEGなどのファイル)です。ソリューションは再利用可能ですが、メッセージプラン項目は単一のメッセージプランに固有のもので、[メッセージプラン項目]ページには、ソリューションに関連付けられている内容以外の追加の属性情報が格納されます。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。メッセージプラン項目情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[メッセージプラン項目]タブは使用不可になっています。メッセージプラン項目の各ページを使用するには、[パーソナライズコンテンツ配信の管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### [メッセージプラン項目ホームページ]の使用

メッセージプラン項目レコードの管理は、[メッセージプラン項目ホームページ]から開始します。このページには、ユーザーに関連する情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、[メッセージプラン項目ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### メッセージプラン項目の作成

新規のメッセージプラン項目を作成するには、[最近変更されたメッセージプラン項目]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[メッセージプラン項目のフィールド \(ページ 603\)](#)」を参照してください。

### メッセージプラン項目リストの使用

[メッセージプラン項目リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。

次の表では、メッセージプラン項目の標準のリストについて説明します。

メッセージプラン項目リスト	フィルター
メッセージプラン項目 (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべてのメッセージプラン項目が表示されます。
最近変更されたメッセージプラン項目	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべてのメッセージプラン項目が、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近のメッセージプラン項目の表示

[最近変更されたメッセージプラン項目]セクションには、最近変更したメッセージプラン項目が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [メッセージプラン項目ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[メッセージプラン項目ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成されたメッセージプラン項目
- 最近変更されたメッセージプラン項目
- 最近作成されたメッセージプラン項目 (個人)
- 最近変更されたメッセージプラン項目 (個人)
- その他のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを[メッセージプラン項目ホームページ]で表示可能にできます)。

#### [メッセージプラン項目ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [メッセージプラン項目ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [メッセージプラン項目ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。[保存]をクリックします。

### メッセージプラン項目の管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [メッセージプラン項目関係の追加 \(ページ 602\)](#)
- [メッセージプラン項目からのメッセージ応答の作成 \(ページ 603\)](#)

**注:**メッセージプラン項目機能は、Oracle CRM On Demand の標準エディションの一部ではないため、企業で使用できない場合があります。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

#### 関連トピック

メッセージプラン項目の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [メッセージプラン項目 \(ページ 601\)](#)
- [\[メッセージプラン項目ホームページ\]の使用 \(ページ 601\)](#)
- [メッセージプラン項目のフィールド \(ページ 603\)](#)

**注:**メッセージプラン項目の各ページを使用するには、ユーザーの役割に[パーソナライズコンテンツ配信の管理]権限が含まれている必要があります。

#### メッセージプラン項目関係の追加

メッセージプラン項目関係はメッセージプラン項目に追加できます。メッセージプラン項目関係は、プライマリメッセージプラン項目を補足するために任意の情報を提供するプレゼンテーション項目です。たとえば、主要項目で新薬の副作用を示している場合は、任意の関連情報として、従来からあるその種の薬の副作用を示すことができます。主要項目のテーマが、臨床試験での良好な結果を示すものであった場合は、任意の詳細として臨床試験の数値を表示できます。メッセージプラン項目関係の詳細は、「[メッセージプラン項目関係 \(ページ 606\)](#)」を参照してください。

**注:** [担当者詳細] ページに [メッセージプラン項目関係] 関連項目セクションが表示されない場合は、「関連項目レイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Related Item Layouts](#) ページ 1228)」の説明に従って、この関連項目セクションを追加するか、管理者に連絡してください。

### メッセージプラン項目にメッセージプラン項目関係を追加するには

- 1 [メッセージプラン項目詳細] ページで、[メッセージプラン項目関係] セクションまでスクロールし、[新規] をクリックします。
- 2 「[メッセージプラン項目関係のフィールド \(ページ 608\)](#)」の説明に従って、各フィールドに必要な値を入力します。レコードを保存します。

### メッセージプラン項目からのメッセージ応答の作成

メッセージプラン項目にメッセージ応答を追加できます。メッセージ応答は、特定の期間にわたるメッセージプランのプレゼン時に参加者から受信したフィードバックです。メッセージ応答の詳細は、「[メッセージ応答の調整 \(ページ 211\)](#)」を参照してください。

**注:** メッセージプランまたはメッセージプラン項目からメッセージ応答を作成するのは、構造化製品のメッセージページレイアウトを使用して、これらのレコードのページレイアウトを再利用 (たとえば、メッセージ応答を結果として再利用、メッセージプランをコール計画として再利用) した場合のみです。構造化製品メッセージを使用すると、製薬のセールス要員は標準的な一連の応答 (要求された詳細情報、肯定的な反応など) から選択できます。これらのレコードタイプを再利用する方法の詳細は、「[構造化製品メッセージ \(ページ 609\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備.** メッセージ応答の各ページを使用するには、ユーザーの役割に [パーソナライズコンテンツ配信の管理] 権限が含まれている必要があり、企業の管理者は [メッセージ応答] 関連情報セクションを [メッセージプラン項目詳細] ページに追加する必要があります。

### メッセージプラン項目からメッセージ応答を作成するには

- 1 [メッセージプラン項目詳細] ページに [メッセージ応答] 関連情報セクションが表示されない場合は、「関連項目レイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Related Item Layouts](#) ページ 1228)」の説明に従って、この関連情報セクションを追加するか、企業の管理者に連絡してください。
- 2 [メッセージプラン項目詳細] ページから [メッセージ応答] 関連情報セクションにスクロールして、[新規] をクリックします。
- 3 「[メッセージ応答の調整 \(ページ 211\)](#)」の説明に従って、フィールドに入力します。
- 4 メッセージ応答レコードを保存します。

### メッセージプラン項目のフィールド

[メッセージプラン項目編集] ページでは、メッセージプラン項目を追加したり、既存のメッセージプラン項目の詳細を更新することができます。[メッセージプラン項目編集] ページには、メッセージプラン項目に関するすべての情報が表示されません。

**ヒント:** [メッセージプラン項目リスト] ページおよび [メッセージプラン項目詳細] ページでメッセージプラン項目を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、メッセージプラン項目の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
主要メッセージプラン項目情報	

フィールド	説明
シーケンス番号	メッセージプランの中で、このメッセージプラン項目が出現する順番(必須。)
名前	メッセージプラン項目の名前。
表示名	メッセージプラン項目をメッセージプランに表示する際に使用する名前。
製品	<p>親メッセージプランに関連付けられている製品。[ルックアップ]アイコンを使用して製品を選択します(必須。)</p> <p><b>注意:</b> [製品]フィールドの値は、親の[メッセージプラン]レコードと同一である必要があります。ただし、Oracle CRM On Demand ではこの要件の遵守が強制されません。この値が親の[メッセージプラン]と同じ値になっていることを、確認する必要があります。これを行わなかった場合、データ整合性の問題が生じます。たとえば、[メッセージプラン]の[製品]フィールドが AAAA に設定されているときに、Web サービスを使用して子の PCD レコード(メッセージプラン項目、メッセージプラン項目関係またはメッセージ応答)の[製品]フィールドを AAAA から BBBB に更新すると、子の PCD レコードで製品が AAAA ではなく BBBB として誤って記録されます。</p>
ソリューション名	<p>メッセージプラン項目関係の基礎となるデジタルコンテンツの名前。[ルックアップ]アイコンを使用してソリューションを選択します</p> <p>リリース 23 より前のリリースでは、解決策フィールドはデフォルトの必須フィールドでした。リリース 23 では、このフィールドはデフォルトで必須のフィールドではありません。ただし、リリース 23 より前のリリースでこのレコードタイプ用のページレイアウトをカスタマイズしている場合、それらのカスタマイズ版のレイアウトでは、解決策フィールドが引き続き必須フィールドとして存続することになります。このフィールドを[必須ではありません]に変更するには、企業の管理者がこのレコードタイプ用のカスタマイズ版レイアウトページで、解決策フィールドの[必須]チェックボックスの選択を解除する必要があります。フィールド設定の詳細は、「<a href="#">フィールドの作成と編集 (ページ 1190)</a>」を参照してください。</p>
ソリューション名: 検証状況	<p>デジタルコンテンツが正常に表示されるかどうかを示します。表示される値は、[未確認]、[成功]または[失敗]です(表示専用)</p> <p>このフィールドの値は、リンクされているソリューションレコードから継承されます。ソリューションレコードにはデジタルコンテンツファイルが格納されています。</p>
ソリューション名: リリース日	ソリューションコンテンツを PCD で使用できるようになる日付(表示専用。)
ソリューション名: 失効日	ソリューションコンテンツを PCD で使用できなくなる日付(表示専用。)
開示メッセージ	このチェックボックスは、特定のアセットに開示メッセージのフラグを設定します。多くの場合、メッセージプランには、関連するすべての情報が完全に開示され、すべての法的および規制のガイドラインを満たしていることを確認できるように、最初に開示メッセージを付ける必要があります(必須。)
タイプ	<p>メッセージプラン項目のカテゴリ。ピックリストを使用してタイプを選択します(必須。)</p> <p>タイプのデフォルト値は、[メッセージプラン項目]、[添付資料]、[関連]、[詳細]およびコール目標です。管理者がこのレコードタイプに動的ページレイアウトを設定している場合、タイプを選択することで、デフォルトページレイアウトとは別のページレイアウトをメッセージプラン項目に適用できます。たとえば、コール目標を選択すると、コール目標ページレイアウトが使用されます(管理者が設定している場合)。このレコードタイプに動的ページレイ</p>

フィールド	説明
	ウトを設定する方法の詳細は、「 <a href="#">動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)</a> 」および『 <a href="#">Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</a> 』のページレイアウトに関するトピックを参照してください。
評価	この項目の効果に対する質的な評価。ピックリストを使用して評価を選択します。
親メッセージプラン	このメッセージプラン項目がコンポーネントであるメッセージプラン。[ルックアップ]アイコンを使用して親メッセージプランを選択します(必須。)
状態	メッセージプラン項目の現在の状態。ピックリストを使用して状態を選択します。設定済みの選択肢として[非表示]と[表示]があります。
説明	この項目の内容に対する簡単な説明。
送信タイプ	Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションが電子メールとして受取人に送信したセールスプレゼンの PDF ファイルのタイプ。次の送信タイプを選択できます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>PDF 送信</b>。複数スライドの完全なプレゼンの PDF。</li> <li>■ <b>標準送信</b>。プレゼンの最初のスライドのみの PDF (デフォルトのタイプ)。</li> </ul> <p><b>注:</b> デフォルトで、このフィールドは[メッセージプラン項目]ページレイアウトで使用不可で、管理者がアドインする必要があります。ページレイアウトに項目を追加する方法は、「<a href="#">静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237)</a>」を参照してください。</p>
事前ロードの無効化	Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションにおいてアニメーションの事前ロードを無効化するには、このフィールドを選択します。デフォルトでは、このフィールドは選択されず、アニメーションは事前ロードされます。 <p><b>注:</b> デフォルトで、このフィールドは[メッセージプラン項目]ページレイアウトで使用不可で、管理者がアドインする必要があります。ページレイアウトに項目を追加する方法は、「<a href="#">静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237)</a>」を参照してください。</p>
<b>メッセージプラン項目追加情報</b>	
シノプシス	項目の簡単な説明。
講師のメモ	この項目を表示する際に追加できるメモ。
参加者	コンテンツの対象ユーザー。

### 関連トピック

メッセージプラン項目の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [メッセージプラン項目 \(ページ 601\)](#)
- [\[メッセージプラン項目ホームページ\]の使用 \(ページ 601\)](#)
- [メッセージプラン項目の管理 \(ページ 602\)](#)

## メッセージプラン項目関係

メッセージプラン項目関係の各ページを使用して、メッセージプラン項目関係を作成、更新、および追跡します。

メッセージプラン項目関係は、プライマリメッセージプラン項目を補足するために任意の情報を提供するプレゼンテーション項目です。たとえば、主要項目で新薬の副作用を示している場合は、任意の関連情報として、従来からあるその種の薬の副作用を示すことができます。主要項目のテーマが、臨床試験での良好な結果を示すものであった場合は、任意の詳細として臨床試験の数値を表示できます。メッセージプランは、いくつかのメッセージプラン項目が特定の順序で構成され、複数のスライドで構成される伝統的なプレゼンテーションに類似しています。各メッセージプラン項目には、メッセージプラン項目関係と呼ばれる関連項目を対応付けることができます。[メッセージプラン項目関係]ページには、補足するこれらのプレゼンテーション項目に関する情報が含まれています。

### メッセージプラン項目関係は一意であることが必要

[タイプ]値および親のメッセージプラン項目値が同じメッセージプラン項目関係レコードを複数設定する場合は、[解決策]フィールドに同じ値を設定できません。たとえば、MPIR1とMPIR2の2つのメッセージプラン項目関係レコードを作成するとき、両方とも[タイプ]を[添付資料]に設定し、親のメッセージプラン項目レコードを「MPIabc」に設定した場合は、各メッセージプラン項目関係レコードの[解決策]フィールドを異なる値に設定する必要があります。そうでない場合、Oracle CRM On Demand でエラーメッセージが表示されます。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。メッセージプラン項目関係の追跡を担当しないユーザーの場合、[メッセージプラン項目関係]タブは使用不可になっています。メッセージプラン項目関係の各ページを使用するには、[パーソナライズコンテンツ配信の管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### [メッセージプラン項目関係ホームページ]の使用

メッセージプラン項目関係レコードの管理は、[メッセージプラン項目関係ホームページ]から開始します。このページにはいくつかのセクションがあり、ユーザーに関連する関係者情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、[メッセージプラン項目関係ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### メッセージプラン項目関係の作成

新規のメッセージプラン項目関係を作成するには、[最近変更されたメッセージプラン項目関係]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[メッセージプラン項目関係のフィールド \(ページ 608\)](#)」を参照してください。

### メッセージプラン項目関係リストの使用

[メッセージプラン項目関係リスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。

次の表では、メッセージプラン項目関係の標準のリストについて説明します。

メッセージプラン項目関係リスト	フィルター
メッセージプラン項目関係 (全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべてのメッセージプラン項目関係が表示されます。
最近変更されたメッセージプラン項目関係	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべてのメッセージプラン項目関係が、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近のメッセージプラン項目関係の表示

[最近変更されたメッセージプラン項目関係]セクションには、最近変更したメッセージプラン項目関係が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。

### [メッセージプラン項目関係ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[メッセージプラン項目関係ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成されたメッセージプラン項目関係
- 最近変更されたメッセージプラン項目関係
- 最近作成されたメッセージプラン項目関係 (個人)
- 最近変更されたメッセージプラン項目関係 (個人)
- その他のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを[メッセージプラン項目関係ホームページ]で表示可能にできます)。

### [メッセージプラン項目関係ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [メッセージプラン項目関係ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [メッセージプラン項目関係ホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存]をクリックします。

## メッセージプラン項目関係の管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- レコードの作成 (ページ 50)
- レコードの詳細の更新 (ページ 113)
- 選択したレコードへのレコードのリンク (参照 [Linking Records to Your Selected Record](#) ページ 115)
- リストの使用 (ページ 123)

**注:**メッセージプラン項目関係機能は、Oracle CRM On Demand の標準エディションの一部ではないため、企業で使用できない場合があります。

**注:**企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

メッセージプラン項目関係の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [メッセージプラン項目関係](#) (ページ 606)
- [\[メッセージプラン項目関係ホームページ\]の使用](#) (ページ 606)
- [メッセージプラン項目関係のフィールド](#) (ページ 608)

**注:**メッセージプラン項目関係の各ページを使用するには、ユーザーの役割に[パーソナライズコンテンツ配信の管理]権限が含まれている必要があります。

## メッセージプラン項目関係のフィールド

[メッセージプラン項目関係編集] ページでは、メッセージプラン項目関係を追加したり、既存のメッセージプラン項目関係の詳細を更新することができます。[メッセージプラン項目関係編集] ページには、メッセージプラン項目関係に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [メッセージプラン項目関係リスト] ページおよび [メッセージプラン項目関係詳細] ページでメッセージプラン項目関係を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、メッセージプラン項目関係の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要メッセージプラン項目関係情報</b>	
名前	メッセージプラン項目関係の名前。
表示名	メッセージプラン項目関係をメッセージプランに表示する際に使用する名前。
親メッセージプラン項目	このメッセージプラン項目関係が任意の補足または詳細情報を提供する親メッセージプラン項目 (必須。)
製品	親メッセージプランに関連付けられている製品。[ルックアップ] アイコンを使用して製品を選択します (必須。)  <b>注意:</b> [製品] フィールドの値は、親の [メッセージプラン] レコードと同一である必要があります。ただし、Oracle CRM On Demand ではこの要件の遵守が強制されません。この値が親の [メッセージプラン] と同じ値になっていることを、確認する必要があります。これを行わなかった場合、データ整合性の問題が生じます。たとえば、[メッセージプラン] の [製品] フィールドが AAAA に設定されているときに、Web サービスを使用して子の PCD レコード (メッセージプラン項目、メッセージプラン項目関係またはメッセージ応答) の [製品] フィールドを AAAA から BBBB に更新すると、子の PCD レコードで製品が AAAA ではなく BBBB として誤って記録されます。
説明	この項目の内容に対する簡単な説明。
タイプ	メッセージプラン項目関係のカテゴリー。ピックリストを使用してタイプを選択します (必須。)  タイプのデフォルト値は、[メッセージプラン項目]、[添付資料]、[関連]、[詳細] および次のコール目標です。管理者がこのレコードタイプに動的ページレイアウトを設定している場合、タイプを選択することで、デフォルトページレイアウトとは別のページレイアウトをメッセージプラン項目関係に適用できます。たとえば、次のコール目標を選択すると、次のコール目標ページレイアウトが使用されます (管理者が設定している場合)。このレコードタイプに動的ページレイアウトを設定する方法の詳細は、「 <a href="#">動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)</a> 」および『 <a href="#">Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</a> 』のページレイアウトに関するトピックを参照してください。

フィールド	説明
ソリューション名	<p>メッセージプラン項目関係の基礎となるマルチメディアまたはグラフィックファイルのコンテンツの名前</p> <p>リリース 23 より前のリリースでは、解決策フィールドはデフォルトの必須フィールドでした。リリース 23 では、このフィールドはデフォルトで必須のフィールドではありません。ただし、リリース 23 より前のリリースでこのレコードタイプ用のページレイアウトをカスタマイズしている場合、それらのカスタマイズ版のレイアウトでは、解決策フィールドが引き続き必須フィールドとして存続することになります。このフィールドを[必須ではありません]に変更するには、企業の管理者がこのレコードタイプ用のカスタマイズ版レイアウトページで、解決策フィールドの[必須]チェックボックスの選択を解除する必要があります。フィールド設定の詳細は、「<a href="#">フィールドの作成と編集 (ページ 1190)</a>」を参照してください。</p>
シノプシス	項目の簡単な説明。

### 関連情報

メッセージプラン項目関係の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [メッセージプラン項目関係 \(ページ 606\)](#)
- [\[メッセージプラン項目関係ホームページ\]の使用 \(ページ 606\)](#)
- [メッセージプラン項目関係の管理 \(ページ 607\)](#)

## 構造化製品メッセージ

構造化製品メッセージ (SPM) は、再利用されるパーソナライズコンテンツ配信 (PCD) レコードタイプ (メッセージプラン、メッセージプラン項目、メッセージプラン項目関係およびメッセージ応答) を示し、製薬のセールス要員がセールスコール目標を管理できるように管理者が設定します。管理者は、PCD レコードに動的ページレイアウトを定義することにより、PCD レコードタイプを再利用します。PCD レコードに対して [タイプ] ピックリストフィールドを適切に選択することにより、ユーザーは、Oracle CRM On Demand で使用される PCD レコードに対応したページレイアウトを動的に変更できます。たとえば、[タイプ] で値 [コール目標] を選択すると、メッセージプラン項目のページレイアウトはコール目標のページレイアウトに変更されます。

PCD レコードタイプに対応する SPM ページレイアウトは、コール目標プラン (メッセージプランに対応)、コール目標 (メッセージプラン項目に対応)、次のコール目標 (メッセージプラン項目関係に対応)、および結果 (メッセージ応答に対応) です。通常、セールス要員はコール目標プランを使用して、製品 (薬など) に関連するセールスコールのコール目標、次のコール目標および結果を記録します。

デフォルトの PCD レコードタイプを使用して E-Detailing プレゼンテーションを管理する場合は、「[パーソナライズコンテンツ配信 \(参照 \[パーソナライズコンテンツ配信\]\(#\) ページ 593\)](#)」を参照してください。さらに、デフォルトレイアウトを使用して、コール時に製品詳細情報を取得する方法は、「[コールへの製品詳細情報のリンク \(ページ 547\)](#)」を参照してください。

次に、PCD レコードタイプに対応する SPM ページレイアウトについて説明します。

- コール目標プランは [メッセージプラン] レコードタイプに基づき、セールsteamのコール目標、次のコール目標および結果をパッケージ化するプランです。コール目標プランは管理者が定義し、承認パスに従って標準的な選択が行われます。コール目標プランには、セールス要員がコール (取引先コール、担当者コールまたは出席者コール) のコンテキスト内で製品詳細説明セッション時に選択する事前定義のメタデータが含まれます。
- コール目標は [メッセージプラン項目] レコードタイプに基づき、特定の製品を説明する際の訪問の目的と目標を示す事前定義の値のセットです。
- 次のコール目標は [メッセージプラン項目関係] レコードタイプに基づき、フォローアップ訪問の目標と目的を示す事前定義の値のセットで、特定の製品に関連付けられます。
- 結果は [メッセージ応答] レコードタイプに基づき、製品に関する詳細説明セッションに対する顧客の応答のレポートを作成するために、管理者が使用するのを承認された事前定義の値のセットです。

## コール目標プランの例

製品 Drug Z に定義されるコール目標を考えてみます。セールスチームが顧客に Drug Z について説明するとき、次のようないくつかのコール目標が考えられます。

- コール目標 1. Drug Z 製品を開始します。
- コール目標 2. Drug Z の効用を紹介します。
- コール目標 3. Drug Z の安全な使用法について説明します。
- コール目標 4. Drug Z の起こり得る副作用を説明します。

次のコール目標には次が考えられます。

- 次のコール目標 1. Drug Z の用量を説明します。
- 次のコール目標 2. Drug Z の価格を確認します。
- 次のコール目標 3. Drug Z のサンプルを提供して医師との関係を強化します。

詳細説明セッションの応答を示す結果には次が考えられます。

- 結果 1. 肯定的な応答。
- 結果 2. 否定的な応答。
- 結果 3. 医師から追加の質問がありました。
- 結果 4. フォローアップ訪問が必要です。
- 結果 5. フォローアップ訪問は不要です。

この例のすべての SPM レコードは、製品 Drug Z に定義されたコール目標プランに関連付けられます。セールス要員はコール時に、[コール詳細] ページの [製品詳細] 関連項目セクションで適切な項目を選択します。

**注:** SPM レコードタイプを使用するには、管理者が SPM および PCD レコードタイプに動的ページレイアウトを設定する必要があります。管理者がこのレコードタイプに動的ページレイアウトを設定している場合、SPM タイプを選択することで、デフォルトページレイアウトとは別のページレイアウトを PCD レコードに適用できます。たとえば、コール目標タイプを選択すると、[コール目標] ページレイアウトが使用されます (管理者が設定している場合)。このレコードタイプに動的ページレイアウトを設定する方法の詳細は、「動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)」および『Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition』のページレイアウトに関するトピックを参照してください。

コール目標の管理方法の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [構造化製品メッセージページレイアウトの選択 \(ページ 610\)](#)
- [セールスコールでのコール目標、次のコール目標および結果と製品詳細の関連付け \(ページ 611\)](#)
- [詳細製品のプライマリコール目標、プライマリ次のコール目標またはプライマリ結果の選択 \(ページ 613\)](#)

製品領域とともに構造化製品メッセージレコードを使用する方法については、「構造化製品メッセージレコードと製品領域の使用例 (参照 [構造化製品メッセージレコードおよび製品領域の使用例](#) ページ 614)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## 構造化製品メッセージページレイアウトの選択

製品詳細説明セッション時に、構造化製品メッセージ (SPM) ページレイアウトを使用してコール目標を管理するには、適切な [タイプ] 値を選択して、SPM の動的ページレイアウトを決定する必要があります。

**作業前の準備。** 管理者は、『Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition』の説明に従って、SPM 用に動的ページレイアウトを設定する必要があります。管理者が動的ページレイアウトを設定した場合は、SPM タイプを選択すると、PCD レコードタイプのデフォルトレイアウトとは異なるページレイアウトが使用されます。たとえば、メッセージプラン項目レコードの場合、コール目標タイプを選択すると、[コール目標] ページレイアウトが使用されます。動的

ページレイアウトの設定の詳細は、「[動的ページレイアウトの指定 \(ページ 1284\)](#)」を参照してください。また、管理者は、[製品詳細]詳細ページの関連情報 SPM レコードに対する[読み取り専用]、[表示]または[プライマリの継承]アクセスがユーザーに確保されるように、ユーザーアクセスプロファイルを設定する必要があります。

### 構造化製品メッセージページレイアウトを選択するには

- 1 [メッセージプラン詳細]ページに移動し、[タイプ]ピックリストフィールドで[コール目標プラン]を選択すると、[コール目標プラン]ページレイアウトが表示されます。
- 2 [メッセージプラン項目詳細]ページに移動し、[タイプ]ピックリストフィールドで[コール目標]を選択すると、[コール目標]ページレイアウトが表示されます。
- 3 [メッセージプラン項目関係詳細]ページに移動し、[タイプ]ピックリストフィールドで[次のコール目標]を選択すると、[次のコール目標]ページレイアウトが表示されます。
- 4 [コール詳細]ページの[メッセージ応答]関連項目セクションに移動し、[タイプ]ピックリストフィールドで[結果]を選択すると、[結果]ページレイアウトが表示されます。

### セールスコールでのコール目標、次のコール目標および結果と製品詳細の関連付け

構造化製品メッセージ(SPM)ページレイアウトを使用すると、セールス要員は、製品のみに基づいて、製品のコール目標や、製品のセールスコールから予想される結果を確認したり、将来の訪問のコール目標を決定できます。通常、セールス要員は、医師へのコール時に、1つ以上の薬について説明する製品詳細説明セッション中にこれらのレコードにアクセスします。訪問の詳細は担当者コールレコードに取り込まれ、薬の詳細は製品レコードで使用可能です。

セールス要員は、[製品詳細]関連情報セクションで次を選択できます。

- 特定の製品または薬に対して事前定義されたコール目標セットからコール目標(メッセージプラン項目)
- 特定の製品または薬に対して事前定義された次のコール目標セットから次のコール目標(メッセージプラン項目関係)
- 特定の製品または薬に対して事前定義された結果セットから結果(メッセージ応答)

たとえば、次の表に、セールスマネージャがセールス要員用に設定するコール目標(メッセージプラン項目)を示します。

行 ID	製品名	コール目標名
12-1111	Drug A	医師に Drug A の効用を紹介します。
12-1112	Drug A	提案する価格および割引制度を医師に説明します。
12-1113	Drug A	Drug A の来年の販売可能量を医師に説明します。
12-1114	Drug A	Drug A の補足情報を医師に提供します。
12-1115	Drug B	特定の病状において Drug A と比較した Drug B の優位性を医師に説明します。
12-1116	Drug B	Drug B のサンプルを医師に提供します。

### [製品詳細]関連情報セクションのフィールド

[製品詳細]関連情報セクションでは、次のフィールドのみ使用可能です。

- プライマリメッセージプラン項目([コール目標]に名前を変更可能)
- プライマリメッセージプラン項目関係([次のコール目標]に名前を変更可能)
- プライマリメッセージ応答([結果]に名前を変更可能)

さらに、次の関連項目を使用して、SPM(または PCD)レコードを製品詳細レコードに関連付けることができます。

- コール製品詳細のコール目標(コール製品詳細のメッセージプラン項目)

- コール製品詳細の次のコール目標(コール製品詳細のメッセージプラン項目関係)
- コール製品詳細の結果(コール製品詳細のメッセージ応答)

このトピックでは、これらの関連項目を総称して、コール製品詳細関連項目と呼びます。コール製品詳細関連項目と PCD レコードは多対多関係です。つまり、1 つの PCD レコードを複数の異なるコール製品詳細関連項目レコードに関連付けることができます。

Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の企業の管理者は、取引先コール、担当者コールおよび出席者コールのコールページレイアウトの[製品詳細]関連情報セクションを構成します。Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition でページレイアウトを構成する方法の詳細は、『Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition』のページレイアウトに関する情報を参照してください。

**作業前の準備。**管理者は、『Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition』の説明に従って、SPM 用に動的ページレイアウトを設定する必要があります。管理者が動的ページレイアウトを設定した場合は、SPM タイプを選択すると、PCD レコードタイプのデフォルトレイアウトとは異なるページレイアウトが使用されます。たとえば、メッセージプラン項目レコードの場合、コール目標タイプを選択すると、[コール目標]ページレイアウトが使用されます。動的ページレイアウトの設定の詳細は、「[動的ページレイアウトの指定 \(ページ 1284\)](#)」を参照してください。また、管理者は、[製品詳細]詳細ページの関連情報 SPM レコードに対する[読み取り専用]、[表示]または[プライマリの継承]アクセスがユーザーに確保されるように、ユーザーアクセスプロファイルを設定する必要があります。

SPM(または PCD)レコードタイプを製品詳細レコードに関連付けるには、次の条件を満たす必要があります。

- コール製品詳細関連項目と PCD レコードの製品が一致する必要があります。
- PCD レコードタイプを次のように設定する必要があります。
  - メッセージプラン項目タイプは[コール目標]に設定する必要があります。
  - メッセージプラン項目関係タイプは[次のコール目標]に設定する必要があります。
  - メッセージ応答タイプは[結果]に設定する必要があります。

これらの条件は、関連付けを作成するときに適用されます。ただし、その後は適用されません。そのため、次の点に注意してください。

- 関連付けを作成した後は、コール製品詳細関連項目の[製品]フィールドを変更しないでください。
- PCD レコードがコール製品詳細関連項目に子レコードとして追加された後は、PCD レコードの[製品]および[タイプ]フィールドを変更しないでください。
- 既存の関連付けを削除したり、製品詳細レコードや PCD レコードを変更した後に、関連付けを復元しようとししないでください。

### セールスコールでコール目標、次のコール目標および結果を製品詳細に関連付けるには

- 1 担当者コール、取引先コールまたは出席者コールの[コール詳細]ページで、[製品詳細]関連情報セクションに移動します。  
[製品詳細]セクションには、プライマリコール目標(プライマリメッセージプラン項目)、プライマリ次のコール目標(プライマリメッセージプラン項目関係)およびプライマリ結果(プライマリメッセージ応答)の各カラムがあります。
- 2 セールスコール時に説明する製品の行に移動し、製品名(Drug A など)をクリックします。
- 3 [製品詳細]詳細ページで次の操作を行います。
  - コール目標を Drug A に関連付けるには、コール製品詳細のコール目標(コール製品詳細のメッセージプラン項目)関連情報セクションにスクロールし、[編集]ページで[選択]をクリックし、ルックアップセレクトを使用してコール目標(メッセージプラン項目)のリストから Drug A のコール目標(メッセージプラン項目)を選択し、製品詳細レコードを保存します。
  - 次のコール目標を Drug A に関連付けるには、コール製品詳細の次のコール目標(コール製品詳細のメッセージプラン項目関係)関連情報セクションにスクロールし、[編集]ページで[選択]をクリックし、ルックアップセレクトを使用して次のコール目標(メッセージプラン項目関係)のリストから Drug A の次のコール目標(メッセージプラン項目関係)を選択し、製品詳細レコードを保存します。

- 結果を Drug A に関連付けるには、コール製品詳細の結果(コール製品詳細のメッセージ応答)関連情報セクションにスクロールし、[編集]ページで[選択]をクリックし、ルックアップセレクトを使用して結果(メッセージ応答)のリストから Drug A の結果(メッセージ応答)を選択し、製品詳細レコードを保存します。

**注:** (前のリストの)関連情報セクションを[製品詳細]の詳細ページに追加する必要があります。詳細ページレイアウトのパーソナライズの詳細は、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。このセクションをページレイアウトに追加できない場合は、企業の管理者に問い合わせてください。

**注:** SPM(または PCD)レコードは、[製品詳細]詳細ビュー内から作成できませんが、製品詳細レコードに関連付けることのみ可能です。SPM(または PCD)レコードは、SPM(または PCD)ページから作成し、同じ製品ブランド(Drug A など)に関連付ける必要があります。各 SPM(または PCD)レコードは、別のコールで詳細説明されている製品ブランドに関連付けることができます。ただし、同じコール内では、詳細説明される同じ製品に対して同じ SPM(または PCD)レコードを選択できません。管理者は、『Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition』の説明に従って、SPM(または PCD)詳細ページを設定する必要があります。

## 詳細製品のプライマリコール目標、プライマリ次のコール目標またはプライマリ結果の選択

次の手順に従って、詳細説明される製品のプライマリコール目標(プライマリメッセージプラン項目)、プライマリ次のコール目標(プライマリメッセージプラン項目関係)およびプライマリ結果(プライマリメッセージ応答)を選択できます。プライマリとして選択したコール目標、次のコール目標および結果は、[コール詳細]ページの[製品詳細]関連項目セクションに表示されます。プライマリを指定する目的は、[製品詳細]ページに最初に表示される項目レコードを決定することです。この指定によって特別な処理は発生しません。

**作業前の準備。**管理者は、『Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition』の説明に従って、SPM 用に動的ページレイアウトを設定する必要があります。管理者が動的ページレイアウトを設定した場合は、SPM タイプを選択すると、PCD レコードタイプのデフォルトレイアウトとは異なるページレイアウトが使用されます。たとえば、メッセージプラン項目レコードの場合、コール目標タイプを選択すると、[コール目標]ページレイアウトが使用されます。動的ページレイアウトの設定の詳細は、「[動的ページレイアウトの指定 \(ページ 1284\)](#)」を参照してください。また、管理者は、[製品詳細]詳細ページの関連情報 SPM レコードに対する[読み取り専用]、[表示]または[プライマリの継承]アクセスがユーザーに確保されるように、ユーザーアクセスプロファイルを設定する必要があります。

### プライマリコール目標、プライマリ次のコール目標またはプライマリ結果を選択するには

- 1 詳細説明する製品(Drug A など)の[製品詳細]詳細ページに移動します。
- 2 コール目標(メッセージプラン項目)をプライマリコール目標(プライマリメッセージプラン項目)として指定する手順は、次のとおりです。
  - a [製品詳細]詳細ページを編集します。
  - b プライマリコール目標(プライマリメッセージプラン項目)フィールドで、ルックアップセレクトを使用して、リストからコール目標(メッセージプラン項目)をプライマリ目標として選択します。
- 3 次のコール目標(メッセージプラン項目関係)をプライマリ次のコール目標(プライマリメッセージプラン項目関係)として指定する手順は、次のとおりです。
  - a [製品詳細]詳細ページを編集します。
  - b プライマリ次のコール目標(プライマリメッセージプラン項目関係)フィールドで、ルックアップセレクトを使用して、リストから次のコール目標(メッセージプラン項目関係)をプライマリ目標として選択します。
- 4 結果(メッセージ応答)をプライマリ結果(メッセージ応答)として指定する手順は、次のとおりです。
  - a [製品詳細]詳細ページを編集します。
  - b プライマリ結果(プライマリメッセージ応答)フィールドで、ルックアップセレクトを使用して、リストから結果(メッセージ応答)をプライマリ結果として選択します。

## 構造化製品メッセージレコードおよび製品領域の使用例

このトピックでは、セールスマネージャが製品の詳細説明をしたり製品を顧客に提供できるように、管理者またはセールスマネージャが構造化製品メッセージ (SPM) レコードおよび製品領域レコードを設定する方法の例を示します。この機能は、ビジネスモデルに応じて様々な方法で使用できます。

- 1 セールスマネージャまたは管理者は、通常、セールsteam用に次の情報を設定します。
  - 特定の製品 (必要に応じて特定の領域 (製品領域) を含む場合がある) のコール目標プラン (メッセージプラン)
 

メッセージプランについては、「[メッセージプラン \(ページ 594\)](#)」を参照してください。
  - 製品領域レコード (必要な場合)
 

製品領域については、「[製品領域 \(ページ 614\)](#)」を参照してください。
  - コール目標プランのコール目標 (メッセージプラン項目)、次のコール目標 (メッセージプラン項目関係) および結果 (メッセージ応答) (必要な場合)
 

このステップにより、コール目的や結果が標準化され、セールsteamの各コールの目標が構築されます。メッセージプラン項目については、「[メッセージプラン項目 \(ページ 601\)](#)」を参照してください。メッセージプラン項目関係については、「[メッセージプラン項目関係 \(ページ 606\)](#)」を参照してください。メッセージ応答については、「[メッセージ応答の調整 \(ページ 211\)](#)」を参照してください。
- 2 SPM レコードおよび製品領域が設定された後、通常は製薬のセールスマネージャが次のタスクを実行します。
  - a 医師または病院を訪問して、取引先または担当者の [コール詳細] ページにコール情報を入力します
 

セールスコールを実施する方法については、「[客先への訪問 \(セールスコール\) の追跡 \(ページ 203\)](#)」を参照してください。
  - b [コール詳細] ページの該当する関連情報セクション (提供サンプルまたは提供プロモーションアイテム) を使用して、担当者ごとに提供サンプルまたは提供プロモーションアイテムを文書化します
 

提供サンプルまたは提供プロモーションアイテムを文書化する方法については、「[コールへの提供サンプル情報のリンク \(ページ 550\)](#)」または「[コールへのプロモーションアイテム情報のリンク \(ページ 552\)](#)」を参照してください。
  - c [コール詳細] ページの [製品詳細] 関連情報セクションを使用して、担当者または取引先ごとに製品詳細を文書化します。セールスマネージャは、製品詳細ごとに次の操作を実行できます。
    - 領域 (製品領域) を選択します。
    - 追加のコール目標、次のコール目標および結果を文書化します。
    - (オプション) セールスマネージャは、領域を識別して、適切なコール目標、次のコール目標および結果を文書化できます。

製品詳細を文書化する方法については、「[コールへの製品詳細情報のリンク \(ページ 547\)](#)」を参照してください。
  - d セールスマネージャは、コールに関連するすべての項目を選択して文書化した後に、そのコールを提出します。

## 製品領域

製品領域の各ページを使用して、製品領域を作成、更新および追跡します。製品領域とは、症状/疾病とその症状/疾病を緩和する特定の製品/薬の組合せです。通常は、製薬のセールスマネージャが医療関係者へのコール時に製品領域の詳細を説明します。製品領域の例として、「アレルギー - Drug A」、「喘息 - Drug A」、「不整脈 - Drug B」、「心不全 - Drug C」などがあります。この例では、Drug A はアレルギーと喘息の両方の症状を治療するのに使用されます。

製品には 0 または 1 つ以上の領域があります。製品領域レコードは、製品と関連する領域の一意の組合せを追跡します。製品領域が存在する場合、その製品領域名は一意である必要があります。客先コールで製品詳細を表示すると製品領域のリストが使用可能になり、セールスマネージャは製品詳細説明セッション時に製品領域を選択できます。製品領域は、[コール詳細] ページの [製品詳細] 関連情報セクションで使用可能になります。

製品領域は、製薬のセールスマネージャ用の製品メッセージプロセスに含まれる主要コンポーネントの 1 つです。通常、セールスマネージャは、製品在庫システムの在庫管理単位 (SKU) レベルではなく、製品レベルで製品または薬の詳細を説明します。

たとえば、Drug A には複数の領域があり、1 つは慢性閉塞性肺疾患 (COPD) で、もう 1 つは喘息です。各領域には、独自かつ一意のコール目標プラン (メッセージプラン) およびコール目標 (メッセージプラン項目) があります。製品領域を使用して、コール目標プラン (メッセージプラン)、コール目標 (メッセージプラン項目) など構造化製品メッセージレコードの適切な関連情報セクションをフィルター処理できます。[コール詳細] ページの [製品詳細] 関連情報セクションを使用して製品を詳細説明する方法の詳細は、「[コールへの製品詳細情報のリンク \(ページ 547\)](#)」を参照してください。構造化製品メッセージ (SPM) の詳細は、「[構造化製品メッセージ \(ページ 609\)](#)」を参照してください。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。製品領域情報の追跡を担当しないユーザーの場合は、[製品領域] タブが設定から除外されている場合があります。

## [製品領域ホームページ]の使用

製品領域の管理は、[製品領域ホームページ] から開始します。このページには、ユーザーに関連する情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、[製品領域ホームページ] のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に [ホームページのパーソナライズ] 権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

**作業前の準備。** 製品領域を使用するには、ユーザーの役割に [製薬へのアクセスの管理] 権限が含まれている必要があります。

### 製品領域の作成

新規の製品領域を作成するには、[最近更新された製品領域] セクションで [新規] ボタンをクリックします。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[製品領域のフィールド \(ページ 617\)](#)」を参照してください。

### 製品領域リストの使用

[製品領域リスト] セクションには、フィルター処理された多数のリストが表示されます。フィルター処理されたリストとは、一度に作業対象にするレコードの数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、製品領域の標準のリストについて説明します。

製品領域リスト	フィルター
製品領域 (全件)	その所有者に関係なく、表示できるすべての製品領域。
最近更新された製品領域	変更日でソートされた、[所有者] フィールドに自分の名前が表示されるすべての製品領域。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規] をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行う場合は、「[リスト管理] ページ (参照 [\[リスト管理\] ページ](#) ページ 138)」を参照してください。[リスト管理] ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近の製品領域の表示

[最近更新された製品領域] セクションには、最近更新された製品領域が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示] をクリックします。

### [製品領域ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[製品領域ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成された製品領域
- 最近更新された製品領域
- 最近作成された製品領域 (個人)
- 最近更新された製品領域 (個人)
- その他のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを[製品領域ホームページ]で表示可能にできます)。

#### [製品領域ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [製品領域ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [製品領域ホームページレイアウト]ページで、矢印を使用してセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存]をクリックします。

#### 関連トピック

製品領域の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [製品領域 \(ページ 614\)](#)
- [製品領域の管理 \(ページ 616\)](#)
- [製品領域のフィールド \(ページ 617\)](#)

#### 製品領域の管理

製品領域の管理方法については、次のトピックを参照してください。

- [製品領域レコードと製品詳細の関連付け \(ページ 616\)](#)
- [製品領域と構造化製品メッセージレコードの関連付け \(ページ 617\)](#)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

#### 関連トピック

製品領域の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [製品領域 \(ページ 614\)](#)
- [\[製品領域ホームページ\]の使用 \(ページ 615\)](#)
- [製品領域のフィールド \(ページ 617\)](#)

#### 製品領域レコードと製品詳細の関連付け

通常、[製品詳細]関連情報セクションを使用して、詳細説明する製品に製品領域レコードを関連付けます。

### 製品領域レコードを製品詳細に関連付けるには

- 1 詳細説明する製品の製品領域レコードを作成します。
- 2 客先コールの[コール詳細]ページの[製品詳細]関連情報セクションに移動し、対象の製品の製品詳細レコードを編集します。
- 3 [領域名]フィールドで、ルックアップセクタを使用して、詳細説明する製品で使用可能な製品領域のリストから製品領域名を選択します。

### 製品領域と構造化製品メッセージレコードの関連付け

通常、コール目標プラン(メッセージプラン)、コール目標(メッセージプラン項目)、次のコール目標(メッセージプラン項目関係)および結果(メッセージ応答)などの構造化製品メッセージ(SPM)レコードに製品領域レコードを関連付けます。

### 製品領域を構造化製品メッセージレコードに関連付けるには

- 1 詳細説明する製品の製品領域レコードを作成します。
- 2 各 SPM レコードタイプ(たとえば、コール目標プラン(メッセージプラン)、コール目標(メッセージプラン項目)、次のコール目標(メッセージプラン項目関係)、結果(メッセージ応答))に移動し、対象のレコードを編集します。
- 3 [領域名]フィールドで、ルックアップセクタを使用して、詳細説明する製品で使用可能な製品領域名のリストから製品領域名を選択します。

**注:** 企業の管理者は、SPM レコードタイプに対して[領域名]フィールドを設定する必要があります。

### 製品領域のフィールド

[製品領域編集]ページを使用して、製品領域を追加したり、既存の製品領域の詳細を更新します。[製品領域編集]ページには、製品領域のすべてのフィールドが表示されます。

**ヒント:** 製品領域は[製品領域リスト]ページおよび[製品領域詳細]ページでも編集できます。レコードの更新の詳細については、「レコードの詳細の更新 (ページ 113)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、製品領域の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
領域名	製品領域レコードの名前。たとえば、[アレルギー]、[喘息]、[不整脈]、[心不全]などがあります。最大長は 50 文字です。(必須)
製品領域名	読み取り専用です。製品名と領域名を連結したデータです。たとえば、「喘息 – Drug A」、「アレルギー – Drug A」の場合、Drug A は喘息とアレルギーの両方を治療するのに使用されます。このフィールドは、企業内で一意である必要があります。
製品	ブランドレベルの製品名。ブランドは、製品の[タイプ]フィールドが[詳細]に設定されると、製品レコードに定義されます(Drug A など)。 [ルックアップ]アイコンを使用して、製品名を選択します。製品領域レコードは製品名でソートされます。このフィールドはデフォルトでは必須です。 <b>注:</b> 製品は、[製品カテゴリー]フィールドに対して有効な製品である必要があります。
説明	領域を説明する追加の詳細。最大長は 255 文字です。

フィールド	説明
製品: 製品カテゴリー	読み取り専用です。選択した製品ブランドの製品カテゴリーです。企業の管理者が製品カテゴリーを定義します(降圧剤、抗不安、喘息、マーケティングプロモーションアイテムなど)。

## オーダー

[オーダー]レコードタイプは、すでに Oracle CRM On Demand で使用されていますが、ライフサイエンス機能を向上させるために拡張されています。[オーダー]ページを使用して、製品に対するオーダーと関連オーダー項目を作成、更新、および追跡します。たとえば、セールス要員は、[オーダー]ページを使用して次の操作を実行できます。

- サンプル補充に対する直接リクエストを作成し、サンプルを顧客に直接送付するためにオーダーをメインオフィスに提出する。
- 使い果たしたサンプルを補充するために、メインオフィスに社内オーダーを提出する。セールス要員は、サンプルを定期的に使い切るため、必要に応じて再オーダーできます。

[オーダー]レコードタイプは、すべてのカスタムオブジェクトにリンクされ、Web 統合イベントおよびワークフローを使用して統合を有効化できます。カスタムオブジェクト詳細ページに[オーダー]セクションが表示されない場合は、ページ右上隅の[レイアウトを編集]リンクをクリックして、ページレイアウトに[オーダー]セクションを追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者に問い合わせてください。

**作業前の準備:** オーダーを処理するには、企業プロフィールページのオーダー使用の値が CRM On Demand オーダー管理に設定されていて、ユーザーの役割に[オーダーアクセスの有効化]権限が含まれている必要があります。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。オーダーと関連オーダー明細項目情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[オーダー]タブは使用不可になっています。

### [オーダーホームページ]の使用

製品に対するオーダーと関連オーダー項目の管理は、[オーダーホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[オーダーホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除できます。

**作業前の準備.** 製品に対するオーダーとオーダー項目を処理するには、企業プロフィールページのオーダー使用の値が CRM On Demand オーダー管理に設定されていて、ユーザーの役割に[オーダーアクセスの有効化]権限が含まれている必要があります。詳細については、「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。

### オーダーの作成

サンプル管理者が新しいオーダーを作成するには、[最近作成されたオーダー(個人)]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[オーダーのフィールド \(ページ 622\)](#)」を参照してください。

### オーダーリストの使用

[オーダーリスト]セクションには、多数のフィルター済みリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、オーダーの標準のリストについて説明します。

オーダーリスト	フィルター
オーダー(全件)	オーダーの所有者または作成日に関係なく、ユーザーが表示できるすべてのオーダー。

オーダーリスト	フィルター
最近作成されたオーダー(個人)	作成日に基づいて並べ替えられ、[所有者]フィールドに自分の名前があるオーダーがフィルター処理されます。
最近作成されたオーダー(全件)	作成日に基づいて並べ替えられた、ユーザーが表示できるすべての作成済みオーダーがフィルター処理されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近のオーダーの表示

[最近作成されたオーダー(個人)]および[最近表示されたオーダー(個人)]セクションには、最近作成または表示したオーダーが表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [オーダーホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[オーダーホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成されたオーダー
- 最近更新されたオーダー
- 最近作成されたオーダー(個人)
- 最近更新されたオーダー(個人)
- その他のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを[オーダーホームページ]で表示可能にできます)。

### [オーダーホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [オーダーホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [オーダーホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。[保存]をクリックします。

### 関連トピック

サンプルに対するオーダーとオーダー項目の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [オーダー \(ページ 618\)](#)
- [オーダーのフィールド \(ページ 622\)](#)
- [オーダーの管理](#)

### オーダーの管理

オーダーの管理方法は、次のトピックを参照してください。

- [EBIZ PIP 統合および Oracle CRM On Demand オーダー管理について \(ページ 620\)](#)
- [製品に対するオーダー項目の作成 \(ページ 621\)](#)
- [製品に対するオーダーの提出 \(ページ 622\)](#)

## ■ コールへのサンプルリクエスト情報のリンク (ページ 554)

**注:** オーダー機能は、Oracle CRM On Demand の標準エディションの一部ではないため、企業で使用できない場合があります。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- レコードの作成 (ページ 50)
- レコードの詳細の更新 (ページ 113)
- 選択したレコードへのレコードのリンク (参照 [Linking Records to Your Selected Record](#) ページ 115)
- リストの使用 (ページ 123)
- レコードの使用 (ページ 46)
- レコードの所有権の移動 (ページ 143)
- レコードの削除/復元 (ページ 170)
- レコードの共有 (チーム) (ページ 144)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

オーダーの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- オーダー (ページ 618)
- オーダーのフィールド (ページ 622)
- [オーダーホームページ]の使用 (ページ 618)

### Ebiz PIP 統合および Oracle CRM On Demand オーダー管理について

Oracle CRM On Demand では、相互に排他的な 2 つのタイプのオーダー管理がサポートされています。管理者は、[企業プロフィール] ページの [オーダー使用状況] オプションを設定して、使用するオーダー管理のタイプを選択できます。

- Oracle CRM On Demand オーダー管理 (Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition で提供)  
Oracle CRM On Demand オーダー管理を使用して Oracle E-Business Suite とオーダーを統合することはできません。Oracle E-Business Suite とオーダーを統合するには、[eBusiness PIP 統合] オプションを使用する必要があります。
- eBusiness PIP 統合 (Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand および Oracle E-Business Suite の統合ソリューション)  
[eBusiness PIP 統合] オプションでは、Oracle E-Business Suite からの情報を表示専用として Oracle CRM On Demand に保存できるようにするために、Oracle CRM On Demand のオーダーレコードに読み取り専用のヘッダー情報が含まれています。すべてのオーダーおよび明細項目は Oracle E-Business Suite で作成されます。  
[eBusiness PIP 統合] オプションを選択すると、Oracle CRM On Demand ではオーダー明細項目は追跡されません。

### eBusiness PIP 統合のオーダー管理を Oracle CRM On Demand オーダー管理に移行する際の考慮事項

オーダー管理に [eBusiness PIP 統合] オプションを現在使用している場合、および Oracle CRM On Demand に次の項目を表示して、カスタマイズに対してカスタムオブジェクトサポートを提供する場合は、オーダーを Oracle CRM On Demand オーダー管理に移行する必要があります。

- オーダーホームページ
- 各取引先または担当者のオーダーリスト
- オーダー明細項目エントリ

Oracle CRM On Demand オーダー管理への移行に加えて、Oracle CRM On Demand Customer Care では、[オーダー]および[オーダー項目]レコードタイプ、ワークフロー、インポート、エクスポート、および Web サービスを有効にする必要があります。Oracle CRM On Demand には、以前は Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management のみで使用可能であった[価格リスト]レコードタイプとの統合も用意されています。Oracle CRM On Demand オーダー管理にオーダーを移行する際には、[価格リスト]レコードタイプを表示できるようにするために必要な権限を Oracle CRM On Demand Customer Care で有効にする必要があります。Oracle CRM On Demand オーダー管理にオーダーを移行した後、ビジネスロジックの要件に合わせて Oracle CRM On Demand のオーダーレコードをカスタマイズできます。企業プロファイルの[オーダー使用状況]オプションの使用の詳細は、「[企業プロファイルとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。

### 製品に対するオーダー項目の作成

製品に対するオーダー項目は、[オーダー]ページを使用して作成および更新できるため、顧客が購入した製品をオーダーの一部として追跡できます。

**注:** サンプルリクエスト情報は、[サンプルリクエスト]ページを使用してコールにリンクすることもできます。「[コールへのサンプルリクエスト情報のリンク \(ページ 554\)](#)」を参照してください。新しいフィールドを追加して[オーダー詳細]ページをカスタマイズすると、その新しいフィールドも[サンプルリクエスト]ページで使用可能になることに注意してください。

**作業前の準備。** 製品に対するオーダーとオーダー項目を処理するには、企業プロファイルページのオーダー使用の値が CRM On Demand オーダー管理に設定されていて、ユーザーの役割に[オーダーアクセスの有効化]権限が含まれている必要があります。

### 製品に対するオーダー項目を作成または更新するには

- 1 [オーダーホームページ]で処理するオーダーを選択します。  
オーダーの選択方法は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [オーダー詳細]ページで次の操作を実行します。
  - [オーダー項目]セクションで[新規]をクリックして、オーダー明細項目をオーダーに追加します。  
**注:** レイアウトに[オーダー項目]セクションを追加する必要がある場合があります。レイアウトの変更の詳細は、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。
  - 既存のオーダー明細項目の横にある[編集]をクリックして、そのオーダー項目を更新します。
- 3 [オーダー項目]の[詳細]または[編集]ページで、次の表で説明するフィールドに入力して、レコードを保存します。

フィールド	説明
オーダー項目番号	(読み取り専用)このオーダー明細項目の一意的番号。
通貨	このオーダー項目が処理される通貨。通貨を選択するには、ルックアップセレクタを使用します。
割引額	このフィールドは、現在のリリースの Oracle CRM On Demand には適用できません。
割引率	このフィールドは、現在のリリースの Oracle CRM On Demand には適用できません。
製品	(必須)オーダー対象の製品。
数量	(必須)オーダー対象の製品の数量。このフィールドの値は負にできません。
オーダー	(読み取り専用)このオーダー明細項目のリンク先である親オーダー。

フィールド	説明
オーダー: 外部固有 ID	(読み取り専用)このオーダー明細項目のリンク先である親オーダーの一意の外部 ID。
価格	このフィールドは、現在のリリースの Oracle CRM On Demand には適用できません。
割引後価格	このフィールドは、現在のリリースの Oracle CRM On Demand には適用できません。
状態	(必須)このフィールドのデフォルト値は[進行中]です。

### 関連トピック

オーダーの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [オーダー \(ページ 618\)](#)
- [\[オーダーホームページ\]の使用 \(ページ 618\)](#)
- [オーダーの管理](#)
- [オーダーのフィールド \(ページ 622\)](#)

### 製品に対するオーダーの提出

オーダーオブジェクトに対するオーダー項目の作成および更新が終了した後は、オーダーを提出できます。

**作業前の準備。**製品に対するオーダーとオーダー項目を処理するには、企業プロフィールページのオーダー使用の値が CRM On Demand オーダー管理に設定されていて、ユーザーの役割に[オーダーアクセスの有効化]権限が含まれている必要があります。

#### 製品に対するオーダーを提出するには

- 1 [オーダーホームページ]で処理するオーダーを選択します。  
オーダーの選択方法は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [オーダー詳細]ページで、製品に対するこのオーダーに関連付けられているオーダー項目を確認し、記録されている情報が正しいことを確認します。
- 3 [提出]をクリックして、製品に対するオーダーをその関連オーダー明細項目も含めて提出します。  
オーダーに対する[オーダー作成状況]フィールドの値が、製品に対するオーダーが処理のために提出されたことを示すために[提出済み]に変わります。提出された製品に対するオーダーは変更できません。

### 関連トピック

オーダーの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [オーダー \(ページ 618\)](#)
- [\[オーダーホームページ\]の使用 \(ページ 618\)](#)
- [オーダーの管理](#)
- [オーダーのフィールド \(ページ 622\)](#)

### オーダーのフィールド

[オーダー編集]ページでは、製品に対するオーダーを追加したり、製品に対する既存のオーダーの詳細を更新することができます。[オーダー編集]ページには、オーダーに対するすべてのフィールドが表示されます。

**ヒント:** [オーダー詳細]ページでは、オーダーを編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、オーダーの一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要オーダー情報</b>	
オーダー番号	各オーダーに割り当てられる一意の番号。
タイプ	オーダーカテゴリ。オーダーレコードの[タイプ]のデフォルト値は[オーダー]です。ピックリストを使用して、[サンプルリクエスト]または[オーダー]のいずれかの値を選択できます。 <b>注:</b> デフォルトではこの編集可能フィールドはページレイアウトで使用可能でないため、企業の管理者は、このフィールドがページレイアウトで使用可能になるように設定する必要があります。
取引先	このオーダーに関連付けられている取引先。
商談	このオーダーに関連付けられている商談。
担当者	このオーダーに関連付けられている担当者。
作成されたオーダー	オーダーが作成された日付。
オーダー作成状況	(読み取り専用)このフィールドの値はデフォルトで[進行中]です。製品に対するオーダーが提出されると、このフィールドの値は[提出済み]に変わります。
外部固有 ID	Oracle CRM On Demand とのオーダー統合用の一意の外部 ID。
ID	このフィールドの値によってオーダーが一意に識別されます。
出荷先住所	オーダーの出荷先住所。住所を選択するには、ルックアップセレクタを使用します。サンプルリクエストオーダーを作成するには、このフィールドに入力する必要があります。「 <a href="#">コールへのサンプルリクエスト情報のリンク (ページ 554)</a> 」を参照してください。
請求先住所	関係のあるオーダーに対する請求先住所。
オーダー状況	オーダーの状況で、[保留中]、[発送済み]、[処理済み]、または[提出済み]のいずれかです。必要に応じて状況を設定できます。オーダーを提出すると、オーダーの状況は[提出済み]に変わります。
<b>追加情報</b>	

フィールド	説明
所有者	このオーダーレコードを作成したユーザー。  企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの [詳細] ページに [所有者] フィールドまたは [ブック] フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「 <a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a> 」を参照してください。
説明	(オプション) オーダーの説明。

### 関連トピック

オーダーの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [オーダー \(ページ 618\)](#)
- [\[オーダーホームページ\]の使用 \(ページ 618\)](#)
- [オーダーの管理](#)

## 見積り

見積りレコードには、特定の価格での特定の製品およびサービスに関する顧客へのオファーが含まれます。Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand and Oracle E-Business Suite を使用することで、商談レコードの [見積り] 関連項目セクションにある [新規見積り] ボタンをクリックして、Oracle CRM On Demand から見積りの作成を開始できます。見積りレコードは Oracle E-Business Suite 内で作成および保守され、Oracle CRM On Demand と同期されます。ユーザーは Oracle CRM On Demand から、統合パックにより作成された、取引先または商談に関連付けられた見積りをすべて表示できます。統合パックでは、Oracle CRM On Demand の [見積り] レコードタイプが使用されます。統合パックがライセンスされている顧客は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡して [見積り] レコードタイプの設定を依頼する必要があります。

[見積り] レコードタイプの設定後、取引先、取引先-担当者および製品情報を Oracle E-Business Suite に入力または更新し、その情報を Oracle CRM On Demand と同期できます。このデータを Oracle CRM On Demand 内で使用して、セールス見込み客および商談を管理できます。通常、見積りが必要になるまでセールスサイクルが進んだときに、Oracle CRM On Demand から見積りの作成を開始します。統合パックの設定の詳細は、『*Oracle Application Integration Architecture Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM on Demand and Oracle E-Business Suite Implementation Guide*』を参照してください。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [オーダー \(ページ 618\)](#)
- [Ebiz PIP 統合および Oracle CRM On Demand オーダー管理について \(ページ 620\)](#)
- [商談 \(ページ 303\)](#)
- [取引先 \(ページ 260\)](#)

## ブロック製品

この機能は、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。[ブロック製品] ページを使用して、プライマリ担当者に対して特定の製品がブロックされていることを指定します。特定のプライマリ担当者に対してブロックする製品ごとに 1 つのブロック製品レコードを作成します。[担当者詳細] ページのブロック製品関連情報セクションの読取り専用リストにある担当者に対してブロックされている製品を表示できます。

### ブロック製品に適用される制限事項

ブロック製品レコードが存在する場合、製品詳細、提供サンプル、プロモーションアイテムおよびサンプルリクエストについて客先コール時に選択できる製品がフィルターされます。ブロック製品レコードにより、次のコール詳細関連項目で使用可能な製品のリストに指定ブロック製品が表示されなくなります。

- 詳細を説明する使用可能な製品
- 提供する使用可能なサンプル
- 提供する使用可能なプロモーションアイテム
- 使用可能なメッセージプラン

また、ブロック製品レコードにより、[製品詳細]または[製品編集]ページの[製品ルックアップ]ウィンドウに指定ブロック製品が表示されなくなります。このフィルター処理を行わないようにするには、ブロック製品レコードに値を入力しないでください。

**注:** 旧リリースの Oracle CRM On Demand では、ブロック製品レコードにより、客先コールの完了時に[コール詳細]関連項目または[製品ルックアップ]ウィンドウで使用可能な製品はフィルターされませんでした。リリース 22 より前のリリースで作成されたブロック製品レコードにより、このリリースの使用可能な製品がフィルター処理されないようにするには、これらのブロック製品レコードを削除する必要があります。

### ブランドレベルでブロックされない製品

製品ブランドのすべてのアイテムがセールスコールで提供または説明されないようにするには、製品ブランドの使用可能なすべてのアイテム(プロモーションアイテム、情報アイテムまたは製品サンプルを含む)をブロックする必要があります。たとえば、薬品 X に関連付けられたすべての製品アイテムをプライマリ担当者の Dr. Smith に対してブロックするには、ブロックするアイテムごとに、個々のエントリを[ブロックされた製品]レコード内のデータの行として設定する必要があります。

- Dr. Smith - 薬品 X 400mg
- Dr. Smith - 薬品 X 200mg
- Dr. Smith - 薬品 X 販促パンフレット
- Dr. Smith - 薬品 X ゴルフボール

製品のブロックにより、製品ブランドの一部のアイテムをブロックし、他のアイテムをブロックしないでおくことが可能です。たとえば、ドラッグのサンプルの受取についてプライマリ担当者をブロックできますが、この担当者に対してその薬品に関するプロモーションアイテムの受取を許可したり、あるいはこの担当者に対して 400mg の薬品の受取を許可するが 200mg の調剤を許可しないことができます。

### プライマリ担当者に対する製品のブロックの要件

プライマリ担当者に対して製品をブロックするには、ブロック製品レコードタイプに対する適切なアクセス権がユーザー役割およびアクセスプロファイルに設定されている必要があります。また、自分の役割で[ブロック製品]タブを使用する必要があります。別のユーザー役割で[ブロック製品]タブを使用できるようにするには、[製薬へのアクセスの管理]権限が自分の役割に含まれている必要があります。

### [ブロック製品ホームページ]の使用

[ブロック製品ホームページ]から、ブロック製品の管理を開始します。

**注:** 企業の管理者は[ブロック製品ホームページ]のレイアウトをカスタマイズすることができます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除できます。

### ブロック製品レコードの作成

ブロック製品レコードを作成するには、[ブロック製品ホームページ]の[最近変更されたブロック製品]セクションで[新規]ボタンをクリックします。

### ブロック製品リストの使用

[ブロック製品リスト]セクションには、フィルター処理された多数のリストが表示されます。フィルター済みリストは、一度に作業対象にするレコード数を制限するために使用するレコードのサブセットまたはグループです。Oracle CRM On

Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、ブロック製品の標準のリストについて説明します。

ブロック製品リスト	フィルター
すべてのブロック製品	表示できるすべてのブロック製品。
最近変更されたブロック製品	変更日でソートされた表示できるすべてのブロック製品。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近変更されたブロック製品の表示

[最近変更されたブロック製品]セクションには、最近変更されたブロック製品が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [ブロック製品ホームページ]へのセクションの追加

ユーザー役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、[ブロック製品ホームページ]にレポートセクションを追加できる場合があります。企業の管理者は、レポートセクションを[ブロック製品ホームページ]で表示可能にできます。

**[ブロック製品ホームページ]にセクションを追加する手順は、次のとおりです。**

- 1 [ブロック製品ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [ブロック製品ホームページレイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページへのセクションの追加、ページからのセクションの削除、およびページのセクションの整理を行うことができます。[保存]をクリックします。

### 関連トピック

ブロック製品の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ブロック製品 \(ページ 624\)](#)
- [ブロック製品の管理 \(ページ 626\)](#)
- [担当者に対するブロック製品リストの表示について \(ページ 627\)](#)
- [ブロック製品のフィールド \(ページ 628\)](#)
- [セールスコール時のサンプルの提供 \(ページ 543\)](#)

### ブロック製品の管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的

な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

#### 関連トピック

- [ブロック製品 \(ページ 624\)](#)
- [\[ブロック製品ホームページ\]の使用 \(ページ 625\)](#)
- [担当者に対するブロック製品リストの表示について \(ページ 627\)](#)
- [製品のブロックとスマートコールテンプレートについて \(ページ 627\)](#)
- [サンプルリクエスト項目ワークフローとブロック製品ルールについて \(ページ 628\)](#)
- [ブロック製品のフィールド \(ページ 628\)](#)
- [セールスコール時のサンプルの提供 \(ページ 543\)](#)

#### 担当者に対するブロック製品リストの表示について

[担当者詳細]ページに[ブロック製品]セクションをユーザーが表示できるようにするには、適切な役割の[担当者詳細]ページレイアウトにブロック製品関連情報セクションを追加する必要があります。適切なユーザー役割およびアクセスプロファイルを設定して、[担当者]レコードタイプの[ブロック製品]レコードタイプへの読取り専用アクセスをユーザーに付与する必要もあります。ページレイアウトに関連情報セクションを追加する方法は、「静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)」および「動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)」を参照してください。ユーザー役割およびアクセスプロファイルに対するアクセスレベルの設定については、「[ユーザー管理とアクセス制御 \(ページ 1329\)](#)」を参照してください。

#### 関連トピック

- [ブロック製品 \(ページ 624\)](#)
- [\[ブロック製品ホームページ\]の使用 \(ページ 625\)](#)
- [ブロック製品の管理 \(ページ 626\)](#)
- [ブロック製品のフィールド \(ページ 628\)](#)
- [セールスコール時のサンプルの提供 \(ページ 543\)](#)

#### 製品のブロックとスマートコールテンプレートについて

製品のブロックに関する Oracle CRM On Demand のルールはスマートコールテンプレートには適用されません。グループまたは繰り返し使用の目的でスマートコールを作成した後に、スマートコールテンプレートで指定されている製品に対して製品ブロックルールを適用し、そのスマートコールテンプレートを使用すると、サンプル提供、製品詳細または製品プロモーション中に Oracle CRM On Demand で対象の製品がブロックされません。

たとえば、次の状況について考えてみます。

- 1 たとえば、担当者 1 と担当者 2 という 2 人の担当者を作成します。
- 2 担当者 1 に対するコールを作成し、製品をサンプル A に設定して担当者 1 にサンプル提供を行います。
- 3 このコールを公開スマートコールテンプレートを使用して保存します。
- 4 担当者 2 のブロック製品を作成します。製品はサンプル A に設定します。
- 5 担当者 2 に対するコールを作成し、作成済のスマートコールテンプレートを選択します。

この場合、テンプレートを使用すると自動的にサンプル A が作成されて、担当者 2 に関連付けられ、製品ブロックルールがバイパスされます。サンプル A が担当者 2 のブロックとして定義されている場合でも、担当者 2 の製品ルックアップでサンプル A は使用できます。

**注意:** この例のとおり、製品をブロックしているときにはスマートコールテンプレートを注意して使用する必要があります。スマートコールテンプレートを設定した後に製品ブロックルールを追加した場合は、製品支出用に手動でレポートメカニズムを変更する必要があります。企業で製品をブロックする場合は、製品ブロックルールを定義した後にスマートコールテンプレートを作成し、その製品をブロックしない顧客の場合は、その製品をスマートコールに追加するようにすることをお勧めします。

## サンプルリクエスト項目ワークフローとブロック製品ルールについて

Oracle CRM On Demand でワークリストが使用されている場合、サンプルリクエスト項目に対するブロック製品の処理はサポートされません。たとえば、次の状況において、サンプルリクエスト項目用に作成したワークフローでは、サンプルリクエスト項目の[製品]フィールドがブロック製品である Prod1 に設定されます。

- 1 次のレコードを作成します。
  - 取引先: Acc1
  - 担当者: 住所付きの Con1
  - 製品: Prod1 および Prod2
- 2 Prod1 と Prod2 を管理ユーザーに割り当てます。
- 3 Prod1、Con1 用のブロック製品レコードを作成し、Prod1 が担当者 Con1 のブロック製品になるように定義します。
- 4 サンプルリクエスト項目のワークフローを作成します。[新規レコードが保存されたとき]トリガーを設定し、[値を更新]アクションの[フィールド名]を[製品]に設定、値を Prod1 に設定します。
- 5 Acc1 からコールを作成し、そのコール(コールの担当者は Con1)の[サンプルリクエスト]セクションでサンプルリクエストを作成します。
- 6 [サンプルリクエスト]セクションで、[サンプルリクエスト項目]の[新規]をクリックし、フィールドに次のように入力します。
  - オーダー項目番号: 1
  - 数量: 1
  - 製品: Prod2

**注意:** 担当者 Con1 の場合 Prod1 はブロックされるので、Prod2 のみ表示されます。

- 7 レコードを保存します。

Prod1 はブロックされているため、サンプルリクエスト項目ワークフローの[製品]フィールドに Prod1 は設定されないと考えるのが通常です。しかし、ステップ 4 で設定したワークフローアクションが起動しても、ワークフローはこの製品ブロックルールに従いません。そのため、このワークフローでは、サンプルリクエスト項目の[製品]フィールドにブロック製品である Prod1 が設定されます。

## ブロック製品のフィールド

[ブロック製品編集]ページには、ブロック製品に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [ブロック製品リスト]ページと[ブロック製品詳細]ページでも、ブロック製品を編集することができます。レコードの更新方法の詳細は、「レコードの詳細の更新」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、ブロック製品の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
製品	ブロックする製品。
担当者	製品をブロックする対象の担当者。

### 関連トピック

- [ブロック製品 \(ページ 624\)](#)
- [\[ブロック製品ホームページ\]の使用 \(ページ 625\)](#)
- [ブロック製品の管理 \(ページ 626\)](#)

- [担当者に対するブロック製品リストの表示について \(ページ 627\)](#)
- [セールスコール時のサンプルの提供 \(ページ 543\)](#)



# 10 蓄財管理

Oracle CRM On Demand には、蓄財管理のために次のレコードタイプが用意されています。

- **金融口座**。これらのページでは、金融口座情報を管理します。
- **金融口座名義人**。これらのページでは、金融口座の名義人に関する情報を管理します。
- **金融口座保有状況**。これらのページでは、金融口座の1つの金融商品のトランザクションを管理します。
- **財務計画**。これらのページでは、1つ以上の特定の金融口座の担当者または企業の財務計画を管理します。
- **金融製品**。これらのページでは、金融製品情報を管理します。
- **金融トランザクション**。これらのページでは、特定の金融口座のトランザクションを追跡します。
- **ポートフォリオ**。これらのページでは、ポートフォリオ口座を管理します。
- **世帯**。これらのページでは、同じ世帯で生活する関連担当者のグループ情報を管理します。

注:これらのレコードタイプはすべて、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition でのみ使用できます。

## 世帯

[世帯]ページを使用して、世帯レコードを作成、更新、および追跡できます。[世帯]ページを使用して、世帯にアポイント、タスク、商談およびサービスリクエストを直接関連付けることもできます。

世帯は、同じ住所の同じ家で生活する家族(親と子)など、共通のリンクまたは関連付けを通常共有する担当者のグループです。世帯によって、担当者をグループ化でき、担当者グループを追跡して、1つ以上の世帯つまり担当者グループに担当者を分類できます。銀行員、アドバイザー、リレーションシップマネージャなどの金融機関と個人ユーザーでは、多くの異なる方法で担当者のグループ化が使用されます。世帯の関連情報は、世帯にリンクされている担当者から収集できます。

世帯は、世帯全体の重要なセグメント化情報および世帯メンバー担当者の概要を提供します。[世帯]ページを使用すると、世帯に関する人口統計情報を特定して取得できます。世帯に関連する顧客の金融口座、製品、および担当者情報を確認することもできます。この情報により、顧客のデータにアクセスできます。

クライアントのすべての取引先を世帯ごとに分類すると、金融機関は組織に対するクライアントの価値を特定し、世帯主の保険や子供の教育ローンなど、クライアントに追加の製品およびサービスをクロスセルおよびアップセルするための商談機会を探すことができます。さらに、世帯ごとに顧客のすべての金融口座を表示できるため、金融機関は世帯全体の財務状況を確認できます。

### 世帯のサブ取引先および関連情報

[世帯]ページを使用すると、世帯を識別してプロフィールを確認できます。また、世帯のサブ取引先および次のようなその他の関連情報を確認することもできます。

- **担当者**。担当者は世帯に関連付けることができます。[世帯]ページでは、世帯に関連付けられているすべての担当者を確認できます。担当者については、「[担当者 \(ページ 281\)](#)」を参照してください。
- **活動**。アポイントまたはタスクは直接世帯に関連付けることも、世帯担当者をとおして関連付けることもできます。[世帯]ページでは、世帯に関連するすべての活動を表示したり、その世帯の新規活動を直接作成したりできます。[世帯]ページから新規アポイントまたはタスクを作成するときには、デフォルトで世帯の[世帯名称]と[プライマリ担当者]の値が使用されます。活動の詳細は、「[活動フィールド \(ページ 224\)](#)」を参照してください。

- **商談**。商談は直接世帯に関連付けることも、世帯担当者をとおして関連付けることもできます。[世帯]ページでは、世帯に関連するすべての商談を表示したり、その世帯の新規商談を直接作成したりできます。[世帯]ページから新規商談を作成するときには、デフォルトで世帯の[世帯名称]と[プライマリ担当者]の値が使用されます。商談の詳細は、「[商談 \(ページ 303\)](#)」を参照してください。
- **サービスリクエスト**。サービスリクエストは直接世帯に関連付けることも、世帯担当者をとおして関連付けることもできます。[世帯]ページでは、世帯に関連するすべてのサービスリクエストを表示したり、その世帯の新規サービスリクエストを直接作成したりできます。[世帯]ページから新規サービスリクエストを作成するときには、デフォルトで世帯の[世帯名称]と[プライマリ担当者]の値が使用されます。サービスリクエストの詳細は、「[サービスリクエスト \(ページ 386\)](#)」を参照してください。
- **請求**。請求は世帯に関連付けることができます。[世帯]ページでは、世帯に関連付けられているすべての請求を確認できます。請求については、「[請求 \(ページ 668\)](#)」を参照してください。
- **財務計画**。財務計画は世帯に関連付けることができます。[世帯]ページでは、世帯に関連付けられているすべての財務計画を確認できます。財務計画については、「[財務計画 \(ページ 653\)](#)」を参照してください。
- **証券名義人**。保険名義人は世帯に関連付けることができます。[世帯]ページでは、世帯に関連付けられているすべての保険名義人を確認できます。保険名義人については、「[証券名義人 \(参照 証券名義人 ページ 688\)](#)」を参照してください。
- **金融口座名義人**。金融口座名義人は世帯に関連付けることができます。[世帯]ページでは、世帯に関連付けられているすべての金融口座名義人を確認できます。金融口座名義人については、「[金融口座名義人 \(ページ 647\)](#)」を参照してください。
- **世帯チーム**。ユーザーは、世帯に関連付けられたチームに含めることができます。[世帯]ページでは、世帯に関連付けられているすべてのチームメンバーを確認できます。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。世帯情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[世帯]タブは使用不可になっています。

## [世帯ホームページ]の使用

世帯の管理は、[世帯ホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[世帯ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### 世帯の作成

世帯を作成するには、[最近表示された世帯 (個人)]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[世帯のフィールド \(ページ 635\)](#)」を参照してください。

### 世帯リストの使用

[世帯リスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、世帯の標準のリストについて説明します。

世帯リスト	フィルター
最近変更された世帯	[所有者]フィールドに自分の名前を含むすべての世帯を変更日に基づいて並べ替えます。
世帯(全件)	その所有者に関係なく、アクセスするすべての世帯が表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 Creating and Refining Lists ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近変更された世帯の表示

[最近表示された世帯 (個人)]セクションには、最近表示した世帯が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [世帯ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[世帯ホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成された世帯
- 最近変更された世帯
- 最近作成された世帯 (個人)
- 最近変更された世帯 (個人)
- 1 つ以上のレポートセクション (企業の管理者は、[世帯ホームページ]に表示するためのレポートセクションを作成できます)

### [世帯ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [世帯ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [世帯ホームページ]の[レイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

### 関連情報

関連する世帯情報については、次のトピックを参照してください。

- [世帯 \(ページ 631\)](#)
- [世帯の管理 \(ページ 633\)](#)
- [世帯のフィールド \(ページ 635\)](#)

### 世帯の管理

世帯を管理するには、次のタスクを実行します。

- [世帯のプロファイリング \(ページ 634\)](#)
- [世帯員の追跡 \(ページ 634\)](#)

**注:**これは、標準アプリケーションの機能ではないため、ご使用の Oracle CRM On Demand のバージョンによっては使用できないことがあります。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [レコードの所有権の移動 \(ページ 143\)](#)
- [メモの追加 \(ページ 155\)](#)
- [レコードへのファイルと URL の添付 \(ページ 161\)](#)
- [レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)

- レコードのマージ (参照 [Merging Records](#) ページ 149)
- レコードの共有(チーム) (ページ 144)
- レコードの監査証跡の表示 (参照 [Viewing Audit Trails for Records](#) ページ 172)

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連情報

関連する世帯情報については、次のトピックを参照してください。

- [世帯](#) (ページ 631)
- [\[世帯ホームページ\]の使用](#) (ページ 632)
- [世帯のフィールド](#) (ページ 635)

### 世帯のプロファイリング

世帯レコードの情報を更新して、世帯をプロファイリングできます。

#### 世帯をプロファイリングするには

- 1 世帯を選択します。  
世帯の選択方法については、「[レコードの検索](#) (ページ 73)」を参照してください。
- 2 [家主詳細] ページで、[修正] をクリックします。
- 3 [世帯編集] ページで、情報を入力します。フィールドの説明については、「[世帯のフィールド](#) (ページ 635)」を参照してください。

### 世帯員の追跡

世帯員を追跡するには、世帯内の担当者として追加します。

#### 世帯員を追跡するには

- 1 世帯レコードを選択します。  
世帯レコードの選択方法については、「[レコードの検索](#)」(参照 [レコードの検索](#) ページ 73)を参照してください。
- 2 [家主詳細] ページで、スクロールダウンして[担当者] セクションを表示し、[追加] をクリックします。  
注: レイアウトに[担当者] セクションを追加することもできます。レイアウトの変更の詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更](#) (ページ 727)」を参照してください。
- 3 [担当者リスト] ページで、[新規担当者] フィールドにある[ルックアップ] アイコンをクリックします。これにより、[担当者を検索] ウィンドウが開きます。
- 4 [担当者を検索] ウィンドウで、担当者を選択します。
- 5 [担当者リスト] ページの[関係] ドロップダウンリストで、担当者の世帯に対する関係を選択します。

フィールド	説明
新規担当者	世帯担当者名です。[担当者を検索] ウィンドウで、担当者を選択します。
関係	世帯に対する担当者の関係です。世帯主、配偶者、子、姻戚、第 2 世代の子、上司などの多くの定義済みの関係を選択できます。

フィールド	説明
ロールアップ	<p>担当者のサブセットを選択し、総純資産、総収入などの世帯の財務合計にロールアップする場合は、[ロールアップ]チェックボックスをオンにします。選択されていない担当者は、世帯の合計または関連するリスト(商談、ポートフォリオ、活動、メモなど)にロールアップされません。[ロールアップ]はデフォルトでオンになっています。</p> <p><b>注:</b>[担当者詳細]ページと[世帯詳細]ページの[ロールアップ]チェックボックスは同じです。一方のページの変更は他方のページに反映されます。</p>

- [担当者リスト]ページの[保存]をクリックします。
- [新規担当者]フィールドでドリルダウンして担当者を選択し、[関係]ピックリストで世帯に対する担当者の関係を選択します。

世帯のフィールドの詳細については、「[世帯のフィールド \(ページ 635\)](#)」を参照してください。

**注:** 管理者は、カスタムフィールドを追加したり関連レコードタイプが[担当者]または[世帯]であるカスタム関連情報フィールドを追加したりすることで、[世帯担当者]レコードタイプをカスタマイズできます。管理者は、新しいカスタムフィールドやカスタム関連情報フィールドを[世帯担当者]ページレイアウトに含めることができます。[世帯担当者]関連情報セクション内のカスタムフィールドは編集できますが、カスタム関連情報フィールドは編集できません。カスタム関連情報フィールドおよびそれらの作成方法の詳細は、「[カスタム関連情報フィールドについて \(ページ 1197\)](#)」および「[カスタム関連情報フィールドの作成 \(ページ 1198\)](#)」を参照してください。

## 世帯のフィールド

[世帯編集]ページでは、世帯を追加したり、既存の世帯の情報を更新したりできます。[世帯編集]ページには、ある世帯に関するすべての情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ピックリストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法でアプリケーションをカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする情報と、この表で説明されている標準的な情報は異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。[世帯]ページにあるフィールドの多くは、[ロールアップ]フィールドをオンにして、世帯にリンクされた担当者レコードから計算された値であるため、読み取り専用です。[総資産]などの合計額のフィールドは、世帯の[ロールアップ]フィールドをオンにして、すべての担当者のレコードの値を合計して表示されます。住所など、固定値のフィールドは通常、その世帯のプライマリ担当者のレコードから表示されます。

世帯に担当者レコードがリンクされていない場合、世帯のレコードに担当者を追加できます。「[世帯員の追跡 \(ページ 634\)](#)」を参照してください。

フィールド	説明
<b>主要世帯情報</b>	
世帯名称	50 文字に制限されます。
プライマリ	読み取り専用です。
<b>世帯詳細情報</b>	
タイプ	デフォルト値は、[家族 - 子供あり]、[家族 - 子供なし]、[家族 - 高齢者]、[単一]、[片親家庭]、[家族]、[大家族]、[未婚カップル]、[独立した子供をもつ家庭]、[定年]、[その他]です。

フィールド	説明
セグメント	デフォルト値: [ホワイトカラー]、[ブルーカラー]、[地方]、[住宅を所有]、[借家住まい]、[地方/農業]、[量販]、[富裕層]、[高純資産]、[純資産 500 万ドル以上]、[超高純資産]があります。
最後の活動	読み取り専用です。世帯にリンクされた最新の活動の日付です。
世帯主生年月日	読み取り専用です。
<b>追加情報</b>	
取引先	読み取り専用です。
担当者	読み取り専用です。
所有者	<p>世帯レコードの所有者。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが分析ページから実行するレポートに含まれるレコードが決まります。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
<b>世帯財務プロフィール</b>	
総収入	世帯にロールアップされるすべての担当者の総収入です。読み取り専用です。
総資産	世帯にロールアップされるすべての担当者の総資産です。読み取り専用です。
経費総額	世帯にロールアップされるすべての担当者の経費総額です。読み取り専用です。
負債合計	世帯にロールアップされるすべての担当者の負債合計です。読み取り専用です。
総純資産	世帯にロールアップされるすべての担当者の総純資産です。読み取り専用です。
<b>投資リスクプロフィール</b>	
リスクプロフィール	世帯主のプライマリ担当者レコードからデータを取得します。読み取り専用です。
経験レベル	世帯主のプライマリ担当者レコードからデータを取得します。読み取り専用です。
投資計画期間	世帯主のプライマリ担当者レコードからデータを取得します。読み取り専用です。

フィールド	説明
現在の投資比率	世帯主のプライマリ担当者レコードからデータを取得します。読み取り専用です。
目標	世帯主のプライマリ担当者レコードからデータを取得します。読み取り専用です。
主要目標	世帯主のプライマリ担当者レコードからデータを取得します。読み取り専用です。

### 関連情報

関連する世帯情報については、次のトピックを参照してください。

- [世帯 \(ページ 631\)](#)
- [\[世帯ホームページ\]の使用 \(ページ 632\)](#)
- [世帯の管理 \(ページ 633\)](#)
- [レコードの共有\(チーム\) \(ページ 144\)](#)

## ポートフォリオ

任意のタイプのポートフォリオを作成、更新、および追跡するには、[ポートフォリオ]ページを使用します。ポートフォリオは、追跡する担当者に関連するどのタイプの情報でもかまいません。

ポートフォリオでは、次のものを表すことができます。

- **金融口座。**証券取引口座、ローン、またはクレジットカード
- **保険契約。**生命保険または年金保険

[ポートフォリオ]ページを使用すると、ポートフォリオを識別してそのプロフィールを設定できます。

**ヒント:**金融口座レコードタイプと金融口座階層を使用すると、金融口座グループ(ポートフォリオとも呼ばれる)を追跡できます。金融口座の詳細については、「[親金融口座の追跡 \(ページ 646\)](#)」を参照してください。

**注:**各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。金融口座情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[ポートフォリオ]タブは使用不可になっています。

### ポートフォリオ口座ホームページの使用

ポートフォリオ口座の管理は、ポートフォリオ口座ホームページから開始します。

**注:**企業の管理者は、[ポートフォリオ口座ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### ポートフォリオ口座の作成

ポートフォリオ口座を作成するには、[最近表示されたポートフォリオ (個人)]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[ポートフォリオ口座のフィールド \(ページ 640\)](#)」を参照してください。

### ポートフォリオ口座リストの使用

[ポートフォリオリスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、ポートフォリオ口座の標準のリストについて説明します。

ポートフォリオリスト	フィルター
ポートフォリオ口座(全件)	ユーザーが表示できるすべてのポートフォリオ口座
最近作成されたポートフォリオ	作成日に基づいて並べ替えられた、ユーザーが表示できるすべてのポートフォリオ口座
最近変更されたポートフォリオ	変更日に基づいて並べ替えられた、ユーザーが表示できるすべてのポートフォリオ口座
My Recently Modified Portfolios(最近変更されたポートフォリオ(個人))	最近変更したすべてのポートフォリオ口座
My Recently Created Portfolios(最近作成されたポートフォリオ(個人))	最近作成したすべてのポートフォリオ口座
ポートフォリオ口座(個人)	[所有者]フィールドに自分の名前を含むポートフォリオ口座

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

**注:** ポートフォリオ口座リストの[車両]および[資産]レコードタイプの使用可否は、企業プロファイルのポートフォリオ口座オプションの車両/資産レコードの除外で制御されます。詳細については、「[企業プロファイルとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。

### 最近変更されたポートフォリオ口座の表示

[最近表示されたポートフォリオ (個人)]セクションには、最近表示したポートフォリオ口座が表示されます。

### ポートフォリオ口座ホームページへのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分のポートフォリオ取引先ホームページに、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成されたポートフォリオ
- 最近変更されたポートフォリオ
- My Recently Created Portfolios(最近作成されたポートフォリオ(個人))
- My Recently Modified Portfolios(最近変更されたポートフォリオ(個人))
- 1つ以上のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションをポートフォリオ口座ホームページで表示可能にできます)。

### ポートフォリオ口座ホームページにセクションを追加するには

- 1 ポートフォリオ口座ホームページで、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 ポートフォリオ口座ホームページの[レイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存]をクリックします。

## 関連情報

関連するポートフォリオ口座情報については、次のトピックを参照してください。

- [ポートフォリオ口座のフィールド \(ページ 640\)](#)
- [ポートフォリオ口座の管理 \(ページ 639\)](#)

## ポートフォリオ口座の管理

ポートフォリオ口座を管理するには、次のタスクを実行します。

- [ポートフォリオ口座の主要担当者の追跡 \(ページ 639\)](#)
- [ポートフォリオサブ取引先の指定 \(ページ 640\)](#)

**注意:** これは、標準アプリケーションの機能ではないため、ご使用の Oracle CRM On Demand のバージョンによっては使用できないことがあります。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)(照会を含む)
- [レコードの共有\(チーム\) \(ページ 144\)](#)
- [レコードの所有権の移動 \(ページ 143\)](#)
- [メモの追加 \(ページ 155\)](#)
- [レコードへのファイルと URL の添付 \(ページ 161\)](#)
- [レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)
- [レコードタイプの名前変更 \(ページ 1311\)](#)
- [レコードのマージ \(参照 \[Merging Records\]\(#\) ページ 149\)](#)
- [カレンダーおよび活動の管理 \(ページ 192\)](#)
- [ブックの設定のプロセス \(ページ 1406\)](#)
- [レコードタイプの Web アプレットの作成 \(ページ 1249\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## 関連情報

関連するポートフォリオ口座情報については、次のトピックを参照してください。

- [ポートフォリオ口座ホームページの使用 \(ページ 637\)](#)
- [ポートフォリオ口座のフィールド \(ページ 640\)](#)

## ポートフォリオ口座の主要担当者の追跡

ポートフォリオ口座の主要担当者を追跡するには、ポートフォリオ口座レコードにリンクされた担当者として、その担当者を追加します。

### ポートフォリオ口座の主要担当者を追跡するには

- 1 ポートフォリオ口座レコードを選択します。  
ポートフォリオ口座の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [ポートフォリオ口座詳細] ページで、[担当者] セクションまでスクロールダウンして、[追加] をクリックします。  
注: レイアウトに [担当者] セクションを追加することもできます。詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。
- 3 [担当者リスト] ページで、[名前] カラムの横にある [ルックアップ] アイコンをクリックします。
- 4 [ルックアップ] ウィンドウで、[新規] をクリックして新しい担当者レコードを作成するか、または既存の担当者を選択します。
- 5 [担当者リスト] ページで、必要に応じて情報を入力します。
- 6 レコードを保存します。

### ポートフォリオサブ取引先の指定

親子関係を指定することによって、生命保険または証券取引口座に含まれる投資信託などのポートフォリオ口座の階層を示すことができます。最初に親ポートフォリオ口座を作成し、次にその取引先を子またはポートフォリオサブ取引先の親として選択します。

ポートフォリオは、ポートフォリオサブ取引先との間に 1 対多の関係を持ちます。たとえば、証券ポートフォリオ口座には、多くの投資信託や株式サブ取引先を含めることができます。

### ポートフォリオサブ取引先を作成するには

- 1 親ポートフォリオ口座を選択します。  
ポートフォリオ口座の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [ポートフォリオ口座詳細] ページで、[ポートフォリオサブ取引先] セクションまでスクロールし、[新規] をクリックします。  
注: [ポートフォリオサブ取引先] セクションをレイアウトに追加できます。レイアウトの変更の詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。
- 3 [ポートフォリオ口座を編集] ページのフィールドに必要な値を入力します。
- 4 レコードを保存します。

### 親ポートフォリオ口座を指定するには

- 1 子ポートフォリオサブ取引先を選択します。  
ポートフォリオ口座の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [ポートフォリオ口座を編集] ページで、[親ポートフォリオ口座] フィールドの横にある [ルックアップ] アイコンをクリックします。
- 3 [ルックアップ] ウィンドウで、親ポートフォリオ口座を選択します。
- 4 レコードを保存します。

### ポートフォリオ口座のフィールド

[ポートフォリオ口座編集] ページでは、ポートフォリオ口座を追加したり、既存のポートフォリオ口座の詳細情報を更新したりできます。[ポートフォリオ口座編集] ページには、ポートフォリオ口座に関するすべての情報が表示されます。

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ピックリストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法でアプリケーションをカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする情報と、この表で説明されている標準的な情報は異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要取引先情報</b>	
口座番号	必須フィールドです。100 文字に制限されます。
施設	このポートフォリオ口座にリンクされた施設のルックアップフィールドです。
製品	このポートフォリオ口座にリンクされた製品のルックアップフィールドです。
取引先タイプ	利用可能な取引先タイプのピックリストです。デフォルト値: [年金契約]、[グループ保険]、[401K]、[普通預金]、[IRA]、[生命保険]、[投資信託]、[預金]、および[その他]です。
プライマリ担当者	読み取り専用です。
取引先	このポートフォリオ口座にリンクされた取引先のルックアップフィールドです。
売上	このポートフォリオ口座にリンクされた売上です。
購入日	金融口座が開かれた日付です。
キャンセル/販売日	金融口座が閉じられた日付です。個人所有の場合は、すべての株式が売却された日付になります。
状態	ポートフォリオ口座の状態です。デフォルト値: [有効]、[保留中]、[見積り]、[終了済み]、[クローズ]です。
親ポートフォリオ口座	現在のポートフォリオ口座の親ポートフォリオ口座です。
所有者	<p>ポートフォリオ口座レコードの所有者。</p> <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが分析ページから実行するレポートに含まれるレコードが決まります。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
プライマリグループ	<p>ポートフォリオ所有者のプライマリグループです。</p> <p>リリース 13 よりも前のリリースでは、このフィールドはポートフォリオレコードへのグループの参照を定義するために使用されます。この機能のかわりにブック機能を使用することをお勧めします。詳細については、「<a href="#">ブックの設定のプロセス (ページ 1406)</a>」を参照してください。</p>

フィールド	説明
<b>保険証券情報</b>	
リスククラス	ポートフォリオのリスクレベルを定義します。50 文字に制限されます。
保険料	通貨単位での保険証券の費用。
額面金額	通貨単位での保険証券の額面金額。
有効日	保険証券の開始日。
失効日	保険証券の失効日。
<b>投資情報</b>	
総資産価値	通貨単位での総投資額。
評価日	総資産の評価日。
<b>ローン情報</b>	
借入れ金額	通貨単位での借入れ金額。
年率	ローンの利率。
返済期限	ローンの支払期限。
期間	読み取り専用です。期間の長さと同様単位を連結したデータです。
期間の長さ	ローンが償却される期間。通常は、月単位で表されます。
期間単位	予想される期間単位のピックリスト。デフォルト値は、[日]、[週]、[月]、および[年]です。
<b>クレジットカード情報</b>	
信用限度額	取引先が利用可能なクレジットの最大額。
年率	残高に対して請求される利息の年率。

### ポートフォリオ担当者フィールド

次の表に、企業の管理者が使用可能にする可能性があり、ポートフォリオ口座の[担当者]関連レコードに表示される可能性がある一部のフィールドを示します。

フィールド	説明
主被保険者	このチェックボックスは、この人が、一般的に対象となる保険証券所有者で、保険補償内容に対するリクエストを記入して署名する人であることを示します。

フィールド	説明
所有者	このチェックボックスは、保険に入っている資産の所有者を示します。
記名被保険者	このチェックボックスは、保険契約を結び、その利益が保険証券で保護される、記名された個人を示します。

**注:** 管理者は、カスタムフィールドを追加したり関連レコードタイプが[担当者]または[ポートフォリオ]であるカスタム関連情報フィールドを追加したりすることで、担当者ポートフォリオレコードタイプをカスタマイズできます。管理者は、新しいカスタムフィールドやカスタム関連情報フィールドを担当者ポートフォリオページレイアウトに含めることができます。担当者ポートフォリオ関連情報セクション内のカスタムフィールドは編集できますが、カスタム関連情報フィールドは編集できません。カスタム関連情報フィールドおよびそれらの作成方法の詳細は、「[カスタム関連情報フィールドについて \(ページ 1197\)](#)」および「[カスタム関連情報フィールドの作成 \(ページ 1198\)](#)」を参照してください。

## 関連情報

関連するポートフォリオ口座情報については、次のトピックを参照してください。

- [ポートフォリオ口座ホームページの使用 \(ページ 637\)](#)
- [ポートフォリオ口座の管理 \(ページ 639\)](#)

## 金融口座

[金融口座]ページを使用して、あらゆる種類の金融口座を作成、更新、および追跡することができます。金融口座は、通常、金融機関が管理する担当者または企業の金融口座になります。金融口座は、金融機関の口座を含め、担当者または企業のすべての金融口座を追跡することもできます。

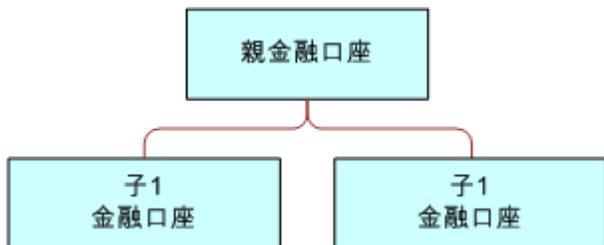
**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。金融口座情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[金融口座]タブは使用不可になっています。

金融口座は、金融機関同士の金融トランザクションの記録です。これには、金融機関が特定の受託者責任を負う金融商品が含まれています。金融口座によって、金融機関が担当者とビジネスの両方の関係を管理する構造が提供されます。

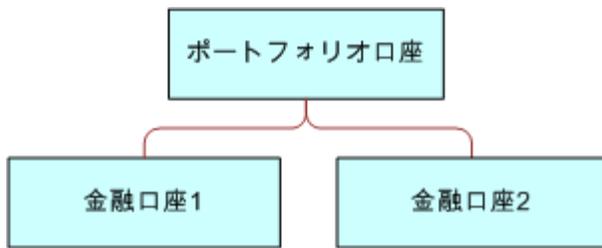
**注:** Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 内では、取引先はビジネスアカウントという名前に変更されています。ビジネスアカウントは、業務、会社、または信託を表す法的な存在です。これらの親子関係を指定することによって、部門、部署、などの複雑な法的構造をサポートできます。

金融口座を使用すると、すべてのタイプの金融口座(預金、普通預金、住宅ローン、定期預金、クレジットカード、当座預金口座、投資、融資、退職、教育など)を追跡できます。

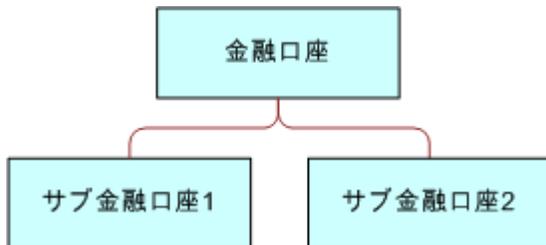
金融口座を使用すると、金融機関は金融口座中心からクライアントおよび世帯中心の関係に移行できます。この機能を使用すると、[金融口座タイプ]、[残高]、[共同]の各フィールドに含まれる高レベルの金融口座情報にアクセスして、クライアントおよび世帯中心の関係(活動、商談、サービスリクエスト、カレンダーなど)をサポートできます。また、金融口座では、取引の階層とサブ取引先もサポートされます。これらの階層を使用すると、取引先をポートフォリオにグループ化できます。金融口座をポートフォリオにグループ化するには、この取引先のグループ化を使用します。次の図に、階層の例をいくつか示します。図 1 は、金融口座の親子関係を示しています。図 2 は、ポートフォリオ口座と金融口座の関係を示しています。図 3 は、金融口座とサブ取引先の関係を示しています。



金融口座の親子関係



ポートフォリオ口座と金融口座の関係



金融口座とサブ口座の関係

[金融口座] ページでは、金融口座を確認およびプロフィールできます。また、[金融口座] ページを使用すると、金融口座のサブ取引および次のような関連情報を確認できます。

- [金融口座名義人 \(ページ 647\)](#)
- [金融口座保有状況 \(ページ 650\)](#)
- [金融トランザクション \(ページ 661\)](#)
- [財務計画 \(ページ 653\)](#)
- [保険証券 \(ページ 684\)](#)
- [商談 \(ページ 303\)](#)。[Financial Account(金融口座)] ページで、金融口座に関連するすべての商談を表示できます。
- [活動 \(ページ 303\)](#)。[Financial Account(金融口座)] ページで、金融口座に関連するすべての活動を表示できます。
- [サービスリクエスト \(ページ 386\)](#)。[Financial Account(金融口座)] ページで、金融口座に関連するすべてのサービスリクエストを表示できます。
- [見込み客 \(ページ 236\)](#)。[Financial Account(金融口座)] ページで、金融口座に関連するすべての見込み客を表示できます。

## [金融口座ホームページ]の使用

[Financial Account Homepage(金融口座ホームページ)]から金融口座の管理を開始します。

**注:**企業の管理者は[Financial Account Homepage(金融口座ホームページ)]のレイアウトをカスタマイズすることができます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 金融口座の作成

[最近変更された金融口座]セクションの[新規]ボタンをクリックして、金融口座を作成できます。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[金融口座フィールド \(参照 金融口座のフィールド ページ 646\)](#)」を参照してください。

### 金融口座リストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、金融口座の標準のリストについて説明します。

金融口座リスト	フィルター
金融口座 (全件)	ユーザーが表示できるすべての金融口座
Recently Modified Financial Accounts (最近変更された金融口座)	ユーザーが最近変更したすべての金融口座。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

### 最近変更された金融口座の表示

[最近変更された金融口座]セクションには、最近変更された金融口座が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [金融口座ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは、企業の管理者が[金融口座ホームページ]で表示可能にしている内容に応じて、自分の[金融口座ホームページ]にセクションを追加できます。

次の手順では、[Financial Account Homepage (金融口座ホームページ)]にセクションを追加する方法について説明します。

#### [Financial Account Homepage (金融口座ホームページ)]にセクションを追加するには

- 1 [金融口座ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [Financial Account Homepage Layout (金融口座ホームページのレイアウト)]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

## 金融口座の管理

金融口座を管理するには、次のタスクを実行します。

### ■ 親金融口座の追跡 (ページ 646)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

### ■ レコードの作成 (ページ 50)

### ■ レコードの詳細の更新 (ページ 113)

### ■ 選択したレコードへのレコードのリンク (参照 [Linking Records to Your Selected Record](#) ページ 115)

### ■ リストの使用 (ページ 123)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

関連する金融口座情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[金融口座ホームページ\]の使用 \(ページ 644\)](#)
- [金融口座のフィールド \(ページ 646\)](#)

## 親金融口座の追跡

金融口座の親金融口座を追跡できるようにするには、親金融口座を子金融口座の [Parent Financial Account (親金融口座)] フィールドに追加します。

### 親金融口座を追跡するには

- 1 金融口座を選択します。  
金融口座の選択については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [Financial Account Detail (金融口座詳細)] ページで、[編集] をクリックします。
- 3 [Financial Account Edit (金融口座編集)] ページで、[Parent Financial Account (親金融口座)] フィールドを選択して金融口座を選択します。

## 金融口座のフィールド

[Financial Account Edit (金融口座編集)] ページでは、金融口座を追加したり、既存の金融口座の詳細情報を更新したりできます。[Financial Account Edit (金融口座編集)] ページには、金融口座に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** 金融口座を選択することにより、金融口座の階層を示すことができます。たとえば、ポートフォリオ金融口座の子取引である退職金融口座などです。手順については、「[親金融口座の追跡](#)」(参照 [親金融口座の追跡 ページ 646](#)) を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>金融口座プロフィール</b>	
金融口座番号	金融口座の番号。50 字まで入力できます。
金融口座タイプ	金融口座のタイプ。預金、住宅ローン、投資、蓄財、教育、保険、などです。
プライマリ取引先	この金融口座が主要金融口座であることを示すためのチェックボックスです。
本店	金融口座に対する金融機関内の主要支店です。
金融口座	金融口座の名前。50 字まで入力できます。
オープン日	金融機関にその金融口座が開かれた日付です。
共同	その金融口座が共同所有であることを示すチェックボックスです。複数の担当者が金融口座の所有権を共有しています。

フィールド	説明
他金融機関保有	この金融口座が他金融機関で保有されていることを示すチェックボックスです。 <b>他金融機関保有</b> とは、この金融口座はこの金融機関の所有ではなく、別の金融機関のものであるということです。
残高	金融口座の残高を表す通貨フィールドです。
現在の残高	その残高が最後に更新された日時です。
<b>金融口座詳細</b>	
統合 ID	この金融口座に関する外部情報の統合 ID です。50 字まで入力できます。
保有する他金融機関	この金融口座を保有している他金融機関の名前です。
親金融口座	この子金融口座に対する親金融口座です。
<b>金融口座統合</b>	
説明	金融口座の詳細な説明です。
外部 ID	この金融口座に関する外部情報の発生元 ID です。50 字まで入力できます。
外部の前の更新	この金融口座が(外部から)最後に更新された日時です。
外部情報源	金融口座保有に関する外部情報の発生元。たとえば、アプリケーション名、データベース名、統合名、など。
<b>追加情報</b>	
所有者	金融口座レコードの所有者。  企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「 <a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a> 」を参照してください。

### 関連トピック

関連する金融口座情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[金融口座ホームページ\]の使用 \(ページ 644\)](#)
- [金融口座の管理 \(ページ 645\)](#)

## 金融口座名義人

金融口座名義人ページを使用して、金融口座と所有者間のリレーションシップを作成、更新、および追跡します。**金融口座名義人**は、金融口座とのリレーションシップがある任意の担当者で、通常は金融口座の法定名義人です。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。金融口座名義人情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[金融口座名義人]タブは使用不可になっています。

金融口座名義人レコードから、担当者と金融口座の関係を追跡することで、どの担当者がどの金融口座と関係するか、どの金融口座がどの担当者と関係するかを完全に把握できます。

金融口座名義人を使用すると、金融機関とユーザーは担当者と金融口座の関係を追跡でき、特定の属性および関係の詳細を追跡できます。金融口座名義人から、金融口座と関連する担当者の役割(法的な所有者、後見人、アドバイザー、後援者、など)を追跡します。

## [金融口座名義人ホームページ]の使用

[Financial Account Holder Homepage(金融口座名義人ホームページ)]から金融口座名義人の管理を開始します。

**注:** 企業の管理者は[金融口座名義人 Financial Account Holder Homepage(金融口座名義人ホームページ)]のレイアウトをカスタマイズすることができます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 金融口座名義人の作成

[最近変更された金融口座名義人]セクションの[新規]ボタンをクリックして、金融口座名義人を作成できます。詳細は、「レコードの作成 (ページ 50)」および「金融口座名義人フィールド (ページ 649)」を参照してください。

### 金融口座名義人リストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、金融口座名義人の標準のリストについて説明します。

Financial Account Holder List(金融口座名義人リスト)	フィルター
All Financial Account Holders(金融口座名義人(全件))	その所有者に関係なく、表示できるすべての金融口座名義人が表示されます。
Recently Modified Financial Account Holders(最近変更された金融口座名義人)	すべての金融口座名義人が変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

### 最近変更された金融口座名義人の表示

[最近変更された金融口座名義人]セクションには、最近変更された金融口座名義人が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [金融口座名義人ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは、企業の管理者が[金融口座名義人ホームページ]で表示可能にしている内容に応じて、自分の[金融口座名義人ホームページ]にセクションを追加できます。

次の手順では、[金融口座名義人ホームページ]にセクションを追加する方法について説明します。

## [金融口座名義人ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [金融口座名義人ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [金融口座名義人ホームページレイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページへのセクションの追加、ページからのセクションの削除、およびページのセクションの整理を行うことができます。
- 3 [保存]をクリックします。

### 関連情報

関連する金融口座名義人情報については、次のトピックを参照してください。

- [金融口座名義人の管理 \(ページ 649\)](#)
- [金融口座名義人フィールド \(ページ 649\)](#)

## 金融口座名義人の管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[金融口座名義人ホームページ\]の使用 \(ページ 648\)](#)
- [金融口座名義人フィールド \(ページ 649\)](#)

## 金融口座名義人フィールド

[Financial Account Holder Edit(金融口座名義人編集)]ページでは、金融口座名義人を追加したり、既存の金融口座名義人の詳細情報を更新したりできます。[Financial Account Holder Edit(金融口座名義人編集)]ページには、金融口座名義人に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [Financial Account Holder Lists(金融口座名義人リスト)]ページと [Financial Account Holder Detail(金融口座名義人詳細)]ページの金融口座名義人情報も編集することができます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>Financial Account Holder Profile(金融口座名義人プロフィール)</b>	
金融口座名義人名	金融口座名義人(通常は担当者)の名前。100 字まで入力できます。

フィールド	説明
金融口座	金融口座名義人と関連付けられた金融口座です。
役割	金融口座名義人の役割です。金融口座名義人には複数の役割を指定できます。役割には、法定後見人、所有者、弁護士、影響者などがあります。
プライマリ担当者	金融口座名義人が、金融口座のプライマリ担当者かどうかを示します。
結合	金融口座名義人が金融口座と最初に関連付けられた日付です。金融口座の開始日とは異なることがあります。たとえば、法定後見人がある金融口座に割り当てられる(または責任が発生する)のが、金融口座が開かれた日の後になることがあります。
外部 ID	この金融口座名義人に関する外部情報の発生元 ID です。50 字まで入力できます。
外部情報源	この金融口座名義人に関する外部情報(アプリケーション名、データベース名、統合名、など)の発生元 ID です。50 字まで入力できます。
外部の前の更新	この金融口座名義人が(外部から)最後に更新された日時です。

## 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[金融口座名義人ホームページ\]の使用 \(ページ 648\)](#)

## 金融口座保有状況

[Financial Account Holding(金融口座保有)]ページを使用して、特定の金融口座が保有する金融商品を作成、更新、および追跡できます。金融口座保有は、通常、特定の金融口座につき1つの金融商品の総合金融口座トランザクションになります。

金融口座保有によって、各金融口座によって保有されている金融商品がわかります。金融口座保有を使用すると、次のようなすべてのタイプの金融商品を追跡できます。

- 物的資産(たとえば、住宅、美術、および車両)
- 金融商品(たとえば、債権、株式、および投資信託)
- 金融サービスおよびローン(たとえば、住宅ローン、貸付限度額)
- ユーザーの金融商品内で定義されたこれ以外の商品

金融口座保有状況を使用すると、金融機関はミドルオフィスまたはバックオフィスのアプリケーションから顧客の金融口座に関する概要情報を配布できるようになります。この情報は、クライアントまたは世帯に基づいたビューを提供します。金融口座保有状況の詳細情報は、クライアントとの関係(数量、価格、パフォーマンス、重要な日付(購入日など))を管理するときに Oracle CRM On Demand 内で使用できます。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。金融口座情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[Financial Account Holding(金融口座保有)]タブは使用不可になっています。

## [金融口座保有状況ホームページ]の使用

[金融口座保有状況ホームページ]から、金融口座保有状況の管理を開始します。

**注:** 企業の管理者は[Financial Account Holding Homepage(金融口座保有ホームページ)]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

## 金融口座保有状況の作成

[最近変更された金融口座保有状況]セクションの[新規]ボタンをクリックして、金融口座保有状況を作成できます。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[金融口座保有状況フィールド \(参照 \[金融口座保有フィールド\]\(#\) ページ 652\)](#)」を参照してください。

## 金融口座保有状況リストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、金融口座保有状況の標準のリストについて説明します。

金融口座保有状況リスト	フィルター
All Financial Account Holdings (金融口座保有状況 (全件))	その所有者に関係なく、表示できるすべての金融口座保有状況が表示されます。
Recently Modified Financial Account Holdings (最近変更された金融口座保有状況)	変更日に基づいて並べ替えられたすべての金融口座保有状況です。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

## 最近変更された金融口座保有状況の表示

[最近変更された金融口座保有状況]セクションには、最近変更された金融口座保有状況が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

## [金融口座保有状況ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[Financial Account Holding Homepage (金融口座保有ホームページ)]に、管理者による設定に応じて、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

次の手順では、[Financial Account Holding Homepage (金融口座保有ホームページ)]にセクションを追加する方法について説明します。

### [Financial Account Holding Homepage (金融口座保有ホームページ)]にセクションを追加するには

- 1 [Financial Account Holding Homepage (金融口座保有ホームページ)]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [Financial Account Holding Homepage Layout (金融口座保有ホームページのレイアウト)]ページの矢印ボタンを使用して、ページでセクションを追加または削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

## 金融口座保有状況の管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)

## ■ リストの使用 (ページ 123)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連情報

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

## ■ 金融口座保有フィールド (ページ 652)

### 金融口座保有フィールド

[Financial Account Holding Edit(金融口座保有編集)]ページでは、金融口座保有を追加したり、既存の金融口座保有の詳細情報を更新したりできます。[Financial Account Holding Edit(金融口座保有編集)]ページには、金融口座保有に関するすべての情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>Financial Account Holdings Profile (金融口座保有状況プロフィール)</b>	
金融口座	金融口座保有と関連付けられている金融口座です。
金融製品	金融口座保有と関連付けられている金融商品です。
金融口座保有状況の名前	金融口座保有の一意の名前です。
数量	この金融口座のこの金融商品を保有するときの、金融商品単位数。この情報は、通常は外部に由来します。
購入価格	この金融口座のこの金融商品を保有するときの、購入価格。この情報は、通常は外部に由来します。
購入日	この金融口座のこの金融商品を保有するときの、購入の日付。この情報は、通常は外部に由来します。
値	保有の価格(つまり、購入価格×数量)。この情報は、通常は外部に由来します。
実績	この金融口座のこの金融商品を保有するときの、利益または損失のパーセンテージ。この情報は、通常は外部に由来します。
<b>Financial Account Holdings Integration (金融口座保有状況統合)</b>	
統合 ID	この金融口座保有に関する外部情報の統合 ID です。50 字まで入力できます。

フィールド	説明
外部 ID	この金融口座保有に関する外部情報の発生元 ID です。50 字まで入力できます。
外部情報源	金融口座保有に関する外部情報の発生元。たとえば、アプリケーション名、データベース名、統合名、など。
外部の前の更新	この金融口座保有が(外部から)最後に更新された日時です。

## 財務計画

[財務計画]ページを使用して、金融口座の財務計画を作成、更新および追跡します。*財務計画*は、一般に金融機関が管理する 1 つ以上の特定の金融口座の担当者または企業の財務計画です。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。金融口座プラン情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[財務計画]タブは使用不可になっています。

財務計画によって、状態、計画の段階、承認などの情報にアクセスできるようにすることで、高レベルの財務計画を実行できます。また、ミドルオフィスまたはバックオフィスのアプリケーションへのリンクも提供します。バッチフィードと Web サービスからの更新は、通常、Oracle CRM On Demand のミドルオフィスまたはバックオフィス情報を統合するために使用されます。

財務計画を使用すると、金融機関は財務計画のタスク、ワークフロー、および財務計画のライフサイクル全体で発生する成果物と、顧客関係の管理を統合できます。この機能を使用すると、ユーザーは財務計画の活動、商談、サービスリクエスト、および見込み客を追跡して、クライアントおよび世帯中心の財務計画を実行できるようになります。

[財務計画]ページでは、財務計画を確認およびプロファイルできます。また、[財務計画]ページを使用すると、財務計画のサブ口座および次のような関連情報を確認できます。

- **商談。**詳細は、「[商談と売上予想について \(ページ 303\)](#)」を参照してください。
- **活動。**詳細は、「[活動フィールド \(ページ 224\)](#)」を参照してください。
- **サービスリクエスト。**詳細は、「[サービスリクエストの管理のプロセス \(ページ 385\)](#)」を参照してください。
- **見込み客。**詳細は、「[見込み客 \(ページ 236\)](#)」を参照してください。

### [財務計画ホームページ]の使用

[財務計画ホームページ]から、財務計画の管理を開始します。

**注:** 企業の管理者は[Financial Plan Homepage (財務計画ホームページ)]のレイアウトをカスタマイズすることができます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### 財務計画の作成

[最近変更された財務計画]セクションの[新規]ボタンをクリックして、財務計画を作成できます。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[財務計画フィールド \(参照 財務計画のフィールド ページ 655\)](#)」を参照してください。

### 財務計画リストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、財務計画の標準のリストについて説明します。

財務計画リスト	フィルター
財務計画 (全件)	その所有者に関係なく、表示できるすべての財務計画が表示されます。
Recently Modified Financial Plans (最近変更された財務計画)	[所有者]フィールドに自分の名前を含むすべての財務計画を変更日に基づいて並べ替えます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

### 最近変更された財務計画の表示

[最近変更された財務計画]セクションには、最近表示した財務計画が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [財務計画ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは、企業の管理者が[財務計画ホームページ]で表示可能にしているセクションに応じて、自分の[財務計画ホームページ]にセクションを追加できます。

次の手順では、[財務計画ホームページ]にセクションを追加する方法について説明します。

#### [Financial Plan Homepage (財務計画ホームページ)]にセクションを追加するには

- 1 [Financial Plan Homepage (財務計画ホームページ)]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [Financial Plan Homepage Layout (財務計画ホームページのレイアウト)]ページの矢印ボタンを使用して、ページでセクションを追加または削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

## 財務計画の管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

注: 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[財務計画ホームページ\]の使用 \(ページ 653\)](#)
- [財務計画のフィールド \(ページ 655\)](#)

## 財務計画のフィールド

[Financial Plan Edit(財務計画編集)]ページでは、財務計画を追加したり、既存の財務計画の詳細情報を更新したりできます。[Financial Plan Edit(財務計画編集)]ページには、財務計画に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [Financial Plan Lists(財務計画リスト)]ページおよび [Financial Plan Detail(財務計画詳細)]ページでも、財務計画情報を編集することができます。レコードの更新の詳細については、「レコードの詳細の更新」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、[Financial Plan(財務計画)]の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>財務計画プロフィール</b>	
財務計画名	財務計画の名前です。
タイプ	財務計画のタイプです。退職、ポートフォリオ、蓄財、教育、などがあります。
金融口座	この計画に関連する金融口座です。
状態	財務計画の状態です。進行中、有効、承認、Under Review by Management(管理者による検討中)、Under Review by Customer(顧客による検討中)、などがあります。
担当者に送信	この財務計画が顧客に送信済みである場合は、このチェックボックスをオンにします。
担当者による承認済み	この財務計画が担当者によって承認された場合は、このチェックボックスをオンにします。
<b>財務計画概要</b>	
外部情報源	この財務計画に関する外部情報(アプリケーション名、データベース名、統合名、など)の発生元 ID です。50 文字まで入力できます。
外部の前の更新	この財務計画が(外部から)最後に更新された日時です。
統合 ID	この財務計画の統合 ID です。
説明	財務計画の詳細な説明です。16350 文字まで入力できます。
<b>追加情報</b>	
所有者	財務計画レコードの所有者。 企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの [詳細] ページに [所有者] フィールドまたは [ブック] フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「 <a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a> 」を参照してください。

## 関連情報

関連する財務計画情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[財務計画ホームページ\]の使用 \(ページ 653\)](#)
- [財務計画の管理 \(ページ 654\)](#)

## 金融製品

[金融製品]ページでは、金融製品のタイプを作成、更新および追跡できます。

**注:** ユーザーがどのタブを使用できるかを設定するのは、各企業の管理者です。金融製品情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[金融製品]タブは使用不可である場合があります。

Oracle CRM On Demand での *金融製品* は、金融機関が顧客に提示する固有の有形の商品またはサービス、または金融製品のグループですが、金融機関からの金融製品を表すこともあります。

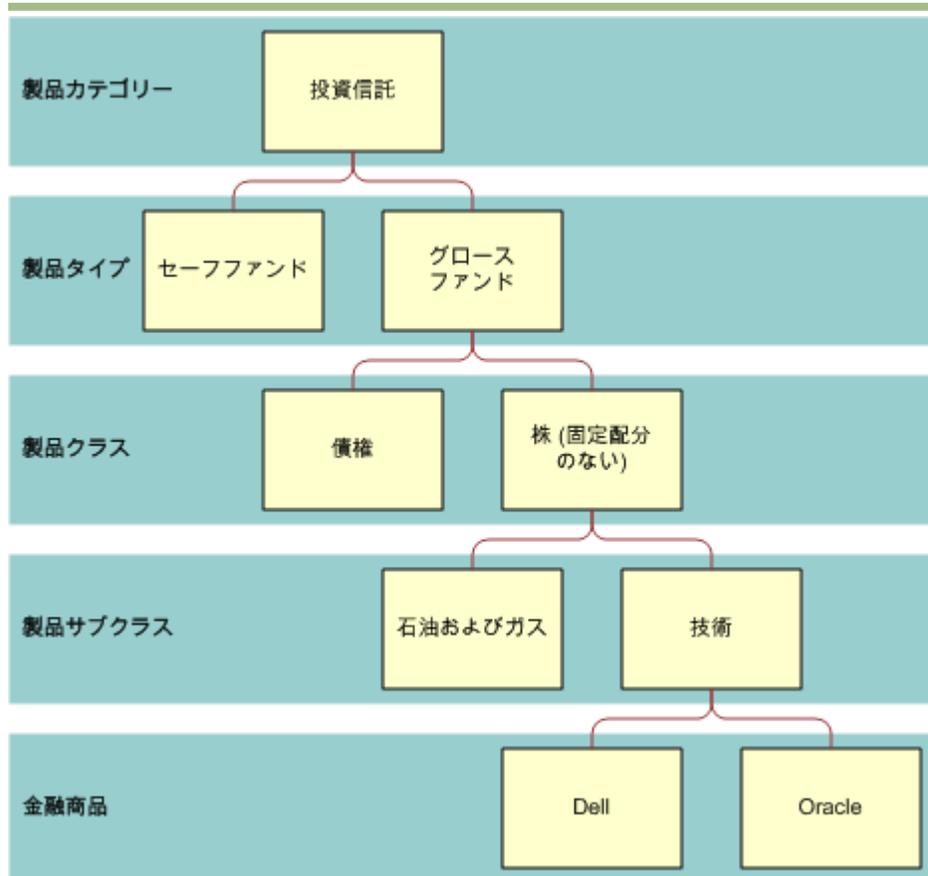
金融商品は、金融商品タイプを追跡するために使用できます。金融商品タイプには、たとえば、融資、直接預金(普通預金口座および預金口座)、市場金利預金(またはマネーマーケットアカウント)、定期預金、などがあります。また金融商品には、固定配分のない株、金融派生商品、別口座、ヘッジファンドまたは投資信託も含まれます。

金融商品レコードを使用すると、金融機関は高レベルの商品の詳細、金融商品の Web サイトの URL リンク、カタログ、など金融商品の詳細を表示できます。この機能を使用すると、ユーザーは最新の金融商品の詳細と、顧客の活動、商談、サービスリクエスト、カレンダーなどの関連情報にアクセスできます。

金融商品レコードタイプは、金融商品の階層もサポートします。このような階層によって、金融商品をグループ化できます。たとえば、添付されたオファー、投資信託、その他必要なマルチ階層またはマルチグループのようにグループ化が可能です。

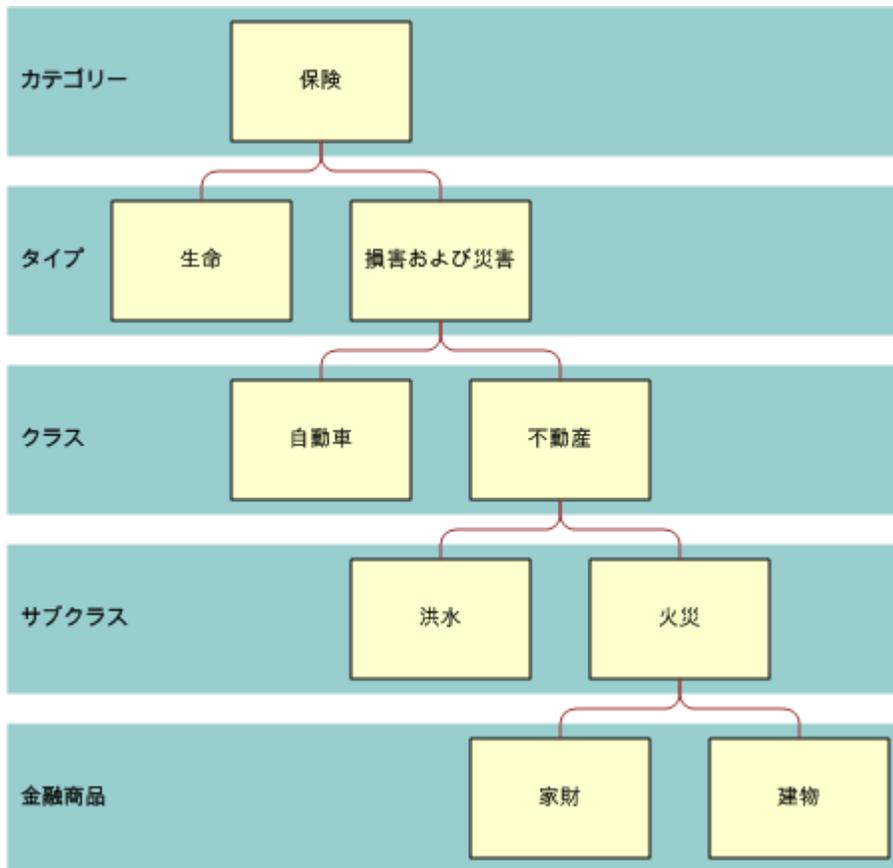
金融製品階層は、次の図のように表示されることがあります。

図 4 は、投資信託階層の例を示しています。



投資信託階層の例

図 5 は、保険証券階層の例を示しています。



保険証券階層の例

### [金融製品ホームページ]の使用

[金融製品ホームページ]から、金融製品の管理を開始します。

**注:** 企業の管理者は[Financial Products Homepage (金融商品ホームページ)]のレイアウトをカスタマイズすることができます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

#### 金融製品レコードの作成

[最近変更された金融製品]セクションの[新規]ボタンをクリックして、金融製品を作成できます。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[金融商品フィールド \(ページ 660\)](#)」を参照してください。

**ヒント:** [親金融製品]フィールドを選択することで、投資信託の子会社としての資本などの金融商品階層を示すことができます。金融製品階層の詳細は、「[親金融商品の追跡 \(ページ 660\)](#)」を参照してください。

#### 金融製品リストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、金融製品の標準のリストについて説明します。

金融製品リスト	フィルター
金融製品 (全件)	その所有者に関係なく、表示できるすべての金融製品が表示されます。

金融製品リスト	フィルター
Recently Modified Financial Products (最近変更された金融商品)	[所有者]フィールドに自分の名前を含むすべての金融製品を変更日に基づいて並べ替えます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

### 最近変更された金融製品の表示

[最近変更された金融製品]セクションには、最近表示した金融製品が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [金融製品ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは、企業の管理者が[金融製品ホームページ]で表示可能にしているセクションに応じて、自分の[金融製品ホームページ]にセクションを追加できます。

次の手順では、[金融製品ホームページ]にセクションを追加する方法について説明します。

#### [金融製品ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [金融製品ホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [金融製品ホームページレイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページへのセクションの追加、ページからのセクションの削除、およびページのセクションの整理を行うことができます。
- 3 [保存]をクリックします。

## 金融製品の管理

金融製品を管理するには、次のタスクを実行します。

### ■ 親金融商品の追跡 (ページ 660)

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

### ■ レコードの作成 (ページ 50)

### ■ レコードの詳細の更新 (ページ 113)

### ■ 選択したレコードへのレコードのリンク (参照 [Linking Records to Your Selected Record](#) ページ 115)

### ■ リストの使用 (ページ 123)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

関連する金融商品情報については、次のトピックを参照してください。

### ■ [財務計画ホームページ]の使用 (ページ 653)

### ■ 金融商品フィールド (ページ 660)

## 親金融商品の追跡

金融商品の親金融商品を追跡できるようにするには、親金融商品の子金融商品の [Parent Financial Product (親金融商品)] フィールドに追加します。

### 親金融商品を追跡するには

- 1 金融商品を選択します。  
金融商品の選択の詳細については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [Financial Product Detail (金融商品詳細)] ページで、[編集] をクリックします。
- 3 [Financial Product Edit (金融商品編集)] ページで [Parent Financial Product (親金融商品)] フィールドを選択し、金融商品を選択します。

## 金融商品フィールド

[Financial Products Edit (金融商品編集)] ページでは、金融商品を追加したり、既存の金融商品の詳細情報を更新したりできます。[Financial Products Edit (金融商品編集)] ページには、金融商品に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [Financial Products List (金融商品リスト)] ページと [Financial Products Detail (金融商品詳細)] ページでも、金融商品情報を編集することができます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、[Financial Product (金融商品)] の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>金融製品プロフィール</b>	
金融製品名	金融商品の共通名です。例を挙げると、Oracle Corporation、投資信託 X、金預金、ベスト住宅ローン、などです。
カテゴリー	金融商品のカテゴリーです。(推奨される階層は、タイプ、カテゴリー、クラス、サブクラス、金融商品、子金融商品、その他の子商品 (必要に応じて) です。)
タイプ	金融商品のタイプです。例: グロースファンド、安全ファンド。
クラス	金融商品のクラスです。例: 固定配分のない株、債権。
サブクラス	金融商品のサブクラスです。例: テクノロジー、石油およびガス。
親金融製品	この商品の親金融商品です。
金融製品 ID	金融商品ハブまたは等価のエンティティの中で金融商品を識別するために、金融機関が使用する金融商品 ID です。
MDM Product Hub ID (MDM 製品のハブ ID)	外部マスターデータ管理 (MDM) 金融商品ハブの中で金融商品を識別するために、金融業界または外部の企業が使用する金融商品 ID です。

フィールド	説明
現在の価格	金融商品の価格です。外部の市場価格などの要因、または内部の価格リストによって決定します。
価格情報源	金融商品に関する価格情報の発生元。たとえば、アプリケーション名、データベース名、統合名、など。
現在の価格(前回の更新)	この金融商品の価格が、価格決定要因によって最後に更新された日時です。
<b>製品カタログ</b>	
製品 URL	この金融商品のカタログの場所の URL です。通常は、外部の金融商品と URL です。
製品の概要	金融商品に関する要約情報または概要情報です。16350 文字まで入力できます。
製品カタログ	この金融商品が含まれている金融商品カタログの URL です。通常は内部の金融商品 URL です。
<b>金融製品の概要</b>	
外部 ID	この金融商品名義人に関する外部情報の発生元 ID です。50 文字まで入力できます。
外部情報源	金融商品に関する外部情報の発生元。たとえば、アプリケーション名、データベース名、統合名、などです。
外部の前回の更新	この金融商品が(外部から)最後に更新された日時です。

## 関連トピック

関連する金融商品情報については、次のトピックを参照してください。

- [金融製品 \(ページ 656\)](#)
- [\[金融製品ホームページ\]の使用 \(ページ 658\)](#)
- [金融製品の管理 \(ページ 659\)](#)

## 金融トランザクション

[Financial Transactions(金融トランザクション)]ページでは、特定の金融口座に対するすべてのタイプの金融トランザクションを作成、更新、および追跡できます。金融トランザクションは、ある金融口座のすべての金融商品に関する個別のトランザクションです。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。金融トランザクション情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[Financial Transactions(金融トランザクション)]タブは使用不可になっています。

金融トランザクションレコードを使用すると、すべての金融商品との関連でどの金融口座にどの金融トランザクションがあるかを判別できます。この情報によって、金融トランザクションが金融口座ごとにわかりやすく整理されます。金融トランザクションレコードは、購入、売却、高額商品、償却、預金、引出、金融製品内でユーザーが定義したその他の商品などのすべてのタイプの金融製品のトランザクションの追跡にも使用できます。

金融トランザクションを使用すると、金融機関はミドルオフィスまたはバックオフィスのアプリケーションから顧客の金融口座に関する概要情報を配布できるようになります。この情報は、クライアントまたは世帯に基づいたビューを提供します。金融トランザクションの詳細情報（数量、価格、購入日などの重要な日付など）は、ユーザーがクライアントとの関係を管理するときに Oracle CRM On Demand 内で使用できます。

## [金融トランザクションホームページ]の使用

[金融トランザクションホームページ]から、金融トランザクションの管理を開始します。

**注:** 企業の管理者は[Financial Transaction Homepage (金融トランザクションホームページ)]のレイアウトをカスタマイズすることができます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 金融トランザクションの作成

[最近変更された金融トランザクション]セクションの[新規]ボタンをクリックして、金融トランザクションを作成できます。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[金融トランザクションフィールド \(ページ 663\)](#)」を参照してください。

### 金融トランザクションリストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、金融トランザクションの標準のリストについて説明します。

金融トランザクションリスト	フィルター
金融トランザクション (全件)	その所有者に関係なく、表示できるすべての金融トランザクションが表示されます。
Recently Modified Financial Transactions (最近変更された金融トランザクション)	変更日に基づいて並べ替えられたすべての金融トランザクションです。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

### 最近変更された金融トランザクションの表示

[最近変更された金融トランザクション]セクションには、最近変更された金融トランザクションが変更日で並べ替えられて表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [金融トランザクションホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[Financial Transaction Homepage (金融トランザクションホームページ)]に、管理者による設定に応じて、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

次の手順では、[Financial Transaction Homepage (金融トランザクションホームページ)]にセクションを追加する方法について説明します。

#### **[Financial Transaction Homepage (金融トランザクションホームページ)]にセクションを追加するには**

- 1 [Financial Transaction Homepage (金融トランザクションホームページ)]で、[レイアウトを編集]をクリックします。

- 2 [Financial Transaction Homepage Layout(金融トランザクションホームページのレイアウト)]ページの矢印ボタンを使用して、ページでセクションを追加または削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

## 金融トランザクションの管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## 金融トランザクションフィールド

[Financial Transaction Edit(金融トランザクション編集)]ページでは、金融トランザクションを追加したり、既存の金融トランザクションの詳細情報を更新したりできます。[Financial Transaction Edit(金融トランザクション編集)]ページには、金融トランザクションに関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [Financial Transaction List(金融トランザクションリスト)]ページと [Financial Transaction Detail(金融トランザクション詳細)]ページでも、金融トランザクション情報を編集することができます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>金融トランザクションプロフィール</b>	
金融口座	金融トランザクションと関連付けられた金融口座です。
金融製品	金融トランザクションと関連付けられた金融商品です。
トランザクションタイプ	金融トランザクションのタイプです。たとえば、購入、売却、高額商品、償却などがあります。
数量	この金融トランザクションの金融商品単位の数です。この情報は、通常は外部に由来します。
取引 ID	金融トランザクションの ID。50 字まで入力できます。
取引期間	金融トランザクションの期間です。たとえば、日、月、四半期の高額商品などがあります。

フィールド	説明
取引価格	この金融トランザクションの金融商品の価格です。この情報は、通常は外部に由来します。
取引日時	金融トランザクションの日時です。この情報は、通常は外部に由来します。
値	金融トランザクションの金額(価格×数量)。この情報は、通常は外部に由来します。
<b>金融トランザクション統合</b>	
取引情報源	ミドルオフィスまたはバックオフィスのアプリケーションで金融トランザクションを識別するために、ユーザーの金融機関が使用する情報源。
統合 ID	この金融トランザクションに関する外部情報の統合 ID です。50 字まで入力できます。
外部 ID	この金融トランザクションに関する外部情報の発生元 ID です。50 字まで入力できます。
外部情報源	この金融トランザクションに関する外部情報(アプリケーション名、データベース名、統合名など)の発生元 ID です。50 字まで入力できます。
外部の前の更新	この金融トランザクションが(外部から)最後に更新された日時です。

# 11 保険

Oracle CRM On Demand には、保険情報に関する次のレコードタイプが用意されています。

- [請求 \(ページ 668\)](#)。これらのページでは、保険請求に関する情報を管理します。
- [補償内容 \(ページ 673\)](#)。これらのページでは、保険証券でカバーされる金銭的な限度およびリスクを管理します。
- [損傷 \(ページ 676\)](#)。これらのページでは、担当者の保険不動産に対する損傷に関する情報を管理します。
- [保険不動産 \(ページ 679\)](#)。これらのページでは、保険不動産に関する情報を管理します。
- [関連パーティ \(ページ 682\)](#)。これらのページでは、保険請求に関係する担当者に関する情報を管理します。
- [保険証券 \(ページ 684\)](#)。これらのページでは、保険証券に関する情報を管理します。
- [証券名義人 \(ページ 688\)](#)。これらのページでは、証券の名義人に関する情報を管理します。
- [ブローカープロフィール \(ページ 691\)](#)。これらのページでは、ブローカーに関する情報を管理します。

注: これらのレコードタイプはすべて、Oracle CRM On Demand Financial Services Edition でのみ使用できます。

## 保険の管理

保険を管理するには、次のプロセスを実行します。

- [チャンネル計画の実行のプロセス \(ページ 665\)](#)
- [損害の第一報の請求を生成するプロセス \(ページ 666\)](#)
- [エージェント/ブローカーの関係の採用と設定のプロセス \(ページ 666\)](#)
- [エージェント/ブローカーの関係の管理のプロセス \(ページ 666\)](#)
- [セールスと予算の計画のプロセス \(ページ 666\)](#)
- [Producer Success Model での保険見込み客からクライアントへの変換のプロセス \(参照 \[Producer Success Model での保険見込み客からクライアントへの変換のプロセス\]\(#\) ページ 667\)](#)
- [サービスリクエストの管理のプロセス \(ページ 667\)](#)
- 

メモ: これらのプロセスの一部は Oracle CRM On Demand で実行されますが、その他のプロセスは Oracle CRM On Demand の外部で実行されます。

## チャンネル計画の実行のプロセス

チャンネル計画は、チャンネルマネージャが自分の権限でチャンネルに対して実行する戦略および計画活動の開発を伴いません。

チャンネル計画を実行するには、次のタスクを実行します。

- 1 [ビジネス計画の作成](#)。「[ビジネス計画 \(ページ 363\)](#)」を参照してください。
- 2 [ビジネス計画の目標の作成](#)。「[目標 \(ページ 371\)](#)」を参照してください。
- 3 [計画取引先の管理](#)。「[計画取引先 \(ページ 375\)](#)」を参照してください。
- 4 [計画担当者の管理](#)。「[計画担当者 \(ページ 378\)](#)」を参照してください。

- 5 計画商談の管理。「[計画商談 \(ページ 381\)](#)」を参照してください。

## 損害の第一報の請求を生成するプロセス

損害の第一報では、請求および請求者に関する情報を示す顧客請求レポートを作成します。このレポートには、コールセンターエージェントによる補償内容の検証などの情報が記載されます。コールセンターエージェントは保険証券および補償内容の情報を検証します。

損害の第一報の請求を作成するには、次の手順に従います。

- 1 請求者が提供する保険証券および補償内容の情報を検証します（「[Policies \(保険証券\) \(参照 \[保険証券\]\(#\) ページ 684\)](#)」を参照）。
- 2 請求レコードを作成します（「[請求 \(ページ 668\)](#)」を参照）。
- 3 損害の第一報に関する情報を入力します（「[請求 \(ページ 668\)](#)」を参照）。

## エージェント/ブローカーの関係の採用と設定のプロセス

エージェント/ブローカーの関係の設定には、潜在的なエージェントを対象とするマーケティングキャンペーンの計画と実行に加えて、新しいエージェントの設定が含まれます。

新しいエージェントを採用し、エージェント/ブローカーの関係を設定するには、次のタスクを実行します。

- 1 キャンペーンレコードを作成します。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[キャンペーンのフィールド \(参照 \[キャンペーンフィールド\]\(#\) ページ 234\)](#)」を参照してください。
- 2 潜在的なエージェントをキャンペーンに関連付けます。「[キャンペーンの担当者の設定 \(ページ 233\)](#)」を参照してください。
- 3 マーケティングキャンペーンを実行します。「[キャンペーンの処理プロセス \(ページ 229\)](#)」を参照してください。
- 4 エージェントからの申込みを管理し、新規エージェントを承認します。
- 5 新しい承認済みエージェントを設定します。「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[パートナーフィールド \(ページ 413\)](#)」を参照してください。

## エージェント/ブローカーの関係の管理のプロセス

エージェント/ブローカーの関係の管理には、エージェントとの通信、エージェント/ブローカーの関係の監視、エージェントの人口統計に関する情報の更新、資格情報の監視、ブックの保守などが含まれます。

エージェント/ブローカーの関係を管理するには、次のタスクを実行します。

- 1 エージェントと代理店に関する情報を更新します。「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。
- 2 エージェントおよび代理店の資格情報を監視します。「[パートナー取引先の管理 \(ページ 411\)](#)」を参照してください。
- 3 ビジネス計画を管理します。「[ビジネス計画の管理 \(ページ 368\)](#)」を参照してください。
- 4 エージェントおよび代理店からの商談およびサービスリクエストを監視します。「[商談の管理 \(ページ 307\)](#)」および「[サービスリクエストの管理 \(ページ 388\)](#)」を参照してください。

## セールスと予算の計画のプロセス

保険セールス計画には、年、四半期またはその他の期間のセールス計画が含まれます。セールス予算の管理、売上予想の管理、テリトリーなど、セールス計画の管理も含まれます。

セールスと予算を計画するには、次のタスクを実行します。

- 1 年、四半期またはその他の期間のセールス計画を実行します。「[ビジネス計画 \(ページ 363\)](#)」を参照してください。
- 2 セールス予算および目標を管理します。「[売上予想 \(ページ 322\)](#)」を参照してください。
- 3 売上予想を管理します。「[売上予想 \(ページ 322\)](#)」を参照してください。
- 4 テリトリーを管理します。「[テリトリー管理 \(ページ 1428\)](#)」を参照してください。

## サービスリクエストの管理のプロセス

サービスリクエストの管理には、一般的な問い合わせの処理や 1 つのサービスリクエストの開始から終了までの解決が含まれます。また、サービスの問題の評価、リクエストの優先順位付けも含まれます。

サービスリクエストを管理するには、次の手順に従います。

- 1 サービスリクエストを作成します(「[サービスリクエスト \(ページ 386\)](#)」を参照)。
- 2 サービスリクエストの割り当て、またはエスカレートを行います(「[サービスリクエストの割り当て \(ページ 389\)](#)」または「[サービスリクエストのエスカレート \(ページ 390\)](#)」を参照)。
- 3 サービスリクエストの解決策を操作します(「[サービスリクエストへの解決策の追加 \(ページ 390\)](#)」を参照)。
- 4 解決したサービスリクエストをクローズします(「[解決済みサービスリクエストのクローズ \(ページ 390\)](#)」を参照)。

## Producer Success Model での保険見込み客からクライアントへの変換のプロセス

Oracle CRM On Demand では、ワークフロールールを使用して、指定したイベントが発生するたびに 1 つ以上のアクションを自動的に実行するように指定できます。ビジネスプロセスの実装で必要になるだけの数のワークフロールールを設定できます。

Oracle CRM On Demand の Producer Success Model (PSM) は、ワークフロールールを使用して活動の作成を自動化するフレームワークです。これにより、保険代理店や金融アドバイザーは、定期的に見込み客をフォローアップしたり、クライアントと連絡を取り合うことが可能になります。

Producer Success Model では、次の用語が使用されます。

- **プロデューサ**。プロデューサは、保険代理店または金融アドバイザーです。
- **クライアント**。クライアントは、クライアントの状況の変化を監視し、追加の製品をクライアントにクロスセルするための商談を識別できるように、企業が長期にわたる関係を維持する担当者です。また、クライアントは通常、ニーズに合う製品に関するアドバイスを求めます。

Producer Success Model では、ワークフロールールを使用して次の処理を行います。

- 見込み客レコードが作成されるたびに、次の営業日にその見込み客に対してコールを行うタスクを作成します。
- プロデューサが見込み客またはクライアントに対するコール後に[タスク詳細]ページの[コール結果]フィールドの値を更新したときに、フォローアップタスクを作成します。

プロデューサが見込み客またはクライアントに対して行うコールのタイプには、次のものがあります。

- **照会コール**。プロデューサが見込み客をフォローアップするために実施する必要があるコール。
- **誕生日コール**。プロデューサが既存の見込み客またはクライアントに対して、その人の誕生日に実施するコール。
- **レビューコール**。プロデューサが見込み客またはクライアントに対して、その見込み客への前回のコールから 6 か月が経過したときに実施するコール。

プロデューサは、これらのコールの結果を[タスク詳細]ページの[コール結果]フィールドで取得できます。[コール結果]フィールドの値は次のとおりです。

- **到達なし**。見込み客に接触できません。
- **連絡維持**。見込み客または担当者は本日対話することを希望していませんが、その見込み客はプロデューサと連絡を取り合うことを希望しています。
- **デッドファイル**。見込み客は本日対話することを希望しておらず、再連絡を希望していません。
- **アポイント**。見込み客またはクライアントは、アポイントの準備が整っています。

コールの結果に応じて、ワークフローで別のフォローアップタスクが作成されます。たとえば、コールの結果が[到達なし]の場合、翌日に同じ見込み客またはクライアントに対してコールを行うタスクが作成されます。コールの結果が[連絡維持]の場合、現在から 6 か月後または誕生日の 1 週間前のどちらか早い日付に見込み客またはクライアントに対してコールを行うタスクが作成されます。

注: Producer Success Model では、ワークフロールールおよびアクションの設定が必要です。詳細は、Oracle On Demand Financial Services Edition の設定マニュアルを参照してください。

Producer Success Model で保険見込み客をクライアントに変換するには、次のタスクを実行します。

- 1 照会用の新しい見込み客レコードを作成します。  
ワークフロールールによって、次の営業日に見込み客に対してコールを行うタスクが自動的に作成されます。
- 2 [活動リスト] ページで、照会コールの日別コールリストを確認し、見込み客に対してコールを行います。「[活動リストの使用 \(ページ 198\)](#)」を参照してください。
- 3 [コール結果] フィールドにコール結果情報を記録します。  
コール結果に応じて、ワークフローでフォローアップタスクが作成されます。
- 4 見込み客に会うアポイントをスケジュールリングします。「[アポイントのスケジュールリング \(ページ 213\)](#)」を参照してください。
- 5 対象の見込み客に会い、追加の情報を集めます。
- 6 [見込み客タイプ] ピックリストから[見込み顧客]を選択して、見込み客を見込み顧客に格上げします。「[見込み客フィールド \(ページ 252\)](#)」を参照してください。
- 7 見込み顧客のニーズに合う製品を提供し、興味を示した場合は商談を作成します。「[\[商談ホームページ\]の使用 \(ページ 305\)](#)」を参照してください。
- 8 最終的な面談を行って、製品を販売します。
- 9 製品を購入してもらった場合、[担当者タイプ] ピックリストから[クライアント]を選択して、担当者をクライアントに格上げします。
- 10 [担当者詳細] ページで、[訪問頻度] フィールドを[1 - 2 回/年]に設定します。タスクの作成ワークフローの詳細は、「[ワークフローアクションの作成: タスクの作成 \(ページ 1499\)](#)」を参照してください。

## 請求

[請求] ページを使用して、あらゆる種類の請求を作成、更新、および追跡します。請求は、一般に保険会社が管理する担当者または企業の請求です。

注: 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。請求情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[請求] タブは使用不可になっています。

請求は、被保険物の喪失または損傷に対する支払を、保険会社に対して正式な書面で請求することです。

現在の請求状態を含む顧客の請求履歴を理解することで、販売およびサービスの担当者は保険会社と顧客の関係のこの重要な局面についてより良く知ることができます。保険会社は、[請求] ページを使用して、損害の第一報と適切な担当者までの正確な請求ルートに関する重要な情報をすばやく記録できます。

請求レコードのタイプは、自動車保険、動産保険、賠償責任保険などすべてのタイプの請求の損害の第一報をサポートします。請求には親請求があることがあり、すべてのタイプの請求構造および階層(たとえば、請求が請求グループに構造化されるなど)がサポートされます。

[請求詳細] ページでは、請求に関するプロファイルおよび詳細情報を確認し、取得ことができます。また、[請求詳細] ページを使用すると、請求の子請求および次のような関連情報を確認できます。

- [関連パーティ \(ページ 682\)](#)
- [損傷 \(ページ 676\)](#)
- 活動

請求には活動を関連付けることができます。[請求詳細] ページで請求に関連するすべての活動を表示できます。

- サービスリクエスト

請求にはサービスリクエストを関連付けることができます。[請求詳細] ページで請求に関連するすべてのサービスリクエストを表示できます。

## [請求ホームページ]の使用

[Claim Homepage (請求ホームページ)]から請求の管理を開始します。このページにはいくつかのセクションがあり、ユーザーに関連する関係者情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は[Claim Homepage (請求ホームページ)]のレイアウトをカスタマイズすることができます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できません。

### 請求の作成

[最近変更された請求]セクションの[新規]ボタンをクリックして、請求を作成できます。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[請求フィールド \(ページ 670\)](#)」を参照してください。

### 請求リストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、請求の標準のリストについて説明します。

請求リスト	フィルター
請求 (全件)	その所有者に関係なく、表示できるすべての請求が表示されます。
最近変更された請求	変更日に基づいて並べ替えられたすべての請求。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

### [最近変更された請求]セクションの表示

[最近変更された請求]セクションには、最近変更された請求が変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。リストを展開するには、[リストを全表示]リンクをクリックします。次の手順では、[請求ホームページ]にセクションを追加する方法について説明します。

### [請求ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページをパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは、企業の管理者が[請求ホームページ]で表示可能にしているセクションに応じて、自分の[請求ホームページ]にセクションを追加できます。

### [請求ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [請求ホームページ]で、[レイアウトを編集]リンクをクリックします。
- 2 [請求ホームページレイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページへのセクションの追加、ページからのセクションの削除、およびページのセクションの整理を行うことができます。
- 3 [保存]をクリックします。

### 関連情報

関連する請求情報については、次のトピックを参照してください。

- [請求フィールド \(ページ 670\)](#)

■ [請求の管理 \(ページ 670\)](#)

## 請求の管理

次に示した作業の手順を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [親請求の追跡 \(ページ 670\)](#)

すべてのレコードに共通のその他の手順については、「[レコードの使用 \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ピックリストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、ユーザーは、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できないことがあります。

## 関連情報

関連する請求情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[請求ホームページ\]の使用 \(ページ 669\)](#)
- [請求フィールド \(ページ 670\)](#)

## 親請求の追跡

親請求の追跡を許可するには、子請求レコードの [Parent Claim (親請求)] フィールドに親請求を追加します。

### 親請求を追跡するには

- 1 請求を選択します。  
請求の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [Claim Detail (請求詳細)] ページで、[編集] をクリックします。
- 3 [Claim Edit (請求の編集)] ページで、[Parent Claim (親請求)] フィールドを選択し、請求を選択します。

## 請求フィールド

[Claim Edit (請求の編集)] ページを使用して、新規の請求を追加したり、既存の請求の情報を更新したりできます。  
[Claim Edit (請求の編集)] ページには、請求に関するすべてのフィールドが表示されます。

**ヒント:** [Claim List (請求リスト)] ページおよび [Claim Detail (請求詳細)] ページで請求を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>請求プロフィール</b>	
請求番号	請求の識別子。

フィールド	説明
業種	保険業の種類(自動車保険、動産保険、賠償責任保険、労災保険、生命保険、など)
損失コード	特定の損害のコード(たとえば、保険会社が自動車事故には 100、盗難事故には 200、などと割り当てたもの)
損失タイプ	損害のタイプで、損失コードに関連します(損失タイプの例は、自動車事故、盗難、など)。
レポート日	被保険者が事故について請求を報告した日付。
Loss Date and Time (損失の日時)	事故または損害発生の日付。
通貨	請求の通貨。
クローズ日	請求が終了された日付。
イベント番号	イベントの ID 番号。保険会社は、通常、大惨事をカテゴリ化します。イベント番号の一例として、ハリケーン「アイク」は 1002、ハリケーン「アンドルー」は 1003、などです。
状態	請求の状態、損害報告、処理開始、確認、終了、などです。
<b>請求詳細</b>	
損失の種類	損害のタイプ(火災、盗難、障害、風害、洪水、ひょう(雹)、その他、など)
損失のカテゴリ	多くの保険会社が損害をカテゴリ化するために使用している損害のカテゴリ。一例を挙げると、A:住宅、B:その他の構造物、C:動産、D:使用不能、などです。
損失の場所	損害の場所で、駐車場、ショッピングモール、などです。
損失額	顧客が発生させた損害額です。指定された損害額の合計が補償額を超えた場合は、顧客が残りの額を払うことになります。
補償の情報源	請求の原因になった補償責任の発生源です。例を挙げると、負傷した従業員、従業員が破損した動産、負傷した個人、個人の財産、滑って転倒、車両による負傷、などです。
負債額	損害がある場合に支払われる額。
被保険者との関係	負傷者と保険契約者の関係。雇用者、監督者、同僚、など。
負傷した場所	負傷が発生した場所。
Date Employer Aware of Injury (雇用者が負傷を認識した日付)	従業員の負傷に雇用者が気付いた日付です。

フィールド	説明
Date Employer Aware of Claim (雇用者が請求を認識した日付)	従業員の請求に雇用者が気付いた日付です。
負傷者数	その事故で負傷した人数。従業員とそれ以外の人が含まれることもあります。
負傷した従業員数	その事故で負傷した従業員数です。
Part of Body Injured (負傷箇所)	負傷した体の部位。手、脚、首、など
負傷の種類	負傷の種類。火傷、骨折、捻挫、反復性のストレス障害、など。
負傷コード	特定の医学的障害のコード。IDC-9、IDC-10、など。
作業能力	その従業員がこの負傷があっても労働を継続できるかどうかを示します。
従業員のクラス	従業員の職級。秘書、マネージャ、など。
Injured During Working Hours ? (就業中の事故かどうか)	その事故が作業時間内に発生したかどうかを示します。
病院名	請求者の負傷を治療した病院の名前。
死亡時刻	負傷者が死亡した場合にその時刻。
事故/ 検視レポート番号	労災保険に関する警察または検死官の報告書の番号。
<b>請求統合</b>	
外部システム ID	この請求の外部情報の発生元 ID を追跡します。50 字まで入力できます。
外部情報源	請求に関する外部情報の発生元。たとえば、アプリケーション名、データベース名、統合名、など。
外部の回目の更新	この請求のデータが最後に外部で更新された日時を追跡します。この保険証券が(外部から)最後に更新された日時です。
<b>保険証券に対する請求</b>	
保険証券	この請求に関連する保険証券。
レポート作成者	事故を報告した人間を指名します。例を挙げると、記名被保険者、付保車両の運転者、代理店、など

フィールド	説明
レポーター担当者情報	事故報告者の連絡先情報。
条件	事故の発生状況(天候など)。たとえば、「降雨」。
過失事故	過失があった人を示します。例を挙げると、被保険運転者その他の運転者。
事故/ 火災部門	報告書を作成した警察署または消防署。
レポート番号	事故に関する報告書の番号。
コメント	請求の詳細な説明。
損失の説明	損害の説明。たとえば、車がトラックにぶつけられた。
ビジネス口座	この請求に関連するビジネスアカウント。
住所	請求が発生した住所。Oracle CRM On Demand の他の住所とは異なることがあり、担当者や事業所の住所、または資産の住所とは関係ありません。この住所は、この請求レコードに対してのみ関連し、その件でのみ適切である必要があります。
市	請求が発生した市。Oracle CRM On Demand の他の市とは異なることがあり、担当者や事業所の市のレコード、または資産の市とは関係ありません。この市の名前は、この請求レコードに対してのみ関連し、その件でのみ適切である必要があります。
州 (米国)	請求が発生した州(司法管轄区域に州を使用するアメリカ合衆国)または県(司法管轄区域に県を使用するカナダ)。たとえば、CA はカリフォルニア州で、ON はオンタリオ県。
郵便番号	事故が発生した場所の郵便番号。

### 関連情報

関連する請求情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[請求ホームページ\]の使用 \(ページ 669\)](#)
- [請求の管理 \(ページ 670\)](#)

## 補償内容

[補償内容] ページでは、すべてのタイプの保険の補償内容を作成、更新、および追跡できます。補償内容は、通常は担当者の保険証券でカバーされている金銭的な限度およびリスクです。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。補償内容情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[補償内容] タブは使用不可になっています。

補償内容は、保険証券でカバーされている金銭的な限度およびリスクです。保険証券の補償内容を追跡するには、証券に補償内容として追加します。補償内容は、衝突、身体傷害、火災など、すべてのタイプの補償内容の追跡に使用できます。[補償内容] ページは、補償内容情報(補償内容のタイプ、個別の限度額、合計限度額、控除金額、など)を取得して、確認およびプロファイルするために使用できます。

## [補償内容ホームページ]の使用

[補償内容ホームページ]から、補償内容レコードの管理を開始します。

**注:**企業の管理者は[Coverage Homepage (補償内容ホームページ)]のレイアウトをカスタマイズすることができます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 補償内容レコードの作成

[最近変更された補償内容セクション]の[新規]ボタンをクリックして、補償内容レコードを作成できます。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[補償内容フィールド \(参照 補償内容のフィールド ページ 675\)](#)」を参照してください。

### 補償内容リストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、補償内容の標準のリストについて説明します。

補償内容リスト	フィルター
補償内容 (全件)	その所有者に関係なく、表示できるすべての補償内容が表示されます。
最近更新された補償内容	[所有者]フィールドに自分の名前を含むすべての補償内容が変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 Creating and Refining Lists ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

### 最近変更された補償内容の表示

[最近変更された補償内容セクション]には、最近表示した補償内容が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [補償内容ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは、企業の管理者が[補償内容ホームページ]で表示可能にしているセクションに応じて、自分の[補償内容ホームページ]にセクションを追加できます。

#### [Coverage Homepage (補償内容ホームページ)]にセクションを追加するには

- 1 [Coverage Homepage (補償内容ホームページ)]で、[レイアウトを編集]リンクをクリックします。
- 2 [Coverage Homepage Layout (補償内容ホームページのレイアウト)]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

### 関連情報

関連する補償内容情報については、次のトピックを参照してください。

- [補償内容のフィールド \(ページ 675\)](#)

■ [補償内容の管理 \(ページ 675\)](#)

## 補償内容の管理

次に示した作業の手順を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)

すべてのレコードに共通のその他の手順については、「[レコードの使用 \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ピックリストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする情報と、オンラインヘルプで説明されている標準的な情報は異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連情報

関連する補償内容情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[補償内容ホームページ\]の使用 \(ページ 674\)](#)
- [補償内容のフィールド \(ページ 675\)](#)

## 補償内容のフィールド

[Coverage Edit(補償内容編集)]ページを使用して、新規の補償内容レコードを追加したり、既存の補償内容レコードの情報を更新したりできます。[Coverage Edit(補償内容編集)]ページには、補償内容レコードに関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [Coverage List(補償内容リスト)]ページと[Coverage Detail(補償内容詳細)]ページの補償内容レコードも編集することができます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>補償内容プロフィール</b>	
補償内容名	補償内容の一意の名前です。
保険証券	この補償内容にリンクしている保険です。
補償内容	顧客が賠償責任をカバーするために保険の一部として購入した補償のタイプです。補償の例を挙げると、衝突、包括、身体傷害、医療支払、などです。
補償の状況	補償内容の状態。[保留中]、[オープン]、[クローズ]などです。
通貨	補償内容の通貨。
被保険資産	補償内容レコードにリンクした保険対象物。

フィールド	説明
個人の制限	個別の補償内容の制限です。たとえば、衝突事故の補償内容としての上限金額が \$100,000 などです。
制限の合計	支払可能な合計金額の制限です。たとえば、被保険者が 2 台の自動車の衝突に関係した場合、両方の自動車の衝突事故の補償内容によって支払われる合計の上限金額が \$300,000 などです。
補償対象製品	この補償内容に関連する保険商品です。
<b>補償内容詳細</b>	
控除金額	保険会社が支払う前に、顧客が最初に支払う必要がある金額(控除金額という語は、英国やアイルランドなど一部の国ではエクセスとも言います)。
開始	補償が開始される日付です。
終了	補償が終了する日付です。
被保険金額	保険金額です。
<b>補償内容統合</b>	
外部システム ID	この補償内容に関する外部情報の発生元 ID を追跡します。50 字まで入力できます。
外部情報源	保険証券に関する外部情報の発生元。たとえば、アプリケーション名、データベース名、統合名、など。
統合 ID	この補償内容レコードに関する外部情報の統合 ID を追跡します。50 字まで入力できます。
外部の前の更新	この保険証券が(外部から)最後に更新された日時です。

## 関連情報

関連する補償内容情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[補償内容ホームページ\]の使用 \(ページ 674\)](#)
- [補償内容の管理 \(ページ 675\)](#)

## 損傷

[損傷] ページを使用して、損傷の説明や損傷額など、損傷に関する情報を確認し、取り込みます。*損傷*とは、財産を傷つけてその価値を失わせることです。損傷は保険請求で、保険証券でカバーされた財産に対する損傷の追跡に使用されません。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。損傷情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[損傷]タブは使用不可になっています。

## [損傷ホームページ]の使用

[Damage Homepage (損傷ホームページ)]から損傷の管理を開始します。

**注:**企業の管理者は[Damage Homepage (損傷ホームページ)]のレイアウトをカスタマイズすることができます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 損傷レコードの作成

[最近変更された損傷]セクションの[新規]ボタンをクリックして、損傷レコードを作成できます。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[損傷フィールド \(参照 損傷のフィールド ページ 678\)](#)」を参照してください。

### 損傷リストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、損傷の標準のリストについて説明します。

損傷リスト	フィルター
損傷 (全件)	その所有者に関係なく、表示できるすべての損傷レコードが表示されます。
最近更新された損傷	すべての損傷が変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 Creating and Refining Lists ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

### 最近変更された損傷の表示

[最近変更された損傷]セクションには、最近変更された損傷レコードが表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [損傷ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは、企業の管理者が[損傷ホームページ]で表示可能にしている内容に応じて、自分の[損傷ホームページ]にセクションを追加できます。

次の手順では、[Damage Homepage (損傷ホームページ)]にセクションを追加する方法について説明します。

#### **[Damage Homepage (損傷ホームページ)]にセクションを追加するには**

- 1 [Damage Homepage (損傷ホームページ)]で[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [Damage Homepage Layout (損傷ホームページのレイアウト)]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

### 関連トピック

関連する損傷情報については、次のトピックを参照してください。

- [損傷のフィールド \(ページ 678\)](#)

## ■ 損傷の管理 (ページ 678)

### 損傷の管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- レコードの作成 (ページ 50)
- レコードの詳細の更新 (ページ 113)
- 選択したレコードへのレコードのリンク (参照 [Linking Records to Your Selected Record](#) ページ 115)
- リストの使用 (ページ 123)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

関連する損傷情報については、次のトピックを参照してください。

- [損傷ホームページ]の使用 (ページ 677)
- 損傷のフィールド (ページ 678)

### 損傷のフィールド

[Damage Edit (損傷編集)] ページを使用して、新規の損傷レコードを追加したり、既存の損傷レコードの情報を更新したりできます。[Damage Edit (損傷編集)] ページには、損傷レコードに関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [Damage List (損傷リスト)] ページと [Damage Detail (損傷詳細)] ページの損傷レコードも編集することができます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>損害プロフィール</b>	
請求	損傷レコードにリンクしている請求です。
保険不動産	損傷レコードにリンクした被保険物です。
損傷名	損傷の一意の名前です。50 字まで入力できます。
損害を被った不動産の説明	損害を受けた財産の説明です (たとえば、自動車 BMW)。このフィールドには 16,350 文字まで入力できます。
損害の説明	損傷の説明で、 <i>右前ライトの損傷</i> などとします。このフィールドには 16,350 文字まで入力できます。
通貨	損傷の通貨。

フィールド	説明
不動産番号	財産の番号で、財産 1、財産 2、などとします。たとえば、保険証券に 3 台の自動車が含まれている場合、それらの自動車の番号を、1 はトヨタカローラ、2 はマツダミアータ、3 はヒュンダイポニーとすることができます。
損害を被った不動産タイプ	財産のタイプで、自動 2 輪、モーターホーム、個人乗用車、住宅、などです。
予想額	被保険物の損傷の評価額です。
<b>損傷統合</b>	
外部システム ID	この損傷レコードに関する外部情報の発生元 ID を追跡します。50 字まで入力できます。
外部情報源	保険証券に関する外部情報の発生元。たとえば、アプリケーション名、データベース名、統合名、など。
統合 ID	この損傷レコードに関する外部情報の統合 ID を追跡します。50 字まで入力できます。
外部の前の更新	この保険証券が(外部から)最後に更新された日時です。

### 関連トピック

関連する損傷情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[損傷ホームページ\]の使用 \(ページ 677\)](#)
- [損傷の管理 \(ページ 678\)](#)

## 保険不動産

[Insurance Properties (保険対象物)] ページでは、損害保険口座を作成、更新、および追跡できます。保険対象物レコードによって、担当者をグループ化し、関連情報をその保険対象物にリンクされた担当者からロールアップできます。

保険対象物とは有形資産で、担当者またはビジネス所有者が法的所有権を持ちます。所有者は、盗難、火災、およびその他の危険から有形の財産を保護するために保険証券を購入します。この契約(保険対象物)は請求でも使用されます。所有者は、事故で損傷された保険対象物を指定できます。保険不動産レコードを使用して、補償されるすべての保険不動産(自動車、船舶、宝石、住宅など)を追跡できます。

[Insurance Property (保険対象物)] ページを使用して、製造、モデル、作成年、ライセンス番号、などの情報を取得することで、保険対象物を確認してプロフィールできます。また、[Insurance Property (保険対象物)] ページでは、その他の関連情報も確認できます。詳細は、「[補償内容 \(ページ 673\)](#)」および「[損傷 \(ページ 676\)](#)」を参照してください。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。保険対象物に関する情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[Insurance Properties (保険対象物)] タブは使用できません。

### [保険不動産ホームページ]の使用

[保険不動産ホームページ] から、保険不動産レコードの管理を開始します。

**注:** 企業の管理者は [Insurance Property Homepage (保険対象物ホームページ)] のレイアウトをカスタマイズすることができます。また、ユーザーの役割に [ホームページのパーソナライズ] 権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

## 保険不動産レコードの作成

[最近変更された保険不動産]セクションの[新規]ボタンをクリックして、保険不動産レコードを作成できます。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[保険対象物フィールド \(参照 \[保険不動産のフィールド\]\(#\) ページ 681\)](#)」を参照してください。

## 保険不動産リストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、保険不動産で使用可能な標準のリストについて説明します。

保険不動産リスト	フィルター
保険不動産 (全件)	ユーザーが表示できるすべての保険対象物です。
Recently Modified Insurance Properties (最近変更された保険対象物)	[所有者]フィールドに自分の名前を含むすべての保険対象物が変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

## [最近変更された保険不動産]セクションの表示

[最近変更された保険不動産]セクションには、最近表示した保険不動産が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

## [保険不動産ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは、企業の管理者が[保険不動産ホームページ]で表示可能にしているセクションに応じて、自分の[保険不動産ホームページ]にセクションを追加できます。

次の手順では、[保険不動産ホームページ]にセクションを追加する方法について説明します。

### [保険不動産ホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [Insurance Property Homepage (保険対象物ホームページ)]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [Insurance Property Homepage Layout (保険対象物ホームページのレイアウト)]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

## 保険不動産の管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)

■ リストの使用 (ページ 123)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

**保険不動産のフィールド**

[Insurance Property Edit(保険対象物編集)]ページでは、保険対象物レコードを追加したり、既存の保険対象物の情報を更新したりできます。[Insurance Property Edit(保険対象物編集)]ページには、ある保険対象物に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [Insurance Property List(保険対象物リスト)]ページと [Insurance Property Detail(保険対象物詳細)]ページの保険対象物情報も編集することができます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>プロパティプロフィール</b>	
保険証券	保険対象物にリンクされた保険証券です。
シーケンス	保険対象物の順番です。たとえば、保険証券に3台の自動車が含まれる場合、順番1はトヨタカローラ、2はマツダミアータ、3はヒュンダイの自動車、のようになります。
タイプ	保険対象物のタイプです。たとえば、自動2輪、モーターホーム、個人乗用車、家族住宅、などです。
説明	保険対象物の詳細な説明です。このフィールドには16,350文字まで入力できます。
金額	保険対象物の保険金額です。
通貨	保険対象物の通貨。
<b>不動産統合</b>	
外部 ID	請求に関する外部情報の発生元 ID を追跡します。50 字まで入力できます。
外部情報源	保険対象物に関する外部情報の発生元。たとえば、アプリケーション名、データベース名、統合名、などです。
統合 ID	外部システムの統合 ID を追跡します。50 字まで入力できます。

## 関連パーティ

[Involved Parties (関係者)] ページでは、すべてのタイプの関係者を作成、更新、および追跡できます。関係者は、担当者と請求の関係を追跡します。

**注:** ユーザーがどのタブを使用できるかを設定するのは、各企業の管理者です。関係者情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[Involved Parties (関係者)] タブは使用不可になっています。

関連パーティは、保険請求に関係する担当者です。それぞれの担当者には請求における役割があります。[関連パーティ] タブを使用して、担当者と請求の関係を追跡できます。請求における担当者の役割の例をあげると、請求者、被保険ドライバー、弁護士などです。[Involved Party (関係者)] ページを使用すると、関係者を確認およびプロフィールできます。

### [関連パーティホームページ]の使用

[関連パーティホームページ] から、関連パーティの管理を開始します。

**注:** 企業の管理者は [Involved Party Homepage (関係者ホームページ)] のレイアウトをカスタマイズすることができます。また、ユーザーの役割に [ホームページのパーソナライズ] 権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 関連パーティレコードの作成

[最近変更された関連パーティ] セクションの [新規] ボタンをクリックして、関連パーティレコードを作成できます。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[Involved Party (関係者)] のフィールド (参照 [関係パーティのフィールド](#) ページ 683)」を参照してください。

### 関連パーティリストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、標準のリストについて説明します。

関連パーティリスト	フィルター
関連パーティ (全件)	その所有者に関係なく、表示できるすべての関係者が表示されます。
Recently Modified Involved Parties (最近変更された関係者)	[所有者] フィールドに自分の名前を含むすべての関係者が変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規] をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理] をクリックします。[リスト管理] ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

### 最近変更された関連パーティの表示

[最近変更された関連パーティ] セクションには、最近変更した関連パーティが表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示] をクリックします。

### [関連パーティホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に [ホームページのパーソナライズ] 権限が含まれている場合、ユーザーは、企業の管理者が [関連パーティホームページ] で表示可能にしているセクションに応じて、自分の [関連パーティホームページ] にセクションを追加できます。

次の手順では、[Involved Party Homepage(関係者ホームページ)]にセクションを追加する方法について説明します。

**[Involved Party Homepage(関係者ホームページ)]にセクションを追加するには**

- 1 [Involved Party Homepage(関係者ホームページ)]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [Involved Party Homepage Layout(関係者ホームページのレイアウト)]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

**関連パーティの管理**

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

**関係パーティのフィールド**

[Involved Party Edit(関係者編集)]ページでは、関係者レコードを追加したり、既存の関係者の情報を更新したりできます。[Involved Party Edit(関係者編集)]ページには、ある関係者に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:** [Involved Party List(関係者リスト)]ページと[Involved Party Detail(関係者詳細)]ページの関係者も編集することができます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、[Involved Party(関係者)]の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>関係者プロフィール</b>	
請求	この関係者にリンクしている請求です。
担当者	請求の担当者名です。
関連パーティ名	関係者の一意の名前です。
役割	請求内の担当者の役割です。例を挙げると、被害者、請求者、証人、弁護士、被保険配偶者、などです。
通貨	関係パーティの通貨。

フィールド	説明
事故での役割	関係者の事故における役割です。例を挙げると、運転者、乗客、歩行者、などです。
場所	事故発生時の請求者の位置です。例を挙げると、該当車両内、非該当車両内、歩行者、などです。
<b>関連パーティ詳細</b>	
障害概要	関係者に対する傷害の概要です。このフィールドには 250 文字まで入力できます。
負傷の説明	関係者に対する傷害の詳細な説明です。このフィールドには 16,350 文字まで入力できます。
<b>関連パーティ統合</b>	
外部システム ID	関係者に関する外部情報の発生元 ID を追跡します。50 字まで入力できます。
外部情報源	関係者に関する外部情報の発生元。たとえば、アプリケーション名、データベース名、統合名、などです。
統合 ID	関係者に関する外部情報の発生元 ID を追跡します。
外部の前の更新	この関係者が(外部から)最後に更新された日時です。

## 保険証券

[保険証券] ページでは、すべてのタイプの保険証券を作成、更新、および追跡できます。保険証券は、通常は保険会社が管理する担当者またはビジネスの証券ですが、他の保険会社を含む担当者やビジネスのすべての証券も追跡できます。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。証券情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[保険証券] タブは使用不可になっています。

保険証券とは、保険会社と保険契約者の間の書面による契約で、保険会社が保険対象イベントの発生時に保険金を支払うことを約束し、保険契約者が保険料を支払うことを約束するものです。保険証券によって、保険会社が担当者とビジネスの両方の関係を管理する構造が提供されます。

保険証券レコードタイプを使用すると、保険会社は高レベルの保険証券情報にアクセスし、保険証券中心の関係からクライアントおよび世帯中心の関係に移行できます。保険証券情報(たとえば、Oracle CRM On Demand 内のタイプ、状態、有効日)によって、活動、請求、カレンダーなど、クライアントおよび世帯中心の関係をサポートできるようになります。保険証券レコードタイプを使用すると、自動車保険、損害保険、賠償責任保険、その他のタイプの保険など、すべてのタイプの保険証券を追跡できます。保険証券は親保険証券をサポートするため、あらゆるタイプの保険証券構造および階層をサポートします。このような保険証券階層は、保険証券グループへの保険証券のグループ化をサポートして、柔軟に、必要な保険証券構造を有効にします。

### 保険証券に関するプロフィールおよび関連情報

[保険証券] ページを使用すると、保険証券を確認しプロフィールと詳細情報を取得できます。また、[保険証券] ページでは、その保険証券の子保険証券や次のような関連情報を確認できます。

- [証券名義人 \(ページ 688\)](#)
- [請求 \(ページ 668\)](#)
- [保険不動産 \(ページ 679\)](#)
- [補償内容 \(ページ 673\)](#)
- **活動。** 保険証券には 1 つの活動が関連付けられることがあります。[保険証券ホームページ]では、保険証券に関連する活動を表示できます。詳細は、「[\[保険証券ホームページ\]の使用 \(ページ 685\)](#)」を参照してください。
- **サービスリクエスト。** 保険証券には 1 つのサービスリクエストが関連付けられることがあります。[Policy Homepage (保険証券ホームページ)]では、保険証券に関連するサービスリクエストを表示できます。サービスリクエストの詳細については、「[サービスリクエスト \(ページ 386\)](#)」を参照してください。

## [保険証券ホームページ]の使用

[保険証券ホームページ]から、保険証券の管理を開始します。

**注:** 企業の管理者は[保険証券ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 保険証券の作成

[最近変更された保険証券]セクションの[新規]ボタンをクリックして、保険証券を作成できます。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[\[保険証券\]のフィールド \(参照 保険証券のフィールド ページ 686\)](#)」を参照してください。

### 保険証券リストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、保険証券の標準のリストについて説明します。

保険証券リスト	フィルター
ポリシー (全件)	所有者に関係なく、表示できるすべての保険証券が表示されます。
最近更新された保険証券	[所有者]フィールドに自分の名前を含むすべての保険証券を変更日に基づいて並べ替えます。
保険証券 (個人)	[所有者]フィールドの値がユーザーの名前である保険証券。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 Creating and Refining Lists ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

### 最近変更された保険証券の表示

[最近変更された保険証券]セクションには、最近変更された保険証券が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [保険証券ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは、企業の管理者が[保険証券ホームページ]で表示可能にしているセクションに応じて、自分の[保険証券ホームページ]にセクションを追加できます。

次の手順では、[保険証券ホームページ]にセクションを追加する方法について説明します。

### **[保険証券ホームページ]にセクションを追加するには**

- 1 [保険証券ホームページ]で[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [Policy Homepage Layout(保険証券ホームページのレイアウト)]ページの矢印ボタンを使用して、ページでセクションを追加または削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

## **保険証券の管理**

保険証券を管理するには、「[親保険証券の追跡 \(ページ 686\)](#)」のタスクを実行します。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [添付資料の使用 \(ページ 159\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## **親保険証券の追跡**

保険証券の親保険証券を追跡できるようにするために、子保険証券の[Parent Policy(親保険証券)]フィールドに親保険証券を追加します。

### **親保険証券を追跡するには**

- 1 保険証券を選択します。  
保険証券の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [Policy Detail(保険証券詳細)]ページで、[編集]をクリックします。
- 3 [Policy Edit(保険証券編集)]ページで、[Parent Policy(親保険証券)]フィールドを選択し、保険証券を選択します。

## **保険証券のフィールド**

[Policy Edit(保険証券編集)]ページでは、保険証券を追加したり、既存の保険証券の情報を更新したりできます。  
[Policy Edit(保険証券編集)]ページには、ある保険証券に関するすべての情報が表示されます。

[保険証券リスト]ページおよび[保険証券詳細]ページで保険証券レコードを編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**ヒント:** 保険証券が別の保険証券の子であるような保険証券階層を指定できます。それには、保険証券レコード内の親保険証券を選択します。親保険証券の追跡の詳細については、「[親保険証券の追跡 \(ページ 686\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、保険証券の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>保険証券プロフィール</b>	
保険証券番号	保険証券番号で、通常は保険証券システムによって生成されます。
保険証券タイプ	保険証券のタイプ。自動車保険、損害保険、賠償責任保険、労災保険、生命保険、などです。
状態	保険証券の状態。新規ビジネス、強制、保留中、終了済み、更新、見積み、などです。
サブ状況	保険証券のサブ状態です。未提出、ブローカー確認、取消済み、期限切れ、などです。
通貨	保険証券の通貨。
有効日	保険証券が有効になった日付です。
失効日	保険証券が期限切れになった日付です。
キャンセル日	保険証券が取り消し済みになった日付です。
レートの状態	特定の状態の保険証券に適用されるレートです。
レートプラン	この保険証券のレートプランです。それぞれの保険会社には、保険証券に対するさまざまなレート階層があります。たとえば、01、02、03、などの値を使用します。
所有者	<p>保険証券レコードの所有者。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
<b>保険証券統合</b>	
外部システム ID	保険証券に関する外部情報の発生元 ID を追跡します。50 字まで入力できます。
外部情報源	保険証券に関する外部情報の発生元。たとえば、アプリケーション名、データベース名、統合名、など。
統合 ID	保険証券に関する外部情報の統合 ID を追跡します。50 字まで入力できます。

フィールド	説明
外部の前の更新	この保険証券が(外部から)最後に更新された日時です。
<b>保険代理店</b>	
主要代理店	保険証券を開始したプライマリエージェンシーです。
主要エージェント	この保険証券を処理するプライマリエージェントです。
照会情報源	照会の情報源です。インターネット、ダイレクトメール、雑誌広告、クライアントの照会、などです。
生産者コード	この保険証券を保険会社に持ち込んだ作成者のコードです。
額面	死亡時または満期時に支払われる、保険証券に記載されている金額です。
保険料合計	この保険証券の保険料の総額です。
請求状況	保険証券の状態です。たとえば、請求済み、失効、支払済み、などです。
請求期限	保険証券の請求期限の日付です。
期間	保険証券の期間です。たとえば、1年、2年、などです。
保険金の支払方法	保険証券に対して顧客が支払う方法です。たとえば、現金、引き落とし、小切手、電子資金決済、などです。

## 証券名義人

[Policy Holder(保険契約者)]ページを使用して、あらゆる種類の保険契約者を作成、更新、および追跡します。保険契約者は、一般に保険会社が管理する保険証券を所有する担当者です。

保険契約者レコードを使用すると、担当者と保険証券の関係を追跡できます。これは、保険証券に対する担当者の役割のタイプをすべて取得します。たとえば、被保険者、プライマリ運転者、受益者、などです。必要に応じて、他の役割を作成できます。フィールドとフィールド値の設定の詳細については、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。保険契約者情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[Policy Holder(保険契約者)]タブは使用不可になっています。

### [保険保有者ホームページ]の使用

[Policy Holder Homepage(保険契約者ホームページ)]から保険契約者の管理を開始します。

**注:** 企業の管理者は[Policy Holder Homepage(保険契約者ホームページ)]のレイアウトをカスタマイズすることができます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 保険契約者の作成

[最近変更された保険保有者]セクションの[新規]ボタンをクリックして、保険契約者を作成できます。詳細は、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[Policy Holder \(保険契約者\) フィールド \(参照 \[証券名義人のフィールド\]\(#\) ページ 690\)](#)」を参照してください。

### 保険契約者リストの使用

Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、保険契約者の標準のリストについて説明します。

証券名義人リスト	フィルター
証券名義人 (全件)	その所有者に関係なく、表示できるすべての保険契約者が表示されます。
Recently Modified Policy Holder (最近変更された保険契約者)	すべての保険契約者が変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

### 最近変更された保険契約者の表示

[最近変更された保険保有者]セクションには、最近変更された保険契約者が表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [保険保有者ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは、企業の管理者が[保険保有者ホームページ]で表示可能にしているセクションに応じて、自分の[保険保有者ホームページ]にセクションを追加できます。

次の手順では、[Policy Holder Homepage (保険契約者ホームページ)]にセクションを追加する方法について説明します。

#### [Policy Holder Homepage (保険契約者ホームページ)]にセクションを追加するには

- 1 [Policy Holder Homepage (保険契約者ホームページ)]で[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [保険保有者ホームページレイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページへのセクションの追加、ページからのセクションの削除、およびページのセクションの整理を行うことができます。
- 3 [保存]をクリックします。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [証券名義人の管理 \(ページ 689\)](#)
- [証券名義人のフィールド \(ページ 690\)](#)

### 証券名義人の管理

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[保険保有者ホームページ\]の使用 \(ページ 688\)](#)
- [証券名義人のフィールド \(ページ 690\)](#)

### 証券名義人のフィールド

[Policy Holder Edit(保険契約者編集)]ページでは、保険契約者を追加したり、既存の保険契約者の情報を更新したりできます。[Policy Polder Edit(保険契約者編集)]ページには、ある保険契約者に関するすべての情報が表示されます。

**ヒント:**[Policy Holder List(保険契約者リスト)]ページおよび[Policy Holder Detail(保険契約者詳細)]ページで保険契約者を編集することもできます。レコードの更新の詳細については、「[レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)」を参照してください。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>保険証券保有者プロフィール</b>	
保険証券	この保険契約者にリンクしている保険証券です。
担当者名義人	保険証券の担当者名です。
証券名義人名	保険契約者の一意の名前です。
役割	この保険証券での担当者の役割です。例を挙げると、被保険者、プライマリ運転者、受益者、などです。
通貨	保険契約者の通貨。
被保険者タイプ	保険証券の各担当者の被保険のタイプです。プライマリ、セカンダリ、などです。
割合	保険証券に対して保険契約者が所有している割合です。たとえば、生命保険の場合、顧客はこの割合に基づいて保険証券からの給付金を受け取ります。
<b>証券名義人統合</b>	

フィールド	説明
外部システム ID	保険契約者に関する外部情報の発生元 ID です。50 字まで入力できます。
外部情報源	この保険証券に関する外部情報(アプリケーション名、データベース名、統合名、など)の発生元 ID です。50 字まで入力できます。
統合 ID	保険契約者に関する外部情報の統合 ID です。50 字まで入力できます。
外部の前の更新	この保険契約者が(外部から)最後に更新された日時です。

### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[保険保有者ホームページ\]の使用 \(ページ 688\)](#)

## ブローカープロフィール

[ブローカープロフィール]タブには、保険商品を販売したりサービスを提供したりする保険ブローカーが表示されます。通常は、チャネルマネージャが毎年各ブローカーと面談し、その年の新しいブローカープロフィールを作成します。ブローカープロフィールによって、特定の年のブローカーに関する人口統計情報を取得できます。

Oracle CRM On Demand のブローカープロフィールの各ページでは、ブローカー名、住所、電話番号、FAX 番号、Web サイト、売上、業務説明など、パートナーに関する人口統計情報を取得できます。ブローカープロフィールはパートナーの子になります。パートナーの詳細は、「[パートナー \(ページ 409\)](#)」を参照してください。

### [ブローカープロフィールホームページ]の使用

ブローカープロフィールの管理は、[ブローカープロフィールホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[ブローカープロフィールホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### ブローカープロフィールの作成

ブローカープロフィールを作成するには、[最近変更されたブローカープロフィール]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[ブローカープロフィールのフィールド \(ページ 693\)](#)」を参照してください。

### ブローカープロフィールリストの使用

[ブローカープロフィールリスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、ブローカープロフィールの標準のリストについて説明します。

ブローカープロフィールリスト	説明
ブローカープロフィール (全件)	リストの所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるレコードがすべて表示されます。ブローカープロフィールのフィルター処理は行われません。

ブローカープロフィールリスト	説明
最近変更されたブローカープロフィール	変更日で並べ替えられたすべてのブローカープロフィールがフィルター処理されます。
全国ブローカープロフィール (全件)	[サブチャネル]が[全国]に設定されているすべてのブローカープロフィールがフィルター処理されます。
ブローカープロフィール (個人)	[所有者]フィールドに自分の名前があるブローカープロフィールがフィルター処理されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集や削除はできません。

#### [最近変更されたブローカープロフィール (個人)]セクションの表示

[最近変更されたブローカープロフィール (個人)]セクションには、ユーザーが所有し、最近変更されたブローカープロフィールリクエストが表示されます。リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

#### [ブローカープロフィールホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[ブローカープロフィールホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- ブローカープロフィールリスト
- 最近変更されたブローカープロフィール (個人)
- ブローカープロフィール (個人)
- 全国ブローカープロフィール (全件)

#### [ブローカープロフィールホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [ブローカープロフィールホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [ブローカープロフィールホームページレイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。次に[保存]をクリックします。

## ブローカープロフィールの管理

すべてのレコードに共通のその他の手順については、「[レコードの使用 \(ページ 46\)](#)」を参照してください。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## ブローカープロファイルのフィールド

[ブローカープロファイル編集] ページでは、ブローカープロファイルを追加したり、既存のブローカープロファイルの詳細を更新することができます。[ブローカープロファイル編集] ページには、ブローカープロファイルに関するすべての情報が表示されます。

注：企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、およびリストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする画面上の情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>人口統計情報</b>	
ブローカープロファイル名	ブローカープロファイルの名前。レコードが重複しないように、自社で設定されている略語、大文字小文字などの命名規則に従ってください。
パートナー	このプロファイルを所有するブローカーの名前。
サブチャネル	ブローカーの補償内容の説明。[グローバル]、[ローカル]、[全国]、[地域]、および[ホールセラー]のオプションがあります。
セグメンテーション	ブローカーのセグメンテーションの説明。[商用]、[成長]、および[小売]のオプションがあります。
ブローカープロファイル年度	ブローカープロファイルが有効な年度。
電話番号	ブローカーの電話番号。
FAX 番号	ブローカーの FAX 番号。
Web サイト	ブローカーの URL アドレス。
国	ブローカーが本拠地としている国。
住所 1	ブローカーの所在地の住所。
住所 2	ブローカーの所在地の住所。
市	ブローカーが本拠地としている市。
都道府県	ブローカーが所在する州(司法管轄区域に州を使用するアメリカ合衆国)または県(司法管轄区域に県を使用するカナダ)。たとえば、CA はカリフォルニア州で、ON はオンタリオ県。
郵便番号	ブローカーの所在地の郵便番号。
<b>その他</b>	

フィールド	説明
企業概要	ブローカーの概要。
企業の過去および将来の成長率	ブローカーの過去および将来の成長率の説明。
テリトリー/ 地域構造	ブローカーのテリトリーおよび地域構造の説明。

# 12 自動車

Oracle CRM On Demand には自動車情報を示す次のレコードタイプがあります。

- **車両**。このページでは、□両のセールス履歴およびサービス履歴を追跡できます。
- **自動車ディーラー**。このページでは、自動□ディーラー情報を管理できます。

注:これらのレコードタイプは Oracle CRM On Demand Automotive Edition のみで使用可能です。

## 自動車ディーラー

[自動車ディーラーホームページ]では、自動車ディーラーレコードを作成、更新、および追跡できます。

注:各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。自動車ディーラー情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[自動車ディーラー]タブは使用不可になっています。

### [自動車ディーラーホームページ]の使用

自動車ディーラーの管理は、[自動車ディーラーホームページ]から開始します。

注:企業の管理者は、[自動車ディーラーホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。また、ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、そのページでセクションを追加または削除できます。

### 自動車ディーラーの作成

自動車ディーラーを作成するには、[最近表示された自動車ディーラー (個人)]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[自動車ディーラーのフィールド \(ページ 697\)](#)」を参照してください。

### 自動車ディーラーリストの使用

[自動車ディーラーリスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、自動車ディーラーの標準のリストについて説明します。

自動車ディーラーリスト	フィルター
自動車ディーラー(全件)	その所有者に関係なく、ユーザーがアクセスできるすべての自動車ディーラーが表示されます。
自動車ディーラー(個人)	[所有者]フィールドに自分の名前がある自動車ディーラー。
最近変更された自動車ディーラー	[所有者]フィールドに自分の名前があるすべての自動車ディーラーが、変更日に基づいて並べ替えられて表示されます。

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用です。このため、編集することも削除することもできません。

### 最近変更された自動車ディーラーの表示

[最近表示された自動車ディーラー (個人)]セクションには、最近表示した自動車ディーラーが表示されます。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### 自動車ディーラーに関連する商談の表示

自動車ディーラーに関連する商談のセクションには、ユーザーに割り当てられているトップ商談が表示されます。

自動車ディーラーに関連する商談のリストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

### [自動車ディーラーホームページ]へのセクションの追加

ユーザー役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の[自動車ディーラーホームページ]に、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成された自動車ディーラー
- 最近変更された自動車ディーラー
- 最近作成された自動車ディーラー (個人)
- 最近変更された自動車ディーラー (個人)
- 1 つ以上のレポートセクション (企業の管理者は、[自動車ディーラーホームページ]に表示するためのレポートセクションを作成できます)

### [自動車ディーラーホームページ]にセクションを追加するには

- 1 [自動車ディーラーホームページ]で、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 [自動車ディーラーホームページ]の[レイアウト]ページの矢印ボタンを使用して、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除したり、ページのセクションを整理したりできます。
- 3 [保存]をクリックします。

### 関連情報

関連する自動車ディーラー情報については、次のトピックを参照してください。

- [自動車ディーラーのフィールド](#) (ページ 697)
- [自動車ディーラーの管理](#) (ページ 696)

### 自動車ディーラーの管理

自動車ディーラーを管理するには、次のタスクを実行します。

- [レコードの作成](#) (ページ 50)
- [レコードの詳細の更新](#) (ページ 113)
- [選択したレコードへのレコードのリンク](#) (参照 [Linking Records to Your Selected Record](#) ページ 115)
- [リストの使用](#) (ページ 123)
- [レコードの所有権の移動](#) (ページ 143)
- [メモの追加](#) (ページ 155)
- [レコードへのファイルと URL の添付](#) (ページ 161)
- [レコードの削除/復元](#) (ページ 170)
- [カレンダーおよび活動の管理](#) (ページ 192)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

## 関連情報

関連する自動車ディーラー情報については、次のトピックを参照してください。

- [自動車ディーラー \(ページ 695\)](#)
- [自動車ディーラーのフィールド \(ページ 697\)](#)
- [\[自動車ディーラーホームページ\]の使用 \(ページ 695\)](#)
- [分析 \(ページ 767\)](#)

## 自動車ディーラーのフィールド

[自動車ディーラー編集]ページでは、自動車ディーラーを追加したり、既存の自動車ディーラーの詳細を更新したりできます。[自動車ディーラー編集]ページには、ある自動車ディーラーに関するすべての情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ピックリストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法でアプリケーションをカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする情報と、この表で説明されている標準的な情報は異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要自動車ディーラー情報</b>	
名前	自動車ディーラーの名前。100 文字に制限されます。
電話番号	自動車ディーラーの電話番号。
自動車ディーラータイプ	自動車ディーラーのタイプ。例: [トラックディーラー]。20 文字に制限されます。
部署	自動車ディーラーの Web サイト。50 文字に制限されます。
電子メール	自動車ディーラーの連絡先電子メールアドレス。50 文字に制限されます。
<p><b>注:</b> 次の請求先と出荷先の住所フィールドはデフォルトでは使用できません。企業管理者は、これらのフィールドを追加セクションの一部として[自動車ディーラー詳細]ページに設定する必要があります。詳細ページの設定の詳細は、「静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 <a href="#">Customizing Static Page Layouts</a> ページ 1237)」を参照してください。</p>	
請求先住所 1、2、3	自動車ディーラーの請求先住所。 <b>注:</b> 企業で共有住所を設定している場合、請求先住所は読み取り専用で、住所フィールドは共有住所の要件を満たすように変更されます。共有住所の詳細は、「 <a href="#">住所</a> 」を参照してください。
請求先住所 - 市	なし。

フィールド	説明
請求先住所 - 国	自動車ディーラーの請求先住所に指定される国。有効なデフォルト値は世界中のすべての国の名前です。米国の有効な値は「アメリカ」です。Oracle CRM On Demand では、このフィールドの有効な値を変更できません。データをインポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください。詳細は、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。
請求先私書箱/並べ替えコード	ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[Colonia/Section (アメリカの地区)]、[CEDEX Code (CEDEX コード)]、[住所 4]、[URB (市街化地域)]および[地域区分]の住所項目をこのフィールドにマップします。詳細は、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。
請求先都道府県	ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[MEX State (MEX の州)]、[BRA State (BRA の州)]、[Parish (アメリカの群)]、[テリトリーの一部]、[島]、[都道府県]、[地域]、[Emirate (emir の管轄区域)]および[Oblast (ロシアの州)]の住所項目または米国の州に相当するその他の項目をこのフィールドにマップします。詳細は、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。
請求先米国の州	米国のすべての州では、有効なデフォルト値は標準の 2 文字の略語で、すべて大文字が使用されます。Oracle CRM On Demand では、このフィールドの有効な値を変更できません。データをインポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください。
請求先郵便番号	なし。
出荷先住所 1、2、3	自動車ディーラーの出荷先住所。国ごとの住所フィールドのマッピングの詳細は、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。  <b>注:</b> 企業で共有住所を設定している場合、出荷先住所は読み取り専用で、住所フィールドは共有住所の要件を満たすように変更されます。共有住所の詳細は、「 <a href="#">住所</a> 」を参照してください。
出荷先市	なし。
出荷先国	有効なデフォルト値は世界中のすべての国の名前です。米国の有効な値は「アメリカ」です。Oracle CRM On Demand では、このフィールドの有効な値を変更できません。データをインポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください。詳細は、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。
出荷先私書箱/並べ替えコード	ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[Colonia/Section (アメリカの地区)]、[CEDEX Code (CEDEX コード)]、[住所 4]、[URB (市街化地域)]および[地域区分]の住所項目をこのフィールドにマップします。詳細は、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。
出荷先都道府県	ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[MEX State (MEX の州)]、[BRA State (BRA の州)]、[Parish (アメリカの群)]、[テリトリーの一部]、[島]、[都道府県]、[地域]、[Emirate (emir の管轄区域)]および[Oblast (ロシアの州)]の住所項目または米国の州に相当するその他の項目をこのフィールドにマップします。詳細は、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。

フィールド	説明
出荷先米国の州	米国のすべての州では、有効なデフォルト値は標準の 2 文字の略語で、すべて大文字が使用されます。Oracle CRM On Demand では、このフィールドの有効な値を変更できません。データをインポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください。
出荷先郵便番号	なし。
<b>追加情報</b>	
状態	自動車ディーラーの状態。例: [活動中]。
親自動車ディーラー	現在の自動車ディーラーレコードの親自動車ディーラー。
通貨	該当通貨。
ランキング	その他の自動車ディーラーと比較した自動車ディーラーのランキング。通常、営業またはサービス用。22 文字に制限されます。
所有者	自動車ディーラーレコードの所有者。 <p>一般に、レコードの所有者は、レコードを更新したり、レコードの所有権を別の所有者に移動したり、レコードを削除したりできます。ただし、企業の管理者はアクセスレベルを調整して、ユーザーによるアクセスを制限したり、拡張したりできます。</p> <p>[所有者]フィールドの値によって、従業員またはマネージャが分析ページから実行するレポートに含まれるレコードが決まります。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があり、いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
URL	自動車ディーラーの URL (Universal Resource Locator)。100 文字に制限されます。
親会社部署	親自動車ディーラーの Web サイト。50 文字に制限されます。
ステージ	自動車ディーラーの申込みおよび契約プロセスの段階。デフォルト値: [活動中]、[申込み保留]、[候補]、および[契約保留]

### カスタムフィールド

**注:** 企業の管理者の役割には[アプリケーションをカスタマイズ]権限が含まれるため、通常、企業の管理者がカスタムフィールドを作成します。

取引先レコードに作成されたカスタムフィールドは、自動車ディーラーレコードのカスタムフィールドとしても同様に表示されます。これは、自動車ディーラーレコードが取引先レコードのカスタムフィールドを継承しているためです。ただし、自動車ディーラーレコードに作成されるカスタムフィールドは、資産レコードには自動的に表示されません。

[取引先]ビューと[自動車ディーラー]ビューの両方で同じカスタムフィールドを表示する場合、企業の管理者は、取引先レコードでカスタムフィールドを作成し、[取引先]ビューと[自動車ディーラー]ビューの両方に表示できるようにすることができます。

[取引先]ビューと[自動車ディーラー]ビューの両方に同じカスタムフィールドを表示したくない場合、企業の管理者は、取引先固有のカスタムフィールドを作成し、そのカスタムフィールドが[取引先]ビューでのみ表示されるようにすることができます。

カスタムフィールドの詳細については、「カスタムフィールドについて (参照 [About Custom Fields](#) ページ 1179)」を参照してください。

### 関連情報

関連する自動車ディーラー情報については、次のトピックを参照してください。

- [自動車ディーラー \(ページ 695\)](#)
- [\[自動車ディーラーホームページ\]の使用 \(ページ 695\)](#)
- [自動車ディーラーの管理 \(ページ 696\)](#)

## 車両

[車両]ページでは、車両を作成、更新、および追跡できます。

**注:** 各企業の管理者が、ユーザーが使用できるタブを設定します。車両情報の追跡を担当しないユーザーの場合、[車両]タブは使用不可になっています。

### [車両ホームページ]の使用

車両の管理は、[車両ホームページ]から開始します。

**注:** 企業の管理者は、[車両ホームページ]のレイアウトをカスタマイズできます。ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ページにセクションを追加したり、ページからセクションを削除することができます。

### 車両の作成

車両を作成するには、[最近表示された車両 (個人)]セクションの[新規]ボタンをクリックします。詳細については、「[レコードの作成 \(ページ 50\)](#)」および「[車両のフィールド \(ページ 706\)](#)」を参照してください。

### 車両リストの使用

[車両リスト]セクションには、多数のリストが表示されます。Oracle CRM On Demand には、標準のリストのセットがあらかじめ用意されています。標準のリストはすべて公開です。従業員とマネージャは別の条件に基づくリストを追加できます。

次の表では、車両の標準のリストについて説明します。

車両リスト	フィルター
車両 (全件)	車両識別番号 (VIN) で並べ替えられたすべての車両
最近変更された車両 (全件)	変更日に基づいて並べ替えられたすべての車両

リストを表示するには、リスト名をクリックします。

新しいリストを作成するには、[新規]をクリックします。リストの作成方法の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

使用可能なすべてのリストの確認、新しいリストの作成、または既存のリストの表示、編集、削除を行うには、[リスト管理]をクリックします。[リスト管理]ページには、Oracle CRM On Demand に付属している標準のリストも表示されます。これらのリストは表示専用であるため、編集または削除することはできません。

### 最近変更された車両の表示

[最近変更された車両 (個人)]セクションには、最近表示した車両が表示されます。

## 車両に関連するサービスリクエストの表示

[車両に関連するサービスリクエスト]セクションには、次の情報が表示されます。

- **サービス番号**。ユーザーに割り当てられたサービスリクエスト。[SR 番号]リンクをクリックして、サービスリクエストを確認します。
- **件名**。サービスリクエストのタイトル。
- **資産**。サービスリクエストに対応する資産。
- **リストを全表示**。車両に関連するサービスリクエストのリストを展開します。

リストを展開するには、[リストを全表示]をクリックします。

## [車両ホームページ]へのセクションの追加

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合、ユーザーは自分の車両 ホームページに、次のセクションの一部またはすべてを追加できます。

- 最近作成された車両
- 最近変更された車両
- 最近作成された車両(個人)
- 最近変更された車両(個人)
- 1つ以上のレポートセクション(企業の管理者は、レポートセクションを車両ホームページで表示可能にできます)。

次のタスクを完了して、車両ホームページにセクションを追加します。

### 車両ホームページにセクションを追加するには

- 1 車両ホームページで、[レイアウトを編集]をクリックします。
- 2 車両ホームページの[レイアウト]ページで、矢印をクリックしてセクションを追加または削除し、ページのセクションを整理します。
- 3 [保存]をクリックします。

## 関連情報

関連する車両情報については、次のトピックを参照してください。

- [車両のフィールド \(ページ 706\)](#)
- [車両の管理 \(ページ 701\)](#)

## 車両の管理

次のトピックでは、Oracle CRM On Demand で車両を管理するときに企業の管理者が実行できるオプションの設定について説明します。

- [車両の製品タイプの有効化 \(ページ 703\)](#)
- [サービスリクエストでの車両の関連付けの有効化 \(ページ 702\)](#)

次に示した作業の手順を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- [車両所有権の更新 \(ページ 704\)](#)
- [車両のサービスリクエストの追跡 \(ページ 703\)](#)
- [車両のセールス履歴の追跡 \(ページ 704\)](#)
- [車両のサービス履歴の追跡 \(ページ 705\)](#)
- [車両の財務情報の追跡 \(ページ 706\)](#)

**注:**これは、標準アプリケーションの機能ではないため、ご使用の Oracle CRM On Demand のバージョンによっては使用できないことがあります。

様々なレコードタイプに共通する作業手順については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの作成 \(ページ 50\)](#)
- [レコードの詳細の更新 \(ページ 113\)](#)
- [選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 \[Linking Records to Your Selected Record\]\(#\) ページ 115\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [レコードの使用 \(ページ 46\)](#)
- [メモの追加 \(ページ 155\)](#)
- [レコードの所有権の移動 \(ページ 143\)](#)
- [資産の追跡 \(ページ 272\)](#)(取引先への車両のリンクを含む)
- [レコードへのファイルと URL の添付 \(ページ 161\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)
- [レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)
- [資産の追跡 \(ページ 272\)](#)(取引先への車両のリンクを含む)
- [レコードタイプの名前変更 \(ページ 1311\)](#)

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、リストのオプションの名前を変更するなど、様々な方法で Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にするオンラインヘルプの情報と、この表に示した標準的な情報とは異なることがあります。

また、自分に割り当てられているアクセスレベルによっては、これらの手順の一部を実行できない可能性があります。

**ヒント:** 標準アプリケーションでは、車両は Oracle CRM On Demand のポートフォリオ口座のリストに含まれます。ただし、管理者が企業プロフィールのポートフォリオ口座チェックボックスから車両/資産レコードの除外を選択した場合、車両はポートフォリオ口座のリストには含まれません。

## 関連情報

関連する車両情報については、次のトピックを参照してください。

- [車両 \(ページ 700\)](#)
- [車両のフィールド \(ページ 706\)](#)
- [\[車両ホームページ\]の使用 \(ページ 700\)](#)
- [分析 \(ページ 767\)](#)

## サービスリクエストでの車両の関連付けの有効化

デフォルトのサービスリクエストレイアウトには、車両の関連付けは表示されません。ただし、企業の管理者は、次の手順を実行して、カスタムサービスリクエストページレイアウトを設定できます。

### サービスリクエストレコードで車両の関連付けを表示するには

- 1 任意のページで、[管理]、[アプリケーションカスタマイズ]、[サービスリクエスト]、[サービスリクエストページレイアウト]の順にクリックします。
- 2 [ページレイアウト]リストで、次の該当する操作を行います。
  - 既存のレイアウトの[編集]リンクをクリックして、そのレイアウトを変更します。
  - [新規レイアウト]ボタンをクリックして、新しいレイアウトを作成します。
  - [コピー]リンクをクリックして、既存のレイアウトをコピーします。ページレイアウトウィザードが表示されます。

**注:** ページレイアウトウィザードのステップの数は、クリックした[ページレイアウト]リンクによって異なります。

- 3 [ステップ 1: レイアウト名]で、レイアウトの名前と説明を入力します(説明はオプションです)。
- 4 [ステップ 2: 項目設定]で、必要に応じてフィールドの特徴を選択します。

- 5 [ステップ 3: 項目レイアウト]で、[車両]フィールドがサービスリクエストページレイアウトで使用できることを確認します。
- 6 [終了]をクリックしてウィザードを終了します。  
次に、役割管理ウィザードを使用して新しいカスタムレイアウトをユーザー役割に割り当てる必要があります。
- 7 [管理]、[ユーザー管理とアクセス制御]、[役割管理]の順に選択します。
- 8 カスタムサービスリクエストページレイアウトを割り当てる役割を検索し、[編集]をクリックします。
- 9 ウィザードのステップ 6 で、[ページレイアウト名]をサービスリクエストレコードのカスタムサービスリクエストページレイアウトに変更します。
- 10 [終了]をクリックしてウィザードを終了します。

**注:** 車両の関連付けを有効にすることによって、[車両の検索]ページレイアウトを更新して、ユーザーに表示される選択済み関連付けを変更することもできます。詳細は、「検索レイアウトの管理 (参照 [Managing Search Layouts](#) ページ 1265)」を参照してください。

### 車両の製品タイプの有効化

通常、製品を追加するには、企業の管理者は管理ツールの[コンテンツ管理]の部分を使用します。車両の場合、管理者は車両に設定された[プロダクトタイプ]フィールドで製品レコードを更新できます。車両レコードの製品タイプは、製品のデフォルトレイアウトでは表示されません。車両の製品タイプを有効にする場合、企業の管理者は次の手順を実行して、カスタム製品ページレイアウトを作成することができます。

#### 車両レコードの製品タイプを表示するには

- 1 任意のページで、[管理]、[アプリケーションカスタマイズ]、[製品]、[製品ページレイアウト]を順にクリックし、新しいレイアウトに製品ページの標準レイアウトをコピーします。
- 2 製品のページレイアウトウィザードの手順を実行します。
  - a ステップ 1 では、レイアウトの名前を入力します。
  - b ステップ 2 では、製品タイプの必須ボックスをオンにします。
  - c ステップ 3 では、右側の[主要な製品情報]セクションに[製品タイプ]フィールドが一覧表示されていることを確認します。
  - d [終了]をクリックしてウィザードを終了します。
- 3 必要に応じ、役割管理ウィザードを使用して新しいカスタムレイアウトをユーザー役割に割り当てます。
  - a [管理]、[ユーザー管理とアクセス制御]、[役割管理]の順に選択します。
  - b カスタム製品ページレイアウトに割り当てる役割を検索して、[編集]をクリックします。
  - c ウィザードのステップ 6 で、ページレイアウトの名前を製品レコードのカスタム製品ページレイアウトに変更します。
  - d [終了]をクリックしてウィザードを終了します。

変更される役割を持つユーザーは、[コンテンツ管理]機能を使用することで、[製品タイプ]フィールドを持つ製品レコードを作成できます。製品の追加の詳細については、「自社の製品の設定 (参照 [自社製品の設定](#) ページ 1812)」を参照してください。

詳細については、「自社の製品の設定 (参照 [自社製品の設定](#) ページ 1812)」を参照してください。

### 車両のサービスリクエストの追跡

車両のサービスリクエストを確認、更新または作成する場合は、車両レコードを更新するか、関連付けられている車両のサービスリクエストを作成します。

#### 車両のサービスリクエストを追跡するには

- 1 追跡する車両を選択します。

車両の選択方法の詳細は、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。

- 2 [車両詳細] ページで[サービスリクエスト] セクションまでスクロールし、タイトルバーの[新規] をクリックします。

**注:** サービスリクエストを作成するときに自動車ディーラーを選択すると、すべての担当者検索から関連自動車ディーラーの担当者に切り替えることが可能になります。必要に応じて、フィルターを変更してクエリーを実行できます。

- 3 [サービスリクエスト編集] ページで、必要な情報を入力します。

次の表では、サービス履歴の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	コメント
サービス番号	この番号は Oracle CRM On Demand によって生成されます。
主題	この活動のタイトルまたは簡単な説明。
優先順位	サービスリクエストの優先順位 ([1-至急]、[2-高]、[3-中] など)。
状態	サービスリクエストの状態 ([オープン]、[保留中]、[クローズ] など)。
開始時間	サービスリクエストが開始された時間を示します。この値は、Oracle CRM On Demand によって生成されます。
担当者	サービスリクエストに関連する担当者。
自動車ディーラー	サービスリクエストに関連する自動車ディーラー。
所有者	サービスリクエストの所有者。

**注:** サービスリクエストを作成するときに自動車ディーラーを選択すると、デフォルトですべての担当者が、その自動車ディーラーに関連付けられている担当者だけに切り替わります。フィルターを変更して、すべての担当者に関するクエリーを実行できます。

## 車両所有権の更新

車両の販売が行われると、車両所有権を追跡するために車両レコードが更新されます。

- 1 車両を選択します。  
車両の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [車両詳細] ページで、タイトルバーの[編集] をクリックします。  
[車両詳細] ページのフィールドの詳細については、「[車両のフィールド \(ページ 706\)](#)」を参照してください。
- 3 [車両編集] ページで、車両レコードの[所有者] フィールドを更新します。
- 4 レコードを保存します。
  - レコードを保存してから、[車両詳細] ページ(ここでレコードに情報をリンクできる)を開くには、[保存] をクリックします。
  - レコードを保存してから、編集ページ(ここで別の車両レコードを作成できる)を開くには、[車両を保存 & 新規作成] をクリックします。

## 車両のセールス履歴の追跡

車両のセールス履歴を確認、更新、または作成する場合は、車両レコードを更新します。

### 車両のセールス履歴を追跡するには

- 1 車両を選択します。  
車両の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [車両詳細] ページで [セールス履歴] セクションまでスクロールし、タイトルバーの [追加] をクリックします。  
**注:** [車両詳細] ページに [セールス履歴] セクションが表示されていない場合、このページの右上隅にある [レイアウトを編集] リンクをクリックし、[セールス履歴] セクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者にお問い合わせください。
- 3 [セールス履歴編集] ページで、必要な情報をフィールドに入力します。  
次の表では、セールス履歴の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	コメント
セールス番号	システムによって生成される番号です。
通貨コード	デフォルトは、ユーザーの自分の通貨です。
所有者名 (名)	名前 (姓) を選択すると、このフィールドに値が入力されます。
所有者名 (姓)	車両の所有者の名前。

- 4 レコードを保存します。

### 車両のサービス履歴の追跡

車両のサービス履歴を確認、更新、または作成する場合は、車両レコードを更新します。サービス履歴には、車両に関連するサービスリクエストおよび他のサービスを含めることができます。

### 車両のサービス履歴を追跡するには

- 1 車両を選択します。  
車両の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。
- 2 [車両詳細] ページで [サービス履歴] セクションまでスクロールし、タイトルバーの [追加] をクリックします。  
**注:** [車両 詳細] ページに [サービス履歴] セクションが表示されていない場合、このページの右上隅にある [レイアウトを編集] リンクをクリックし、[サービス履歴] セクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者にお問い合わせください。
- 3 [サービス履歴編集] ページで、必要な情報をフィールドに入力します。  
次の表では、サービス履歴の一部のフィールドについて説明します。

フィールド	コメント
サービス履歴番号	30 文字に制限されるサービス履歴番号。Oracle CRM On Demand はこの番号を生成します。
サービスリクエスト番号	このサービス履歴にリンクされているサービスリクエストレコード。64 文字に制限されます。
所有者名 (姓)	車両の所有者の名前。50 文字に制限されます。

フィールド	コメント
サービス日	デフォルトは今日の日付です。
通貨コード	デフォルトは、ユーザーの自分の通貨です。20 文字に制限されます。
サービス名	サービス履歴レコードにリンクされる名前または番号。100 文字に制限されます。
製造メーカー	車両のメーカーまたはブランド名。読み取り専用です。
所有者名(名)	名前(姓)を選択すると、このフィールドに値が入力されます。50 文字に制限されます。
サービス提供会社	車両のサービス提供元の自動車ディーラーまたはその他のサービス提供会社。100 文字に制限されます。
説明	このフィールドには 16,350 文字まで入力できます。

#### 4 レコードを保存します。

### 車両の財務情報の追跡

車両の財務情報を追跡できます。

#### 車両の財務情報を追跡するには

##### 1 車両を選択します。

車両の選択方法については、「[レコードの検索 \(ページ 73\)](#)」を参照してください。

##### 2 [車両詳細] ページでスクロールダウンして、[財務情報] タイトルバーの[追加]をクリックします。

**注:** [車両詳細] ページに [財務情報] セクションが表示されていない場合、このページの右上隅にある [レイアウトを編集] リンクをクリックし、[財務情報] セクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者に問い合わせてください。

##### 3 [財務情報編集] ページで、情報を入力します。

次の表では、財務情報の追跡に使用する、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	コメント
融資詳細番号	システムによって生成される番号です。15 文字に制限されます。
融資提供者	30 文字に制限されます。

### 車両のフィールド

[車両編集] ページでは、車両を追加したり、既存の車両の情報を更新したりできます。[車両編集] ページには、車両に関するすべての情報が表示されます。

**注:** 企業の管理者は、レコードタイプ、フィールド、ピックリストのオプションの名前を変更するなど、さまざまな方法でアプリケーションをカスタマイズできます。そのため、ユーザーが目にする情報と、この表で説明されている標準的な情報は異なることがあります。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要車両情報</b>	
車両識別番号	車両識別番号 (VIN)。100 文字に制限されます。
製造メーカー	車両のメーカーまたはブランド名。デフォルト値は、[メトロモーター]、[トヨタ]、および[不明な製造メーカー]です。
モデル	車両のモデル。デフォルト値: [4Runner] および [Tacoma]
年	車両が製造された年。これは数値ピックリストで、数値以外の文字は受け入れられません。
製品名	<p>製品の名前。</p> <p>通常、製品を追加するには、企業の管理者は[コンテンツ管理]機能を使用します。車両の場合、企業の管理者は車両に設定された[製品タイプ]フィールドで製品レコードを更新できます。製品タイプは、製品のデフォルトのレイアウトでは表示されません。</p> <p>車両の製品タイプを表示する手順については、「<a href="#">車両製品タイプの有効化 (参照 車両の製品タイプの有効化 ページ 703)</a>」を参照してください。</p>
トリム	車両のトリム。デフォルト値: [2WD] および [Prerunner]
ドア	車両のドア数。デフォルト値: [2 ドア]、[3 ドア]、および [4 ドア]
外装色	車両の色。
車両通貨	車両価格の通貨指定。たとえば、米ドル (USD) など。
所有者	<p>車両レコードの所有者。</p> <p>企業の管理者がレコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、レコードの[詳細]ページに[所有者]フィールドまたは[ブック]フィールド、あるいはこれらの両方のフィールドが表示される場合があります。いずれかのフィールドまたは両方のフィールドが空白の場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「<a href="#">データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について (ページ 46)</a>」を参照してください。</p>
<b>車両の追加情報</b>	
中古車/新車	車両が新車か中古車かどうかを指定します。
プロダクトタイプ	<p>車両のタイプ。30 文字に制限されます。</p> <p><b>注:</b>このフィールドは読み取り専用です。</p>
内装色	車両の内部の色。例: [赤]

フィールド	説明
トランスミッション	車両のトランスミッションタイプ。デフォルト値: [自動]、[手動]、および[オプション]
エンジン	車両のエンジンタイプ。デフォルト値: [4 シリンダー]、[6 シリンダー]、[8 シリンダー]、[10 シリンダー]、および[オプション]
車体	車両の車体タイプ。例: [クーペ]または[カブリオレ]。
所有者	車両の所有者タイプ。例: [ビジネス]または[営業車]
担当者	車両の担当者。100 文字に制限されます。 <b>注: このフィールドは読み取り専用です。</b>
取引先	車両にリンクされる取引先。
取引先部署	取引先の場所。50 文字に制限されます。 <b>注: このフィールドは読み取り専用です。</b>
自動車販売元ディーラー	車両の販売元ディーラーの名前。100 文字に制限されます。
サービス提供元自動車ディーラー	車両のサービス提供元自動車ディーラーの名前。100 文字に制限されます。
標準小売価格	車両レコードで使用されている通貨での、メーカー希望小売価格 (MSRP)。22 文字に制限されます。
自動車ディーラー請求価格	車両レコードで使用されている通貨での、自動車ディーラーの請求価格。22 文字に制限されます。
状態	車両の現在の状態。例: [プロダクション]
場所	車両の場所。例: [自動車ディーラーのロット]
現在の走行距離	車両の走行距離計に表示される現在のマイル数。22 桁に制限されます。
保証タイプ	車両で提供される保証のタイプ。例: [全部]または[拡張]
免許証番号	所有者の免許証番号。30 文字に制限されます。
ライセンス状況	免許証が交付される都道府県。
説明	250 文字に制限されます。

**注:**ピックリストフィールド(例: [モデル]、[トリム]、[ドア])のいずれかを設定する場合は、企業の管理者は「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」の説明に従ってピックリスト値をカスタマイズすることができます。

#### カスタムフィールド

**注:** 企業の管理者の役割には[アプリケーションをカスタマイズ]権限が含まれるため、通常、企業の管理者がカスタムフィールドを作成します。

資産レコードに作成されるカスタムフィールドは、車両レコードのカスタムフィールドとしても同様に表示されます。車両レコードは、資産レコードのカスタムフィールドを継承します。ただし、車両レコードに作成されるカスタムフィールドは、資産レコードには自動的に表示されません。

[資産]ビューと[車両]ビューの両方で同じカスタムフィールドを表示する場合、企業の管理者は、資産レコードでカスタムフィールドを作成し、[資産]ビューと[車両]ビューの両方に表示できるようにすることができます。

[資産]ビューと[車両]ビューの両方に同じカスタムフィールドを表示したくない場合、企業の管理者は、資産固有のカスタムフィールドを作成し、そのカスタムフィールドが[資産]ビューでのみ表示されるようにすることができます。

カスタムフィールドの詳細については、「カスタムフィールドについて (参照 [About Custom Fields](#) ページ 1179)」を参照してください。

### 追加フィールド

一部のフィールドは、デフォルトでは[車両詳細]ページに表示されません。そのようなフィールドには、[パーツ番号]、[購入日]、[購入価格]、[数量]、[出荷日]、[インストール日]、[有効期限]、[日付を通知]、[製品カテゴリー]、および[契約]があります。

企業の管理者は必要に応じてこれらのフィールドの定義を変更できます。フィールド定義の変更方法については、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。フィールドを表示するには、企業の管理者がページレイアウトにこれらのフィールドを含める必要があります。これらのフィールドをページ上に表示する方法については、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 \[Customizing Static Page Layouts\]\(#\) ページ 1237\)](#)」を参照してください。

### 関連情報

関連する車両情報については、次のトピックを参照してください。

- [\[車両ホームページ\]の使用 \(ページ 700\)](#)
- [車両の管理 \(ページ 701\)](#)



# 13 アプリケーションのパーソナライズ

---

[設定(個人)]ページを使用して Oracle CRM On Demand をパーソナライズすることができます。次に示した作業の手順を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- [個人詳細の更新 \(参照 \[Updating Your Personal Details\]\(#\) ページ 712\)](#)
- [デフォルトの検索レコードタイプの設定 \(ページ 721\)](#)
- [テーマの設定 \(ページ 721\)](#)
- [レコードプレビューモードの設定 \(ページ 722\)](#)
- [言語設定の変更 \(ページ 723\)](#)
- [監査証跡フィールドの表示 \(ページ 723\)](#)
- [目標の管理 \(ページ 723\)](#)
- [サインイン活動の確認 \(ページ 724\)](#)
- [パスワードの変更 \(ページ 724\)](#)
- [セキュリティに関する質問の設定 \(ページ 725\)](#)
- [委任情報の確認 \(ページ 725\)](#)
- [委任ユーザーの追加 \(ページ 726\)](#)
- [テクニカルサポートへのサインインアクセスの許可 \(ページ 727\)](#)
- [タブの表示 \(ページ 727\)](#)
- [詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)
- [項目レイアウトのパーソナライズ \(ページ 732\)](#)
- [関連情報セクション用のレコードインジケータの管理 \(ページ 734\)](#)
- [関連情報レイアウトのパーソナライズ \(ページ 728\)](#)
- [ホームページレイアウトの変更 \(ページ 735\)](#)
- [アクションバーレイアウトの変更 \(参照 \[Changing Your Action Bar Layout\]\(#\) ページ 736\)](#)
- [カレンダーの設定 \(ページ 736\)](#)
- [データ&統合ツールへのアクセス \(参照 \[Accessing the Data and Integration Tools\]\(#\) ページ 739\)](#)
- [エクスポートリクエストの表示 \(ページ 739\)](#)
- [お気に入りリストウィジェットの埋め込み \(ページ 744\)](#)
- [メッセージセンターウィジェットの埋め込み \(ページ 745\)](#)
- [レポートウィジェットの埋め込み \(ページ 745\)](#)
- [シンプルリストウィジェットの埋め込み \(ページ 746\)](#)

## 関連トピック

アプリケーションのパーソナライズの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [On Demand ウィジェットについて \(ページ 744\)](#)
- [担当者情報のインポート \(ページ 284\)](#)
- [Microsoft Outlook および Lotus Notes からの電子メールの追加 \(ページ 749\)](#)

## Updating Your Personal Details

You can update your personal details, such as your address and phone number. Your company administrator controls the layout and information that you see on your Personal Detail page, consequently there might be differences between the following descriptions and what you see.

**NOTE:** Changes made to your Default Language, Currency, Time Zone, and Country on the Personal Profile pages are not reflected in all reports and analyses until you sign out and sign in again.

### To update your personal details

- 1 In the upper right corner of any page, click the My Setup global link.
- 2 In the Personal Profile section, click the Personal Profile link.
- 3 In the Personal Information section, click the My Profile link.
- 4 In the Personal Detail section, click Edit.
- 5 In the Personal Edit form, update the information, then save the record.

**Note:** You must sign out and in again to activate some of the changes (Language, Locale, Time Zone, and Currency).

The following table describes some fields you can review or update.

Field	Description
<b>Key User Information</b>	
First Name	The first name of the user. Limit of 50 characters. This is a required field.
Last Name	The last name of the user. Limit of 50 characters. This is a required field.
Middle Name	The middle name of the user. Limit of 50 characters.
Mr./Ms.	The salutation of the user.
Status	This read-only field indicates the status of the user. Only active users can access Oracle CRM On Demand.
Reports To	This read-only field indicates the manager of the user. <b>NOTE:</b> Depending on how your company administrator sets up the user page layouts for your company, you might see the Reports To (Alias) field instead of the Reports To field. The Reports To (Alias) field shows the short identifier for the manager of the user.
Job Title	This read-only field shows the job title of the user
Region	The region or area where the user is located. Limit of 40 characters.
Subregion	A further refinement of the region or area where the user is located. Limit of 40 characters.

Field	Description
Role	This read-only field indicates the role assigned to the user in Oracle CRM On Demand. User roles define the features in Oracle CRM On Demand that a user has the privileges to use, the set of permissions the user is given to work with protected information, and the user interface settings that display information.
Primary Group	The group to which this user has been added. Read-only.
Default Book	<p>The user book or custom book that you see by default in the Book selector at the start of your session in Oracle CRM On Demand. The default book applies to the Book selector in all areas of Oracle CRM On Demand other than the Analytics pages. The setting in the Default Book field does not limit your access to records. You can select a different book in the Book selector.</p> <p>You can change your default book. You can select any book to which you have visibility, that is, you can select any book of which you are a member, or any subbook of a book of which you are a member. However, to select a custom book as your default book, your user role must allow you to access the Book record type. That is, the Has Access check box must be selected for the Book record type on your user role.</p> <p><b>NOTE:</b> Your administrator can specify a default book for each record type for you. If a default book is specified for a record type for you, then in the Book selector, the default book for the record type takes precedence over the default book that is specified in the Default Book field on your personal profile.</p>
Default Book for Analytics	The user book or custom book that you see by default in the Book selector in the Analytics pages. This setting does not limit your access to data. You can select a different book in the Book selector.
Preserve Default Book	<p>This check box applies to the Book selector in all areas of Oracle CRM On Demand except the Analytics pages. The Preserve Default Book check box works as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ If this check box is selected, then the Book selector shows the book that is selected in the Default Book field in your user profile each time that you open any page or window where the Book selector is available. You can select a different book in the Book selector in any page or window. However, the next time that you revisit that page or window, or you open any other page or window where the Book selector is available, you see the default book in the Book selector. Your earlier selection in the Book selector is lost.</li> <li>■ If this check box is not selected, then the Book selector shows the book that is selected in the Default Book field in your user profile until you select a different book in the Book selector. After you select a different book in the Book selector, you continue to see the new book in the Book selector for that record type until you sign out and sign in again.</li> </ul>

Field	Description
<b>User Detail Information</b>	
Alias	A short identifier for the user that is used to assign or show ownership on specific record types. For example, enter the user's preferred name or nickname. This is a required field and is set up by the company administrator.
User ID	A unique system identifier for a user used in conjunction with Company Sign In ID to sign in to the application. This is a required field, which the company administrator sets up.
Email	The complete email address for a user, such as isample@rightequip.com. The email address is used for system notifications such as a reset password notification. This is a required field, which the company administrator sets up.
Secondary Email	The secondary email address for the user.
Work Phone #	The user's work telephone number. This is a required field.
Cellular Phone #	The user's cellular phone number.
Company Sign In ID	The company to which the user belongs. This is a default field and is set up at the time the company is created.
User Sign In ID	The ID with which the user signs in to the application. The ID is a combination of the Company Sign In ID and the User ID, separated by a forward slash. The User Sign in ID is a required field and is set up by the company administrator.
<b>Contact Preferences</b>	
Never Call	Select this check box if you do not want to receive calls from Oracle CRM On Demand Marketing.
Never Mail	Select this check box if you do not want to receive mail from Oracle CRM On Demand Marketing.
Never Email	Select this check box if you do not want to receive email messages from Oracle CRM On Demand Marketing.
Always Send Critical Alerts	<p>If this check box is selected, you receive email messages containing important information from Oracle CRM On Demand. These messages include:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Critical information about product updates and service changes for Oracle CRM On Demand and related products</li> <li>■ Instructions and schedules for upgrades to major new releases</li> </ul>

Field	Description
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ High priority or emergency communications to supplement normal support processes (for example, in the case of a hardware failure)</li> </ul> <p>This field cannot be updated on your Personal Details page. Only company administrators have the ability to update this check box for users, from the User Details page.</p> <p><b>NOTE:</b> This check box is not used to determine which users receive the system alerts issued by Oracle CRM On Demand Customer Care, such as reminders for upcoming scheduled maintenance.</p>
<p><b>User Geographic Information</b></p>	
<p>Language, Locale, Currency, Time Zone</p>	<p>Your company administrator sets up the default settings for these items. You can override the defaults by clicking the picklist for each item, and selecting the value that you want.</p> <p>For more information on these fields, see About Profile Settings for Users (参照 <a href="#">ユーザーのプロファイル設定について</a> ページ 719).</p> <p>You must sign out and sign in again to activate any change to your language, locale, currency, or time zone.</p>
<p><b>User Security Information</b></p>	
<p>Reporting Subject Areas</p>	<p>Use this picklist to set your visibility to records in real-time reports in Analytics. These reports provide real-time analyses of data. You can select one of the following values:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Manager Visibility.</b> Allows you to see your own data, plus data directly owned by your subordinates. (This is the default setting.)</li> <li>■ <b>Team Visibility.</b> Allows you to see your own data, plus data shared with you by the Account and Opportunity Team.</li> </ul> <p>If you do not define the Reporting Subject Areas setting, then the company-wide setting that is set up by your company administrator applies. For more information on reports, see Analytics (参照 <a href="#">分析</a> ページ 767), particularly the <a href="#">About Visibility to Records in Analytics</a> (ページ 785) topic.</p>
<p>Historical Subject Areas</p>	<p>Use this picklist to set your visibility to records in historical reports in Analytics. Historical reports have to do with historical or trend analysis, or contain more complex calculations than those found in real-time reports. You can select one of the following values:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Manager Visibility.</b> Allows you to see your own data, plus data directly owned by your subordinates. (This is the default setting.)</li> <li>■ <b>Team Visibility.</b> Allows you to see your own data, plus data shared with you by the Account and Opportunity Team.</li> <li>■ <b>Full Visibility.</b> This setting combines Manager Visibility, Team Visibility, and books.</li> </ul> <p>If you do not define the Historical Subject Areas setting, then the company-wide setting that is set up by your company administrator</p>

Field	Description
	applies. For more information on reports, see Analytics (参照 <a href="#">分析 ページ 767</a> ), particularly the <a href="#">About Visibility to Records in Analytics (ページ 785)</a> topic.
Role-Based Can Read All Records	<p>役割管理ウィザード内の[レコードタイプアクセス]ページの定義に従って、分析に[すべてのレコードを読み取れますか?]設定がレコードタイプベースで 사용되는ようにする場合は、このピックリストを使用します。企業プロフィールまたはユーザープロフィールのいずれかを介して[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定が有効になっており、管理者が、特定のレコードタイプのユーザーの役割に対して[すべてのレコードを読み取れますか?]表示設定を選択した場合は、そのレコードタイプのすべてのレコードを分析に表示できます。</p> <p>[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定を有効にする場合および有効にする方法については、「[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定について (参照 <a href="#">[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定について ページ 720</a>)」を参照してください。</p> <p>[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定が有効になっていない場合、分析では、[レポートサブジェクトエリア]および[履歴サブジェクトエリア]フィールドで設定された表示が使用されます。</p>
External Identifier for Single Sign On	Read-only. For more information, see Setting Up Your Company Profile and Global Defaults (参照 <a href="#">企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 ページ 1095</a> ).
Last Sign In	A system-generated field. For information on reviewing all your sign-in attempts, see Reviewing Your Sign In Activity (参照 <a href="#">サインイン活動の確認 ページ 724</a> ).
<b>Additional Information</b>	
Default Theme	This picklist allows you to select the available application-wide themes for your application when you sign in to Oracle CRM On Demand using a desktop or laptop computer. A theme changes the look and feel of the application, including its background color, hyperlinks, and icons. Several predefined themes are available. However, your company administrator can create custom themes in Oracle CRM On Demand. A blank value indicates that you have to use the theme that your company administrator has set in the company profile. For more information on creating custom themes, see Creating New Themes (参照 <a href="#">新規テーマの作成 ページ 1317</a> ).
Tablet Theme	The tablet theme is automatically used when you sign in to Oracle CRM On Demand using a tablet computer or other touch-screen device, provided that the tablet computer or touch-screen device is detected by Oracle CRM On Demand. If you do not select a default theme and a tablet theme in your personal profile, then the themes that are specified for your user role are used, and if no themes are specified for your user role, then the themes that are specified for your company are used. For more information on how themes work in Oracle CRM On Demand, see <a href="#">About the Interface (ページ 28)</a> .

Field	Description
Default Search Record Type	<p>This picklist allows you to change the default search record type to display in the Action bar search. (For example, change Contact to Account or another record type that you can access.) The action bar search box defaults to this record type every time you sign in to the application regardless of where you left it the last time you were signed into the application.</p>
Navigate Directly to Detail Page If Only One Record Is Returned	<p>This picklist allows you to enable or disable the feature that opens a record returned by a search directly in the record Detail page, if it is the only record returned by the search. This setting is blank by default. The following options are available:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Enabled.</b> If a search returns only one record, then the record opens directly in the record Detail page.</li> <li>■ <b>Disabled.</b> The results of a search are always shown in a List page, even if the search returns only one record.</li> </ul> <p>If this setting is blank in your user profile, then the setting at company level is used, and if the setting is blank at company level as well, then the feature is disabled for you.</p> <p><b>NOTE:</b> This setting applies to searches that you perform in the Action bar, and to advanced searches of single record types from the Advanced link in the Action bar only. It does not apply to searches from the Advanced link in a list of related records, or to searches from the Advanced link in Lookup windows, or to searches of multiple record types.</p>
Show Welcome Page on Sign In	<p>This check box allows you to specify whether the Oracle CRM On Demand Welcome Page is displayed when you sign in to the application.</p>
Record Preview Mode	<p>This picklist allows you to enable the record preview functionality and to specify how the preview window opens. Depending on the setting you select, the preview window opens when you hover your pointer over a link to a record, or when you click on a preview icon that appears when you hover your pointer over a link to a record. The preview window shows the first section of the Detail page of the record. You also have the option of disabling the record preview functionality by selecting Off in this field.</p> <p>The record preview setting can be specified at company level by your company administrator, and by each user. Your personal setting overrides the setting for the company. If this field is blank, the record preview setting for the company is used.</p>
Head-up Display	<p>If the head-up display functionality is turned on, and if the Support Head-up Display Settings check box is selected on your theme, then links to the related information sections of the page (such as linked records sections) are available in the head-up display at the bottom of your browser window. You can click the links to go to the related information sections without having to scroll down the page. You can collapse the head-up display by clicking the minus icon (-) in the display; to expand the display again, click the plus icon (+). Your expand or collapse setting in the head-up display is</p>

Field	Description
	<p>maintained for all record types until you change it again, even if you sign out of the application and sign in again.</p> <p>You can remove the head-up display completely from your Detail pages, by turning off the functionality in your personal profile.</p> <p><b>NOTE:</b> If your theme supports the head-up display functionality, then the head-up display functionality can be turned on or off at company level, and by each individual user. Also, your personal setting overrides the company setting. Your administrator can remove the head-up display completely by deselecting the Support Head-up Display Settings check box on your theme. The colors in the head-up display are determined by the theme you are using. For more information about choosing a theme, see <a href="#">Setting Your Theme (参照 テーマの設定 ページ 721)</a>.</p>
Related Information Format	<p>If your user role has the Personalize Related Information Display Format privilege, then you can choose to show the related information sections on record Detail pages as lists or as tabs. If the Related Information Format field in your personal profile is blank, then the setting for your user role is used; and if the Related Information Format field on your user role is blank, then the setting for the company is used.</p>
User Time Zone Support for Reporting Subject Areas	<p>If this check box is selected on your user profile, then the dates and times in real-time reports are shown according to your time zone.</p> <p>Depending on how your company administrator sets up your Personal Profile page, you might be able to change this setting.</p> <p>If this check box is not selected on your user profile, then the dates and times shown in reports are displayed according to the company's time zone.</p>
Freeze List Column Header	<p>This picklist determines how you view column headers for lists and search results in Oracle CRM On Demand. You can select the following values:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>On.</b> When you scroll down a list of records, and the column header row reaches the top of the browser window, the column labels are always visible.</li> <li>■ <b>Off.</b> When you scroll down a list of records and the column header row reaches the top of the browser window, the column labels are no longer visible.</li> </ul> <p><b>NOTE:</b> If the Freeze List Column Header field in your personal profile is blank, then the setting for the company is used.</p>

Field	Description
Customized Code Enablement	<p>This picklist field determines whether any customized code on the pages in Oracle CRM On Demand is enabled or disabled for you. It also determines whether the customized code indicator is enabled or disabled for you. The following options are available:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>有効化。</b>これは標準のアプリケーションのデフォルト設定です。このオプションを選択すると、Oracle CRM On Demand のページで使用可能なカスタマイズされたコードがすべて有効になりますが、カスタマイズされたコードインジケータは有効になりません。</li> <li>■ <b>インジケータでの有効化。</b>このオプションを選択すると、Oracle CRM On Demand のページで使用可能なカスタマイズされたコードがすべて有効になります。さらに、カスタマイズされたコードインジケータが有効になります。</li> <li>■ <b>インジケータでの無効化。</b>このオプションを選択すると、Oracle CRM On Demand のページで使用可能なカスタマイズされたコードがすべて無効になります。さらに、カスタマイズされたコードインジケータが有効になります。</li> </ul> <p><b>NOTE:</b> If you set this field to Disabled with indicator, then any reports and dashboards that are embedded in custom Web applets do not run for you.</p> <p><b>注:</b> ユーザープロファイルのカスタマイズされたコードの有効化フィールドで値を変更しても、他のユーザーのカスタマイズされたコードまたはカスタマイズされたコードインジケータの動作には影響しません。カスタマイズされたコードおよびカスタマイズされたコードインジケータの詳細は、「<a href="#">カスタマイズされたコードおよびカスタマイズされたコードインジケータの有効化と無効化について (ページ 181)</a>」を参照してください。</p>

## ユーザーのプロファイル設定について

各企業では、少なくとも 1 人の管理者が指定されており、この管理者が組織全体に合わせて Oracle CRM On Demand を設定およびカスタマイズします。企業の管理者は、すべてのユーザーが継承するいくつかのデフォルトを最初に設定しますが、各ユーザーはこれらの初期のデフォルト設定を上書きできます。次の表では、これらの設定の影響について説明します。

設定名	説明
タイムゾーン	すべての時刻と日付がユーザーのタイムゾーンに従って表示されるように、協定世界時 (UTC) をサポートしています。たとえば、PST (太平洋標準時) の午前 11 時に予定されているアポインは、設定が EST (東部標準時) のユーザーに対しては午後 2 時と表示されます (3 時間の時差があるため)。
ロケール	[ロケール] の設定によって、数字、通貨、電話番号、時刻、および日付の形式が決まります。たとえば、ロケールの設定として [ドイツ語 - ドイツ] を選択したユーザーには、通貨額として 110.000,00 が表示されますが、[英語 - 米国] を選択したユーザーには、同じ金額が 110,000.00 と表示されます。ユーザーがもっとも使いやすい形式を選択してください。
言語	[言語] の設定を使用すると、ユーザーインターフェイス、オンラインヘルプ、および「使い方」の言語を変更できます。企業のデフォルト言語によっては、デフォルト以外の言語でレポートの特定の項目を表示できることがあります。

設定名	説明
通貨	<p>[通貨]の設定によって、ユーザーが作成するすべての新しいレコードにリンクされるデフォルトの通貨額が決まります。ユーザーが売上レポートを表示すると、レポートはユーザーのデフォルトの通貨で表示されます。マネージャが、別の通貨を使用しているユーザーの累積売上を表示すると、その金額はマネージャのデフォルトの通貨で表示されます(企業の管理者は、このために為替レートを設定する必要があります)。</p> <p>ただし、売上予想は常に企業のデフォルトの通貨にロールアップされます。たとえば、企業の通貨がユーロの場合、デフォルトの通貨としてUSドルを使用しているユーザーには、ユーロに変換された売上予想が表示されます。</p>
国	<p>ユーザープロファイルの[国]の設定は、ユーザーが住所を含む新しいレコードを作成する際に、各国固有のデフォルトの住所フィールドを表示するために使用されるテンプレートに影響を与えます。たとえば、ユーザープロファイルの[国]フィールドが[フランス]に設定されている場合、取引先レコードなど、住所を含むレコードを作成する際、フランス語のテンプレートが使用され、新規レコードのページを最初に開いたときに出荷先住所と請求先住所の両方について、フランス固有の住所フィールドが表示されます。Oracle CRM On Demand には、60 を超える国に固有の住所テンプレートがあります。</p>
電話	<p>[電話]の形式は、[ロケール]の設定によって決まります。ユーザーがダイヤルする必要がある一連の番号が表示されるように、アプリケーションはエリア外の電話番号を調整します。たとえば、米国のユーザーは、国際通話では 011 をダイヤルする必要があります。したがって、英国への通話で+44 3333 333 333 と入力すると、番号は 011 +44 3333 333 333 と表示されます。</p> <p><b>注: 国際番号の前にはプレフィックスプラス記号(+)を入力する必要があります。</b></p> <p>電話フィールドの横に電話アイコンがあります。このアイコンをクリックすると、電話番号確認ウィンドウが開きます。このウィンドウでは、アプリケーションが番号(国コード、市/エリアコード、市内電話番号、内線番号)を正しく識別したかどうかを確認できます。このウィンドウを閉じると、アプリケーションによって正しいダイヤル番号が入力されます。</p> <p>さらに、ある国の国コードを確定する場合は、電話アイコンをクリックし、国を選択し、情報を保存できます。その国の国コードが[電話]フィールドに表示されます。</p>

**注:** これらの設定を変更した場合は、Oracle CRM On Demand が新しい設定を使用してデータを表示するように、一度サインアウトして、再度サインインする必要があります。

## [役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定について

企業の管理者は、[企業プロファイル]ページの[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定を設定しますが、ユーザーは、ユーザープロファイルページでこの設定を上書きできます。[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定の設定内容に応じて、分析では、ユーザーの役割定義にオブジェクト単位で設定されている表示、または[企業プロファイル]ページおよびユーザープロファイルページの[レポートサブジェクトエリア]フィールドおよび[履歴サブジェクトエリア]フィールドに設定されている表示を使用します。企業プロファイルとユーザープロファイルの詳細は、「[分析表示設定の設定 \(ページ 1121\)](#)」および「[ユーザーフィールド \(参照 User Fields ページ 1333\)](#)」を参照してください。

次の表に、[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定を有効にする場合とその方法に関する情報を示します。

[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定		役割レコードタイプの表示
企業プロフィール設定	ユーザープロフィール設定	
はい	はい	有効化
はい	いいえ	無効化
はい	NULL	有効(デフォルトで企業プロフィール設定を表示)
NULL	はい	有効化
NULL	NULL	無効(デフォルトで企業プロフィール設定を表示)
NULL	いいえ	無効化

個人プロフィールを更新するには、「個人詳細の更新 (参照 [Updating Your Personal Details](#) ページ 712)」を参照してください。

企業プロフィールを更新するには(企業管理者のみ)、「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定](#) (ページ 1095)」を参照してください。

## デフォルトの検索レコードタイプの設定

個人のプロフィール情報からデフォルトの検索レコードタイプを設定できます。たとえば、ターゲット検索用のデフォルトの検索レコードタイプを、担当者レコードから取引先レコードに変更できます。Oracle CRM On Demand で検索を使用する方法については、「[レコードの検索](#) (ページ 73)」を参照してください。デフォルトの検索レコードタイプを設定するには、次の手順を実行します。

### デフォルトの検索レコードタイプを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]リンクをクリックします。
- 3 [個人情報]セクションで、[プロフィール(個人)]リンクをクリックします。
- 4 [個人詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 5 [個人編集]ページで、[追加情報]までスクロールダウンします。
- 6 [デフォルトの検索レコードタイプ]ピックリストで必要なレコードタイプを選択します。
- 7 レコードを保存します。

**注:** 変更を表示するには、Oracle CRM On Demand からサインアウトして、再度サインインする必要があります。

## テーマの設定

個人プロフィール情報の UI テーマを、Oracle CRM On Demand で定義済みのいずれかのテーマまたは企業の管理者が作成済みのカスタムテーマに設定できます。新しいテーマの作成の詳細は、「[新しいテーマの作成](#) (参照 [新規テーマの作成](#) ページ 1317)」を参照してください。空白のテーマは、テーマが定義されていないことを示します。この場合、企業テーマまたは役割テーマ(定義されている場合)が使用されます。

テーマを設定するには、次の手順を実行します。指定したテーマは、役割レベルまたは企業レベルで指定された他のテーマより優先されます。

### テーマを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]リンクをクリックします。
- 3 [個人情報]セクションで、[プロフィール(個人)]リンクをクリックし、[編集]をクリックします。
- 4 [追加情報]セクションまでスクロールダウンします。
- 5 [デフォルト名]ピックリストで必要なテーマを選択します。
- 6 (オプション)タブレットコンピュータまたは他のタッチスクリーンデバイスを使用する場合に使用するテーマを選択するには、タブレットテーマフィールドの[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックします。

**注:** Oracle CRM On Demand は、タブレットテーマフィールドに指定されたテーマを使用します (Oracle CRM On Demand でタブレットコンピュータまたはタッチスクリーンデバイスが検出された場合)。デフォルトテーマおよびタブレットテーマを個人プロフィールで選択していないと、ユーザー役割に指定されているテーマが使用され、ユーザー役割にテーマが指定されていないと、企業に対して指定されているテーマが使用されます。どのレベルにもタブレットテーマが指定されていない場合は、デフォルトテーマが使用されます。Oracle CRM On Demand でのテーマの動作の詳細は、「インターフェイスについて (参照 [About the Interface](#) ページ 28)」を参照してください。

## レコードプレビューモードの設定

レコードプレビュー機能を有効にすると、Oracle CRM On Demand において、次を含む多数の場所でレコードリンクからレコードをプレビューできます。

- ホームページ (個人)
- レコードのホームページ
- レコードリストのページ
- レコード詳細のページ (関連レコードのリストを含む)
- アクションバー
- 近接検索で返された住所の場所を示す、地図に配置されたピン。近接検索の実行の詳細は、「近接検索の実行 (参照 [Performing Proximity Searches](#) ページ 356)」を参照してください。

プレビューウィンドウには、レコードの[詳細]ページの最初のセクションが表示されます。レコードプレビューモードは、各自の[個人詳細]ページで設定できます。指定した設定に基づいて、レコードへのリンクの上にポインタを置くか、またはレコードへのリンクの上にポインタを置いたときに表示されるプレビューアイコンをクリックすると、プレビューウィンドウが開きます。レコードプレビュー機能を無効にすることもできます。

企業の管理者は、企業レベルでレコードプレビューモードを指定でき、各ユーザーは、[個人詳細]ページでレコードプレビューモードを指定することもできます。個人設定は、企業の設定より優先されます。個人プロフィールの[レコードプレビューモード]フィールドが空白である場合、企業のレコードプレビューモードが使用されます。

レコードプレビューモードを設定するには、次の手順を実行します。

### レコードプレビューモードを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]をクリックします。
- 2 [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]をクリックします。
- 3 [個人情報]セクションで、[プロフィール(個人)]をクリックします。
- 4 [個人詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 5 [個人編集]ページで、[追加情報]までスクロールダウンします。
- 6 [レコードプレビューモード]フィールドで、ピックリストから目的のモードを選択します。

企業のレコードプレビューモードを使用する場合は、ピックリストから空白のオプションを選択します。

- レコードを保存します。

## 言語設定の変更

個人詳細の言語設定は、ユーザーインターフェイス、オンラインヘルプ、および「使い方」の言語を制御します。企業の管理者が言語の初期値を設定しますが、個人詳細で変更することができます。企業のデフォルト言語によっては、自分のデフォルト言語以外の言語でレポート内の特定項目が表示されることがあります。

言語設定を変更するには、次の手順を実行します。

### 言語設定を変更するには

- 任意のページの右上隅にある[設定(個人)]グローバルリンクをクリックします。
- [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]をクリックします。
- [個人情報]セクションで、[プロフィール(個人)]をクリックします。
- [個人詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- [個人編集]ページで、[ユーザー地域情報]セクションまでスクロールダウンします。
- [言語]ピックリストから、必要な言語を選択します。
- レコードを保存します。
- Oracle CRM On Demand からサインアウトし、再度サインインして、変更を有効にします。

## 監査証跡フィールドの表示

Web サービスや Oracle Outlook Email Integration On Demand などのソフトウェアアプリケーションの活動を表示するには、次の手順を実行します。

### 監査証跡フィールドを表示するには

- 任意のページの右上隅にある[設定(個人)]グローバルリンクをクリックします。
- [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]リンクをクリックします。
- [個人情報]セクションで、[プロフィール(個人)]リンクをクリックします。
- [監査証跡]セクションまでスクロールダウンし、監査が有効なフィールドを確認します。

## 目標の管理

目標は自分で設定するか、企業の管理者が設定します。エンドユーザーが自分の目標を設定するには、特別な権限は必要ありませんが、企業の管理者がエンドユーザーの目標を設定するには、[ユーザーの管理]権限が必要となります。

自分で既存の目標を確認および変更したり、新しい目標を入力して次の方法で目標を計算したりは、自分で行うことができます。

- 年間目標を入力します。該当年に対して自動的に均等に分割されます。
- 各月の目標を入力します。該当年に対して合計が自動的に計算されます。

開始する目標の年を選択する場合、現在のカレンダー一年、過去3年間のうちの1年、または未来の3年間の1年を選択できます。目標はいつでも有効にできます。目標を有効にすると、Oracle CRM On Demand によって、その目標情報を使用して売上予想ページ内のフィールドにデータが自動入力されます。各年の目標が保存されるため、目標の履歴を確認したり、売上予想を目標と比較したりできます。詳細については、「[目標の管理 \(ページ 328\)](#)」を参照してください。

**注:** 1年につき複数の有効な目標を設定できます。売上予想の作成時には有効な目標だけが使用されるので、売上予想に算入するすべての目標を有効にしてください。

### 目標を定義するには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]リンクをクリックします。
- 3 [個人情報]セクションで、[プロフィール(個人)]リンクをクリックします。
- 4 [個人詳細]ページで、[目標]セクションまでスクロールします。
- 5 [目標]セクションで、[新規目標]をクリックします。
- 6 [目標を編集]フォームで、目標の[目標開始]と[名前]を入力します。
- 7 次の該当する操作を行います。
  - 年間目標を会計年度に対して均等に分割するには、[合計目標]に金額を入力し、[分割]をクリックします。
  - 月間目標を合計するには、各月の金額を入力し、[合計]をクリックします。

**注:** [合計]をクリックすると、すべての月間目標の金額が加算され、[合計]フィールドにその合計が表示されます。
- 8 レコードを保存します。

## サインイン活動の確認

自分のサインイン活動(たとえば、アプリケーションへのサインイン回数)を確認できます。

**注:** Oracle CRM On Demand では、毎晩、90 日を経過したユーザーサインインレコードが完全に削除されます。

### サインイン活動を確認するには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]リンクをクリックします。
- 3 [個人情報]セクションで、[プロフィール(個人)]リンクをクリックします。
- 4 [個人詳細]ページで、[サインイン履歴]セクションにスクロールダウンしてサインイン活動を確認します。  
この活動には、Oracle CRM On Demand Integration for Office や Oracle Outlook Email Integration On Demand などの他のアプリケーションからのサインイン活動が含まれます。  
**注:** サインインレコードのタイプフィールドには、サインインが試みられたチャネルが表示されます。たとえば、ブラウザウィンドウを介してサインインが試みられた場合は、[タイプ]フィールドに[インタラクティブ]という値が表示されます。Web サービスを介してサインインが試みられた場合は、[タイプ]フィールドに[Web サービス]という値が表示されます。

## パスワードの変更

役割に[個人のパスワードをリセット]権限が含まれている場合、Oracle CRM On Demand では、いつでも自分のパスワードを変更できます。

**注:** 企業がシングルサインオン(SSO)を使用して Oracle CRM On Demand にアクセスするソリューションを実装した場合、Oracle CRM On Demand ではなくそのソリューションを使用してパスワードをリセットする必要があります。

### パスワードを変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]リンクをクリックします。
- 3 [個人情報]セクションで、[パスワード更新]リンクをクリックします。
- 4 パスワードを変更する前に、[パスワード更新]ページでパスワードポリシーを確認します。

通常、パスワードポリシーは企業の管理者によって設定され、変更される可能性もあります。

- 5 [パスワード更新]セクションで、フィールドに必要な情報を入力します。
- 6 レコードを保存します。

## セキュリティに関する質問の設定

Oracle CRM On Demand のパスワードを忘れた場合は、セキュリティに関する質問が使用されます。セキュリティに関する質問は、Oracle CRM On Demand に初めてサインインするときに設定します。ただし、セキュリティに関する質問と回答はいつでも変更できます。

### パスワードを忘れたときの処理内容

Oracle CRM On Demand のパスワードを忘れた場合は、Oracle CRM On Demand のサインインページの[アカウントにアクセスできませんか?]リンクをクリックし、次に[パスワードを忘れました。]リンクをクリックすると、パスワードをリセットできます。Oracle CRM On Demand によって、アプリケーションへの一時リンクが含まれた電子メールがユーザーに送信されます。この一時リンクにアクセスすると、認証のセキュリティに関する質問への回答を求められます。質問に適切に回答すると、Oracle CRM On Demand にパスワードを設定できます。パスワードを忘れた場合のパスワードのリセット方法の詳細は、「[ユーザーサインイン ID の取得またはパスワードのリセット \(ページ 181\)](#)」を参照してください。

**注:**自分のユーザーサインイン ID を忘れた場合は、Oracle CRM On Demand のサインインページの[アカウントにアクセスできませんか?]リンクを使用して、自分のユーザーサインイン ID を電子メールで送信するようにリクエストを提出することもできます。

次の手順では、セキュリティに関する質問の設定方法について説明します。

### セキュリティに関する質問を設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]リンクをクリックします。
- 3 [個人プロフィール]ページで、[セキュリティに関する質問]リンクをクリックします。
- 4 セキュリティに関する質問の設定が初めてでない場合は、[セキュリティに関する質問]ページで[現在のパスワード]フィールドに Oracle CRM On Demand のパスワードを入力します。
- 5 質問を選択し、答えを入力します。

**注:**答えは 100 文字までです。

- 6 レコードを保存します。

**ヒント:**パスワードを忘れた場合にすぐにセキュリティに関する質問と回答の情報を使用できるように、設定したこれらの情報は書き留めておいてください。

## 委任情報の確認

ユーザーの委任は、複数のメンバーをサポートするユーザーが、それらのメンバーに属するレコードのすべてを表示できる機能です。企業の管理者が、ユーザーの委任機能を有効にし、ユーザーの委任用にユーザーの役割を設定した場合は、次のことを実行できます。

- 自分が委任者であるユーザーのリストを表示します。
- 自分の委任者であるユーザーのリストを表示します。
- 自分の委任者を追加します。

委任ユーザーの追加の詳細は、「[委任ユーザーの追加 \(ページ 726\)](#)」を参照してください。

自分が委任者であるユーザーのリストを表示するには、次の手順を実行します。

### 自分が委任者であるユーザーのリストを表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]リンクをクリックします。
- 3 [個人情報]セクションで、[プロフィール(個人)]リンクをクリックします。
- 4 [個人詳細]ページで、[委任元ユーザー]セクションまでスクロールダウンし、自分が委任者であるユーザーのリストを確認します。

自分の委任者であるユーザーのリストを表示するには、次の手順を実行します。

#### **自分の委任者であるユーザーのリストを表示するには**

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]リンクをクリックします。
- 3 [個人情報]セクションで、[プロフィール(個人)]リンクをクリックします。
- 4 [個人詳細]ページで、[委任されたユーザー]セクションまでスクロールダウンし、自分の委任者であるユーザーのリストを確認します。

**注:** [個人詳細]ページに[委任元ユーザー]セクションまたは[委任されたユーザー]セクションが表示されない場合は、ページの右上隅にある[レイアウトを編集]をクリックし、そのセクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合は、企業の管理者にお問い合わせください。

#### **関連トピック**

[ユーザーの委任について \(ページ 1349\)](#)

## **委任ユーザーの追加**

ユーザーの委任によって、複数のメンバーをサポートするユーザーは、それらのメンバーに属するレコードのすべてを表示できます。企業の管理者が、ユーザー委任機能を有効にし、ユーザーの委任用にユーザーの役割を設定した場合は、そのユーザーを委任ユーザーリストに追加することで、ユーザーを委任者として機能させることができます。委任されたユーザーは、委任したユーザーが所有するレコードへの所有者アクセス権を取得します。

企業の管理者は、委任者を指名することもできます。企業の管理者が委任ユーザーを指名する方法については、「[委任ユーザーの管理\(管理者\) \(ページ 1350\)](#)」を参照してください。

#### **委任ユーザーを追加するには**

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]リンクをクリックします。
- 3 [個人情報]セクションで、[プロフィール(個人)]リンクをクリックします。
- 4 [委任されたユーザー]セクションまでスクロールダウンし、[ユーザーを追加]をクリックします。

**注:** [個人詳細]ページに[委任されたユーザー]セクションが表示されない場合は、ページの右上隅にある[レイアウトを編集]をクリックし、[委任されたユーザー]セクションをページレイアウトに追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合は、企業の管理者にお問い合わせください。

- 5 [委任されたユーザー - 編集]ページで[ルックアップ]アイコンをクリックし、[委任ユーザー]リストに追加したいユーザーを選択します。
- 6 [委任されたユーザー - 役割]フィールドに値が定義されている場合は、必要に応じて各ユーザーに対して委任ユーザーの役割を選択できます。
- 7 [保存]をクリックします。

#### **関連トピック**

[ユーザーの委任について \(ページ 1349\)](#)

## テクニカルサポートへのサインインアクセスの許可

自分の Oracle CRM On Demand セッションにテクニカルサポート要員がアクセスすることを許可できます。このような許可が必要になるのは、サポート要員に問題の解決をしてもらうときです。

### サインインアクセスを他のユーザーに許可するには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人プロフィール]セクションで、[個人プロフィール]リンクをクリックします。
- 3 [個人情報]セクションで、[サインインアクセス]リンクをクリックします。
- 4 [サインインアクセス]ページで、セッションへのアクセスを許可する期間の日時の範囲を入力します。
- 5 レコードを保存します。

**注:**すでにこの機能を使用してアクセスを許可しており、指定したアクセスの終了日より前にサインインアクセスを終了したい場合は、過去の日付を使用して新しい日時の範囲を入力します。

## タブの表示

データの管理では、最初に、ページの上部に表示された一連のタブから目的のタブを選択します。企業の管理者によって割り当てられた役割により、使用できるタブと、最初に表示されるタブの順序が決まります。

**注:**タブをパーソナライズできるのは、自分の役割に対して[タブのパーソナライズ]権限が有効な場合のみです。詳細については、企業の管理者にお問い合わせください。

次の手順では、タブが表示される順序を変更する方法について説明します。

### タブの順序を変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [レイアウトのパーソナライゼーション]セクションで、[個人レイアウト]リンクをクリックします。
- 3 [個人タブレイアウト]セクションで、[タブレイアウト]リンクをクリックします。
- 4 [使用可能タブ]セクションで、追加するタブを選択し、右矢印ボタンをクリックして[使用可能タブ]セクションから[選択されたタブ]セクションに移動します。

**注意:**一度に複数のタブを選択するには、タブをクリックして選択する際に、Shift キーまたは Ctrl キーを押しながら操作します。

- 5 [選択されたタブ]セクションで、一度に1つのタブを選択して、矢印ボタンを使用して目的の順序になるまでタブを上下に移動します。

**注意:**(オプション)タブレイアウトを自分の役割のデフォルト設定に戻すには、[初期値]をクリックします。

- 6 [OK]をクリックして、レコードを保存します。

## 詳細ページレイアウトの変更

ユーザー役割の[詳細ページのパーソナライズ - 関連情報]権限が有効になっている場合、ユーザーはレコードタイプの[詳細]ページで関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズできます。関連情報レイアウトのパーソナライズの手順については、「[関連情報レイアウトのパーソナライズ \(ページ 728\)](#)」を参照してください。

ユーザー役割が次のように設定されている場合、ユーザーはレコードタイプの[詳細]ページで項目レイアウトをパーソナライズできます。

- 役割の[詳細ページのパーソナライズ - 項目]権限が有効になっています。
- カスタムページレイアウトは、レコードタイプの役割に割り当てられています。

ユーザーがレコードタイプの[詳細]ページ用に作成するパーソナライズ項目レイアウトは、ユーザーがそのレコードタイプのレコードを編集するページにも使用されます。ユーザーの役割がどのように設定されているかによって、ユーザーのパーソナライズ項目レイアウトは、ユーザーが新しいレコードの情報を入力するページで使用される場合もあります。項目レイアウトのパーソナライズの手順については、「[項目レイアウトのパーソナライズ \(ページ 732\)](#)」を参照してください。

### パーソナライズレイアウトページへのアクセスについて

ユーザー役割で[詳細]ページレイアウトのパーソナライズが許可されている場合、レコードタイプのレコードの[詳細]ページにある[レイアウトを編集]リンクを使用して、そのレコードタイプの[個人レイアウト]ページにアクセスできます。[自分のセットアップ]グローバルリンクを使用して、レコードタイプの[詳細]ページの[個人レイアウト]ページにアクセスすることもできます。ユーザー役割に対して有効になっている権限に応じて、[詳細]ページレイアウトをパーソナライズするために[個人レイアウト]ページにアクセスするときの動作は次のようになります。

- ユーザー役割に、[詳細ページのパーソナライズ - 項目]権限、[詳細ページのパーソナライズ - 関連情報]権限または詳細ページのパーソナライズ - レコードインジケータ権限のうち 2 つの権限が含まれている場合は、[個人レイアウト]ページが開きます。  
[個人レイアウト]ページには、次のような 3 つのリンクがあります。
  - **項目レイアウト**。このリンクは[個人レイアウト - 項目]ページを開きます。このページでは、レコードタイプの項目レイアウトをパーソナライズできます。  
**注:** カスタムページレイアウトがレコードタイプのユーザー役割に割り当てられている場合のみ、[個人レイアウト]ページで[項目レイアウト]リンクを使用できます。レコードタイプの標準ページレイアウトがユーザー役割に割り当てられている場合、[項目レイアウト]リンクは使用できません。
  - **関連情報レイアウト**。このリンクは[個人レイアウト - 関連情報]ページを開きます。このページでは、レコードタイプの[詳細]ページにある関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズできます。
  - **レコードインジケータの管理**。このリンクで、[個人レイアウト - レコードインジケータ]ページを開きます。このページでは、インジケータを表示してレコードがセクション内に存在するかどうかを示すように関連情報セクションを設定できます。
- ユーザー役割に[詳細ページのパーソナライズ - 項目]権限が含まれるが、[詳細ページのパーソナライズ - 関連情報]権限または詳細ページのパーソナライズ - レコードインジケータ権限が含まれていない場合は、[個人レイアウト - 項目]ページがただちに開きます。
- ユーザー役割に[詳細ページのパーソナライズ - 関連情報]権限が含まれるが、[詳細ページのパーソナライズ - 項目]権限または詳細ページのパーソナライズ - レコードインジケータ権限が含まれていない場合は、[個人レイアウト - 関連情報]ページがただちに開きます。
- ユーザー役割に個人詳細ページ - レコードインジケータ権限が含まれるが、[詳細ページのパーソナライズ - 項目]権限または[詳細ページのパーソナライズ - 関連情報]権限が含まれていない場合は、個人レイアウト - レコードインジケータページがただちに開きます。

### 関連トピック

ページレイアウトのパーソナライズの詳細は、次のトピックを参照してください。

- [関連情報レイアウトのパーソナライズ \(ページ 728\)](#)
- [関連情報セクション用のレコードインジケータの管理 \(ページ 734\)](#)
- [項目レイアウトのパーソナライズ \(ページ 732\)](#)
- [新規レコードページのレイアウトについて \(参照 \[About the Layouts of New Record Pages\]\(#\) ページ 49\)](#)

## 関連情報レイアウトのパーソナライズ

ユーザー役割に[詳細ページのパーソナライズ - 関連情報]権限がある場合、パーソナライズレイアウトを作成し、特定のレコードタイプの[詳細]ページの関連情報セクションに適用できます。関連情報セクションには、選択したレコードにリンクできる様々なレコードタイプが表示されます。たとえば、メモや活動のような関連情報は商談または担当者にリンクできます。各詳細ページにデフォルトで表示される関連情報セクションのタイプと順序は企業の管理者が設定します。関連情報

セクションの順序を変更したり、使用しない関連情報セクションを非表示したりするのは、自分で行うことができます。これらの設定を変更しても、自分のアプリケーションの表示にしか影響しません。

**注:** 企業の管理者によって[詳細ページのパーソナライズ - 関連情報]権限がユーザー役割から削除された場合は、詳細ページの関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズできません。

### 静的および動的な詳細ページレイアウトについて

詳細ページのレイアウトには静的または動的を選択できます。静的ページレイアウトを使用している場合、特定のレコードタイプのすべてのレコードで同じレイアウトが使用されます。動的レイアウトを使用する場合、タイプが同じレコードでもレコードの特定のフィールドで選択されたピックリスト値に基づいて、レコードごとに異なるページレイアウトが使用されるように、企業の管理者がページレイアウトを指定することができます。静的ページレイアウトと動的ページレイアウトの両方をパーソナライズできます。

### パーソナライズ関連情報レイアウトの作成後のデフォルトページレイアウトの変更について

静的ページレイアウトや動的レイアウトで使用されるページレイアウトが企業の管理者によって更新されることがあります。レコードタイプの[詳細]ページの関連情報セクションのパーソナライズレイアウトを作成した後に、企業の管理者がデフォルトページレイアウトの関連セクションに加えた使用可否に関する変更は、パーソナライズレイアウトに即座には反映されません。

### デフォルトページレイアウトに関連情報セクションが追加されると何が起こりますか。

特定のレコードタイプ用のパーソナライズレイアウトを作成した後に、そのレコードタイプのユーザー役割用のデフォルトページレイアウトに、企業の管理者が新しい関連情報セクションを追加する場合があります。この場合、それらの新しいセクションを自分のパーソナライズレイアウトに追加するには、まず自分のページレイアウトをデフォルトのレイアウトにリセットする必要があります。その後、そのデフォルトページレイアウトを使用するか、新しいセクションを含めたパーソナライズレイアウトを新たに作成します。

### デフォルトページレイアウトから関連情報セクションが削除されると何が起こりますか。

企業の管理者が、特定のレコードタイプのユーザー役割用のデフォルトページレイアウトから関連情報セクションを削除する場合があります。企業の管理者がデフォルトページレイアウトからセクションを削除し、そのセクションが自分のパーソナライズレイアウトに含まれている場合、セクションをパーソナライズレイアウトから削除するか、パーソナライズレイアウトをデフォルトレイアウトにリセットしない限り、それらのセクションはパーソナライズレイアウトに存在し続けます。

### 静的ページレイアウトの関連情報レイアウトのパーソナライズ

次の手順では、[自分のセットアップ]グローバルリンクから[個人レイアウト]ページにアクセスして、静的レイアウトの関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズする方法について説明します。レコードの[詳細]ページから[レイアウトを編集]をクリックして、静的ページレイアウトの関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズすることもできます。静的レイアウトは、どのような方法でページにアクセスしても動作は同一です。

### 静的詳細ページレイアウトの関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズするには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [レイアウトのパーソナライゼーション]セクションで、[個人レイアウト]リンクをクリックします。
- 3 [個人詳細ページレイアウト]セクションで、詳細ページレイアウトを変更するページに該当するリンクをクリックします。
- 4 [個人レイアウト]ページが開いたら、[関連情報レイアウト]をクリックします。
- 5 [個人レイアウト - 関連情報]ページの[使用可能関連情報]セクションで、表示する関連情報セクションを選択し、矢印ボタンをクリックして[表示する関連情報]セクションに移動します。

**ヒント:** 一度に複数のセクションを選択するには、[Shift]キーまたは[Ctrl]キーを押しながら操作します。

- 6 [表示する関連情報]セクションで、一度に1つのセクションを選択して、矢印ボタンを使用して目的の順序になるまで関連情報セクションを上下に移動します。
- 7 レコードを保存します。

関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズした後は、次のいずれかのアクションが発生するまで、そのレコードタイプのすべてのレコードの[詳細]ページで、この新しいレイアウトが使用されます。

- レイアウトを再び変更します。
- 関連情報セクションのレイアウトをデフォルトレイアウトに戻します。

**注:** 項目レイアウトをデフォルトレイアウトに戻しても、関連情報セクションのパーソナライズレイアウトには影響しません。同様に、関連情報セクションのパーソナライズレイアウトをデフォルトレイアウトに戻しても、レコードタイプのパーソナライズ項目レイアウトには影響しません。

- 管理者は、役割のページレイアウトをデフォルトレイアウトにリセットします。

**注:** 管理者がレコードタイプのページレイアウトを役割のデフォルトレイアウトにリセットした場合、パーソナライズ項目レイアウト、およびそのレコードタイプの関連情報セクションのパーソナライズレイアウトはすべて、その役割を持つユーザーのデフォルトに戻されます。ただし、管理者がレコードの新しいページレイアウトを役割に割り当てる場合、その役割を持つすべてのユーザーにはレコードタイプの新しい項目レイアウトが表示されますが、ユーザーが関連情報レイアウトをデフォルトレイアウトに戻すまで、レコードタイプの関連情報セクションのパーソナライズレイアウトが引き続き表示されます。

### 動的ページレイアウトの関連情報レイアウトのパーソナライズ

動的レイアウトが使用されている場合、ピックリストフィールドの各値(この値がページレイアウトの動的レンダリング内容を決定します)に対して1つずつ関連情報セクションのパーソナライズレイアウトを作成できます。1つのレコードタイプに関連情報セクションの複数のパーソナライズレイアウトを作成する機能は、次のように企業プロフィールで[個別の動的ページレイアウトのパーソナライゼーションを有効化]チェックボックスを使用して制御します。

- [個別の動的ページレイアウトのパーソナライゼーションを有効化]チェックボックスの選択を解除している場合、1つのレコードタイプに対して関連情報セクションの1つのパーソナライズレイアウトしか作成できません。レコードタイプのレイアウトをパーソナライズすると、ページレイアウトの動的レンダリングを決定するピックリストフィールドでどの値が選択されているかに関係なく、同タイプのレコードの[詳細]ページにはすべて同一の関連情報セクションが表示されます。
- 企業プロフィールで[個別の動的ページレイアウトのパーソナライゼーションを有効化]チェックボックスを選択している場合、ピックリストフィールドの各値(この値がページレイアウトの動的レンダリング内容を決定します)に対して1つずつ関連情報セクションのパーソナライズレイアウトを作成できます。

次の手順では、各動的ページレイアウトのパーソナライズの有効化が無効の場合の、動的詳細ページの関連情報セクションのレイアウトのパーソナライズ方法について説明します。この手順では、[自分のセットアップ]グローバルリンクから[個人レイアウト]ページにアクセスして、動的レイアウトをパーソナライズする方法について説明します。レコードの[詳細]ページから[レイアウトを編集]リンクをクリックして動的レイアウトをパーソナライズすることもできます。各動的レイアウトのパーソナライズが無効な場合、どのような方法でページにアクセスしても動作は同一です。

### 各動的レイアウトのパーソナライズが無効のときに、動的レイアウトをパーソナライズするには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [レイアウトのパーソナライゼーション]セクションで、[個人レイアウト]リンクをクリックします。
- 3 [個人詳細ページレイアウト]セクションで、詳細ページレイアウトを変更するページに該当するリンクをクリックします。
- 4 [個人レイアウト]ページが開いたら、[関連情報レイアウト]をクリックします。
- 5 [個人レイアウト - 関連情報]ページの[使用可能関連情報]セクションで、表示する関連情報セクションを選択し、矢印ボタンをクリックして[表示する関連情報]セクションに移動します。

**ヒント:** 一度に複数のセクションを選択するには、[Shift]キーまたは[Ctrl]キーを押しながら操作します。

- 6 [表示する関連情報]セクションで、一度に1つのセクションを選択して、矢印ボタンを使用して目的の順序になるまで関連情報セクションを上下に移動します。
- 7 レコードを保存します。

関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズした後は、レイアウトを再び変更するか、[詳細]ページのデフォルトレイアウトを復元するまで、そのレコードタイプのすべてのレコードの[詳細]ページで、ページレイアウトの動的レンダリングを決定するピックリストフィールドの値に関係なく、この新しいレイアウトが使用されます。

次の手順では、各動的ページレイアウトのパーソナライズの有効化が有効の場合の、動的詳細ページのレイアウトのパーソナライズ方法について説明します。この手順では、[自分のセットアップ]グローバルリンクから[個人レイアウト]ページにアクセスして、動的レイアウトをパーソナライズする方法について説明します。レコードの[詳細]ページから[レイアウトを編集]リンクをクリックして動的レイアウトをパーソナライズすることもできます。各動的レイアウトのパーソナライズが有効な場合、動的レイアウトの動作は次のようになります。

- [自分のセットアップ]リンクから[個人レイアウト]ページにアクセスした場合、ピックリストのすべての値用(この値がページの動的レイアウトを決定します)のパーソナライズレイアウトを作成できます。
- [詳細]ページの[レイアウトを編集]リンクから[個人レイアウト]ページにアクセスした場合、ピックリストで現在選択されている値用(この値がページの動的レイアウトを決定します)のパーソナライズレイアウトのみを作成できます。

### 各動的レイアウトのパーソナライズが有効のときに、動的レイアウトをパーソナライズするには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [レイアウトのパーソナライゼーション]セクションで、[個人レイアウト]リンクをクリックします。
- 3 [個人詳細ページレイアウト]セクションで、詳細ページレイアウトを変更するページに該当するリンクをクリックします。
- 4 [個人レイアウト]ページが開いたら、[関連情報レイアウト]をクリックします。
- 5 [個人レイアウト - 関連情報]ページの[ドライビングピックリスト使用可能値]セクションで、パーソナライズレイアウトを作成する値を選択します。

**注意:** ピックリストフィールドで値が選択されていないときに使用するパーソナライズレイアウトを作成する場合は、ピックリストフィールドで空白の値を選択します。

- 6 [使用可能関連情報]セクションで、表示する関連情報セクションを選択し、方向矢印ボタンを使用して[表示する関連情報]セクションに移動します。

**ヒント:** 一度に複数のセクションを選択するには、[Shift]キーまたは[Ctrl]キーを押しながら操作します。

- 7 [表示する関連情報]セクションで、一度に1つのセクションを選択して、矢印ボタンをクリックして目的の順序になるまで関連情報セクションを上下に移動します。
- 8 ステップ5から7を繰り返し、必要な分だけパーソナライズレイアウトを作成します。

**注意:** ピックリスト値のパーソナライズレイアウトを作成しなかった場合、そのピックリスト値のデフォルトのページレイアウトが使用されます。

- 9 レコードを保存します。

特定のピックリスト値の関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズした後は、そのピックリスト値のレイアウトを再び変更するまで、または[詳細]ページをデフォルトレイアウトに戻すまでは、そのピックリスト値が選択されたすべてのレコードの[詳細]ページでパーソナライズレイアウトが使用されます。

### 関連情報レイアウトをデフォルトレイアウトに戻す方法

次の手順では、[自分のセットアップ]グローバルリンクから[個人レイアウト]ページにアクセスして、関連情報レイアウトをデフォルトページレイアウトに戻す方法について説明します。レコードの[詳細]ページから[レイアウトを編集]リンクをクリックして関連情報レイアウトをデフォルトレイアウトに戻すこともできます。各動的レイアウトのパーソナライズが有効な場合、動的レイアウトの動作は次のようになります。

- [自分のセットアップ]グローバルリンクから[個人レイアウト]ページにアクセスした場合、ピックリストフィールドのすべての値(この値がページの動的レイアウトを決定します)のデフォルトの関連情報レイアウトに戻すことができます。一部のピックリスト値のデフォルトの関連情報レイアウトを戻す一方で、他のピックリスト値のパーソナライズレイアウトを維持することもできます。

- レコードの[詳細]ページの[レイアウトを編集]リンクから[個人レイアウト]ページにアクセスした場合、ピックリストフィールドで現在選択されているピックリスト値(この値がページの動的レイアウトを決定します)のデフォルトの関連情報レイアウトのみに戻すことができます。他のピックリスト値をデフォルトの関連情報レイアウトに戻すことはできません。

### 関連情報レイアウトをデフォルトレイアウトに戻すには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [レイアウトのパーソナライゼーション]セクションで、[個人レイアウト]リンクをクリックします。
- 3 [個人詳細ページレイアウト]セクションで、詳細ページレイアウトを変更するページに該当するリンクをクリックします。
- 4 [個人レイアウト]ページが開いたら、[関連情報レイアウト]をクリックします。
- 5 [個人レイアウト - 関連情報]ページで、次のいずれかを実行します。
  - [初期値]をクリックして、[ドライビングピックリスト使用可能値]カラムで選択した値のレイアウトをデフォルトレイアウトに戻します。
  - [すべてデフォルト設定]をクリックして、[ドライビングピックリスト使用可能値]カラムで選択したすべての値のレイアウトをデフォルトレイアウトに戻します。

**注:** [すべてデフォルト設定]ボタンは、一部の個人詳細ページレイアウトでのみ使用できます。

パーソナライズページレイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法の詳細については、「[パーソナライズ関連情報レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 \(ページ 1288\)](#)」を参照してください。

### レコードの[詳細]ページの関連情報形式

ユーザーの役割に[関連情報表示形式のパーソナライズ]権限がある場合は、個人プロフィールの[関連情報形式]オプションを設定して、レコードの[詳細]ページに関連情報セクションをリストまたはタブで表示することも選択できます。個人プロフィールの[関連情報形式]フィールドが空白の場合は、ユーザー役割の設定が使用されます。ユーザー役割の[関連情報形式]フィールドが空白の場合は、企業の設定が使用されます。個人プロフィールの[関連情報形式]オプションの変更方法については、「[個人詳細の更新 \(参照 \[Updating Your Personal Details\]\(#\) ページ 712\)](#)」を参照してください。

## 項目レイアウトのパーソナライズ

ユーザー役割が次のように設定されている場合、ユーザーはレコードタイプの[詳細]ページで項目レイアウトをパーソナライズできます。

- 役割の[詳細ページのパーソナライズ - 項目]権限が有効になっています。
- カスタムページレイアウトは、レコードタイプの役割に割り当てられています。

静的レイアウトと動的レイアウトの両方の項目レイアウトをパーソナライズできます。項目レイアウトをパーソナライズする場合は、次の点に注意してください。

- レコードタイプのユーザー役割に割り当てられているカスタムレイアウトで使用できるフィールドはすべて、レイアウトをパーソナライズするまでデフォルトでレイアウトに表示されます。
- パーソナライズレイアウトの一部のフィールドを削除(非表示)できますが、パーソナライズレイアウトのデフォルトレイアウトに表示されないフィールドを追加できません。
- レイアウトから必須フィールドを削除できません。また、ユーザーがパーソナライズレイアウトから特定のフィールドを削除できないように、管理者はそのフィールドをレイアウトに常に表示するように指定できます。[個人レイアウト - 項目]ページでは、レイアウトに常に表示する必要があるフィールドは、必須フィールドと同じフォント色で表示されます。

使用されるページのタイプに応じて、[自分のセットアップ]グローバルリンク、レコードの[詳細]ページの[レイアウトを編集]リンク、またはこれらのリンクの両方を使用して、項目レイアウトをパーソナライズすることもできます。次の表に、項目レイアウトのパーソナライズに使用できるリンクを示します。すべての場合で、ユーザー役割に割り当てられたページレイアウトはカスタムページレイアウトである必要があります。つまり、Oracle CRM On Demand でレコードタイプの標準ページレイアウトをパーソナライズできません。この表の情報は、パーソナライズ項目レイアウトをデフォルト項目レイアウトに戻す場合にも適用されます。項目レイアウトをデフォルト項目レイアウトに戻す方法の詳細は、このトピックの「[項目レイアウトをデフォルトレイアウトに戻す方法](#)」を参照してください。

レイアウトタイプ	[設定 (個人)]リンク	[レイアウトを編集]リンク
静的レイアウト。	はい	はい
動的レイアウトのデフォルトレイアウト。詳細は、この表の後の注を参照してください。	はい	はい。動的レイアウトのドライビングピックリストフィールドは、レコードの[詳細]ページでは空白である必要があります。
ドライビングピックリストの特定の値のレイアウト。	いいえ	はい。動的レイアウトのドライビングピックリストフィールドで適切な値を選択する必要があります。

**注:** 動的レイアウトのデフォルトレイアウトは、動的レイアウトのドライビングピックリストフィールドがレコードで空白の場合に使用されるレイアウトです。

レコードタイプの項目レイアウトをパーソナライズするには、次の手順を実行します。

#### レコードタイプの項目レイアウトをパーソナライズするには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。

**注:** 動的レイアウトのドライビングピックリストフィールドで特定の値に使用される項目レイアウトをパーソナライズする場合は、[自分のセットアップ]リンクをクリックするかわりに、ドライビングピックリストフィールドに適切な値があるレコードを開き、[レイアウトを編集]をクリックしてステップ 4 にスキップします。

- 2 [レイアウトのパーソナライゼーション]セクションで、[個人レイアウト]をクリックします。
- 3 [個人詳細ページレイアウト]セクションで、パーソナライズするページに該当するリンクをクリックします。  
たとえば、[取引先]レコードタイプの項目レイアウトをパーソナライズする場合は、取引先レイアウトをクリックします。
- 4 [個人レイアウト]ページが開いたら、[項目レイアウト]をクリックします。
- 5 [個人レイアウト - 項目]ページで、矢印を使用してレイアウトのフィールドを再編成します。  
ページのセクション内のフィールドを移動し、ページのあるセクションから別のセクションにフィールドを移動できます。特定のフィールドをパーソナライズページレイアウトに表示しないようにするには、フィールドを[使用可能なフィールド]セクションに移動します。

**注:** 必須フィールド、または管理者がレイアウトに常に表示する必要があると指定したフィールドを[使用可能なフィールド]セクションに移動すると、レイアウトを保存するときにエラーメッセージが表示され、フィールドをレイアウトのセクションの 1 つに戻す必要があります。

- 6 変更を保存します。

ユーザーがパーソナライズ項目レイアウトを作成した後は、次のいずれかのアクションが発生するまで、そのユーザーがそのレコードタイプのレコードを開くまたは編集するたびに、そのレイアウトが使用されます。

- ユーザーは項目レイアウトを再び変更します。
- ユーザーはページをデフォルト項目レイアウトに戻します。

**注:** 項目レイアウトをデフォルトレイアウトに戻しても、関連情報セクションのパーソナライズレイアウトには影響しません。同様に、関連情報セクションのパーソナライズレイアウトをデフォルトレイアウトに戻しても、レコードタイプのパーソナライズ項目レイアウトには影響しません。

- 管理者は、ユーザーの役割のページレイアウトをデフォルトレイアウトにリセットするか、またはそのレコードタイプの役割に別のレイアウトを割り当てます。

**注:** 管理者がレコードタイプのページレイアウトを役割のデフォルトレイアウトにリセットした場合、パーソナライズ項目レイアウト、およびそのレコードタイプの関連情報セクションのパーソナライズレイアウトはすべて、その役割を持つユ

ユーザーのデフォルトに戻されます。ただし、管理者がレコードの新しいページレイアウトを役割に割り当てる場合、その役割を持つすべてのユーザーにはレコードタイプの新しい項目レイアウトが表示されますが、ユーザーが関連情報レイアウトをデフォルトレイアウトに戻すまで、レコードタイプの関連情報セクションのパーソナライズレイアウトが引き続き表示されます。

ユーザーの役割がどのように設定されているかによって、ユーザーのパーソナライズ項目レイアウトは、ユーザーが新しいレコードの情報を入力するページで使用される場合もあります。新規レコードページの項目レイアウトの詳細は、「新規レコードページのレイアウトについて (参照 [About the Layouts of New Record Pages](#) ページ 49)」を参照してください。

### 項目レイアウトをデフォルトレイアウトに戻す方法

パーソナライズ項目レイアウトの使用を中止する場合、項目レイアウトを役割のレコードタイプのデフォルトレイアウトに戻すことができます。使用されるページのタイプに応じて、[自分のセットアップ]グローバルリンク、レコードの[詳細]ページの[レイアウトを編集]リンク、またはこれらのリンクの両方を使用して、項目レイアウトに戻すこともできます。使用するリンクの詳細は、このトピックの前のセクションの表を参照してください。

パーソナライズ項目レイアウトをデフォルトレイアウトに戻すには、次の手順を実行します。

### 項目レイアウトをデフォルトレイアウトに戻すには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。

**注:** 動的レイアウトのドライビングピックリストフィールドで特定の値に使用される項目レイアウトをその値のデフォルトレイアウトに戻す場合は、[自分のセットアップ]リンクをクリックするかわりに、ドライビングピックリストフィールドに適切な値があるレコードを開き、[レイアウトを編集]をクリックしてステップ 4 にスキップします。

- 2 [レイアウトのパーソナライゼーション]セクションで、[個人レイアウト]をクリックします。
- 3 [個人詳細ページレイアウト]セクションで、デフォルトに戻すページの[レイアウト]ページリンクをクリックします。
- 4 [個人レイアウト]ページが開いたら、[項目レイアウト]をクリックします。
- 5 [個人レイアウト - 項目]ページで、[デフォルト]をクリックします。
- 6 変更を保存します。

次にそのレコードタイプのレコードを開く、編集するまたは作成するときに、レコードタイプの役割に割り当てられたデフォルトレイアウトが表示されます。

### 関連トピック

パーソナライズ項目レイアウトの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [パーソナライズ項目レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 \(ページ 1291\)](#)

## 関連情報セクション用のレコードインジケータの管理

ユーザー役割に[詳細ページのパーソナライズ - レコードインジケータ]権限がある場合、レコードの[詳細]ページにある関連情報セクションにレコードインジケータを設定できます。レコードインジケータを使用すると、関連情報セクションを開かずに、レコードがそのセクションに存在するかどうかを確認できます。管理者は、役割レベルでレコードタイプの[詳細]ページのレコードインジケータを構成することもできます。レコードタイプに対するレコードインジケータ設定をパーソナライズしない場合は、ユーザーの役割のレコードタイプに対して構成されている設定が使用されます。レコードインジケータの動作の詳細は、「[関連情報セクション用のレコードインジケータについて \(ページ 70\)](#)」を参照してください。

**注:** 関連インジケータ機能は、任意のレコードタイプの添付資料関連情報セクションまたは部署レコードタイプのユーザーリスト関連情報セクションにサポートされていません。さらに、この機能はカスタム Web アプレットにもサポートされていません。

レコードタイプのレコードインジケータ設定をパーソナライズするには、次の手順を実行します。

### レコードタイプのレコードインジケータ設定をパーソナライズするには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [レイアウトのパーソナライゼーション]セクションで、[個人レイアウト]リンクをクリックします。
- 3 [個人詳細ページレイアウト]セクションで、レコードタイプの[レイアウト]ページリンクをクリックします。
- 4 [個人レイアウト]ページが開いたら、レコードインジケータの管理リンクをクリックします。  
**注:** レコード詳細ページで[レイアウトを編集]リンクをクリックすることで、[個人レイアウト] - [レコードインジケータ]ページにアクセスすることもできます。
- 5 [個人レイアウト] - [レコードインジケータ]ページ内の[使用可能関連情報]リストで、レコードインジケータを表示する必要がある関連情報セクションを選択し、矢印をクリックしてそれらを[選択した関連情報]リストに移動します。  
**ヒント:** 一度に複数のセクションを選択するには、[Shift]キーまたは[Ctrl]キーを押しながら操作します。
- 6 変更を保存します。

レコードタイプのレコードインジケータ設定をパーソナライズした後は、パーソナライズした設定は、次のいずれかのアクションが発生するまで、そのレコードタイプのすべてのレコードの[詳細]ページに適用されます。

- ユーザーが関連情報セクションでレコードインジケータを再度更新します。
- ユーザーがレコードタイプのレコードインジケータ設定をユーザーの役割のそのレコードタイプに対するデフォルト設定に戻します。最初に管理者が役割レベルで実行した更新が、すべて実装されます。
- 管理者は、役割のページレイアウトをデフォルトレイアウトにリセットします。そのレコードタイプの関連情報セクションでレコードインジケータを表示するためのすべてのパーソナライズ済み設定が、役割レベルでそのレコードタイプに対して構成されている設定に戻ります。

レコードタイプのレコードインジケータ設定をユーザーの役割のそのレコードタイプに対するデフォルト設定に戻すには、次の手順を実行します。

**レコードタイプのレコードインジケータ設定をデフォルト設定に戻す手順は、次のとおりです。**

- [個人レイアウト] - [レコードインジケータ]ページで、[デフォルト]をクリックします。

## ホームページレイアウトの変更

ユーザーの役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれている場合は、ホームページのレイアウト([ホームページ(個人)]、[取引先ホームページ]、[担当者ホームページ]、[見込み客ホームページ]、[商談ホームページ]、および[サービスリクエストホームページ])のセクションを追加したり削除したりできます。企業の管理者は、デフォルトで表示されるホームページレイアウトを設定します。

**注:**各ホームページの[レイアウトを編集]リンクをクリックして、ホームページをパーソナライズすることもできます。

**ホームページレイアウトを変更するには**

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [レイアウトのパーソナライゼーション]セクションで、[個人レイアウト]をクリックします。
- 3 [個人レイアウト]ページの[個人ホームページレイアウト]セクションで、変更するホームページレイアウト(たとえば[ホームページ(個人)レイアウト])をクリックします。
- 4 ページ上の[使用可能なセクション]セクションで、ホームページに表示するセクションを選択し、矢印ボタンを使用して、セクションを[左側]セクションまたは[右側]セクションに移動します。  
**ヒント:** 一度に複数のセクションを選択するには、セクションをクリックして選択する際に、Shift キーまたは Ctrl キーを押しながら操作します。
- 5 [左側]セクションまたは[右側]セクションで、一度に 1 つのセクションを選択して、矢印ボタンを使用してホームページ上での順序になるまでセクションを上下に移動します。
- 6 レコードを保存します。

## Changing Your Action Bar Layout

企業の管理者は、各ユーザー役割に対してアクションバーレイアウトを割り当てます。企業の管理者は、アクションバーをユーザー役割に対して使用不可にすることもできます。

ユーザー役割に対してアクションバーが使用可能な場合、アクションバーはデフォルトですべての Oracle CRM On Demand ページの左側に表示されます。必要に応じてアクションバーの表示と非表示を切り替えることができます。詳細は、「[アクションバーの表示または非表示について \(ページ 39\)](#)」を参照してください。

If the Personalize Action Bar privilege is enabled for your role, then you can display or hide any of the Action bar sections, including Web applets, that your company administrator has made available in the Action bar layout for your user role. For more information about your user-role settings, contact your company administrator.

### To change your Action bar layout

- 1 In the upper-right corner of any page, click the My Setup global link.
  - 2 In the Layout Personalization section, click Personal Layout.
  - 3 In the Personal Layout page, in the Personal Action Bar Layout section, click Action Bar Layout.
  - 4 In the Personal Layout page, use the arrows to move the sections as follows:
    - Move the sections you want to appear in the Action bar from the Available Sections section to the Displayed Sections section
    - Move the sections you do not want to appear in the Action bar from the Displayed Sections section to the Available Sections section.
- NOTE:** For the Action bar to show in Oracle CRM On Demand, there must be at least one section in the Displayed Sections section of the page.
- 5 Scroll to the Customize Favorites section and select the appropriate option to have new favorites added to the start or the end of a favorites list (Favorite Records and Favorite Lists), depending on your preference.  
For more information on Favorite Records, see Favorite Records Page (参照 [\[お気に入りのレコード\] ページ ページ 123](#)). For more information on Favorite Lists, see Favorite Lists Page (参照 [\[お気に入りリスト\] ページ ページ 140](#)).
  - 6 Save your changes.

## カレンダーの設定

このトピックでは、[\[設定 \(個人\)\]](#)グローバルリンクによるカレンダーの設定方法を説明します。

デフォルトのカレンダービューを設定する場合は、次の操作を実行できます。

- [\[カレンダー\]](#)タブをクリックするたびに表示するカレンダービューを選択します。
- 自分のカレンダーの日別および週別ビューと、自分とカレンダーを共有する他のユーザーの個別のカレンダー（日別および週別ユーザーカレンダービュー）で表示する活動リストを選択します。  
標準アプリケーションでは、[\[オープンタスク\]](#)リストが表示されますが、カレンダー設定のユーザーカレンダービューの活動リストフィールドで異なるリストを選択できます。管理者も、ユーザー役割に対してリストを選択できます。ユーザーカレンダービューの活動リストフィールドを空白のままにすると、役割の設定が使用され、ユーザー役割のユーザーカレンダービューの活動リストフィールドが空白の場合は、[\[オープンタスク\]](#)リストが表示されます。  
個人リスト、公開リスト、システムリスト、および活動レコードタイプのユーザー役割に固有のリストを含む、使用可能なすべてのリストを選択できます。日別および週別ユーザーカレンダービューでは、次のように、リストの 3 つのカラムのみが表示されます。
  - リスト定義で[\[主題\]](#)フィールドが表示フィールドとして選択されている場合、[\[主題\]](#)カラムが常に表示されます。
  - [\[主題\]](#)カラム以外の、リスト内の最初の 2 つのカラムが表示されます。

選択したリストが後で削除されるか、自分が使用できなくなった場合、日別および週別ユーザーカレンダービューに表示されるリストは、次のように決定されます。

- リストがユーザー役割のユーザーカレンダービューの活動リストフィールドで選択されている場合、そのリストが表示されます。
- ユーザー役割のユーザーカレンダービューの活動リストフィールドが空白の場合、[オープンタスク]リストが表示されます。
- カレンダー、および Oracle CRM On Demand の日付フィールドの値を選択する日付セレクターで、週の最初の日として表示する日を指定します。
- 全社レベルの設定を使用しない場合は、カレンダーに表示する曜日および勤務時間を選択します。

デフォルトでは、曜日のすべてのチェックボックスは選択解除されており、勤務時間開始時刻フィールドおよび勤務時間終了時刻フィールドは空となります。勤務時間を指定する場合は、1つの開始時刻と1つの終了時刻のみを入力できます。個々の勤務日に異なる勤務時間を指定することはできません。勤務時間の開始時刻を入力した場合は、終了時刻も入力する必要があります。同様に、終了時刻を入力した場合は、開始時刻も入力する必要があります。必要に応じて、変更内容の保存後に、入力した開始時刻と終了時刻が Oracle CRM On Demand によってロケールに適した形式に変換されます。

自分のカレンダーおよびカレンダーを自分と共有する他のユーザー固有のカレンダーの日別ビューおよび週別ビューでは、勤務時間の開始時刻と終了時刻を、クラシックテーマを使用する場合は正時で、モダンカレンダーを使用する場合は正時または 30 分で表示できます。グループカレンダービューおよびカスタムカレンダービューでは、勤務時間の開始時刻と終了時刻を正時で表示できます。Oracle CRM On Demand によって、必要に応じて勤務時間の開始時刻が直近の正時または 30 分まで切り捨てられ、勤務時間の終了時刻が直近の正時または 30 分まで切り上げられます。たとえば、開始時刻として 08:40 A.M.と入力すると、Oracle CRM On Demand によって、クラシックテーマを使用する場合は開始時刻が固有のカレンダーの日別ビューおよび週別ビュー用に 08:00 A.M.まで切り捨てられ、モダンテーマを使用する場合は 08:30 A.M.まで切り捨てられます。終了時刻として 5:40 P.M.と入力した場合は、クラシックテーマまたはモダンテーマのどちらでも、Oracle CRM On Demand によって終了時刻が固有のカレンダーの日別ビューおよび週別ビュー用に 06:00 P.M.に切り上げられます。

カレンダービューに勤務日および勤務時間がどのように表示されるかの詳細は、「[カレンダーの勤務日および勤務時間について \(ページ 189\)](#)」を参照してください。

- カレンダービューのアポイントに表示する追加情報を選択します。デフォルトでは、アポイントの[件名]、[場所]および[担当者名]フィールドからの情報が、カレンダービューのアポイントに表示されます。次の追加情報を表示できます。
  - アポイントにリンクされた取引先の名前。取引先名は取引先レコードへのリンクです。
  - アポイントのステータス。
  - アポイントにリンクされたプライマリ担当者の電話番号。電話番号は担当者レコードへのリンクです。担当者レコードに[勤務先電話]フィールドが入力されている場合は、勤務先電話番号が表示されます。担当者レコードに[勤務先電話]フィールドが入力されていない場合で、[携帯電話番号]フィールドが入力されている場合は、携帯電話番号が表示されます。
- 活動にリマインダが設定されている場合に、自分が所有するか、ユーザーリストに自分が含まれている活動のリマインダを受信するかどうかを指定します。[活動通知]フィールドのオプションは次のとおりです。
  - なし。このオプションを選択すると、リマインダを受信しません。
  - 電子メール。このオプションを選択すると、電子メールのリマインダを受信します。
  - ポップアップリマインダ。このオプションを選択した場合、Oracle CRM On Demand にサインインすると、[活動リマインダ]ポップアップウィンドウにリマインダが表示されます。
  - 電子メールおよびポップアップリマインダ。このオプションを選択した場合、Oracle CRM On Demand にサインインすると、電子メールリマインダを受信し、[活動リマインダ]ポップアップウィンドウにもリマインダが表示されます。
  - ブランク。[活動通知]フィールドを空白のままにすると、企業レベルの[活動通知]フィールドで選択されたオプションが適用されます。企業レベルのデフォルトオプションは[なし]ですが、管理者は別のオプションを選択できます。

カレンダーを設定するには、次の手順を実行します。カレンダーの詳細については、「[カレンダーと活動 \(ページ 185\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。**他のユーザーとカレンダーを共有する、またはカスタムグループカレンダービューを設定するには、ユーザー役割に[共有カレンダー]権限が含まれている必要があります。

## カレンダーを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定(個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [カレンダーの設定]セクションで[カレンダー設定]をクリックします。
- 3 デフォルトのカレンダービューを設定するには、次の手順を実行します。
  - a [デフォルトカレンダービュー]をクリックします。
  - b カレンダービューを選択します。
  - c (オプション)日別および週別ユーザーカレンダービューに表示する活動リストを選択します。
  - d カレンダーで週の最初の曜日として表示する曜日を選択します。

デフォルトでは、カレンダー週開始曜日フィールドは空白です。このフィールドを空白のままにすると、週の最初の曜日に対する全体レベルの設定が使用されます。

**注:** 週の最初の曜日を変更した後、カレンダー、および Oracle CRM On Demand の日付フィールドの値を選択する日付セレクタに変更を表示するには、Oracle CRM On Demand からサインアウトして再度サインインする必要があります。
  - e カレンダー勤務週セクションで、次のようにカレンダーのための勤務日および勤務時間を設定します。
    - カレンダー内で勤務日として表示する各日のチェックボックスを選択します。1 日以上チェックボックスを選択した場合は、企業レベルで指定されている勤務日に関係なく、それらの日のみが日別または週別ユーザーカレンダービューに勤務日として表示されます。すべての日のチェックボックスが選択解除されている場合は、企業レベルで指定されている勤務日がカレンダーに適用されます。
    - 企業レベルで指定されている時間とは異なる独自の勤務時間の開始時刻を指定する場合は、勤務時間開始時刻フィールドに開始時刻を入力します。
    - 独自の勤務時間の開始時刻を指定した場合は、勤務時間終了時刻フィールドに終了時刻を入力します。終了時刻は、開始時刻よりも後である必要があります。

**注意:** 勤務時間の開始時刻および終了時刻を入力しない場合は、企業レベルで指定されている勤務時間がカレンダーに適用されます。
  - f アポイント情報設定セクションで、カレンダービューのアポイントに表示する追加情報のチェックボックスを選択します。
  - g [活動通知]フィールドで、必要なオプションを選択するか、会社レベルの設定を適用する場合はフィールドを空白のままにします。
  - h 変更を保存します。
- 4 別のユーザーとカレンダーを共有するには
  - a [共有カレンダー]をクリックします。
  - b [マイカレンダー共有リスト]で[ユーザーを追加]をクリックします。
  - c [新規ユーザーにアクセスを付与]ウィンドウで、[ルックアップ]アイコンを使用してカレンダーを共有するユーザーを追加します。
- 5 カスタムのグループカレンダービューを設定するには
  - a [グループビューの管理]をクリックします。
  - b [マイカスタムビュー]で[追加]をクリックします。
  - c [ビューを管理]ウィンドウのフィールドに必要な情報を入力し、レコードを保存します。

カスタムのグループカレンダービューを設定すると、他のユーザーの空き時間を自分のビューで管理できます。新しいアポイントを作成する場合は、グループカレンダータブに移動して、ユーザーまたは企業の管理者が作成したカレンダーグループを選択し、空き時間を表示します。

## Accessing the Data and Integration Tools

On your Personal Homepage, you can find links to tools that allow you to import data and to integrate data in Oracle CRM On Demand with other applications.

**NOTE:** Your company administrator sets up and enables access to the available clients. The clients include: Oracle Outlook Email Integration On Demand and Oracle CRM On Demand Desktop.

### To access the data and integration tools

- 1 In the upper right corner of any page, click the My Setup global link.
- 2 In your Personal Homepage, in the Data and Integration Tools section, click the link for the tool you want to use:
  - To import your contacts, click Data and Integration Tools, then click Import Your Contacts.  
For more information, see [Importing Your Contacts](#) (参照 [担当者情報のインポート](#) ページ 284).
  - To view information about your pending and completed import requests, click Data and Integration Tools, then click Import Request Queue.  
For more information, see [Reviewing Import Results](#) (ページ 1789).
  - To view information about your pending and completed export requests, click Data and Integration Tools, and then click Export Request Queue.  
For more information, see [Viewing Your Export Requests](#) (参照 [エクスポートリクエストの表示](#) ページ 739).
  - To install Oracle CRM On Demand Desktop, click Data and Integration Tools, then click Oracle CRM On Demand Desktop, and follow the instructions to complete the installation.  
For more information, see [Installing Oracle CRM On Demand Desktop](#) (参照 [Oracle CRM On Demand Desktop のインストール](#) ページ 1842).
  - To link specific emails to account, contact, lead, opportunity or service request records in Oracle CRM On Demand, click Data and Integration Tools, then click Oracle Outlook Email Integration On Demand.  
For more information, see [Adding Emails from Microsoft Outlook and Lotus Notes](#) (参照 [Microsoft Outlook および Lotus Notes からの電子メールの追加](#) ページ 749).
  - To access your pending and sent emails, click Data and Integration Tools, then click Email Monitor.  
For more information, see [Accessing Your Pending and Sent Emails](#) (ページ 742).
  - To embed a widget, click Embed CRM On Demand Content.  
For more information, see the following topics:
    - [Embedding a Favorite Lists Widget](#) (参照 [お気に入りリストウィジェットの埋め込み](#) ページ 744)
    - [Embedding a Message Center Widget](#) (参照 [メッセージセンターウィジェットの埋め込み](#) ページ 745)
    - [Embedding a Reports Widget](#) (参照 [レポートウィジェットの埋め込み](#) ページ 745)
    - [Embedding a Simple List Widget](#) (参照 [シンプルリストウィジェットの埋め込み](#) ページ 746)

### Related Topic

See the following topic for related information about data and integration tools:

- [About On Demand Widgets](#) (参照 [On Demand ウィジェットについて](#) ページ 744)

### エクスポートリクエストの表示

[個人エクスポートリクエストキュー]ページには、[リスト]ページまたはデータエクスポートアシスタントから送信した保留中および完了したすべてのエクスポートリクエストが表示されます。[保留リクエスト]セクションにリクエストがある場合は、[更新]をクリックすると、リクエストが完了したかどうかを確認できます。リクエストが完了すると、リクエストをドリルダウンして出力ファイルを取得できます。

**注意:** 権限によっては、一部のエクスポートリクエストが表示されない場合や、一部の出力ファイルを取得できない場合があります。

### エクスポートリクエストおよびエクスポートリクエスト添付資料の保持期間について

標準アプリケーションでは、Oracle CRM On Demand はエクスポートリクエストおよびその出力の詳細を次のように一定期間保持します。

- エクスポートリクエストの詳細は 60 日間保持されてから削除されます。
- エクスポートリクエストからの出力は 168 時間(つまり、7 日間)保持されてから削除されます。

保持期間は、[リスト]ページから送信されたエクスポート操作、およびデータエクスポートアシスタントから送信されたエクスポート操作に適用されます。

管理者は、企業プロフィールで次のフィールドの値を変更することによって、エクスポートリクエストおよびその添付資料の保持期間を変更できます。

- エクスポートリクエスト有効期限(日数)
- エクスポートリクエスト添付資料有効期限(日数)

これらのフィールドの更新については、「企業設定の設定 (参照 [Configuring Company Settings](#) ページ 1096)」を参照してください。

次の手順では、エクスポートリクエストの表示方法について説明します。

### エクスポートリクエストを表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定(個人)]をクリックします。
- 2 [データ & 統合ツール]をクリックします。
- 3 [エクスポートリクエストキュー]をクリックします。  
[個人エクスポートリクエストキュー]ページが表示され、エクスポートリクエストの詳細が表示されます。次の表では、エクスポートリクエストの情報について説明します。

エクスポートレコードの情報	説明
タイプ	リクエストのタイプ:[個人]または[企業]。
エクスポートタイプ	エクスポートのタイプ: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>全部</b>。企業のデータの完全なエクスポート。</li> <li>■ <b>一部</b>。企業のデータの部分的なエクスポート。</li> <li>■ <b>リスト</b>。[リスト]ページから作成されるエクスポートリクエスト。ログインユーザーが実行したエクスポートのみが表示されます。</li> </ul>
レコードタイプ	レコードタイプ。子レコードを含む一部リクエストの場合には、子レコードを親:子(たとえば、Account:Contact)の形式で指定します。
リスト	リストエクスポートリクエストの場合、このフィールドはリストの名前を示します。
状態	[進行中]、[完了]などの状態。
クライアント名	クライアントアプリケーションの名前。

エクスポートレコードの情報	説明
リクエスト	リクエストの提出先ユーザー。
依頼者	リクエストの提出元ユーザー。管理者は、Web サービス経由でユーザーに対する個人抽出リクエストを作成できます。
提出済み	エクスポートリクエストが提出された日時。
完了	エクスポートリクエストが終了した日時。

次の手順では、エクスポートリクエストの詳細を確認する方法について説明します。

### エクスポートリクエストの詳細を確認するには

- リクエストの行で、[エクスポートタイプ]または[レコードタイプ]リンクをクリックして、[リストのエクスポートリクエスト詳細]ページまたは[エクスポートリクエスト詳細]ページを開きます。

ページには、エクスポートされたレコード数(エクスポートされたレコード)を含むエクスポートプロパティが表示されます。データエクスポートアシスタントによって送信されたエクスポートリクエストについては、問題なく正常にエクスポートされたレコードタイプ数(完了オブジェクト数)もページに表示されます。ページの[エクスポートしたレコードタイプ]セクションには、各レコードタイプについてエクスポートされたレコード数の詳細が表示されます。

エクスポートリクエスト添付資料、つまり、エクスポートリクエストからの出力を含む ZIP ファイルのダウンロードおよび削除については、「[エクスポートリクエスト添付資料のダウンロードおよび削除 \(ページ 741\)](#)」を参照してください。

### エクスポートリクエスト添付資料のダウンロードおよび削除

正常なエクスポートリクエストからの出力を含む ZIP ファイルは、[リストのエクスポートリクエスト詳細]ページ([リスト]ページから送信されたエクスポートリクエスト用)または[エクスポートリクエスト詳細]ページ(データエクスポートアシスタントから送信されたエクスポートリクエスト用)で、添付資料として使用できます。

ユーザー役割の権限によっては、Oracle CRM On Demand の次の 1 つ以上のエリアから、エクスポートリクエストの添付資料にアクセスしてダウンロードできる場合があります。

- **[設定 (個人)]**リンク。詳細は、「[エクスポートリクエストの表示 \(ページ 739\)](#)」を参照してください。
- **Oracle CRM On Demand の管理ページ**。詳細は、「[エクスポート結果の確認 \(ページ 1794\)](#)」および「[企業のすべてのエクスポートリクエストの確認 \(ページ 1153\)](#)」を参照してください。

ユーザー役割に[エクスポートリクエスト添付資料の削除]権限がある場合、アクセスできる任意のエクスポートリクエスト添付資料を削除できます。そうでない場合は、自分のエクスポートリクエストの添付資料を含めて、エクスポートリクエスト添付資料を削除できません。

次の手順では、[リストのエクスポートリクエスト詳細]ページまたは[エクスポートリクエスト詳細]ページからエクスポートリクエスト添付資料をダウンロードする方法について説明します。

### エクスポートリクエスト添付資料をダウンロードするには

- ページの[エクスポートリクエスト添付資料]セクションで、添付資料のレコードレベルのメニューから[ダウンロード]を選択し、ZIP ファイルを保存します。  
ZIP ファイルは、エクスポートの概要が記載されたテキストファイル、およびエクスポートされた様々なタイプのレコードの CSV ファイルで構成されます。エクスポートが[リスト]ページから実行された場合、CSV ファイルは 1 つのみです。

**注意:** マスター監査証跡をエクスポートした場合は、CSV ファイルにカラム[レコードタイプ - 表示名]および[項目の修正 - 表示名]が含まれます。これらのカラムには、レコードタイプおよび修正された項目のそれぞれのために UI で表示される値がリストされます。その一方、[項目の修正]カラムおよび[レコードタイプ]カラムには、レコードタイプの内部値のみが表示されます。

次の手順では、エクスポートリクエスト添付資料の削除方法について説明します。

**作業前の準備:** この手順を実行するには、ユーザー役割に[エクスポートリクエスト添付資料の削除]権限が割り当てられている必要があります。

#### エクスポートリクエスト添付資料を削除するには

- [リストのエクスポートリクエスト詳細]ページまたは[エクスポートリクエスト詳細]ページの[エクスポートリクエスト添付資料]セクションで、添付資料のレコードレベルのメニューから[削除]を選択し、添付資料を削除することを確認します。

## Accessing Your Pending and Sent Emails

Your personal email monitor shows the emails that were sent or are waiting to be sent by Oracle CRM On Demand to you, as well as the emails that were sent or are waiting to be sent by Oracle CRM On Demand on your behalf.

In the standard application, Oracle CRM On Demand retains sent emails and their attachments for a certain period, as follows:

- The email is retained for 30 days, and is then purged.
- The email attachment is retained for 7 days, and is then purged.

Your administrator can change the retention periods for sent emails and their attachments, by changing the values in the following fields on the company profile:

- Email Expiry (Days)
- Email Attachment Expiry (Days)

Emails that are sent to you when you import records, and emails that are sent to you when a scheduled event for analytics is executed on your behalf, can have files attached to them. If the size of a file that is to be attached to an outbound email is not greater than 2 MB, then Oracle CRM On Demand attaches the file to the email. If the size of the file is greater than 2 MB, then Oracle CRM On Demand zips the file. If the size of the zipped file is not greater than 2 MB, then the zipped file is attached to the email. Otherwise, the file is not attached to the email.

For emails that are sent to you when you import records, the log file is the first attachment, and the map file is the second attachment. The map file is attached to the email, provided that the combined size of the attachments is not greater than 2 MB. If the combined size of the attachments is greater than 2 MB, then Oracle CRM On Demand zips the map file and attaches it to the email, provided that the combined size of the attachments is not greater than 2 MB. Otherwise, the map file is not attached to the email.

You can access the unzipped files, as well as the emails themselves, through your personal email monitor, regardless of whether or not the files were sent with the emails.

In your personal email monitor, the Email List page displays the following fields:

- **Type.** This column displays one of the following values:
  - Customer. Emails that are sent by Oracle CRM On Demand to other users or to customers on your behalf.
  - Operations. Emails that are sent by Oracle CRM On Demand to Oracle CRM On Demand Customer Care on your behalf.
  - Service. Emails that are sent by Oracle CRM On Demand to you.
- **Sub-Type.** This column displays a value that indicates the type of operation from which the email originated. The sub-type is one of the following:
  - **Administration.** Emails that are sent to Oracle CRM On Demand Customer Care on your behalf.

- **Assignment Manager – Lead.** Emails that are sent to you when the assignment manager assigns a lead to you, and emails that are sent by the assignment manager that have your email address in the Return Email field on an assignment rule for reassigning leads.
- **Assignment Manager – SR.** Emails that are sent to you when the assignment manager assigns a service request to you, and emails that are sent by the assignment manager that have your email address in the Return Email field on an assignment rule for reassigning service requests.
- **Batch Operations.** Emails that are sent to you when you perform actions such as deleting records using the Batch Delete feature, or assigning books to records using the Batch Assign Books feature.
- **Export.** Emails that are sent to you when you export records.
- **Forecast.** Emails that are sent to you or sent on your behalf in connection with forecasts.
- **Fund Request.** Emails that are sent to you or sent on your behalf when fund requests are submitted.
- **Import.** Emails that are sent to you when you import records.
- **Integration Events.** Emails that are sent to you in connection with integration events and integration event queues.
- **Partner Relationship.** (Specific to Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition). Emails that are sent to you when you are set up as a user within a partner organization.
- **Service Allotments.** Emails that are sent to you in connection with service allotments and license allotments.
- **Trial Account.** Emails that are sent to you in connection with a trial account for Oracle CRM On Demand.
- **User Management.** Emails that are sent to you when you are set up as a user within Oracle CRM On Demand, and emails that are sent to you in connection with certain changes to your user account.
- **Workflow.** Emails that are sent to you through workflow rules, and emails that are sent to you or to others by workflow rules that are triggered by your actions.
- **Status.** This column displays one of the following values:
  - **Queued.** The email request has not been processed yet.
  - **In Progress.** The email is being processed. Oracle CRM On Demand attempts to send an email three times. If on the third attempt the email fails to send, the status changes to Error.
  - **Sent.** The email has been successfully sent.
  - **Suppressed.** The email was not sent, because Oracle CRM On Demand does not send emails to the specified address.
  - **Error.** The email request did not complete because an error occurred.
- **From.** The email address of the person or company who sent the email.
- **Sent.** The date and timestamp the email was sent.
- **To.** The email addresses of all the recipients to whom the email was sent.
- **Initiated By.** The user sign-in ID of the user who initiated the email.
- **Subject.** The subject of the email.
- **Workflow Id.** If the email originated from a workflow action, then this column shows the ID of the workflow action. You can drill down to view the details of the workflow action.

The following procedure describes how to access your pending and sent emails.

### ***To access your pending and sent emails***

- 1 In the upper right corner of any page, click the My Setup global link.
- 2 In your Personal Homepage, click Data and Integration Tools.
- 3 In the Data and Integration Tools page, click Email Monitor.
- 4 To view the content of an email, click the email subject.
- 5 To download an attachment for a sent email, do the following:
  - a In the Email List page, click the Subject link for the email.

- b In the Email Detail page, in the Email Attachments related information section, click the link in the Attachment field for the attachment you want to download.

**NOTE:** You cannot delete a pending or sent email from your personal email monitor.

## On Demand ウィジェットについて

Oracle CRM On Demand には、Web ウィジェットをサポートするデスクトップアプリケーションに、多数の On Demand ウィジェットを埋め込むために使用できる HTML コードがあります。Web ウィジェットは、ポータルやスタンドアロンの Web ページにも埋め込むことができます。Web ウィジェットとは、HTML に埋め込み可能な、サードパーティ製のポータブルな一片のコードです。ユーザーがこの機能を使用できるように企業の管理者が設定すると、On Demand ウィジェットを他のアプリケーションに埋め込むために使用する HTML コードは、Oracle CRM On Demand の [CRM On Demand コンテンツの埋め込み] ページに表示されます。

この HTML コードをアプリケーションに正常に埋め込むと、Oracle CRM On Demand のサインインウィンドウが開きます。次に、サインインに関する詳細を入力すると、Oracle CRM On Demand のお気に入りリストやメッセージセンターなどにアクセスできます。[Open Application(アプリケーションを開く)] をクリックすると、新しいブラウザウィンドウで Oracle CRM On Demand アプリケーションを開けます。

**注:**この機能は、企業の管理者が有効にした場合にのみ、お使いの Oracle CRM On Demand アプリケーションで利用できます。ユーザーの Oracle CRM On Demand アプリケーションでこの機能が有効になっているかどうかを確認するには、[設定 (個人)] グローバルリンクをクリックします。機能が有効になっていれば、[個人ホームページ] で On Demand コンテンツの埋め込みリンクが使用可能になります。企業の管理者が On Demand ウィジェットを使用する権限をユーザーに割り当てていない場合は、On Demand ウィジェットにサインインしようとすると、サインインは失敗します。

利用可能な On Demand ウィジェットは次のとおりです。

- **お気に入りリストウィジェット。**この On Demand ウィジェットは、お気に入りの Oracle CRM On Demand リストを表示します ([商談(全件)]、[取引先(個人)] など)。[お気に入りリスト] は、[Oracle CRM On Demand ホームページ] のアクションバーにあります。お気に入りリストウィジェットの埋め込みに関する詳細については、「[お気に入りリストウィジェットの埋め込み \(ページ 744\)](#)」を参照してください。
- **メッセージセンターウィジェット。**この On Demand ウィジェットを使用すると、ユーザーは Oracle CRM On Demand アプリケーションにサインインすることなく、Oracle CRM On Demand で受信したメッセージにアクセスできます。メッセージセンターは、[Oracle CRM On Demand ホームページ] のアクションバーにあります。メッセージセンターウィジェットの埋め込みに関する詳細については、「[メッセージセンターウィジェットの埋め込み \(ページ 745\)](#)」を参照してください。
- **レポートウィジェット。**この On Demand ウィジェットは、Oracle CRM On Demand で作成されたレポートおよびダッシュボードを表示します。レポートウィジェットの埋め込みに関する詳細については、「[レポートウィジェットの埋め込み \(ページ 745\)](#)」を参照してください。
- **シンプルリストウィジェット。**この On Demand ウィジェットは、Oracle CRM On Demand レコードへのショートカットリストを 1 列で表示します。シンプルリストウィジェットの埋め込みに関する詳細は、「[シンプルリストウィジェットの埋め込み \(ページ 746\)](#)」を参照してください。

**ヒント:** テーマで大きいフォントを使用すると、お気に入りリストウィジェットにスクロールバーが表示される場合があります。ウィジェットの [Web タブ HTML] フィールドの高さと幅の値を編集して、このスクロールバーを削除できます。詳細は、「[タブ内の外部 Web ページ、レポートおよびダッシュボードの表示 \(ページ 1293\)](#)」を参照してください。

### お気に入りリストウィジェットの埋め込み

Oracle CRM On Demand からお気に入りリスト ([商談(全件)]、[取引先(個人)] など) を、Web ウィジェットをサポートするデスクトップアプリケーションに埋め込むことができます。また、ポータルやスタンドアロンの Web ページに埋め込むことも可能です。

**注:**この機能は、企業の管理者が有効にした場合にのみ、Oracle CRM On Demand で利用できます。

**お気に入りリストを埋め込むには**

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人ホームページ]の[データ & 統合ツール]セクションで、[CRM On Demand コンテンツの埋め込み]をクリックします。
- 3 [お気に入りリストウィジェット]セクションで、アプリケーションに HTML コードをコピーします。  
この HTML コードをアプリケーションに正常に埋め込むと、Oracle CRM On Demand のサインインウィンドウが開きます。
- 4 Oracle CRM On Demand のサインインに関する詳細を入力し、[お気に入りリスト]データにアクセスします。

**ヒント:** テーマで大きいフォントを使用すると、お気に入りリストウィジェットにスクロールバーが表示される場合があります。ウィジェットの[Web タブ HTML]フィールドの高さと幅の値を編集して、このスクロールバーを削除できます。詳細は、「[タブ内の外部 Web ページ、レポートおよびダッシュボードの表示 \(ページ 1293\)](#)」を参照してください。

### メッセージセンターウィジェットの埋め込み

Oracle CRM On Demand メッセージセンターウィジェットは、Web ウィジェットをサポートするデスクトップアプリケーションに埋め込むことができます。ポータルやスタンドアロンの Web ページに埋め込むこともできます。このメッセージセンターウィジェットにより、Oracle CRM On Demand にログインしなくても、Oracle CRM On Demand で受信したメッセージにアクセスできます。メッセージセンターは、[Oracle CRM On Demand ホームページ]のアクションバーにあります。

**注:**この機能は、企業の管理者が有効にした場合にのみ、Oracle CRM On Demand で利用できます。

#### メッセージセンターを埋め込むには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人ホームページ]の[データ & 統合ツール]セクションで、[CRM On Demand コンテンツの埋め込み]をクリックします。
- 3 [メッセージセンターウィジェット]セクションで、アプリケーションに HTML コードをコピーします。  
この HTML コードをアプリケーションに正常に埋め込むと、Oracle CRM On Demand のサインインウィンドウが開きます。
- 4 ユーザーのメッセージセンターのメッセージにアクセスするには、Oracle CRM On Demand のサインインに関する詳細を入力します。
- 5 新規メッセージにアクセスするには、[最新情報に更新]をクリックします。

### レポートウィジェットの埋め込み

Oracle CRM On Demand から Web ウィジェットをサポートするデスクトップアプリケーションにレポートとダッシュボードを埋め込むことができます。また、Oracle CRM On Demand アプリケーションにログインしなくても、ポータルやスタンドアロンの Web ページに埋め込むことも可能です。レポートおよびダッシュボードの詳細は、「[分析ホームページの使用 \(参照 分析ホームページの使用 ページ 767\)](#)」を参照してください。

Oracle CRM On Demand では、レポートおよびダッシュボードをウィジェットに埋め込む必要がある HTML を生成できません。

**作業前の準備:** 埋め込む必要があるレポートまたはダッシュボードは、[共有フォルダ]にあるアクセス可能なフォルダに格納する必要があります。

#### レポートを埋め込むには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人ホームページ]の[データ & 統合ツール]セクションで、[CRM On Demand コンテンツの埋め込み]をクリックします。
- 3 レポートウィジェットセクションの[タイプ]フィールドで、[単一レポート]を選択します。
- 4 [ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックしてから、[共有フォルダ]にある必要なレポートに移動します。

[パス]フィールドは、レポートの選択後に自動入力されます。

- 5 ユーザーが分析をフィルター処理できるように、分析に対して構成されたプロンプトを表示する場合、[レポートプロンプトの表示]チェックボックスをオンにします。
- 6 埋め込みの分析を表示するユーザーが分析を更新、印刷またはエクスポートできるかどうかを指定します。
  - **[更新]リンク**。このチェックボックスがオンの場合、[更新]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析のデータを更新できます。
  - **[印刷]リンク**。このチェックボックスがオンの場合、[印刷]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析を印刷できます。
  - **[エクスポート]リンク**。このチェックボックスがオンの場合、[エクスポート]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析をエクスポートできます。
- 7 [新規 HTML の表示]をクリックします。
- 8 アプリケーションに HTML コードをコピーします。

この HTML コードをアプリケーションに正常に埋め込むと、Oracle CRM On Demand のサインインウィンドウが開きます。
- 9 Oracle CRM On Demand のサインインに関する詳細を入力し、レポートにアクセスします。

### ダッシュボードを埋め込むには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人ホームページ]の[データ & 統合ツール]セクションで、[CRM On Demand コンテンツの埋め込み]をクリックします。
- 3 レポートウィジェットセクションの[タイプ]フィールドで、[ダッシュボード]を選択します。
- 4 [ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックしてから、[共有フォルダ]にある必要なダッシュボードに移動します。

[パス]フィールドは、ダッシュボードの選択後に自動入力されます。
- 5 [新規 HTML の表示]をクリックします。
- 6 アプリケーションに HTML コードをコピーします。

この HTML コードをアプリケーションに正常に埋め込むと、Oracle CRM On Demand のサインインウィンドウが開きます。
- 7 Oracle CRM On Demand のサインインに関する詳細を入力し、ダッシュボードにアクセスします。

### シンプルリストウィジェットの埋め込み

この On Demand ウィジェットを使用すると、Web ウィジェットをサポートするデスクトップアプリケーションに、レコードのシンプルリストを埋め込むことができます。また、Oracle CRM On Demand アプリケーションにログインしなくても、ポータルやスタンドアロンの Web ページに埋め込むことも可能です。シンプルリストウィジェットにより、[資金]と[資金リクエスト]を除く標準レコードタイプのリストへのショートカットが表示されます。

**注:**この機能は、企業の管理者が有効にした場合にのみ、お使いの Oracle CRM On Demand アプリケーションで利用できます。

### シンプルリストを埋め込むには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人ホームページ]の[データ & 統合ツール]セクションで、[CRM On Demand コンテンツの埋め込み]をクリックします。
- 3 シンプルリストウィジェットセクションで、メニューからリストを選択します。
- 4 アプリケーションに HTML コードをコピーします。

この HTML コードをアプリケーションに正常に埋め込むと、Oracle CRM On Demand のサインインウィンドウが開きます。

- 5 Oracle CRM On Demand のサインインに関する詳細を入力し、リストにアクセスします。
- 6 他のリストを表示するには、[設定]をクリックします。

**注:**このアクションにより、セッションの間に利用可能なリストが変更されます。リストは、セッション中に必要な回数変更できます。セッションからログアウトすると、元のリストに戻ります。



# 14 他のアプリケーションとの連携

Oracle CRM On Demand では、次のアプリケーションと連携して追加の機能を利用できます。

## ■ Microsoft Outlook と Lotus Notes の電子メール統合

Oracle Outlook Email Integration On Demand と Oracle Notes Email Integration On Demand を使用すると、Oracle CRM On Demand 内の取引先レコード、担当者レコード、見込み客レコード、商談レコードまたはサービスリクエストレコードに特定の電子メールをリンクできます。この機能により、レコードと関連する重要な電子メールを一緒に保存できます。

## ■ Microsoft Word

Oracle CRM On Demand データを使用し、Microsoft Word で Oracle CRM On Demand Integration for Office を使用して差し込み印刷および一括電子メールを作成できます。

## ■ Microsoft Excel

Oracle CRM On Demand を使用して、Oracle CRM On Demand Integration for Office データを含む、更新可能なオフラインの Microsoft Excel レポートを作成できます。

## ■ Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード)

Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) を使用すると、Oracle CRM On Demand の取引先、担当者、商談、サービスリクエストの各フィールドの組み合わせに基づいて、担当者セグメント (担当者一覧) を生成できます。

## 要件の確認

ソフトウェアをインストールする前に、コンピュータがシステム要件を満たしていることを確認します。詳細については、「[Oracle CRM On Demand Web サイト](#)」参照してください。

## Microsoft Outlook および Lotus Notes からの電子メールの追加

Oracle Outlook Email Integration On Demand (Outlook Email Integration client) および Oracle Notes Email Integration On Demand (Notes Email Integration client) は、Microsoft Outlook および Lotus Notes から Oracle CRM On Demand に電子メールを追加できるようにするモジュールです。これらの電子メールは、取引先とのすべてのやり取りの履歴になり、セールスチーム全体が利用できます。

電子メール (受信済み電子メールまたは送信電子メール) をアプリケーションに追加すると、次の操作を行えます。

- Oracle CRM On Demand の取引先レコード、担当者レコード、見込み客レコード、商談レコード、またはサービスレコードにリンクされたタスクレコード (完了済み活動) として電子メールを追加する
- 担当者、見込み客、商談、またはサービスリクエストとして電子メール受信者を Oracle CRM On Demand に追加する
- Oracle CRM On Demand で電子メールからフォローアップタスクまたはアポイントを作成する
- Oracle CRM On Demand レコードを Outlook または Notes から直接更新する (新しい電子メールアドレスも含む)
- Oracle CRM On Demand を検索して受信者の情報を探す (Outlook Email Integration client のみ)

Outlook Email Integration client または Notes Email Integration client を使用するには、ラップトップまたはデスクトップコンピュータにこれらをインストールします。

**注:** Outlook Email Integration client または Notes Email Integration client を使用するには、ユーザーの役割として [Outlook/Notes の電子メールの統合] 権限が必要です。

### Oracle Outlook Email Integration On Demand のインストール

Outlook Email Integration client をインストールするには、InstallShield ウィザードを実行するセットアッププログラムをダウンロードして実行します。このウィザードにより、Outlook ツールバーに次のアイコンまたはラベルを追加する Outlook プラグインが作成されます。

- CRM On Demand に追加: 受信トレイのツールバーに表示されます。
- CRM On Demand に送信および追加: メッセージウィンドウのツールバーに表示されます。
- CRM On Demand 検索: このアイコンは、メッセージウィンドウのツールバーに表示されます。

Outlook Email Integration client のインストール前の準備:

- コンピュータが Oracle Outlook Email Integration On Demand の Oracle CRM On Demand に対して指定されているシステム要件を満たしていることを確認します。システム要件を確認する方法については、「[Oracle CRM On Demand Web サイト](#)」を参照してください。
- Microsoft Outlook 2003 を使用している場合は、Microsoft Word が電子メールのエディタとして選択されていないことを確認してください。確認するには、Outlook のメニューバーの [ツール] をクリックし、[オプション] を選択します。[メール形式] タブで、このフィールドのチェックボックス [電子メールの編集に Microsoft Word を使用する] をオフにします。

### Outlook Email Integration client をインストールするには

- 1 Microsoft Outlook を終了し、開いているすべてのウィンドウを閉じます。
- 2 Oracle CRM On Demand にサインインします。
- 3 任意のページの上部にある [設定 (個人)] リンクをクリックします。
- 4 [個人ホームページ] で、[データ & 統合ツール] リンクをクリックします。
- 5 [データ & 統合ツール] ページで、[Oracle Outlook Email Integration On Demand] リンクをクリックします。
- 6 [Oracle Outlook Email Integration On Demand] ページで、表示された情報を読んだ後、[Oracle Outlook Email Integration On Demand をダウンロード] リンクをクリックします。
- 7 次の [Oracle Outlook Email Integration On Demand] ページで、表示された情報を読んだ後、[Oracle Outlook Email Integration On Demand をダウンロード] リンクをクリックします。
- 8 このウィンドウでは、次の操作を行えます。
  - [保存] をクリックして、Oracle\_OEI\_OnDemand.exe ファイルをハードドライブにコピーし、オフラインでインストールします (推奨)。
  - [実行] をクリックして、インストールを開始します。インストールを続行するには、インターネットに接続したままにする必要があります。
- 9 画面の指示に従ってインストールを終了します。

### Oracle Notes Email Integration On Demand のインストール

Lotus Notes Email と Oracle CRM On Demand の統合プロセスは、次の 2 つの手順で構成されます。

- Lotus Notes テンプレートの変更
- ユーザーのコンピュータへの Notes Email Integration client のインストール

#### Lotus Notes テンプレートの変更

Lotus Notes 管理者は Lotus Notes テンプレートを会社レベルで変更し、必要なコードと、Notes Email Integration client とのインターフェイスを提供する UI 要素を公開します。

次の手順では、Oracle Notes Email Integration On Demand ファイルをダウンロードする方法について説明します。

### Oracle Notes Email Integration On Demand ファイルをダウンロードするには

- 1 ページの右上隅にある[トレーニングおよびサポート]リンクをクリックして、My Oracle Support にサインインします。Oracle.com アカウントがすでにある場合、My Oracle Support には、登録せずにサインインできます。Oracle.com アカウントがない場合は、新規ユーザーとして登録する必要があります。
- 2 My Oracle Support ページで、[ダウンロード]リンクをクリックし、該当する Oracle Notes Email Integration On Demand のバージョンの Oracle CRM On Demand ファイルをダウンロードするためのリンクをクリックします。

### Notes Email Integration Client のインストール

Notes Email Integration client をインストールするには、InstallShield ウィザードを実行するセットアッププログラムを実行します。このウィザードにより、Lotus Notes のフォルダとメモビューに次のボタンを追加する Notes Email Integration client がインストールおよび登録されます。

- Oracle CRM On Demand に追加。このボタンは[受信箱]ビューと[送信済みアイテム]フォルダビューに表示されません。
- Oracle CRM On Demand に送信および追加。このボタンは[新規メモ]ビューと[メモに返信]ビューに表示されます。

Notes Email Integration client のインストール前の準備:

- Notes Email Integration client ではルーティングサーバーを使用してユーザーのインスタンス URL を動的に取得します。Notes Email Integration client のインストール環境と連動するようにルーターが設定されていることを確認してください。詳細は、カスタマーサポートに問い合わせてください。
- 社内で Oracle CRM On Demand が有効になっているかどうか、Notes Email Integration client 管理者に確認します。を機能させるためには、Lotus Notes 管理者は、Notes Email Integration client を有効にするように社内の Lotus Notes テンプレートを変更する必要があります。

**注意:** Notes Email Integration client は、社内で有効になっていることを確認するまでインストールしないでください。有効になっていない状態でインストールした場合、Notes Email Integration client を機能させるためには、アンインストールしてから再インストールすることが必要になります。

- Notes Email Integration client のインストールパッケージをダウンロードするには、任意のページの右上隅にある[トレーニングおよびサポート]リンクをクリックしてトレーニングおよびサポートセンターページを開きます。このページで、知識とトレーニングのリンクをクリックし、My Oracle Support にサインインします。My Oracle Support ページで、[ダウンロード]リンクをクリックし、インストールパッケージをダウンロードします。
- コンピュータが Oracle Notes Email Integration On Demand の Oracle CRM On Demand に対して指定されているシステム要件を満たしていることを確認します。システム要件を確認する方法については、「[Oracle CRM On Demand Web サイト](#)」を参照してください。

### Notes Email Integration client をインストールするには

- 1 Lotus Notes を終了し、すべてのウィンドウを閉じます。
- 2 Notes Email Integration client 管理者から Oracle CRM On Demand のインストールファイルを入手して、お使いのコンピュータのデスクトップに保存します。
- 3 デスクトップからインストールファイルを実行し、画面の指示に従ってインストールを完了します。

### Oracle Outlook Email Integration On Demand または Oracle Notes Email Integration On Demand のアンインストール

Oracle Outlook Email Integration On Demand または Oracle Notes Email Integration On Demand は、Microsoft Windows の[プログラムの追加と削除]ユーティリティを使用していつでもアンインストールできます。

### Oracle CRM On Demand への電子メール情報の追加

Oracle CRM On Demand に電子メールを追加するときには、電子メールと添付ファイルを合わせたファイルサイズが 5 メガバイト (MB) を超えないようにしてください。Oracle Outlook Email Integration On Demand および Oracle Notes Email Integration On Demand では、.zip、.rar、.7z、.cab などの圧縮ファイルは添付ファイルとしてサポートしていません。

**注:** Outlook 2007 で電子メールを開いたり、作成したりすると、CRM On Demand のボタンが[メッセージ]タブの CRM On Demand ボタン・グループに表示されます。

**電子メール情報を追加するには**

- 1 Oracle CRM On Demand に追加する電子メールを強調表示するか開きます。
- 2 Microsoft Outlook では、[Add to CRM On Demand(CRM On Demand に追加)]をクリックします。Lotus Notes では、[Add to Oracle(Oracle に追加)]をクリックします。
- 3 [サインイン]ウィンドウで、Oracle CRM On Demand にアクセスするために通常使用する電子メールアドレスとパスワードを入力します。

**注:**Outlook セッションまたは Notes セッションごとに一度だけサインインする必要があります。Outlook または Notes を閉じるまで、再びログインする必要はありません。Oracle CRM On Demand または Outlook Email Integration client と Notes Email Integration client の間で送受信されるデータは、セキュリティ保護のため、常に暗号化されます。

- 4 [宛先]、[CC]、および[差出人]の各フィールドに入力された担当者名を使用して、このセッションで電子メールを自動的にリンクするには、[自動関連付け]で[はい]を選択します。  
自動関連付け機能を使用すると、Oracle CRM On Demand で電子メールが検索され、この電子メールが完了タスクとして自動的に追加されます。一致するものが見つからない場合は、電子メールを手動で検索し、レコードにリンクするためのウィンドウが表示されます。
- 5 [サインイン]ボタンをクリックします。

Oracle CRM On Demand でレコードが検索され、次の表で説明するように、結果がタスクの作成ウィンドウに表示されます。

エリア	含まれるレコード
選択されたレコード	<p>最初は、担当者レコードのうち、Oracle CRM On Demand での電子メールアドレスがこの電子メールの[宛先]、[CC]、および[差出人]のフィールドに厳密に一致するものが表示されます。</p> <p>このウィンドウの他のエリアから[選択したレコード]にレコードを移動できます。このウィンドウで[保存]をクリックすると、このエリアに表示されたすべてのレコードと、そのレコードにリンクされた取引先レコードに電子メールが保存されます。</p> <p><b>注:</b>この電子メールを保存するには、リンクされた取引先レコードが担当者に必要です。</p>
見つからない電子メール受信者	電子メールの[宛先]または[CC]フィールドに入力された名前のうち、Oracle CRM On Demand の既存の担当者にマップできないものが表示されます。
関連レコード	電子メール受信者に対応する担当者レコードにリンクされた Oracle CRM On Demand のレコード(商談など)が表示されます。

- 6 [タスクの作成]ウィンドウからは、次の操作を行います。

操作	手順
フォローアップタスクまたはアポイントを Oracle CRM On Demand に追加する	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 [保存後のオプション]エリアで、[新規タスクの作成]または[新規アポイントの作成]チェックボックスをオンにします。</li> <li>2 [保存]をクリックします。</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>3 [新規タスク]または[新規アポイント]フォームで、情報を更新し、レコードを保存します。</li> </ol>
電子メール受信者にリンクされる新規商談またはサービスリクエストを追加する	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 [選択されたレコード]エリアで、電子メール受信者の名前を右クリックします。</li> <li>2 [新規商談を On Demand に追加]または[新規サービスリクエストを On Demand に追加]を選択します。</li> <li>3 [新規商談]または[新規サービスリクエスト]フォームの情報を更新します。</li> <li>4 [保存]をクリックします。</li> </ol>
電子メール受信者を担当者または見込み客として追加する	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 [見つからない電子メール受信者]エリアで、電子メール受信者の名前を右クリックします。</li> <li>2 [新規担当者を On Demand に追加] (新しい担当者レコードの場合)または[新規見込み客を On Demand に追加] (新しい見込み客レコードの場合)を選択します。</li> <li>3 [新規担当者]または[新規見込み客]フォームの情報を更新します。</li> <li>4 [保存]をクリックします。 電子メール受信者の名前がウィンドウの[選択したレコード]エリアに移動します。</li> </ol>
この電子メールを完了タスクとして追加する	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 [選択したレコード]エリアにレコードが表示されていることを確認します。</li> <li>2 [保存]をクリックします。 電子メールは、[選択したレコード]エリアの各レコードにリンクされた完了タスクとして、これらのレコードにリンクされた取引先とともに保存されます。 [活動詳細]に表示されるデフォルト値は、更新するまで使用されます。</li> </ol>
この電子メールを別のレコードにリンクする	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 タスクの作成ウィンドウで、見つかったレコードをダブルクリックし、これらのレコードを[選択したレコード]エリアに移動します。</li> <li>2 (オプション)[活動詳細]エリアのデフォルト設定を更新します。</li> <li>3 [保存]をクリックします。 この電子メールは、選択したレコードにリンクされたタスクとして、[活動詳細]エリアに表示される値とともに保存されます。</li> </ol>
[選択したレコード]エリアからレコードを削除する	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ レコードをダブルクリックします。このレコードは、この電子メールにリンクされないようにウィンドウの左側に移動します。</li> </ul>
Oracle CRM On Demand で、その他の担当者、取引先、商談、見込み客、またはサービスリクエストを検索する	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 [検索]ドロップダウンリストで、レコードタイプを選択します。</li> <li>2 検索する名前を入力します。</li> <li>3 [送信]をクリックします。</li> </ol>

	その名前に一致するレコードが[検索結果]エリアに表示されます。
レコードを更新します	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 レコードを右クリックします。</li> <li>2 [編集]を選択します。</li> <li>3 [編集]フォームの情報を更新します。</li> <li>4 [保存]をクリックします。</li> </ol>
Oracle CRM On Demand の電子メールアドレスをこのメールから更新する	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 [検索結果]エリアで、レコードを右クリックします。</li> <li>2 [電子メールアドレスを関連付ける]を選択します。</li> <li>3 [担当者を受信者と関連付ける]ウィンドウで、更新された電子メールアドレスをドロップダウンリストから選択します。</li> <li>4 [保存]をクリックします。 新しい電子メールアドレスが担当者レコードに表示されます。</li> </ol>
レコード名、電子メールアドレス、関連するレコード名などのレコード情報を表示する	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ レコードの上にマウスを移動し、ヒントが表示されるまでそのままにして、この情報を表示します。</li> </ul>

### 電子メールを送信し、その電子メールを Oracle CRM On Demand に追加するには

- 1 Microsoft Outlook の場合は、ツールバーの[新規作成]をクリックします。Lotus Notes の場合は、[新規メモ]ボタンまたは[返信]ボタンをクリックします。
- 2 (オプション)Oracle CRM On Demand 担当者レコードから電子メール受信者を追加します。
  - a メッセージウィンドウで、[CRM On Demand 検索]フィールドに名前を入力します。
  - b Enter キーを押します。  
Oracle CRM On Demand で見つかった担当者がウィンドウに表示されます。
  - c [宛先]、[CC]、または[BCC]のいずれかのオプションを選択します。
  - d [選択]をクリックします。

**注意:** 100 文字を超える長さの電子メールアドレスを入力した場合は、Outlook Email Integration クライアントによってその電子メールアドレスが無視され、タスクが Oracle CRM On Demand に追加されません。
- 3 通常に電子メールを送信する場合と同様に、その他の情報を入力します。

**注意:** Oracle Outlook Email Integration On Demand を使用している場合、電子メールの添付ファイルとしてイメージをアップロードする必要があります。この統合では電子メールに埋め込まれたイメージは、電子メールから削除されます。
- 4 次の該当する操作を行います。
  - Microsoft Outlook では、[CRM On Demand に送信して追加]をクリックします。
  - Lotus Notes では、[Oracle に送信して追加]をクリックします。

[保存]をクリックすると、選択した受信者に電子メールが送信され、電子メールは、タスクの作成ウィンドウの情報に従って保存されます。

## Oracle CRM On Demand Integration for Office の使用

Oracle CRM On Demand Integration for Office は、次のダウンロード可能なテンプレートファイルで構成されます。

- Mail Merge for Word

- Reports and Analysis for Excel
- Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード)

これらのテンプレートファイルにより、Microsoft Word および Microsoft Excel で特別なツールバーを使用できます。これらのツールバーを使用すると、Oracle CRM On Demand のデータを Microsoft Word や Excel 内で操作して、ダイレクトメール、大量電子メール、または更新可能なオフラインレポートを作成したり、マーケティングキャンペーンで使用する担当者リスト(コールするセグメント)を作成することができます。

Oracle CRM On Demand Integration for Office テンプレートを使用する方法について、次のセクションで説明します。

- [Mail Merge for Word の使用 \(ページ 755\)](#)。Microsoft Word の On Demand Integration ツールバーについて説明します。Mail Merge for Word テンプレートを開くための適切な方法を示し、Oracle CRM On Demand のデータを使用してダイレクトメールや大量電子メールを Microsoft Word で作成する方法を説明します。
- [Reports and Analysis for Excel の使用 \(ページ 758\)](#)。Microsoft Excel の On Demand Integration ツールバーについて説明します。Reports and Analysis for Excel テンプレートによるレポートの作成に関する背景情報を提供し、Reports and Analysis for Excel を使用して既存のレポートを実行したり新しいレポートを作成したりする方法について説明します。
- [Segmentation Wizard \(セグメント化ウィザード\) の使用 \(ページ 762\)](#)。Microsoft Excel の Target Builder (ターゲットビルダ) ツールバーについて説明します。セグメントタイプに関する背景情報と、セグメントを作成、アップロード、およびエクスポートする方法について説明します。

**注:** Oracle CRM On Demand Integration for Office を使用するには、管理者に Oracle CRM On Demand で Web サービスを有効化してもらう必要があります。

**注:** 認証されたプロキシを利用するネットワークはサポートされません。

## Mail Merge for Word の使用

Mail Merge for Word を使用すると、Oracle CRM On Demand のデータを Microsoft Word にダウンロードし、ダイレクトメールまたは一括電子メールを作成できます。その前に、Mail Merge for Word のテンプレートを設定する必要があります。

次に示した作業の手順を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- [Mail Merge for Word のテンプレートのダウンロード \(ページ 756\)](#)
- [Mail Merge for Word のテンプレートの作成 \(ページ 756\)](#)
- [Mail Merge for Word でのダイレクトメールまたは一括電子メールの作成 \(ページ 757\)](#)

### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [Mail Merge for Word の On Demand Integration ツールバーについて \(ページ 755\)](#)

## Mail Merge for Word の On Demand Integration ツールバーについて

Mail Merge for Word には、Oracle CRM On Demand データとのメールマージを作成するために使用する On Demand Integration ツールバーがあります。

**注:** Microsoft Office 2007 を使用している場合は、[アドイン]タブに On Demand Integration ツールバーが表示されます。[アドイン]タブをクリックすると、すべての On Demand Integration オプションが表示されます。

次の表では、Mail Merge for Word の On Demand Integration ツールバーで使用できるオプションについて説明します。

ツールバーオプション	説明
1. オンデマンドデータの取得	Oracle CRM On Demand にサインインして、データを Microsoft Word にダウンロードできます。オプションは、[担当者]、[見込み客]、[取引先]、[商談]、[サービスリクエスト]、および[保存済みリストを使用する]です。[保存済みリストを使用する]を選択すると、リストとしてマシンに保存されている既存のデータソースを選択できます。
2. 受取人の絞り込み	ダウンロードされたデータからやりとりする受取人を選択できます。
3. メッセージの絞り込み	次のオプションがあります。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>自動テキスト。</b> 事前に指定されているフィールドをメッセージに挿入できます。[自動テキスト]オプションを使用して終わりの行を各メッセージに挿入できます。</li> <li>■ <b>Oracle フィールドの挿入。</b> Oracle CRM On Demand レコードのフィールドをメッセージに挿入できます。たとえば、Full_Name を各メッセージの挨拶に挿入することができます。</li> </ul>
4. プレビュー	各メッセージをプレビューできます。矢印を使って各メッセージにスクロールできます。
5. メッセージの印刷または送信	データをテンプレートにマージして印刷したり、個々の Word ドキュメントのマージしたり、アドレスが指定された電子メールメッセージにマージして送信したりできます。
6. オンデマンド活動としてログを記録	連絡内容のレコードとして Oracle CRM On Demand に活動を作成できます。この単一の活動はメッセージの各受取人に関連付けられます。送信されるテンプレートのテキストは、この活動の説明に自動的に挿入されます。

## Mail Merge for Word のテンプレートのダウンロード

Mail Merge for Word テンプレートを使用すると、On Demand Integration ツールバーが Microsoft Word に追加されます。次の手順では、テンプレートをダウンロードする方法について説明します。

### Mail Merge for Word テンプレートをダウンロードするには

- 1 Oracle CRM On Demand の上部にある[トレーニングおよびサポート]リンクをクリックして、My Oracle Support にサインインします。  
Oracle.com アカウントがすでにある場合、My Oracle Support には、登録せずにサインインできます。Oracle.com アカウントがない場合は、新規ユーザーとして登録する必要があります。
- 2 My Oracle Support のナレッジページで、[ダウンロード]リンクをクリックし、Oracle Mail Merge for Word テンプレートをダウンロードするためのリンクをクリックします。
- 3 Web ページに表示された手順に従ってテンプレートをダウンロードします。

### Mail Merge for Word のテンプレートの作成

Mail Merge for Word の On Demand Integration ツールバーが各テンプレートファイルに添付されています。次の手順では、On Demand Integration ツールバーを使用して Mail Merge for Word テンプレートを作成する方法を説明します。こ

のツールバーを使用して Mail Merge for Word テンプレートを作成すると、テンプレートに埋め込まれているパーソナライゼーションが Oracle CRM On Demand データでサポートされます。

### Mail Merge for Word テンプレートを開く方法

Mail Merge for Word が、作成または変更するテンプレートに添付されるようにするには、元のテンプレートファイルを常に開いておく必要があります。元のテンプレートファイルが開いているかどうかはタイトルバーで確認します。ドキュメントのタイトルには、.dot 拡張子が付いています。

**注:** ファイルをダブルクリックして開かないでください。なぜなら、テンプレートファイルに基づいた新しい Word ドキュメントが開くだけだからです。このモードで変更を保存すると、On Demand Integration ツールバーが添付されていない標準の Word ドキュメントが保存されます。

### Mail Merge for Word テンプレートを作成または変更するには

- 1 ダウンロードしてローカルに保存した Mail Merge for Word テンプレートを右クリックして[開く]を選択します。Microsoft Word でファイルが開きます。
- 2 On Demand Integration ツールバーと Word 機能を使用して標準の連絡文書を作成します。  
受信者の絞り込み、Oracle CRM On Demand フィールドの挿入、プレビューなどを実行できます。ツールバーを使用して連絡文書を作成する方法の詳細については、「Mail Merge for Word を使用したダイレクトメールまたは大量電子メールの作成 (参照 [Mail Merge for Word でのダイレクトメールまたは一括電子メールの作成](#) ページ 757)」を参照してください。
- 3 テンプレートを保存する前に、次のようにテンプレートからデータソースのリンクを解除します。
  - a Microsoft Word Mail Merge ツールバーの[メイン文書の設定]ボタンをクリックします。
  - b [メイン文書のタイプ]ダイアログボックスで、[標準の Word 文書]ラジオボタンを選択します。

**注:** Microsoft Word Mail Merge ツールバーが表示されない場合は、[Word]メニューバーの[表示]、[ツールバー]、[差し込み印刷]の順にクリックして表示します。Microsoft Office 2007 を使用している場合は、[差し込み印刷]タブ、[差し込み印刷の開始]の順にクリックします。

**注意:** データソースを切断する前にテンプレートを保存および公開する場合、ファイルは、使用時にローカルマシン上のデータソースに接続しようとします。
- 4 次の該当する操作を行います。
  - 新しいテンプレートを保存している場合は、[ファイル]、[名前をつけて保存]の順に選択します。
  - 既存のテンプレートに変更を保存している場合は、[ファイル]、[名前を付けて保存]の順に選択します。

### Mail Merge for Word でのダイレクトメールまたは一括電子メールの作成

Mail Merge for Word を使用すると、Oracle CRM On Demand データをダウンロードして Word ドキュメントにマージできます。次の手順では、担当者を例として使用していますが、見込み客、取引先、商談、およびサービスリクエストから Oracle CRM On Demand データを使用するか、またはローカルに保存した受取人リストを使用してメールマージを作成することもできます。

**注:**ダウンロードできるレコードの最大数は 4000 です。

### Mail Merge for Word を使用してダイレクトメールまたは一括電子メールを作成するには

- 1 ダイレクトメールに使用する Word テンプレートファイルを開きます。
- 2 On Demand Integration ツールバーで、オンデマンドデータの取得、[担当者]の順にクリックします。
- 3 Oracle On Demand の[サインイン]ダイアログボックスで、適切なフィールドに入力し、[サインイン]をクリックして Oracle CRM On Demand にサインインします。
- 4 [リストを定義]ダイアログボックスで、次の操作を行います。
  - a [フィルター]タブで、Word にダウンロードするデータの条件を定義します。

フィルターの作成の詳細については、「[リストの使用 \(ページ 123\)](#)」を参照してください。

- b [フィールド]タブで、ダウンロードする情報のフィールドを選択します。フィールドは、最大 40 まで選択できます。現在のテンプレートがスキャンされ、必要な各フィールドが自動的に選択されます。テンプレートに挿入する追加フィールドを選択すると、さらに通信をパーソナライズできます。

**注:** 通信内容を送信するために必要な情報のフィールドも追加する必要があります。たとえば、一括電子メールを送信する場合は、受信者ファイルに電子メールアドレスを含める必要があります。

- c [OK]をクリックします。

- 5 [リストを保存]ダイアログボックスで、次の操作を行います。

- a その後の使用のためにリストをローカルに保存する場合は、[はい]をクリックします。[名前を付けて保存]ダイアログボックスで、適切なフィールドに入力してから[保存]をクリックします。
- b リストを一度だけ使用する場合は[いいえ]をクリックし、[OK]をクリックします。このオプションを選択すると、受取人リストは使用後に削除される一時ファイルとして自動的に保存されます。

- 6 [Mail Merge Recipients (差し込み印刷の宛先)]ダイアログボックスでは、次の操作を実行できます。

- チェックボックスをオフにし、このフォローアップから受取人を削除します。
- チェックボックスをオンにし、このフォローアップに受取人を含めます。

受取人の編集が完了したら、[OK]をクリックします。

**注:** On Demand Integration ツールバーで受取人の絞り込みをクリックすると、[差し込み印刷の宛先]ダイアログボックスを再び開くことができます。

- 7 メッセージの絞り込みをクリックして Word ドキュメントに Oracle CRM On Demand のフィールドまたは定型句を挿入します。[Refine Message (メッセージの絞り込み)]ボタンの詳細については、「[Mail Merge for Word の使用 \(ページ 755\)](#)」を参照してください。

- 8 [プレビュー]をクリックし、矢印ボタンを使用して各メッセージをスクロールし、印刷されるか、または電子メールで送信された場合にどのように表示されるかを確認します。

[プレビュー]ボタンの詳細については、「[Mail Merge for Word の On Demand Integration ツールバーについて \(ページ 755\)](#)」を参照してください。

- 9 [印刷]または[Send Message (メッセージの送信)]をクリックし、次のいずれかを行います。

- a 別の Word ドキュメントに送信する場合は、[Merge to Document (文書へ差し込み)]を選択します。
- b 印刷する場合は、[Merge to Printer (プリンタに差し込み)]を選択します。
- c 一括電子メールとして配布する場合は、[Send as Email (電子メールとして送信)]を選択します。
- d 一括ファックスとして配布する場合は、[Send as Fax (ファックスとして送信)]を選択します。

**注:** 一括ファックスとして配布する場合は、まず Microsoft Office を設定する必要があります。詳細については、Microsoft Office のヘルプファイルで「ファックス」を検索してください。

- 10 (オプション)オンデマンド活動としてログを記録をクリックし、メールマージ用に選択されたそれぞれの取引先に関連付けられた単一の Oracle CRM On Demand 活動を作成します。活動の[説明]フィールドには、テンプレートのテキストが自動的に入力されます。[タスク]ダイアログボックスで、適切なフィールドに入力し、[保存]をクリックします。

## Reports and Analysis for Excel の使用

Reports and Analysis for Excel を使用すると、Oracle CRM On Demand データを Microsoft Excel にダウンロードして、このデータを使用してレポートを作成できます。ここでは、次のトピックを扱います。

- [Reports and Analysis for Excel の On Demand Integration ツールバーについて \(参照 \[Reports and Analysis for Excel の On Demand Integration ツールバーについて ページ 759\]\(#\)\)](#)
- [Reports and Analysis for Excel によるレポートの作成について \(ページ 759\)](#)
- [Reports and Analysis for Excel テンプレートのダウンロード \(ページ 759\)](#)
- [Reports and Analysis for Excel を使用したレポートの作成 \(ページ 760\)](#)

## Reports and Analysis for Excel の On Demand Integration ツールバーについて

Reports and Analysis for Excel には、Oracle CRM On Demand のデータを使用してレポートを作成できる On Demand Integration ツールバーが含まれています。

**注:** Office 2007 を使用している場合は、[アドイン]タブに On Demand Integration ツールバーが表示されます。[アドイン]タブをクリックすると、すべての On Demand Integration オプションが表示されます。

次の表では、Reports and Analysis for Excel の On Demand Integration ツールバーについて説明します。

ツールバーオプション	説明
Configure On Demand Report (On Demand レポートを設定)	Oracle CRM On Demand にサインインして、データを Excel にダウンロードできます。
Refresh On Demand Report (On Demand レポートを最新の状態に更新)	Excel に表示しているデータを Oracle CRM On Demand の最新データで更新します。

## Reports and Analysis for Excel によるレポートの作成について

Reports and Analysis for Excel を使用して、Oracle CRM On Demand データをダウンロードし、そのデータを Microsoft Excel で操作することができます。Reports and Analysis for Excel の On Demand Integration ツールバーの On Demand レポートを設定をクリックすると、レポートを設定ダイアログボックスが表示されます。[レポートを設定]ダイアログボックスを使用して、既存のレポートを編集したり、新しいレポートを作成したり、既存のレポートを削除したりできます。次の表では、[レポートを設定]ダイアログボックスで使用可能なオプションについて説明します。

ボタン	コメント
レポートを編集	クリックして、選択したレポートに含まれているフィルター設定やフィールドを変更します。
新規レポート	クリックして、選択したレポートタイプのカスタムレポートを作成します。そのレコードタイプの標準フィールドとカスタムフィールドのそれぞれに対してフィルター条件を設定できます。リストでのフィルター基準設定については、「 <a href="#">リストの使用 (ページ 123)</a> 」を参照してください。
レポートを削除	クリックして、Excel ブックのレポートを削除します。
実行レポート	クリックして、現在選択しているレポートを実行します。このレポートは、実行後に新しいワークシートとしてブックに追加されます。
終了	クリックして、[レポートを設定]ダイアログボックスを閉じます。

## Reports and Analysis for Excel テンプレートのダウンロード

Reports and Analysis for Excel テンプレートにより、Microsoft Excel に Oracle CRM On Demand Integration ツールバーが追加されます。次の手順では、テンプレートをダウンロードする方法について説明します。

### Reports and Analysis for Excel テンプレートをダウンロードするには

- 1 Oracle CRM On Demand の上部にある[トレーニングおよびサポート]リンクをクリックします。
- 2 [サポート]タブをクリックします。

- 3 [My Oracle Support ログイン]をクリックします。
- 4 [サインイン]をクリックし、サインインの資格情報を入力します。
- 5 ナレッジベースの検索フィールドで、1800044.1 と入力し、検索を開始します。
- 6 Oracle Reports and Analysis for Excel テンプレートのリンクをクリックします。
- 7 Web ページ上の指示に従って、テンプレート(zip ファイル)をダウンロードします。
- 8 ZIP ファイルをローカルディレクトリに解凍します。

## Reports and Analysis for Excel を使用したレポートの作成

このセクションでは、次のトピックについて説明します。

- 既存のレポートの実行
- 新規レポートの作成

### 既存のレポートの実行

次の手順では、Reports and Analysis for Excel を使用して既存のレポートを実行する方法について説明します。また既存のレポートを編集する方法を説明するオプションステップも含まれています。レポートを実行した後、ワークブックでデータを使用できます。ピボットテーブル、ピボットチャート、チャートやグラフを作成して、レポートワークシートに含まれる情報からフィールドを計算することができます。

**注:** 追加するピボットテーブル、ピボットチャート、グラフおよびチャートは新しいワークシートで作成する必要があります。そうでない場合、レポートを更新すると、上書きされる可能性があります。

### 既存のレポートを実行するには

- 1 Excel テンプレートファイルを開きます。
- 2 On Demand Integration ツールバーで、[Configure On Demand Report (On Demand レポートを設定)]をクリックします。
- 3 [CRM On Demand - Sign-in (CRM On Demand - サインイン)]ダイアログボックスで、必要なフィールドに入力し、[サインイン]をクリックして、Oracle CRM On Demand にサインインします。
- 4 [レポートを設定]ダイアログボックスの[レコードタイプを選択]ドロップダウンリストから、レポートに必要なレコードタイプを選択します。選択肢は次のとおりです。
  - 取引先
  - 担当者
  - 商談
  - 見込み客
  - サービスリクエスト
  - 解決策
  - 世帯
  - カスタムオブジェクト 1
  - カスタムオブジェクト 2
  - キャンペーン受取人
  - カスタムオブジェクト 1 取引先
  - カスタムオブジェクト 1 商談
  - カスタムオブジェクト 2 取引先
  - カスタムオブジェクト 2 商談

[Available Reports (使用可能なレポート)]リストには、選択したレコードタイプについて使用可能なレポートが表示されます。既存のレポートを編集したり、既存のレポートを削除したり、新しいレポートを作成したりできます。[レポートを設定]ダイアログボックスの詳細については、「Reports and Analysis for Excel によるレポートの作成について (参照

Reports and Analysis for Excel によるレポートの作成について ページ 759)を参照してください。新しいレポートの作成については、「新規レポートの作成」を参照してください。

- 5 [Available Reports(使用可能なレポート)]リストから既存のレポートを選択します。
- 6 (オプション)[レポートを編集]をクリックして、フィルター設定を変更し、現在選択されているレポートに含まれているフィールドを変更します。
  - a [Define Report(レポートを定義)]ダイアログボックスの[フィルター]タブで、ダウンロードするデータの条件を定義します。  
フィルターの作成の詳細については、「リストの使用 (ページ 123)」を参照してください。
  - b [フィールド]タブで、ダウンロードする情報の特定フィールドを選択し、[OK]をクリックします。

**注:** レポートに含めるフィールドは最大 100 個まで選択できます。

- 7 [レポートの実行]をクリックします。  
要求されたデータが、レポート名のラベルの付いた新しいワークシートとして Excel ワークブックに挿入されます。
- 8 [レポートを設定]ダイアログボックスで[編集]をクリックして、Excel 上でデータの編集を開始します。
- 9 [Refresh On Demand Report(On Demand レポートを最新の状態に更新)]をクリックして、Microsoft Excel で編集するデータを Oracle CRM On Demand の最新データで更新します。

**注:** [Refresh On Demand Report(On Demand レポートを最新の状態に更新)]をクリックすると、ワークブック内の各レポートワークシートが最新の Oracle CRM On Demand データで上書きされます。

## 新規レポートの作成

次の手順では、Reports and Analysis for Excel を使用して新しいレポートを作成して実行する方法について説明します。

### 新しいレポートを作成するには

- 1 レポートの作成に使用する Excel テンプレートファイルを開きます。
- 2 On Demand Integration ツールバーで、[Configure On Demand Report(On Demand レポートを設定)]をクリックします。
- 3 [CRM On Demand - Sign-in(CRM On Demand - サインイン)]ダイアログボックスで、必要なフィールドに入力し、[サインイン]をクリックして、Oracle CRM On Demand にサインインします。
- 4 [レポートを設定]ダイアログボックスの[レコードタイプを選択]ドロップダウンリストから、レポートに使用するレコードタイプを選択します。レコードタイプとしては、取引先、担当者、見込み客、商談、サービスリクエスト、解決策がありません。  
[Available Reports(使用可能なレポート)]リストには、選択したレコードタイプについて使用可能なレポートが表示されます。
- 5 [新規レポート]をクリックして、独自のクエリーを作成します。  
**注:** 新しいレポートを作成すれば、選択したレコードタイプに対するカスタムレポートを作成できます。そのレコードタイプの標準フィールドとカスタムフィールドのそれぞれに対してフィルター条件を設定できます。
- 6 [Define Report(レポートを定義)]ダイアログボックスで、以下のことを行います。
  - a [フィルター]タブで、ダウンロードするデータの条件を定義します。  
フィルターの作成の詳細については、「リストの使用 (ページ 123)」を参照してください。
  - b [フィールド]タブで、ダウンロードする情報の特定フィールドを選択し、[OK]をクリックします。

**注:** レポートに含めるフィールドは最大 100 個まで選択できます。
- 7 [Save Reports(レポートを保存)]ダイアログボックスで、後で使用できるようにレポート名を[レポート名]フィールドに入力して、[保存]をクリックします。
- 8 [レポートを設定]ダイアログボックスで、作成したばかりのレポートを選択し、[実行レポート]をクリックします。  
作成したばかりのレポートは、指定した名前前のラベルが付いたワークシートとして Excel 上に表示されます。

- 9 必要なレポートをすべて追加した後、[終了]をクリックし、[レポートを設定]ダイアログボックスを閉じ、ワークシート内のデータの使用を開始します。
- 10 [Refresh On Demand Report (On Demand レポートを最新の状態に更新)]をクリックして、Microsoft Excel で編集するデータを Oracle CRM On Demand の最新データで更新します。  
[Refresh On Demand Report (On Demand レポートを最新の状態に更新)]をクリックして、ワークブック内のすべてのレポートワークシートを更新します。

## Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) の使用

セグメント化ウィザードを使用して、複数のレコードタイプに基づいた担当者セグメントを定義できます。セグメントとは、Oracle CRM On Demand から抽出する担当者リストのことです。ここでは、次のトピックを扱います。

- [Segmentation Wizard \(セグメント化ウィザード\) の Target Builder \(ターゲットビルダー\) ツールバーについて \(ページ 762\)](#)
- [Segmentation Wizard \(セグメント化ウィザード\) について \(ページ 762\)](#)
- [Segmentation Wizard \(セグメント化ウィザード\) のダウンロード \(ページ 763\)](#)
- [セグメントの作成 \(ページ 763\)](#)
- [セグメントのアップロード \(ページ 765\)](#)
- [セグメントのエクスポート \(ページ 765\)](#)

### Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) の Target Builder (ターゲットビルダー) ツールバーについて

Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) には、Oracle CRM On Demand のデータを使用して担当者セグメントを作成するときに使用する Target Builder (ターゲットビルダー) ツールバーが含まれています。

次の表では、Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) の Target Builder (ターゲットビルダー) ツールバーについて説明します。

ツールバーオプション	説明
Manage Segments (セグメントを管理)	Oracle CRM On Demand データを使用してセグメントを作成および更新したり、セグメントを CSV ファイルとしてエクスポートしたりできます。
Refresh Segment (セグメントを更新)	Microsoft Excel に表示されているデータを Oracle CRM On Demand の最新データで更新します。
Upload Segments (セグメントをアップロード)	Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) からセグメントのリストを Oracle CRM On Demand にアップロードします。

### Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) について

Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) を使用して、Oracle CRM On Demand の取引先フィールド、担当者フィールド、商談フィールド、サービスリクエストフィールドの任意の組み合わせに基づいて、担当者のセグメント (つまり、担当者リスト) を生成することができます。生成されるセグメントは、ターゲット企業の多次元顧客リストになります。

次のセグメントタイプを作成できます。

- **動的セグメント。** 動的セグメントは、適宜更新できるセグメントです。動的セグメントを更新すると、そのセグメントで保存されていたフィルターが Oracle CRM On Demand のレコードに再適用され、そのセグメントは新しいレコードで更新されます。新しいセグメントは前のセグメントを上書きします。

- **静的セグメント**。静的セグメントは、スナップショットとして保持されます。また、静的セグメントでは、リストに含める担当者を手動で選択できます。静的セグメントは更新できません。
- **外部セグメント**。外部セグメントは、外部システムまたは外部ソースのデータに基づくセグメントです。Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)は、外部のデータリストと合致する Oracle CRM On Demand レコードを検出して、リンクされている担当者を返します。

また、Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)では、次のことも実行できます。

- セグメントをキャンペーン受取人として Oracle CRM On Demand にアップロードする
- セグメントを CSV ファイルとしてエクスポートする

### Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)を使用するシナリオ

マーケティングチームは、ドイツで、自動車セクターのエグゼクティブ対象のマーケティングイベントを開催する予定にしています。このイベントは、自社のエグゼクティブが、この四半期末前に、有効な大型の商談をまとめることができるようにするためのものです。

このビジネスをサポートするためのセグメントを生成するには、次のフィルターを適用します。

- 担当者肩書を[社長]に設定します。
- 取引先所在地を[ドイツ]に設定します。
- 取引先の業種を[自動車]に設定します。
- 商談セールスステージを[Negotiation Opportunity(交渉商談)]に設定します。
- 売上を&euro;1,000,000 より大きいと設定します。

結果生成されるセグメントは、定義した条件をすべて満たす Oracle CRM On Demand の担当者リストになります。

たとえば、担当者レコードは、肩書が社長であり、加えて、条件を持たず取引先レコードと商談レコードに関連付けられているレコードのみがリストに含まれます。

### Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)のダウンロード

Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)には、Oracle CRM On Demand のデータを使用して担当者セグメントを作成するときに使用する Target Builder(ターゲットビルダー)ツールバーが含まれています。次の手順では、Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)(Excel ファイル)をダウンロードする方法について説明します。

#### Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)をダウンロードするには

- 1 Oracle CRM On Demand の上部にある[トレーニングおよびサポート]リンクをクリックして、My Oracle Support にサインインします。  
Oracle.com アカウントがすでにある場合、My Oracle Support には、登録せずにサインインできます。Oracle.com アカウントを持っていない場合は、新規ユーザーとして登録する必要があります。
- 2 [サポート]タブで、アドオンアプリケーションをクリックします。
- 3 アドオンアプリケーションページで、セグメント化ウィザードをクリックします。
- 4 Web ページに表示された手順に従ってファイルをダウンロードします。
- 5 ファイルをローカルディレクトリに保存します。

### セグメントの作成

セグメントを作成する際、最初に、作成するセグメントのタイプを指定します。次に、セグメントを定義するフィルターを設定し、セグメント名を入力し、Oracle CRM On Demand レコードからセグメントを生成します。

次の手順では、セグメントの作成手順について説明します。

**作業前の準備**。入力するフィルター値が、セグメントに含めるレコードの値と一致していることを確認してください。Oracle CRM On Demand でのリストのフィルター処理の詳細については、「[リストの使用\(ページ 123\)](#)」を参照してください。

**注:**セグメント化ウィザードでは、複数選択ピクリストフィールドはサポートされません。

### セグメントを作成するには

- 1 Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) (Excel) テンプレートファイルを開きます。
- 2 Target Builder (ターゲットビルダー) ツールバーで、[Manage Segments (セグメントを管理)] をクリックします。
- 3 要求されれば、オプションを選択してマクロを有効にします。
- 4 要求されれば、Oracle CRM On Demand の電子メールアドレスとパスワードを使用してサインインします。
- 5 [Manage Segments (セグメントを管理)] ウィンドウで、[New (新規)] をクリックします。
- 6 [New Segment (新規セグメント)] ウィンドウで、セグメントのタイプを選択します。
  - **[Dynamic (動的)]**。セグメントの条件を保存して、Oracle CRM On Demand の最新情報でセグメントを更新します。
  - **[Static (静的)]**。担当者リストを初期フィルター処理した後、セグメントに含める担当者を指定できます。
  - **[External (外部)]**。このセグメントタイプでは、外部データリスト (外部 CSV ファイル) を使用して、Oracle CRM On Demand から担当者リストを取得できます。購入したり、その他の内部データシステムから抽出したサードパーティファイルに基づいてセグメントを作成できます。

Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) は、Oracle CRM On Demand 内のレコードと CSV ファイル内のレコードとを合致させることにより、セグメントを生成します。レコードの突合せに使用するフィールドを指定できます。
- 7 (動的セグメントタイプまたは静的セグメントタイプのみ) [Set Segment Filters (セグメントフィルターを設定)] ウィンドウで、レコードタイプに適用するフィルターを設定します。
 

**注:**数値フィールドに対するフィルター値は、千単位の区切り記号なし、および小数点ありで入力する必要があります。たとえば、米国通貨フィールドに 1000 と 50 セントを指定する場合は「1000.50」と入力します。

  - a 最初のフィルターのレコードタイプに対応するタブをクリックします。  
任意のレコードタイプにフィルターを設定すると、その条件を満たすレコードタイプにリンクされている担当者がセグメントに含まれます。
  - b [フィールド]、[条件]、および[フィルター値]を選択して、最初のフィルターを定義します。
  - c このセグメント用の全フィルターを定義し終えるまで、手順 a と b を繰り返します。
  - d [Save Segment (セグメントを保存)] をクリックします。
- 8 (外部セグメントタイプのみ) セグメントを次のように設定します。
  - a [External List (外部リスト)] ウィンドウで、外部リストに含まれるレコードタイプを指定して、追加担当者フィルターを適用するかどうかを指定します。
  - b [Find External List (外部リストを検索)] ウィンドウで、CSV ファイルを選択します。
  - c [外部リスト] ウィンドウで、Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) により CSV ファイルと Oracle CRM On Demand フィールド間の突合せに使用するフィールドを選択し、CSV ファイルのフィールドを、対応する Oracle CRM On Demand フィールドにマップして、[保存] をクリックします。
- 9 [Save Segment (セグメントを保存)] ウィンドウで、セグメント名を入力し、[保存] をクリックします。  
Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) は、設定したすべての条件を満たすレコードの担当者リストを生成します。リストは、セグメント名として使用したラベルで、新しく作成されたワークシート内に表示されます。
 

**注:**Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) によりセグメントが生成される際、そのユーザーが Oracle CRM On Demand でアクセスできるレコードのみが返されます。
- 10 (オプション、静的セグメントのみ) [List Members (メンバーをリスト)] ウィンドウで担当者を選択または選択解除して、[保存] をクリックします。

次の手順では、動的セグメントを更新する方法について説明します。

**注:**動的セグメントを更新すると、セグメントは上書きされ、復元できません。

### 動的セグメントを更新するには

- 1 Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)(Excel)テンプレートファイルを開きます。
- 2 Target Builder(ターゲットビルダー)ツールバーで、[Refresh Segment(セグメントを更新)]をクリックします。
- 3 [Refresh Dynamic Segments(動的セグメントを更新)]ウィンドウで、セグメントを選択します。
- 4 [Refresh(更新)]をクリックします。

次の手順では、動的または静的セグメントの更新方法について説明します。

### 動的または静的セグメントを更新するには

- 1 Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)(Excel)テンプレートファイルを開きます。
- 2 Target Builder(ターゲットビルダー)ツールバーで、[Manage Segments(セグメントを管理)]をクリックします。
- 3 更新する動的または静的セグメントを選択します。
- 4 [編集]をクリックします。
- 5 次の該当する操作を行います。
  - 静的セグメントに対しては、[Select Segment Members(セグメントメンバーを選択)]ウィンドウで担当者を選択または選択解除します。
  - 動的セグメントに対しては、フィルターを更新します。
- 6 [保存]をクリックします。

Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)が、新しく定義された条件を使用してセグメントを生成します。

### セグメントのアップロード

Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)で作成するセグメントを Oracle CRM On Demand にアップロードできます。セグメントをアップロードすると、Oracle CRM On Demand は、リスト内の担当者を Oracle CRM On Demand 内のキャンペーンにリンクします。担当者は、[キャンペーン詳細]ページの[受取人]セクションに表示されます。

次の手順では、セグメントを Oracle CRM On Demand にアップロードする方法について説明します。

**作業前の準備。** Oracle CRM On Demand で、セグメントをリンクするキャンペーンを作成しておきます。

### セグメントをアップロードするには

- 1 Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)(Excel)テンプレートファイルを開きます。
- 2 Target Builder(ターゲットビルダー)ツールバーで、[Upload Segments(セグメントをアップロード)]をクリックします。
- 3 [Upload Segments(セグメントをアップロード)]ウィンドウで、次の操作を行います。
  - a アップロードするセグメントを選択します。
  - b このセグメントに対するキャンペーンを選択します。
  - c アップロードしている受取人の配送状況を選択します。  
選択する値は、[キャンペーン詳細]ページの[受取人]セクションの[配送状況]カラムに表示されます。
  - d [アップロード]をクリックします。

**注:**1つのキャンペーンに対して合計 10,000 の受取人をアップロードできます。

### セグメントのエクスポート

セグメントは CSV ファイルとしてエクスポートして、サードパーティに配布することができます。次の手順では、セグメントをエクスポートする方法について説明します。

### セグメントをエクスポートするには

- 1 Segmentation Wizard (セグメント化ウィザード) (Excel) テンプレートファイルを開きます。
- 2 Target Builder (ターゲットビルダー) ツールバーで、[Manage Segments (セグメントを管理)] をクリックします。
- 3 [Manage Segments (セグメントを管理)] ウィンドウで、エクスポートするセグメントを選択して、[エクスポート] をクリックします。
- 4 含めるフィールドを、[Selected Fields (選択したフィールド)] エリアに移動して、必要に応じて順番を調整し、[エクスポート] をクリックします。
- 5 [Save As (名前をつけて保存)] ウィンドウで、ファイル名を入力し、目的の場所に保存します。

# 15 分析

---

[分析]タブでは、次のことができます。

- 時系列分析とリアルタイム分析の作成。
- 分析を表示するダッシュボードの作成。
- 一連の組み込み分析へのアクセス。

**注:** [分析]タブにアクセスするには、ユーザー役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。

さらに、分析には次の機能が用意されています。

- 分析およびダッシュボードを検索する機能。
- 高度な機能、ビューやグラフタイプ、および分析に対する新しい条件。
- モバイルデバイスに、および iOS オペレーティングシステムで実行するブラウザに表示できる分析のサポート。

**注:** レポートと分析という用語は同等で、このドキュメントでは同じ意味で使用されています。

詳細は、次のトピックを参照してください。

- [分析ホームページの使用 \(参照 \[分析ホームページの使用\]\(#\) ページ 767\)](#)
- [カタログの使用 \(ページ 768\)](#)
- [お気に入りの管理 \(ページ 772\)](#)
- [フィルターの作成 \(ページ 775\)](#)
- [条件の作成 \(ページ 776\)](#)
- [アクションのデザイン \(ページ 778\)](#)
- [分析のデザイン \(ページ 784\)](#)
- [ダッシュボード \(ページ 1059\)](#)

## 分析ホームページの使用

分析ホームページは、カタログで分析およびダッシュボードを使用するための出発点です。

分析機能の使用に関する詳細を表示するには、トピックをクリックしてください。

- [分析、ダッシュボード、アクションまたは条件を開く \(ページ 768\)](#)
- [カタログの使用 \(ページ 768\)](#)
- [分析の実行 \(ページ 769\)](#)
- [レポートデータの確認 \(ページ 769\)](#)
- [分析の印刷 \(ページ 769\)](#)
- [分析のダウンロード \(参照 \[Downloading Analyses\]\(#\) ページ 770\)](#)
- [分析の削除 \(ページ 771\)](#)
- [分析名の変更 \(ページ 771\)](#)
- [お気に入りの管理 \(ページ 772\)](#)
- [分析オブジェクトのコピーおよび移動 \(ページ 773\)](#)

- [ステージングから本番への分析オブジェクトのコピー \(ページ 774\)](#)
- [フィルターの作成 \(ページ 775\)](#)
- [フィルターのデザイン \(ページ 775\)](#)
- [条件の作成 \(ページ 776\)](#)
- [条件のデザイン \(ページ 777\)](#)
- [アクションのデザイン \(ページ 778\)](#)
- [アクションの作成 \(ページ 778\)](#)
- [分析のフォルダの設定 \(ページ 780\)](#)
- [共有分析フォルダへのユーザー参照の設定 \(ページ 781\)](#)
- [分析とダッシュボードを自動的に実行するスケジュール設定について \(ページ 784\)](#)
- [分析のデザイン \(ページ 784\)](#)
- [分析の概要 \(ページ 794\)](#)
- [カスタム分析の公開 \(ページ 1019\)](#)
- [ダッシュボードの作成 \(ページ 1062\)](#)
- [ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)
- [ダッシュボードプロンプトの作成 \(ページ 1065\)](#)
- [マイダッシュボードの使用 \(ページ 1064\)](#)
- [ブリーフィングブックの使用 \(ページ 1078\)](#)

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [分析のレコードの表示について \(参照 \[About Visibility to Records in Analytics\]\(#\) ページ 785\)](#)
- [分析のカスタム会計カレンダーについて \(ページ 793\)](#)
- [分析の制限について \(参照 \[About Limitations in Analytics\]\(#\) ページ 795\)](#)
- [組み込みダッシュボード - \[顧客\]ダッシュボード \(ページ 1076\)](#)
- [組み込みダッシュボード - \[マーケティングの効果\]ダッシュボード \(ページ 1077\)](#)
- [組み込みダッシュボード - \[概観\]ダッシュボード \(ページ 1076\)](#)
- [組み込みダッシュボード - \[パイプライン\]ダッシュボード \(ページ 1077\)](#)
- [組み込みダッシュボード - \[セールス効果\]ダッシュボード \(ページ 1077\)](#)
- [組み込みダッシュボード - \[サービス\]ダッシュボード \(ページ 1078\)](#)

## 分析、ダッシュボード、アクションまたは条件を開く

[分析]タブには、既存の分析オブジェクト(分析、アクション、ダッシュボードなど)を開くための複数の方法が用意されています。次の方法があります。

- **[開く]メニュー。**[開く]メニューをプルダウンし、ドロップダウンメニューから選択します。
- **[最近]リスト。**[分析]タブの[最近]リストに、最近アクセスした分析オブジェクトがすべて表示されます。オブジェクトの下にある[開く]リンクをクリックします。
- **[お気に入り]メニュー。**[お気に入り]メニューをプルダウンし、お気に入り(個人)に追加した分析オブジェクトを選択します。
- **[カタログ]メニュー。**[カタログ]メニューをプルダウンし、すべての分析オブジェクトにアクセスします。

## カタログの使用

検索機能を使用してカタログのオブジェクトを検索できます。

**[ホーム]タブからオブジェクトを検索するには**

- 1 [ホーム]タブの[検索]フィールドで、下向き矢印をクリックして検索するオブジェクトタイプを選択します。
- 2 [検索]フィールドの横にあるフィールドにカーソルを置き、オブジェクトの名前または説明の一部またはすべてを入力します。
- 3 [検索]をクリックして検索を開始します。検索基準に一致する結果が[カタログ]ページに表示されます。

[カタログ]ページの機能を使用して、検索基準を指定します。この検索方法は、オブジェクトの名前、場所またはタイプがわかっている場合に便利です。

#### [カタログ]からオブジェクトを検索するには

- 1 [カタログ]をクリックします。
- 2 [カタログ]ページで、[検索]をクリックします。
- 3 [検索]ペインで、検索基準を指定します。次のオプションを考慮します。
  - **検索**: 入力した文字が名前に含まれているオブジェクトおよびフォルダがすべて表示されます。
  - **場所**: 検索するフォルダを選択します。管理者および管理者権限を保持するユーザーは、カタログのルートフォルダを検索できます。
  - **タイプ**: 検索するオブジェクトの種類を選択します(たとえば、[条件]や[フィルター])。
- 4 [検索]をクリックします。

検索基準を満たすフォルダまたはオブジェクトが[カタログ]エリアに表示されます。

## 分析の実行

分析は、アプリケーション内の様々なページで表示できますが、[分析]タブからはすべての分析にアクセスできます。

#### 分析を実行するには

- 1 [分析]タブで、[カタログ]をクリックします。
- 2 分析に移動します。
- 3 実行する分析で[開く]をクリックします。

#### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [分析の印刷 \(ページ 769\)](#)
- [レポートデータの確認 \(ページ 769\)](#)

## レポートデータの確認

レポートデータは、リスト、テーブルまたはグラフで表示されます。多くのレポートでは、様々なカテゴリーを選択して、同じデータを別の観点から再構成できます。たとえば、最初取引先を地域ごとにグループ化して表示し、次に選択を変更して、同じデータを業種ごとにグループ化して表示できます。

リストと表の場合、NULL 値は空のフィールドとして表示されます。ただし、次の場合を除きます。

- 取引先 ID や担当者 ID などの ID フィールド。NULL 値は負の数値として表示されます。
- 取引先名、担当者氏名、顧客オブジェクト 1 の名前などのレコードタイプ名フィールド。NULL 値は[不特定]として表示されます。

## 分析の印刷

**ヒント:** 横向きの印刷では、分析の外観が調整されます。

### **[カタログ]から印刷するには**

- 1 Oracle CRM On Demand で、[分析]タブをクリックします。
- 2 [カタログ]をクリックします。
- 3 フォルダを移動して分析を選択します。
- 4 アイコンバーの[プリンター]アイコンをクリックし、[印刷可能 PDF]または[印刷可能 HTML]のいずれかを選択します。  
分析が新しい Web ブラウザのタブで印刷されます。

### **[分析]内からレポートを印刷するには**

- 1 Oracle CRM On Demand で、[分析]タブをクリックします。
- 2 [ホーム]タブ、[カタログ]タブまたは[お気に入り]リストのいずれかを使用して既存の分析を開きます。
- 3 アイコンバーの[印刷]アイコンをプルダウンし、[印刷可能 PDF]または[印刷可能 HTML]のいずれかを選択します。  
分析が新しい Web ブラウザのタブで印刷されます。
- 4 レポートウィンドウを閉じます。

## **Downloading Analyses**

You can download an analysis if your role can access the analysis.

### ***To download an analysis from the Catalog***

- 1 In the Analytics tab, click Catalog.
- 2 Navigate to the analysis.
- 3 Right-click (or pull down the More menu, depending on the view type) on the analysis, choose Export, and then choose one of the following:
  - PDF
  - Excel
  - Powerpoint
  - Web Archive
  - Data (requires further selection from the following:):
    - Excel
    - CSV
    - Tab Delimited
    - XML
- 4 Follow the onscreen instructions to download the analysis.

### ***To download an open analysis***

- 1 Navigate to an analysis and click Open.
- 2 At the bottom of the screen, click Export, then choose one of the following:
  - PDF
  - Excel
  - Powerpoint
  - Web Archive

- Data (requires further selection from the following:)
  - Excel
  - CSV
  - Tab Delimited
  - XML

### Importing Your Downloaded Report

Within Excel, choose File then Open to import your downloaded report. If the data appears in a single column, select that column and choose Data then Text to Columns. In some versions of Excel, you can also double-click the downloaded file icon in Windows Explorer to import your downloaded report.

Analytics reports downloaded in CSV mode do not delimit the data automatically when opening in Microsoft Excel. After downloading a report in CSV mode, use Microsoft Excel's Convert Text to Columns wizard with the comma-delimiter option. For more information about the compatibility of the different versions of Microsoft Excel, contact your internal IT support team.

### Delimiting a CSV file in Microsoft Excel

Perform the following procedure to delimit a CSV file in Microsoft Excel (Windows 2003 or 2007).

#### *To delimit a CSV file in Microsoft Excel*

- 1 Press CTRL-A to select all the data.
- 2 In the Data tab, click Text to Columns.  
The Convert Text to Columns Wizard appears.
- 3 Select Delimited, then click Next.
- 4 Select Comma and deselect all the other check boxes, then click Next.
- 5 Select General, and then click Finish.

## 分析の削除

[カスタムレポートの管理]権限がない場合は、共有カスタムレポートを削除できません。[個人レポートの管理]権限がない場合は、個人カスタムレポートを削除できません。

#### *作成したレポートを削除するには*

- 1 [分析]タブで、[カタログ]をクリックします。
- 2 分析に移動します。
- 3 削除する分析を(ビュータイプに応じて)右クリックするか、その[詳細]メニューをプルダウンし、[削除]を選択します。
- 4 表示されたプロンプトで、[OK]をクリックして分析の削除を確認します。

## 分析名の変更

[カスタムレポートの管理]権限がない場合は、共有カスタムレポート名を変更できません。[個人レポートの管理]権限がない場合は、個人カスタムレポート名を変更できません。

#### *作成した分析の名前を変更するには*

- 1 [分析]タブで、[カタログ]をクリックします。
- 2 分析に移動します。

- 3 名前を変更する分析を(ビュータイプに応じて)右クリックするか、その[詳細]メニューをプルダウンし、[名前変更]を選択します。
- 4 表示されたプロンプトで、分析の新しい名前を入力します。
- 5 元の分析名に対する参照を保持するには(ダッシュボードなど)、[この項目の以前の名前への参照を保存する]を選択します。
- 6 [OK]をクリックします。

## お気に入りへの管理

お気に入り機能を使用して、定期的に表示したり、別の機会に再度表示する必要があるカタログオブジェクトをブックマークします。オブジェクトをお気に入りとして設定した後は、[お気に入りへの管理]ダイアログを使用して、カテゴリを作成してお気に入りを整理し、最も直観的な順序でお気に入りを並べ替えることができます。お気に入りにマークしたオブジェクトや[お気に入り]をクリックして作成したカテゴリのリストにアクセスできます。

[お気に入り]リストにオブジェクトを追加するには、複数の方法があります。定期的に表示したり、再度表示する必要があるカタログオブジェクトをお気に入りとしてブックマークできます。たとえば、カタログの上顧客分析を定期的に表示できます。分析をお気に入りとして設定できます。[お気に入り]リストにオブジェクトを追加すると、オブジェクトのアイコンが更新されて金色の星が表示されます。

### *[カタログ]ページを使用してオブジェクトを[お気に入り]リストに追加するには*

- 1 [カタログ]ページに移動し、[お気に入り]リストに追加するオブジェクトを参照します。
- 2 オブジェクトを右クリックし、[お気に入りに追加]を選択します。オブジェクトが[お気に入り]リストに追加され、星アイコンがオブジェクトのアイコンに追加されます。

### *オブジェクトを表示または編集時に[お気に入り]リストに追加するには*

- 1 オブジェクトを表示または編集します。
- 2 [お気に入り]にマウスカーソルを重ね、[お気に入りに追加]を選択します。オブジェクトが[お気に入り]リストに追加されます。

## お気に入りオブジェクトへのアクセス

オブジェクトをお気に入りとしてタグ付けした後は、[お気に入り]メニューを使用してお気に入りのリストを表示し、お気に入りオブジェクトを参照して選択できます。

### *お気に入りオブジェクトにアクセスするには*

- 1 [お気に入り]メニューにマウスカーソルを重ねます。お気に入りにマークしたオブジェクトのリストが表示されます。
- 2 オブジェクトおよびカテゴリのリストをスクロールし、オブジェクトをクリックして選択します。

## お気に入りの整理

次のタスクを使用して、[お気に入り]リストの項目を整理します。

### *お気に入りカテゴリを作成するには*

- 1 [分析]タブで[お気に入り]をクリックし、[お気に入りの管理]を選択します。[お気に入りの管理]ダイアログが表示されます。
- 2 カテゴリーツリーまたは選択カテゴリエリアで、新しいカテゴリを追加する場所を参照して選択します。
- 3 ツールバーで、[新規カテゴリ]をクリックします。[新規カテゴリ]ダイアログが表示されます。
- 4 カテゴリーに一意的な名前を入力し、[OK]をクリックします。新しいカテゴリが表示されます。

### お気に入りオブジェクトの順序を変更するには

- 1 [分析]タブで[お気に入り]をクリックし、[お気に入りの管理]を選択します。[お気に入りの管理]ダイアログが表示されます。
- 2 カテゴリーツリーまたは選択カテゴリーエリアで、順序を変更するカテゴリーまたはオブジェクトの場所を参照します。次のアクションを実行して、お気に入りの順序を変更できます。
  - オブジェクトまたはカテゴリーを選択し、移動ボタンをクリックしてオブジェクトを[お気に入り]リスト内で上または下に移動します。
  - オブジェクトをカテゴリーにドラッグアンドドロップします。カテゴリーをネストするには、カテゴリーを別のカテゴリーにドラッグアンドドロップします。
  - ある場所でオブジェクトまたはカテゴリーをコピーし、別の場所に貼り付けます。
  - カテゴリー名を変更します。
  - 選択したカテゴリーまたはカテゴリー内のオブジェクトをアルファベットの昇順または降順に並べ替えます。
- 3 [OK]をクリックします。順序を変更したオブジェクトおよびカテゴリーが保存され、[お気に入り]リストに表示されます。

### [お気に入り]からのオブジェクトの削除

[お気に入り]リストから項目を削除できます。定期的アクセスする必要がなくなったオブジェクトを[お気に入り]リストから削除できます。たとえば、定期的アクセスする必要がなくなった前年の上顧客分析を[お気に入り]リストから削除できます。[お気に入り]リストからオブジェクトを削除すると、オブジェクトのアイコンは、金色の星が付いたアイコンからオブジェクトの標準のアイコンに変わります。

#### [カタログ]ページを使用してオブジェクトを[お気に入り]リストから削除するには

- 1 [カタログ]ページに移動し、[お気に入り]リストから削除するオブジェクトを参照します。
- 2 オブジェクトを右クリックし、[お気に入りから除去]を選択します。オブジェクトが[お気に入り]リストから削除されます。

#### オブジェクトを表示または編集集中に[お気に入り]リストから削除するには

- 1 オブジェクトを指定のビューまたはエディターに表示または編集します。
- 2 [お気に入り]メニューにマウスカーソルを重ねます。お気に入りにマークしたオブジェクトのリストが表示されます。
- 3 [お気に入りから除去]をクリックします。オブジェクトが[お気に入り]リストから削除されます。

#### [お気に入りの管理]ページを使用してオブジェクトを[お気に入り]リストから削除するには

- 1 [お気に入り]メニューにマウスカーソルを重ねます。お気に入りにマークしたオブジェクトのリストが表示されます。
- 2 [お気に入りの管理]をクリックします。[お気に入りの管理]ダイアログが表示されます。
- 3 削除するオブジェクトを参照して選択します。
- 4 [削除]をクリックします。
- 5 [OK]をクリックします。オブジェクトがリストから削除されます。

### 分析オブジェクトのコピーおよび移動

分析オブジェクトは、2つの方法でフォルダ間でコピーおよび移動できます。

- オブジェクトを編集し、別の名前で作成するオプションを使用してオブジェクトを別のフォルダに保存します。

**注:** オブジェクトをマイフォルダから共有フォルダにコピーする場合は、この方法を使用してください。

- 分析の[カタログ]ページで、コピー/貼り付け機能を使用します。

次の手順では、分析オブジェクトのコピー方法について説明します。

### オブジェクトを別のフォルダにコピーするには

- 1 Oracle CRM On Demand で、[分析]タブをクリックします。
- 2 [カタログ]をクリックします。
- 3 [カタログ]ページで、コピーするオブジェクトに移動します。
- 4 [カタログ]ページでコピーアイコンをクリックするか、オブジェクトの[詳細]メニューにアクセスして(選択したカタログのリストビュータイプに応じて、オブジェクトを右クリックするか、[詳細]メニューをプルダウンして)、[コピー]を選択することで、オブジェクトをコピーします。
- 5 コピー先フォルダに移動します。
- 6 [カタログ]ページのアイコンバーにある[貼り付け]をクリックします。

次の手順では、オブジェクトをフォルダ間で移動する方法について説明します。

### オブジェクトを別のフォルダに移動するには

- 1 Oracle CRM On Demand で、[分析]タブをクリックします。
- 2 [カタログ]をクリックします。
- 3 [フォルダ]ペインで、フォルダをツリービューに表示します。必要な場合は、[フォルダ]ペインの上部にあるツリービューアイコンをクリックします。
- 4 移動するオブジェクトが右側のペインに表示されるまでフォルダを移動します。
- 5 オブジェクトを移動先フォルダにドラッグします。  
オブジェクトの名前が右側のペインに表示されなくなり、移動先フォルダに表示されるようになります。

## ステージングから本番への分析オブジェクトのコピー

分析オブジェクト(条件を除くすべてのオブジェクトタイプ)および分析オブジェクトが含まれているフォルダは、ステージング環境から本番環境にコピーできます。この機能では、Oracle CRM On Demand のあるバージョンから別のバージョンには分析オブジェクトがコピーされないため、ステージング環境と本番環境の両方で同じバージョンの Oracle CRM On Demand を使用する必要があります。

コピーするには、ステージング環境で分析オブジェクトまたはフォルダをアーカイブし、それを本番環境でアンアーカイブする方法を使用します。アーカイブおよびアンアーカイブする方法について、次の手順で説明します。

### ステージング環境で分析オブジェクトまたはフォルダをアーカイブするには

- 1 ステージング環境にサインオンします。
- 2 [分析]タブをクリックします。
- 3 [カタログ]をクリックします。
- 4 コピーする分析オブジェクトまたはフォルダに移動します。
- 5 フォルダまたは分析オブジェクトの名前で、右クリック(またはビュータイプに応じて[詳細]メニューをプルダウン)し、[アーカイブ]を選択します。  
[アーカイブ]ダイアログボックスが開きます。
- 6 [OK]をクリックします。  
レポート名.Catalog を開いていますというダイアログボックスが開きます。
- 7 ファイルの保存が選択されていることを確認し、[OK]をクリックします。  
ファイルブラウザのダイアログボックスが開きます。
- 8 コンピューターのフォルダに移動して、[保存]をクリックします。  
すべてのダイアログボックスが閉じて、アーカイブ(.Catalog)ファイルがコンピューターに保存されます。
- 9 ステージング環境からサインアウトします。

## アーカイブファイルの本番環境でアンアーカイブするには

- 1 本番環境にサインインします。
- 2 [分析]タブをクリックします。
- 3 [カタログ]をクリックします。
- 4 アンアーカイブしたオブジェクトまたはフォルダを格納する保存先フォルダに移動します。
- 5 保存先フォルダで、右クリック(またはビュータイプに応じて[詳細]メニューをプルダウン)し、[アンアーカイブ]を選択します。  
[アンアーカイブ]ダイアログボックスが開きます。
- 6 [参照]をクリックし、前の手順でコンピューターに保存したアーカイブ(.Catalog)ファイルに移動して、[開く]をクリックします。
- 7 [置換]ドロップダウンメニューで、次の中から選択します。
  - **すべて**。可能なすべてのファイルをアーカイブから保存先フォルダに貼り付けます。
  - **古い**。可能なすべてのファイルをアーカイブから貼り付けますが、ソースより古い場合にのみ既存のファイルを上書きします。
  - **なし**。(デフォルト)可能なすべてのファイルをアーカイブから貼り付けますが、保存先フォルダにある既存のファイルは上書きしません。
- 8 [OK]をクリックします。  
分析オブジェクトまたはフォルダが、ステージングから本番にコピーされます。

注: ファイルサイズの制限は 20 MB です。

ステージングには作成し、本番には作成しなかったカスタムオブジェクトまたはカスタムフィールドを参照するオブジェクトをアンアーカイブすると、アンアーカイブされたオブジェクトはステージング環境と同じように機能しない可能性があることに注意してください。また、本番環境に存在していない他の分析オブジェクトを参照するオブジェクトをアンアーカイブした場合も、これらのオブジェクトは期待どおりに機能しない可能性があります。

アンアーカイブしたオブジェクトまたはフォルダには、保存先フォルダから表示ルールが継承されます(ある場合)。

## フィルターの作成

複数の分析およびダッシュボードで再利用できる名前付きフィルターを作成できます。再利用可能な名前付きフィルターを作成することで、自分または他のユーザーがデザインした分析およびダッシュボードを一貫して簡単に作成できます。

### 名前付きフィルターを作成するには

- 1 [分析]タブをクリックします。
- 2 [新規]をプルダウンし、[フィルター]を選択します。
- 3 サブジェクトエリアを選択ダイアログボックスで、サブジェクトエリアをクリックします。

フィルターのデザインの詳細は、「[フィルターのデザイン \(ページ 775\)](#)」を参照してください。

## フィルターのデザイン

複数の分析およびダッシュボードで再利用できる名前付きフィルターを作成できます。再利用可能な名前付きフィルターを作成することで、自分または他のユーザーがデザインした分析およびダッシュボードを一貫して簡単に作成できます。

### 名前付きフィルターを作成するには

- 1 分析ホームページから、[新規]をプルダウンし、[フィルター]を選択します。
- 2 サブジェクトエリアを選択ダイアログで、フィルターを作成するサブジェクトエリアを選択します。

- 3 [フィルター]エディターの[サブジェクトエリア]ペインで、フィルターを作成するカラムをダブルクリックします。
- 4 [新規フィルター]ダイアログの[演算子]フィールドで、フィルターの演算子を選択します。選択可能な演算子のリストは、選択したカラムのタイプに基づいて設定されます。
- 5 [値]フィールドで、フィルターまたは条件を適用する際に使用する 1 つ以上の値を指定します。次のことができます。
  - セミコロンを使用して値を区切り、値を入力します。
  - リストまたはカレンダーから値を選択します。
- 6 特定の値を検索するには、リストボックスの[検索]をクリックします。値を検索して選択できる[値を選択]ダイアログが表示されます。
- 7 [詳細オプションの追加]ボタンをクリックして、SQL 式、セッション変数、リポジトリ変数またはプレゼンテーション変数をフィルターに追加します。SQL 式または変数を使用してフィルターの値を設定する場合は、[値]フィールドを空白にしておきます。
- 8 一致するプロンプトの値によって、または分析内で別のレポートに移動したときに、フィルターの値が上書きされないように保護するには、[フィルタの保護]ボックスを選択します。分析内でレポートから別のレポートに移動すると、最初のレポートで指定したプロンプト値が 2 番目のレポートに転送されます。
- 9 フィルターを SQL 文に変換するには、このフィルターを SQL に変換するボックスを選択します。  
[高度な SQL フィルター]ダイアログボックスが表示されます。  
注: これは 1 方向の変換です。このフィルターを SQL に変換するボックスを選択すると、フィルターを編集ダイアログではフィルタを表示および編集できなくなります。  
フィルターを SQL 文に変換した後は、高度な SQL フィルターダイアログでのみ SQL 文をフィルター項目として表示および編集できます。
- 10 フィルターの基準の指定が完了した後、[OK]をクリックします。
- 11 [保存]をクリックします。
- 12 [名前を付けて保存]ダイアログで、フィルターを保存するフォルダに移動し、[名前]フィールド(最大 512 文字)および(オプション)[説明]フィールドを入力して[OK]をクリックします。

## 条件の作成

条件は分析の評価に基づいて単一のブール値を返すオブジェクトです。

### 条件を作成するには

- 1 [分析]タブをクリックします。
- 2 [新規]をプルダウンし、[条件]を選択します。
- 3 [新規条件]ダイアログボックスで、次のフィールドを指定します。
  - a [次に基づいて条件を作成]で、メニューをプルダウンし、条件のベースとなるオブジェクトタイプに[分析]を選択します。
  - b [参照]をクリックし、選択したタイプの特定のオブジェクトに移動して[OK]をクリックします。
  - c オブジェクトタイプおよび選択した特定の項目に応じて、オブジェクト内にフィルターが存在し、プロンプトとして表示されることがあります(つまり、オブジェクトが表示されているときに、値を選択して表示内容を変更できます)。これらのプロンプトはインタラクティブで、選択内容に基づいて出力を調整できます。ただし、条件はインタラクティブに選択できないため、そのパラメータごとに[編集]をクリックして単一の演算子と値を選択する必要があります。たとえば、[より小さい]演算子を選択し、値を選択します。
  - d [行数が次の場合は True]に対して、演算子と値を選択します。
- 4 (オプション)条件をテストするには、[テスト]をクリックします。

条件を実行すると、パラメータ(ある場合)を使用してオブジェクトが評価され、[行数が次の場合は True]がテストされ、条件に対して真または偽の値が判断されます。条件は真または偽の値を返します。

条件の詳細は、「[条件のデザイン \(ページ 777\)](#)」を参照してください。

## 条件のデザイン

条件は分析の評価に基づいて単一のブール値(真または偽)を返すオブジェクトです。分析が行を返す場合、条件は真です。分析が行を返さない場合、条件は偽です。

たとえば、条件では、分析の結果が 0 より大きい行数を返すかどうかを評価できます。

- 分析から少なくとも 1 行が返る場合、条件は真と評価されます。
- 分析が行を返さない場合は、条件が偽と評価されます。

条件を使用して次のことを判断します。

- アクションリンク(クリックされた実行アクション)をダッシュボードページに表示するかどうか
- セクションおよびその内容をダッシュボードページに表示するかどうか

様々な種類の条件を使用して、分析でアクションリンクが有効になっているかどうかを判断することもできます。

### 名前付き条件について

名前付き条件とは、ダッシュボードページで再利用できるように、定義してから名前を付けてプレゼンテーションカタログに保存する条件です。名前付き条件は、[新規]メニューから条件を作成する際、分析およびインタラクティブレポートで条件を選択して作成します。

### インライン条件について

インライン条件とは使用時に定義する条件で、名前を付けてカタログに保存しません。かわりに、ダッシュボードページの一部として保存されます。インライン条件は、その条件が含まれているダッシュボードが削除されると自動的に削除されます。これにより、理にかなった条件のカタログ管理が単純化されます。

次の場合にインライン条件を作成できます。

- アクションリンクをダッシュボードページに追加し、そのアクションリンクを条件付きで表示するように指定する場合。
- セクションをダッシュボードページに追加し、そのセクションを条件付きで表示するように指定する場合。

### 名前付き条件の作成

ダッシュボードで再利用できる名前付き条件を作成できます。

#### 名前付き条件を作成するには

- 1 [分析]タブで[新規]メニューをプルダウンし、[条件]を選択します。
- 2 [新規条件]ダイアログで、次のフィールドを指定します。
  - a [次に基づいて条件を作成]ボックスで、分析のベースにする条件を選択します。
  - b プロンプトとして表示されたフィルターを必要に応じて編集します。
- 注: プロンプトとして表示されたフィルターに値を指定した場合、使用時にはこれらの値を上書きできません。
- c 次のように評価基準を指定します。
  - [行数が次の場合は条件が true]エリアで、条件を指定します。
  - [演算子]ボックスで、行数に適用する演算子を選択します。
  - [行数]ボックスで、評価する行数を指定します。
- d (オプション)[テスト]をクリックして条件をテストします。

注: 条件がプライベートの分析に基づいている場合は、[/共有フォルダ]フォルダに保存できません。

- 3 [保存]をクリックします

- 4 [名前を付けて保存]ダイアログで、条件を保存するフォルダに移動し、[名前]フィールド(最大 512 文字)および(オプション)[説明]フィールドを入力して[OK]をクリックします。

## アクションのデザイン

アクションを使用してデータおよび計算をインタラクティブにできます。アクションは、関連するコンテンツまたは Web ページに移動する機能を提供します。

アクションは、分析およびダッシュボードページに挿入できます。アクションは、次のようにして実行されます。

- 次のオブジェクトに埋め込まれているアクションリンクをクリックするエンドユーザーによって明示的に
  - グラフなどの特定のビューのカラムの見出し、カラムの値および階層レベルの値に対する分析や、テーブルおよびピボットテーブルの合計および総計の分析
  - ダッシュボードページ
- [ホーム]ページまたは[カタログ]ページから直接

たとえば、セールスマネージャは、売上が特定のしきい値に達していない地域のセールスマネージャとのミーティングを希望しているとします。アクションオブジェクトをセールスマネージャのダッシュボードに埋め込み、単純にリンクをクリックすることでセールスマネージャがそのミーティングをスケジュールすることができます。

### アクションリンクおよびアクションリンクメニューについて

アクションリンクおよびアクションリンクメニューは、データプレゼンテーションにインタラクティブ性を提供します。アクションリンクとは、分析またはダッシュボードページに埋め込んだアクションへのリンクで、クリックすると関連するアクションが実行されます。

分析では、複数のアクションリンクがリストに表示されます。ダッシュボードページでは、アクションリンクをスタンドアロンリンクとして追加することも、複数のアクションリンクをアクションリンクメニューにまとめてグループ化することもできます。アクションリンクメニューでは、データから取得したビジネスインサイトに基づいて実行する適切なアクションを、アクションリンクのリストから選択できます。

さらに、データに応じて、各アクションリンクを条件付きで表示することもできます。この強力な機能によって、表示されるデータに基づいて、適切な次のステップを提示するコンテキスト依存メニューを設定できます。

分析に追加するアクションリンクは、次のビューでユーザーに表示されます。

- ファンネルグラフ
- ゲージ
- グラフ
- マップビュー
- 実績タイル
- ピボットテーブル
- テーブル
- トレリス
- ツリーマップ

注: アクションリンクは、Excel や PDF などのエクスポート形式には含まれません。

詳細については、次のトピックを参照してください。

- [アクションの作成 \(ページ 778\)](#)
- [アクションのオプションの設定 \(ページ 779\)](#)
- [アクションのコンテンツの選択 \(ページ 780\)](#)

## アクションの作成

名前付きアクションを作成すると、コンテンツデザイナーがアクションを分析およびダッシュボードページに追加できます。

## 名前付きアクションを作成するには

- 1 [分析]タブで[新規]メニューをプルダウンし、アクションナブルインテリジェンスの下の[アクション]を選択します。
- 2 移動のプロンプトで、いずれかを選択します。
  - [BI コンテンツにナビゲート] (分析またはダッシュボードページに移動するアクションを作成)
  - Web ページにナビゲート (URL に移動するアクションを作成)
- 3 [新規アクション]ポップアップで、[アクションの保存]をクリックします。
- 4 [アクションの保存]ダイアログで、フォルダを選択し、[名前]フィールド (最大 512 文字) および[説明]フィールドを入力して[OK]をクリックします。

詳細については、次のトピックを参照してください。

- [アクションのデザイン \(ページ 778\)](#)
- [アクションのオプションの設定 \(ページ 779\)](#)
- [アクションのコンテンツの選択 \(ページ 780\)](#)

## アクションのオプションの設定

作成する各アクションには、設定を指定する必要があります。次のいずれかのタスクを実行する際は、[新規アクションの作成]ダイアログで新しいアクションの設定を指定します。

- 名前付きアクションの作成
- 分析へのアクションの追加
- ダッシュボードページへのアクションの追加について

## アクションのオプションを設定するには

- 1 [新規アクションの作成]リンクをクリックし、作成するアクションのタイプを選択します。
- 2 作成または編集しているアクションのタイプに応じて、次の表に記載されているいずれかを実行します。

アクションタイプ	処理
BI コンテンツにナビゲート	移動先の Oracle BI コンテンツを選択します。
Web ページにナビゲート	[URL]フィールドに、Web ページの URL を入力します。 ヒント: ブラウザで URL をハイライト表示し、コピーして[URL]フィールドに貼り付けできます。

- 3 ([Web ページにナビゲート]アクションの場合はオプション)アクションのパラメータを定義するには、[パラメータの定義]をクリックして[パラメータの定義]リストを表示します。
  - a パラメータを追加するには、[パラメータの追加]ボタンをクリックします。新しいパラメータ行が[パラメータの定義]リストに追加されます。([パラメータの追加]ボタンは、すべてのアクションタイプに使用できるわけではありません。)
  - b 各パラメータのカラム値を指定します。
    - [名前]カラムに、新しいパラメータを作成している場合は、パラメータの名前を入力します。アクション内で一意の名前を使用します。
    - [プロンプト]カラムに、ユーザーがパラメータ値を指定するようにする場合は、ユーザーに表示するプロンプトを入力します。
    - [値]カラムに、パラメータ値を提供するために値を入力または選択します。ユーザーが値を指定するようにする場合は、このフィールドを空白のままにします。

- [固定]カラムに、ユーザーにパラメータの表示を許可し、パラメータの設定を許可しないようにするかどうかを指定します。このカラムは、すべてのアクションタイプに使用できるわけではありません。
  - [隠す]カラムに、ユーザーにパラメータが表示されないようにするかどうかを指定します。このカラムは、すべてのアクションタイプに使用できるわけではありません。
  - [オプション]カラムに、アクションを実行する前に、パラメータに値が必要かどうかを指定します。
- 4 (オプション)アクションの実行時にユーザーに表示される情報をカスタマイズします。
- a [オプション]をクリックし、[アクションのオプション]ダイアログを表示します。
  - b 必要なカスタマイズを指定します。
  - c [OK]をクリックします。
- この機能は、ユーザーに情報を表示するのが適切なアクションにのみ使用できます。
- 5 [OK]をクリックします。
- 名前付きアクションを作成している場合は、アクションを保存するための情報を指定するダイアログが表示されます。

詳細については、次のトピックを参照してください。

- [アクションのデザイン \(ページ 778\)](#)
- [アクションの作成 \(ページ 778\)](#)
- [アクションのコンテンツの選択 \(ページ 780\)](#)

## アクションのコンテンツの選択

名前付きアクションを作成すると、コンテンツデザイナーがアクションを分析およびダッシュボードページに追加できます。

### アクションを作成するには

- 1 [分析]タブで[新規]メニューをプルダウンし、アクションナブルインテリジェンスの下の[アクション]を選択します。
- 2 [ナビゲート]プロンプトで、[BI コンテンツにナビゲート](分析またはダッシュボードページに移動するアクションを作成)を選択します。  
アクションのコンテンツを選択ダイアログボックスが表示されます。
- 3 このアクションに使用する分析を選択し、[OK]をクリックします。
- 4 [新規アクション]ポップアップで、[アクションの保存]をクリックします。
- 5 [アクションの保存]ダイアログで、フォルダを選択し、[名前]フィールド(最大 512 文字)および[説明]フィールドを入力して[OK]をクリックします。

詳細については、次のトピックを参照してください。

- [アクションのデザイン \(ページ 778\)](#)
- [アクションの作成 \(ページ 778\)](#)
- [アクションのオプションの設定 \(ページ 779\)](#)

## 分析のフォルダの設定

フォルダを設定し、これらのフォルダへの参照を制限できます。制限すると、特定のフォルダの表示を許可されたユーザーのみが、そのフォルダに保存されたレポートを[レポートホームページ]で表示するか、カタログでフォルダを確認できます。

ダッシュボードフォルダ内にフォルダを設定することもできます。設定すると、ダッシュボードフォルダ内の特定のフォルダの表示を許可されたユーザーのみが、カタログでフォルダを確認できます。

ダッシュボードフォルダ内のフォルダを表示できるように設定するには、[ダッシュボードの管理]権限および[役割およびアクセスの管理]権限が必要です。他のすべてのフォルダを表示できるように設定するには、[カスタムレポートの管理]権限および[役割およびアクセスの管理]権限が必要です。

フォルダの一般的な設定手順は、次のとおりです。

- 1 フォルダおよびサブフォルダを作成します。
- 2 ユーザー参照をフォルダに割り当てます。  
ユーザー参照の設定方法については、「[共有分析フォルダへのユーザー参照の設定 \(ページ 781\)](#)」を参照してください。
- 3 フォルダに分析オブジェクトを設定します。

#### フォルダを作成するには

- 1 [分析]タブをクリックします。
- 2 [ホーム]ページで、[カタログ]をクリックします。
- 3 [カタログ]ページで、[新規]アイコンをクリックして[フォルダ]を選択します。
- 4 フォルダ名を入力し、[OK]をクリックします。

**注:** フォルダ名に使用できるのは、255 文字までです。255 文字を超える名前の共有フォルダは、表示できません。  
詳細は、「[共有分析フォルダへのユーザー参照の設定 \(ページ 781\)](#)」を参照してください。

#### フォルダパス名の制限

すべてのオブジェクトのパスに最大文字数制限がありますが、制限はそれぞれの場合で異なるため、制限を指定することは現実的ではありません。最大文字制限による複雑さを回避するには、次のガイドラインに従ってください。

- オブジェクト名をできるだけ短くします
- フォルダ名をできるだけ短くします
- フォルダ内のフォルダにフォルダをネストすることは避けます。

#### フォルダの名前を変更するには

- 1 [カタログ]ページで、右のペインでフォルダを右クリックし、コンテキストメニューから[名前変更]を選択します。
- 2 新しい名前を入力します。
- 3 (推奨)[この項目の変更前の名前への参照を維持]を選択します。
- 4 [OK]をクリックします。

#### フォルダを削除するには

- [カタログ]ページで、右のペインでフォルダを右クリックし、コンテキストメニューから[削除]を選択します。

#### フォルダに分析オブジェクトを設定するには

- 次の該当する操作を行います。
  - オブジェクトを作成してフォルダに保存します。
  - 既存の保存されているオブジェクトを、あるフォルダから別のフォルダにコピーまたは移動します。  
オブジェクトのコピーおよび移動の詳細は、「[分析オブジェクトのコピーおよび移動 \(ページ 773\)](#)」を参照してください。

## 共有分析フォルダへのユーザー参照の設定

デフォルトでは、すべてのユーザーの役割に、各共有フォルダへの参照が含まれています。個々のフォルダに特定の役割を手動でリンクさせることによって、デフォルト設定を変更できます。ただし、ユーザーの役割をフォルダに手動でリンクさせると、Oracle CRM On Demand では、リンクさせた役割以外のすべてのユーザーの役割(管理者の役割を除く)がそのフォルダを参照できなくなります。したがって、参照が必要な役割には引き続き手動でリンクする必要があります。手動

でリンクしたすべての役割を削除すると、デフォルトの参照が返されないことに注意してください。リンクされた役割をすべて削除すると、誰にもアクセスできないフォルダが生じ、アクセスを付与するには、そのフォルダにすべての役割を手動でリンクする必要があります。

注: [移行された全社共有フォルダ]への参照を割り当てるには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が指定されている必要があります。

サブフォルダのあるフォルダへ役割をリンクさせると、その役割はすべてのサブフォルダにもリンクします。これを変更するには、サブフォルダまで移動して、必要な変更を加えます。フォルダでの権限は、フォルダごとにユーザーの役割に割り当てられたアクセスレベルで制御します。アクセスレベルの権限は次のとおりです。

- **読み込み。**(デフォルト)フォルダのオブジェクトを開いて表示できます。
- **変更/削除。**フォルダのオブジェクトを表示、編集および削除したり、現在のフォルダに新しいフォルダを作成してサブフォルダの名前を変更できます。ただし、このアクセスレベルを使用して現在のフォルダの名前は変更できません。

次の表に示すように、アクセスレベルでオブジェクトを管理、オブジェクトを開く、およびオブジェクトを保存アクションを制御することもできます。

アクション	説明
オブジェクトを管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>読み込み。</b>単に内容を表示できます。アクションは実行できません。</li> <li>■ <b>変更/削除。</b>新しいフォルダを作成したり、オブジェクトをコピー、削除、移動および名前変更できます。</li> </ul>
オブジェクトを開く	このアクションは、ユーザーの役割に[読み込み]または[変更/削除]アクセスレベルが付与されている、空でないフォルダに対してのみ表示されます。
オブジェクトを保存	オブジェクトは、ユーザーの役割に[変更/削除]アクセスレベルが付与されているフォルダにのみ保存できます。

管理者の役割には、常時、すべてのフォルダへの参照が含まれています。したがって、管理者の役割を手動でフォルダにリンクさせたり、フォルダから削除したりできません。管理者の役割をコピーしてカスタムの役割を作成した場合は、その役割がフォルダに対して手動でリンクされているか、リンクが削除されているかにかかわらず、すべてのフォルダへの常時参照を継承します。

次の権限は、[共有フォルダ表示の管理]ページに表示される内容に影響します。

- ダッシュボードの管理
- 役割およびアクセスの管理
- カスタムレポートの管理

次の表に、権限に基づいた[ダッシュボード表示の管理]ページの内容を示します。

役割およびアクセスの管理	ダッシュボードの管理	カスタムレポートの管理	[ダッシュボード表示の管理]ページの内容
はい	はい	いいえ	[ダッシュボード]フォルダが表示されます。
はい	いいえ	はい	すべてのフォルダが表示されますが、メインの[ダッシュボード]フォルダは表示されません。
はい	はい	はい	[ダッシュボード]フォルダおよびカタログのその他のフォルダが表示されます。

[カスタムレポートの管理]分析権限をユーザーの役割に付与すると、フォルダーを参照する権限がユーザーにあるかどうかに関係なく、ユーザーがカスタムレポートを作成してレポートフォルダーに保存できるようになります。

[ダッシュボードの管理]分析権限をユーザーの役割に付与すると、フォルダを参照する権限が個々のユーザーにあるかどうかに関係なく、ユーザーがカスタムダッシュボードを作成して[ダッシュボード]フォルダ内の任意のフォルダに保存できるようになります。

### 共有フォルダへの参照を割り当てるには

- 1 [分析]タブをクリックします。
- 2 [管理]ペインで[フォルダ]をクリックします。[フォルダリスト]ページに、[共有カスタム分析]親フォルダのすべてのサブフォルダが表示されます。  
注: すべてのユーザーに[共有カスタム分析]のルートフォルダへの参照が設定されています。
- 3 フォルダを次のように選択します。
  - a 参照を設定するフォルダが最上位フォルダの場合は、そのフォルダ名をクリックします。
  - b 参照を設定するフォルダがサブフォルダの場合は、適切なフォルダに到達するまで、親フォルダの[サブフォルダ]リンクをクリックし、該当するフォルダ名をクリックします。
- 4 特定の役割にフォルダへの参照を付与するには
  - a [フォルダ詳細]ページで、[役割を追加]をクリックします。
  - b 各役割フィールドの横にある[選択]をクリックしてユーザーの役割にリンクします。
  - c [保存]をクリックします。選択したすべての役割に[読み込み]アクセスレベルが割り当てられます。[フォルダ詳細]ページが表示され、選択したすべての役割が[関連する役割]タブに表示されます。
  - d 役割のアクセスレベルを[読み込み]から[変更/削除]に変更するには、役割の横にある[編集]をクリックします。
    - [役割アクセスを編集]ページが表示されます。
    - [アクセスレベル]ドロップダウンメニューで、[読み込み]または[変更/削除]のいずれかを選択します。
    - [保存]をクリックします。
- 5 フォルダへの参照を付与していた役割を削除するには
  - a [フォルダ詳細]ページで、レコードレベルメニュー(三角形のアイコン)をプルダウンします。
  - b [削除]をクリックします。
- 6 フォルダへの参照を付与していた役割のアクセスレベルを編集するには
  - a [フォルダ詳細]ページで、変更する役割の横にある[編集]をクリックします。
  - b [役割アクセスを編集]ページで、アクセスレベルを変更します。
  - c [保存]をクリックします。

ヒント:サブフォルダの参照を設定した場合は、[親フォルダ]フィールド内のフォルダ名をクリックすると、その親フォルダの[フォルダ詳細]ページに戻ることができます。

### 個人レポートの共有

個人レポートフォルダへの参照は、Oracle CRM On Demand セッションユーザーのみに限定されています。[分析(個人)]フォルダには、ユーザーが作成し、個人用として保存したレポートが含まれています。[カスタムレポートの管理]権限を持つユーザーは、個人レポートを[全社共有フォルダ]に保存すれば、ほかの人と共有できます

### 個人レポートを共有するには

- 1 Oracle CRM On Demand で、[分析]タブをクリックします。
- 2 [ホーム]ページで、分析を検索して開きます。
- 3 分析が開いた後、[編集]をクリックします。
- 4 右上隅にある[名前を付けて保存]アイコンをクリックします。

- 5 [名前を付けて保存]ダイアログボックスで、[共有フォルダ]フォルダ内の保存先フォルダ([[全社共有フォルダ](#)]など)を選択し、[OK]をクリックします。

### 組み込みレポートの共有と非表示について

組み込みレポートは、企業のすべてのユーザーに共有されます。

[分析レポートへのアクセス - 事前に作成された分析の表示]権限では、共有組み込み分析を特定の役割のユーザーに表示するかどうかを管理します。ユーザーの役割の[分析レポートへのアクセス - 事前に作成された分析の表示]を有効にした場合、すべての共有組み込み分析が[分析]タブに表示されます。ユーザーの役割のこの権限を有効にしていない場合は、すべての組み込み分析が非表示になります。

特定の共有組み込みレポートを非表示にし、ほかのレポートは表示するには、[分析レポートへのアクセス - 事前に作成された分析の表示]をオフにします。クリアすると、すべての共有組み込みレポートが非表示になります。次に、特定の組み込みレポートを共有するには、[分析]に移動して共有するレポートを開き、[全社共有フォルダ]内の共有フォルダに保存します。必要に応じて、共有フォルダの参照を設定してください。

**注:** [分析レポートへのアクセス - 事前に作成された分析の表示]権限によって、組み込みレポートにアクセスできるかどうかが決まります。この権限が有効でない場合は、レポートのアクセス元の場所([分析]タブ、[ホーム]ページ、ダッシュボード、Web アプレット、Web タブなど)に関係なく、レポートが表示されず、エラーメッセージが表示される場合があります。

## 分析とダッシュボードを自動的に実行するスケジュール設定について

管理者は、指定した間隔で次のタスクを実行するように Oracle CRM On Demand を構成できます。

- 指定した 1 人以上のユーザーに代わって分析オブジェクトを実行します。分析オブジェクトは分析、ダッシュボードまたはダッシュボードページにすることができます。
- ユーザーに対して生成された結果をそのユーザーに電子メール添付ファイルとして送信します。

指定されたユーザーに対して生成される結果は、そのユーザーのアクセス権限によって決まります。

管理者は、分析レコードタイプのスケジュール済みイベントを作成することによって、これらのタスクを実行するように Oracle CRM On Demand を構成します。詳細は、「[分析のためのスケジュール済みイベントの作成 \(参照 \[Creating Scheduled Events for Analytics\]\(#\) ページ 1486\)](#)」を参照してください。

## 分析オブジェクトを埋め込む際の考慮事項

Oracle CRM On Demand では、Oracle CRM On Demand アプリケーション内または外部の埋め込み URL からの直接 Analytics URL 参照の使用はサポートされていません。アップグレード後にこれらのカスタマイズが機能しない可能性があるため、カスタム Web タブ、Web アプレットまたは Web リンクに分析コンテンツを埋め込むためにこの URL 参照を使用しないでください。直接分析 URL を使用して発生した問題については、サポートをリクエストできません。Oracle CRM On Demand アプリケーション内で発生した問題のみ、サポート対象となります。

かわりに、カスタムホームページレポート、レポートおよびダッシュボードタイプの Web アプレット、レポートおよびダッシュボードタイプの Web タブ、レポートおよびダッシュボードタイプの Web リンクを使用して分析オブジェクトを Oracle CRM On Demand に埋め込みます。詳細は、「[Oracle CRM On Demand へのレポートおよびダッシュボードの埋め込みについて \(ページ 1207\)](#)」を参照してください。

## 分析のデザイン

[個人レポートの管理]権限または[カスタムレポートの管理]権限が役割に含まれている場合は、分析をデザインして作成できます。詳細は、「[分析の概要 \(ページ 794\)](#)」を参照してください。

[カスタムレポートの管理]権限が役割に含まれている場合は、カスタムレポートを公開することもできます。詳細は、「[カスタム分析の公開 \(ページ 1019\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

---

分析の管理方法の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [分析のフォルダの設定 \(ページ 780\)](#)
- [共有分析フォルダへのユーザー参照の設定 \(ページ 781\)](#)
- [レポートデータの確認 \(ページ 769\)](#)
- [分析の印刷 \(ページ 769\)](#)
- [分析の実行 \(ページ 769\)](#)
- [分析のダウンロード \(参照 \[Downloading Analyses\]\(#\) ページ 770\)](#)
- [分析の削除 \(ページ 771\)](#)
- [分析名の変更 \(ページ 771\)](#)
- [分析オブジェクトのコピーおよび移動 \(ページ 773\)](#)

## About Visibility to Records in Analytics

Several settings in Analytics control visibility. They are applied in the following order:

- 1 Access All Data in Analytics setting (in role privileges)
- 2 Reporting Subject Areas setting in user profile
- 3 Historical Subject Areas setting in user profile
- 4 Books and the Book selector
- 5 User Delegation
- 6 Role-Based Can Read All Records setting (in company and user profiles)

A company administrator using these settings can control what records appear on the reports that you run. For example, a manager can display the manager's own opportunities and the opportunities of employees who report to that manager, but a sales representative's settings limit the opportunities to only the opportunities that belong to the sales representative.

### Access All Data in Analytics Setting

Users with the Access All Data in Analytics privilege in their role setups have complete visibility to all of the data in the entire organization, including records marked Private. This privilege is typically given to the company administrator. This privilege overrides any Analytics Visibility setting.

If the user role does not have the Access All Data in Analytics privilege, the Analytics Visibility setting specified in the company or user profile determines which data users can display in reports.

### Reporting Subject Areas Setting

This setting is generally used for all users in the organization who are not company administrators. This setting is available on both the company and user profiles. If this setting is not defined on a user's profile, then the company profile setting applies. This setting has the following values:

- **Manager Visibility.** Allows you to display your own data and all the data that is directly owned by your subordinates, including records marked Private
- **Team Visibility.** Allows you to display your own data and all the data that has been shared with you through the account and opportunity teams and through group assignment

### Historical Subject Areas Setting

This setting is generally used for all users in the organization who are not company administrators. This setting is available on both the company and user profiles. If this setting is not defined on a user's profile, then the company profile setting applies.

This setting has the following possible values:

- **Manager Visibility.** Allows you to display your own data and all the data that is directly owned by your subordinates, including records marked Private
- **Team Visibility.** Allows you to display your own data and all the data that has been shared with you through the account and opportunity teams and through group assignment
- **Full Visibility.** Combines manager and team visibility to display data that is owned by you and your subordinates and data shared with you and your subordinates.

**Books and the Book Selector**

If you have the Full Visibility setting, the Books feature allows further control of which data displays in reports. Using the Book selector on the Reports pages, you can restrict the data to that contained in a book and its subbooks, if it has any. This feature is available only if you are assigned to one or more books and are using an Analytic (not Reporting) subject area. If you have the Access All Data in Analytics privilege, you continue to display all data no matter which book is selected. Also, Role-Based Can Read All Records visibility overrides Book visibility in Analytics.

A company administrator can set a default book for the Book selector on the Reports pages for each user. You specify this setting in the Default Book for Analytics field on the user profile.

**NOTE:** If the default book on your profile is set to a book that cannot contain data or is set to a book that you do not have access to, then you get an error indicating that access is denied.

The data associated with a book, which is used to implement territory management and alignment activation in Oracle CRM On Demand, is also supported in Analytics through book visibility. When you select a book in the Book selector, Analytics shows only the active account and contact records associated with the book. The records whose association with a book have been deleted or will become active do not appear in reports.

**Book Ownership**

Users and custom books can own account and contact records. Book ownership provides the ability to simulate territories. When a record is owned exclusively by a book, that record is visible only through the book visibility. Similarly, when a record is owned exclusively by a user and is not associated with any book, then that record is not visible through the book visibility. To further illustrate the record ownership mode, consider the example in the following table.

Account Record	Record Ownership	Book Association	Description
Action Rentals	User (Lucy Harris)	None	Action Rentals is owned by Lucy Harris and is not associated with any book.
Bobcat Corp.	Book (West)	West	Bobcat Corp. is owned by the West book, and so West becomes the primary book.
Coastal Company	User (Lucy Harris)	West	Coastal Company is owned by Lucy Harris and is associated with the West book in the child applet.

**Results**

The following records appear in Manager, Team, and Full visibility modes for Lucy Harris because these records are owned by her or shared by her:

- Action Rentals
- Coastal Company

The Bobcat Corp. record does not appear in these modes because this record is exclusively owned by West book. The following records appear when West book is selected from the book selector because these records are either owned by or associated with West book:

- Bobcat Corp.
- Coastal Company

The Action Rentals record does not appear in the Book visibility mode because this record is exclusively owned by the user, Lucy Harris. For more information, see About Data Access, Record Sharing, and Record Ownership (参照 [データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について ページ 46](#)) and About Record Ownership Modes (参照 [レコード所有権モードについて ページ 1394](#)).

## User Delegation

The User Delegation feature allows further control of which data displays in reports. Using the Book selector, you can view data from any user who has added you to their Delegated User list. You can select the user's name from the Book selector to see report data for that user. You no longer display your own data in the report, but only the data of the selected user. However, your Analytics Visibility setting is still in effect. For example, if Ryan added you to his delegated user list, and his Analytics Visibility setting is Manager Visibility, you do not necessarily display the same data in the report that Ryan does unless Manager Visibility is also your setting.

## Role-Based Can Read All Records Setting

This control is present in both the company profile and user profiles. This control determines whether Analytics takes into account a role's setting for Can Read All Records for record types. When this control is set to Yes in the company profile or set to Yes or Null in a user's profile, and also any record type has the Can Read All Records flag checked, then a user can display all records for that record type in reports. When these conditions are not met, Analytics enforces the default visibility settings that are defined in the Reporting and Analytics subject areas.

If Role-Based Can Read All Records is enabled for a user, then Analytics ignores the visibility setting on the record types checked with Can Read All Records in the role definition. For other record types, Analytics enforces visibility, which is based on the default visibility settings for reporting and historical subject areas. For example, if Role-Based Can Read All Records is enabled for your profile, your visibility setting for the reporting subject areas is set to Manager Visibility, and Can Read All Records is set for Opportunity but not for Contact record types, then all opportunities are displayed when you run a report, but only for contacts owned by you and your subordinates.

Companies and company administrators must be aware of the following considerations when using the Role-Based Can Read All Records type setting in Analytics:

- Role-based record type visibility overrides Book visibility. When you select a book in the Book Selector with the role-based record type visibility enabled and the Can Read All Records setting defined on a record type for your role, all records for that record type are displayed, not just those contained in that book.
- Role-based record type visibility overrides the user hierarchy and user delegation aspects of visibility in Analytics. When you select a user in the Book Selector with role-based record type visibility enabled and the Can Read All Records setting defined on a record type for your role, all records of that record type are displayed, not just those that you expect to see for the selected user.
- In reports with two or more record types, the visibility to records is based on the record type with the most restrictive visibility control. For example, if the role-based record type visibility is enabled on the contact record type, but not on the opportunity record type and when both record types are on the report, Analytics shows only the opportunities the user has access to and their associated contacts.
- Access to user quota is always based on the manager visibility in both real time and in historical subject areas. Role-based record type visibility does not affect this behavior.

## Security and Data Visibility in Historical Analytics and Real-Time Reporting Subject Areas

The data seen in reports is based on the security and data visibility defined for record types and the default visibility settings defined for the historical analytics and real-time reporting subject areas. Most record types are secured in every subject area, but there are exceptions to this rule to support the reporting needs of associated

record types even when these associated record types are not explicitly shared or owned by a user. For example, the account record type is secured only in subject areas where account is the primary driving record type but is unrestricted in the remaining subject areas.

The purpose for keeping a record type unrestricted in a subject area is that it allows you to report on the associations between record types. For example, in the Lead Historical Analytics subject area you can report on leads that are owned or shared by you and those leads' corresponding accounts even where those associated accounts are not owned or shared by you.

The following table details the visibility of record types in the historical analytics subject areas.

Record type	Subject Area	Manager Visibility	Team Visibility	Full Visibility
Account	Account Address	Secured	Secured	Secured
	Account Competitor History	Secured	Secured	Secured
	Account and Partner History	Secured	Secured	Secured
	Account and Related Account History	Secured	Secured	Secured
	Account Contact History	Secured	Secured	Secured
	Account Hierarchy	Secured	Secured	Secured
	Account History	Secured	Secured	Secured
	Account Team History	Secured based on team visibility	Secured based on team visibility	Secured
	Other subject areas	Unrestricted	Unrestricted	Unrestricted
Account Competitor	All	Unrestricted	Unrestricted	Unrestricted
Account Partner	All	Unrestricted	Unrestricted	Unrestricted
Account Related Account	All	Unrestricted	Unrestricted	Unrestricted
Account Revenue	All	Secured	Unrestricted	Unrestricted
Activity	All	Secured	Secured	Secured

Record type	Subject Area	Manager Visibility	Team Visibility	Full Visibility
Asset	All	Secured	Secured	Secured
Call Activity	All	Secured	Secured	Secured
Campaign	All	Unrestricted	Unrestricted	Unrestricted
Contact	Contact Team History	Secured based on team visibility	Secured based on team visibility	Secured
	Other subject areas	Secured	Secured	Secured
Contact Interests	All	Secured	Secured	Secured
Contact Revenue	All	Secured	Secured	Secured
Custom Objects 01-05	All	Secured	Secured	Secured
Dealer	Dealer History	Secured	Secured	Secured
	Other subject areas	Unrestricted	Unrestricted	Unrestricted
Event	All	Secured	Secured	Secured
Household	All	Secured	Secured	Secured
Lead	Lead Team History	Secured based on team visibility	Secured based on team visibility	Secured
	Other subject areas	Secured	Secured	Secured
Messaging Plan	Personalized Content Delivery History	Secured based on manager visibility	Secured based on manager visibility	Secured based on manager visibility
Messaging Plan Item	Personalized Content Delivery History	Secured based on manager visibility	Secured based on manager visibility	Secured based on manager visibility
Message Response	Personalized Content Delivery History	Secured based on manager visibility	Secured based on manager visibility	Secured based on manager visibility
Opportunity	Opportunity Team History	Secured based on team visibility	Secured based on team visibility	Secured
	Other subject areas	Secured	Secured	Secured

Record type	Subject Area	Manager Visibility	Team Visibility	Full Visibility
Opportunity Competitor	All	Unrestricted	Unrestricted	Unrestricted
Opportunity Partner	All	Unrestricted	Unrestricted	Unrestricted
Partner	All	Secured	Secured	Secured
Portfolio	All	Secured	Secured	Secured
Product Revenue	All	Secured	Secured based on the opportunity record type of the product revenues	Secured based on the opportunity record type for manager visibility and based on the opportunity record type of the product revenues for team visibility
Quota	All	Secured based on manager visibility	Secured based on manager visibility	Secured based on manager visibility
Relationship Contact	All	Unrestricted	Unrestricted	Unrestricted
Service Request	Service Request Team History	Secured based on team visibility	Secured based on team visibility	Secured
	Other subject areas	Secured	Secured	Secured
Shared Address	All	Unrestricted	Unrestricted	Unrestricted
Solutions	All	Only solution records created by the user and subordinates.	Only solution records created by the user.	Only solution records created by the user and subordinates.
User	All	Unrestricted	Unrestricted	Unrestricted

The following table details the visibility of record types in the real-time reporting subject areas.

Record type	Subject Area	Manager Visibility	Team Visibility
Account	Accounts	Secured	Secured
	Accounts and Competitors	Secured	Secured

Record type	Subject Area	Manager Visibility	Team Visibility
	Accounts and Partners	Secured	Secured
	Accounts and Related Accounts	Secured	Secured
	Account Contacts	Secured	Secured
	Account Team	Secured based on team visibility	Secured based on team visibility
	Custom Objects 1,2,3 and Accounts	Secured	Secured
	Other subject areas	Unrestricted	Unrestricted
Account Competitor	All	Unrestricted	Unrestricted
Account Partner	All	Unrestricted	Unrestricted
Account Related Account	All	Unrestricted	Unrestricted
Activity	Shared Activities	Secured based on team visibility	Secured based on team visibility
	Other subject areas	Secured	Secured
Asset	All	Secured	Secured
Campaign	All	Unrestricted	Unrestricted
Contact	Contact Team	Secured based on team visibility	Secured based on team visibility
	Other subject areas	Secured	Secured
Custom Objects 01-40	All	Secured	Secured
Dealer	All	Unrestricted	Unrestricted
Household	All	Secured	Secured

Record type	Subject Area	Manager Visibility	Team Visibility
Lead	Lead Team	Secured based on team visibility	Secured based on team visibility
	Other subject areas	Secured	Secured
Messaging Plan	Personalized Content Delivery	Secured based on manager visibility	Secured based on manager visibility
Messaging Plan Item	Personalized Content Delivery	Secured based on manager visibility	Secured based on manager visibility
Message Response	Personalized Content Delivery	Secured based on manager visibility	Secured based on manager visibility
Opportunity	Opportunity Team	Secured based on team visibility	Secured based on team visibility
	Other subject areas	Secured	Secured
Opportunity Competitor	All	Unrestricted	Unrestricted
Opportunity Partner	All	Unrestricted	Unrestricted
Partner	All	Secured	Secured
Product Revenue	All	Secured	Secured based on the opportunity record type of the product revenues
Quota	All	Secured based on manager visibility	Secured based on manager visibility
Relationship Contact	All	Unrestricted	Unrestricted
Service Request	Service Request Team	Secured based on team visibility	Secured based on team visibility
	Other subject areas	Secured	Secured
Solutions	All	Only solution records created by the user and subordinates.	Only solution records created by the user.

Record type	Subject Area	Manager Visibility	Team Visibility
User	All	Unrestricted	Unrestricted
Vehicle	All	Only vehicle records created by the user and subordinates.	Only vehicle records created by the user.

## Notes:

1. Role-based record type visibility is enabled on all record types.
2. Book visibility in Analytics is enabled for the following record types: Account, Activity, Asset, Contact, Event, Household, Lead, Opportunity, Product Revenue, Service Request, Solutions, and Custom Objects 01 to 40. The Book visibility in reporting subject areas shows records in the current book, but in historical analytics subject areas it shows records contained in the subbooks as well.
3. Unlike the record types where Book visibility is respected, reporting with the Book folder on a record type that is unrestricted returns all records that have a primary book associated with them, even if that primary book is not the book that is selected in the Book selector. For example, access to campaign records is unrestricted, so reporting on the Campaign record type with the Book folder returns all of the campaign records that have a primary book associated with them.
4. Visibility control is not applied to Account metrics when the query involves only Account metrics. To enable visibility control, include a field from the Account dimension.

## 分析のカスタム会計カレンダーについて

分析では、複数の形式のカレンダーオプションをサポートしています。

- **カレンダー四半期。** 会計年度を任意の日付および月から開始できる会計カレンダータイプ。各会計年度の 12 か月は、4 つの四半期(それぞれが 3 か月)で構成されます。各月は丸 1 月で、開始日および終了日は毎月同じ日付になります。
- **5-4-4 モデル。** 会計年度を任意の日付および月から開始できる会計カレンダータイプ。各会計年度の 12 か月は、4 つの四半期(それぞれが 3 か月)で構成されます。最初の月の長さは 5 週間、2 番目と 3 番目の月の長さは 4 週間です。
- **4-4-5 モデル。** 会計年度を任意の日付および月から開始できる会計カレンダータイプ。各会計年度の 12 か月は、4 つの四半期(それぞれが 3 か月)で構成されます。最初と 2 番目の月の長さは 4 週間、3 番目の月の長さは 5 週間です。
- **カスタム会計カレンダー。** 毎年の開始日と終了日が固定している会計カレンダータイプ。企業では、53 週(うるう週)に設定されている年を独自に扱うこともできます。

カスタム会計カレンダータイプを除くすべてのカレンダータイプには、41 年(2000 から 2040 年)の日付のディメンションがすでに生成されています。そのため、カレンダー四半期、4-4-5 または 5-4-4 のカレンダータイプを使用する企業では、2000 から 2040 年の範囲内の日付のデータの会計基準を分析できます。この範囲外の日付のディメンションでアクセスまたは結合されたデータを会計期間別およびカレンダー期間別に分析することはできません。

カスタム会計カレンダーを使用する企業では、Oracle CRM On Demand で定義された年の日付のディメンションのみの会計基準を分析できます。たとえば、2000 から 2010 年の会計カレンダーを定義する場合は、その 11 年間の会計基準のみ分析できます。作成日、開始日または終了日がこの範囲外のレコードは、日付のディメンションテーブルを使用してアクセスまたは結合されていないかぎり、分析のレポートに表示されます。

企業でカスタム会計カレンダーを使用するときは、次の点に注意してください。

- 会計カレンダータイプを標準のカレンダーまたは通常の会計カレンダー(カレンダー四半期、4-4-5 モデル、5-4-4 モデル)からカスタム会計カレンダーに変更する場合、変更は即時に行われません。変更を完了するには、完全な ETL (抽出、変換およびロード)をリクエストする必要があります。

- 会計カレンダーを標準のカレンダーまたは通常の会計カレンダーからカスタム会計カレンダーに変更する場合、カスタム会計カレンダーに定義されていない会計年度の時系列パイプラインスナップショットの分析は、分析では実行できません。時系列のスナップショットを新しいカレンダー定義に合わせることはできません。
- 既存の年のカスタム会計カレンダー定義を変更する場合、完全な ETL が実行されるまで変更は反映されません。
- 新しい企業のカスタム会計カレンダー定義と既存の企業の新しい会計年度のカレンダー定義は、夜間の更新時に処理されます。
- 日付のディメンションの会計カレンダーコードフィールドを使用すると、標準のカレンダーまたは通常の会計カレンダーで企業の会計カレンダー定義をデコードできます。ただし、カスタム会計カレンダーを使用している企業の場合、このコードの一貫性が保証されないため、正確なデコードができません。
- カスタム会計カレンダーを使用する企業では、会計カレンダー定義を入力する場合に、指定可能な最も古い年から開始し、会計年度の定義をギャップなく継続して入力する必要があります。必要に応じて過去の年のカレンダー定義を行うことはできますが、その際は、完全な ETL のリクエストが必要になります。

## 分析の概要

**注:** カスタム分析を作成するには、ユーザーの役割に[カスタムレポートの管理]権限または[個人レポートの管理]権限が含まれている必要があります。

カスタム分析に使用できるサブジェクトエリアとして、時系列分析サブジェクトエリアとリアルタイムレポートサブジェクトエリアの 2 つのタイプがあります。ほとんどの分析では、単一のサブジェクトエリアのデータが使用されます。2 つのサブジェクトエリアのデータを使用して分析を作成できますが、高度なタスクになります。

各サブジェクトエリアには、データフィールド(複数のディメンションに編成)とその関連基準が含まれています。

時系列分析サブジェクトエリアでは、夜間にコンパイルされたデータが使用されます。これらのサブジェクトエリアには、通常、時系列データまたはトレンドデータがあるか、リアルタイムレポートサブジェクトエリアよりも複雑な計算式が含まれます。初回のサインインの場合、最初の ETL 実行が完了するまでは、時系列分析サブジェクトエリアにデータが表示されません。

リアルタイムレポートサブジェクトエリアでは、リアルタイム分析が提供されます。これらの分析のデータは、勤務時間中に変化する可能性があります。分析をリアルタイムで更新するには、[結果]タブのアイコンバーで[更新]アイコンをクリックするか、分析を開いた後に[更新]リンクをクリックします。サブジェクトエリアの詳細は、「サブジェクトエリアの選択 (参照 [Selecting Subject Areas](#) ページ 803)」を参照してください。

新規分析を作成した後、カスタム分析を設定するプロセスはこれらのタスクで構成されます。

- 1 **ステップ 1: 分析での条件の定義 (ページ 950)**  
カラムとフィルターを設定します。レポートに含めるデータを特定するためのフィルターを追加します(オプションの手順ですが実行することをお勧めします)。フィルターにより、表示されるデータが限定され、データセットのサイズが減り、パフォーマンスの問題を回避できます。
- 2 **ステップ 2: 結果のレビューおよびレイアウトの作成 (参照 [Step 2: Reviewing Results and Creating Layouts](#) ページ 974)**  
ビューを追加して、データをグラフィカルに、または別の形式で表示します(オプション)。
- 3 **ステップ 3: 分析プロンプトの定義(オプション) (参照 [ステップ 3: 分析プロンプトの定義\(オプション\)](#) ページ 1015)**  
ユーザーがレポートを実行するときに、フィルター値を指定できるようにするプロンプトを追加します。
- 4 **ステップ 4: 分析の保存 (ページ 1019)**  
分析を保存します。

### 新規カスタム分析を作成

次の手順では、新規分析の作成方法について説明します。

**作業前の準備。** 次の操作を実行します。

- 分析およびレポートレコードタイプの制限に注意します。詳細は、「分析の制限について (参照 [About Limitations in Analytics](#) ページ 795)」を参照してください。

- カスタム分析に関する情報を確認します。新しいフィールドを追加した場合は、分析でこれらのカスタムフィールドを使用できます。フィールドの表示名を変更した場合、分析では新しい表示名が使用されます。

**注:** データのインポート時に新しいピックリスト値を追加するオプションを選択した場合、これらの新しいピックリスト値は次の ETL 実行が完了するまでレポートに表示されないことがあります。そのため、新しいピックリスト値は、この時間中フィルターとして使用できない場合があります。

**注:** カスタム関連情報フィールドは、分析では表示されません。レポートするには、カスタム関連情報フィールドが参照する元のフィールドをかわりに使用してください。

### カスタム分析を作成するには

- 1 [分析]タブをクリックします。
- 2 [ホーム]ページの[作成]ペインで、[分析]をクリックします。
- 3 時系列分析サブジェクトエリアまたはリアルタイムレポートサブジェクトエリアをクリックします。

### 関連トピック

- サブジェクトエリアの選択 (参照 [Selecting Subject Areas](#) ページ 803)

## About Limitations in Analytics

The limitations of reports are listed in the following sections.

### Description Text Limits

The number of characters that can appear in the Description Extended field in a report is limited to a maximum of 1,999. However, in some cases, the limit is 1,000 characters. Oracle CRM On Demand determines how many characters can appear by calculating the number of bytes that are needed to store the first 1,999 characters of the text. Some characters require more than one byte of storage, for example, certain characters in the Chinese language. If the number of bytes required to store the first 1,999 characters is more than 4,000, then only the first 1,000 characters can appear. If the number of bytes required to store the first 1,999 characters is less than 4,000, then the first 1,999 characters can appear.

For other Description fields, the maximum number of characters that can appear is also limited. The limit for these fields can be 255 characters, 1,000 characters, or 1,999 characters, depending on the field and the record type.

### Maximum Number of Records

The maximum number of records that can appear is as follows:

- **Table view.** For this view, the maximum size for an analysis is 700,000 rows (maximum of 10,000 rows displayed at a time). If you attempt to display more than 700,000 rows, then Oracle CRM On Demand displays an error message about exceeding the maximum number of records. When downloading using the Excel, CSV, or Tab Delimited options under the Data export options, the maximum number of rows that can be downloaded is 700,000. When downloading using any other option (PDF, Excel, Powerpoint, or Web Archive (Mime HTML) under the Export options, or the XML option under the Data options), the maximum number of rows that can be downloaded is 65,000.
- **Drop-down lists.** The maximum number of values that can show in drop-down lists is 1,000. This number includes the drop-down lists in filter conditions and report prompts, dashboard prompts, table view prompts, pivot table view prompts, and graph view prompts.

### Drop Target Limits

The Layout pane in a view editor can contain one or more drop targets, depending on the view type. A drop target is an area where you place one or more columns to specify the position and purpose of the columns in the layout. The columns that you place in the Sections drop target divide a view into sections based on the different values in the columns. The following table shows the maximum number of sections that you can have for each type of view.

View Type	Maximum Number of Sections
Table	1000
Graph	25
Pivot Table	1000
Treemap	50
Simple Trellis	10
Advanced Trellis	25

### Pivot Table View Limits

The following limits apply to Pivot Table views:

- The maximum number of cells that can be displayed is 750,000. If this limit is exceeded at runtime, then an error message is displayed. In addition, the user who is running the analysis cannot export the results.
- The maximum number of records that can be returned by a query for processing is 40,000, and the maximum number of cells that can be populated is 150,000. If one or both of these limits are exceeded at runtime, then an error message is displayed.
- Depending on the option that was selected from the Data Viewing options in the Pivot Table properties, an error might be returned at runtime if a column that was added to the Columns drop target for the Pivot Table view returns more than 1,000 values. If the Content paging option was selected, then an error is returned and the user who is running the analysis cannot view or export the analysis. If the Fixed headers with scrolling content option was selected, then an error is not returned. The user who is running the analysis can scroll to view all of the content in the analysis. However, if the user wants to export the analysis, then the user must select one of the Data export options (Excel, CSV, Tab Delimited, or XML). If the user selects any other option, then the export file is empty.

### Catalog Page Display Limit

The maximum number of objects that can be displayed in the Catalog page is 300, although more than this number of objects can exist in the catalog. If an object is not displayed on the Catalog page, then you can use the search functionality to find the object. In addition, you can save objects in folders and subfolders, to make the objects easier to locate. You can save all types of objects, including dashboards, in folders and subfolders.

### Time Limit for Query Execution

Analytics provides optimal performance for queries and reports while balancing the performance of Oracle CRM On Demand. To minimize the negative effect of long-running queries or run-away queries on the overall performance of Analytics, a time limit has been enabled for both real-time and historical reports. Queries that exceed the time limit generate a Timeout error message. For information about specific timeout limits that are applicable to your instance of Oracle CRM On Demand, contact Customer Care. For all instances, the maximum query time cannot exceed 10 minutes for Real-Time Reporting subject areas and 180 minutes for Historical Analytics subject areas. For information on optimizing query execution time, see [About Report Performance \(参照 レポートのパフォーマンスについて ページ 1054\)](#) and [Optimizing Performance \(参照 実績の最適化 ページ 1055\)](#).

### Multiselect Picklists

In Historical Analytics subject areas, Analytics displays a multiselect picklist (MSP) field (up to 10 fields for each object) as a separate folder. Within these folders only the first 20 picklist values of the field and the concatenated MSP field value are available for reporting.

Analytics supports the display of the concatenated MSP field values in the company's default language. Analytics also displays two additional folders:

- **Language Independent Code (LIC) folder:** This folder exposes the MSP concatenated field values using the language independent codes (LIC) as stored internally in the database. Use these MSP values in filters for optimum performance. LIC folders are named with the object name and suffixed with the word (*Code*). For example, Account Multi-Select Picklist Fields (Code) and Activity Multi-Select Picklist Fields (Code).
- **User Language folder:** This folder exposes concatenated MSP field values in the user's default language. User Language folders are named with the object name and suffixed with the words (*User Language*). For example, Account Multi-Select Picklist Fields (User Language) and Activity Multi-Select Picklist Fields (User Language).

Multiselect picklist values are supported in the Historical Analytics and Real-time Reporting subject areas for the following objects:

- Account
- Activity
- Approver
- Asset
- Associated Contact
- Associated Opportunity
- Call Activity
- Campaign
- Contact
- Custom Object 01, 02
- End Customer
- Event
- Final Approver
- Household
- Institution
- Invitees
- Last Approved By
- Lead
- Opportunity
- Opportunity Product Revenue
- Owned By User
- Primary Contact
- Product
- Quota
- Quote
- Sample Request
- Service Request
- Shared Address
- Solution
- User
- User Sign In History

### Column Filter Prompt in Combined Analyses

Column filter prompts provide general filtering of a column within a request. However, this column filter prompt is not available in combined analysis requests.

## Book Visibility

The Book selector appears in the Reports and Dashboard pages and in reports embedded in record Homepages. You can use the Book selector to drill down into user books or custom books. If you have Full Visibility settings and are displaying an Historical Analytics subject area, you can exclude subordinates or subbooks in the respective book hierarchy by clearing the Include Sub-Items check box.

The Book selector is not available for report previews. You cannot exclude sub-items from reports made from Real-time Reporting subject areas. You can clear the Include Sub-Items check box, but it has no effect on Real-time Reporting subject areas, it only affects Historical Analytics subject areas.

**NOTE:** Several settings control your visibility to records in analytics. For more information, see [About Visibility to Records in Analytics \(ページ 785\)](#).

## Exchange Rates

If your company has more than one active currency, your company administrator must set up exchange rates for each currency. Changes made to exchange rates appear in reports after the nightly refresh of analytics data. A single exchange rate is determined for each month, and all transactions within the month use that rate.

Some record types have multiple date fields. Only one date field is used to determine the month's exchange rate. For asset currency conversions, the Purchase Date field determines the month used. For an opportunity, the Opportunity Close Date that is closest to the Exchange Rate Effective Date is used.

## Localization Settings

If you change your default language, the reporting elements display in the newly selected language. However, the data in reports or dashboards depends on your company's default language regardless of your chosen language.

## Date Support

Analytics supports date analysis of metrics through the date dimension for 41 years (2000 to 2040) for companies using calendar-quarter or standard, fiscal-calendar models. For companies using custom fiscal calendar, Analytics can support date analysis of metrics only for the years defined in Oracle CRM On Demand.

The exchange rate table supports only dates ranging from the year 2000 to the year 2040. If an analysis includes fields from more than one folder, then Oracle CRM On Demand might perform table joins that include the exchange rate table. In this situation, if a date is outside the range that is supported by the exchange rate table, then the record will be excluded from the results.

Date dimensions are set up differently in Historical Analytics subject areas than in Real-time Reporting subject areas. In Historical Analytics subject areas there is only one date dimension (standard or canonical), and there might be one or multiple sets of metrics using different dates, so these metrics can be reported by any date within the desire range. In Real-time Reporting subject areas, there are one or multiple date dimensions (role-playing) and only a single set of metrics, so these metrics can be analyzed using different date dimensions.

For example, consider the Opportunity History Analytics subject area, which contains one date dimension (Close Date) and two sets of metrics. The default set of metrics, Opportunity Metrics, is based on the Close Date, but there is also another set of metrics, Opportunity Metrics by Open Date, to allow analysis of opportunities by an open date. However, the Opportunities Real-time Reporting subject area contains two date dimensions: Date Opened and Close Date, and one set of metrics (Opportunity Metrics). The advantage of using the date dimension of the Historical Analytics subject area is that it allows analysis of various related metrics for the entire period using any date within the desire range in a single report.

The following table summarizes the set up of the date dimensions between Historical Analytics and Real-time Reporting subject areas.

Characteristic	Historical Analytics Subject Areas	Real-time Reporting Subject Areas
Date dimensions	One	One or multiple

Sets of metrics	One or multiple	One
-----------------	-----------------	-----

### Time Support

Dates and times shown in reports are displayed in the company's time zone, so that everyone using the report can view consistent data. It is possible to display dates and times in the user's time zone (for Real-time Reporting subject areas only) if the company administrator has enabled the User Time Zone Support for Reporting Subject Areas field and if this field is selected in the user's profile. Changing this setting affects only reports that you display and does not affect reports that other users display. When sharing reports, the date and time information that you see might be different from the information that others see.

### User Quotas

User quotas are available for reporting in the following subject areas: Activities, Activity History, Opportunities, Opportunity History, Opportunity-Products, and Opportunity-Product History. You must be familiar with the following considerations when reporting user quotas:

- User quotas are related to your fiscal calendar definitions. If your fiscal calendar year uses 12 periods starting every July 1, then so does the user quotas. In reports, the user quota year is determined by the final period in the fiscal year. For example, if your fiscal year ends on June 30, 2011, then the user quota year 2011 is from July 1, 2010 through June 30, 2011.
- If your company changes the fiscal calendar definition, then you must delete and recreate user quotas if the quarterly and yearly roll-up of quota values for users must match the user quotas for Analytics. However, the user quota relation with the fiscal year in Analytics is still based on the year in which the last period of the fiscal year ends.
- User quotas are defined for the quota name, date (month or higher), and user. They are not defined at the opportunity level. If you try to report quota metrics and opportunity metrics with the opportunity dimension field, you might encounter ODBC errors. You might also encounter ODBC errors when the user quota is reported at a level of the dimension object that is lower than the defined level or the available level. For example, user quotas are defined at the month level. If you try to report at the date level, you might encounter an ODBC error.
- User quota metrics are always generated using Manager visibility regardless of the user's visibility. Hence, it is not possible for users who are not company administrators to report user quotas along with opportunity metrics when their visibility is set to Team visibility.
- You might experience ODBC errors if you report user quota metrics with a nonconforming dimension. For example, user quota metrics are not defined at the opportunity dimension in the Opportunity History subject area, and hence, you might experience ODBC errors if you tried to report user quota and opportunity metrics along with the opportunity dimension fields.
- If you define more than one quota for a given year, the user quota values shown in reports is an aggregation of all quota types for that year. You must use the filter by metric feature if you want the report to show user quota values of selected quota types for that year. For example, if Service Quota and License Quota are two quota types for the fiscal year 2009, and you want only Service Quota to be displayed in reports when reporting opportunity revenue, then use the following filter-metric formula on the user quota value column:

```
FILTER("Quota Metric"."QUOTA VALUE" USING (Quota."QUOTA NAME" = 'Service Quota'))
```

### Custom Objects 01, 02, and 03 Associations

You cannot report on the many-to-many associations between Custom Objects 01, 02, and 03 with the following objects in Analytics:

- Activities
- Assets
- Leads

## ■ Products

The many-to-many relationship is implemented only for Custom Objects 01, 02, and 03 and Account, Contact, Service Request, and Opportunity in Analytics. This many-to-many relationship is yet to be implemented between Custom Objects 01, 02, and 03 and Activities, Assets, Leads, and Products. However, you can report on the one-to-many relationship between these objects and Custom Objects 01, 02, and 03, using the Advanced Custom Objects real-time reporting subject area. You can display elements from the Activities dimension if you include an Activity metric in the report.

## Currency Conversion Limits

If a currency value is entered using a currency that is not the company's default currency, then Analytics converts that value to the company's default currency for use in reports. Large values that are acceptable for input in one currency may exceed value limits when converted to the company default currency. When this occurs, the report generation cannot be completed.

## Related Topic

- About Custom Objects Reporting (参照 [カスタムオブジェクトレポートについて](#) ページ 800)

## カスタムオブジェクトレポートについて

分析では、次のようにカスタムオブジェクトのレポート作成が包括的にサポートされます。

- カスタムオブジェクト 01、02、03 およびそれらと取引先、担当者、商談およびサービスリクエストとの多対多リレーションシップのレポートを、次の専用のサブジェクトエリアを使用して作成できます。
  - [カスタムオブジェクトと取引先のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) (ページ 910)
  - [カスタムオブジェクトと担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) (ページ 911)
  - [カスタムオブジェクトと商談のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) (ページ 912)
  - [カスタムオブジェクトとサービスリクエストのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) (ページ 913)
- [詳細カスタムオブジェクトのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) (ページ 890)を使用して、カスタムオブジェクト 04 から 40 とカスタムオブジェクト 01、02、03 を含む他の多くのレコードタイプとの間のリレーションシップのレポートを作成できます。
- [詳細カスタムオブジェクトの時系列分析サブジェクトエリア](#) (ページ 822)を使用して、カスタムオブジェクト 01 から 05 と取引先、活動、キャンペーン、担当者、見込み客、商談、パートナーおよびサービスリクエストとの間のリレーションシップのレポートを作成できます。

## レポートでの住所の使用について

多くのレポートでは、住所フィールドを使用する必要があります。Oracle CRM On Demand では、必要に応じて、2 種類の方法で住所についてレポートを生成できます。[アクティブなサブジェクトエリア]では、「詳細」という単語がある住所フォルダ(たとえば、[請求先住所 (詳細)]など)では、Oracle CRM On Demand に用意されている 9 つの標準の住所フィールドすべてに関するレポートが提供されます。各フィールドを特定の国の住所形式にマップする方法については、「[国と住所のマッピングについて](#) (ページ 1578)」を参照してください。

住所の詳細フォルダに含まれているフィールドは、レポートでドリルダウンすることはできません。フィールドのラベルは、各レコードの国またはユーザーのデフォルトである Oracle CRM On Demand における企業の国にかかわらず、一貫して表示されます。

[アクティブなサブジェクトエリア]内にある他のほとんどの住所フィールド(詳細フォルダにはないフィールド)は、レポートに含まれている場合にドリルダウンできます。表示されるフィールドは、ユーザーのデフォルトである Oracle CRM On Demand における企業の国に関連付けられているフィールドに一致しています。ただし、特定のレコードに関連付けられている国がユーザーのデフォルトである Oracle CRM On Demand における企業の国と異なる場合は、すべてのフィールドが表示されないことがあります。

## 分析でのピックアップの言語サポート

分析では、企業のデフォルト言語に加えて、ユーザーの言語でもピックアップ値を表示できます。次の表に、これらのピックアップをサポートしているレコードタイプとピックアップサブフォルダーの名前を示します。各サブフォルダーには、自分の言語でピックアップ値を表示するために使用できる一連のピックアップフィールドが含まれています。

レコードタイプ	履歴またはリアルタイム	サブフォルダ名
取引先	履歴とリアルタイム	取引先ピックアップ項目 (ユーザー言語)
取引先関係	履歴とリアルタイム	取引先関係ピックアップ項目 (ユーザー言語)
活動	履歴とリアルタイム	活動ピックアップ項目 (ユーザー言語)
アセスメント	リアルタイム	アセスメントピックアップ項目 (ユーザー言語)
資産	履歴とリアルタイム	資産ピックアップ項目 (ユーザー言語)
ビジネス計画	リアルタイム	ビジネス計画ピックアップ項目 (ユーザー言語)
キャンペーン	履歴とリアルタイム	キャンペーンピックアップ項目 (ユーザー言語)
担当者	履歴とリアルタイム	担当者ピックアップ項目 (ユーザー言語)
カスタムオブジェクト 01-05	履歴とリアルタイム	カスタムオブジェクト nn ピックアップ項目 (ユーザー言語)
カスタムオブジェクト 06-40	リアルタイム	カスタムオブジェクト nn ピックアップ項目 (ユーザー言語)
イベント	履歴	イベントピックアップ項目 (ユーザー言語)
財務計画	リアルタイム	財務計画ピックアップ項目 (ユーザー言語)
世帯	履歴とリアルタイム	世帯ピックアップ項目 (ユーザー言語)
見込み客	履歴とリアルタイム	見込み客ピックアップ項目 (ユーザー言語)
メッセージ応答	履歴とリアルタイム	メッセージ応答ピックアップ項目 (ユーザー言語)

レコードタイプ	履歴またはリアルタイム	サブフォルダ名
メッセージプラン	履歴とリアルタイム	メッセージプランピックリスト項目 (ユーザー言語)
メッセージプラン項目	履歴とリアルタイム	メッセージプラン項目ピックリスト項目 (ユーザー言語)
商談	履歴とリアルタイム	商談ピックリスト項目 (ユーザー言語)
商談製品	履歴とリアルタイム	商談製品ピックリスト項目 (ユーザー言語)
オーダー	リアルタイム	オーダーピックリスト項目 (ユーザー言語)
製品	履歴とリアルタイム	製品ピックリスト項目 (ユーザー言語)
目標	履歴とリアルタイム	目標ピックリスト項目 (ユーザー言語)
サービスリクエスト	履歴とリアルタイム	サービスリクエストピックリスト項目 (ユーザー言語)
共有住所	履歴	共有アドレスピックリスト項目 (ユーザー言語)
解決策	履歴とリアルタイム	解決策ピックリスト項目 (ユーザー言語)
ユーザー	履歴とリアルタイム	ユーザーピックリスト項目 (ユーザー言語)

**注:** [ユーザー]レコードタイプは、常に[ユーザー]ディメンションとして表示されるわけではありません。[ユーザー]レコードタイプに使用されるその他のディメンション名には、[承認者]、[最終承認者]および[最終承認者]があります。あるユーザーレコードタイプが別のレコードタイプに含まれる場合、そのユーザーレコードタイプは予想されるとおり階層の第2レベルに表示されます。ただし、ユーザー言語ピックリストおよび企業ピックリストも、ユーザーレコードタイプの下ではなく階層の第2レベルに表示されます。

企業の言語でピックリスト値を表示する場合は、標準的なディメンションフォルダのピックリスト項目を引き続き使用できます。また、以前にメインフォルダで使用していた、コードという接尾辞がついたピックリスト項目は、サブフォルダで使用できるようになり、項目名から接尾辞が削除されています([取引先ピックリスト項目 (コード)]、[活動ピックリスト項目 (コード)]など)。これらの言語独立コード(LIC)フィールドおよびレポートフィルターにある最適化されたバージョンのベースピックリストフィールドを引き続き使用すれば、クエリーパフォーマンスを向上できます。

レポートでは、ユーザーまたは企業が選択した言語でピックリスト値が表示されます。ただし、ユーザーインターフェイスで選択した値がないピックリストフィールドは、次の表に示すように表示されます。ピックリスト値の表示方法は、ピックリストのタイプ(組み込みまたはインデックス付きカスタム)によって決まります。

次の表に、時系列分析サブジェクトエリアのピックリスト値の表示方法を示します。

ピックリストのタイプ	言語独立コード	企業の言語に依存する値	ユーザーの言語に依存する値
組み込み	不特定	不特定または空白。 この値が不特定に設定されている場合、このテキストは企業が選択した言語で表示されます。	不特定。 このテキストはユーザーが選択した言語で表示されます。
カスタム値が定義済み/未定義のインデックス付きカスタム	不特定	空白。	不特定。 このテキストはユーザーが選択した言語で表示されます。

次の表に、リアルタイムレポートサブジェクトエリアのピックリスト値の表示方法を示します。

ピックリストのタイプ	言語独立コード	企業の言語に依存する値	ユーザーの言語に依存する値
組み込み	空白	不特定。 このテキストは企業が選択した言語で表示されます。	不特定。 このテキストはユーザーが選択した言語で表示されます。
カスタム値が定義済みのインデックス付きカスタム	空白	不特定。 このテキストは企業が選択した言語で表示されます。	不特定。 このテキストはユーザーが選択した言語で表示されます。
カスタム値が未定義のインデックス付きカスタム	空白	レコードは削除されます。	不特定。 このテキストはユーザーが選択した言語で表示されます。

### サブジェクトエリアの使用上の注意

ここでは、日時サブジェクトエリアおよび目標期間について説明します。

#### 日時サブジェクトエリア

レポートの期間は、通常のカレンダーと異なる場合がある企業の会計カレンダーに基づくことがあります。たとえば、企業の会計年度は各暦年の6月1日に始まることもあります。Oracle CRM On Demand で会計カレンダー一年の方法を企業が最近変更した場合は、複数年にまたがる時系列分析を慎重に確認する必要があります。以前の会計カレンダーに基づいているデータは、新しい会計カレンダーに基づいているデータと連携できない場合があります。

#### 目標期間

年ごとの四半期情報を含むレポートには、その年の最終月が使用されます。目標画面では、レポートとは異なり、年度に目標期間の開始月が表示されます。たとえば、目標期間が2009年11月から2010年1月までの場合、目標画面の年度は2009年、レポートの年度は2010年として表示されます。

### Selecting Subject Areas

To select a subject area for a report, click the Analytics tab and then click Analysis in the Create pane.

The Select Subject Area page contains two categories of subject areas: Historical Analytics and Real-time Reporting. The subject areas in the Historical Analytics category generate reports that are historical and that show trend analyses, based on data that is refreshed nightly. The subject areas in the Real-time Reporting category provide up-to-the-second data analyses and real-time information.

Subject areas represent information pertinent to a particular area of the business, or the reporting and analysis needs of a particular audience. Subject area names correspond to the type of information that they contain, such as dimension objects (record types) and fact metrics, which the business users want to analyze. Subject area names organize and categorize this information in various folders.

### Historical Analytics Subject Areas

The following links provide detailed information on each subject area, including its business purpose, its relationship type (one-to-one, one-to-many, many-to-many, and so on), and a listing of the dimensions and metrics that are available:

- [Account Addresses Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [取引先住所の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 810)
- [Account and Competitor Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [取引先と競合会社の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 810)
- [Account and Partner Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [取引先とパートナーの時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 812)
- [Account and Related Account Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [取引先と関連取引先の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 814)
- [Account Contact Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [取引先担当者の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 816)
- [Account Hierarchy Historical Analytics Subject Area](#) (ページ 817)
- [Account Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [取引先の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 818)
- [Account Team Historical Analytics Subject Area](#) (ページ 819)
- [Activity Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [活動の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 820)
- [Advanced Custom Objects Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [詳細カスタムオブジェクトの時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 822)
- [Asset Historical Analytics Subject Area](#) (ページ 830)
- [Call Activity Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [コール活動の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 831)
- [Campaign Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [キャンペーンの時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 833)
- [Campaign Response Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [キャンペーン応答の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 834)
- [Contact Addresses Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [担当者住所の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 835)
- [Contact Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [担当者の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 835)
- [Contact Interests Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [担当者関心事の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 836)
- [Contact Revenue Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [担当者売上の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 836)
- [Contact Team Historical Analytics Subject Area](#) (ページ 837)
- [Deal Registration Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [取引交渉登録の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 838) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Deal Registration Product Revenue Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [取引交渉登録製品売上の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 840) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Dealer Historical Analytics Subject Area](#) (参照 [自動車ディーラーの時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 841) (Oracle CRM On Demand Automotive Edition only)
- [Event Historical Analytics Subject Area](#) (ページ 842)

- Household Historical Analytics Subject Area (参照 [世帯の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 843) (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition only)
- Lead Historical Analytics Subject Area (参照 [見込み客の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 845)
- [Lead Team Historical Analytics Subject Area](#) (ページ 846)
- MDF Request Historical Analytics Subject Area (参照 [MDF リクエストの時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 847) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- Opportunity and Competitor Historical Analytics Subject Area (参照 [商談と競合会社の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 849)
- Opportunity and Partner Historical Analytics Subject Area (参照 [商談とパートナーの時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 851)
- Opportunity Contact Historical Analytics Subject Area (参照 [商談担当者の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 852)
- Opportunity Historical Analytics Subject Area (参照 [商談の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 853)
- Opportunity Product Revenue Historical Analytics Subject Area (参照 [商談製品売上の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 854)
- Opportunity Team Historical Analytics Subject Area (参照 [商談チームの時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 855)
- Partner Historical Analytics Subject Area (参照 [パートナーの時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 856) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- Personalized Content Delivery Historical Analytics Subject Area (参照 [パーソナライズコンテンツ配信の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 857)
- Pipeline Historical Analytics Subject Area (参照 [パイプラインの時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 860)
- Portfolio Historical Analytics Subject Area (参照 [ポートフォリオの時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 861) (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition only)
- Product Historical Analytics Subject Area (参照 [製品の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 862)
- Quote Historical Analytics Subject Area (参照 [見積りの時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 863)
- Sales Stage Historical Analytics Subject Area (参照 [セールスステージの時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 863)
- [Service Request Historical Analytics Subject Area](#) (ページ 864)
- [Service Request Team Historical Analytics Subject Area](#) (ページ 866)
- Shared Activities Historical Analytics Subject Area (参照 [共有活動の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 867)
- Shared Address Historical Analytics Subject Area (参照 [共有住所の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 868)
- Solutions Historical Analytics Subject Area (参照 [解決策の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 869)
- Special Pricing Product Historical Analytics Subject Area (参照 [特別価格製品の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 870)
- Usage Tracking Analysis Historical Analytics Subject Area (参照 [使用状況追跡分析の時系列分析サブジェクトエリア](#) ページ 871)

### Real-time Reporting Subject Areas

The following links provide detailed information on each subject area, including its business purpose, its relationship type (one-to-one, one-to-many, many-to-many, and so on), and a listing of the dimensions and metrics that are available:

- Account Contacts Real-Time Reporting Subject Area (参照 [取引先担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 880)
- Account Revenues Real-Time Reporting Subject Area (参照 [取引先売上のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 880)
- Account Team Real-Time Reporting Subject Area (参照 [取引先チームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 881)
- Accounts Real-Time Reporting Subject Area (参照 [取引先のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 882)

- [Accounts and Competitors Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [取引先と競合会社のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 884)
- [Accounts and Partners Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [取引先とパートナーのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 885)
- [Accounts and Related Accounts Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [取引先と関連取引先のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 887)
- [Activities Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [活動のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 889)
- [Advanced Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [詳細カスタムオブジェクトのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 890)
- [Assessments Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [アセスメントのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 902)
- [Assets Real-Time Reporting Subject Area](#) (ページ 903)
- [Books Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [ブックのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 904)
- [Business Planning Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [ビジネス計画のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 905)
- [Campaigns Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [キャンペーンのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 906)
- [Contact Relationships Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [担当者関係のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 907)
- [Contact Team Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [担当者チームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 908)
- [Contacts Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 909)
- [Custom Objects and Accounts Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [カスタムオブジェクトと取引先のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 910)
- [Custom Objects and Contacts Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [カスタムオブジェクトと担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 911)
- [Custom Objects and Opportunities Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [カスタムオブジェクトと商談のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 912)
- [Custom Objects and Service Requests Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [カスタムオブジェクトとサービスリクエストのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 913)
- [Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [カスタムオブジェクトのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 914)
- [Events Real-Time Reporting Subject Area](#) (ページ 915)
- [Forecasts Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [売上予想のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 917)
- [Households Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [世帯のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 920) (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition only)
- [Lead Team Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [見込み客チームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 922)
- [Leads Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [見込み客のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 923)
- [Opportunities Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [商談のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 925)
- [Opportunities and Competitors Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [商談と競合会社のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 926)
- [Opportunities and Partners Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [商談とパートナーのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 927)
- [Opportunity Contacts Real-Time Reporting Subject Area](#) (参照 [商談担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 929)

- Opportunity Product Revenues Real-Time Reporting Subject Area (参照 [商談製品売上のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 929)
- Opportunity Team Real-Time Reporting Subject Area (参照 [商談チームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 930)
- Orders Real-Time Reporting Subject Area (参照 [オーダーのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 931)
- Partners Real-Time Reporting Subject Area (参照 [パートナーのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 932) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- Personalized Content Delivery Real-Time Reporting Subject Area (参照 [パーソナライズコンテンツ配信のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 933)
- Quotes Real-Time Reporting Subject Area (参照 [見積りのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 935)
- Service Request Team Real-Time Reporting Subject Area (参照 [サービスリクエストチームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 936)
- [Service Requests Real-Time Reporting Subject Area](#) (ページ 937)
- Shared Activities Real-Time Reporting Subject Area (参照 [共有活動のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 938)
- Solutions Real-Time Reporting Subject Area (参照 [解決策のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 938)
- Special Pricing Products Real-Time Reporting Subject Area (参照 [特別価格製品のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 939)
- Vehicles Real-Time Reporting Subject Area (参照 [車両のリアルタイムレポートサブジェクトエリア](#) ページ 940)

The following table shows the five types of subject areas that Analytics uses.

Subject Area Type	Description
Simple	<p>This subject area type consists of a single fact table that contains all the metrics of the driving record type. The report always provides a result that can be understood. In other words, whatever combination of attributes and metrics you select for your report, the report always returns a result that reflects the data in Oracle CRM On Demand.</p> <p>Simple subject areas are appropriate when you want to report on a single set of metrics. They allow you to drill down on the detail in transactional data.</p>
Multifact	<p>This subject area type consists of two or more fact tables at different dimensional levels. The fact tables are joined by conformed (shared) dimensions. Multifact allows you to perform combined fact analysis.</p> <p>Not all dimensions have a relationship with all the fact tables. For example, the quota metric table has a relationship only with the Owned By User, Quota, and the Date dimensions. These dimensions are also called conforming dimensions in dimensional-modeling terminology. In a multifact subject area, if you select attributes from a dimension and a metric from a fact, and they have no direct relationship with each other, then your report will not work correctly. In some cases, the metric field is empty, or an error appears in the report.</p> <p>Multifact subject areas are appropriate when you want to report on multiple, yet related, sets of metrics.</p>
Summary	<p>This subject area type consists of a single summarized fact table. It allows you to perform summary analysis of metrics using a key dimension. It is called <i>summary</i>, because it provides summary information for a specific dimension or record type in Oracle CRM On Demand analytics, such as the Account record type. From this subject area, you can obtain all the CRM functionality related metrics, such as sales revenue, service request, activity, and lead metrics.</p>

Subject Area Type	Description
	Summary subject areas are appropriate when you want summaries of metrics, using a key dimension, but without analyzing these metrics, using other dimensions.
Many-to-Many (M:M)	<p>This subject area type represents both many-to-many and one-to-many relationships between two record types. It contains a fact table but it might also be a subject area without a fact table.</p> <p>The one-to-many relationship between Custom Object 01 and Account can also be reported from this subject area. However, if you want to report on the many-to-one relationship between Account and Custom Object 01, then do not use this subject area. The Custom Object 01 subject area, which is a simple design subject area, allows you to report on all of the many-to-one relationships between all the standard record types and Custom Object 01.</p> <p>The Many-to-Many subject areas are the only ones that you can use to report on the many-to-many and one-to-many relationships between record types.</p>
Federated	This subject area type allows you to report on both one-to-many and many-to-one relationships between the Custom Object record types and other record types, but not on many-to-many relationships.

The first four types of subject areas mentioned (Simple, Multifact, Summary, and Many-to-Many) are standard subject areas. The fifth type of subject area is a federated subject area for custom objects.

### Standard Subject Areas

Standard subject areas are intended to report on the relationship among standard record types, including Custom Objects 01, 02, and 03. Standard record types and Custom Objects 01, 02, and 03 can have the following relationships:

- One-to-many
- Many-to-one
- Many-to-many

Oracle CRM On Demand provides dedicated subject areas that allow the reporting of a many-to-one relationship between a standard record type and other record types. For example, the Opportunities subject area allows the reporting of an opportunity record type's relationship with other record types. Dedicated subject areas also allow the reporting of a many-to-many relationship between two record types. For example, the Opportunity and Partner History subject area allows the reporting of a many-to-many relationship between opportunity and partner record types.

### Federated Subject Areas

There are two Federated subject areas:

- The Advanced Custom Objects Real-Time Reporting subject area allows you to report on the relationships between Custom Objects 04 through 40 and multiple other record types, including Custom Objects 01, 02, and 03. All types of relationships can be reported on using this subject area, except for the many-to-many relationship between Custom Objects 04 through 40 and other record types, which is not supported directly by Oracle CRM On Demand.

The Advanced Custom Objects Real-Time Reporting subject area is the only subject area that unites the reporting of all custom objects and their associated objects under a single subject area.

- The Advanced Custom Objects Historical Analytics subject area allows you to report on the relationships between Custom Objects 01 through 05 and accounts, activities, campaigns, contacts, leads, opportunities, partners, and service requests.

In a Federated subject area, the concept of a single driving record type does not apply. The lack of a driving record type means that you must always add a default metric to the analysis. Because a federated subject area does not have a single driving object, the analysis must always contain a metric in order to choose a relationship path among objects. In non-Federated subject areas, you do not need to choose a metric because the relationship is defined already in the repository using an implicit fact metric.

A Federated subject area provides access to the metrics for the supported related record types, so that you can build a summary report for the related metrics. Using the Advanced Custom Objects Real-Time Reporting subject area, you can build a summary analysis that includes most of the record types in Oracle CRM On Demand.

With a Federated subject area, you can build analyses that show the one-to-many and many-to-many relationships for the supported record types. In the many-to-many design, you must use the subject area for the standard record type (for example, the Account record type) and the custom object subject area to report on the one-to-many relationship, and you must use the custom object subject area to report on the one-to-many relationship between other record types and that custom object. By using the Advanced Custom Objects Real-Time Reporting subject area and the Advanced Custom Objects Historical Analytics subject area, you can have access to both types of relationships. However, a many-to-many analysis is not available in these subject areas.

### Record Type Renaming in Analytics

Oracle provides record type renaming in analytics for all standard record types. Company administrators can rename record types in Oracle CRM On Demand. These new names are reflected in the analytics part of Oracle CRM On Demand. The renamed record types appear with their new names in subject areas, reports, and dashboards. For example, if a company administrator changes the account record type name to *Physician* in Oracle CRM On Demand, then the word *Account* is replaced in all of the answers and subject areas. So, the subject area *Account Address* becomes *Physician Address*. The subject area *Account Metrics* becomes *Physician Metrics*, and so on.

### Row\_ID and Object ID

For each record type in a subject area (such as account, activity, asset, and so on) the Row\_ID field in the database is mapped to a field named <object> ID, for example, one of the following: Account ID, Lead ID, Service Request ID, and so on.

### Optimized Custom Fields

Some dimensions have custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with Optimized Custom Fields, Optimized Custom Metrics, or Optimized Picklist Fields (Code), such as Account Optimized Custom Fields, Opportunity Optimized Custom Metrics, and Account Optimized Picklist Fields (Code). Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

Some dimensions in real-time subject areas have fields that are optimized for reducing the query time when they are used in filters. Optimized fields end with the words Code or UTC. For example, the Account dimension has an Account Type field. There is also an Account Type Code field, which is the optimized version of the Account Type field. Similarly, there is an Indexed Date UTC field, which is the optimized version of the Indexed Date field. Using the optimized field in the filter generates faster queries. This method is faster than using the standard field. For information on using optimized filtering fields, see [Using Optimized Filtering Fields \(参照 最適化されたフィルター処理フィールドの使用 ページ 941\)](#).

### Book Hierarchy Support in Analytics

In dimensions where the Book hierarchy is supported, you can analyze metrics and related attributes at any level of the book hierarchy. The maximum number of hierarchy levels that is supported for Analytics is nine, that is,

eight sublevel books and the top-level book. For more information about which dimensions support the book hierarchy, see [Book Hierarchy Support in Analytics \(ページ 943\)](#).

#### 取引先住所の時系列分析サブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

##### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、取引先と住所との間の多対多リレーションシップのレポートを作成できます。その他のサブジェクトエリアでは、取引先のプライマリ住所のレポートのみ作成できます。しかし、このサブジェクトエリアでは、取引先のすべての住所とそのカスタムフィールドのレポート、および複数の取引先で共有されている住所のレポートを作成できます。

##### 関連タイプ

多対多

##### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 住所

##### 基準

- アドレス基準
  - 取引先住所数

##### 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

[取引先住所カスタム項目]フォルダーは、[取引先住所]のカスタムフィールドのみにマップされています。共有住所が取引先に関連付けられている場合は、[修正]オプションを使用して取引先住所に追加されたカスタムフィールドのみをレポート作成に使用でき、共有住所のカスタムフィールドは使用できません。

#### 取引先と競合会社の時系列分析サブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

##### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、取引先と競合取引先との間の多対多リレーションシップのレポートを作成できます。このサブジェクトエリアは、取引先サブジェクトエリアとほぼ同じです。唯一の違いは、取引先レコードタイプとの多対多リレーションシップを持つ競合会社のディメンションがこのサブジェクトエリアに含まれるという点です。このサブジェクトエリアを使用すると、取引先のすべての競合会社を表示するレポートを作成できます。このサブジェクトエリアは取引先と競合取引先との間の多対多リレーションシップを表すので、少なくとも1つの競合取引先に関連付けられていない取引先のレポートは、このサブジェクトエリアでは作成できません。次の項目を含むレポートを作成する場合は、競合取引先のリレーションシップを定義する属性を使用できます。

- プライマリ担当者
- 役割
- 役割をリバース
- 開始日
- 終了日

- 強み
- 弱み
- コメント

## 関連タイプ

多対多

## ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先競合会社
- キャンペーン
- 日付
- 所有ユーザー
- 関係の担当者
- テリトリー

## 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先基準
  - 取引先カスタム基準
  - 取引先数
  - 商談あり取引先数
  - 活動数
  - 担当者数
  - 見込み客数
  - アーカイブ済み見込み客数
  - 確認済み見込み客数
  - 拒否済み見込み客数
  - 商談が成立した見込み客数(定義:商談が成立済みの見込み客数)
  - 不成立商談となった見込み客数
  - 成約商談の見込み客数平均(定義:商談が成立済みで、セールスステージがクローズ済み/成立になっている見込み客数)
- SR 数
  - キャンセルされた SR 数
  - クローズした SR 数
  - オープン SR 数
  - 保留中の SR 数
- 商談数
- 成約数
- 見込売上
  - 見込売上(千単位)
  - 平均見込売上
  - 平均オープンサービスリクエスト期間
- SR クローズまでの平均日数
- SR クローズまでの平均分数
- 平均オープンサービスリクエスト期間(分)

- 商談をクローズするまでの平均日数(定義:商談をクローズするまでの合計日数を成約数で割った数字)
- 確定売上
- 確定売上(千単位)
- 確定売上平均
- 売上
- 売上(千単位)
- 製品確定売上
- 平均売上
- 売上
- 製品売上(千単位)
- 製品確定売上(千単位)

### 使用上の注意

このサブジェクトエリアは、関連サブジェクトエリアのグループのうちの一つです。このグループのすべてのサブジェクトエリアの基準は同じであり、ほぼ同じディメンションを共有します。唯一の違いは、ディメンションリスト内の最初のディメンションがサブジェクトエリアごとに異なる点です。このグループのサブジェクトエリアは次のとおりです。

- 取引先と競合会社の履歴
- 取引先とパートナーの履歴
- 取引先と関連取引先の履歴

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### [関係の担当者]ディメンション

1つの取引先に対して、競合会社としての複数の取引先をリンクできます。取引先に対してリンクされる競合会社としての取引先は、[取引先詳細]ページの[取引先競合会社]関連情報セクションにリストされます。この方法でリンクされた2つの取引先間の関係には、リンクされた取引先のプライマリ担当者とは異なるプライマリ担当者も存在します。

取引先と競合会社の間の関係のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[関係の担当者]ディメンションからカラムを選択します。取引先のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[取引先]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。競合会社のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[取引先競合会社]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。

### 取引先とパートナーの時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、取引先とパートナー取引先との間の多対多リレーションシップのレポートを作成できます。このサブジェクトエリアは、取引先サブジェクトエリアとほぼ同じです。唯一の違いは、取引先レコードタイプとの多対多リレーションシップを持つパートナーのディメンションがこのサブジェクトエリアに含まれるという点です。このサブジェクトエリアを使用すると、取引先のすべてのパートナーを表示するレポートを作成できます。このサブジェクトエリアは取引先とパートナー取引先との間の多対多リレーションシップを表すので、少なくとも1つのパートナー取引先に関連付けられていない取引先のレポートは、このサブジェクトエリアでは作成できません。レポートには、パートナー取引先との関係を定義する次のような属性を表示できます。

- プライマリ担当者
- 役割
- 役割をリバース
- 開始日
- 終了日

- 強み
- 弱み
- コメント

### 関連タイプ

多対多

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先パートナー
- キャンペーン
- 日付
- 所有ユーザー
- 関係の担当者
- テリトリー

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先基準
  - 取引先カスタム基準
  - 取引先数
  - 商談あり取引先数
  - 活動数
  - 担当者数
  - 見込み客数
  - アーカイブ済み見込み客数
  - 確認済み見込み客数
  - 拒否済み見込み客数
  - 商談が成立した見込み客数(定義:商談が成立済みの見込み客数)
  - 不成立商談となった見込み客数
  - 成約商談の見込み客数平均(定義:商談が成立済みで、セールスステージがクローズ済み/成立になっている見込み客数)
- SR 数
  - キャンセルされた SR 数
  - クローズした SR 数
  - オープン SR 数
  - 保留中の SR 数
- 商談数
  - 成約数
  - 見込売上
  - 見込売上(千単位)
  - 平均見込売上
  - 平均オープン SR 期間
  - SR クローズまでの平均日数
  - SR クローズまでの平均分数
  - 平均オープン SR 期間(分)

- 商談をクローズするまでの平均日数(定義:商談をクローズするまでの日数を成約数で割った数字)
- 確定売上
- 確定売上(千単位)
- 確定売上平均
- 売上
- 売上(千単位)
- 製品確定売上
- 売上平均
- 売上
- 製品売上(千単位)
- 製品確定売上(千単位)

### 使用上の注意

このサブジェクトエリアは、関連サブジェクトエリアのグループのうちの 1 つです。このグループのすべてのサブジェクトエリアの基準は同じであり、ほぼ同じディメンションを共有します。唯一の違いは、ディメンションリスト内の最初のディメンションがサブジェクトエリアごとに異なる点です。このグループのサブジェクトエリアは次のとおりです。

- 取引先と競合会社の履歴
- 取引先とパートナーの履歴
- 取引先と関連取引先の履歴

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### [関係の担当者]ディメンション

1 つの取引先に対して、パートナーとしての複数の取引先をリンクできます。取引先に対してリンクされるパートナーとしての取引先は、[取引先詳細]ページの[取引先パートナー]関連情報セクションにリストされます。この方法でリンクされた 2 つの取引先間の関係には、リンクされた取引先のプライマリ担当者とは異なるプライマリ担当者も存在します。

取引先とパートナーの間の関係のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[関係の担当者]ディメンションからカラムを選択します。取引先のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[取引先]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。パートナーのプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[取引先パートナー]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。

### 取引先と関連取引先の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、取引先と関連取引先との間の多対多リレーションシップのレポートを作成できます。このサブジェクトエリアは、取引先サブジェクトエリアとほぼ同じです。唯一の違いは、取引先レコードタイプとの多対多リレーションシップを持つ関連取引先のディメンションがこのサブジェクトエリアに含まれるという点です。このサブジェクトエリアを使用すると、取引先のすべての関連取引先を表示するレポートを作成できます。このサブジェクトエリアは取引先と関連取引先との間の多対多リレーションシップを表すので、少なくとも 1 つの関連取引先に関連付けられていない取引先のレポートは、このサブジェクトエリアでは作成できません。次の項目を含むレポートを作成する場合は、関連取引先のリレーションシップを定義する属性を使用できます。

- プライマリ担当者
- 役割
- 役割をリバース
- 開始日
- 終了日

- 強み
- 弱み
- コメント

### 関連タイプ

多対多

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- キャンペーン
- 日付
- 所有ユーザー
- 関連取引先
- 関係の担当者
- テリトリー

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先基準
  - 取引先カスタム基準
  - 取引先数
  - 商談あり取引先数
  - 活動数
  - 担当者数
  - 見込み客数
  - アーカイブ済み見込み客数
  - 確認済み見込み客数
  - 拒否済み見込み客数
  - 商談が成立した見込み客数(定義:商談が成立済みの見込み客数)
  - 不成立商談となった見込み客数
  - 成約商談の見込み客数平均(定義:商談が成立済みで、セールスステージがクローズ済み/成立になっている見込み客数)
- SR 数
  - キャンセルされた SR 数
  - クローズした SR 数
  - オープン SR 数
  - 保留中の SR 数
- 商談数
  - 成約数
  - 見込売上
  - 見込売上(千単位)
  - 平均見込売上
  - 平均オープン SR 期間
  - SR クローズまでの平均日数
  - SR クローズまでの平均分数
  - 平均オープン SR 期間(分)

- 商談をクローズするまでの平均日数(定義:商談をクローズするまでの日数を成約数で割った数字)
- 確定売上
- 確定売上(千単位)
- 確定売上平均
- 売上
- 売上(千単位)
- 製品確定売上
- 売上平均
- 売上
- 製品売上(千単位)
- 製品確定売上(千単位)

### 使用上の注意

このサブジェクトエリアは、関連サブジェクトエリアのグループのうちの 1 つです。このグループのすべてのサブジェクトエリアの基準は同じであり、ほぼ同じディメンションを共有します。唯一の違いは、ディメンションリスト内の最初のディメンションがサブジェクトエリアごとに異なる点です。このグループのサブジェクトエリアは次のとおりです。

- 取引先と競合会社の履歴
- 取引先とパートナーの履歴
- 取引先と関連取引先の履歴

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### [関係の担当者]ディメンション

取引先を相互にリンクできます。取引先に対してリンクされる取引先(競合会社またはパートナーとしてリンクされていない取引先)は、[取引先詳細]ページの[取引先関係]関連情報セクションにリストされます。この方法でリンクされた 2 つの取引先間の関係には、リンクされた取引先のプライマリ担当者とは異なるプライマリ担当者も存在します。

**注:** 取引先を相互にリンクするには、ユーザーの役割に[拡張された取引先の関係へのアクセス]権限と[拡張された担当者および取引先の関係へのアクセスの管理]権限が必要で、さらに管理者が、ユーザーの役割に割り当てられた[取引先詳細]ページレイアウトに、[取引先関係]関連情報セクションを追加する必要があります。

取引先間の関係のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[関係の担当者]ディメンションからカラムを選択します。取引先のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[取引先]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。リンクされた取引先のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[関連取引先]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。

### 取引先担当者の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、取引先と担当者との間の多対多リレーションシップのレポートを作成できます。レポートの作成が可能なのは、取引先に関連付けられているすべての担当者または複数の取引先で共有されている担当者です。担当者に関連付けられていない取引先または取引先にリンクされていない担当者のレポートは、このサブジェクトエリアでは作成できません。

#### 関連タイプ

多対多

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 担当者

### 基準

- 取引先担当者基準
  - 取引先担当者数

### 使用上の注意

取引先および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれていません。

## Account Hierarchy Historical Analytics Subject Area

### Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

### Business Purpose

Account hierarchies are created by specifying parent-child relationships between accounts. An account that is a child account for another account can also be a parent to another account, so the hierarchy can have multiple levels. This subject area allows you to analyze account data and to display the account hierarchy in the Account Hierarchy column in the analysis.

### Relationship Type

Summary

### Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Date

### Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Metrics
- Account Custom Metrics
- Account Optimized Custom Metrics
- Market Share
  - Average (Avg) Market Share
  - Market Share
- Year To Date (YTD) Revenue
  - Average (Avg) Year To Date (YTD) Revenue
  - Average (Avg) Year To Date (YTD) Revenue (000)
  - Year To Date (YTD) Revenue
  - Year To Date (YTD) Revenue (000)
- Number (#) of Accounts

### Usage Notes

None

## 取引先の時系列分析サブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアには、取引先に対する企業の重要な運用基準の概要が表示されます。取引先レコードタイプは、分析できるレコードタイプです。取引先レコードタイプを使用すると、次のような取引先実績に関する質問に回答できます。サービスリクエストの数が最も多い企業はどこか?商談が最も多い企業はどこか?このサブジェクトエリアでは、基準を取引先、取引先テリトリー、日付の各ディメンション別に任意のレベルでグループ化およびロールアップできます。その他のビジネス分野に関するより詳細な分析を行うには、他のサブジェクトエリアを使用する必要があります。

### 関連タイプ

概要

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- キャンペーン
- 日付
- 所有ユーザー
- 主要パートナー取引先
- テリトリー

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先基準
  - 取引先カスタム基準
  - 取引先数
  - 商談あり取引先数
  - 活動数
  - 担当者数
  - 見込み客数
  - アーカイブ済み見込み客数
  - 確認済み見込み客数
  - 拒否済み見込み客数
  - 商談が成立した見込み客数(定義:商談が成立済みの見込み客数)
  - 不成立商談となった見込み客数
  - 成約商談の見込み客数平均(定義:商談が成立済みで、セールスステージがクローズ済み/成立になっている見込み客数)
  - SR 数
  - キャンセルされた SR 数
  - クローズした SR 数
  - オープン SR 数
  - 保留中の SR 数
  - 商談数
  - 成約数
  - 見込売上

- 見込売上(千単位)
- 平均見込売上
- 平均オープン SR 期間
- SR クローズまでの平均日数
- SR クローズまでの平均分数
- 平均オープン SR 期間(分)
- 商談をクローズするまでの平均日数(定義:商談をクローズするまでの日数を成約数で割った数字)
- 確定売上
- 確定売上(千単位)
- 確定売上平均
- 売上
- 売上(千単位)
- 製品確定売上
- 売上平均
- 売上
- 製品売上(千単位)
- 製品確定売上(千単位)

### 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

## Account Team Historical Analytics Subject Area

### Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

### Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and team users. Because it is possible to associate an account with various team members in Oracle CRM On Demand, you can use this subject area to create a list of all team members associated with an account or all accounts where a user is added as a team member. You cannot use this subject area to report on accounts not associated with any user or to report on users not linked to an account.

### Relationship Type

Many-to-many

### Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Team
- Date
- Team Member

### Metrics

- Account Team
  - Account Team Optimized Custom Metrics
  - Number (#) of Account Team Members

### Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

In the Account Team Optimized Custom Fields folder for the Account Team dimension, the first five custom fields (that is, the first five fields that were created) of each of the following field types are available:

- Check Box
- Date
- Date/Time
- Percent
- Phone
- Picklist
- Text (Long)
- Text (Short)

In the Account Team Optimized Custom Metrics folder, the first five custom fields (that is, the first five fields that were created) of each of the following field types are available as metrics:

- Currency
- Integer
- Number

**Data Visibility.** If the Historical Subject Area setting for you is Manager Visibility or Team Visibility, then this subject area uses the Team Visibility mode and you can report on all the accounts for which you are either the owner or a team member. If the setting for you is Full Visibility, then accounts either owned by you or your subordinates or the records in which you or your subordinates are added as team members can be reported upon.

#### 活動の時系列分析サブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

##### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、様々な活動基準を活動、取引先、商談、見込み客、キャンペーン、担当者、サービスリクエストおよび日付のディメンション別に分析できます。このサブジェクトエリアはこれらのレコードタイプに関連する個々の活動イベントおよびインタラクションを表すため、このサブジェクトエリアのレベルは、使用可能なレベルの中で最も下になります。つまり、このサブジェクトエリアを指定する活動ファクトテーブルが最も大きいテーブルです。このサブジェクトエリアでは、最も多くの種類のディメンションを使用して活動基準のロールアップと分析を行うことができます。このサブジェクトエリアは 2 つ以上のファクトテーブルで構成されており、活動基準に関連するユーザー目標のレポートの作成が可能です。

##### 関連タイプ

シンプル

##### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 活動
- キャンペーン
- 担当者
- 日付
- 自動車ディーラー

- イベント
- 見込み客
- 商談
- 所有ユーザー
- 目標
- サービスリクエスト

## 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 活動基準
  - 活動カスタム基準
  - 作成日順に並べ替えた活動基準
    - 活動数(作成日)
    - アポイント数(作成日)
    - クローズした活動数(作成日)
    - オープン活動数(作成日)
    - タスク数(作成日)
  - 活動基準(その他の日別)
    - アポイント数(終了日)
    - アポイント数(開始日)
    - タスク数(締切日)
  - 活動あり取引先数
  - 活動数
  - スケジュール済みアポイント数
  - ダイアル済みコール数
  - 到達済みコール数
  - クローズした活動数
  - オープン活動数
- 目標基準
  - 目標値

## 使用上の注意

取引先、活動およびサービスリクエストディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

## ユーザーのタイムゾーン有効化フィールド

通常、分析サブジェクトエリアレポートに含まれるすべての時間には、企業のタイムゾーンが表示され、レポートを生成するユーザーに関係なく時間の情報の一貫性が保たれます。活動ディメンションには次のフィールドが含まれています。

- 終了時刻
- 終了時刻ユーザータイムゾーン
- 開始時刻
- 開始時刻ユーザータイムゾーン

[終了時刻]フィールドと[開始時刻]フィールドでは、活動時間が企業のタイムゾーンでレポートされます。[終了時刻ユーザータイムゾーン]フィールドと[開始時刻ユーザータイムゾーン]フィールドでは、情報は標準フィールドと同じですが、ユーザーの地域のタイムゾーンでレポートされます。

#### 詳細カスタムオブジェクトの時系列分析サブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

##### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、詳細カスタムオブジェクトを分析する機能を使用できます。

詳細カスタムオブジェクトの時系列分析サブジェクトエリアは、カスタムオブジェクト 01、02 および 03 と事前に作成された特定のオブジェクトとの 1 対多関係のレポート、およびカスタムオブジェクト 01 から 05 と事前に作成された特定のオブジェクトとの多対 1 関係のレポートを生成できる、特殊サブジェクトエリアです。詳細カスタムオブジェクトの時系列分析サブジェクトエリアでは、複数のオブジェクトのレポートを 1 つサブジェクトエリアに結合するため、分析を規定する基準を追加して、分析に含まれるオブジェクト間の関係パスの選択に役立てる必要があります。複数のディメンションが分析にある場合、Oracle CRM On Demand の分析では、常に基準をディメンションに関連付ける必要があります。レポートに基準が含まれていない場合は、Oracle CRM On Demand の分析で 1 つの基準が無作為に選択されます。

カスタムオブジェクト 01、02 および 03 と、分析の取引先、担当者、サービスリクエストおよび商談の多対多関係が実装されています。したがって、カスタムオブジェクト 01、02 および 03 とこれらのオブジェクトとの関係について 1 対多関係のレポートを生成できます。

##### 関連タイプ

フェデレート

##### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 活動
- キャンペーン
- 担当者
- カスタムオブジェクト 01
- カスタムオブジェクト 02
- カスタムオブジェクト 03
- カスタムオブジェクト 04
- カスタムオブジェクト 05
- 見込み客
- 商談
- 所有ユーザー
- パートナー
- サービスリクエスト

##### 基準

これらのサブジェクトエリアには次の基準があります。

- 取引先基準
  - 取引先カスタム基準
  - 取引先最適化カスタム基準
  - 取引先数

- 商談あり取引先数
- 確定売上平均
- 平均売上
- 商談をクローズするまでの平均日数(定義:商談をクローズするまでの日数を成約数で割った数字)
- 活動基準
  - 活動カスタム基準
  - 作成日順に並べ替えた活動基準
    - 活動数
    - アポイント数(作成日)
    - クローズした活動数
    - オープン活動数
    - タスク数(作成日)
  - 活動基準(その他の日別)
    - アポイント数(終了日)
    - アポイント数(開始日)
    - タスク数(締切日)
  - 活動最適化カスタム基準
  - 活動あり取引先数
  - 活動数
  - スケジュール済みアポイント数
  - ダイアル済みコール数
  - 到達済みコール数
  - クローズした活動数
  - オープン活動数
- キャンペーン基準
  - キャンペーン最適化カスタム基準
  - キャンペーンの取引先数
  - キャンペーン数
  - 有効なキャンペーン数
  - 完了キャンペーン数
  - 予定キャンペーン数
  - キャンペーンの担当者数
  - 見込み客数
  - 商談数
  - 成約数
  - 予算の割合(定義:コストに 100 を掛けて予算計上済みコストで割った数字)
  - 見込み客目標の達成率(定義:見込み客数に 100 を掛けて見込み客目標数で割った数字)
  - 売上目標達成率(定義:確定売上×100 を売上目標で割った値)
  - クローズしたセールスごとの費用平均(定義:平均費用を成約数で割った数字)
  - 見込み客 1 件当たりの費用平均(定義:平均費用を見込み客数で割った数字)
  - 見込み客から商談に変更するまでの平均日数(定義:見込み客の作成日から見込み客の変更日までの日数を、商談に変更された見込み客数で割った数字)
  - クローズしたセールスごとの費用(定義:費用を成約数で割った数字)

- 見込み客 1 件当たりの費用 (定義: 費用を見込み客数で割った数字)
- 見込み客変更率 (定義: 顧客になった見込み客の割合)
- 商談成約率 (定義: 成約した商談数を、成約した商談と不成約の商談の合計数で割った数字)
- 投資対効果 (ROI)
- 担当者基準
  - 担当者カスタム基準
  - 担当者最適化カスタム基準
  - 家屋価格
    - 平均家屋価格
    - 平均家屋価格 (千単位)
    - 家屋価格
    - 家屋価格 (千単位)
- 総資産
  - 平均総資産
  - 総資産平均 (千単位)
  - 総資産
  - 総資産 (千単位)
- 経費総額
  - 平均経費総額
  - 経費総額平均 (千単位)
  - 経費総額
  - 経費総額 (千単位)
- 総収入
  - 平均総収入
  - 総収入平均 (千単位)
  - 総収入
  - 総収入 (千単位)
- 負債合計
  - 平均負債合計
  - 平均負債合計 (千単位)
  - 負債合計
  - 負債合計 (千単位)
- 総純資産
  - 平均総純資産
  - 総純資産平均 (千単位)
  - 総純資産
  - 総純資産 (千単位)

- 年度累計販売
  - 平均年度累計販売
  - 平均年度累計販売(千単位)
  - 年度累計販売
  - 年度累計販売(千単位)
- クライアント数
- 担当者数
- 見込み顧客数
- カスタムオブジェクト 01-05 基準
  - カスタムオブジェクト 01-05 カスタム基準
  - カスタムオブジェクト 01-05 最適化カスタム基準
  - カスタムオブジェクト 01-05 の数
- 見込み客基準
  - 見込み客カスタム基準
  - 見込み客最適化カスタム基準
  - アーカイブ済み見込み客数
  - 見込み客数
  - 商談に変更された見込み客数(定義: 商談に変更された見込み客数)
  - 不成立商談となった見込み客数
  - 成約商談の見込み客数(定義: 商談に変更され、セールスステージがクローズ済み/成約になっている見込み客数)
  - 新規商談数
  - 確認済み見込み客数
  - 拒否済み見込み客数
  - 成約数
  - 見込み客から商談に変更するまでの平均日数(定義: 見込み客の作成日から見込み客の変更日までの日数を、商談に変更された見込み客数で割った数字)
  - 見込み客フォローアップの平均日数(定義: 見込み客をフォローアップするまでの日数を見込み客数で割った数字)
  - 見込み客の確定売上
  - 見込み客の予想売上
  - 見込み客の商談売上
  - 予想売上
- 商談基準
  - 商談カスタム基準
  - 商談の基準(開始日別)
    - 商談あり担当者数
    - オープン商談数
    - 商談数
    - 成約数
    - フェーズの平均日数
    - 平均取引サイズ(定義: ユニット数または売上額で表した各顧客の取引ごとの平均サイズ。)
    - 平均セールスサイクル

- 確定売上
- 予想売上
- 商談不成約率
- 商談成約率
- 売上
- 商談最適化カスタム基準
- 商談あり担当者数
- オープン商談数
- 商談数
- 成約数
- フェーズの平均日数
- 平均取引サイズ
- 平均セールスサイクル
- 確定売上
- 確定売上(千単位)
- 予想売上
- 予想売上(千単位)
- 商談不成約率
- 商談成約率
- 前四半期の確定売上
- 前四半期の確定売上(000)
- 前四半期の商談売上
- 前四半期の商談売上(000)
- 売上
- 売上(千単位)
- パートナー基準
  - パートナーカスタム基準
  - 主要パートナー取引先基準
    - 承認された MDF リクエスト数
    - アーカイブ済み見込み客数
    - キャンセルされた SR 数
    - クローズした SR 数
    - 承認保留 MDF リクエスト日数
    - MDF リクエストの承認までの日数
    - 取引交渉登録製品数
    - 取引交渉登録数
    - 商談が成立した取引交渉登録数
    - 新規顧客の取引交渉登録数
    - 新規商談の取引交渉登録数
    - 承認保留中の取引交渉登録数
    - 成約取引交渉登録数

- 商談あり取引交渉登録数
- 見込み客数
- 商談に更新された見込み客数
- 不成立商談となった見込み客数
- 成約商談の見込み客数
- MDF リクエスト数
- 承認保留中の MDF リクエスト数
- オープン商談数
- オープン SR 数
- 商談数
- 見込み客ありパートナー数
- 商談ありパートナー数
- 保留中の SR 数
- 確認済み見込み客数
- 拒否済み見込み客数
- SR 数
- 特別価格リクエスト数
- 成約数
- 承認済みの取引交渉登録数
- 期限切れの取引交渉登録数
- 確定売上平均
- 平均見込売上
- フェーズの平均日数
- 特別価格製品の平均認可原価
- 商談をクローズするまでの平均日数
- SR クローズまでの平均日数
- 見込み客から商談に変換するまでの平均日数
- 見込み客フォローアップの平均日数
- 取引交渉登録の承認までの平均日数
- 特別価格製品の平均標準小売価格
- 平均オープンサービスリクエスト期間
- 特別価格製品の平均取得原価
- 特別価格製品の平均要求原価
- 確定売上
- 確定売上(千単位)
- 見込み客の確定売上

- 予想売上
- 予想売上(千単位)
- 見込み客の予想売上
- MDF 事前承認金額
- MDF 事前承認金額 (000)
- MDF 要求済み金額
- MDF 要求済み金額 (000)
- MDF 承認保留要求済み金額
- 見込み客の商談売上
- 見込売上
- 見込売上(千単位)
- 製品確定売上
- 製品確定売上(千単位)
- 製品売上(千単位)
- 売上
- 売上(千単位)
- 特別価格認可金額
- 特別価格認可金額(千単位)
- 特別価格要求済み金額
- 特別価格要求済み金額(千単位)
- 特別価格製品数量
- 取引交渉登録製品数量合計
- MDF 承認済み請求額合計
- MDF 承認済み請求額合計(千単位)
- MDF 要求済み請求額合計
- MDF 要求済み請求額合計(千単位)
- 取引交渉登録の売上合計
- 取引交渉登録の売上合計(千単位)
- 商談なし取引交渉登録の売上合計
- 商談なし取引交渉登録の売上合計(千単位)
- オープン取引交渉登録の売上合計
- オープン取引交渉登録の売上合計(千単位)
- パートナー数
- サービスリクエスト基準
  - サービスリクエストカスタム基準
  - サービスリクエスト指標(クローズ日別)
    - キャンセルしたサービスリクエスト数(クローズ日)

- クローズしたサービスリクエスト数(クローズ日)
- サービスリクエストクローズ平均日数(クローズ日)
- サービスリクエストクローズ平均分数(クローズ日)
- サービスリクエスト最適化カスタム基準
- キャンセルされたサービスリクエスト数
- クローズした SR の数
- オープンした SR の数
- 保留中 SR の数
- サービスリクエスト数
- SR クローズまでの平均日数
- SR クローズ平均分数
- 平均オープン SR 期間
- オープン SR 平均エージ(分数)

### 使用上の注意

結果なしの分析が発生する理由はいくつか考えられます。その 1 つは、分析の基準が不足していることです。分析には最低でも 1 つの基準を指定する必要があります。

相互に直接リンクしていない 2 つのカスタムオブジェクトを使用した場合にも結果のない分析が生成される可能性があります。カスタムオブジェクトと別のカスタムオブジェクトを含む別のオブジェクトとの関連を分析するには、オブジェクトが直接関連付けられている必要があります。たとえば、取引先オブジェクトがカスタムオブジェクト 01 および 03 に直接関連付けられている場合、取引先とカスタムオブジェクト 01 との関連および取引先とカスタムオブジェクト 03 との関連を示すレポートを作成できます。ところが、取引先とカスタムオブジェクト 01 との関連と、カスタムオブジェクト 03 との関連を結合した関係を示すレポートを作成するには、アプリケーションの定義でカスタムオブジェクト 01 とカスタムオブジェクト 03 を直接関連付ける必要があります。

さらに例を示すと、取引先オブジェクトがカスタムオブジェクト 01 に直接関連付けられ、そのカスタムオブジェクト 01 がカスタムオブジェクト 03 にも直接関連付けられている場合、取引先とカスタムオブジェクト 01 との関連、およびカスタムオブジェクト 01 とカスタムオブジェクト 03 との関連を示すレポートを作成できます。ところが、取引先、カスタムオブジェクト 01 およびカスタムオブジェクト 03 を結合した関連を示すレポートを作成するには、アプリケーションの定義で取引先とカスタムオブジェクト 03 を直接関連付ける必要があります。

取引先、担当者およびサービスリクエストディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### 共通日付ディメンション

このサブジェクトエリアのレコードタイプディメンションの多くには、[日付]や[作成日]などの日付フォルダがあります。ただし、一部のレコードタイプでは共通日付ディメンションが共有されます。他のレコードタイプと日付ディメンションを共有するレコードタイプの日付フォルダからカラムを選択した場合に、同じ日付ディメンションを共有する他のレコードタイプのいずれかの基準を選択すると、分析では、基準を選択したレコードタイプのレコードのすべての日付が表示されます。たとえば、[取引先]および[担当者]レコードタイプは日付ディメンションを共有しています。したがって、[取引先]フォルダで[作成日]フォルダから[日付]カラムを選択した場合に、取引先数基準を選択すると、分析では、取引先レコードが作成されたすべての日付が表示されます。ただし、[取引先]および[担当者]レコードタイプは日付ディメンションを共有しているため、[担当者]フォルダで[作成日]フォルダから[日付]カラムを選択し、取引先数基準を選択した場合、同じ結果が表示されます。

他のレコードタイプと日付ディメンションを共有するレコードタイプの日付フォルダからカラムを選択した場合に、同じ日付ディメンションを共有する複数のレコードタイプから基準を選択すると、分析では、基準を選択したすべてのレコードタイプのレコードのすべての日付が表示されます。たとえば、[取引先]フォルダで[作成日]フォルダから[日付]カラムを選択した場合に、取引先数および[担当者数]基準を選択すると、分析では、取引先レコードおよび担当者レコードが作成されたすべての日付が表示されます。この例では、取引先レコードが作成されたが担当者レコードが作成されなかった日付の[担当者数]基準には値 0 (ゼロ) が表示され、担当者レコードが作成されたが取引先レコードが作成されなかった日付の取引先数基準には値 0 (ゼロ) が表示されます。

次の表に、共通日付ディメンションを共有するレコードタイプと、各レコードタイプに対して表示される日付ディメンションの名前を示します。

レコードタイプディメンション	日付ディメンション
取引先	作成日
キャンペーン	日付
カスタムオブジェクト 01 から 05	作成日
見込み客	日付
商談	クローズ日
サービスリクエスト	日付

### 関連オブジェクトのカスタムフィールド

関連オブジェクトのカスタムフィールドは、詳細カスタムオブジェクトの時系列分析サブジェクトエリアのレポートには使用できません。たとえば、カスタムオブジェクトのフィールドを別のカスタムオブジェクトの関連フィールドとして作成した場合、詳細カスタムオブジェクトの時系列分析サブジェクトエリアのメインオブジェクトフォルダでは、その新しいフィールドを使用できません。一方、関連オブジェクトのフォルダでは、その新しいフィールドを使用できます。

## Asset Historical Analytics Subject Area

### Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

### Business Purpose

This subject area allows you to analyze asset metrics by account, asset, opportunity, product, and user dimensions. It allows you to track assets and products sold to a customer or company. This subject area is one of the rare subject areas where the visibility to asset records is based on the visibility of the associated account records.

### Relationship Type

Simple

### Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Asset
- Date
- Opportunity
- Owned By User
- Product Category
- Product

### Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Asset Metrics

- Asset Metrics by Purchase Date
  - Number (#) of Assets
  - Purchase Price
  - Quantity
  - Average (Avg) Purchase Price
  - Average (Avg) Quantity
- Asset Metrics by Ship Date
  - Number (#) of Assets
  - Purchase Price
  - Quantity
  - Average (Avg) Purchase Price
  - Average (Avg) Quantity
- Number (#) of Assets
- Purchase Price
- Quantity
- Average (Avg) Purchase Price
- Average (Avg) Quantity

### Usage Notes

You can analyze the Asset metrics by the Owned By User dimension. The Account and Asset dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

#### コール活動の時系列分析サブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

##### ビジネス上の目的

コール活動履歴サブジェクトエリアを使用すると、販売管理者とセールス要員は、コール活動のデータを取引先、担当者、活動、所有者、製品、製品カテゴリーおよび日付別に分析できます。活動履歴サブジェクトエリアとは異なり、コール活動履歴サブジェクトエリアの基準は、製品詳細、提供サンプル、サンプルリクエスト、サンプルリクエスト項目、および提供プロモーションアイテムを含む、活動に関連するライフサイエンスレコードタイプに基づいています。つまり、関連するこれらの 1 つ以上の子レコードタイプのレコードがない活動のレポートを、このサブジェクトエリアを使用して作成できます。

製品カテゴリーディメンションを使用すると、ブランド、サブマーケット、マーケットなど、様々なレベルの製品の階層についてコール活動の基準をまとめることができます。

##### 関連タイプ

シンプル

##### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 担当者
- コール活動
- キャンペーン

- 担当者
- 日付
- 商談
- 所有ユーザー
- 製品
- 製品カテゴリー
- 製品詳細
- サンプルリクエスト
- 提供サンプル

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- コール活動基準
  - 製品詳細カスタム基準
    - インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
    - 平均インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き数値
  - サンプルリクエストカスタム基準
  - 提供サンプルカスタム基準
    - インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
    - 平均インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き数値
- 取引先数
- コール活動数
- 製品別詳細のコール数
- 製品詳細のコール数
- コール提供プロモーションアイテム数
- コールサンプルリクエスト項目数
- コールサンプルリクエスト数
- コール提供サンプル数
- 担当者数
- 提供プロモーションアイテム数
- サンプルリクエスト項目数
- 提供サンプル数

### 使用上の注意

取引先および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。出席者コール、取引先コール、およびプロフェッショナルコールのレコードおよび関連する基準に関するレポートを作成できます。

[担当者数]には、訪問に関連付けられているすべての担当者ではなく、個別のプライマリ担当者の数が表示されます。

## キャンペーンの時系列分析サブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、キャンペーン、ユーザー、日付別にキャンペーンの総合分析を行うことができます。また、キャンペーン結果、実績および投資対効果 (ROI) を分析できます。このサブジェクトエリアには、キャンペーンの目標の達成および今後の効果的なキャンペーンの実施における問題の解決に役立つ基準が含まれています。

### 関連タイプ

シンプル

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- キャンペーン
- 所有ユーザー
- 日付

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 基準
  - キャンペーン数
  - 有効なキャンペーン数
  - 完了キャンペーン数
  - 予定キャンペーン数
  - 見込み客数
  - 商談数
  - 成約数
  - キャンペーン取引先数
  - キャンペーン担当者数
  - 予算の割合 (定義: コストに 100 を掛けて予算計上済みコストで割った数字)
  - 見込み客目標の達成率 (定義: 見込み客数に 100 を掛けて見込み客目標数で割った数字)
  - 売上目標達成率 (定義: 確定売上×10 を売上目標で割った値)
  - 商談をクローズするまでの平均日数 (定義: 商談をクローズするまでの日数を成約数で割った数字)
  - 見込み客から商談に変更するまでの平均日数 (定義: 見込み客の作成日から見込み客の変更日までの日数を、商談に変更された見込み客数で割った数字)
  - クローズしたセールスごとの費用 (定義: 費用を成約数で割った数字)
  - クローズしたセールスごとの費用平均 (定義: 平均費用を成約数で割った数字)
  - 見込み客 1 件当たりの費用 (定義: 費用を見込み客数で割った数字)
  - 見込み客 1 件当たりの費用平均 (定義: 平均費用を見込み客数で割った数字)
  - 見込み客変更率 (定義: 顧客になった見込み客の割合)
  - 売上
  - 確定売上
  - 確定売上平均
  - 商談成約率 (定義: 成約した商談数を、成約した商談と不成約の商談の合計数で割った数字)
  - 投資対効果 (ROI)

## 使用上の注意

なし

### キャンペーン応答の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

**注意:** キャンペーン応答データは、Oracle Email Marketing On Demand のキャンペーンのみからのデータに制限されます。Oracle CRM On Demand のユーザーインターフェイスを使用してデータが入力されたキャンペーンの場合、応答データは表示されません。Oracle Email Marketing On Demand は停止されており、新しいキャンペーンを開始できません。既存のキャンペーンデータのレポートを作成するために、このサブジェクトエリアを引き続き使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、Oracle Email Marketing On Demand のキャンペーンからの応答データなど、キャンペーン情報を分析できます。これは、キャンペーンサブジェクトエリアを補足するサブジェクトエリアであり、キャンペーンの実績データが表示されます。企業は、次のような質問に回答することによって、Oracle Email Marketing On Demand キャンペーンに対する応答を分析できます。何名がキャンペーンの提供を受けたか?そのうち何名が応答したか?どのように応答したか?応答までにどのくらいの時間がかかったかなどの質問に回答することによって、キャンペーンに対する応答を分析できます。

#### 関連タイプ

シンプル

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- キャンペーン
- キャンペーン受取人
- キャンペーン応答
- 日付

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 基準
  - 受取人の数。この基準は、[キャンペーン受取人]フィールドに基づいています。
  - ハードバウンスの数。この基準は、[アドレスの移動]、[不正なアドレス]、および[不正な送信者]応答タイプに基づいています。
  - ソフトバウンスの数。この基準は、[メールボックスの問題]、[システムの問題]、[ネットワークの問題]、[プロトコルの問題]、[セキュリティの問題]、[大きすぎるメッセージ]、[休暇]、および[最終手段]応答タイプに基づいています。
  - 応答者数。この基準は、配信状況に基づいています。
  - 応答数。この基準は、配信状況に基づいています。
  - 応答中の数。この基準は、[メッセージ開封済み]応答タイプに基づいています。
  - クリックされた回数。この基準は、[クリックスルー]応答タイプに基づいています。
  - オプトインの数。この基準は、[リストにオプトイン]応答タイプに基づいています。
  - オプトアウトの数。この基準は、[リストからオプトアウト]応答タイプに基づいています。
  - グローバルオプトインの数。この基準は、[グローバルオプトイン]応答タイプに基づいています。
  - グローバルオプトアウトの数。この基準は、[グローバルオプトアウト]応答タイプに基づいています。

- 応答までの平均日数。この基準は、配信状況に基づいています。

### 使用上の注意

キャンペーン応答基準は、配信状況または応答タイプに基づいています。たとえば、ハードバウンスの数は、ハードバウンスに配信状況がある場合でも、配信状況ではなく応答タイプに基づいています。

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### 担当者住所の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、担当者と住所との間の多対多リレーションシップのレポートを作成できます。他のサブジェクトエリアでは、担当者のプライマリ住所のレポート作成のみ可能です。しかし、このサブジェクトエリアでは、担当者のすべての住所および複数の担当者で共有されている住所のレポートを作成できます。

#### 関連タイプ

多対多

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 担当者
- 住所

#### 基準

- アドレス基準
  - 担当者住所数

### 使用上の注意

担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### 担当者の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、担当者の基準のレポートを担当者、取引先、キャンペーン、所有ユーザーおよび日付のディメンション別に作成できます。このサブジェクトエリアの詳細レベルは、Oracle CRM On Demand で作成された担当者につき 1 行です。このサブジェクトエリアを使用すると、次のような質問にすぐに回答できます。担当数が最も多い上位 10 位までの従業員は誰か? 担当者がいない取引先はどれか? 担当者別で最も規模の大きいキャンペーンはどれか? 特定の担当者が獲得した見込み顧客は何件かという質問にすぐに回答できます。

#### 関連タイプ

シンプル

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- キャンペーン

- 担当者
- 日付
- 所有ユーザー

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 担当者基準
  - クライアント数
  - 担当者数
  - 見込み顧客数

#### 使用上の注意

取引先および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

#### 担当者関心事の時系列分析サブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

##### ビジネス上の目的

担当者関心事履歴分析サブジェクトエリアを使用すると、担当者のディメンションの担当者の関心事に関するレポートを生成できます。アドバイザーとそのマネージャは、このレポートを使用して顧客の関心事や趣味を判断し、それを基に顧客が喜ぶギフトを選ぶことができます。また、この情報を利用して、ゴルフトーナメントなどの感謝イベントを開催することもできます。この方法により、アドバイザーは顧客との関係を深めることができ、顧客の友人や家族との面識もできます。このようなイベントによって新しいビジネスの可能性が広がります。

##### 関連タイプ

シンプル

##### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 担当者
- 所有ユーザー
- 日付
- 担当者の関心事

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 担当者の関心事基準
  - 担当者の関心事数

#### 使用上の注意

担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

#### 担当者売上の時系列分析サブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

## ビジネス上の目的

担当者売上履歴サブジェクトエリアを使用すると、製品売上データを担当者、製品、製品カテゴリー、所有者および日付別に分析できます。このサブジェクトエリアに含まれる基準は次のとおりです。

- 製品数
- 平均製品数
- 売上平均

このサブジェクトエリアでは、様々なタイプの経時的な製品売上（予想売上と実際の売上との比較など）を表示するレポートを作成できます。この比較により、担当者別の製品の売上見込と売上に関する理解を深めることができます。製品カテゴリーディメンションを使用すると、ブランド、サブマーケット、マーケットなど、様々なレベルの製品の階層について担当者売上の基準をまとめることができます。

## 関連タイプ

シンプル

## ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 担当者
- 製品カテゴリー
- 製品
- 担当者売上
- 日付
- 所有ユーザー

## 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 担当者売上基準
  - 平均製品数
  - 製品数
  - 売上平均

## 使用上の注意

担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

## Contact Team Historical Analytics Subject Area

### Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

### Business Purpose

This subject area allows you to report on the many-to-many relationship between contacts and team members. You can use it to list all team members associated with a contact and all contacts where a user is added as a team member. You can also use it to report on the Primary Account associated to the Contact. You cannot use this subject area to report on contacts who are not associated with any user or to report on users not linked to a contact.

### Relationship Type

Many-to-many

### Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Contact
- Contact Team
- Date
- Team Member

### Metrics

- Contact Team
  - Contact Team Optimized Custom Metrics
  - Number (#) of Contact Team Members

### Usage Notes

The Contact dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

In the Contact Team Optimized Custom Fields folder for the Contact Team dimension, the first five custom fields (that is, the first five fields that were created) of each of the following field types are available:

- Check Box
- Date
- Date/Time
- Percent
- Phone
- Picklist
- Text (Long)
- Text (Short)

In the Contact Team Optimized Custom Metrics folder, the first five custom fields (that is, the first five fields that were created) of each of the following field types are available as metrics:

- Currency
- Integer
- Number

**Data Visibility.** If the Historical Subject Area setting for you is Manager Visibility or Team Visibility, then this subject area uses the Team Visibility mode and you can report on all the contacts for which you are either the owner or a team member. If the setting for you is Full Visibility, then contacts either owned by you or your subordinates or the records in which you or your subordinates are added as team members can be reported upon.

### 取引交渉登録の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition のみで使用できます。

#### ビジネス上の目的

取引交渉登録レポートサブジェクトエリアには、パートナーによる取引交渉登録の使用方法および取引交渉登録がビジネスに及ぼす影響に関する情報が表示されます。たとえば、次のような処理が可能です。

- 取引交渉登録から予想売上高を表示するレポートの作成。
- 取引交渉登録の承認にかかる平均日数の特定。
- 登録済みの案件の割合の特定。

- 新規商談につながった取引交渉登録数のレポート作成。
- 取引交渉登録の平均有効期間の特定。
- 取引交渉登録からの四半期ごとの売上の変化のレポート作成。

## 関連タイプ

シンプル

## ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 関連顧客
- 関連商談
- 担当者
- 日付
- 取引交渉登録
- 最終承認者
- 所有ユーザー
- 主要パートナー取引先

## 非クローズ日基準

次の基準は、登録のクローズ日に基づく基準ではありません。

- 取引交渉登録基準
  - 取引交渉登録カスタム基準
  - 取引交渉登録数
  - 商談あり取引交渉登録数
  - 商談なし取引交渉登録数
  - 新規商談の取引交渉登録数
  - 既存顧客の取引交渉登録数
  - 新規顧客の取引交渉登録数
  - 商談が成立した取引交渉登録数
  - 承認保留中の取引交渉登録数
  - 承認済みの取引交渉登録数
  - 期限切れの取引交渉登録数
  - 承認保留日数
  - 承認までの平均日数
  - 平均有効期間(日数)
  - 承認済み取引交渉登録率
  - 却下取引交渉登録率
  - 戻り済み取引交渉登録率
  - 商談に変更された取引交渉登録率
  - 成約取引交渉登録数

## クローズ日基準

次の基準は、登録のクローズ日に基づいています。

- 取引交渉登録基準
  - オープン取引交渉登録上の取引サイズ合計
  - オープン取引交渉登録上の平均取引サイズ合計
  - 取引交渉登録からの売上合計

- 取引交渉登録からの平均売上合計
- 取引交渉登録からの前四半期の売上合計
- 取引交渉登録からの前四半期の平均売上合計

### 使用上の注意

関連担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### 取引交渉登録製品売上の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

取引交渉登録製品売上履歴サブジェクトエリアでは、取引交渉登録明細項目に基づいてトレンドおよび傾向を確認できます。中心となるディメンション属性を使用して、取引交渉登録製品売上基準に関する基本的なクエリーを作成できます。次のような質問に回答できます。

- 単一の取引交渉登録の単一の製品で予想される最大売上はどの程度ですか？
- オープン取引交渉登録のみを考慮した場合、(売上レコードから計算される)各取引交渉登録の平均売上はどの程度ですか？
- (承認状況に関係なく)すべての取引交渉登録で参照される一意の製品の数は？
- すべてのオープン取引交渉登録で、合計数量別、売上合計別、発生別、各取引交渉登録の平均数量別、または各取引交渉登録の平均売上別の上位製品はどれですか？
- 数量がゼロまたは null、あるいは価格がゼロまたは null である製品売上明細項目が 1 つでもあるすべてのオープン取引交渉登録をリストします。
- 前四半期について、数量別、売上別、発生別、取引交渉登録ごとの平均数量別、または各取引交渉登録の平均売上別の上位製品はどれですか？

#### 関連タイプ

1 対多

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 関連担当者
- 関連顧客
- 関連商談
- 日付(取引交渉登録のクローズ日に基づく)
- 取引交渉登録
- 取引交渉登録製品売上
- 主要パートナー取引先(Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition でのみ使用可能)
- 製品
- 製品カテゴリー

#### 基準

このサブジェクトエリアには次の基準があります。

- 取引交渉登録製品売上基準
  - 取引交渉登録製品売上カスタム基準
    - 平均インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き数値

- インデックス付き通貨
- インデックス付き数値
- 製品数
- 商談なし取引交渉登録の製品数
- オープン取引交渉登録の製品数
- 商談なし取引交渉登録の平均製品数
- オープン取引交渉登録の平均製品数
- 平均価格
- 平均数量
- 前四半期の平均売上合計
- 売上平均
- 商談なし取引交渉登録の平均数量合計
- オープン取引交渉登録の平均数量合計
- 商談なし取引交渉登録の平均売上合計
- オープン取引交渉登録の平均売上合計
- 平均製品数(取引交渉登録別)
- 前四半期の売上合計
- 前四半期の売上合計(千単位)
- 合計数量
- 合計数量(千単位)
- 商談なし取引交渉登録の数量合計
- オープン取引交渉登録の数量合計
- 売上合計
- 売上合計(千単位)
- 商談なし取引交渉登録の売上合計
- 商談なし取引交渉登録の売上合計(千単位)
- オープン取引交渉登録の売上合計
- オープン取引交渉登録の売上合計(千単位)
- 主要パートナー取引先

### 使用上の注意

なし

自動車ディーラーの時系列分析サブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand Automotive Edition のみで使用できます。

### ビジネス上の目的

自動車ディーラー履歴分析サブジェクトエリアでは、サービスリクエストおよび活動の観点から自動車ディーラー履歴を分析する機能を使用できます。

### 関連タイプ

シンプル

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 自動車ディーラー
- 所有ユーザー
- 日付

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 自動車ディーラー基準
  - 自動車ディーラーカスタム基準
  - 自動車ディーラー数
  - サービスリクエスト数
  - 活動数
  - オープン活動数
  - クローズした活動数

### 使用上の注意

なし

## Event Historical Analytics Subject Area

### Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

### Business Purpose

An event can be any type of promotional or educational event that is attended by sales personnel or other professionals. From a company's perspective, the following are the event types:

- **Sales Representative Level.** Executed by a manager or one or more sales representatives.
- **Corporate or National Level.** A national training event or meeting targeted at a specific group of professionals.

You can plan events at the national level for either a specific product or period and then allocate resources by region, district, or sales representative. For example, pharmaceutical companies require metrics and information about medical events to align sales and marketing activities. From a compliance perspective, reports provide information to companies, so that companies can control their budgets and ensure that there is little or no deviation.

### Relationship Type

Simple

### Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Event
- Date
- Event
- Invitees
- Lead
- Lead Event
- Opportunity
- Opportunity Event

- Owned By User
- Product
- Product Category

## Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Event Metrics
  - Number (#) of Accounts for Event
  - Number (#) of Events
  - Number (#) of Invitees
  - Number (#) of Leads for Event
  - Number (#) of Opportunities for Event
  - Budget Surplus/Shortfall  
(Definition: The difference between the event budget and the event cost.)
  - Event Budget  
The Event Budget metric comes from the dimension. When only the Event dimension is used the metric is the sum of the dimension field value. However, when other dimensions (particularly invitee) are used, the metric is calculated as the maximum of the dimension field value.
  - Event Cost  
(Definition: The cost of the completed activities for all attendees associated with an Event.)

## Usage Notes

If your company changes the display name for Event to a custom name, the custom name appears in your reports.

In releases earlier than Release 29, reports that included the Product Category and Events dimensions produced no results if there was no product associated to the event. This behavior was changed in Release 29 and Product Category is now independent of Event-Product associations.

Number (#) of Accounts for Event returns the number of accounts that are associated with events that have invitees.

Number (#) of Leads for Event returns the number of leads that are associated with events that have invitees.

Number (#) of Opportunities for Event returns the number of opportunities that are associated with events that have invitees.

### Events with No Invitees

Events that have zero invitees are excluded from reports, except for one special case. The only way to have a zero invitee event appear in a report is to use the Event dimension only (do not add a second dimension) and do not include any metrics.

## 世帯の時系列分析サブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition のみで使用できます。

### ビジネス上の目的

世帯履歴分析サブジェクトエリアでは、[担当者]ディメンションの世帯に関するレポートを生成する機能を使用できます。このサブジェクトエリアを利用して、アドバイザーおよび管理者は次のような質問に答えることができます。

- どの顧客がどの世帯に属しますか？
- 取引記録では、世帯資産は顧客間でどのように分配されていますか？

■ 総資産価値が最高の世帯はどの世帯ですか？

世帯履歴分析サブジェクトエリアでは、世帯担当者の関連ポートフォリオの情報に関するレポート作成に使用できる[ポートフォリオ]ディメンションもあります。ポートフォリオには(担当者を介した)世帯との間接的な関係しかないため、[ポートフォリオ]ディメンション属性は世帯基準の分析には直接使用できない点に注意してください。世帯レポートとポートフォリオレポートを組み合わせて顧客を世帯メンバーとして認識することにより、顧客サービスを向上させることができます。

**関連タイプ**

シンプル

**ディメンション**

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 担当者
- 世帯
- 世帯担当者

**基準**

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 世帯基準
  - 世帯資産合計
    - 世帯資産合計
    - 平均世帯資産合計
  - 世帯の経費総額
    - 世帯の経費総額
    - 世帯の平均経費総額
  - 世帯の総収入
    - 世帯の総収入
    - 世帯の平均総収入
  - 世帯の負債合計
    - 世帯の負債合計
    - 世帯の平均負債合計
  - 世帯の総純資産
    - 世帯の総純資産
    - 世帯の平均総純資産
  - 担当者の資産合計
    - 総資産
    - 平均総資産
  - 担当者の経費総額
    - 経費総額
    - 平均経費総額
  - 担当者の総収入
    - 総収入

- 平均総収入
- 担当者の負債合計
  - 負債合計
  - 平均負債合計
- 担当者総純資産
  - 総純資産
  - 平均総純資産
- 世帯カスタム基準
- ロールアップ担当者数
- ロールアップサービスリクエスト数
- ロールアップ見込み客数
- 担当者数
- 担当者サービスリクエスト数
- 担当者見込み客数
- 世帯数

#### 使用上の注意

担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

#### 見込み客の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、取引先、取引先テリトリー、キャンペーン、担当者、日付、見込み客、商談、所有ユーザー、主要パートナー取引先別に見込み客基準を分析できます。このサブジェクトエリアには、見込み客に関連する信憑性、見込み客変更および売上を分析する基準を表すレコードタイプが含まれています。

#### 関連タイプ

シンプル

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先テリトリー
- キャンペーン
- 担当者
- 日付
- 見込み客
- 商談
- 所有ユーザー
- 主要パートナー取引先 (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition でのみ使用可能)

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

## ■ 見込み客基準

- アーカイブ済み見込み客数
- 見込み客数
- 商談が成立した見込み客数(定義:商談が成立済みの見込み客数)
- 不成立商談となった見込み客数
- 成約商談の見込み客数平均(定義:商談が成立済みで、セールスステージがクローズ済み/成立になっている見込み客数)
- 新規商談数
- 確認済み見込み客数
- 拒否済み見込み客数
- 成約数
- 見込み客変換までの平均日数(定義:見込み客の作成日から見込み客の変換日までの日数を商談に変換された見込み客数で割った値)
- 見込み客フォローアップの平均日数(定義:見込み客をフォローアップするまでの日数を見込み客数で割った数字)
- 見込み客の確定売上
- 見込み客の予想売上
- 見込み客の商談売上
- 予想売上

## 使用上の注意

取引先および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

## Lead Team Historical Analytics Subject Area

### Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

### Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between leads and team members. You can use it to list all team members associated with a lead and all leads where a user is added as a team member. You cannot use this subject area to report on leads that are not associated with any user or to report on users not linked to a lead.

### Relationship Type

Many-to-many

### Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Date
- Lead
- Lead Team
- Team Member

### Metrics

- Lead Team
  - Lead Team Optimized Custom Metrics

- Number (#) of Lead Team Members

### Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

In the Lead Team Optimized Custom Fields folder for the Lead Team dimension, the first five custom fields (that is, the first five fields that were created) of each of the following field types are available:

- Check Box
- Date
- Date/Time
- Percent
- Phone
- Picklist
- Text (Long)
- Text (Short)

In the Lead Team Optimized Custom Metrics folder, the first five custom fields (that is, the first five fields that were created) of each of the following field types are available as metrics:

- Currency
- Integer
- Number

**Data Visibility.** If the Historical Subject Area setting for you is Manager Visibility or Team Visibility, then this subject area uses the Team Visibility mode and you can report on all the leads for which you are either the owner or a team member. If the setting for you is Full Visibility, then leads either owned by you or your subordinates or the records in which you or your subordinates are added as team members can be reported upon.

### MDF リクエストの時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition のみで使用できます。

#### ビジネス上の目的

市場開発資金(MDF)を利用して、ブランド所有者はパートナーに体系的な方法でマーケティング資金を提供できます。これにより、パートナーはブランド所有者の製品の特定地域での販売やブランドのマーケティングを行うことができます。パートナーは MDF リクエストを利用してマーケティング活動資金の事前承認を要求します。ブランド所有者によって MDF リクエストが承認されると、パートナーは MDF 請求を送信することによって、マーケティング活動を実施した際に出費した資金の返金を事前承認された範囲で受けることができます。

ブランド所有者がマーケティングやチャネル営業に協力するためには、各パートナーおよびクォーターの MDF リクエストに関する基準と情報が必要です。MDF リクエスト履歴分析サブジェクトエリアでは、ブランド所有者が MDF の予算を管理し、活動に割り当てた資金から最大限の利益を得るために必要な情報を参照できます。

#### 関連タイプ

シンプル

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 主要パートナー取引先
- キャンペーン
- MDF リクエスト

- 日付
- 所有ユーザー
- 承認者

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- MDF リクエスト基準
  - MDF リクエストカスタム基準
  - MDF リクエスト指標 (提出日別)
    - MDF リクエスト数
    - 要求済み金額
    - 要求済み平均金額
    - 事前承認金額
    - 事前承認平均金額
    - 要求済み請求額合計
    - 要求済み平均請求額合計
    - 承認済み請求額合計
    - 承認済み平均請求額合計
- MDF リクエスト数
- 要求済み金額
- 要求済み平均金額
- 事前承認金額
- 事前承認平均金額
- 前四半期の要求済み金額
- 前四半期の要求済み平均金額
- 前四半期の事前承認金額
- 前四半期の事前承認平均金額
- 要求済み請求額合計
- 要求済み平均請求額合計
- 承認済み請求額合計
- 承認済み平均請求額合計
- 前四半期の要求済み請求額合計
- 前四半期の要求済み平均請求額合計
- 前四半期の承認済み請求額合計
- 前四半期の承認済み平均請求額合計
- 承認保留中の MDF リクエスト数
- 承認保留要求済み金額
- 送信された MDF リクエスト数
- 承認された MDF リクエスト数
- 拒否された MDF リクエスト数
- 返された MDF リクエスト数
- キャンセルされた MDF リクエスト数
- 期限切れ MDF リクエスト数

- 送信された MDF 請求数
- 承認された MDF 請求数
- 拒否された MDF 請求数
- 承認された MDF リクエストの割合
- 期限切れ MDF リクエストの割合
- 拒否された MDF リクエストの割合
- 返された MDF リクエストの割合
- 承認保留日数
- 承認までの日数
- 平均承認保留日数
- 承認までの平均日数

### 使用上の注意

企業が MDF リクエストの表示名をカスタム名に変更すると、そのカスタム名がレポートに表示されます。

### 商談と競合会社の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、商談と競合取引先との多対多関係を分析できます。このサブジェクトエリアは、商談サブジェクトエリアとほぼ同じです。唯一の違いは、商談レコードタイプとの多対多リレーションシップを持つ競合取引先のディメンションがこのサブジェクトエリアに含まれるという点です。このサブジェクトエリアでは、商談に関するすべての競合会社を表示するレポートを作成できます。商談と競合取引先との多対多関係を示すことを目的としているため、1つ以上の競合取引先に関連付けられていなければ、商談はレポートに表示されません。レポートには、競合取引先との関係を定義する次のような属性を表示できます。

- プライマリ担当者
- 役割
- 役割をリバース
- 開始日
- 終了日
- 強み
- 弱み
- コメント

#### 関連タイプ

多対多

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先テリトリー
- キャンペーン
- 日付
- 商談
- 商談競合会社
- 所有ユーザー

- プライマリ担当者
- 関係の担当者
- テリトリー

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 商談基準
  - 商談カスタム基準
  - 商談の基準(開始日別)
    - オープン商談数
    - 商談数
    - 商談あり担当者数
    - 確定売上
    - 予想売上
    - 売上
    - フェーズの平均日数
    - 成約数
    - 平均取引サイズ(定義: ユニット数または売上額で表した各顧客の取引ごとの平均サイズ)
    - 平均セールスサイクル
    - 商談成約率(定義: 成約商談数を、成約商談数と不成立商談数の合計で割った値)
    - 商談不成約率
- 売上
- 予想売上
- 確定売上
- 商談数
- オープン商談数
- 商談あり担当者数
- 成約数
- フェーズの平均日数
- 平均取引サイズ(定義: ユニット数または売上額で表した各顧客の取引ごとの平均サイズ)
- 平均セールスサイクル
- 商談成約率(定義: 成約商談総数を、成約商談数と不成立商談数の合計で割った値)
- 商談不成約率
- 前四半期の商談売上
- 前四半期の確定売上

### 使用上の注意

取引先およびプライマリ担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### [関係の担当者]ディメンション

1つの商談に対して、競合会社としての複数の商談をリンクできます。商談に対してリンクされる競合会社としての商談は、[商談詳細]ページの[商談競合会社]関連情報セクションにリストされます。この方法でリンクされた2つの商談間の関係には、リンクされた商談のプライマリ担当者とは異なるプライマリ担当者も存在します。

商談と競合会社間の関係のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[関係の担当者]ディメンションからカラムを選択します。商談のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[商談]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。競合会社のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[商談競合会社]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。

## 商談とパートナーの時系列分析サブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、商談とパートナー取引先との多対多関係を分析できます。このサブジェクトエリアは、商談サブジェクトエリアとほぼ同じです。唯一の違いは、商談レコードタイプとの多対多リレーションシップを持つパートナー取引先のディメンションがこのサブジェクトエリアに含まれるという点です。このサブジェクトエリアでは、商談に関するすべてのパートナーを表示するレポートを作成できます。商談とパートナー取引先との多対多関係を示すことを目的としているため、1つ以上のパートナー取引先に関連付けられていなければ、商談はレポートに表示されません。レポートには、パートナー取引先との関係を定義する次のような属性を表示できます。

- プライマリ担当者
- 役割
- 役割をリバース
- 開始日
- 終了日
- 強み
- 弱み
- コメント

### 関連タイプ

多対多

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先テリトリー
- キャンペーン
- 日付
- 商談
- 商談パートナー
- 所有ユーザー
- プライマリ担当者
- 関係の担当者
- テリトリー

### 基準

このサブジェクトエリアには次の基準があります。

- 商談基準
  - 商談カスタム基準
  - 商談の基準(開始日別)
    - オープン商談数

- 商談数
  - 商談あり担当者数
  - 確定売上
  - 予想売上
  - 売上
  - フェーズの平均日数
  - 成約数
  - 平均取引サイズ(定義: ユニット数または売上額で表した各顧客の取引ごとの平均サイズ)
  - 平均セールスサイクル
  - 商談成約率(定義: 成約商談数を、成約商談数と不成立商談数の合計で割った値)
  - 商談不成約率
- 
- 売上
  - 予想売上
  - 確定売上
  - 商談数
  - オープン商談数
  - 商談あり担当者数
  - 成約数
  - フェーズの平均日数
  - 平均取引サイズ(定義: ユニット数または売上額で表した各顧客の取引ごとの平均サイズ)
  - 平均セールスサイクル
  - 商談成約率(定義: 成約商談数を、成約商談数と不成立商談数の合計で割った値)
  - 商談不成約率
  - 前四半期の商談売上
  - 前四半期の確定売上

### 使用上の注意

取引先およびプライマリ担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### [関係の担当者]ディメンション

1つの商談に対して、パートナーとしての複数の商談をリンクできます。商談に対してリンクされるパートナーとしての商談は、[商談詳細]ページの[商談パートナー]関連情報セクションにリストされます。この方法でリンクされた2つの商談間の関係には、リンクされた商談のプライマリ担当者とは異なるプライマリ担当者も存在します。

商談とパートナーの間関係のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[関係の担当者]ディメンションからカラムを選択します。商談のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[商談]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。パートナーのプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[商談パートナー]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。

### 商談担当者の時系列分析サブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、1つの商談に関連付けられているすべての担当者または複数の商談に関連付けられている1人の担当者のレポートを作成できます。他の商談サブジェクトエリアでは、商談のプライマリ担当者のみのレポートを作成できます。

### 関連タイプ

多対多

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 担当者
- 商談

### 基準

- 商談担当者基準
  - 商談担当者数

### 使用上の注意

なし

### 商談の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、取引先、テリトリー、キャンペーン、担当者、所有者、日付の各ディメンション別に商談を分析できます。このサブジェクトエリアは複数の要素テーブルで構成され、商談と目標の基準を含んでいます。商談基準は、サブジェクトエリアの最も低いレベルの詳細に定義されます。すべてのディメンションの基準を分析できます。ただし、目標基準は詳細レベルが最小ではないため、分析できるディメンションは日付(月)、目標、所有者に限られます。

### 関連タイプ

マルチファクト

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先テリトリー
- キャンペーン
- 日付

**注:** 日付ディメンションは、[商談の基準 (開始日別)]からの基準の場合はオープン日に基づき、その他のすべての基準の場合はクローズ日に基づきます。すべてのケースで、日付は売上レコードから取得されます。売上がファクトテーブルであるためです。

- 商談
- 所有ユーザー
- プライマリ担当者
- 主要パートナー取引先
- 目標
- テリトリー

### 基準

このサブジェクトエリアには次の基準があります。

■ 商談基準

- 商談カスタム基準
- 商談の基準(開始日別)
  - オープン商談数
  - 商談数
  - 商談あり担当者数
  - 確定売上
  - 予想売上
  - 売上
  - フェーズの平均日数
  - 成約数
  - 平均取引サイズ(定義: ユニット数または売上額で表した各顧客の取引ごとの平均サイズ)
  - 平均セールスサイクル
  - 商談成約率(定義: 成約商談数を、成約商談数と不成立商談数の合計で割った値)
  - 商談不成約率

- 売上
- 予想売上
- 確定売上
- 商談数
- オープン商談数
- 商談あり担当者数
- 成約数
- フェーズの平均日数
- 平均取引サイズ(定義: ユニット数または売上額で表した各顧客の取引ごとの平均サイズ)
- 平均セールスサイクル
- 商談成約率(定義: 成約商談数を、成約商談数と不成立商談数の合計で割った値)
- 商談不成約率
- 前四半期の商談売上
- 前四半期の確定売上

■ 目標基準

- 目標値

**使用上の注意**

取引先およびプライマリ担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

商談レポートサブジェクトエリアおよび商談履歴分析サブジェクトエリアでは、異なる基準が提供されます。これらのサブジェクトエリアのいずれかを選択する前に、両方の提供されている基準を確認し、ニーズに最も合うサブジェクトエリアを使用するようにします。

商談製品売上の時系列分析サブジェクトエリア

**対象製品**

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、取引先、取引先テリトリー、パートナー、キャンペーン、商談、商談プロダクト、所有ユーザー、製品、製品カテゴリー別に商談製品売上を分析できます。各反復製品売上レコードは開始日が異なる可能性があるため、このサブジェクトエリアは詳細レベルが最小になり、商談内の反復製品売上レコードごとに 1 行で表されます。詳細レベルが高いため、柔軟性が高く、サポートされるディメンションの任意のレベルにデータをロールアップできます。このサブジェクトエリアには目標のディメンションと基準も存在するため、同じレポートに商談製品売上と目標の基準を表示できます。

### 関連タイプ

マルチファクト

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先テリトリー
- キャンペーン
- 日付
- 商談
- 商談製品売上
- 所有ユーザー
- プライマリ担当者
- 主要パートナー取引先 (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition でのみ使用可能)
- 製品
- 製品カテゴリー
- 目標
- テリトリー

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 商談製品売上基準
  - 製品数
  - 平均製品数
- 目標基準
  - 目標値

### 使用上の注意

取引先およびプライマリ担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### 商談チームの時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、商談と商談チームとの関係に関するレポートを生成できます。このサブジェクトエリアを使用して、商談に関与するチームメンバーのクエリーを行います。

## 関連タイプ

多対多。

## ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 日付 (商談のクローズ日に基づく)
- 商談
- 商談チーム
- 所有ユーザー

## 基準

- 商談チーム
  - 商談チームの最適化カスタム基準
  - 商談チームメンバー数

## 使用上の注意

**データ表示。** プロファイルで定義した[履歴サブジェクトエリア]設定が[マネージャ表示]または[チーム表示]である場合、このサブジェクトエリアでは[チーム表示]モードが使用されるため、自分が所有者またはチームメンバーであるすべての商談についてレポートを作成できます。プロファイルで定義した設定が[フル表示]の場合、自分または自分の部下が所有する商談、または、自分または自分の部下がチームメンバーとして追加されている商談についてレポートを作成できます。

## パートナーの時系列分析サブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition のみで使用できます。

### ビジネス上の目的

パートナー履歴分析サブジェクトエリアでは、パートナー履歴を分析する機能を使用できます。また、パートナーおよびテリトリー別に見込み客、商談、および売上を分析できます。

## 関連タイプ

シンプル

## ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- パートナー
- テリトリー
- 所有ユーザー
- 日付

## 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 所有者パートナー基準
  - 商談数
    - 商談ありパートナー数
    - 成約数
    - 確定売上平均

- 商談をクローズするまでの平均日数(定義:商談をクローズするまでの日数を成約数で割った数字)
- 確定売上
- 確定売上(千単位)
- 製品確定売上
- 製品確定売上(千単位)
- 製品売上(千単位)
- 見込み客数
- アーカイブ済み見込み客数
- 確認済み見込み客数
- 拒否済み見込み客数
- 商談が成立した見込み客数(定義:商談が成立済みの見込み客数)
- 成約商談の見込み客数平均(定義:商談が成立済みで、セールスステージがクローズ済み/成立になっている見込み客数)
- 不成立商談となった見込み客数
- 見込み客から商談に変更するまでの平均日数(定義:見込み客の作成日から見込み客の変更日までの日数を、商談に変更された見込み客数で割った数字)
- 見込み客フォローアップの平均日数
- 平均見込売上
- 見込売上
- 見込売上(千単位)
- 見込み客ありパートナー数
- パートナーカスタム基準
- パートナー数

### 使用上の注意

なし

パーソナライズコンテンツ配信の時系列分析サブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアからの分析によって提供される情報を使用して、コンテンツを充実させ、適切なときに適切な相手に適切なメッセージを届けます。詳細なトレンド、担保実績、応答を様々なセグメントから分析し、それに従って顧客を絞り込むことができます。

### 関連タイプ

シンプル

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先

- 活動
- 担当者
- メッセージ応答
- メッセージプラン
- メッセージプラン項目
- 所有ユーザー
- 製品
- 製品カテゴリー

## 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先基準
  - 取引先数
- 活動基準
  - 活動カスタム基準
    - 平均インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き数値
    - インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
  - 作成日順に並べ替えた活動基準
    - 活動数
    - アポイント数(作成日)
    - クローズした活動数
    - オープン活動数
    - タスク数(作成日)
  - 活動基準(その他の日別)
    - アポイント数(終了日)
    - アポイント数(開始日)
    - タスク数(締切日)
  - 活動最適化カスタム基準
  - 活動あり取引先数
  - 活動数
  - スケジュール済みアポイント数
  - ダイアル済みコール数
  - 到達済みコール数
  - クローズした活動数
  - オープン活動数
- 担当者基準
  - 担当者数
- メッセージ応答基準
  - メッセージ応答カスタム基準
    - 平均インデックス付き通貨

- 平均インデックス付き数値
- インデックス付き通貨
- インデックス付き数値
- メッセージ応答数
- 平均シーケンス番号
- メッセージプラン項目基準
  - メッセージプラン項目カスタム基準
    - 平均インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き数値
    - インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
  - メッセージプラン項目数
  - 平均シーケンス番号
- メッセージプラン基準
  - メッセージプランカスタム基準
    - 平均インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き数値
    - インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
  - メッセージプラン数

### 使用上の注意

取引先、活動および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

このサブジェクトエリアには複数のディメンションがありますが、すべての組み合わせが有効なわけではありません。無効な組み合わせの場合は、エラーが返されます。たとえば、次の組み合わせは無効であり、エラーが発生します。

ディメンション	ディメンション	ディメンション
製品	取引先	メッセージプラン
製品	取引先	メッセージプラン項目
製品	取引先	メッセージ応答
製品	活動	メッセージプラン
製品	活動	メッセージプラン項目
製品	活動	メッセージ応答
製品	担当者	メッセージプラン

製品	担当者	メッセージプラン項目
製品	担当者	メッセージ応答

表示が[チーム表示]で、分析に[メッセージプラン]、[メッセージプラン項目]または[メッセージ応答]ディメンションが含まれる場合は、[マネージャ表示]が適用されます。

### パイプラインの時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

パイプライン履歴分析サブジェクトエリアでは、Oracle CRM On Demand のすべての商談の毎月のスナップショットを生成します。パイプラインスナップショットは夜間プロセスで毎日取得されますが、アーカイブには毎月の最新のパイプラインスナップショットのみが保存され、その他のスナップショットは削除されます。これらのパイプラインスナップショットは削除されません。データの完全な抽出、変換、およびロード(ETL)の際に、これらのスナップショットはバックアップおよび完全復元されます。会計カレンダータイプを変更すると、履歴スナップショットは新しい会計カレンダー定義に合わなくなります。カスタム会計カレンダータイプを使用している場合、履歴スナップショットのレポートには Oracle CRM On Demand に定義されている会計年度定義のみを使用できます。クローズ日がない商談またはクローズ日が現四半期または将来の四半期にある商談のスナップショットが作成されます。

#### 関連タイプ

シンプル

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 日付
- 商談
- 所有ユーザー
- パイプラインスナップショットの作成日
- テリトリー

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 時系列パイプライン基準
  - 売上。この基準は、商談の売上を示します。
  - 予想売上。この基準は、商談の売上に商談の確度を掛けた値を示します。
  - 確定売上。この基準は、クローズ済み/成立商談の売上を示します。商談の状況が[クローズ済み/成立]の場合、売上と確定売上は同じ値になります。
  - 売上(千単位)。この基準は、商談の売上(千単位)を示します。
  - 予想売上(千単位)。この基準は、商談の売上に商談の確度を掛けた値(千単位)を示します。
  - 確定売上(千単位)。この基準は、クローズ済み/成立商談の売上(千単位)を示します。商談の状況が[クローズ済み/成立]の場合、売上と確定売上は同じ値になります。
  - 前四半期の商談売上。この基準は、前四半期の売上の値を示します。
  - 前四半期の予想売上。この基準は、前四半期の予想売上の値を示します。
  - 前四半期の確定売上。この基準は、前四半期の確定売上の値を示します。
  - 前四半期の商談売上(千単位)。この基準は、前四半期の売上の値(千単位)を示します。

- 前四半期の予想売上(千単位)。この基準は、前四半期の予想売上の値(千単位)を示しています。
- 前四半期の確定売上(千単位)。この基準は、前四半期の確定売上の値(千単位)を示します。
- テリトリー

### 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### ポートフォリオの時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition のみで使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、ポートフォリオ履歴、担当者、および製品を分析できます。また、担当者、取引先、製品、アドバイザー、時間の各ディメンションに関するポートフォリオレポートを生成できます。このレポートで、アドバイザーおよび管理者は次のような質問に答えることができます。

- 顧客はどのような金融製品を所有し、どのような人口統計的プロフィールに属していますか？
- 顧客はどの証券および資産クラスにどのぐらいの資産を投資していますか？
- 各アドバイザーの取引記録の資産サイズはどの程度ですか？
- 各アドバイザーの取引記録の資産クラスは何ですか？
- ポートフォリオサイズと売上が最高の顧客は誰ですか？

これらの情報を利用して、顧客とアドバイザーの両方の観点からポートフォリオを分析できます。

#### 関連タイプ

シンプル

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 担当者
- 日付
- 施設
- 所有ユーザー
- ポートフォリオ
- 製品

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- ポートフォリオ基準
  - ポートフォリオカスタム基準
  - ポートフォリオ数
  - 総資産価値
  - 借入れ金額
  - 保険料
  - 売上
  - 額面金額
  - 信用限度額
  - 平均総資産価値
  - 平均借入れ金額

- 平均保険料
- 売上平均
- 平均額面金額
- 平均信用限度額

### 使用上の注意

担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

ポートフォリオディメンションには、通常は車両などの非金融資産が含まれています。ただし、管理者がポートフォリオリストで、[企業プロフィール]ページの[ポートフォリオアカウントからの車両/資産レコードの除外]オプションを使用して、そのような非金融資産を明確に除外した場合を除きます。

### 製品の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、製品、取引先、ユーザー、商談、テリトリーの各ディメンション別に売上基準を分析できます。このサブジェクトエリアでは製品ディメンションに重点を置いて商談売上を分析できるため、詳細レベルは商談製品レポートサブジェクトエリアより多少高くなります。このサブジェクトエリアは商談レポートサブジェクトエリアと商談製品レポートサブジェクトエリアとの間の分析ギャップを埋める役割を果たします。

#### 関連タイプ

シンプル

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 日付
- 商談
- 所有ユーザー
- 製品
- テリトリー

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 製品売上基準
  - 製品売上カスタム基準
  - 売上
  - 製品予想売上
  - 製品確定売上
  - 製品売上(千単位)
  - 製品予想売上(千単位)
  - 製品確定売上(千単位)
  - 購入価格
  - 平均購入価格
  - 平均数量
  - 合計数量

- 前四半期の製品売上
- 前四半期の製品確定売上
- 前四半期の製品売上(千単位)
- 前四半期の製品確定売上(千単位)

### 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

このサブジェクトエリアの製品ディメンションの[売上予想フラグ]フィールドは、商談売上レコードタイプにマップされ、このフィールドが他の製品フィールド([製品名]など)とともに選択された場合、商談製品売上レコードに関連付けられた製品レコードのみがレポートに表示されます。

### 見積りの時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。見積りオブジェクトが管理者によって提供されている必要があります。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアは、取引先、日付、商談および所有者ディメンションごとに見積りを分析する場合に使用します。

#### 関連タイプ

シンプル

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 日付
- 商談
- 所有ユーザー
- 見積り

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 見積りカスタム基準
- 見積り数

#### 使用上の注意

なし。

### セールスステージの時系列分析サブジェクトエリア

セールスステージ履歴には次のサブジェクトエリアがあります。

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand のすべてのエディションで使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、取引先、商談、セールスステージ、日付の各ディメンション別に様々なセールスステージで商談を分析できます。セールスステージ履歴サブジェクトエリアは商談のイベントベースの履歴スナップショットを示し、履歴

面のみでの分析に使用できます。商談は複数のセールスステージを経過するため、このサブジェクトエリアは商談サブジェクトエリアよりデータ件数が多く、そのレコード件数は商談数にセールスステージを掛けた数になります。

## 関連タイプ

シンプル

## ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 履歴セールスステージ
- 商談

## 基準

このサブジェクトエリアには次の基準があります。

- セールスステージ基準
  - ステージの平均日数
  - ステージ滞留日数
  - 商談数
  - 脱落
  - 脱落率

## 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

所有ユーザーフォルダは商談ディメンション内にあります。このフォルダは商談ディメンションの下の階層にありますが、所有ユーザーフォルダはそれ自身がディメンションです。各ディメンションはデータベースの表に関連しています。レポートを複数の表から描画する場合、レポートの尺度を使用して表に関連付けます。

この機能を示すために、次の例を検討します。この例では、Opportunity\_A の所有者がセールスステージ間で変更されています。

例 1: 商談ディメンションからのみフィールドを選択します。

結果 1: すべての商談がレポートに含まれています。

例 2: 所有ユーザーフォルダからのみフィールドを選択します。

結果 2: すべてのユーザーがレコードを所有するかどうかに関係なく、レポートに含まれています。

例 3: 商談ディメンションと所有ユーザーフォルダの両方からフィールドを選択します。

結果 3: レポートには、様々なセールスステージに存在する所有者ごとに 1 行ずつ、Opportunity\_A に対して複数の行が表示されます。

## Service Request Historical Analytics Subject Area

### Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

### Business Purpose

This subject area allows you to analyze service request history, accounts, and assets. This subject area provides the ability to analyze service requests by account, contact, service request, user, partner, opportunity, and date dimensions. It helps you to measure and analyze important performance metrics of the customer service request organization, including how long service requests have been open and the average duration to close them. Using these service request performance metrics can help your company to improve customer satisfaction, employee productivity, and reduce operational costs.

## Relationship Type

Simple

### Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Asset
- Contact
- Date

**NOTE:** The Date dimension is based on Close Date for metrics from Service Request Metrics by Close Date, and is based on Opened Time for all other metrics.

- Dealer
- Opportunity
- Owned By User
- Principal Partner Account (available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Product
- Service Request
- Vehicle

### Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Service Request Metrics
  - Service Request Metrics by Close Date
  - Number (#) of Cancelled SRs (Close Date)
    - Number (#) of Closed Service Requests (SRs) (Close Date)
    - Average (Avg) Days to Close SRs (Close Date)
    - Avg Minutes to Close SRs (Close Date)
- Service Request Custom Metrics
  - Number (#) of SRs
  - Number (#) of Open SRs
  - Number (#) of Closed SRs
  - Number (#) of Pending SRs
  - Number (#) of Cancelled SRs
  - Avg Open SR Age
  - Avg Days to Close SR
  - Avg Open SR Age (Minutes)
  - Avg Minutes to Close SRs

### Usage Notes

The custom fields in the Vehicle dimension are shared between the Vehicle record type and the Asset record type. The Vehicle record type has two sets of custom fields: one set that is shared with the Asset record type and appears in the Vehicle dimension, and one set that is exclusive to the Vehicle record type only. The custom fields that are exclusive to the Vehicle record type are not available in any reports. When adding custom fields to the Vehicle record type make sure that any fields that you want to appear in reports are added to the shared Asset-Vehicle custom fields and not to the Vehicle-only custom fields.

The Account, Asset, Contact, and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Use the Opportunity dimension to analyze metrics and attributes in the opportunity to service request relationship.

## **Service Request Team Historical Analytics Subject Area**

### **Availability**

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

### **Business Purpose**

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between service requests and team members. Because it is possible to associate a service request with various team members in Oracle CRM On Demand, you can use it to list all team members associated with a service request and all service requests where a user is added as a team member. You cannot use this subject area to report on service requests that are not associated with any user or to report on users not linked to a service request.

### **Relationship Type**

Many-to-many

### **Dimensions**

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Date (based on the Opened Time of the service request)
- Service Request
- Service Request Team
- Team Member

### **Metrics**

- Service Request Team
  - Service Request Team Optimized Custom Metrics
  - Number (#) of Service Request Team Members

### **Usage Notes**

The Service Request dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

In the Service Request Team Optimized Custom Fields folder for the Service Request Team dimension, the first five custom fields (that is, the first five fields that were created) of each of the following field types are available:

- Check Box
- Date
- Date/Time
- Percent
- Phone
- Picklist
- Text (Long)
- Text (Short)

In the Service Request Team Optimized Custom Metrics folder, the first five custom fields (that is, the first five fields that were created) of each of the following field types are available as metrics:

- Currency

- Integer
- Number

**Data Visibility.** If the Historical Subject Area setting for you is Manager Visibility or Team Visibility, then this subject area uses the Team Visibility mode and you can report on all the service requests for which you are either the owner or a team member. If the setting for you is Full Visibility, then service requests either owned by you or your subordinates or the records in which you or your subordinates are added as team members can be reported upon.

#### 共有活動の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

これらのサブジェクトエリアでは、取引先、担当者、ユーザーの各ディメンション別に共有活動を分析できます。Oracle CRM On Demand では、1 人以上のユーザーがこれらの活動を共有できるため、このサブジェクトエリアを使用すると、共有活動をレポートできます。少なくとも 1 人のユーザーが所有または共有している活動は、このサブジェクトエリアを使用してレポートできます。

#### 関連タイプ

多対多

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 活動
- 担当者
- 所有ユーザー

#### 基準

- 活動基準
  - 活動カスタム基準
  - 作成日順に並べ替えた活動基準
    - 活動数
    - アポイント数(作成日)
    - クローズした活動数
    - オープン活動数
    - タスク数(作成日)
  - 活動基準(その他の日別)
    - アポイント数(終了日)
    - アポイント数(開始日)
    - タスク数(締切日)
  - 活動最適化カスタム基準
- 活動あり取引先数
- 活動数
- スケジュール済みアポイント数

- ダイヤル済みコール数
- 到達済みコール数
- クローズした活動数
- オープン活動数

### 使用上の注意

取引先、活動および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

活動レコードに対するデータ表示は、このサブジェクトエリアのその活動レコードとブックの関連付けによっては制御されません。このサブジェクトエリアに活動レコードを表示するためには、活動レコードを所有しているか、共有している必要があります。

### 共有住所の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、共有住所と、取引先、担当者およびその関連基準との関連付けに関するレポートを作成できます。このサブジェクトエリアを使用して、同一住所に添付された、または同一住所を共有する取引先および担当者についてレポートを作成できます。

#### 関連タイプ

多対多

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 担当者
- 共有住所

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 共有住所ピックリストフィールド
  - インデックス付きピックリスト 1
  - インデックス付きピックリスト 2
  - インデックス付きピックリスト 3
  - インデックス付きピックリスト 4
  - インデックス付きピックリスト 5
  - 検証済み状況
- 出荷先住所 (詳細)
  - 住所 1
  - 住所 2
  - 住所 3
  - 市
  - 国
  - 私書箱/並べ替えコード
  - 都道府県

- 州 (米国)
- 郵便番号
- 取引先数
- 取引先数および担当者数
- 担当者数

#### 使用上の注意

なし

#### 解決策の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、製品、製品カテゴリ、サービスリクエスト、失効日の各ディメンション別、および解決策とそれに関連するサービスリクエストの関係別に解決策を分析できます。重要な解決策およびそれに関連するサービスリクエスト基準も分析できるため、解決策の状態および効果性を企業が評価する際に便利です。

#### 関連タイプ

多対多

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 失効日
- 製品
- 製品カテゴリ
- サービスリクエスト
- 解決策

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 解決策カスタム基準
  - 平均インデックス付き通貨 0
  - 平均インデックス付き数値 0
  - インデックス付き通貨 0
  - インデックス付き数値 0
- 解決策数
- 承認された解決策数
- 公開解決策数
- 旧式解決策数
- SR 数
- オープン SR 数
- クローズした SR 数

#### 使用上の注意

サービスリクエストディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

## 特別価格製品の時系列分析サブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition のみで使用できます。

### ビジネス上の目的

特別価格リクエストを使用すると、パートナーとブランド所有者は一連のビジネスプロセスを実行できます。パートナーは、この特別価格リクエストを使用して、ブランド所有者に製品の価格割引を要求します(割引の理由は様々で、競争が激しい取引や価格の一般的な下落傾向への対応などがあります)。

このサブジェクトエリアでは、履歴分析を実行して、特別価格リクエストおよび特別価格製品に関するレポートを作成できるため、パートナーの実績を評価できます。各製品、パートナー、四半期に対して認可された価格割引などの基準と情報を使用して、値引きの効果とチャネル内の製品実績を測定できます。

### 関連タイプ

シンプル

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 日付(特別価格リクエスト開始日に基づく)
- 取引交渉登録
- 最終顧客
- 最終承認者
- 商談
- 所有ユーザー
- 主要パートナー取引先
- 製品
- 製品カテゴリー
- 特別価格リクエスト

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 特別価格製品基準
  - 認可日別特別価格製品基準
    - 特別価格リクエスト数(認可日)
    - 認可済み金額(認可日)
    - 認可済み金額(認可日)(千単位)
    - 要求済み金額(認可日)
    - 要求済み金額(認可日)(千単位)
    - 平均認可済み金額(認可日)
    - 平均要求済み金額(認可日)
    - 平均数量(認可日)
    - 数量(認可日)
  - 送信日別特別価格製品基準
    - 特別価格リクエスト数(送信日)

- 認可済み金額(送信日)
- 認可済み金額(送信日)(千単位)
- 要求済み金額(送信日)
- 要求済み金額(送信日)(千単位)
- 平均認可済み金額(送信日)
- 平均要求済み金額(送信日)
- 平均数量(送信日)
- 数量(送信日)
- 特別価格リクエスト数
- 認可済み金額
- 認可済み金額(千単位)
- 要求済み金額
- 要求済み金額(千単位)
- 平均認可済み金額
- 平均要求済み金額
- 平均認可原価
- 平均認可済み割引率
- 平均 MSRP(標準小売価格)
- 平均取得原価
- 平均数量
- 平均要求原価
- 平均リクエスト済み割引率
- 平均要求再販価格
- 平均提案再販価格
- 数量
- 前四半期の認可金額
- 前四半期の認可金額(千単位)
- 前四半期の要求済み金額
- 前四半期の要求済み金額(千単位)
- 前四半期の数量

#### 使用上の注意

なし

#### 使用状況追跡分析の時系列分析サブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。このサブジェクトエリアにアクセスするには、[使用状況追跡]権限が必要です。管理者ユーザー役割には、デフォルトでこの権限が付与されています。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、[使用状況追跡]権限を持つユーザーが、企業内の Oracle CRM On Demand の使用状況を分析できます。企業は、Oracle CRM On Demand 内の次のアプリケーションエリアの使用状況を分析できます。

- アプリケーション使用状況

- ユーザー採用
- セットアップおよび設定

**関連タイプ**

シンプル

**ディメンション**

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 分析オブジェクト
- コンテンツ
- 日付
- オブジェクトタイプ
- ユーザー
- ユーザーサインイン履歴

**基準**

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準、およびそれらが格納されるフィールドを次に示します。

次の表に、分析オブジェクト基準を示します。

基準	説明
オブジェクト数	分析オブジェクトの数。

次の表に、Analytics 実績基準を示します。これらの基準は、クエリーのパフォーマンスを表します。表内の「はい」という記述は、基準がそのフィールドで使用可能であることを示します。

基準	ユーザー	日付(週)	コンテンツ	説明
リクエスト数	はい	はい	はい	週ごとのレポート名およびダッシュボード名別のリクエスト数。ダッシュボードでレポートも使用できる場合、レポートのリクエスト数にはレポートとして実行されたリクエストのみが反映されます。ダッシュボードには通常、複数のレポートが含まれているため、ダッシュボード内で実行されたリクエストはレポートの計算の件数に含まれません。
失敗回数	はい	はい	はい	週ごとのレポートおよびダッシュボード名別のリクエスト失敗回数。
平均応答時間(秒)	はい	はい	はい	リクエストに対する平均応答時間(秒)。

次の表に、Oracle CRM On Demand 内のアプリケーション使用状況基準を示します。これらの基準は、様々なアプリケーションオブジェクトタイプの使用状況を表し、作成されたレコード数、更新されたレコード数、削除されたレコード数などを示します。表内の「はい」という記述は、基準がそのフィールドで使用可能であることを示します。

基準	ユーザー	日付(月)	オブジェクトタイプ	説明
----	------	-------	-----------	----

作成レコード数	はい	はい	はい	月ごとのオブジェクトおよびユーザー別の作成レコード数
更新されたレコード数	はい	はい	はい	月ごとのオブジェクトおよびユーザー別の更新レコード数
削除レコード数	はい	はい	はい	月ごとのオブジェクトおよびユーザー別の削除レコード数

次の表に、Oracle CRM On Demand のページビュー実績基準を示します。表内の「はい」という記述は、基準がそのフィールドで使用可能であることを示します。

基準	ユーザー	日付(週)	コンテンツ	説明
リクエスト数	はい	はい	はい	週ごとのページ別のリクエスト数
平均応答時間(ミリ秒)	はい	はい	はい	ページビューに対する平均応答時間(ミリ秒)
最大応答時間(ミリ秒)	はい	はい	はい	ページビューに対する最大応答時間(ミリ秒)
最小応答時間(ミリ秒)	はい	はい	はい	ページビューに対する最小応答時間(ミリ秒)

注: 最大応答時間と最小応答時間の値は、この機能が使用可能になってからロードされたページビューレコードでのみ使用できます。Oracle CRM On Demand リリース 25 以前はこのデータが記録されていないため、このリリース以前にロードされたページビューレコードでは NULL 値になります。

次の表に、セットアップおよび設定の基準を示します。これらの基準は、使用状況追跡データの増分更新時に存在していた、Oracle CRM On Demand の最新のセットアップおよび設定のスナップショットです。セットアップおよび設定の基準は、ディメンションレベルで取得されないため一意です。

基準	説明
管理者数	[企業の管理]、[会社の管理 - 通貨の定義]、[会社の管理 - すべてのパスワードのリセット]、[テーマの管理]、[内容を管理]、[コンテンツの管理 - 添付資料と詳細ページのイメージの管理]、[ブックの管理]、[テリトリーの管理]、[ユーザーの管理]、[役割およびアクセスの管理]、[ユーザーおよびアクセスの管理 - 委任されたユーザーの管理]のいずれかの権限が付与されている管理者の数
割当ルール数	Oracle CRM On Demand で定義されている割当ルールの数
ブック数	Oracle CRM On Demand で定義されているブックの数
通貨数	Oracle CRM On Demand で有効になっている通貨の数
カスタムフィールド数	Oracle CRM On Demand で使用されているカスタムフィールドの数

カスタムオブジェクト数	Oracle CRM On Demand で配置されているカスタムオブジェクトの数
カスタムタブ数	Oracle CRM On Demand で使用されているカスタム Web タブの数
グループ数	Oracle CRM On Demand で設定されているグループの数
言語数	Oracle CRM On Demand で有効になっている言語の数
製品数	Oracle CRM On Demand で定義されている製品の数
セールスプロセス数	Oracle CRM On Demand で定義されているセールスプロセスの数
テリトリー数	Oracle CRM On Demand で設定されているテリトリーの数
Web アプレット数	Oracle CRM On Demand で使用されている Web アプレットの数
Web リンク数	Oracle CRM On Demand で使用されている Web リンクの数
ワークフロー数	Oracle CRM On Demand で設定されているワークフローの数

次の表に、ユーザー採用(月別)基準を示します。これらの基準を使用すると、企業は、Oracle CRM On Demand アプリケーションのユーザー採用を監視および分析できます。表内の「はい」という記述は、基準がそのフィールドで使用可能であることを示します。

**注:** [サインアウト時間]フィールドに値のないセッションレコードは、そのセッションの期間を計算できないため、週別基準と月別基準の両方の[ログイン秒数]および[平均ログイン秒数]基準の計算から除外されます。

基準	ユーザー	日付(月)	説明
有効なユーザー数	いいえ	はい	アプリケーションに存在する有効なユーザーの数(1月あたり)
最終ログイン以降の日数	はい	いいえ	ユーザーの最終ログイン後の経過日数
委任ユーザー数	いいえ	はい	存在する委任ユーザーの数(1月あたり)
ライセンス数	いいえ	いいえ	企業プロフィールで定義されているライセンスの数
ログイン秒数	はい	はい	特定の月のユーザーのログイン秒数

合計ログイン回数	はい	はい	特定の月のユーザーのログイン回数。ユーザーが1日に3回ログインした場合、3回のログインとしてカウントされ、現在の月の値に追加されます。
一意ログイン回数	はい	はい	特定の月のユーザーの一意ログイン回数。ユーザーが1日に3回ログインした場合、1回の一意ログインとしてカウントされ、現在の月の値に追加されます。
ログイン失敗回数	はい	はい	月ごとのユーザーのログイン失敗回数
ログイン率	いいえ	はい	その月にログインしたユーザーの数を有効なユーザーの数で割った値。
月別平均ログイン頻度	いいえ	はい	特定の月の一意ログイン回数をその月にログインしたユーザーの数で割った値。
平均ログイン秒数	はい	はい	特定の月のユーザーのログイン秒数をその月にユーザーがログインした回数で割った値。

次の表に、ユーザー採用(週別)基準を示します。これらの基準を使用すると、企業は、Oracle CRM On Demand アプリケーションのユーザー採用を監視および分析できます。表内の「はい」という記述は、基準がそのフィールドで使用可能であることを示します。

基準	ユーザー	日付(週)	説明
有効なユーザー数	いいえ	はい	アプリケーションに存在する有効なユーザーの数(一週間あたり)
委任ユーザー数	いいえ	はい	存在する委任ユーザーの数(一週間あたり)
ログイン秒数	はい	はい	特定の週のユーザーのログイン秒数

合計ログイン回数	はい	はい	特定の週のユーザーのログイン回数。ユーザーが1日に3回ログインした場合、3回のログインとしてカウントされ、現在の週の値に追加されます。
一意ログイン回数	はい	はい	特定の週のユーザーの一意ログイン回数。ユーザーが1日に3回ログインした場合、1回の一意ログインとしてカウントされ、現在の週の値に追加されます。
ログイン失敗回数	はい	はい	週ごとのユーザーのログイン失敗回数
ログイン率	いいえ	はい	その週にログインしたユーザーの数を有効なユーザーの数で割った値。
平均ログイン秒数	はい	はい	特定の週のユーザーのログイン秒数をその週にユーザーがログインした回数で割った値。
週別平均ログイン頻度	いいえ	はい	特定の週の一意ログイン回数をその週にログインしたユーザーの数で割った値。

### 使用上の注意

このトピックでは、使用上の注意を示します。

#### 使用状況追跡データについて

データウェアハウスの使用状況追跡データは、Oracle CRM On Demand アプリケーションデータの情報が毎週更新されます。使用状況追跡データの更新は週末に行われ、残りのデータの夜間増分更新に付随するものではありません。

使用状況追跡基準は今月分のみ再計算され、以前の月のデータは、週が月末にまたがる場合以外は再計算されません。たとえば、使用状況追跡の増分更新が2010年5月28日金曜日に実行される場合は、2010年5月1日から始まる5月全体が再計算されます。使用状況追跡の増分更新が2010年6月4日金曜日に実行される場合は、その週が5月と6月の月にまたがっているため、両方の月の使用状況追跡基準が再計算されます。

使用状況追跡基準はカレンダー月で集計されます。これらの基準を企業の会計カレンダーで分析できる場合でも、標準以外のカレンダーを使用する企業の会計カレンダーで調整されることはありません。特に、4-4-5または5-4-4を使用している場合や、1つの会計期間に2つのカレンダー月が始まったり、カレンダー月が1つも始まらないカスタムカレンダーを使用している場合などです。このような場合、使用状況追跡基準は、特定の会計期間に対して増幅したり、不足したりする場合があります。

使用状況追跡データのほとんどが週レベルで取得されます。一部のユーザー採用基準は週レベルでは取得されません。セットアップおよび設定の基準については、すべてが週レベルで取得されるとは限りません。使用状況追跡データは週レベルで取得されるため、月別、四半期別および年別で集計可能です。ただし、週レベルより下のレベルで集計を実行した場合は、結果が生成されない場合があります。

## ユーザーログイン履歴について

90 日以上経過したユーザーログイン履歴データは、Oracle CRM On Demand アプリケーションから継続的に削除されます。したがって、Oracle CRM On Demand アプリケーションをこのリリースに最初にアップグレードしたとき、使用状況追跡機能では約 90 日間のユーザー採用基準をサポートできます。ただし、ユーザー採用履歴データは、Oracle CRM On Demand Analytics でのユーザー採用基準の時系列トレンド分析をサポートするために、データウェアハウスに保持されます。このデータは、Oracle CRM On Demand からのデータの削除後であっても、次の完全更新まで保持されます。

### 使用状況追跡基準

使用状況追跡基準は、カレンダー週ごとに収集されます。5-4-4 や 4-4-5 などの非標準カレンダーまたはカスタム会計カレンダーを使用している場合は、1 つの会計月または会計四半期の週が別の会計月または会計四半期よりも多くなり、少なかったりする可能性があります。そのため、基準が特定の月または四半期に対して若干増幅したり、不足しているように見える場合があります。このような動作が予想されるのは、企業の基準を会計カレンダーの月および四半期で分析するときに、それらの基準が会計カレンダー定義と完全には一致していない場合です。

### 分析オブジェクトディメンション

分析オブジェクトディメンションのフィールドは、ユーザーディメンションのフィールドのみ、および分析オブジェクト基準のみと結合できます。分析オブジェクトディメンションのフィールドに、ユーザーディメンション以外のディメンションのフィールドや、分析オブジェクト基準以外の基準を結合することはできません。

オブジェクトを作成したユーザーのユーザー情報に関するレポートを作成するには、分析オブジェクトのフィールド、およびユーザーディメンションまたは分析オブジェクトディメンションにある作成者ディメンションのフィールドを追加します。オブジェクトを最後に変更したユーザーのユーザー情報に関するレポートを作成するには、分析オブジェクトのフィールドおよび分析オブジェクトディメンションにある最終変更者ディメンションのフィールドを追加します。

分析オブジェクトの既存のデータは、毎週の使用状況追跡データの更新で上書きされます。週ごとのデータを比較する場合、各週のデータをエクスポートする必要があります。

使用状況追跡データは、次のタイプの分析オブジェクト（[アクション]、[分析]、[条件]、[フィルター]、[ダッシュボード]、[ダッシュボードページ]および[ダッシュボードプロンプト]）に対して収集されます。

分析オブジェクトのデータを抽出して確認する場合は、次の点を考慮してください。

- データは、[共有フォルダ]にある分析オブジェクトに対してのみ収集されます。個人用フォルダに格納されている分析オブジェクトについてはデータは収集されません。
- 削除されたオブジェクトに関するデータは収集されません。データが更新される前の週にオブジェクトがカタログから削除された場合、そのオブジェクトに関する情報はデータに含まれません。
- データが更新される前の週にオブジェクトが複数回変更された場合、最新の変更の詳細のみが使用可能です。
- データが更新される前の週にオブジェクトが作成され、同じ期間中に後から削除された場合、その期間のデータにオブジェクトは含まれません。
- 特定の週にオブジェクトが作成され、次の週にそのオブジェクトが削除され、同じ週に同じ名前の新しい分析オブジェクトが作成された場合、その名前のオブジェクトは、連続した 2 週のデータに新規作成オブジェクトとして表示されません。

### 分析オブジェクト基準

分析オブジェクト基準は、分析オブジェクトディメンションおよびユーザーディメンションのフィールドのみと結合できます。分析オブジェクト基準は、他の基準や、分析オブジェクトディメンションまたはユーザーディメンション以外の他のディメンションのフィールドとは結合できません。

### コンテンツディメンション

コンテンツディメンションは、Analytics 実績基準とページビュー実績基準に共通です。

Analytics 実績基準に関するレポートを作成するには、[コンテンツカテゴリー]フィールドを使用して、次の条件でフィルター処理します。

[コンテンツカテゴリー] = [Analytics v3]

ページビュー実績基準に関するレポートを作成するには、[コンテンツカテゴリー]フィールドを使用して、次の条件でフィルター処理します。

[コンテンツカテゴリー] = [ページビュー]

ページビュー実績基準を分析する場合は、コンテンツディメンションのフィールドのみ([コンテンツカテゴリー]と[コンテンツ名])を使用できます。ページビュー実績の場合、[コンテンツ名]の値は画面のタイトルを表します。Analytics 基準の場合、[コンテンツ名]の値はレポート名またはダッシュボード名を表します。

使用状況追跡分析に分析およびダッシュボードのパスを表示するには、内容ディメンション内の[コンテンツ詳細]フィールドを使用します。[コンテンツ詳細]は、[コンテンツカテゴリー]が[Analytics V3]に設定されているコンテンツに対してのみ表示されます。

分析およびダッシュボードのパスの形式は次のとおりです。

- ユーザーの個人用フォルダのパスは次のとおりです。

`/users/UserRowID`

`UserRowID` は、フォルダの所有者であるユーザーの行 ID です。次に例を示します。

`/users/1QA4-HQOAD`

- [全社共有フォルダ]のパスは次のとおりです。

`/shared/CompanyNumber_Shared_Folder`

`CompanyNumber` は、Oracle CRM On Demand の会社のインスタンスの番号です。次に例を示します。

`/shared/9999_Shared_Folder`

- [移行された全社共有フォルダ]のパスは次のとおりです。

`/shared/Company_CompanyNumber_Shared_Folder`

`CompanyNumber` は、Oracle CRM On Demand の会社のインスタンスの番号です。次に例を示します。

`/shared/Company_9999_Shared_Folder`

**注:** リリース 38 より前のリリースでは、[移行された全社共有フォルダ]にあるフォルダに格納されたカスタムダッシュボードの使用状況は追跡されませんでした。

- 標準アプリケーションのレコードタイプ[ホームページ]に埋め込まれている分析のパスには、接尾辞/`_Emb` が付きません。カタログの[既成分析]フォルダで組み込みダッシュボードから実行される分析の一部には、接尾辞/`_DB` が付きません。`/_Emb` および/`_DB` 接尾辞に対応するサブフォルダとそれらのサブフォルダの分析は、カタログに表示されません。

標準アプリケーションのレコードタイプ[ホームページ]にデフォルトで埋め込まれている分析のパスの例は次のとおりです。

`/shared/Pre-built Analysis/Customers Analytics/_Emb`

組み込みダッシュボードから実行される分析のパスの例は次のとおりです。

`/shared/Pre-built Analysis/Customers Analytics/_DB`

リリース 38 以降、[コンテンツ詳細]フィールドは次のように設定されます。

- マイフォルダまたは[共有フォルダ]にあるフォルダに格納されているカスタムダッシュボードの場合、[コンテンツ詳細]フィールドは、ダッシュボードのパスがカタログに表示されるとおりに設定されます。

たとえば、ユーザー ID が 1QA4-HQOAD のユーザーのマイフォルダ直下の My Custom Dashboards という名前のカスタムフォルダにダッシュボードが格納されている場合、[コンテンツ詳細]フィールドの内容は次のようになります。

`/users/1QA4-HQOAD/My Custom Dashboards`

各カスタムフォルダのレベルがパスに含まれます。

別の例として、インスタンス番号が 9999 の会社の[全社共有フォルダ]直下の Custom Account Dashboards という名前のカスタムフォルダにダッシュボードが格納されている場合、[コンテンツ詳細]フィールドの内容は次のようになります。

```
/shared/9999_Shared_Folder/Custom Account Dashboards
```

**注:** リリース 38 より前のリリースでは、マイフォルダにあるフォルダに格納されたカスタムダッシュボードの使用状況は追跡されませんでした。[共有フォルダ]にあるフォルダに格納されたカスタムダッシュボードの使用状況は追跡されましたが、[コンテンツ詳細]フィールドは設定されませんでした。

- ダッシュボードから実行される分析では、[コンテンツ詳細]フィールドに、ダッシュボードの名前を含むダッシュボードへのパスが設定されます。[コンテンツ名]フィールドには、埋め込まれた分析の名前が設定されます。

**注:** リリース 38 より前のリリースでは、[コンテンツ詳細]フィールドには、ダッシュボードに埋め込まれた分析は設定されませんでした。

- マイダッシュボード(各ユーザーの個人ダッシュボード)では、[コンテンツ詳細]フィールドに次のパスが設定されます。

```
/users/UserROWID/_portal
```

次に例を示します。

```
/users/1QA4-HQOAD/_portal
```

**注:** リリース 38 より前のリリースでは、マイダッシュボードの使用状況は追跡されませんでした。

- [全社共有フォルダ]にあるシステムによって生成された[ダッシュボード]フォルダに格納されたダッシュボードでは、[コンテンツ詳細]フィールドに次のパスが設定されます。

```
/shared/CompanyNumber_Shared_Folder/_portal
```

次に例を示します。

```
/shared/9999_Shared_Folder/_portal
```

- [移行された全社共有フォルダ]にあるシステムによって生成された[ダッシュボード]フォルダに格納されたダッシュボードでは、[コンテンツ詳細]フィールドに次のパスが設定されます。

```
/shared/Company_CompanyNumber_Shared_Folder/_portal
```

次に例を示します。

```
/shared/Company_9999_Shared_Folder/_portal
```

**注:** リリース 38 以降、システムによって生成された[ダッシュボード]フォルダのパスの接尾辞は/\_portal です。Oracle CRM On Demand の以前のリリースでは、接尾辞は/Dashboards でした。

## Analytics 実績基準

Analytics 実績基準を他の基準と結合することはできません。ページビュー実績を他の基準と結合することはできません。これら 2 つの実績関連基準は、様々なレベルの詳細を使用して格納されますが、このレベルは相互に異なり、他のすべての基準とも異なります。Analytics 実績基準は、コンテンツ、ユーザーおよび週レベルで取得されます。これらの基準は、各レポートが各ユーザーによって実行されるたびに収集され、週レベルで集計されます。平均応答時間は秒単位で測定されます。

一方、ページビュー実績基準は、ページおよび週レベルで取得されます。これらの基準は、各ページが閲覧されるたびに収集され、週レベルで集計されます。平均応答時間はミリ秒単位で測定されます。

Analytics 実績基準のレポートでは、基準を個々のユーザー別に示すことができます。ただし、ページビュー実績は企業レベルのみになります。ほとんどのページビューにタイトルがありますが、タイトルのないページビューについては、使用状況実績基準は[その他]として報告されます。Analytics 実績基準については、共有ダッシュボードと個人用ダッシュボードは対象になりますが、動的クエリーは対象になりません。ページビューコンテンツ名と分析コンテンツ名の両方に、企業のデフォルト言語と標準的なオブジェクトネーミングに基づく基準が表示されます。これらのコンテンツ名では、ユーザー言語やオブジェクト名の変更はサポートされていません。

## ユーザーサインイン履歴の制限事項

[ユーザーサインイン履歴]ディメンションには、[インタラクティブ]、[Web サービス]、[モバイル]など、ユーザーのサインイン元が示されています。このディメンションには、次の制限事項があります。

- [ユーザーサインイン履歴]で使用できる基準は、次のユーザー採用基準のみとなります。
  - 合計ログイン回数
  - ログイン失敗回数
- データの今月分のみが増分更新によって更新されます。
- [サインインタイプ]列の履歴データは、増分更新では更新されません。

注意: [サインインタイプ]の値は、この機能が使用可能になってからロードされたユーザーサインインレコードでのみ使用できます。Oracle CRM On Demand リリース 29 以前はこのデータが記録されていないため、このリリース以前にロードされた[ユーザーサインイン履歴]レコードでは NULL 値になります。

## ユーザー採用基準(週別および月別)

週別データは月別データにロールアップされません。月別データは月の日数に基づいて個別に計算されます。

## 取引先担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、取引先と担当者との間の多対多リレーションシップのレポートを作成できます。レポートの作成が可能なのは、取引先に関連付けられているすべての担当者または複数の取引先で共有されている担当者です。担当者に関連付けられていない取引先または取引先にリンクされていない担当者のレポートは、このサブジェクトエリアでは作成できません。

### 関連タイプ

多対多

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 担当者

### 基準

- 取引先担当者基準
  - 取引先担当者数

### 使用上の注意

取引先および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

## 取引先売上のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

取引先売上分析サブジェクトエリアでは、取引先売上を製品、カテゴリー、テリトリーおよびユーザー別に追跡できます。

## 関連タイプ

マルチファクト

## ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先売上
- 取引先テリトリー
- キャンペーン
- 所有ユーザー
- 製品
- 製品カテゴリー
- 目標

## 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先売上基準:
  - 取引先売上カスタム基準
  - 製品数
  - 平均製品数
- 目標基準:
  - 目標値

## 使用上の注意

取引先売上機能の詳細は、「[売上予想のリアルタイムレポートサブジェクトエリア \(ページ 917\)](#)」を参照してください。[売上予想]サブジェクトエリアでは、売上予想、目標および取引先売上を単一のクエリーレポートに組み合わせることができます。[目標]フォルダのディメンションおよび基準は、[所有ユーザー]フォルダのディメンションおよび基準とのみ結合できます。

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

## 取引先チームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、取引先とチームユーザーとの間の多対多リレーションシップのレポートを作成できます。Oracle CRM On Demand では取引先と様々なチームメンバーとの関連付けが可能なので、ユーザーがチームメンバーとして追加されているチームの中で、1 つまたはすべての取引先に関連付けられているすべてのチームメンバーのリストをこのサブジェクトエリアで作成できます。ユーザーに関連付けられていない取引先のレポートまたは取引先にリンクされていないユーザーのレポートは、このサブジェクトエリアでは作成できません。

## 関連タイプ

多対多

## ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先

- 取引先チーム
- 日付
- チームメンバー

### 基準

- 取引先チーム
  - 取引先チーム最適化カスタム基準
  - 取引先チームメンバー数

### 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

取引先チームディメンションの[取引先チーム最適化カスタム項目]フォルダで、次の各フィールドタイプの最初の 5 つのカスタムフィールド (つまり、作成された最初の 5 つのフィールド) が使用可能です。

- チェックボックス
- 日付
- 日時
- 率
- 電話
- ピックリスト
- テキスト(長い)
- テキスト(短い)

[取引先チーム最適化カスタム基準]フォルダで、次の各フィールドタイプの最初の 5 つのカスタムフィールド (つまり、作成された最初の 5 つのフィールド) が基準として使用可能です。

- 通貨
- 整数
- 数値

**データ表示。**このサブジェクトエリアでは、自分のプロフィールまたは企業プロフィールで定義されている設定に関係なく、常にチーム表示モードが使用されます。したがって、自分が所有者またはチームメンバーであるすべての取引先を常にレポートできます。

### 取引先のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、企業の取引先の営業基準の概要ビューを表示します。取引先レコードタイプは、分析できるレコードタイプです。このサブジェクトエリアを使用すると、次のような取引先実績に関する基本的な質問に回答できます。サービスリクエストの数が最も多い企業はどこか?商談が最も多い企業はどこか?このサブジェクトエリアでは、基準を取引先、取引先テリトリー、日付の各ディメンション別に任意のレベルでグループ化およびロールアップできます。その他のビジネスエリアに関する詳細な分析を行うには、他のサブジェクトエリアを使用する必要があります。

#### 関連タイプ

概要

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先

- キャンペーン
- 作成日
- 所有ユーザー
- テリトリー

## 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先基準
  - 取引先カスタム基準
  - 売上
  - 売上(千単位)
  - 平均売上
  - 確定売上
  - 確定売上(千単位)
  - 確定売上平均
  - 商談をクローズするまでの平均日数(定義:商談をクローズするまでの日数を成約数で割った数字)
  - 見込売上
  - 平均見込売上
  - 売上
  - 製品売上(千単位)
  - 製品確定売上
  - 製品確定売上(千単位)
  - 取引先数
  - 商談あり取引先数
  - 活動数
  - 担当者数
  - 商談数
  - 成約数
  - サービスリクエスト数
  - キャンセルされた SR 数
  - クローズした SR 数
  - オープン SR 数
  - 保留中の SR 数
  - 平均オープンサービスリクエスト期間
  - SR クローズまでの平均日数
  - 見込み客数
  - 商談が成立した見込み客数(定義:商談が成立済みの見込み客数)
  - 成約商談の見込み客数平均(定義:商談が成立済みで、セールスステージがクローズ済み/成立になっている見込み客数)
  - 不成立商談となった見込み客数
  - 確認済み見込み客数
  - 拒否済み見込み客数

## 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

## 取引先と競合会社のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、取引先と競合取引先との多対多関係に関するレポートを生成できます。このサブジェクトエリアは、取引先サブジェクトエリアとほぼ同じです。唯一の違いは、取引先レコードタイプとの多対多リレーションシップを持つ競合会社のディメンションがこのサブジェクトエリアに含まれるという点です。このサブジェクトエリアでは、取引先に関するすべての競合会社を表示するレポートを作成できます。このサブジェクトエリアは取引先と競合取引先との間の多対多リレーションシップを表すので、少なくとも1つの競合取引先に関連付けられていない取引先のレポートは、このサブジェクトエリアでは作成できません。レポートには、競合取引先との関係を定義する次のような属性を表示できます。

- プライマリ担当者
- 役割
- 役割をリバース
- 開始日
- 終了日
- 強み
- 弱み
- コメント

### 関連タイプ

多対多

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先競合会社
- キャンペーン
- 作成日
- 所有ユーザー
- 関係の担当者
- テリトリー

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先基準
  - 取引先カスタム基準
  - 売上
  - 売上(千単位)
  - 平均売上
  - 確定売上
  - 確定売上(千単位)
  - 確定売上平均
  - 商談をクローズするまでの平均日数(定義: 商談をクローズするまでの日数を成約数で割った数字)
  - 見込売上
  - 平均見込売上
  - 売上

- 製品売上(千単位)
- 製品確定売上
- 製品確定売上(千単位)
- 取引先数
- 商談あり取引先数
- 活動数
- 担当者数
- 商談数
- 成約数
- サービスリクエスト数
- キャンセルされた SR 数
- クローズした SR 数
- オープン SR 数
- 保留中の SR 数
- 平均オープンサービスリクエスト期間
- SR クローズまでの平均日数
- 見込み客数
- 商談が成立した見込み客数(定義:商談が成立済みの見込み客数)
- 成約商談の見込み客数平均(定義:商談が成立済みで、セールスステージがクローズ済み/成立になっている見込み客数)
- 不成立商談となった見込み客数
- 確認済み見込み客数
- 拒否済み見込み客数

### 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### [関係の担当者]ディメンション

1つの取引先に対して、競合会社としての複数の取引先をリンクできます。取引先に対してリンクされる競合会社としての取引先は、[取引先詳細]ページの[取引先競合会社]関連情報セクションにリストされます。この方法でリンクされた2つの取引先間の関係には、リンクされた取引先のプライマリ担当者とは異なるプライマリ担当者も存在します。

取引先と競合会社の間関係のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[関係の担当者]ディメンションからカラムを選択します。取引先のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[取引先]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。競合会社のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[取引先競合会社]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。

### 取引先とパートナーのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、取引先とパートナー取引先との間の多対多リレーションシップのレポートを作成できます。このサブジェクトエリアは、取引先サブジェクトエリアとほぼ同じです。唯一の違いは、取引先レコードタイプとの多対多リレーションシップを持つパートナーのディメンションがこのサブジェクトエリアに含まれるという点です。このサブジェクトエリアでは、取引先に関するすべてのパートナーを表示するレポートを作成できます。取引先とパートナー取引先との多対多関係を示すことを目的としているため、1つ以上のパートナー取引先に関連付けられていなければ、取引先はレポートに表示されません。レポートには、パートナー取引先との関係を定義する次のような属性を表示できます。

- プライマリ担当者

- 役割
- 役割をリバース
- 開始日
- 終了日
- 強み
- 弱み
- コメント

#### 関連タイプ

多対多

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先パートナー
- キャンペーン
- 作成日
- 所有ユーザー
- 関係の担当者
- テリトリー

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先基準
  - 取引先カスタム基準
  - 売上
  - 売上(千単位)
  - 平均売上
  - 確定売上
  - 確定売上(千単位)
  - 確定売上平均
  - 商談をクローズするまでの平均日数(定義: 商談をクローズするまでの日数を成約数で割った数字)
  - 見込売上
  - 平均見込売上
  - 売上
  - 製品売上(千単位)
  - 製品確定売上
  - 製品確定売上(千単位)
- 取引先数
- 商談あり取引先数
- 活動数
- 担当者数
- 商談数
- 成約数
- サービスリクエスト数
- キャンセルされた SR 数
- クローズした SR 数

- オープン SR 数
- 保留中の SR 数
- 平均オープンサービスリクエスト期間
- SR クローズまでの平均日数
- 見込み客数
- 商談が成立した見込み客数(定義:商談が成立済みの見込み客数)
- 成約商談の見込み客数平均(定義:商談が成立済みで、セールスステージがクローズ済み/成立になっている見込み客数)
- 不成立商談となった見込み客数
- 確認済み見込み客数
- 拒否済み見込み客数

### 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### [関係の担当者]ディメンション

1つの取引先に対して、パートナーとしての複数の取引先をリンクできます。取引先に対してリンクされるパートナーとしての取引先は、[取引先詳細]ページの[取引先パートナー]関連情報セクションにリストされます。この方法でリンクされた2つの取引先間の関係には、リンクされた取引先のプライマリ担当者とは異なるプライマリ担当者も存在します。

取引先とパートナーの間の関係のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[関係の担当者]ディメンションからカラムを選択します。取引先のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[取引先]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。パートナーのプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[取引先パートナー]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。

### 取引先と関連取引先のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、取引先と関連取引先との間の多対多リレーションシップのレポートを作成できます。このサブジェクトエリアは、取引先サブジェクトエリアとほぼ同じです。唯一の違いは、取引先レコードタイプとの多対多リレーションシップを持つ関連取引先のディメンションがこのサブジェクトエリアに含まれるという点です。このサブジェクトエリアでは、取引先に関するすべての関連取引先を表示するレポートを作成できます。取引先と関連取引先との多対多関係を示すことを目的としているため、1つ以上の関連取引先に関連付けられていなければ、取引先はレポートに表示されません。レポートには、関連取引先との関係を定義する次のような属性を表示できます。

- プライマリ担当者
- 役割
- 役割をリバース
- 開始日
- 終了日
- 強み
- 弱み
- コメント

### 関連タイプ

多対多

ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- キャンペーン
- 作成日
- 所有ユーザー
- 関連取引先
- 関係の担当者
- テリトリー

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先基準
  - 取引先カスタム基準
  - 売上
  - 売上(千単位)
  - 平均売上
  - 確定売上
  - 確定売上(千単位)
  - 確定売上平均
  - 商談をクローズするまでの平均日数(定義:商談をクローズするまでの日数を成約数で割った数字)
  - 見込売上
  - 平均見込売上
  - 売上
  - 製品売上(千単位)
  - 製品確定売上
  - 製品確定売上(千単位)
  - 取引先数
  - 商談あり取引先数
  - 活動数
  - 担当者数
  - 商談数
  - 成約数
  - サービスリクエスト数
  - キャンセルされた SR 数
  - クローズした SR 数
  - オープン SR 数
  - 保留中の SR 数
  - 平均オープンサービスリクエスト期間
  - SR クローズまでの平均日数
  - 見込み客数
  - 商談に更新された見込み客数
  - 成約商談の見込み客数平均(定義:商談が成立済みで、セールスステージがクローズ済み/成立になっている見込み客数)
  - 不成立商談となった見込み客数
  - 確認済み見込み客数
  - 拒否済み見込み客数

## 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### [関係の担当者]ディメンション

取引先を相互にリンクできます。取引先に対してリンクされる取引先(競合会社またはパートナーとしてリンクされていない取引先)は、[取引先詳細]ページの[取引先関係]関連情報セクションにリストされます。この方法でリンクされた2つの取引先間の関係には、リンクされた取引先のプライマリ担当者とは異なるプライマリ担当者も存在します。

**注:** 取引先を相互にリンクするには、ユーザーの役割に[拡張された取引先の関係へのアクセス]権限と[拡張された担当者および取引先の関係へのアクセスの管理]権限が必要で、さらに管理者が、ユーザーの役割に割り当てられた[取引先詳細]ページレイアウトに、[取引先関係]関連情報セクションを追加する必要があります。

取引先間の関係のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[関係の担当者]ディメンションからカラムを選択します。取引先のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[取引先]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。リンクされた取引先のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[関連取引先]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。

### 活動のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、活動、取引先、商談、見込み客、キャンペーン、担当者、サービスリクエスト、日付の各ディメンション別に一連の活動基準を分析できます。このサブジェクトエリアは、すべての活動イベントおよび対話をこれらのレコードタイプとの関連で表すため、詳細レベルが最も低く、そのため、このサブジェクトエリアを指定する活動の要素テーブルが最も大きくなる可能性があります。このサブジェクトエリアでは、最大のディメンションセットを使用して活動基準をロールアップおよび分析できます。このサブジェクトエリアはマルチファクトサブジェクトなので、活動基準に関連するユーザー目標のレポートを作成できます。

#### 関連タイプ

シンプル

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 活動
- キャンペーン
- 担当者
- 見込み客
- 商談
- サービスリクエスト
- 目標

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 活動基準
  - 活動数
  - オープン活動数
  - 活動あり取引先数
  - クローズした活動数

- 目標基準
  - 目標値

### 使用上の注意

取引先、活動、担当者およびサービスリクエストディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### 詳細カスタムオブジェクトのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、詳細カスタムオブジェクトを分析する機能を使用できます。

詳細カスタムオブジェクトエリアは、カスタムオブジェクト 4 から 40 と事前に作成されたオブジェクト(カスタムオブジェクト 1、2 および 3 など)との 1 対多および多対 1 関係のレポートを生成できる特殊サブジェクトエリアです。詳細カスタムオブジェクトエリアでは、すべてのオブジェクトのレポートを 1 つサブジェクトエリアに結合するため、レポートを規定する基準を追加して、レポートに含まれるオブジェクト間の関係パスの選択に役立てる必要があります。複数のディメンションがレポートにある場合、Oracle CRM On Demand の分析では、常に基準をディメンションに関連付ける必要があります。レポートに基準が含まれていない場合は、Oracle CRM On Demand の分析で 1 つの基準が無作為に選択されます。このサブジェクトエリアのカスタムオブジェクト 4 から 40 は Oracle CRM On Demand で直接サポートされていないため、多対多関係のレポートを生成することはできません。

カスタムオブジェクト 1、2 および 3 と分析の取引先、担当者、サービスリクエスト、商談には多対多関係を実装します。したがって、1 対多関係のレポートはカスタムオブジェクト 1、2 および 3 とこれらのオブジェクトとの関係についてのみ生成できます。カスタムオブジェクト 1、2 および 3 と活動、資産、見込み客、製品との間の 1 対多関係レポートを作成することはできません。

#### 関連タイプ

フェデレート

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 活動
- 割当
- キャンペーン
- 請求
- 担当者
- 補償内容
- カスタムオブジェクト 1
- カスタムオブジェクト 2
- カスタムオブジェクト 3
- カスタムオブジェクト 04
- カスタムオブジェクト 05
- カスタムオブジェクト 06
- カスタムオブジェクト 07
- カスタムオブジェクト 08
- カスタムオブジェクト 09
- カスタムオブジェクト 10

- カスタムオブジェクト 11
- カスタムオブジェクト 12
- カスタムオブジェクト 13
- カスタムオブジェクト 14
- カスタムオブジェクト 15
- カスタムオブジェクト 16
- カスタムオブジェクト 17
- カスタムオブジェクト 18
- カスタムオブジェクト 19
- カスタムオブジェクト 20
- カスタムオブジェクト 21
- カスタムオブジェクト 22
- カスタムオブジェクト 23
- カスタムオブジェクト 24
- カスタムオブジェクト 25
- カスタムオブジェクト 26
- カスタムオブジェクト 27
- カスタムオブジェクト 28
- カスタムオブジェクト 29
- カスタムオブジェクト 30
- カスタムオブジェクト 31
- カスタムオブジェクト 32
- カスタムオブジェクト 33
- カスタムオブジェクト 34
- カスタムオブジェクト 35
- カスタムオブジェクト 36
- カスタムオブジェクト 37
- カスタムオブジェクト 38
- カスタムオブジェクト 39
- カスタムオブジェクト 40
- 損傷
- 金融口座
- 金融口座名義人
- 金融口座保有状況
- 財務計画
- 金融製品
- 金融トランザクション
- 世帯
- 保険不動産
- 在庫期間
- 関連パーティ
- 見込み客
- 商談
- パートナー
- 保険証券
- 証券名義人

- ポートフォリオ
- 製品
- サンプル在庫
- サンプルトランザクション
- サービスリクエスト
- 解決策
- トランザクション項目

## 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先基準
  - 取引先カスタム基準
  - 取引先数
- 活動基準
  - 活動あり取引先数
  - 活動数
  - クローズした活動数
  - オープン活動数
- 割当基準
  - 割当数
  - 最大数量割当の平均
  - 最大コール数量の平均
  - 平均ソートキー
  - 最大数量割当の合計
  - 最大コール数量の合計
  - 合計ソートキー
- キャンペーン基準
  - キャンペーンの取引先数
  - キャンペーン数
  - 有効なキャンペーン数
  - 完了キャンペーン数
  - 予定キャンペーン数
  - キャンペーンの担当者数
  - キャンペーンの見込み客数
  - キャンペーンの商談数
  - キャンペーンの成約数
  - 予算の割合(定義:コストに 100 を掛けて予算計上済みコストで割った数字)
  - 見込み客目標の達成率(定義:見込み客数に 100 を掛けて見込み客目標数で割った数字)
  - 売上目標達成率(定義:確定売上×100 を売上目標で割った値)
  - キャンペーンの商談をクローズするまでの平均日数
  - キャンペーンの確定売上平均
  - キャンペーンの商談をクローズするまでの平均日数
  - クローズしたセールスごとの費用平均(定義:平均費用を成約数で割った数字)
  - 見込み客 1 件当たりの費用平均(定義:平均費用を見込み客数で割った数字)
  - キャンペーンの確定売上
  - クローズしたセールスごとの費用(定義:費用を成約数で割った数字)

- 見込み客 1 件当たりの費用(定義:費用を見込み客数で割った数字)
- キャンペーンの見込み客変更率
- キャンペーンの商談売上
- キャンペーンの商談成約率
- 投資対効果(ROI)
- 請求基準
  - 請求カスタム基準
  - 請求数
  - 平均負債額
  - 平均損失額
  - 負傷した従業員数の平均
  - 平均負傷者数
  - 合計負債額
  - 合計損失額
  - 負傷した従業員数の合計
  - 合計負傷者数
- 担当者基準
  - 担当者カスタム基準
  - 担当者数
- 補償内容基準
  - 補償内容カスタム基準
  - 補償内容数
  - 平均控除金額
  - 個人の制限の平均
  - 平均被保険金額
  - 制限の合計の平均
  - 合計控除金額
  - 個人の制限の合計
  - 合計被保険金額
  - 制限の合計の合計
- カスタムオブジェクト 1-40 基準
  - カスタムオブジェクト 1-40 カスタム基準
  - カスタムオブジェクト 1-40 最適化カスタム基準
  - カスタムオブジェクト 1-40 の数
- 損害基準
  - 損害カスタム基準
    - 損害数
    - 平均予想額
    - 平均不動産数
    - 合計予想額
    - 合計不動産数
- 金融口座基準
  - 金融口座カスタム基準
  - 金融口座数

- 平均残高
- 合計残高
- 金融口座名義人基準
  - 金融口座名義人カスタム基準
  - 金融口座名義人数
- 金融口座保有状況基準
  - 金融口座名義人カスタム基準
  - 金融口座保有状況数
  - 平均実績
  - 平均購入価格
  - 平均数量
  - 平均値
  - 合計実績
  - 合計購入価格
  - 合計数量
  - 合計値
- 財務計画基準
  - 財務計画カスタム基準
  - 財務計画数
- 金融製品基準
  - 金融製品カスタム基準
  - 金融製品数
  - 現在の価格の平均
  - 現在の価格の合計
- 金融トランザクション基準
  - 金融トランザクションカスタム基準
  - 金融トランザクション数
  - 平均数量
  - 平均取引価格
  - 平均値
  - 合計数量
  - 合計取引価格
  - 合計値
- 世帯基準
  - 世帯カスタム基準
  - 担当者の資産合計
    - 平均総資産
    - 総資産平均(千単位)
    - 総資産
    - 総資産(千単位)
  - 担当者の経費総額
    - 平均経費総額
    - 経費総額平均(千単位)
    - 経費総額

- 経費総額(千単位)
- 担当者の総収入
  - 平均総収入
  - 総収入平均(千単位)
  - 総収入
  - 総収入(千単位)
- 担当者の負債合計
  - 平均負債合計
  - 平均負債合計(千単位)
  - 負債合計
  - 負債合計(千単位)
- 担当者総純資産
  - 平均総純資産
  - 総純資産平均(千単位)
  - 総純資産
  - 総純資産(千単位)
- 世帯資産合計
  - 平均世帯資産合計
  - 平均世帯資産合計(千単位)
  - 世帯資産合計
  - 世帯資産合計(千単位)
- 世帯の経費総額
  - 世帯の経費総額平均
  - 世帯の経費総額平均(千単位)
  - 世帯の経費総額
  - 世帯の経費総額(千単位)
- 世帯の総収入
  - 世帯の平均総収入
  - 世帯の平均総収入(千単位)
  - 世帯の総収入
  - 世帯の総収入(千単位)
- 世帯の負債合計
  - 世帯の平均負債合計
  - 世帯の平均負債合計(千単位)
  - 世帯の負債合計
  - 世帯の負債合計(千単位)

- 世帯の総純資産
  - 世帯の平均総純資産
  - 世帯の総純資産平均(千単位)
  - 世帯の総純資産
  - 世帯の総純資産(千単位)
- 担当者見込み客数
- 担当者サービスリクエスト数
- 担当者数
- 世帯数
- ロールアップ担当者数
- ロールアップ見込み客数
- ロールアップサービスリクエスト数
- 保険不動産基準
  - 保険不動産カスタム基準
  - 保険不動産数
  - 平均金額
  - 平均シーケンス
  - 合計金額
  - 合計シーケンス
- 在庫期間基準
  - 在庫期間カスタム基準
  - 在庫期間数
- 関連パーティ基準
  - 関連パーティカスタム基準
  - 関連パーティ数
- 見込み客基準
  - アーカイブ済み見込み客数
  - 見込み客数
  - 商談が成立した見込み客数(定義:商談が成立済みの見込み客数)
  - 不成立商談となった見込み客数
  - 成約商談の見込み客数平均(定義:商談が成立済みで、セールスステージがクローズ済み/成立になっている見込み客数)
  - 新規商談数
  - 確認済み見込み客数
  - 拒否済み見込み客数
  - 成約数
  - 見込み客の確定売上
  - 見込み客の予想売上
  - 見込み客の商談売上
- 商談基準
  - 商談カスタム基準
  - クローズ済み商談数
  - オープン商談数
  - 商談数
  - 成約数

- フェーズの平均日数
- 確定売上
- 確定売上(千単位)
- 予想売上
- 予想売上(千単位)
- 売上
- 売上(千単位)
- パートナー基準
  - パートナーカスタム基準
  - パートナー数
- 保険証券基準
  - 保険証券カスタム基準
  - 保険証券数
  - 平均額面
  - モード保険料の平均
  - 保険料合計の平均
  - 合計額面
  - モード保険料の合計
  - 保険料合計の合計
- 証券名義人基準
  - 証券名義人カスタム基準
  - 証券名義人数
  - 名義人の割合の平均
  - 名義人の割合の合計
- ポートフォリオ基準
  - ポートフォリオカスタム基準
  - ポートフォリオ数
  - 平均信用限度額
  - 平均額面金額
  - 平均借入れ金額
  - 平均保険料
  - 平均売上
  - 平均総資産価値
  - 信用限度額
  - 額面金額
  - 借入れ金額
  - 保険料
  - 売上
  - 総資産価値
- サンプル在庫基準
  - サンプル在庫カスタム基準
  - サンプル在庫数
  - 最終実地棚卸の平均
  - 開始残高の平均
  - 実地棚卸の平均
  - システム数の平均

- 最終実地棚卸の合計
- 開始残高の合計
- 実地棚卸の合計
- システム数の合計
- サンプルトランザクション基準
  - サンプルトランザクションカスタム基準
  - サンプルトランザクション数
  - 受信済みパッケージの平均
  - 送信済みパッケージの平均
  - 受信済みパッケージの合計
  - 送信済みパッケージの合計
- サービスリクエスト基準
  - サービスリクエストカスタム基準
  - キャンセルされた SR 数
  - クローズした SR 数
  - オープン SR 数
  - 保留中の SR 数
  - SR 数
  - SR クローズまでの平均日数
  - 平均オープンサービスリクエスト期間
- 解決策基準
  - 解決策カスタム基準
  - 承認された解決策数
  - 旧式解決策数
  - 公開解決策数
  - 解決策数
- トランザクション項目基準
  - トランザクション項目カスタム基準
  - トランザクション項目数
  - 行番号の平均
  - 平均数量
  - 出荷数量の平均
  - 行番号の合計
  - 合計数量
  - 合計出荷数量

### 使用上の注意

ポートフォリオディメンションには、通常は車両などの非金融資産が含まれています。ただし、管理者がポートフォリオリストで、[企業プロフィール]ページの[ポートフォリオアカウントからの車両/資産レコードの除外]オプションを使用して、そのような非金融資産を明確に除外した場合を除きます。

結果なしのレポートが生成される理由はいくつか考えられます。その 1 つは、レポートの基準が不足していることです。レポートには最低でも 1 つの基準を指定する必要があります。

相互に直接リンクしていない 2 つのカスタムオブジェクトを使用した場合にも結果のないレポートが生成される可能性があります。たとえば、取引先オブジェクトがカスタムオブジェクト 4 および 5 に直接関連付けられている場合、取引先とカスタムオブジェクト 4 との関連および取引先とカスタムオブジェクト 5 との関連を示すレポートを作成できます。ところが、取引先とカスタムオブジェクト 4 との関連と、カスタムオブジェクト 5 との関連を結合した関係を示すレポートを作成するには、アプリケーションの定義でカスタムオブジェクト 4 とカスタムオブジェクト 5 を直接関連付ける必要があります。

さらに例を示すと、取引先オブジェクトがカスタムオブジェクト 4 に直接関連付けられ、そのカスタムオブジェクト 4 がカスタムオブジェクト 5 にも直接関連付けられている場合、取引先とカスタムオブジェクト 4 との関連、およびカスタムオブジェクト 4 とカスタムオブジェクト 5 との関連を示すレポートを作成できます。ところが、取引先、カスタムオブジェクト 4 およびカスタムオブジェクト 5 を結合した関連を示すレポートを作成するには、アプリケーションの定義で取引先とカスタムオブジェクト 5 を直接関連付ける必要があります。

取引先、活動、担当者およびサービスリクエストディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

カスタムオブジェクト 16-20 とともに使用した場合、[ポートフォリオ]ディメンションでは結果が得られません。結果が得られるのは、カスタムオブジェクト 1-15 およびカスタムオブジェクト 21-40 とともに使用した場合です。

### 共通所有者ディメンション

このサブジェクトエリアのレコードタイプディメンションのほとんどには、[所有者]フォルダがあります。ただし、所有者は、それらのレコードタイプすべてで共有される 1 つの共通ディメンションです。そのため、いずれかのレコードタイプフォルダで[所有者]フォルダからカラムを選択した場合に、異なるレコードタイプの基準を選択すると、分析では、基準を選択したレコードタイプのレコードのすべての所有者が表示されます。たとえば、[サービスリクエスト]フォルダで[所有者]フォルダから[エイリアス]カラムを選択した場合に、[SR の数]基準を選択すると、分析では、サービスリクエストレコードのすべての所有者が表示されます。ただし、所有者は 1 つのディメンションであるため、[担当者]フォルダで[所有者]フォルダから[エイリアス]カラムを選択し、[SR の数]基準を選択した場合、同じ結果が表示されます。

いずれかのレコードタイプフォルダで[所有者]フォルダからカラムを選択し、複数のレコードタイプから基準を選択した場合、分析では、基準を選択したすべてのレコードタイプのレコードのすべての所有者が表示されます。たとえば、[サービスリクエスト]フォルダで[所有者]フォルダから[エイリアス]カラムを選択した場合に、[SR の数]および[活動数]基準を選択すると、分析では、サービスリクエストレコードおよび活動レコードのすべての所有者が表示されます。この例では、所有者が活動を所有するがサービスリクエストを所有しない場合は[SR の数]基準には値 0 (ゼロ) が表示され、所有者がサービスリクエストを所有するが活動を所有しない場合は[活動数]基準には値 0 (ゼロ) が表示されます。

### 共通日付ディメンション

このサブジェクトエリアのレコードタイプディメンションの多くには、[日付]や[作成日]などの日付フォルダがあります。ただし、一部のレコードタイプでは共通日付ディメンションが共有されます。他のレコードタイプと日付ディメンションを共有するレコードタイプの日付フォルダからカラムを選択した場合に、同じ日付ディメンションを共有する他のレコードタイプのいずれかの基準を選択すると、分析では、基準を選択したレコードタイプのレコードのすべての日付が表示されます。たとえば、[取引先]および[担当者]レコードタイプは日付ディメンションを共有しています。したがって、[取引先]フォルダで[作成日]フォルダから[日付]カラムを選択した場合に、取引先数基準を選択すると、分析では、取引先レコードが作成されたすべての日付が表示されます。ただし、[取引先]および[担当者]レコードタイプは日付ディメンションを共有しているため、[担当者]フォルダで[作成日]フォルダから[日付]カラムを選択し、取引先数基準を選択した場合、同じ結果が表示されます。

他のレコードタイプと日付ディメンションを共有するレコードタイプの日付フォルダからカラムを選択した場合に、同じ日付ディメンションを共有する複数のレコードタイプから基準を選択すると、分析では、基準を選択したすべてのレコードタイプのレコードのすべての日付が表示されます。たとえば、[取引先]フォルダで[作成日]フォルダから[日付]カラムを選択した場合に、取引先数および[担当者数]基準を選択すると、分析では、取引先レコードおよび担当者レコードが作成されたすべての日付が表示されます。この例では、取引先レコードが作成されたが担当者レコードが作成されなかった日付の[担当者数]基準には値 0 (ゼロ) が表示され、担当者レコードが作成されたが取引先レコードが作成されなかった日付の取引先数基準には値 0 (ゼロ) が表示されます。

以降の表に、共通日付ディメンションを共有するレコードタイプと、各レコードタイプに対して表示される日付ディメンションの名前を示します。それぞれの表では、1 つの共通日付ディメンションの詳細を示します。

レコードタイプディメンション	日付ディメンション
取引先	作成日
キャンペーン	日付

レコードタイプディメンション	日付ディメンション
担当者	作成日
見込み客	日付
商談	クローズ日
ポートフォリオ	日付
レコードタイプディメンション	日付ディメンション
活動	作成日
割当	作成日
請求	作成日
補償内容	作成日
カスタムオブジェクト 01 から 40	作成日
損傷	作成日
金融口座	作成日
金融口座名義人	作成日
金融口座保有状況	作成日
財務計画	作成日
金融製品	作成日
金融トランザクション	作成日
保険不動産	作成日
在庫期間	作成日
関連パーティ	作成日
商談	オープン日
保険証券	作成日
証券名義人	作成日

レコードタイプディメンション	日付ディメンション
サービスリクエスト	オープン日
サンプル在庫	作成日
サンプルトランザクション	作成日
トランザクション項目	作成日

### 関連オブジェクトのカスタムフィールド

関連オブジェクトのカスタムフィールドは、[詳細カスタムオブジェクト]レポートサブジェクトエリアのレポートには使用できません。たとえば、カスタムオブジェクトのフィールドを別のカスタムオブジェクトの関連フィールドとして作成した場合、[詳細カスタムオブジェクト]レポートサブジェクトエリアのメインオブジェクトフォルダでは、その新しいフィールドを使用できません。一方、関連オブジェクトのフォルダでは、その新しいフィールドを使用できます。

### 詳細カスタムオブジェクトサブジェクトエリア、および金融と保険オブジェクト

詳細カスタムオブジェクトサブジェクトエリアを使用すると、そのサブジェクトエリアに存在するオブジェクトのすべての属性および基準をレポートできます。これらのオブジェクト間の関連付けもレポートできます。ただし、特定のペアオブジェクトの場合、そのサブジェクトエリアでサポートされるのは、1つの関連付けのみです。次に例を示します。

- 金融口座オブジェクトは、取引先、支店、および金融機関の子オブジェクトになることができます。ただし、レポートできるのは、取引先オブジェクトの関連付けのみです。
- 金融口座オブジェクトは、担当者およびアドバイザーの子オブジェクトになることができます。ただし、レポートできるのは担当者オブジェクトの関連付けのみです。
- 保険証券オブジェクトは、取引先、代理店、および保険会社の子オブジェクトになることができます。ただし、レポートできるのは、取引先オブジェクトの関連付けのみです。
- 保険証券オブジェクトは、担当者、代理店、および保険会社引受会社の子オブジェクトになることができます。ただし、レポートできるのは、取引先オブジェクトの関連付けのみです。

詳細カスタムオブジェクトサブジェクトエリアのレポートでは、金融オブジェクトとカスタムオブジェクト 1 から 40 の関連付け、および保険オブジェクトとカスタムオブジェクト 1 から 40 の関連付けは使用できません。

### フィールドフォーマット

金融、保険およびサンプルのディメンションでは、通貨、日付および整数のフィールドは事前に書式設定されています。これらのディメンションの他のフィールドタイプ(数値やパーセンテージなど)は事前に書式設定されていません。これらのフィールドには、カスタム書式を適用できます。このフォーマット方法は、次のディメンションと基準に影響します。

- 割当
- 割当基準
- 請求
- 請求基準
- 補償内容
- 補償内容基準
- 損傷
- 損害基準
- 金融口座
- 金融口座基準
- 金融口座名義人
- 金融口座名義人基準

- 金融口座保有状況
- 金融口座保有状況基準
- 財務計画
- 財務計画基準
- 金融製品
- 金融製品基準
- 金融トランザクション
- 金融トランザクション基準
- 保険不動産
- 保険不動産基準
- 関連パーティ
- 関連パーティ基準
- 在庫期間
- 在庫期間基準
- 保険証券
- 保険証券基準
- 証券名義人
- 証券名義人基準
- サンプル在庫
- サンプル在庫基準
- サンプルトランザクション
- サンプルトランザクション基準
- トランザクション項目
- トランザクション項目基準

#### アセスメントのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

##### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、アセスメントの使用状況と結果をリアルタイムに分析できます。アセスメントの完了、スコアリング、および活動、担当者、取引先などの他の関連ディメンションに対する相互作用をフル表示できます。

##### 関連タイプ

シンプル

##### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 活動
- アセスメント
- ビジネス計画
- 担当者
- 最終変更日
- 開始日
- 見込み客

- 目標
- 商談
- サービスリクエスト

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- アセスメント基準
  - 回答
    - 基準回答数
    - 回答完了
    - 回答未完了
  - 基準
    - スクリプト基準数
    - スクリプト基準数の平均
    - 基準スコアの平均
    - 基準スコア
    - 基準スコアの最大値
    - 基準スコアの最小値
  - スクリプト
    - スクリプト使用回数
    - 完了率
    - 実際のスクリプトスコア
    - 実際のスクリプトスコアの平均
    - しきい値スクリプトスコアの平均
    - 実際のスクリプトスコアの最大値
    - 実際のスクリプトスコアの最小値
    - しきい値スクリプトスコア
  - アセスメント ID

### 使用上の注意

アセスメント基準とともに使用できるのは、アセスメントディメンションのみです。アセスメント基準によっては、削除しても以前完了したアセスメントがその削除を反映しないために、不正確な結果が表示される場合があります。このサブジェクトエリアを使用する際には、レポートの基準を少なくとも 1 つ含める必要があります。基準を表示する必要がない場合は、基準を非表示にできます。

アセスメントディメンション内のフォルダは回答および基準用です。これらのフォルダ内のフィールドは基準との関連がないため、値は作成されません。

活動およびサービスリクエストディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### Assets Real-Time Reporting Subject Area

#### Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

### Business Purpose

This subject area allows you to analyze asset metrics by account, asset, opportunity, product and user dimensions. It allows you to track assets and products that were sold to a customer or company. This is one of the few subject areas where the visibility to the asset records is based on the visibility of the associated account records.

### Relationship Type

Simple

### Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Asset
- Opportunity
- Owned By User
- Product

### Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Asset Metrics
  - Number (#) of Assets
  - Average Number (Avg #) of Assets

### Usage Notes

You can analyze the Asset metrics by the Owned By User dimension. The Account and Asset dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

#### ブックのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

注: このサブジェクトエリアへのアクセスは、役割に[ブックの管理]権限が付与されたユーザーに制限されます。

##### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、ブックをリアルタイムで分析できます。

##### 関連タイプ

シンプル

##### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- ブック
- ユーザー

##### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- ブックユーザー基準

- ユーザーのブックの数
- ブックのユーザーの数

### 使用上の注意

なし

ビジネス計画のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、ビジネス計画、目標、計画タイプ、期間、売上目標、単位のコンテキスト内で、取引先、担当者、商談および製品を参照できます。また、ビジネス計画内で設定した目標と比較して実績を確認できます。結果を目標と比較するために、結果を他のサブジェクトエリアからのクエリーと組み合わせることができます。

### 関連タイプ

1 対多

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 活動
- ブック
- ビジネス計画
- 担当者
- カスタムオブジェクト 1
- カスタムオブジェクト 2
- カスタムオブジェクト 3
- 見込み客
- 目標
- 商談
- 期間
- 計画取引先
- 計画担当者
- 計画商談
- 主要パートナー取引先
- 製品
- サービスリクエスト

### 基準

このサブジェクトエリアには次の基準があります。

- 取引先基準
- 活動基準
- ビジネス計画基準
- 担当者基準
- カスタムオブジェクト 1 基準
- カスタムオブジェクト 2 基準

- カスタムオブジェクト 3 基準
- 見込み客基準
- 目標基準
- 商談基準
- パートナー基準
- 期間基準
- 計画取引先基準
- 計画担当者基準
- 計画商談基準
- サービスリクエスト基準

### 使用上の注意

このサブジェクトエリアには複数のディメンションがありますが、ディメンションを無計画に混合しないよう注意する必要があります。ディメンションの組み合わせによっては、有効な結果が得られない場合もあります。次のリストは、ドライビングオブジェクトディメンションを太字で示し、組み合わせた場合に有効な結果が得られるディメンションを示します。

- **取引先**: 目標、計画取引先
- **活動**: ビジネス計画、目標
- **ビジネス計画**: 活動、目標、パートナー、期間、計画取引先、計画担当者、計画商談、製品
- **担当者**: 目標、計画担当者
- **見込み客**: 目標
- **目標**: 取引先、活動、ビジネス計画、担当者、見込み客、期間、製品、サービスリクエスト
- **商談**: 目標、計画商談
- **パートナー**: ビジネス計画
- **期間**: ビジネス計画、目標
- **計画取引先**: 取引先、ビジネス計画
- **計画担当者**: ビジネス計画、担当者
- **計画商談**: ビジネス計画、商談
- **製品**: ビジネス計画、計画担当者
- **サービスリクエスト**: 目標

注: 1 つのレポートでディメンションを混合する場合は、Oracle CRM On Demand で適切に結合されるように、これらのディメンションの基準を必ず含めてください。たとえば、ドライビングディメンションが目標で、[担当者] フィールドをいくつか使用する必要がある場合は、クエリーに目標基準も含める必要があります。基準の印刷は抑制できますが、クエリーには含まれている必要があります。

ブックディメンションを使用すると、取引先と担当者の基準および関連属性をブック階層の任意のレベルで分析できます。

活動およびサービスリクエストディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### キャンペーンのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、キャンペーン、ユーザー、日付別にキャンペーンの総合分析を行うことができます。キャンペーンの結果、実績、投資対効果 (ROI) を分析できます。キャンペーンの目標を達成し、今後のキャンペーンを最適化するための問題解決に役立つ基準も含まれています。

#### 関連タイプ

## シンプル

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- キャンペーン
- 日付
- 所有ユーザー

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- キャンペーン基準
  - キャンペーン数
  - 予定キャンペーン数
  - 有効なキャンペーン数
  - 完了キャンペーン数
  - キャンペーン取引先数
  - キャンペーン担当者数
  - キャンペーン見込み客数
  - キャンペーン商談数
  - キャンペーン成約数
  - 予算の割合 (定義: コストに 100 を掛けて予算計上済みコストで割った数字)
  - 見込み客目標の達成率 (定義: 見込み客数に 100 を掛けて見込み客目標数で割った数字)
  - 売上目標達成率 (定義: 確定売上×100 を売上目標で割った値)
  - キャンペーン商談をクローズするまでの平均日数
  - クローズしたセールスごとの費用 (定義: 費用を成約数で割った数字)
  - クローズしたセールスごとの費用平均 (定義: 平均費用を成約数で割った数字)
  - 見込み客 1 件当たりの費用 (定義: 費用を見込み客数で割った数字)
  - 見込み客 1 件当たりの費用平均 (定義: 平均費用を見込み客数で割った数字)
  - キャンペーン見込み客変更率
  - キャンペーン確定売上
  - キャンペーン商談売上
  - キャンペーン確定売上平均
  - キャンペーン商談成約率
  - 投資対効果 (ROI)

### 使用上の注意

なし

### 担当者関係のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

担当者関係レポートサブジェクトエリアでは、担当者関係を分析する機能を使用できます。取引先、担当者および関連担当者別に担当者関係を分析できます。

### 関連タイプ

## 多対多

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 担当者
- 所有ユーザー
- 関連担当者

### 基準

- 担当者基準
  - 担当者数

### 使用上の注意

取引先および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

担当者関係サブジェクトエリアは、担当者間の多対多の関係に関するレポートを作成します。このサブジェクトエリアを使用して、取引先と担当者との間の多対多の関係に関するレポートを作成することはできません。取引先と担当者との間の多対多の関係については、[取引先担当者の時系列分析サブジェクトエリア \(ページ 816\)](#)を使用します。

### 担当者チームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、担当者とチームメンバーとの間の多対多リレーションシップのレポートを作成できます。このサブジェクトエリアには、ユーザーがチームメンバーとして追加されているチームの中で、1人またはすべての担当者に関連付けられているすべてのチームメンバーを一覧表示できます。これを使用して、担当者に関連付けられたプライマリ取引先のレポートを作成することもできます。ユーザーに関連付けられていない担当者または担当者に関連付けられていないユーザーのレポートは、このサブジェクトエリアでは作成できません。

### 関連タイプ

## 多対多

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 担当者
- 担当者チーム
- 日付
- チームメンバー

### 基準

- 担当者チーム
  - 担当者チーム最適化カスタム基準
  - 担当者チームメンバー数

### 使用上の注意

担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

担当者チームディメンションの[担当者チーム最適化カスタム項目]フォルダで、次の各フィールドタイプの最初の 5 つのカスタムフィールド (つまり、作成された最初の 5 つのフィールド) が使用可能です。

- チェックボックス
- 日付
- 日時
- 率
- 電話
- ピックリスト
- テキスト(長い)
- テキスト(短い)

[担当者チーム最適化カスタム基準]フォルダで、次の各フィールドタイプの最初の 5 つのカスタムフィールド (つまり、作成された最初の 5 つのフィールド) が基準として使用可能です。

- 通貨
- 整数
- 数値

**データ表示。**このサブジェクトエリアでは、自分のプロフィールまたは企業プロフィールで定義されている設定に関係なく、常にチーム表示モードが使用されます。したがって、自分が所有者またはチームメンバーであるすべての担当者を常にレポートできます。

**担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア**

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、担当者の基準のレポートを担当者、取引先、キャンペーン、所有ユーザーおよび日付のディメンション別に作成できます。このサブジェクトエリアの詳細レベルは、Oracle CRM On Demand で作成された担当者につき 1 行です。このサブジェクトエリアを使用すると、次のような質問にすぐに回答できます。担当数が最も多い上位 10 位までの従業員は誰か? 担当者がいない取引先はどれか? 担当者別で最も規模の大きいキャンペーンはどれか?

### 関連タイプ

マルチファクト

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- キャンペーン
- 担当者
- 作成日
- 所有ユーザー

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 担当者基準
  - 担当者カスタム基準
    - インデックス付き通貨

- 平均インデックス付き通貨
- インデックス付き数値
- 平均インデックス付き数値
- 担当者数

### 使用上の注意

取引先および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### カスタムオブジェクトと取引先のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

ここでは、次のレポートサブジェクトエリアが対象になります。

- カスタムオブジェクト 1 と取引先
- カスタムオブジェクト 2 と取引先
- カスタムオブジェクト 3 と取引先

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

これらのサブジェクトエリアでは、取引先とカスタムオブジェクト 1、2 および 3 との多対多関係を分析できます。取引先サブジェクトエリアが複製され、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 のディメンションとともに追加されます。多くの場合、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 を再デザインし、取引先ありの再デザイン済みオブジェクトに関するレポートを作成することが目的になります。これらのサブジェクトエリアは取引先とカスタムオブジェクト 1、2 および 3 との多対多関係を示すことを目的としているため、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 の 1 つ以上のインスタンスに関連付けられていない取引先はレポートに表示されません。

### 関連タイプ

多対多

### ディメンション

これらのサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- キャンペーン
- カスタムオブジェクト
- 作成日
- 所有ユーザー
- テリトリー

### 基準

これらのサブジェクトエリアには次の基準があります。

- 取引先基準
  - 取引先カスタム基準
    - インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
    - 平均インデックス付き数値

- 売上
- 売上(千単位)
- 平均売上
- 確定売上
- 確定売上(千単位)
- 確定売上平均
- 商談をクローズするまでの平均日数(定義:商談をクローズするまでの日数を成約数で割った数字)
- 取引先数
- 商談あり取引先数
- 担当者数
- 商談数
- 成約数
- サービスリクエスト数
- キャンセルされた SR 数
- クローズした SR 数
- オープン SR 数
- 保留中の SR 数
- 平均オープンサービスリクエスト期間
- SR クローズまでの平均日数

### 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### カスタムオブジェクトと担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

ここでは、次のレポートサブジェクトエリアが対象になります。

- カスタムオブジェクト 1 と担当者
- カスタムオブジェクト 2 と担当者
- カスタムオブジェクト 3 と担当者

### 対象製品

これらのサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand のすべてのエディションで使用できます。

### ビジネス上の目的

これらのサブジェクトエリアでは、取引先とカスタムオブジェクト 1、2 および 3 との多対多関係を分析できます。担当者サブジェクトエリアが複製され、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 のディメンションとともに追加されます。多くの場合、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 を再デザインし、担当者ありの再デザイン済みオブジェクトに関するレポートを作成することが目的になります。これらのサブジェクトエリアは担当者とカスタムオブジェクト 1、2 および 3 との多対多関係を示すことを目的としているため、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 の 1 つ以上のインスタンスに関連付けられていない担当者はレポートに表示されません。

### 関連タイプ

多対多

### ディメンション

これらのサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- キャンペーン
- 担当者

- カスタムオブジェクト
- 作成日
- 所有ユーザー

### 基準

これらのサブジェクトエリアには次の基準があります。

- 担当者基準
  - 担当者カスタム基準
    - インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
    - 平均インデックス付き数値
  - 担当者数

### 使用上の注意

取引先および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

#### カスタムオブジェクトと商談のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

ここでは、次のレポートサブジェクトエリアが対象になります。

- カスタムオブジェクト 1 と商談
- カスタムオブジェクト 2 と商談
- カスタムオブジェクト 3 と商談

### 対象製品

これらのサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand のすべてのエディションで使用できます。

### ビジネス上の目的

これらのサブジェクトエリアでは、商談とカスタムオブジェクト 1、2 および 3 との多対多関係を分析できます。商談サブジェクトエリアが複製され、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 のディメンションとともに追加されます。多くの場合、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 を再デザインし、商談ありの再デザイン済みオブジェクトに関するレポートを作成することが目的になります。これらのサブジェクトエリアは商談とカスタムオブジェクト 1、2 および 3 との多対多関係を示すことを目的としているため、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 の 1 つ以上のインスタンスに関連付けられていない商談はレポートに表示されません。

### 関連タイプ

多対多

### ディメンション

これらのサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- カスタムオブジェクト
- 取引先
- キャンペーン
- クローズ日
- オープン日
- 商談
- 所有ユーザー

- プライマリ担当者
- テリトリー

### 基準

これらのサブジェクトエリアには次の基準があります。

- 商談基準
  - 商談カスタム基準
    - インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
    - 平均インデックス付き数値
  - 売上
  - 予想売上
  - 確定売上
  - 売上(千単位)
  - 予想売上(千単位)
  - 確定売上(千単位)
  - 商談数
  - オープン商談数
  - クローズ済み商談数
  - 成約数
  - フェーズの平均日数

### 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

#### カスタムオブジェクトとサービスリクエストのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

ここでは、次のレポートサブジェクトエリアが対象になります。

- カスタムオブジェクト 1 とサービスリクエスト
- カスタムオブジェクト 2 とサービスリクエスト
- カスタムオブジェクト 3 とサービスリクエスト

### 対象製品

これらのサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand のすべてのエディションで使用できます。

### ビジネス上の目的

これらのサブジェクトエリアでは、サービスリクエストとカスタムオブジェクト 1、2 および 3 との多対多関係を分析できます。サービスリクエストサブジェクトエリアが複製され、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 のディメンションとともに追加されます。多くの場合、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 を再デザインし、サービスリクエストありの再デザイン済みオブジェクトに関するレポートを作成することが目的になります。これらのサブジェクトエリアはサービスリクエストとカスタムオブジェクト 1、2 および 3 との多対多関係を示すことを目的としているため、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 の 1 つ以上のインスタンスに関連付けられていないサービスリクエストはレポートに表示されません。

### 関連タイプ

多対多

### ディメンション

これらのサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 担当者
- カスタムオブジェクト
- クローズ日
- オープン日
- 所有ユーザー
- サービスリクエスト

### 基準

これらのサブジェクトエリアには次の基準があります。

- サービスリクエスト基準
  - サービスリクエストカスタム基準
    - インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
    - 平均インデックス付き数値
  - サービスリクエスト数
  - オープン SR 数
  - クローズした SR 数
  - 保留中の SR 数
  - キャンセルされた SR 数
  - 平均オープンサービスリクエスト期間
  - SR クローズまでの平均日数

### 使用上の注意

取引先、担当者およびサービスリクエストディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### カスタムオブジェクトのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

ここでは、次のレポートサブジェクトエリアが対象になります。

- カスタムオブジェクト 1
- カスタムオブジェクト 2
- カスタムオブジェクト 3

### 対象製品

これらのサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand のすべてのエディションで使用できます。

### ビジネス上の目的

これらのサブジェクトエリアでは、取引先、活動、キャンペーン、担当者、見込み客、商談、サービスリクエスト、パートナー、日付、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 の各ディメンション別にカスタムオブジェクト 1、2 および 3 に関するレポートを生成できます。ここでは、関連する様々なオブジェクト別にカスタムオブジェクト 1、2 および 3 基準を分析できます。現在、カスタムオブジェクト 1、2 および 3 のレポートはリアルタイムのみで利用可能です。カスタムオブジェクト 1、2 および 3 を分析する場合は、これらのサブジェクトエリア以外を使用しないでください。

### 関連タイプ

## シンプル

### ディメンション

これらのサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 活動
- キャンペーン
- 担当者
- 作成日
- カスタムオブジェクト 1
- カスタムオブジェクト 2
- カスタムオブジェクト 3
- 見込み客
- 商談
- 所有ユーザー
- パートナー (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition でのみ使用可能)
- サービスリクエスト

### 基準

これらのサブジェクトエリアには次の基準があります。

- カスタムオブジェクト基準
  - カスタムオブジェクトカスタム基準
    - インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
    - 平均インデックス付き数値
  - カスタムオブジェクト数

### 使用上の注意

取引先、活動、担当者およびサービスリクエストディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

## Events Real-Time Reporting Subject Area

### Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

### Business Purpose

Use this subject area to report on event and related dimensions, such as account, account event, date, invitees, lead, lead event, opportunity, opportunity event, owned by user, product category, and product.

### Relationship Type

One to Many

### Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account

- Account Event
- Date
- Event
- Invitees
- Lead
- Lead Event
- Opportunity
- Opportunity Event
- Owned By User
- Product
- Product Category

### Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Event Metrics
  - Number (#) of Accounts for Event
  - Number (#) of Events
  - Number (#) of Invitees  
(Definition: Number of active invitees not having a deleted status.)
  - Number (#) of Leads for Event
  - Number (#) of Opportunities for Event
  - Budget Surplus/Shortfall  
(Definition: The difference between the event budget and the event cost.)
  - Event Budget  
The Event Budget metric comes from the dimension. When only the Event dimension is used the metric is the sum of the dimension field value. However, when other dimensions (particularly invitee) are used, the metric is calculated as the budget amount divided by number of invitees.
  - Event Cost  
(Definition: The per attendee cost of an event, which is the total cost of the activities for all active attendees associated with a completed event, divided by the number of attendees.)

### Usage Notes

The Event dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Number (#) of Accounts for Event returns the number of accounts that are associated with events that have invitees.

Number (#) of Leads for Event returns the number of leads that are associated with events that have invitees.

Number (#) of Opportunities for Event returns the number of opportunities that are associated with events that have invitees.

### Events with No Invitees

Events that have zero invitees are excluded from reports, except for one special case. The only way to have a zero invitee event appear in a report is to use the Event dimension only (do not add a second dimension) and do not include any metrics.

Conversely, if you construct a report that uses dimensions other than the Events dimension (for example, Lead and Invitees), the rows in the report are the intersection of the Events dimension and the selected dimensions. The only rows in the report are rows that exist in all three dimensions.

## 売上予想のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、Oracle CRM On Demand の売上予想モジュールで生成したデータに関するレポートを作成できます。取引先、テリトリー、ユーザー、商談、製品、日付、ユーザー目標の各ディメンション別に売上予想の概要を最新のリアルタイム商談データと比較することもできます。セールスチームの実績レポートを作成して、パイプライン分析、目標達成度、売上予想精度を表示することも可能です。また、営業管理者はユーザー階層を使用して各チームメンバーの実績を監視できます。

### 関連タイプ

マルチファクト

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先売上(注 1 を参照)
- 取引先テリトリー
- ブック
- クローズ日(注 2 を参照)
- 担当者
- 売上予想
- 売上予想日(注 3 を参照)
- 商談(注 4 を参照)
- 商談製品売上(注 4 を参照)
- 所有ユーザー
- 製品
- 製品カテゴリー
- 目標

注 1: 取引先売上ディメンションと商談または商談製品ディメンションを結合することはできません。

注 2: 目標のクローズ日は目標期間の月の最初の日です。売上予想のクローズ日は売上予想スナップショット内の商談のクローズ日です。商談のクローズ日は商談が確定した日です。

注 3: 売上予想日は売上予想が実行された日です。商談には複数の売上予想が存在する場合があります。

注 4: 商談および商談製品売上は、商談基準および商談製品売上基準のみに関連付けることができます。

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先売上基準
  - 製品数
  - 平均製品数
- 売上予想基準
  - 取引先売上(個人)
    - 取引先売上(個人)
  - 担当者売上(個人)

- 担当者売上(個人)
- 商談(個人)
  - 商談売上(個人)
- 製品売上(個人)
  - 製品売上(個人)
- プロダクト(個人)
  - クローズ数量
  - 確定売上
  - 予想売上
  - 売上予想数量
  - パイプライン数量
- チーム概要
  - 売上予想
  - 確定売上
  - パイプライン
  - ベストケース
- チームプロダクト概要
  - クローズ数量
  - 売上予想数量
  - パイプライン数量
  - 確定売上
  - 予想売上
- 確定売上
- パイプライン
- 売上予想
- 予想売上
- ベストケース
- 目標基準
  - 目標値
- 商談基準
  - 商談カスタム基準
    - インデックス付き数値
    - 平均インデックス付き数値
    - インデックス付き数値
    - 平均インデックス付き数値
- 売上
- 予想売上
- 確定売上

- 売上(千単位)
- 予想売上(千単位)
- 確定売上(千単位)
- 商談数
- オープン商談数
- クローズ済み商談数
- 成約数
- フェーズの平均日数
- 商談製品売上基準
  - 製品数
  - 平均製品数

### 使用上の注意

次の制限が適用されます。

- **マルチファクト**。売上予想サブジェクトエリアはマルチファクトサブジェクトエリアであるため、レポートには必ず基準が1つのみ含まれるようにする必要があります。
- **ブックディメンション**。ブックディメンションと階層を利用して、データレコードをブックにグループ化できます。その際、表示されるデータは[分析]の表示モードによって制御されます。取引先、取引先売上、商談、および商談製品でのみ使用できます。
- **階層**。すべての階層は8レベルまでに制限されています。
- **売上分割**。売上分割機能を設定すると(「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照)、分割は売上予想概要に反映されますが、リアルタイムの商談基準には反映されません。
- **目標基準**。目標基準と他の基準との比較は、月レベルおよびユーザーレベルのみで有効です。
- **売上予想概要のカスタム項目**。これらのカスタム項目はレポートには使用できません。Oracle CRM On Demand で生成された売上予想概要には、ロールアップされた合計が含まれます。レポートの売上予想基準が意味を持つのはユーザー別のデータを表示する場合のみです。ユーザーなしの売上予想基準を表示すると、値が不正確になります。
- **商談と複数の売上予想**。同じ商談を複数の売上予想に表示できます。そのため、売上予想基準は基準をフィルタリングして日付別に表示する必要があります。基準をフィルタリングしないと、売上予想基準の表示が不正確になる可能性があります。
- **売上予想と目標基準**。売上データの日付は売上予想概要と同じであるため、すべての商談は月初に表示されます。ユーザー目標も月次で設定されているため、月初に表示されます。したがって、売上予想基準とユーザー目標基準を含むレポートが意味を持つのは、データを月次以上の高レベルで集計した場合のみです。
- **ユーザー目標基準**。ユーザー目標基準の表示は、ユーザーの表示に関係なくマネージャ表示で制御されます。そのため、企業の管理者でないユーザーの表示が[チーム表示]に設定されている場合、商談基準のレポートとともにユーザー目標のレポートを作成することはできません。
- **ユーザーの百分位数ランキング**。ユーザーの百分位数ランキングを作成するには、内在するすべてのデータにアクセスできるようになっている必要があります。
- **カレンダー月と複数の売上予想**。各カレンダー月に複数の売上予想を設定できます。そのため、合計売上予想を示すレポートは特定の売上予想日で識別する必要があります。
- **目標と売上**。ユーザー目標とリアルタイムの商談売上を示すレポートの結果が予期した内容と異なる場合、商談のクローズ日が目標レコードと同じ期間に該当するレコードが存在しない可能性があります。
- **月別売上予想**。月次売上予想概要の合計は、すでにロールアップされています。すべてのユーザーの合計結果が不正確になります。この方法で合計を取得する場合は、[売上(個人)]フォルダの売上予想基準を使用する必要があります。
- **分析のマネージャ表示**。売上予想の対象が自分の部下のみの場合、分析を[マネージャ表示]にします。
- **分析のチーム表示**。売上予想の対象がチームメンバーである場合、分析を[チーム表示]にします。売上予想の対象がチームメンバーでも部下でもない場合、商談および商談プロダクトの表示は売上予想概要と一致しません。
- **売上予想基準**。売上予想基準は特定の売上予想を参照する必要があります。FILTER 基準関数を使用して、売上予想日および売上予想タイプ別に基準を参照します。たとえば、次のように、FILTER 基準関数を使用して、特定の売上

予想日(例:2009年9月16日)の売上予想額を取得します。複数の売上予想タイプが存在するので、フィルターを追加して目的の商談売上予想の値のみを取得します。次に例を示します。

```
FILTER ("Forecast Metrics"."Forecast Revenue" USING ("Forecast Date.Date = date '2009-09-16' AND Forecast."Forecast Type" = 'Opportunity Revenue Forecast'))
```

FILTER 基準関数を使用することと、レポートにフィルターを追加することは同じではありません。レポートにフィルターを追加して売上予想日と売上予想タイプをフィルターした場合、ユーザー目標またはリアルタイム売上の値は取得されません。各ユーザーに複数の目標が定義されている場合は、FILTER 基準関数を使用して特定の目標値を参照する必要があります。次に例を示します。

```
FILTER("Quota Metric"."Quota Value" USING (Quota."Quota Name" = 'Sales'))
```

この例の FILTER 基準関数は、特定の目標名(Sales)の目標値を取得します。このフィルター基準を使用しなかった場合、取得される値はすべての目標の合計値のみです。

取引先および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。ブックディメンションを使用すると、取引先と担当者の基準および関連属性をブック階層の任意のレベルで分析できます。

## 世帯のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition のみで使用できます。

### ビジネス上の目的

世帯レポートサブジェクトエリアでは、[担当者]ディメンションの世帯に関するレポートを生成する機能を使用できます。このサブジェクトエリアを利用して、アドバイザーおよび管理者は次のような質問に答えることができます。

- 顧客の誰がどの世帯に属しますか?
- 取引記録では、世帯資産は顧客間でどのように分配されていますか?
- 総資産価値が最高の世帯はどの世帯ですか?

世帯レポートサブジェクトエリアでは、世帯担当者の関連ポートフォリオの情報に関するレポート作成に使用できる[ポートフォリオ]ディメンションもあります。[ポートフォリオ]ディメンションには([担当者]を介して)[世帯]との間接的な関係があるため、[ポートフォリオ]ディメンション属性は世帯基準の分析には直接使用できません。世帯レポートとポートフォリオレポートを組み合わせると顧客を世帯メンバーとして認識することにより、顧客サービスを向上させることができます。

### 関連タイプ

シンプル

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 担当者
- 世帯
- 世帯担当者
- ポートフォリオ

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 世帯基準
  - 世帯資産合計
    - 世帯資産合計
    - 世帯資産合計(千単位)

- 平均世帯資産合計
  - 平均世帯資産合計(千単位)
- 世帯の経費総額
  - 世帯の経費総額
  - 世帯の経費総額(千単位)
  - 世帯の経費総額平均
  - 世帯の経費総額平均(千単位)
- 世帯の総収入
  - 世帯の総収入
  - 世帯の総収入(千単位)
  - 世帯の平均総収入
  - 世帯の平均総収入(千単位)
- 世帯の負債合計
  - 世帯の負債合計
  - 世帯の負債合計(千単位)
  - 世帯の平均負債合計
  - 世帯の平均負債合計(千単位)
- 世帯の総純資産
  - 世帯の総純資産
  - 世帯の総純資産(千単位)
  - 世帯の平均総純資産
  - 世帯の総純資産平均(千単位)
- 担当者の資産合計
  - 総資産
  - 総資産(千単位)
  - 平均総資産
  - 総資産平均(千単位)
- 担当者の経費総額
  - 経費総額
  - 経費総額(千単位)
  - 平均経費総額
  - 経費総額平均(千単位)
- 担当者の総収入
  - 総収入
  - 総収入(千単位)
  - 平均総収入

- 総収入平均(千単位)
- 担当者の負債合計
  - 負債合計
  - 負債合計(千単位)
  - 平均負債合計
  - 平均負債合計(千単位)
- 担当者総純資産
  - 総純資産
  - 総純資産(千単位)
  - 平均総純資産
  - 総純資産平均(千単位)
- 世帯カスタム基準
  - インデックス付き数値
  - 平均インデックス付き数値
  - インデックス付き通貨
  - 平均インデックス付き通貨
- ロールアップ担当者数
- ロールアップサービスリクエスト数
- ロールアップ見込み客数
- 担当者数
- 担当者サービスリクエスト数
- 担当者見込み客数
- 世帯数

### 使用上の注意

担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

ポートフォリオディメンションには、通常は車両などの非金融資産が含まれています。ただし、管理者がポートフォリオリストで、[企業プロフィール]ページの[ポートフォリオアカウントからの車両/資産レコードの除外]オプションを使用して、そのような非金融資産を明確に除外した場合は除きます。

### 見込み客チームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、見込み客と見込み客チームとの関係を分析し、各見込み客に関連付けられているチームメンバーのクエリーを行うことができます。

#### 関連タイプ

多対多

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 日付
- 見込み客
- 見込み客チーム
- チームメンバー

#### 基準

- 見込み客チーム
  - 見込み客チーム最適化カスタム基準
  - 見込み客チームメンバー数

#### 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

**データ表示。**このサブジェクトエリアでは、プロフィールに定義した設定に関係なく、常にチーム表示モードが使用されます。したがって、所有者またはチームメンバーであるすべての見込み客を常にレポートできます。

#### 見込み客のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、取引先、取引先テリトリー、キャンペーン、担当者、日付、見込み客、商談、所有ユーザー、主要パートナー取引先別に見込み客基準を分析できます。このサブジェクトエリアには、見込み客に関連する信憑性、見込み客変更、売上を分析するための基準が含まれています。

#### 関連タイプ

シンプル

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先テリトリー
- キャンペーン
- 担当者
- 日付
- 見込み客
- 商談
- 所有ユーザー
- 主要パートナー取引先

#### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 見込み客基準
  - 取引先テリトリー階層
    - 最上位テリトリー名
    - レベル 8 テリトリー名
    - レベル 7 テリトリー名

- レベル 6 テリトリー名
- レベル 5 テリトリー名
- レベル 4 テリトリー名
- レベル 3 テリトリー名
- レベル 2 テリトリー名
- レベル 1 テリトリー名
  
- 見込み客数
- 確認済み見込み客数
- 拒否済み見込み客数
- アーカイブ済み見込み客数
- 商談が成立した見込み客数 (定義: 商談が成立済みの見込み客数)
- 成約商談の見込み客数平均 (定義: 商談が成立済みで、セールスステージがクローズ済み/成立になっている見込み客数)
- 不成立商談となった見込み客数
- 新規商談数
- 成約数
- 見込み客の確定売上
- 見込み客の予想売上
- 見込み客の商談売上

#### 使用上の注意

取引先および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれていません。

#### マスター監査証跡のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。このサブジェクトエリアにアクセスするには、[マスター監査証跡へのアクセス]権限および[管理設定の監査]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

##### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、監査証跡対応レコードタイプ (アプリケーション、取引交渉登録、ユーザーなど) への変更を分析できます。

##### 関連タイプ

シンプル

##### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 監査証跡
- 日付
- ユーザー

##### 基準

このサブジェクトには基準が一切ありません。

##### 使用上の注意

- 1 カスタマーサポートが管理者の代理でオブジェクトを変更する場合に、ユーザーディメンションのいずれかのフィールドが分析でも使用されている場合、その変更は分析で表示されません。
- 2 監査データは監査失効フィールドの値に従って自動的に削除されます。監査証跡ディメンションにあるのは、削除されなかったデータのみです。データが削除されると、そのデータは分析中に表示されて使用されることはありません。

### 商談のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、取引先、テリトリー、キャンペーン、担当者、所有者、日付の各ディメンション別に商談を分析できます。このサブジェクトエリアはマルチファクトサブジェクトエリアであり、商談と目標の基準を含んでいます。商談基準はこのサブジェクトエリアの最小の詳細レベルで定義されるため、有効なすべてのディメンションを分析できます。ただし、目標基準は詳細レベルが最小ではないため、分析できるディメンションは日付(月)、目標、所有者に限られます。

#### 関連タイプ

シンプル

#### ディメンション

- 取引先
- 取引先テリトリー
- キャンペーン
- クローズ日
- オープン日
- 商談
- 所有ユーザー
- プライマリ担当者
- 主要パートナー取引先
- 目標
- テリトリー

#### 基準

このサブジェクトエリアの主な基準は次のとおりです。

- 売上(予想および確定)
- 商談数(オープンおよびクローズ済み)
- 成約数
- 目標額

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 商談基準
  - 商談カスタム基準
    - インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
    - 平均インデックス付き数値
  - 売上

- 予想売上
- 確定売上
- 売上(千単位)
- 予想売上(千単位)
- 確定売上(千単位)
- 商談数
- オープン商談数
- クローズ済み商談数
- 成約数
- フェーズの平均日数
- 目標基準
  - 目標値

### 使用上の注意

目標基準は商談ディメンションレベルでは定義されないため、商談ディメンションの属性をレポートに表示すると、これらの基準の結果は空になります。

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

商談レポートサブジェクトエリアおよび商談履歴分析サブジェクトエリアでは、異なる基準が提供されます。これらのサブジェクトエリアのいずれかを選択する前に、両方の提供されている基準を確認し、ニーズに最も合うサブジェクトエリアを使用するようにします。

### 商談と競合会社のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、商談と競合取引先との多対多関係を分析できます。このサブジェクトエリアは、商談サブジェクトエリアとほぼ同じです。唯一の違いは、商談レコードタイプとの多対多リレーションシップを持つ競合取引先のディメンションがこのサブジェクトエリアに含まれるという点です。このサブジェクトエリアでは、商談に関するすべての競合会社を表示するレポートを作成できます。商談と競合取引先との多対多関係を示すことを目的としているため、1つ以上の競合取引先に関連付けられていなければ、商談はレポートに表示されません。レポートには、競合取引先との関係を定義する次のような属性を表示できます。

- プライマリ担当者
- 役割
- 役割をリバース
- 開始日
- 終了日
- 強み
- 弱み
- コメント

#### 関連タイプ

多対多

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先

- 取引先テリトリー
- キャンペーン
- クローズ日
- クローズ日
- 商談
- 商談競合会社
- 所有ユーザー
- プライマリ担当者
- 関係の担当者
- テリトリー

## 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 商談基準
  - 商談カスタム基準
    - インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
    - 平均インデックス付き数値
  - 売上
  - 予想売上
  - 確定売上
  - 売上(千単位)
  - 予想売上(千単位)
  - 確定売上(千単位)
  - 商談数
  - オープン商談数
  - クローズ済み商談数
  - 成約数
  - フェーズの平均日数

## 使用上の注意

取引先ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### [関係の担当者]ディメンション

1つの商談に対して、競合会社としての複数の商談をリンクできます。商談に対してリンクされる競合会社としての商談は、[商談詳細]ページの[商談競合会社]関連情報セクションにリストされます。この方法でリンクされた2つの商談間の関係には、リンクされた商談のプライマリ担当者とは異なるプライマリ担当者も存在します。

商談間の関係のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[関係の担当者]ディメンションからカラムを選択します。商談のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[商談]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。競合会社のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[商談競合会社]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。

商談とパートナーのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

## 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、商談とパートナー取引先との多対多関係を分析できます。このサブジェクトエリアは、商談サブジェクトエリアとほぼ同じです。唯一の違いは、商談レコードタイプとの多対多リレーションシップを持つパートナー取引先のディメンションがこのサブジェクトエリアに含まれるという点です。このサブジェクトエリアでは、商談に関するすべてのパートナーを表示するレポートを作成できます。商談とパートナー取引先との多対多関係を示すことを目的としているため、1つ以上のパートナー取引先に関連付けられていなければ、商談はレポートに表示されません。レポートには、パートナー取引先との関係を定義する次のような属性を表示できます。

- プライマリ担当者
- 役割
- 役割をリバース
- 開始日
- 終了日
- 強み
- 弱み
- コメント

### 関連タイプ

多対多

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先テリトリー
- キャンペーン
- クローズ日
- オープン日
- 商談
- 商談パートナー
- 所有ユーザー
- プライマリ担当者
- 関係の担当者
- テリトリー

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 商談基準
  - 商談カスタム基準
    - インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
    - 平均インデックス付き数値
  - 売上
  - 予想売上
  - 確定売上

- 売上(千単位)
- 予想売上(千単位)
- 確定売上(千単位)
- 商談数
- オープン商談数
- クローズ済み商談数
- 成約数
- フェーズの平均日数

### 使用上の注意

取引先および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### [関係の担当者]ディメンション

1つの商談に対して、パートナーとしての複数の商談をリンクできます。商談に対してリンクされるパートナーとしての商談は、[商談詳細]ページの[商談/パートナー]関連情報セクションにリストされます。この方法でリンクされた2つの商談間の関係には、リンクされた商談のプライマリ担当者とは異なるプライマリ担当者も存在します。

商談間の関係のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[関係の担当者]ディメンションからカラムを選択します。商談のプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[商談]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。パートナーのプライマリ担当者に関する情報を抽出するには、[商談/パートナー]ディメンションの[関係の担当者]フォルダからカラムを選択します。

### 商談担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用して、1つの商談に関連付けられているすべての担当者または複数の商談に関連付けられている1人の担当者のレポートを作成できます。他の商談サブジェクトエリアでは、商談のプライマリ担当者のみのレポートを作成できます。

#### 関連タイプ

多対多

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 担当者
- 商談

#### 基準

- 商談担当者基準
  - 商談担当者数

### 使用上の注意

なし

### 商談製品売上のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand のすべてのエディションで使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、取引先、取引先テリトリー、キャンペーン、商談、商談プロダクト、所有ユーザー、製品、製品カテゴリ別に商談製品売上を分析できます。各反復製品売上レコードは開始日が異なる可能性があるため、このサブジェクトエリアは詳細レベルが最小になり、商談ありの反復製品売上レコードごとに 1 行で表されます。このサブジェクトエリアの詳細レベルは柔軟性が高く、サポートされるディメンションの任意のレベルにデータをロールアップできます。このサブジェクトエリアには目標のディメンションと基準も存在するため、同じレポートに商談製品売上と目標の基準を表示できます。

### 関連タイプ

シンプル

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 取引先テリトリー
- キャンペーン
- 商談
- 商談製品売上
- 所有ユーザー
- プライマリ担当者
- 製品
- 製品カテゴリ
- 目標

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 商談製品売上基準
  - 製品数
  - 平均製品数
- 目標基準
  - 目標値

### 使用上の注意

取引先およびプライマリ担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

このサブジェクトエリアで作成されたレポートには、レポートに表示される売上レコードごとに概要売上レコード行が 1 つずつ含まれます。レポートに概要売上レコード行が含まれないようにするには、[製品名]フィールドをレポートに追加するか、「[商談の時系列分析サブジェクトエリア \(ページ 853\)](#)」を使用します。

### 商談チームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、商談と商談チームとの関係に関するレポートを生成できます。このサブジェクトエリアを使用して、商談に関与するチームメンバーのクエリーを行います。

## 関連タイプ

多対多。

## ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- クローズ日
- オープン日
- 商談
- 商談チーム
- チームメンバー

## 基準

- 商談チーム
  - 商談チームの最適化カスタム基準
  - 商談チームメンバー数

## 使用上の注意

**データ表示。**このサブジェクトエリアでは、プロファイルに定義した設定に関係なく、常にチーム表示モードが使用されます。したがって、所有者またはチームメンバーであるすべての商談を常にレポートできます。

オーダーのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

## 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

## ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアは、取引先、担当者、日付、商談、所有者および製品ディメンションごとにオーダーを分析する場合に使用します。

## 関連タイプ

シンプル

## ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 担当者
- 日付
- 商談
- オーダー
- 所有ユーザー
- 製品

## 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- オーダー数
- オーダー項目数量

## 使用上の注意

このサブジェクトエリアには複数のディメンションがありますが、ディメンションを無計画に混合しないよう注意する必要があります。ディメンションと基準の組み合わせによっては、有効な結果が得られない場合もあります。

- 'オーダー数'基準が適用されるのは、製品ディメンションではなく直接のリレーションシップ(取引先、担当者、日付、商談および所有者ディメンション)でロールアップできるオーダーディメンションのみです。製品ディメンションとオーダーディメンションの間には直接のリレーションシップがありません。
- 製品ディメンションはオーダー項目にのみ関連付けられていますが、オーダーディメンションをとおして、オーダー詳細を含む製品のレポートを作成できます。

#### パートナーのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition のみで使用できます。

##### ビジネス上の目的

パートナーレポートサブジェクトエリアでは、パートナーを分析する機能を使用し、確認済み見込み客数や商談パイプラインの売上合計など、重要な実績を測定できます。

##### 関連タイプ

###### 概要

###### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 作成日
- 所有ユーザー
- パートナー
- テリトリー

###### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- パートナー基準
- パートナーカスタム基準
  - 平均インデックス付き通貨
  - 平均インデックス付き数値
  - インデックス付き通貨
  - インデックス付き数値
- パートナー数
- アーカイブ済み見込み客数
- キャンセルされたサービスリクエスト数
- クローズ済み商談数
- クローズした SR 数
- 見込み客数
- 商談に更新された見込み客数
- 不成立商談となった見込み客数
- 成約商談の見込み客数
- オープン商談数
- オープン SR 数

- 商談数
- 保留中の SR 数
- 確認済み見込み客数
- 拒否済み見込み客数
- SR 数
- 成約数
- フェーズの平均日数
- SR クローズまでの平均日数
- 平均オープンサービスリクエスト期間
- 確定売上
- 確定売上(千単位)
- 見込み客の確定売上
- 見込み客の予想売上
- 見込み客の商談売上
- 売上
- 売上(千単位)

### 使用上の注意

前述の基準は、主要パートナー取引先見込み客、商談、サービスリクエストに基づいています。

パーソナライズコンテンツ配信のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、製薬組織の様々な役割別に、医師に対する理解を深め、コンテンツを充実させ、適切なときに適切な相手に適切なメッセージを届けるために必要な情報を提供します。たとえば、マーケティング管理者は詳細なトレンド、担保実績、応答を様々なセグメントから分析できます。この情報を使用して、管理者は担保や顧客ベースのセグメントを見直し、それに従って顧客を絞り込むことができます。営業管理者は詳細なトレンド分析を行い、テリトリー内の実績の高いチームと低いチームを探し、必要に応じてチームを指導することができます。

### 関連タイプ

シンプル

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 活動
- 担当者
- メッセージ応答
- メッセージプラン
- メッセージプラン項目
- 製品

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 取引先基準

- 取引先数
- 活動基準
  - 活動あり取引先数
  - 活動数
  - クローズした活動数
  - オープン活動数
- 担当者基準
  - 担当者カスタム基準
    - 平均インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き数値
    - インデックス付き通貨
    - インデックス付き数値
  - 担当者数
- メッセージ応答基準
  - メッセージ応答カスタム基準
    - 平均インデックス付き通貨
    - インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き数値
    - インデックス付き数値
  - メッセージ応答数
  - 平均シーケンス番号
- メッセージプラン項目基準
  - メッセージプラン項目カスタム基準
    - 平均インデックス付き通貨
    - インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き数値
    - インデックス付き数値
  - メッセージプラン項目数
  - 平均シーケンス番号
- メッセージプラン基準
  - メッセージプランカスタム基準
    - 平均インデックス付き通貨
    - インデックス付き通貨
    - 平均インデックス付き数値
    - インデックス付き数値
  - メッセージプラン数

### 使用上の注意

活動ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

このサブジェクトエリアには複数のディメンションがありますが、すべての組み合わせが有効なわけではありません。無効な組み合わせの場合は、エラーが返されます。たとえば、次の組み合わせは無効であり、エラーが発生します。

ディメンション	ディメンション	ディメンション
製品	取引先	メッセージプラン
製品	取引先	メッセージプラン項目
製品	取引先	メッセージ応答
製品	活動	メッセージプラン
製品	活動	メッセージプラン項目
製品	活動	メッセージ応答
製品	担当者	メッセージプラン
製品	担当者	メッセージプラン項目
製品	担当者	メッセージ応答

表示が[チーム表示]で、分析に[メッセージプラン]、[メッセージプラン項目]または[メッセージ応答]ディメンションが含まれる場合は、[マネージャ表示]が適用されます。

#### 見積りのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。見積りオブジェクトが管理者によって提供されている必要があります。

##### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアは、取引先、日付および所有者ディメンションごとに見積りを分析する場合に使用します。

##### 関連タイプ

シンプル

##### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 日付
- 商談
- 所有ユーザー
- 見積り

##### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 見積りカスタム基準
- 見積り数

##### 使用上の注意

なし。

#### サービスリクエストチームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア

##### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

##### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアを使用すると、サービスリクエストとチームユーザーとの間の多対多リレーションシップのレポートを作成できます。Oracle CRM On Demand ではサービスリクエストを様々なチームメンバーに関連付けることができるため、このサブジェクトエリアを使用して、1つのサービスリクエストに関連付けられているすべてのチームメンバーまたは1人のユーザーがチームメンバーとして追加されているすべてのサービスリクエストのリストを作成できます。ユーザーに関連付けられていないサービスリクエストまたはサービスリクエストにリンクされていないユーザーのレポートは、このサブジェクトエリアでは作成できません。

##### 関連タイプ

多対多

##### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- クローズ日
- オープン日
- サービスリクエスト
- サービスリクエストチーム
- チームメンバー

##### 基準

- サービスリクエストチーム
  - サービスリクエストチーム最適化カスタム基準
  - サービスリクエストチームメンバー数

##### 使用上の注意

サービスリクエストディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

サービスリクエストチームディメンションの[サービスリクエストチーム最適化カスタム項目]フォルダで、次の各フィールドタイプの最初の5つのカスタムフィールド(つまり、作成された最初の5つのフィールド)が使用可能です。

- チェックボックス
- 日付
- 日時
- 率
- 電話
- ピックリスト
- テキスト(長い)
- テキスト(短い)

[サービスリクエストチーム最適化カスタム基準]フォルダで、次の各フィールドタイプの最初の5つのカスタムフィールド(つまり、作成された最初の5つのフィールド)が基準として使用可能です。

- 通貨
- 整数

## ■ 数値

**データ表示。**このサブジェクトエリアでは、自分のプロフィールまたは企業プロフィールで定義されている設定に関係なく、常にチーム表示モードが使用されます。したがって、自分が所有者またはチームメンバーであるすべてのサービスリクエストを常にレポートできます。

### Service Requests Real-Time Reporting Subject Area

#### Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

#### Business Purpose

This subject area provides the ability to analyze service requests by account, asset, contact, service request, user, partner, and date dimensions. It helps you to measure and analyze important performance metrics of the customer service request organization, including how long service requests have been open and the average duration to close them. Using these performance metrics for service requests can help your company to improve customer satisfaction, employee productivity, and reduce operational costs.

#### Relationship Type

Simple

#### Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Asset
- Contact
- Date Closed
- Date Opened
- Opportunity
- Owned By User
- Principal Partner Account (available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Service Request

#### Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Service Request Metrics
  - Service Request Custom Metrics
    - Indexed Currency
    - Average (Avg) Indexed Currency
    - Indexed Number
    - Average (Avg) Indexed Number
  - Number (#) of Service Requests (SRs)
  - Number (#) of Open SRs
  - Number (#) of Closed SRs
  - Number (#) of Pending SRs
  - Number (#) of Cancelled SRs
  - Average (Avg) Open SR Age

- Average (Avg) Days to Close SR

### Usage Notes

- The Account, Asset, Contact, and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.
- Use the Opportunity dimension to analyze metrics and attributes in the opportunity to service request relationship.

### 共有活動のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

これらのサブジェクトエリアでは、取引先、担当者、ユーザーの各ディメンション別に共有活動を分析できます。Oracle CRM On Demand では、1 人以上のユーザーがこれらの活動を共有できるため、このサブジェクトエリアを使用すると、共有活動をレポートできます。少なくとも 1 人のユーザーが所有または共有している活動は、このサブジェクトエリアを使用してレポートできます。

#### 関連タイプ

多対多

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 活動
- 担当者
- 所有ユーザー

#### 基準

- 活動基準
  - 活動数

#### 使用上の注意

取引先、活動および担当者ディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

活動レコードに対するデータ表示は、このサブジェクトエリアのその活動レコードとブックの関連付けによっては制御されません。このサブジェクトエリアに活動レコードを表示するためには、活動レコードを所有しているか、共有している必要があります。

### 解決策のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、製品、製品カテゴリ、サービスリクエスト、失効日の各ディメンション別、および解決策とそれに関連するサービスリクエストの関係別に解決策を分析できます。重要な解決策およびそれに関連するサービスリクエスト基準も分析できるため、解決策の状態および効果性を企業が評価する際に便利です。

#### 関連タイプ

## 多対多

### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 失効日
- 製品
- 製品カテゴリー
- サービスリクエスト
- 解決策

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 解決策カスタム基準
  - 平均インデックス付き通貨
  - 平均インデックス付き数値
  - インデックス付き通貨
  - インデックス付き数値
- 解決策数
- 承認された解決策数
- 公開解決策数
- 旧式解決策数
- SR 数
- オープン SR 数
- クローズした SR 数

### 使用上の注意

製品カテゴリーディメンションは独立したディメンションで、他のサブジェクトエリアのように製品から使用されません。特にこれは、製品値がなくても製品カテゴリーを解決策に割り当てることができる[解決策]ユーザーインターフェイスの特別な動作に合わせています。

サービスリクエストディメンションには、基準および関連属性を任意のレベルで分析できるブック階層が含まれています。

### 特別価格製品のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

特別価格リクエストを使用すると、パートナーとブランド所有者は一連のビジネスプロセスを実行できます。パートナーは、この特別価格リクエストを使用して、ブランド所有者に製品の価格割引を要求します(割引の理由は様々で、競争が激しい取引や価格の一般的な下落傾向への対応などがあります)。

このサブジェクトエリアでは、リアルタイム分析を実行して、特別価格リクエストおよび特別価格製品に関するレポートを作成できるため、パートナーの実績を評価できます。各製品、パートナー、四半期に対して認可された価格割引などの基準と情報を使用して、値引きの効果とチャネル内の製品実績を測定できます。

#### 関連タイプ

シンプル

#### ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 日付
- 取引交渉登録
- 最終顧客(取引先)
- 最終承認者(ユーザー)
- 商談
- 所有ユーザー
- 主要パートナー取引先
- 製品
- 製品カテゴリー
- 特別価格リクエスト

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 特別価格製品基準
  - 特別価格リクエスト数
  - 認可済み金額
  - 認可済み金額(千単位)
  - 要求済み金額
  - 要求済み金額(千単位)
  - 平均認可済み金額
  - 平均要求済み金額
  - 平均認可原価
  - 平均認可済み割引率
  - 平均標準小売価格
  - 平均取得原価
  - 平均数量
  - 平均要求原価
  - 平均リクエスト済み割引率
  - 平均要求再販価格
  - 平均提案再販価格
  - 数量

### 使用上の注意

[最終顧客]ディメンションは取引先ディメンションです。[最終承認者]ディメンションはユーザーディメンションです。

### 車両のリアルタイムレポートサブジェクトエリア

#### 対象製品

このサブジェクトエリアは、すべてのエディションの Oracle CRM On Demand で使用できます。

#### ビジネス上の目的

このサブジェクトエリアでは、車両関連基準を車両ディメンション別、自動車ディーラーディメンション別、および取引先、担当者、日付、自動車ディーラー、製品などの他の関連ディメンションオブジェクト別に分析できます。

#### 関連タイプ

シンプル

ディメンション

このサブジェクトエリアには次のディメンションがあります。

- 取引先
- 担当者
- 日付
- 自動車ディーラー
- 製品
- 車両

### 基準

このサブジェクトエリアで使用するすべての基準を次に示します。

- 車両基準
  - 車両カスタム基準
  - 車両数

### 使用上の注意

なし

### 最適化されたフィルター処理フィールドの使用

最適化されたフィールドの末尾には、コード(ピックリストおよび最適化ピックリスト用)または UTC(協定世界時)(日時フィールド用)という語が付いています。フィルターで最適化フィールドを使用すると、レポートのパフォーマンスが向上します。

### フィルターのコードフィールド

コードフィールドには、複数言語のピックリスト用に言語独立コード(LIC)のピックリスト値が格納されます。Oracle CRM On Demand で複数言語を管理するには、言語独立コードと各言語の個別エントリを使用します。たとえば、状態フィールドを次のように言語値と Active 状態で実装します。

言語	値	言語独立コード
英語	有効	有効
フランス語	Actif	有効
ドイツ語	Aktiv	有効
スペイン語	Activo	有効

有効な取引先をフィルター処理するには、[状況コード]フィールド([状態]フィールドが最適化されたフィールド)と LIC 値(ここでは Active(有効))に対するフィルターを作成します。どの言語を使用する場合でも、LIC 値をクエリーすることで他の言語をクエリーする際の追加の翻訳ステップが不要なため、パフォーマンスが向上します。

### ピックリストに対する LIC 値の表示

ピックリストに LIC 値を表示するには、次の手順を使用します。

#### ピックリストに LIC 値を表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [フィールド管理]セクションで、[レコードタイプフィールドセットアップ]をクリックします。

- 5 [フィールド] ページで、目的のピックリストフィールドに対応する[ピックリストを編集]リンクをクリックします。  
LIC 値は、[ID]カラムにあります。

**フィルターの UTC フィールド**

UTC フィールドを使用すると、これらのフィールドは企業またはユーザーのタイムゾーンに変換されないため、レポートのパフォーマンスが向上します。日時フィールドがデータベースでインデックス付けされている場合は、パフォーマンスがさらに向上します。レポートでこれらのフィールドを非表示にして、かわりにタイムゾーンを調整しているフィールドを使用することもできます。

**About Hierarchies**

Some data objects, such as account, book, opportunity, and territory, support a hierarchical (tree) structure. For example, the territory hierarchy appears in multiple subject areas and is usually used to store sales territory information. Oracle CRM On Demand supports nine levels of hierarchy, including the top level. For example, a territory hierarchy implemented for a company in the United States might have this kind of structure:

- Top Level is set to USA.
- Level 8 has the following entries: Northeast, South, Midwest, and West.
- Level 7 has subentries, for example, the Northeast territory has: Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island, and Connecticut.
- Level 6 has more subentries. For example, the Massachusetts entry has: Boston, Cape Cod, Eastern Massachusetts, and Western Massachusetts.
- Level 5 divides the previous territories further. For example, the Cape Cod territory has: Lower Cape, Outer Cape, Hyannis, and Barnstable.
- Level 4 is not used in this example.
- Level 3 is not used in this example.
- Level 2 is not used in this example.
- Level 1 is not used in this example.

The previous hierarchy is more compressed, as shown in the following table. The maximum number of hierarchy levels that is supported is nine. So, if a hierarchy has fewer than nine levels, then the lowest-level values are repeated for those levels (Hyannis for Level 5 through Level 1). This feature enables you to report your related metrics at any level of the hierarchy.

Top Level Territory Name	USA
Level 8 Territory Name	Northeast
Level 7 Territory Name	Massachusetts
Level 6 Territory Name	Cape Cod
Level 5 Territory Name	Hyannis
Level 4 Territory Name	Hyannis
Level 3 Territory Name	Hyannis
Level 2 Territory Name	Hyannis
Level 1 Territory Name	Hyannis

In the user interface, the hierarchy attributes are in a subfolder under the main dimension folder, such as account, territory, and so on. All entries are displayed in alphabetical order.

**NOTE:** When you use information from a hierarchy in an analysis, the information is based on historical data, which is compiled nightly. Even if the analysis is created for a real-time reporting subject area, the information is not based on real-time data.

### Book Hierarchy Support in Analytics

In many subject areas, one or more of the dimensions includes a Book hierarchy. In dimensions where the Book hierarchy is supported, you can analyze metrics and related attributes at any level of the book hierarchy. The maximum number of hierarchy levels that is supported for Analytics is nine, that is, eight sublevel books and the top-level book.

The following table lists the dimensions that include the Book hierarchy in the historical analytics subject areas.

Historical Analytics Subject Area	Dimensions with Book Hierarchy
Account Addresses	Account
Account and Competitor History	Account, Campaign
Account and Partner History	Account, Campaign
Account and Related Account History	Account, Campaign
Account Contact History	Account, Contact
Account Hierarchy	None
Account History	Account, Campaign
Account Team History	Account
Activity History	Account, Activity, Campaign, Contact, Lead, Opportunity, Service Request
Advanced Custom Objects History	Account, Activity, Campaign, Contact, Custom Object 01, Custom Object 02, Custom Object 03, Lead, Opportunity, Service Request
Asset History	Account, Asset, Opportunity
Call Activity History	Account, Campaign, Contact, Opportunity
Campaign History	Campaign
Campaign Response History	Account, Campaign
Contact Addresses	Contact

Historical Analytics Subject Area	Dimensions with Book Hierarchy
Contact History	Account, Campaign, Contact
Contact Interests History	Contact
Contact Revenue History	Contact
Contact Team History	Account, Contact
Deal Registration History	Associated Contact (based on Contact), Associated Opportunity (based on Opportunity)
Deal Registration Product Revenue History	Associated Opportunity (based on Opportunity)
Dealer History	None
Event History	Account, Event, Lead, Opportunity
Household History	Contact
Lead History	Account, Campaign, Contact, Lead, Opportunity
Lead Team History	Account, Lead
MDF Request History	Campaign
Opportunity and Competitor History	Account, Campaign, Opportunity, Primary Contact (based on Contact)
Opportunity and Partner History	Account, Campaign, Opportunity, Primary Contact (based on Contact)
Opportunity Contact History	Contact, Opportunity
Opportunity History	Account, Campaign, Opportunity, Primary Contact (based on Contact)
Opportunity Product Revenue History	Account, Campaign, Opportunity, Primary Contact (based on Contact)
Opportunity Team History	Account, Opportunity
Partner History	None
Personalized Content Delivery History	Account, Activity, Contact
Pipeline History	Account, Opportunity

Historical Analytics Subject Area	Dimensions with Book Hierarchy
Portfolio History	Contact, Institution (based on Account)
Product History	Account, Opportunity
Quote History	Account, Opportunity
Sales Stage History	Account, Opportunity
Service Request History	Account, Asset, Contact, Opportunity, Service Request
Service Request Team History	Account, Service Request
Shared Activity History	Account, Activity, Contact
Shared Address History	Account, Contact
Solution History	Service Request
Special Pricing Product History	Opportunity
Usage Tracking Analysis	None

The following table lists the dimensions that include the Book hierarchy in the real-time reporting subject areas.

Real-Time Reporting Subject Area	Dimensions with Book Hierarchy
Account Contacts	Account, Contact
Account Revenues	Account, Campaign
Account Team	Account
Accounts	Account, Campaign
Accounts and Competitors	Account, Campaign
Accounts and Partners	Account, Campaign
Accounts and Related Accounts	Account, Campaign
Activities	Account, Activity, Campaign, Contact, Lead, Opportunity, Service Request

Real-Time Reporting Subject Area	Dimensions with Book Hierarchy
Advanced Custom Objects	Account, Activity, Campaign, Contact, Custom Object 01, Custom Object 02, Custom Object 03, Financial Account, Financial Plan, Lead, Opportunity, Service Request
Assessments	Activity, Lead, Opportunity, Service Request
Assets	Account, Asset, Opportunity
Books	Book
Business Plans	Activity, Book, Custom Object 01, Custom Object 02, Custom Object 03, Lead, Opportunity, Service Request
Campaigns	Campaign
Contact Relationships	Account, Contact
Contact Team	Account, Contact
Contacts	Account, Campaign, Contact
Custom Object 01 and Accounts	Account, Campaign, Custom Object 01
Custom Object 01 and Contacts	Account, Campaign, Contact, Custom Object 01
Custom Object 01 and Opportunities	Account, Campaign, Custom Object 01, Opportunity, Primary Contact (based on Contact)
Custom Object 01 and Service Requests	Account, Contact, Custom Object 01, Service Request
Custom Object 02 and Accounts	Account, Campaign, Custom Object 02
Custom Object 02 and Contacts	Account, Campaign, Contact, Custom Object 02
Custom Object 02 and Opportunities	Account, Campaign, Custom Object 02, Opportunity, Primary Contact (based on Contact)
Custom Object 02 and Service Requests	Account, Contact, Custom Object 02, Service Request
Custom Object 03 and Accounts	Account, Campaign, Custom Object 03
Custom Object 03 and Contacts	Account, Campaign, Contact, Custom Object 03

Real-Time Reporting Subject Area	Dimensions with Book Hierarchy
Custom Object 03 and Opportunities	Account, Campaign, Custom Object 03, Opportunity, Primary Contact (based on Contact)
Custom Object 03 and Service Requests	Account, Contact, Custom Object 03, Service Request
Custom Objects 01	Account, Activity, Campaign, Contact, Custom Object 01, Custom Object 02, Custom Object 03, Lead, Opportunity, Service Request
Custom Objects 02	Account, Activity, Campaign, Contact, Custom Object 01, Custom Object 02, Custom Object 03, Lead, Opportunity, Service Request
Custom Objects 03	Account, Activity, Campaign, Contact, Custom Object 01, Custom Object 02, Custom Object 03, Lead, Opportunity, Service Request
Events	Account, Event, Invitees (based on Contact), Lead, Opportunity
Forecasts	Account, Book, Contact, Opportunity
Households	Contact
Lead Team	Account, Lead
Leads	Account, Campaign, Contact, Lead, Opportunity
Master Audit Trail	None
Opportunities	Account, Campaign, Opportunity, Primary Contact (based on Contact)
Opportunities and Competitors	Account, Campaign, Opportunity, Primary Contact (based on Contact)
Opportunities and Partners	Account, Campaign, Opportunity, Primary Contact (based on Contact)
Opportunity Contacts	Contact, Opportunity
Opportunity Product Revenues	Account, Campaign, Opportunity, Primary Contact (based on Contact)
Opportunity Team	Account, Opportunity
Orders	Account, Contact, Opportunity

Real-Time Reporting Subject Area	Dimensions with Book Hierarchy
Partners	None
Personalized Content Delivery	Activity
Quotes	Account, Opportunity
Service Request Team	Account, Service Request
Service Requests	Account, Asset, Contact, Opportunity, Service Request
Shared Activities	Account, Activity, Contact
Solutions	Service Request
Special Pricing Products	End Customer (based on Account), Opportunity
Vehicles	Account, Contact

### 別のブラウザウィンドウでの分析の使用

ユーザー役割に[カスタムレポートの管理]権限がある場合、メインの Oracle CRM On Demand ブラウザとは別のブラウザウィンドウを開いて、新しいウィンドウで分析を使用できます。別のブラウザウィンドウでの作業は、カラムおよび行が多い大規模な分析を使用する場合に特に便利です。水平スクロールバー、[カタログ]ペインおよび[ビュー]ペインが表示されるページで、それらが常に表示されるためです。それらにアクセスするためにページをスクロールダウンする必要があります。

#### 別のブラウザウィンドウで分析を使用するには

- Oracle CRM On Demand ブラウザウィンドウの[分析]タブで、[新しいウィンドウで分析を開く]をクリックします。

別のブラウザウィンドウで作業する場合、次の点に注意してください。

- メインの Oracle CRM On Demand ブラウザウィンドウと別のブラウザウィンドウの両方で分析を開いている場合、別のブラウザウィンドウで分析を編集して保存すると、その分析はメインウィンドウで自動的に更新されません。変更を確認するには分析を更新する必要があります。
- ブックセレクトは別のブラウザウィンドウで使用できません。分析にブックを選択する場合、メインの Oracle CRM On Demand ブラウザウィンドウでそのブックを選択する必要があります。
- 別のブラウザウィンドウで分析のアクションリンクにドリルダウンする場合、メインの Oracle CRM On Demand ウィンドウでレコードが開きます。
- いずれかのウィンドウで Oracle CRM On Demand セッションがタイムアウトした場合、もう 1 つのウィンドウでもセッションがタイムアウトします。

#### 分析およびダッシュボードでの整形書式設定の適用

整形書式設定は、分析内のカラムやビューおよびダッシュボードページ上のカラムやセクションのデータの外観に影響します。

整形書式設定を適用したり、整形書式設定の属性をコピーして貼り付けたり、書式設定した分析を保存して別の分析のカラムで使用したりすることができます。各種の整形属性にアクセスして制御できる様々なダイアログボックスを表示することができます。書式設定するオブジェクトに応じて、フォント、セルおよび境界のコントロール、背景色、セル内の余白など

の追加の書式設定オプション、HTML 用のカスタム CSS スタイルオプションなど、様々なオプションがダイアログボックスに表示されます。

項目に適用する整形書式設定の属性の範囲(たとえば、表内のカラム)をコピーし、同じタイプの項目(たとえば、同じ表の別のカラムまたは別の表のカラム)に貼り付けます。デフォルトの書式設定を復元することもできます。そのためには、ダイアログボックスの左上にあるアイコンを使用します。

分析の整形書式設定をカスタマイズして保存すると、テンプレートとして使用できます。これにより、保存した分析の書式設定を新しい分析や既存の分析に適用できます。保存した分析をテンプレートとして使用できるビューには、凡例ビュー、ナレーティブビュー、テーブルビュー、ピボット表ビュー、トレリスビュー、静的テキストビュー、タイトルビュー、ビューセレクタビューなどがあります。

このトピックでは、次のタスクの実行に関する情報について説明します。

- 整形書式設定の適用
- 属性のデフォルトの外観の復元
- テンプレートとしての保存済み分析の使用

### 整形書式設定を適用するには

- 1 書式設定する項目の整形書式設定ダイアログボックスを開きます。  
たとえば、分析内のカラムに整形書式設定を適用するには、次の操作を行います。
  - 分析エディターの[基準]タブで、書式設定するカラムのオプションのドロップダウンリストからカラムのプロパティを選択します。
  - [カラムのプロパティ]ダイアログボックスで、[スタイル]タブをクリックします。
- 2 [フォント]エリアで、適用するフォントファミリー、サイズ、色、スタイル(太字など)、その他の効果(下線など)を選択します。  
**注:**このオプションを使用できない項目もあります。
- 3 [セル]エリアで、アライメントと背景色を設定します。  
**注:**水平アライメントでは、テキストデータの最も一般的な行端揃えは[左]です。数値データでは、[右]が最も一般的です。  
**垂直アライメントは、カラムが他のカラムの複数の口うにまたがっていない場合には効果がありません。**
- 4 [境界]エリアで、境界の位置、色、セルのスタイルを選択します。  
**ヒント:**[位置]ドロップダウンリストのそばの最上部の境界、左側の境界または右側の境界をクリックすると、カスタムの境界を選択したり、選択を解除したりできます。
- 5 セル内の余白を設定するには、[Additional Formatting Options(書式関連オプション)]をクリックし、セルの内容の幅と高さ、および内容の上、下、左、右の余白の値を指定します。  
値はピクセル単位で指定します。
- 6 Oracle CRM On Demand スタイルシートで指定したスタイルおよびクラス要素を上書きするには、カスタム CSS スタイルオプションエリアで選択を行います。
  - a 使用する設定をクリックします。
  - b クラス、スタイルまたはスタイルシートの位置を指定します。**注:**高度なスタイルオプションは、カスケードリングスタイルシートの使用方法を知っているユーザーを対象としています。
- 7 [OK]をクリックします。

### デフォルトの書式設定を復元するには

- 項目の整形書式設定ダイアログボックスを開き、セル書式のクリアアイコンをクリックします。

一部のタイプのビューでは、次の手順で説明するように、ビューの追加時に保存されている分析をテンプレートとして使用できます。

### 保存されている分析をテンプレートとして使用するには

- 1 [結果]タブで、[別の分析から書式設定をインポート]のアイコンをクリックします。
- 2 [分析の選択]ダイアログで、分析に移動して[OK]をクリックします。  
該当する書式設定が現在の分析に適用されます。

## ステップ 1: 分析での条件の定義

[基準]タブでレポートの条件を定義します。[基準]タブにアクセスするには、新しい分析を作成するか、カタログから既存の分析を編集します。

次に示した作業の手順を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- [分析へのカラムの追加 \(ページ 950\)](#)
- [分析でのカラムへのフィルターの追加 \(ページ 951\)](#)(オプションですがお勧めします)
- [カラムのプロパティの編集 \(ページ 957\)](#)
- [カラム式の設定 \(ページ 966\)](#)
- [分析へのアクションリンクの追加 \(参照 \[Adding Action Links to Analyses\]\(#\) ページ 967\)](#)(オプション)
- [カラムの並べ替え \(ページ 970\)](#)

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [レポートでの住所の使用について \(ページ 800\)](#)
- [複数のサブジェクトエリアの単一の分析への結合 \(ページ 970\)](#)
- [集合演算を使用した分析の結合 \(ページ 973\)](#)
- [分析の\[詳細設定\]タブでの SQL コードの表示 \(ページ 1020\)](#)

## 分析へのカラムの追加

分析の作成または変更を行うときには、分析に含めるデータがすべて収まるまでカラムを追加します。分析エディターの [基準]タブと、[結果]タブで、分析にカラムを追加できます。このトピックでは、[基準]タブでカラムを追加する方法について説明します。

**注:** 分析の期間は、通常のカレンダーと異なる場合がある企業の会計カレンダーに基づくこともできます。たとえば、企業の会計年度は各暦年の 6 月 1 日に始まることもあります。Oracle CRM On Demand で複数年にまたがる会計カレンダーを最近変更した場合は、時系列分析を慎重に確認する必要があります。以前の会計カレンダーに基づいているデータは、新しい会計カレンダーに基づいているデータと連携できない場合があります。

### 既存のビューからの新規カラムの除外について

分析の[結果]タブにすでにビューが含まれている場合、[基準]タブで分析に追加する新規カラムを既存のビューにデフォルトで表示しないこともあります。基準に追加するカラムが既存のビューから除外されるように、分析のプロパティを構成できます。

**注:** 既存のビューから新規カラムを除外する場合は、[基準]タブにカラムを追加する前に、それに応じて分析プロパティを構成する必要があります。

### 新規カラムが既存のビューに表示されるかどうかを指定するには

- 1 分析エディターの[結果]タブまたは[基準]タブで、ツールバーの[分析プロパティの編集]アイコンをクリックします。

- 2 [分析プロパティ]ダイアログボックスで、[データ]タブをクリックします。
- 3 基準タブに追加されたカラムの表示フィールドで、必要なオプションを選択します。
  - **既存のビューおよび新規ビューで表示。**追加するカラムは、デフォルトで既存のビューと新規ビューに表示されます。
  - **既存のビューから除外するが、新規ビューで表示。**追加するカラムは、デフォルトで新規ビューにみに表示されます。既存のビューで、カラムはビューエディターの[除外]ドロップターゲットに表示されます。ドロップターゲットの詳細は、「[ビューエディターのドロップターゲットについて \(ページ 979\)](#)」を参照してください。
- 4 [OK]をクリックして、ダイアログボックスを閉じます。

### カラムを分析に追加するには

- 1 分析エディターの[基準]タブのサブジェクトエリアペインで、カラムリストを展開して、分析に含めることができるカラムを表示します。
- 2 分析に含めるカラムをダブルクリックします。

**注:** カラムのオプションのドロップダウンリストから[削除]を選択することで、そのカラムをレポートから削除できます。

分析では、カスタムフィールドをカラムとして追加できます。多言語配置の場合は、カスタムフィールドを各言語に翻訳し、これらのフィールドがレポートおよび分析に追加可能なフィールドとして表示されるようにします。たとえば、カスタムフィールドを英語で作成した場合、ドイツ語ユーザーにこのフィールドが表示され、分析に使用できるように、ドイツ語に翻訳する必要があります。

### 分析でのカラムへのフィルターの追加

[基準]タブで、レポート内のカラム用のフィルターを設定できます。フィルターは、レポートを実行したときの表示結果を絞り込み、条件と一致する結果のみを表示します。

カラムフィルターは次の要素から構成されています。

- 取引先タイプなど、フィルター対象のカラム。
- 10 など、フィルターを適用するときに使用する値(必要に応じて、値の代わりに SQL 式や変数を使用できます)。
- 「より小さい」など、値の適用方法を定める演算子。  
たとえば、カラムに販売された数量が含まれていて、演算子が「より小さい」で値が 10 である場合、結果には販売されたユニット数が 10 未満であるオーダー数量が含まれます。

また、カラムフィルターには次の機能を持たせることもできます。

- 他のカラムフィルターと組み合わせて、レポートの結果をさらに限定できます。
- フィルターをグループ化して複雑なフィルターを作成できます。
- 以前に保存したレポートの結果によって、その値を限定できます。
- カラムフィルターはカラムフィルターが作成されたカラムのみに適用されます。他のカラムには影響しません。

フィルターは SQL の SELECT 文の WHERE 句に変換されます。WHERE 句は、返されるロウを、指定した制約条件に適合するロウに限定するために使用されます。フィルターの SQL を直接入力することもできます(上級ユーザー向け)。

**注:** データのインポート時に新しいピックリスト値を追加するオプションを選択した場合、これらの新しいピックリスト値は 24 時間が経過するまでレポートに表示できないことがあります。そのため、その時間はフィルターとして新しいピックリスト値を使用できない場合があります。

### カラムフィルターの作成

#### レポートにカラムを追加せずにフィルターを作成するには

- [フィルター]ペインで、現在のサブジェクトエリアのフィルター作成アイコンをクリックし、カラムの増加を選択して、カラム選択ダイアログからカラムを選択します。

## カラムフィルターを作成するには

- 1 [基準]タブで、フィルターを作成するカラムで[フィルター]オプションを選択します。
- 2 [新規フィルター]ダイアログボックスで、[演算子]ドロップダウンリストから演算子を選択します。

演算子を選択して値を指定するときは、次の表に記載されているガイドラインに従ってください。演算子の詳細は、この手順の後に表示される「[演算子の使用上の注意](#)」を参照してください。

演算子	使用方法のガイドライン
等しい/存在する	テキスト、数字、または日付が含まれているカラムで有効。単一の値または複数の値を指定します。結果には、カラムのデータがフィルターの値に一致するレコードだけが含まれます。
等しくない/存在しない	テキスト、数字、または日付が含まれているカラムで有効。単一の値または複数の値を指定します。結果には、カラムのデータがフィルターの値に一致しないレコードだけが含まれます。
より小さい	数字または日付が含まれているカラムで有効。単一の値を指定します。結果には、カラムのデータがフィルターの値より小さいレコードだけが含まれます。
より大きい	数字または日付が含まれているカラムで有効。単一の値を指定します。結果には、カラムのデータがフィルターの値より大きいレコードだけが含まれます。
以下である	数字または日付が含まれているカラムで有効。単一の値または複数の値を指定します。結果には、カラムのデータがフィルターの値以下のレコードだけが含まれます。
以上である	数字または日付が含まれているカラムで有効。単一の値または複数の値を指定します。結果には、カラムのデータがフィルターの値以上のレコードだけが含まれます。
間にある	数字または日付が含まれているカラムで有効。2つの値を指定します。結果には、指定した値とその指定範囲内の値のレコードが含まれます。
NULL である	テキスト、数字、または日付が含まれているカラムで有効。値は指定しません。この演算子は、カラムにデータがないかどうかだけを調べます。結果には、カラムにデータがないレコードだけが含まれます。  なんらかのデータが存在しているかどうかを調べることが有用な場合があります。このような場合に[NULL である]演算子を使用します。
NULL でない	テキスト、数字、または日付が含まれているカラムで有効。値は指定しません。この演算子は、カラムにデータがあるかどうかだけを調べます。結果には、カラムにデータがあるレコードだけが含まれます。
上位 N 個内にある	テキスト、数字、または日付が含まれているカラムで有効。単一の値を指定します。結果には、上位 n 件のレコードだけが含まれます。ここで n は、フィルターの値として指定した整数です。  この演算子は、順位付けされる結果に使用します。たとえば、この演算子を使用して上位 10 名までのリストを取得できます。

演算子	使用方法のガイドライン
下位 N 個内にある	<p>テキスト、数字、または日付が含まれているカラムで有効。単一の値を指定します。結果には、下位 n 件のレコードだけが含まれます。ここで n は、フィルターの値として指定した整数です。</p> <p>この演算子は、順位付けされる結果に使用します。たとえば、この演算子を使用して、問題の報告件数が最も少なかった顧客のリストを取得できます。</p>
すべてを含む	<p>テキスト、数字、または日付が含まれているカラムで有効。単一の値または複数の値を指定します。結果には、カラムのデータがフィルターのすべての値を含んでいるレコードだけが含まれます。</p>
いずれかを含む	<p>テキスト、数字、または日付が含まれているカラムで有効。単一の値または複数の値を指定します。結果には、カラムのデータにフィルターの値が最低でも 1 つは含まれているレコードだけが含まれます。</p>
含まない	<p>テキスト、数字、または日付が含まれているカラムで有効。単一の値または複数の値を指定します。結果には、カラムのデータにフィルターの値がまったく含まれていないレコードだけが含まれます。</p>
開始文字	<p>テキスト、数字、または日付が含まれているカラムで有効。単一の値を指定します。結果には、カラムのデータがフィルターの値で始まるレコードだけが含まれます。</p>
終了文字	<p>テキスト、数字、または日付が含まれているカラムで有効。単一の値を指定します。結果には、カラムのデータがフィルターの値で終わるレコードだけが含まれます。</p>
パターンと一致する	<p>テキストが含まれているカラムで有効。単一の値または複数の値を指定します。ワイルドカード文字としてパーセント記号(%)を使用する必要があります。値には、パーセント記号文字を最大 2 個まで指定できます。結果には、カラムのデータがフィルターのパターンの値と一致するレコードだけが含まれます。</p>
パターンと一致しない	<p>テキストが含まれているカラムで有効。単一の値または複数の値を指定します。ワイルドカード文字としてパーセント記号(%)を使用する必要があります。値には、パーセント記号文字を最大 2 個まで指定できます。結果には、カラムのデータがフィルターのパターンの値と一致しないレコードだけが含まれます。</p>
プロンプトされる	<p>テキスト、数字、または日付が含まれているカラムで有効。カラムに[プロンプトされる]を設定すると、別のレポートからこのレポートに渡される値によってフィルターされることを示します。</p> <p><b>注:</b> このオプションは、ナビゲーションを介してレポートをまとめてリンクする場合に使用します(「ステップ 2: 結果のレビューおよびレイアウトの作成 (参照 Step 2: Reviewing Results and Creating Layouts ページ 974)」を参照してください)。親レポートから選択し、ドリルした値だけを行に表示するには、ドリルするレポートの 1 つ以上のカラムに、そのレポートに対して[プロンプトされる]フィルタが含まれている必要があります。</p>

### 3 [値]フィールドに値を入力します。

[値]フィールドには、式、日付、変数などを入力するオプションがあります。次のステップでは、これらのオプションの一部を説明します。

- 4 式カラムの場合は、[値]フィールドの右側にあるカレンダーアイコンをクリックし、[日付の選択]ダイアログボックスを使用して日付を選択できます。
- 5 カラムによっては、[値]フィールドの右側にある下矢印アイコンをクリックし、含めるロウを選択することによって、レポートに表示する特定のロウを選択できます。
- 6 カラムによっては、検索機能を使用して([値]フィールドの右側にある検索アイコンをクリックして)、分析に含める特定の値を選択できます。矢印コントロールを使用して、選択した値を[利用可能]カラムから[選択済み]カラムに移動します。
- 7 SQL 式または変数(セッション、リポジトリまたはプレゼンテーション)を追加するには、次の操作を実行します。
  - a [値]フィールドで、[詳細オプションの追加]をクリックして、SQL 式、セッション変数、リポジトリ変数またはプレゼンテーション変数を選択します。  
[値]フィールドに新しいフィールドが表示されます。
  - b 新しいフィールドに SQL 式または変数名を入力します。  
SQL 式では、カラムの値に対して演算を行う関数呼び出しを使用できます。詳細は、「[分析での関数の使用 \(ページ 1020\)](#)」および「[分析でのセッション変数 \(ページ 1051\)](#)」を参照してください。  
値、SQL 式、またはセッション変数を削除するには、その横にある[X]アイコンをクリックします。
- 8 このフィルターを別の分析のカラムの値で限定する場合は、このトピックの後にある「[フィルターとして保存済みレポートを使用する](#)」を参照してください。
- 9 このフィルターを SQL に変換するには、[このフィルターを SQL に変換する]チェックボックスをクリックします。
- 10 終了したら[OK]をクリックします。  
[基準]タブの[フィルター]エリアまたはカタログにフィルターが表示されます。

### 演算子の使用上の注意

一部の演算子は類似していますが、正確には同じ機能ではありません。次の演算子間の類似点と相違点を考慮してください。

- 等しい
- 存在する
- すべてを含む
- いずれかを含む
- 一致する

[等しい]または[存在する]は、検索基準とデータベースの値との正確な一致を検索します。たとえば、基準が Pat Lee の場合は、Pat Lee のみが正確に一致し、フィルターに渡されます。すべての検索で大文字と小文字が区別されるため、pat Lee や Pat lee などの値はフィルターに渡されません。

[すべてを含む]は、AND 検索と同様に、基準に一致するすべての値を検索し、フィルターに渡す各値の中には指定したすべての値が含まれている必要があります。たとえば、検索基準が値=Pat と値=Lee の 2 つ値の場合は、Pat Lee と Lee Pat がフィルターに渡されますが、pat Lee、Pat Smith、および Chris Lee は、基準(Pat と Lee)のすべてを含まないため、フィルターに渡されません。

[いずれかを含む]は、OR 検索と同様に、基準に一致する各値を検索しますが、厳密にすべての値が必要なわけではありません。たとえば、検索基準が値=Pat と値=Lee の 2 つの値の場合は、Pat、Pat Smith、Chris Lee、および Lee のすべてが「Pat または Lee」の基準に一致するため、フィルターに渡されます。

[一致する]は、パターンを検索するため、1 つまたは 2 つのパーセント記号(%)をワイルドカード文字として使用する必要があります。たとえば、検索基準が値=P%t %ee の場合は、Pat Lee、Pit smee、および Packet trainee のすべてがフィルターに渡されますが、pat Lee は渡されません。

検索速度を最適にする場合は、[すべてを含む]、[いずれかを含む]、[一致する]などのパターン一致演算子の使用を減らすか、排除します。正確な値で検索する場合は、パターン一致演算子を使用せずに正確な演算子を使用してください。

## カラムフィルターの保存

フィルターは、分析の一部として保存したり、他の分析で再利用するために保存したりできます。特定の分析用であるフィルターは、その分析を保存した場合に分析の一部として保存され、その分析が実行されるたびに適用されるようになります。また、フィルターを明示的に保存して、他の分析でそのフィルターを使用できるようにすることもできます。

サブジェクトエリアの保存済みフィルターと、サブジェクトエリアのフィルターが含まれているフォルダが、そのサブジェクトエリアの名前の下に表示されます(該当する場合)。

### カラムフィルターを分析の一部として保存するには

- 1 [基準]タブで、[保存]をクリックします。
- 2 [名前を付けて保存]ダイアログボックスで、分析を保存する場所を選択し、[OK]をクリックします。

### 他の分析で使用するためにカラムフィルターを保存するには

- 1 [基準]タブの[フィルター]セクションで、[その他のオプション](>>)をクリックし、フィルターの保存を選択します。
- 2 [名前を付けて保存]ダイアログボックスで、フィルターを保存するフォルダを選択します。
  - 個人で使用するためにフィルターを保存するには、マイフォルダをクリックします。  
マイフォルダに保存したフィルターは、自分しか使用できません。
  - 他のユーザーも使用するフィルターを保存するには、[全社共有フォルダ]を選択します。  
公開フォルダに保存したフィルターは、そのフォルダにアクセスする権限を持っている他のユーザーも使用できます。
- 3 フィルターの名前(最大 512 文字)を入力します。
- 4 (オプション)フィルターの説明を入力します。
- 5 [OK]をクリックします。

### 保存済みフィルターのプロパティを表示するには

- [基準]タブの[フィルター]セクションで、フィルターを選択し、保存済みフィルターを表示するアイコンをクリックします。

### 分析への保存済みカラムフィルターの適用

保存済みカラムフィルターを分析に適用することができます。フィルターの内容またはフィルターへの参照のいずれかを適用できます。

保存済みカラムフィルターの内容を適用すると、フィルターの実際の内容が[基準]タブの[フィルター]エリアにコピーされます。このため、保存済みフィルターを変更せずにフィルターの検索条件を操作することができます。保存済みフィルターへの参照を適用すると、保存済みフィルターはその名前で参照されるだけなので、内容を表示することはできません。

### 保存済みカラムフィルターを分析に適用するには

- 1 [基準]タブの[カタログ]ペインで、保存済みフィルターに移動します。
- 2 [カタログ]ペインの上部で、保存済みフィルターを選択し、[詳細オプションの追加]アイコンをクリックします。  
[保存済みフィルターの適用]ダイアログボックスが開きます。
- 3 フィルターオプション(適用する前に既存のすべてのフィルターをクリアおよびフィルターの参照の代わりにフィルターの内容を適用)を指定し、[OK]をクリックします。  
[基準]タブの[フィルター]エリアにフィルターが表示されます。

### カラムフィルターの編集

カラムフィルターを編集して、プロパティを変更することができます。

## カラムフィルターを編集するには

- 1 [基準]タブの[フィルター]セクションで、フィルター上にポインターを置き、メニューが表示されたら[編集]をクリックします。  
フィルターの編集ダイアログボックスが表示されます。
- 2 プロパティの内容を変更して、[OK]をクリックします。

## カラムフィルターの削除

分析からフィルターを1つだけ削除したり、すべてのフィルターを削除したりできます。

**注:** 以前にフィルターを適用して分析を保存している場合は、分析を再度保存してフィルターを完全に削除する必要があります。

## 分析からカラムフィルターを削除するには

- [基準]タブの[フィルター]セクションで、メニューが表示されるまでフィルター上にポインターを置き、[削除]をクリックします。

## カラムフィルターを他のカラムフィルターと組み合わせる

カラムフィルターを組み合わせる(挿入句フィルターとも呼ばれる)と、SQLの知識がない場合でも、複雑なフィルターを作成できます。

[AND]演算子と[OR]演算子を使って、カラムフィルターを組み合わせることができます。[AND]演算子は、各フィルターで指定した検索条件を満たす必要があることを意味します。これは、カラムフィルターを組み合わせる場合のデフォルトの方法です。[OR]演算子は、最低でも1つのカラムフィルターで指定した検索条件を満たす必要があることを意味します。

## カラムフィルターを他のカラムフィルターと組み合わせるには

- 1 [基準]タブで、少なくとも2つのカラムフィルターを分析に追加するか、または少なくとも2つのカラムフィルターを保存済みフィルターに追加します。  
[フィルター]セクションにフィルターがリストされて、フィルターの間には[AND]演算子が表示されます。
- 2 [AND]演算子を[OR]演算子に変更するには、演算子をクリックします。
- 3 カラムフィルターを追加しながら、[AND]演算子と[OR]演算子をクリックしてフィルターをグループ化し、目的のフィルターの組み合わせを構築します。  
組み合わせられたフィルター要素は、ボックスで囲まれます。
- 4 ボックスで囲まれた要素の複製、削除またはグループ解除を行うには、フィルターグループの編集をクリックして該当するオプションを選択します。
- 5 フィルターをコピーまたは貼り付けるには、フィルター上にポインターを置き、フィルターのコピーまたはフィルターの貼付けを選択します。

## ナビゲーションおよびプロンプト中のフィルター交換の防止

ナビゲーションおよびプロンプト中に変更されないように、レポート内のフィルターの内容を保護できます。保護されたフィルターは常に結果に対して適用されます。

## ナビゲーションおよびプロンプト中にフィルターが変更されないようにするには

- 1 [基準]タブの[フィルター]セクションで、メニューが表示されるまでフィルター上にポインターを置き、フィルターの編集をクリックします。
- 2 フィルターの編集ダイアログボックスで、フィルターの保護を選択し、[OK]を選択します。

## フィルターとして保存済みレポートを使用する

フィルターは、他のフィルターと組み合わせたり、別のレポートによって返された値をその基準にしたりできます。カラムの値を返すすべての保存済みレポートは、レポート内の選択したカラムをフィルターするために使用できます。

### 別の保存済みレポートの結果に基づいてフィルターを作成するには

- 1 [基準]タブで、フィルターを作成するカラムで[フィルター]を選択します。
- 2 [新規フィルター]ダイアログボックスで、[演算子]ドロップダウンメニューをプルダウンし、[別の分析の結果に基づく]を選択します。
- 3 保存済み分析フィールドで、[参照]をクリックして、保存済みレポートに移動します。
- 4 [関係]ドロップダウンメニューで、演算子を選択します。
- 5 [次の列の値を使用]フィールドでフィルターに使用するカラムを選択します。  
フィルターを作成するカラムに一致するカラム名が、保存済みレポートに含まれている場合、[次の列の値を使用]フィールドの値のリストに、そのカラム名が最初に表示されます。別のカラムを使用することも可能です。
- 6 [OK]をクリックします。  
[基準]タブの[フィルター]セクションにフィルターが表示されます。

### カラムフィルターに使用する SQL の編集

フィルターとして使用される論理 SQL の WHERE 句を編集できます。これは、一般的な機能ではありませんが、高度なフィルター機能が必要とするユーザーが使用できます。SQL 構文の全般的な説明については、SQL に関するサードパーティの解説書、データベースベンダーの SQL リファレンスマニュアル、またはオンラインのリファレンスサイトを参照してください。SQL の使用の詳細は、「[分析での関数の使用 \(ページ 1020\)](#)」を参照してください。

### カラムフィルター用に生成された SQL を編集するには

- 1 [フィルター]ペインで、SQL で生成されたフィルター上にポインターを置き、[編集]アイコンをクリックします。
- 2 [高度な SQL フィルター]ダイアログボックスが開きます。
- 3 テキストボックスに修正内容を入力し、[OK]をクリックします。  
[基準]タブの[フィルター]エリアにフィルターが表示されます。このオプションを選択すると、フィルターの編集時に常に入力した SQL が表示されるようになります。

例: 最も販売量の多い顧客の特定

次の例では、2003 年に販売量が上位 10 位以内であった顧客に関するデータをレポートします。

```
"Close Date"."Calendar Year" = 2003
AND RANK("Opportunity Metrics"."Closed Revenue") <= 10
```

### カラムのプロパティの編集

カラムのプロパティを編集して、カラムとそのコンテンツの表示およびレイアウトを制御することができます。カラムのコンテンツが特定の基準を満たす場合だけに適用される書式設定を指定することもできます。デフォルトでは、カラムの選択内容は現在のレポートに対してのみ適用されます。

### カラムコンテンツの表示の編集

結果でのカラムコンテンツのデフォルト表示は、カスケーディングスタイルシートと XML メッセージファイルに基づいて決定されます。[カラムのプロパティ]ダイアログボックスの[Style(スタイル)]タブで、使用するフォントやフォントのサイズなど、いくつかのデフォルト設定を上書きすることができます。選択内容は、操作中のレポートのカラムコンテンツに対してのみ適用されます。

### カラムコンテンツの表示を編集するには

- 1 [基準]タブで、必要なフィールドのメニューをプルダウンし、[カラムのプロパティ]を選択します。

- 2 [カラムのプロパティ]ダイアログボックスで、[スタイル]タブをクリックします。
- 3 フォント、セル、境界、イメージ、高度なスタイルオプションの項目を選択します。  
詳細は、このトピックの「カラムコンテンツの書式設定」を参照してください。
- 4 [データ形式]タブで、[デフォルトのデータ形式の上書き]チェックボックスをオンにして、データの表示方法を制御します。

このオプションを使用すると、デフォルトの表示設定を上書きすることができます。表示される選択項目はデータタイプによって異なります。たとえば、数値データを含むカラムの場合は、数値の処理方法(パーセンテージ、月の名前、日付など)を選択できます。表示する小数点以下の桁数、負の数の表示方法、表示する桁数、1000 単位の区切り記号の使用も選択できます。テキストを含むカラムの場合は、テキストの処理方法(プレーンテキスト、HTML、リンクなど)を選択できます。この選択に基づいて、データの表示に使用される適切な HTML 文字列が[カスタムのテキスト形式]テキストボックスに表示されます。

**注:** ユーザー役割に[分析スクリプト作成]権限が含まれない場合、選択できるのは 2 つのプレーンテキストのオプションのみです。

テキストでカスタム形式を使用する場合は、[テキストの取り扱い]ドロップダウンリストから[カスタムのテキスト形式]を選択し、カスタム形式を入力します。ユーザー役割に[分析スクリプト作成]権限が含まれている場合は、特殊な書式設定を提供する HTML コールを入力できます。また、JavaScript、VBScript など、有効な HTML 文字列であればどのような文字列でも入力できます。

たとえば、次の HTML の例では、テーブルとピボットテーブルにおけるカラムの幅と高さを設定します。かっこで囲まれた「html」というテキスト([html])は HTML を使用することを示し、アットマーク記号(@)はカラムの動的コンテンツを表します。

```
[html]<span style="width:200px" style="height:50px">@</span>
```

HTML、JavaScript、VBScript などの詳細は、サードパーティの解説書を参照してください。

カスタムの数値形式を作成する場合は、ハッシュ記号(#)を使って有効数字を指定し、ゼロ(0)を使って桁数を指定します。桁数は実際の数字の桁数より多く設定してもかまいません。次に例を示します。

「##.#」と指定すると、「12.34」が「12.3」と表示されます。

「##.000」と指定すると、「12.34」が「12.340」と表示されます。

- 5 終了したら[OK]をクリックします。

### カラムコンテンツのレイアウトの編集

[カラムのプロパティ]ダイアログボックスの[カラムフォーマット]タブでは、次のタスクを実行できます。

- 結果にカラムを表示するかどうかを指定します。  
通常は、結果にカラムが表示されます。ただし、フィルターの作成に使用するカラムなど、結果に表示したくないカラムをレポートに含めることもできます。
- 繰り返されるカラム値など、重複データの表示を制御します。  
テーブル内のあるカラムのデータが、そのテーブル内の他のカラムにおいて複数のロウで繰り返される場合があります。たとえば、あるカラムに顧客名がリストされており、別のカラムに顧客の都道府県がリストされている場合は、それぞれの「顧客」ロウで都道府県データが繰り返される可能性があります。その場合は、重複データを一度だけ表示するか、重複データをすべてのロウで表示するかを選択できます。繰り返しデータ、つまり重複データの表示を一度だけにすると、テーブルがいくらか読み取りやすくなり、データの区別がよりわかりやすくなります。
- [データ形式]タブを使用して、さまざまな方法で結果を書式設定します。
- [条件付き書式]タブを使用して、関数と条件式を使用して結果を条件付きで書式設定できます。
- [相互作用]タブを使用して、ドリル操作、アクションリンクを使用した別のレポートへの移動、マスター詳細イベントの送信など、ユーザーが結果を使用する際に発生する相互作用を指定します。

選択内容は、操作中のレポートのカラムコンテンツに対してのみ適用されます。

### 結果でカラムを非表示にするには

- 1 [基準]タブで、必要なカラムのメニューをプルダウンし、[カラムのプロパティ]を選択します。
- 2 [カラムのプロパティ]ダイアログボックスで、[カラムの書式]タブをクリックします。
- 3 [非表示]チェックボックスがオンになっていない場合はオンにします。

#### カスタムテーブルとカラム見出しを作成するには

- 1 [基準]タブで、必要なカラムのメニューをプルダウンし、[カラムのプロパティ]を選択します。  
複数の分析の結果を結合している場合、カラムのプロパティボタンは結果カラムレベルにあります。分析の結合の詳細は、「[集合演算を使用した分析の結合 \(ページ 973\)](#)」を参照してください。
- 2 [カラムのプロパティ]ダイアログボックスで、[カラムの書式]タブをクリックします。
- 3 [見出し]エリアで、[カスタムの見出し]チェックボックスをオンにします。  
これにより、見出しテキストと見出しの書式設定を変更できます。
- 4 テーブルまたはカラムの見出しテキストを変更するには、該当するテキストボックスに新しい見出しを入力します。  
この見出しは、デフォルトの見出しの代わりにレポートで使用されます。
- 5 テーブルまたはカラムの見出しの書式を変更するには、テキストボックスの横にある[書式の編集]ボタンをクリックします。  
[書式の編集]ダイアログボックスが表示されます。  
フォント、セル、境界、高度なスタイルオプションの項目を選択します。詳細は、後述の「[カラムコンテンツの書式設定](#)」を参照してください。

#### 重複データを非表示にするには

- 1 [基準]タブで、必要なカラムのメニューをプルダウンし、[カラムのプロパティ]を選択します。
- 2 [カラムのプロパティ]ダイアログボックスで、[カラムの書式]タブをクリックします。
- 3 [値の非表示]エリアで、適切なオプションを選択します。
  - 繰り返しデータを一度だけ表示し、重複ロウを非表示にするには、[非表示]を選択します。
  - 繰り返しデータをすべてのロウで表示するには、[繰り返し]を選択します。
  - この表示設定をデフォルトとして保存するには、[デフォルト]を選択します。

#### ユーザーが値をクリックしたときに実行される動作を指定するには

- 1 [基準]タブで、必要なカラムのメニューをプルダウンし、[カラムのプロパティ]を選択します。
- 2 カラムのプロパティダイアログボックスで、[相互作用]タブをクリックします。
- 3 ユーザーが値をクリックしたときに実行される動作を指定するには、[プライマリ相互作用]フィールドで適切なオプションを選択します。
  - デフォルト(ドリル)。デフォルトの相互作用を復元します。
  - ドリル。ドリルダウン機能を有効にします。これにより、詳細な情報を表示できます。
  - アクションリンク。移動先のレポートまたはダッシュボードへのアクションリンクを指定します。
  - マスター詳細イベントの送信。[チャンネルの指定]フィールドを使用して、データの送信先を識別します。
  - なし。ドリル操作または移動を無効にします。

インタラクションは、カラムの見出しおよびカラム内のデータそれぞれに対して定義します。

#### カラムコンテンツへの条件付き書式設定の適用

テーブルやピボットテーブルで条件付き書式設定を使用すると、特定の条件に一致するデータ要素を簡単に識別することができます。たとえば、売上額の多いものを任意の色で表示したり、ある一定の売上額を上回った営業員の名前の横にトロフィーなどのイメージを表示したりできます。

条件付き書式設定を適用するには、使用するレポート内のカラムを 1 つまたは複数選択し、基準となる条件を指定して、条件と一致した場合に適用するフォント、セル、境界、スタイルシートオプションの項目を選択します。この条件付き書式で選択された色、フォント、イメージなどが、データまたはデータを含むテーブルのセルに適用されます。条件を指定する手順は、フィルターを作成する手順とほとんど同じです。

複数の条件を追加して、データやテーブルのセルが、そのデータの値に基づいた複数の書式のうちのいずれかで表示されるようにすることもできます。たとえば、少ない売上額を任意の色で、多い売上額を別の色でそれぞれ表示することができます。

通常のテーブルとピボットテーブルでの条件付き書式設定には、わずかな違いがいくつかあります。別のカラムの値に基づいて他のカラムの書式を決める場合、標準テーブルでは反映されますが、ピボットテーブルでは反映されません。たとえば、地域の売上に基づいて地域名の色を設定しても、ピボットテーブルでは適用されません。ただし、売上データの値に基づいて売上データの色を設定した場合は、実際の名前に基づいて地域名の色を設定した場合と同様に、ピボットテーブルでも適用されます（関東地域の値を太字の色付きテキストとして表示する場合など）。

**注:** ピボットテーブルでは、ピボットテーブル別の計算値または集合値に対して条件が評価されます。これは、[データの表示名]オプションを選択し、割合または索引としてデータを表示する場合も同様です。

選択内容は、操作中のレポートのカラムコンテンツに対してのみ適用されます。

### レポート内のカラムに条件付き書式設定を追加するには

- 1 [基準]タブで、必要なカラムのメニューをプルダウンし、[カラムのプロパティ]を選択します。
- 2 列のプロパティダイアログボックスで、条件付き書式タブをクリックします。
- 3 [条件の追加]をクリックし、条件として使用するレポート内のカラムを選択します。  
[新規条件]ダイアログボックスが開きます。
- 4 条件の演算子と値を選択します。
- 5 [OK]をクリックして、[新規条件]ダイアログボックスを閉じます。  
[書式の編集]ダイアログボックスが開きます。
- 6 フォント、セル、境界、イメージ、高度なスタイルの書式設定オプションの項目を選択します。  
詳細は、このトピックの「カラムコンテンツの書式設定」を参照してください。

**注:** イメージを条件付き書式の一部として指定した場合は、指定した条件と一致したときにそのイメージが結果に表示されます。

- 7 終了したら、[OK]をクリックして[カラムのプロパティ]ダイアログボックスに戻ります。  
[カラムのプロパティ]ダイアログボックスに、条件と、適用する条件付き書式が表示されます。  
条件はリストされている順に評価され、true に評価された最後の条件により、適用される書式が決まります。
  - カラムの順序を変更するには、[上へ]ボタンまたは[下へ]ボタンをクリックします。
  - 条件からカラムを削除するには、[削除]ボタンをクリックします。
  - 条件または条件付き書式を編集するには、対応するアイコンをクリックします。
- 8 別の条件を続けて指定するか、[OK]をクリックして終了します。

次の例は、条件付き書式が結果にどのように適用されるかを示したものです。

レポートに、最低順位を示すカラムには 1 の値を、最高順位を示すカラムには 10 の値を指定した順位カテゴリーが含まれているとします。次のような書式を設定したとします。

- 1 つ目のイメージで低順位のカラム 1、2、3 を示す。
- 2 つ目のイメージで中順位のカラム 4、5、6、7 を示す。
- 3 つ目のイメージで高順位のカラム 8、9、10 を示す。

順位を表示せずにイメージのみを表示するには、[位置]ドロップダウンメニューをプルダウンして[イメージのみ]を選択します。

### カラムコンテンツの書式設定

[書式の編集]ダイアログボックス(および[カラムのプロパティ]ダイアログボックスの[Style(スタイル)]タブにあるオプション)を使用して、テーブルやピボットテーブルなどの表形式でセル内に表示されるカラムデータに対して、フォント、セル、境界、高度なスタイル書式オプションの項目を選択することができます。テーブルやカラムの見出しの設定を選択することもできます。

カラムのデフォルトの書式設定プロパティを上書きした場合は、選択内容が常に適用されることとなります。カラムに対して条件付き書式設定プロパティを指定した場合は、条件が一致した場合のみ選択内容が適用されます。

### [書式の編集]ダイアログボックス、または[カラムのプロパティ]ダイアログボックスの[Style(スタイル)]タブを使用するには

- 1 [基準]タブで、必要なカラムのメニューをプルダウンし、[カラムのプロパティ]を選択します。
- 2 [カラムのプロパティ]ダイアログボックスで、[スタイル]タブをクリックします。
- 3 [フォント]エリアで、適用するフォントファミリー、サイズ、色、スタイル(太字など)、その他の効果(下線など)を選択します。
- 4 [セル]エリアで、アライメント、背景色、セル内に表示するイメージを選択します。

- 水平アライメントおよび垂直アライメントの選択は、ワードプロセッサで行端揃えを選択する場合に似ています。垂直アライメントは、カラムが他のカラムの複数のロウにまたがっていない場合には効果がありません。

#### 水平アライメント:

[左]を選択すると、データが左揃えになります。テキストデータではこれが最も一般的な行端揃えです。[右]を選択すると、データが右揃えになります。数値データではこれが最も一般的な行端揃えです。[中央]を選択すると、データが中央揃えになります。このカラムのデータアライメント設定をデフォルトとして保存するには、[デフォルト]を選択します。

#### 垂直アライメント:

[上]を選択すると、データをテーブルの一番上のセルに揃えます。[下]を選択すると、データをテーブルの一番下のセルに揃えます。[中央]を選択すると、データをテーブルの中央のセルに揃えます。このカラムの垂直アライメント設定をデフォルトとして保存するには、[デフォルト]を選択します。

- [イメージ]ボタンをクリックすると、[イメージの選択]ダイアログボックスが開きます。
  - イメージを含めない場合は、[イメージなし]オプションを選択します。
  - カスタムイメージを含める場合は、[カスタムイメージ]オプションを選択し、テキストボックスに適切なパスを指定します。ここでは、結果を表示するすべてのユーザーがアクセスできるイメージを指定する必要があります。カスタムイメージは、条件付きの結果と条件なしの結果の両方で使用できます。
  - イメージを含めるには、グラフィック選択ウィンドウを使用します。このウィンドウには、メーターやトレンドの矢印など、条件付き書式設定に役立つイメージが表示されます。左のペインには、イメージのカテゴリーが表示されます。イメージカテゴリーをクリックすると、右のペインにそのカテゴリーのイメージが表示されます。イメージを選択するには、使用するイメージの横にあるラジオボタンを選択します。
  - セル内でのイメージの表示位置は、[位置]ドロップダウンメニューで選択します。

**デフォルト。**イメージをデフォルトの位置で表示します。通常は、カラムデータまたは見出しの左側に表示されません。

**左。**イメージをカラムデータまたは見出しの左側に表示します。

**右。**イメージをカラムデータまたは見出しの右側に表示します。

**イメージのみ。**イメージのみを表示します。カラムデータまたは見出しは表示しません。

- 5 [境界]エリアで、境界の位置、色、セルのスタイルを選択します。
- 6 [Additional Formatting Options(書式関連オプション)]エリアで、カラムの幅、高さ、インデント(左スペース)、右スペース、上スペース、および下スペースを選択します。
- 7 [Custom CSS Style Options(HTML Only)(カスタム CSS スタイルオプション(HTML のみ))]エリアで、スタイルシートで指定されているスタイルやクラス要素を上書きできます。この機能は、カスケーディングスタイルシートの操作方法を知っているユーザーを対象としています。

- [+]アイコンをクリックして、[Custom CSS Style Options (HTML Only)(カスタム CSS スタイルオプション (HTML のみ))]エリアを展開します。
- 使用する設定のチェックボックスをオンにして、クラス、スタイル、スタイルシートの場所を指定します。  
たとえば、[Use Custom CSS Style(カスタム CSS スタイルを使用する)]チェックボックスをオンにした場合は、次のように有効な CSS スタイル属性をセミコロンで区切って入力できます。

```
text-align:center;color:red
```

8 終了したら、[OK]をクリックしてダイアログボックスを閉じます。

### カスタムの日付/時間の書式文字列の使用

カスタムの日付/時間の書式文字列は、タイムスタンプ、日付、および時間を含むカラムを書式設定するための追加オプションです。

#### カスタムの日付/時間の書式文字列を入力するには

- 1 [基準]タブで、必要なカラム(タイムスタンプ、日付または時間を含むカラム)のメニューをプルダウンし、[カラムのプロパティ]を選択します。
- 2 [カラムのプロパティ]ダイアログボックスで、データ形式タブをクリックします。
- 3 [デフォルトのデータ形式の上書き]チェックボックスをオンにします。
- 4 [日付の書式]フィールドで、ドロップダウンリストから[カスタム]を選択します。
- 5 [カスタムの日付の書式]フィールドに、カスタム書式文字列を次の表のとおりに入力してください。始めと終わりには括弧([])を入力します。

**注:**[カスタムの日付の書式]フィールドに、カスタムの書式文字列を入力する必要があります。カスタムの書式文字列をドロップダウンリストから選択することはできません。

#### 一般的なカスタム書式文字列

次の表では、一般的なカスタム書式文字列、およびその表示結果について説明します。これらの書式を設定することによって、ユーザーのロケールに基づいた日付/時刻を表示することができます。

一般的な書式文字列	結果
[FMT:dateShort]	日付をロケールの短い日付形式に書式設定します。[FMT:date] と入力することもできます。
[FMT:dateLong]	日付をロケールの長い日付形式に書式設定します。
[FMT:dateInput]	日付をシステムでの入力に利用できる形式に書式設定します。
[FMT:time]	時刻をロケールの時刻形式に書式設定します。
[FMT:timeHourMin]	時刻をロケールの時刻形式に書式設定しますが、秒は省略します。
[FMT:timeInput]	時刻をシステムでの入力に利用できる形式に書式設定します。
[FMT:timeInputHourMin]	時刻をシステムでの入力に利用できる形式に書式設定しますが、秒は省略します。
[FMT:timeStampShort]	[FMT:dateShort] と[FMT:time] の入力結果は、同じになります。日付をロケールの短い日付形式に書式設定し、時刻をロケールの時刻形式に書式設定します。[FMT:timeStamp] と入力することもできます。

一般的な書式文字列	結果
[FMT:timeStampLong]	[FMT:dateLong] と [FMT:time] の入力結果は、同じになります。日付をロケールの長い日付形式に書式設定し、時刻をロケールの時刻形式に書式設定します。
[FMT:timeStampInput]	[FMT:dateInput] と [FMT:timeInput] の入力結果は、同じになります。日付と時刻をシステムでの入力に利用できる形式に書式設定します。
[FMT:timeHour]	時間のみをロケールの形式に書式設定します。8 PM のように表示されます。

### ODBC カスタム書式文字列

次の表では、ODBC 規格に従ったカスタム書式文字列と、その表示結果について説明します。ここでは、ODBC 規格にしたがって日付/時刻フィールドを表示しています。

ODBC の書式文字列	結果
[FMT:dateODBC]	日付を標準的な ODBC の yyyy-mm-dd (4 桁の年、2 桁の月、2 桁の日) 形式に書式設定します。
[FMT:timeODBC]	時刻を標準的な ODBC の hh:mm:ss (2 桁の時間、2 桁の分、2 桁の秒) 形式に書式設定します。
[FMT:timeStampODBC]	[FMT:dateODBC] と [FMT:timeStampODBC] の入力結果は、同じになります。日付を yyyy-mm-dd 形式に書式設定し、時間を hh:mm:ss 形式に書式設定します。
[FMT:dateTyped]	date という単語の後に、標準的な ODBC の yyyy-mm-dd 形式で日付を表示します。日付は一重引用符 (') 内に表示されます。
[FMT:timeTyped]	time という単語の後に、標準的な ODBC の hh:mm:ss 形式で時間を表示します。時間は一重引用符 (') 内に表示されます。
[FMT:timeStampTyped]	timestamp という単語の後に、標準的な ODBC の yyyy-mm-dd hh:mm:ss 形式でタイムスタンプを表示します。タイムスタンプは一重引用符 (') 内に表示されます。

### 整数フィールドのカスタム書式文字列

次の表では、整数フィールドを操作するときに利用可能なカスタム書式文字列について説明します。これによって、ユーザーのロケールにあわせて月および日を表示することができます。

整数フィールドには、月と曜日を表す整数が保持されます。月の場合、1 は 1 月、2 は 2 月、と続いて最後は 12 で 12 月を表します。曜日の場合、1 は日曜日、2 は月曜日、と続いて最後は 7 で土曜日を表します。

整数フィールドの書式文字列	結果
[MMM]	ユーザーのロケールに基づいた月名を省略形で表示します。
[MMMM]	ユーザーのロケールに基づいた月名を、完全な形で表示します。
[DDD]	ユーザーのロケールに基づいた曜日を、省略形で表示します。
[DDDD]	ユーザーのロケールに基づいた曜日を、完全な形で表示します。

### 時間に変換するためのカスタム書式文字列

次の表では、データを時間に変換するために使用できるカスタム書式文字列について説明します。ここでは、次のフィールドを使用することもできます。

- 一日の開始 (12:00 AM) から経過した時間を表す整数または実数を格納するフィールド。
- 出力形式が [FMT:timeHour] のフィールド。(この書式は、時間のフィールドのみロケールに基づいた形式で表示するもので、8 PM のように表示されます)。

データ変換書式文字列	結果
[FMT:timeHour]	この書式では、フィールドの値が一日の開始から経過した時間を表すものと想定され、時間数が hh 形式に書式設定されます。ここで、hh は時間数を表します。端数は値から切り捨てられます。たとえば、値が 2 の場合は 2 AM となり、12.24 の場合は 12 PM と表示されます。
[FMT:timeHour(min)]	この書式では、フィールドの値が一日の開始から経過した分を表すものと想定され、分数が hh 形式に書式設定されます。ここで、hh は時間数を表します。端数は値から切り捨てられます。たとえば、値が 2 の場合は 12 AM となり、363.10 の場合は 06 AM と表示されます。
[FMT:timeHour(sec)]	この書式では、フィールドの値が一日の開始から経過した秒を表すものと想定され、秒数が hh 形式に書式設定されます。ここで、hh は時間数を表します。端数は値から切り捨てられます。たとえば、値が 600 の場合は 12 AM となり、3600 の場合は 1AM に、そして 61214.30 の場合は 5 PM と表示されます。

### 時間と分に変換するためのカスタム書式文字列

次の表では、データを時間と分に変換するために使用することができるカスタム書式文字列について説明します。ここでは、一日の開始 (12:00 AM) から経過した時間を表す整数、または実数を格納するフィールドを使用することができます。

[FMT:timeHourMin] の書式による出力結果が入ったフィールドを使用することもできます。(この書式では、ロケールに基づいた時間が表示されますが、秒は省略されます)。

データ変換書式文字列	結果
[FMT:timeHourMin]	この書式では、フィールドの値が一日の開始から経過した分を表すものと想定され、値が hh:mm 形式に変換されます。ここで、hh は時間数、mm は分数を表します。端数は値から切り捨てられます。たとえば、値が 12 の場合 12 12 AM となり、73 の場合は 1:13 AM に、そして 750 の場合は 12:30 PM と表示されます。
[FMT:timeHourMin(sec)]	この書式では、フィールドの値が一日の開始から経過した秒を表すものと想定され、値が hh:mm 形式に変換されます。ここで、hh は時間数、mm は分数を表します。端数は値から切り捨てられます。たとえば、値が 60 の場合は 12 01 AM となり、120 の場合は 12:02 AM に、そして 43200 の場合は 12:00 PM と表示されます。
[FMT:timeHourMin(hour)]	この書式では、フィールドの値が一日の開始から経過した時間を表すものと想定され、時間数が hh:mm 形式に変換されます。ここで、hh は時間数、mm は残りの分数を表します。たとえば、値が 0 の場合は 12:00 AM となり、1.5 の場合は 1:30AM に、そして 13.75 の場合は 1:45 PM と表示されます。

### 時間、分、および秒に変換するためのカスタム書式文字列

次の表では、データを時間、分、および秒に変換するために使用することができるカスタム書式文字列について説明します。これらは、時間を表す整数、または実数がはいったフィールドを使用することができます。

[FMT:time] の書式による出力結果を使用することもできます。詳細については、「一般的なカスタム書式文字列」のトピックを参照してください(この書式では、ロケールに基づいた時間が表示されます)。

データ変換書式文字列	結果
[FMT:time]	この書式では、フィールドの値が一日の開始から経過した秒を表すものと想定され、値が hh:mm:ss 形式に変換されます。ここで、hh は時間数、mm は分数、ss は秒数を表します。たとえば、値が 60 の場合は 12:01:00 AM となり、126 の場合は 12:02:06AM に、そして 43200 の場合は 12:00:00 PM と表示されます。
[FMT:time(min)]	この書式では、フィールドの値が一日の開始から経過した分を表すものと想定され、値が hh:mm:ss 形式に変換されます。ここで、hh は時間数、mm は分数、ss は秒数を表します。たとえば、値が 60 の場合は 1:00:00 AM となり、126 の場合は 2:06:00 AM に、そして 1400 の場合は 11:20:00 PM と表示されます。
[FMT:time(hour)]	この書式では、フィールドの値が一日の開始から経過した時間を表すものと想定され、値が hh:mm:ss 形式に変換されます。ここで、hh は時間数、mm は分数、ss は秒数を表します。たとえば、値が 6.5 の場合は 6:30:00 AM となり、12 の場合は 12:00:00 PM と表示されます。

### 高度なカスタム書式

前述の書式に加えて、次の表に示すような一般的な日付と時刻の書式を使用して独自の書式を作成することによって、日付と時刻の書式を設定することもできます。

たとえば、次のような書式を使用して書式を作成できます。

dddd - h:mm tt

この場合、日付スタンプフィールドには次のような書式が適用されます。

Monday - 4:03 PM

**注:**これらの書式を使用する場合は、他の書式で必要な角かっこ ([ ]) を使用しないでください。

以下の書式を使用すると書式設定の柔軟性が向上しますが、日付の書式をユーザーのロケール設定に従って変更できなくなります。前述の多くの書式ではそれが可能です。

次の表に、一般的な日付と時刻の書式を示します。

書式	結果
d	月内の日の番号(例:1 - 31)です。値が 1 桁の場合、前にゼロ(0)は付加されません。
dd	d と同様ですが、1 桁の値の前にゼロ(0)が付加されます。
ddd	曜日を 3 文字の略語で表示します(例:Sun、Mon)。
dddd	曜日をフルスペルで表示します(例:Sunday、Monday)。
M	月番号(例:1、12)です。値が 1 桁の場合、前にゼロ(0)は付加されません。
MM	M と同様ですが、1 桁の値の前にゼロ(0)が付加されます。
MMM	月を 3 文字の略語で表示します(例:Jan、Feb)。

書式	結果
MMMM	月をフルスペルで表示します (例: January, February)。
yy	年を 2 桁で表示します (例: 06)。
yyyy	年を 4 桁で表示します (例: 2006)。
h	時間を 12 時間制で表示します。値が 1 桁の場合、前にゼロ (0) は付加されません。
hh	h と同様ですが、1 桁の値の前にゼロ (0) が付加されます。
H	時間を 24 時間制で表示します。値が 1 桁の場合、前にゼロ (0) は付加されません。
HH	H と同様ですが、1 桁の値の前にゼロ (0) が付加されます。
m	分を表示します。値が 1 桁の場合、前にゼロ (0) は付加されません。
mm	m と同様ですが、1 桁の値の前にゼロ (0) が付加されます。
s	秒を表示します。値が 1 桁の場合、前にゼロ (0) は付加されません。
ss	s と同様ですが、1 桁の値の前にゼロ (0) が付加されます。
tt	AM (午前) と PM (午後) を示します。h 書式および hh 書式とともに使用します。

## カラム式の設定

組み込みの関数を使用して、新しい式を作成したり、既存の式を編集したりできます (上級ユーザー向け)。Oracle CRM On Demand では、SQL-92 に対する拡張機能に加えて、さまざまな SQL-92 関数をサポートしています。利用できる関数の詳細は、「[分析での関数の使用 \(ページ 1020\)](#)」を参照してください。

### 式を編集または追加するには

- 1 [基準] タブで、必要なフィールドのメニューをプルダウンし、[式の編集] を選択します。
- 2 列式の編集ダイアログボックスで、列式タブをクリックします。
- 3 テーブルの見出しとカラムの見出しテキストを変更する場合は、[カスタムの見出し] チェックボックスをオンにします。
- 4 列式チェックボックスの下にあるボタンを使用して、式を必要に応じて変更します。
- 5 必要に応じて [集合ルール] ドロップダウンリストから集合ルールを選択します。
- 6 必要に応じて、[ピン] タブを選択して、複数の値または範囲を組み合わせてピンを作成します。  
詳細は、このトピックの「[複数の値または範囲を組み合わせてピンを作成するには](#)」を参照してください。
- 7 [OK] をクリックします。  
分析内で関数や条件式を使用して、さまざまな方法で結果を表示することもできます。

### 複数の値または範囲を組み合わせてピンを作成するには

- 1 列式の編集ダイアログボックスで、Bin タブをクリックします。
- 2 Bin の追加をクリックし、組み合わせてピンにする値または範囲を入力するか選択して、[OK] をクリックします。

- 3 Bin 名の編集ダイアログボックスで、Bin の名前を入力します。
- 4 手順 2 および手順 3 を繰り返し、必要なすべての Bin を追加します。  
結果セット内の Bin を構成する値のすべてのインスタンスは、Bin 名に置き換えられます。集合の処理も適宜行われます。

## Adding Action Links to Analyses

You can add action links to an analysis. You can use action links to access record detail pages by clicking links on records in analyses available in the Analytics tab. You add action links using the following methods:

- **Using Action Links that invoke a Browser Script.** Using this method, you can configure the record type name in the report as an action link. The Action Link script takes the Row ID value in the report, and uses it to retrieve the specific record from Oracle CRM On Demand. You can use this method for the following record types only: Account, Activity (Appointment and Task), Campaign, Contact, Custom Object 01 through Custom Object 40, Lead, Opportunity, Opportunity Product Revenue, Partner, Service Request, Solutions, and User.
- **Using URLs.** Using this method, you can create links to any record type from a table or pivot table view. You can configure the record type ID column as an action link.

**NOTE:** If users click an action link on a page that has a dynamic layout, then the links are displayed with the standard layout for that page.

### About Record Type Names in Action Links

When you add an action link, you must use the original record type name in the code or URL that adds the link. If your company administrator has changed the names of record types in Oracle CRM On Demand, you must determine the original name of the record type where you want to add the link.

For example, your company administrator might have renamed the Account record type so that is now called the Customer record type. If you want to add an action link to a result for the Customer record type, the action link that invokes a Browser Script or URL must refer to the Account record type (that is, the original name of the record type). The values for the Record Type and Row Id parameters for the action link for the renamed Customer record type are shown in the following table.

Name	Prompt	Value
Record Type	Record Type	Account
Row Id	Row Id	"Account.Account ID"

The record type name must be spelled correctly. However, the field is case insensitive.

**TIP:** For most record types, you can determine the original name of the record type for which you want to add a link, by opening the Homepage for the record type. The URL in the Address field in your browser window shows the original name of the record type. In the example where the Account record type was renamed to Customer, the Customer Homepage shows the following URL:

[https://server\\_name/OnDemand/user/AccountHomePage](https://server_name/OnDemand/user/AccountHomePage)

where:

*server\_name* is the URL used for signing in to Oracle CRM On Demand.

However, for a Custom Object record type, do not enter the record type name as it appears in the URL for the Custom Object Homepage. Instead, enter the record type name in the format Custom Object 01, Custom Object 02, Custom Object 03, and so on. For the Service Request record type, enter Service. For the Opportunity Product Revenue record type, enter Revenue.

When adding an action link for the renamed Customer record type (originally the Account record type) using a URL, use the Account record type name in the URL, as shown in the following example:

```
"@[html]"<a target=_top href=/OnDemand/user/AccountDetail?
OMTGT=AccountDetailForm&OMTHD=AccountDetailNav&AccountDetailForm.Id="@">"@"/a>
```

**NOTE:** The examples of code for action links in this topic might appear across more than one line due to length. The code for an action link must be entered as one line. If you copy and paste a code example from this topic, then the code might contain line breaks. You must delete any line breaks that occur in the code.

**TIP:** To determine the correct URL for the Detail page for a record type, open the Detail page for any record of that record type. In the Address field in your browser window title bar, copy the relevant part of the address string, from /OnDemand to Id=. In the example where the Account record type was renamed to Customer, the URL is copied from the Detail page of a Customer record.

In some cases, the full record type name is used in all places in the URL for a record type detail page, as is the case with the URL shown in the preceding example. However, in other cases, an abbreviated version of the record type name is used in certain locations in the URL.

For example, if the record type for which you are adding the link was originally the Opportunity record type, the code for the link is as follows:

```
"@[html]"<a target=_top href=/OnDemand/user/OpportunityDetail?
OMTGT=OpptyDetailForm&OMTHD=OpportunityDetailNav&OpptyDetailForm.Id="@">"@"/a>
```

It is recommended that you use a relative URL rather than an absolute URL in the code for a link.

### **To add action links using an Action Link that invokes a Browser Script**

- 1 In Oracle CRM On Demand Analytics, in the Criteria tab, add the columns to the report.
- 2 You must add the record type ID field (for example, Account ID) to the report. It is mandatory to have the record type ID field as that will be used to determine which record to navigate to. This column can be hidden if needed but not mandatory as described below:
  - a Click the Column Properties button for the record type ID column.
  - b In the Column Properties dialog box, click the Column Format tab.
  - c In the Column Format tab, select the Hide this column check box, and click OK.
- 3 In the Criteria tab, click the Column Properties button for the record type column on which action link is being created.
- 4 In the Column Properties dialog box, click the Interaction tab.
- 5 In the Interaction tab, select Action Links from the drop-down menu for Primary Interaction under Value.
- 6 Click the Add Action Link icon.
- 7 In the New Action Link popup that appears, click the Create New Action icon and select Invoke a Browser Script from the drop-down that appears.
- 8 In the Create New Action popup window, click Browse and select USERSCRIPT.ActionLink as the Function Name, and then click OK.
- 9 In the Parameters section:
  - a For Record Type, in the value column, enter the name of the record type for which the Analysis is being created (for example Account). Select the Fixed and Hidden check boxes as this value will be the same throughout the analysis and doesn't need to be entered again. The record type name must be one of the following: Account, Appointment, Campaign, Contact, Custom Object 01, Custom Object 02, Custom Object 03, and so on, up to and including Custom Object 40, Lead, Opportunity, Partner, Revenue, Service, Solutions, Task, User.
  - b For the Row Id, select Column Value from the drop-down menu and select the corresponding Object ID column that you had added in the earlier step while defining the criteria. Select the Fixed and Hidden check boxes for this row too as this value remains unchanged throughout the report and doesn't need to be entered again. (For example select "Account.Account ID" from the drop-down for Column values.)

- c Click OK, and then click OK again.
- 10 In the Column Properties window, select the check box for Do not display in a popup if only one action link is available at runtime.
- 11 Click OK.
- 12 To display the report, click the Results Tab.

The following procedure describes how to add action links using URLs. You can use this procedure to add action links for any record type.

**Before you begin.** To perform this procedure, your user role must include the Analytics Scripting privilege.

### To add action links using URLs

- 1 In Oracle CRM On Demand Analytics, in the Criteria tab, add the columns to the report, including the record type ID (for example, Account ID) column.

**NOTE:** For the action link to work, you must add the record type ID field to the report.

- 2 Click the Column Properties button for the record type ID column.
- 3 In the Column Properties dialog box, click the Data Format tab.
- 4 In the Data Format tab, do the following:
- 5 Select the Override Default Data Format check box.
- 6 In the Treat Text As list, select Custom Text Format.
- 7 In the Custom Text Format field, enter the code for the link after the at sign (@), as shown in the following example:

```
"@[html]"<a target=_top href=/OnDemand/user/OpportunityDetail?
OMTHD=OpportunityDetailNav&OMTGT=OpptyDetailForm&OpptyDetailForm.Id="@">"@"</a>
```

In the preceding example, the URL is for the Opportunity record type. Use the appropriate URL for the record type for which you are creating the link.

**NOTE:** Remember that you must use the original record type name in the URL.

Oracle CRM On Demand Analytics replaces the final at sign (@) in the string with the value of the record type ID for each record in the report. If you do not want the link to display the record type ID, replace the final at sign (@) with the text that you want to be displayed. In the following example, the ID in the action link will be replaced with the word View:

```
"@[html]"<a target=_top href=/OnDemand/user/OpportunityDetail?
OMTHD=OpportunityDetailNav&OMTGT=OpptyDetailForm&OpptyDetailForm.Id="@">View</a>
```

- 8 Click OK.
- 9 To preview the Analysis, click Show how results will look on a Dashboard.

The following example shows the code to use for a link on an asset record:

```
"@[html]"<a target=_top href=/OnDemand/user/AssetDetail?
OMTHD=AssetDetailNav&OMTGT=AssetDetailForm&AssetDetailForm.Id="@">"@"</a>
```

The following example shows the code to use for a link on an appointment record:

```
"@[html]"<a target=_top href=/OnDemand/user/ApptDetail?
OMTHD=ApptRead&OMTGT=ApptDetailForm&ApptDetailForm.Id="@">"@"</a>
```

The following example shows the code to use for a link on a task record:

```
"@[html]"<a target=_top href=/OnDemand/user/TaskDetail?
OMTHD=ReadTaskDetail&OMTGT=TaskDetailForm&TaskDetailForm.Id="@">"@"</a>
```

## カラムの並べ替え

分析で複数レベルのカラムの並べ替え順を指定できます。たとえば、レコードが最初にカラム A、次にカラム B などによって並べ替えられるように指定できます。1 つ以上の並べ替えレベルが適用された場合、並べ替えレベルは数字で示され、カラムの並べ替え方向(昇順または降順)は矢印で示されます。

### カラムに基づいて分析を並べ替えるには

- 1 分析エディターの[基準]タブの選択されたカラムペインで、目的のカラムのオプションのドロップダウンリストをクリックし、[ソート]を選択します。
  - 2 [ソート]サブメニューから、次のいずれかを選択します。
    - **昇順ソート**。このカラムを第 1 レベルの並べ替えとして並べ替え、最も低い値を上部、最も高い値を下部に配置します。並べ替え設定が以前に別のカラムに適用されていた場合、並べ替え設定はそのカラムからクリアされます。
    - **降順ソート**。このカラムを第 1 レベルの並べ替えとして並べ替え、最も高い値を上部、最も低い値を下部に配置します。並べ替え設定が以前に別のカラムに適用されていた場合、並べ替え設定はそのカラムからクリアされます。
    - **昇順ソートの追加**。このカラムを他のカラムにすでに適用されている並べ替え設定への追加の並べ替えレベルとして昇順で並べ替えます。他のカラムに適用された並べ替え設定は、クリアされません。
    - **降順ソートの追加**。このカラムを他のカラムにすでに適用されている並べ替え設定への追加の並べ替えレベルとして降順で並べ替えます。他のカラムに適用された並べ替え設定は、クリアされません。
    - **ソートのクリア**。[基準]タブの選択されたカラムペインでこのカラムに適用された並べ替え設定を削除します。[結果]タブのビューで並べ替え設定が以前にこのカラムに適用されていた場合、その並べ替え設定はクリアされません。
    - **すべてのカラムですべてのソートをクリア**。[基準]タブの選択されたカラムペインですべてのカラムに適用された並べ替え設定を削除します。[結果]タブのビューで以前にカラムに適用された並べ替え設定は、クリアされません。
- [結果]タブをクリックすると、選択に基づいてカラムが並べ替えられます。

### カラムを並べ替えるには

- [基準]タブで、カラムを現在の場所から新しい場所にドラッグします。

**注:** 新規分析を作成する場合、[基準]タブ内のカラムの順序によって、[結果]タブを最初に開いたときにデフォルトで表示されるテーブルビューのカラムの順序が決まります。ただし、分析エディターで[結果]タブを開いた後、[基準]タブでカラムを並べ替えても、[結果]タブ内のビューのカラムの順序は変更されません。ビューのカラムを並べ替えるには、[結果]タブでビューを編集する必要があります。

## 複数のサブジェクトエリアの単一の分析への結合

分析を作成および生成する最も簡単で早い方法は、単一のサブジェクトエリアを使用することです。関心のあるディメンションカラムおよび基準をすべて単一のサブジェクトエリアから使用できる場合は、そのサブジェクトエリアを使用して分析を作成します。

分析要件を単一のサブジェクトエリアで満たすことができない場合は、複数のサブジェクトエリアから情報を結合する分析を作成できます。集合演算を使用して結合分析を作成できます。集合演算はリリース 40 よりも前のリリースでサポートされており、引き続きサポートされます。集合演算の使用の詳細は、「[集合演算を使用した分析の結合 \(ページ 973\)](#)」を参照してください。リリース 40 からは、共通ディメンションを使用して結合分析を作成することもできます。共通ディメンションは、結合されるすべてのサブジェクトエリアで使用できるディメンションです。ローカルディメンションは、1 つ以上のサブジェクトエリアで使用できますが、すべてのサブジェクトエリアでは使用できないディメンションです。共通ディメンションのカラムだけでなくローカルディメンションのカラムも結合分析に含めることができます。

複数のサブジェクトエリアから基準を使用する場合、共通ディメンションのカラムのみの使用の利点があります(この方法で要件を満たすことができる場合)。複数のサブジェクトエリアを結合する分析が生成されるとき、各サブジェクトエリアに対して個別のクエリーが分析で実行され、結果がマージされて最終分析が生成されます。異なるサブジェクトエリアから返さ

れたデータは、共通ディメンションを使用してマージされます。共通ディメンションのカラムのみを使用すると、各サブジェクトエリアクエリーから返される結果セットは同じ詳細レベルであり、分析で適切にマージおよびレンダリングできます。

ローカルディメンションのカラムを結合分析に含めると、一部の結果が異なる詳細レベルになる可能性があります。

複数のサブジェクトエリアを 1 つの分析に結合する場合、次の点に注意してください。

- 分析を最初に作成するときに選択するサブジェクトエリアは、プライマリサブジェクトエリアと呼ばれます。分析に後で追加するサブジェクトエリアは、関連サブジェクトエリアと呼ばれます。
- リアルタイムサブジェクトエリアを他のリアルタイムサブジェクトエリアと結合でき、履歴サブジェクトエリアを他の履歴サブジェクトエリアと結合できます。リアルタイムサブジェクトエリアを履歴サブジェクトエリアと結合することはできません。
- プライマリサブジェクトエリアからの基準と各関連サブジェクトエリアからの基準を結合分析に含める必要があります。基準を表示または使用する必要はありませんが、含める必要があります。基準が分析で必要ない場合は、非表示にすることができます。
- すべてのサブジェクトエリアの結果が同じ詳細レベルになるように、少なくとも 1 つの共通ディメンションから少なくとも 1 つのカラムを結合分析に含めます。
- 共通ディメンションからカラムを選択するときに、すべてのサブジェクトエリアの同じディメンションで使用できるカラムのみを選択します。

場合によっては、複数のサブジェクトエリアに共通のディメンションで、同じカラムセットが各サブジェクトエリアに含まれていないことがあります。そのような場合、すべてのサブジェクトエリアの共通ディメンションで使用できるカラムのみを選択することをお勧めします。

- 共通ディメンションからカラムを選択するときに、1 つのサブジェクトエリアからすべてのカラムを選択します。
- 1 つ以上の共通ディメンションのカラムだけでなく 1 つ以上のローカルディメンションのカラムも選択する場合、選択した尺度の合計値がクエリーで返されるように、クエリーのディメンシヨナリティ変数を有効にする必要があります。共通ディメンションのカラムのみを選択する場合は、ディメンシヨナリティ変数を有効にする必要はありません。このトピックで後で説明する手順には、クエリーのディメンシヨナリティ変数を有効にする方法に関する情報が含まれています。

複数のサブジェクトエリアを 1 つの分析に結合する例については、[複数のサブジェクトエリアの単一の分析への結合の例 \(ページ 972\)](#)を参照してください。

次の手順では、複数のサブジェクトエリアを 1 つの分析に結合する方法について説明します。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、ユーザーの役割に[クロスサブジェクトエリア分析]権限が含まれている必要があります。

### 複数のサブジェクトエリアを 1 つの分析に結合するには

- 1 分析エディターの[基準]タブまたは[結果]タブのサブジェクトエリアペインで、[サブジェクト領域の追加/除去]アイコンをクリックします。
- 2 分析に追加する各関連サブジェクトエリアのチェックボックスをオンにします。  
これで、プライマリサブジェクトエリアおよび関連サブジェクトエリアから必要なカラムおよび基準を選択できます。各サブジェクトエリアから基準を含める必要があることに注意してください。
- 3 共通ディメンションのカラムだけでなく両方のローカルディメンションのカラムも選択した場合、分析へのカラムおよび基準の追加を終了するときに、次の操作を行います。
  - a [詳細設定]タブをクリックします。  
[詳細設定]タブには、分析の実行時に Oracle BI サーバーに送信される SQL コードが表示されます。
  - b [詳細設定]タブで、[ディメンション]チェックボックスをオンにして、[SQL の適用]をクリックします。  
ディメンションで選択した尺度の合計値がクエリーで返されるように、ディメンシヨナリティ変数を有効にするために SQL コードが自動的に更新されます。

**注:** ローカルディメンションの使用時にディメンシヨナリティ値を有効にしないで SQL を適用した場合、または分析に関係するすべてのサブジェクトエリアの基準を追加しなかった場合、ODBC エラーが発生するか、誤った結果を取得する可能性があります。また、サブジェクトエリアレベルでリレーションシップが定義されていないサブジェクトエリアを結合した場合

も、誤った結果を取得する可能性があります。そのような場合は、かわりに SET 演算子を使用して結合分析を作成し、必要な結果を取得します。

関連サブジェクトエリアを分析から除去する場合は、次の手順を実行します。

### 関連サブジェクトエリアを分析から除去するには

- 1 分析エディターの[基準]タブまたは[結果]タブで、関連サブジェクトエリアから選択したすべてのカラムおよび基準を分析から削除します。  
**注:** 関連サブジェクトエリアから選択したカラムまたは基準が分析に残っている場合、関連サブジェクトエリアを分析から除去できません。
- 2 サブジェクトエリアペインで、[サブジェクト領域の追加/除去]アイコンをクリックし、関連サブジェクトエリアのチェックボックスをオフにします。

### 複数のサブジェクトエリアの単一の分析への結合の例

このトピックでは、複数のサブジェクトエリアを結合する方法の一例を示します。この例では、[パートナーと商談]サブジェクトエリアが[商談製品売上]サブジェクトエリアと結合されます。これにより、商談を商談パートナーレコードとともに表示し、さらに商談パートナーレコードごとに、商談に関連付けられた商談製品売上レコードも表示できます。

**注:** 複数のサブジェクトエリアを 1 つの分析に結合するには、ユーザーの役割に[クロスサブジェクトエリア分析]権限が含まれている必要があります。

- 1 [パートナーと商談]サブジェクトエリアを使用して新しい分析を作成します。  
[パートナーと商談]サブジェクトエリアは、分析のプライマリサブジェクトエリアになります。
- 2 [サブジェクト領域の追加/除去]アイコンをクリックして、関連サブジェクトエリア[商談製品売上]を追加します。
- 3 共通ディメンションである取引先、取引先テリトリー、キャンペーン、商談、所有ユーザー、プライマリ担当者の 1 つ以上から、カラムを追加します。  
たとえば、[パートナーと商談]サブジェクトエリアから、[取引先 ID]、[取引先名]、[商談 ID]および[商談]カラムを追加します。1 つのサブジェクトエリアのみから共通ディメンションのすべてのカラムを選択します。この例では、[パートナーと商談]プライマリサブジェクトエリアから選択されています。
- 4 次のローカルディメンションの 1 つ以上からカラムを追加します。
  - [パートナーと商談]サブジェクトエリアから、[商談パートナー]、[関係の担当者]および[テリトリー]ディメンションのカラムを追加します。
  - [商談製品売上]サブジェクトエリアから、[商談製品売上]、[製品]、[製品カテゴリー]および[目標]ディメンションのカラムを追加します。

次に例を示します。

- [パートナーと商談]プライマリサブジェクトエリアから、[商談パートナー]ディメンションの[取引先名]、[取引先タイプ]および[地域]カラムを追加します。
  - [商談製品売上]関連サブジェクトエリアから、[商談製品売上]ディメンションの[開始/終了日]および[確度 (%)]カラムを追加し、[製品]ディメンションの[製品名]を追加します。
- 5 プライマリサブジェクトエリアと関連サブジェクトエリアの両方から基準を追加します。  
次に例を示します。
    - [パートナーと商談]プライマリサブジェクトエリアの[商談基準]フォルダから、[商談数]を追加します。
    - [商談製品売上]関連サブジェクトエリアの[商談製品売上基準]フォルダから、[製品数]を追加します。

**注:** この時点で[結果]タブをクリックすると、現在設定されている分析により、実際の結果ではなく ODBC エラーが返されることがわかります。これは、分析で共通ディメンションに加えてローカルディメンションが使用されているためです。分析でローカルディメンションが使用されている場合、ディメンシヨナリティ変数を有効にして SQL を適用する必要があります。

- 6 [詳細設定]タブをクリックし、[ディメンション]チェックボックスをオンにして、[SQL の適用]をクリックします。
- 7 [結果]タブをクリックします。  
今度は分析により、[パートナーと商談]サブジェクトエリアのレコードと商談製品売上レコードを結合した結果が返されます。

### 関連トピック

- [複数のサブジェクトエリアの単一の分析への結合 \(ページ 970\)](#)

### 集合演算を使用した分析の結合

結合分析は複数の基準の結果を単一の分析に結合する分析で、2 つ以上のサブジェクトエリアをクエリーすることで新しい結果を生成します。この技法を使用すると、複数の基準を結合できるため、他の場合では存在しない複数の結合をシミュレートできます。結合分析の各カラムには、サブジェクトエリアに対する複数クエリーの結果が含まれています。結合分析内の各基準は、同じまたは異なるサブジェクトエリアを使用して作成できます。演算子を使用すると、各基準で生成されたデータセットと他のデータセットとの関係を定義できます。

**注:** 各サブジェクトエリアのカラム数は一致する必要があり、結合するカラムのデータタイプは一致する必要があります。カラムの長さは異なっていてもかまいません。

次の表では、[Set]演算子のリストと、適用した場合の結果について説明しています。

Set 演算子	適用結果
Union	全カラムから重複していないロウを返します。
Union All	重複ロウも含めて、すべてのロウを全カラムから返します。
Intersect	すべてのカラムに共通するロウを返します。
Minus	最初のカラムから、その他のカラムにはないロウを返します。

### 分析を結合するには

- 1 分析エディターの[基準]タブで、分析に含めるカラムを追加します。
- 2 [選択された列]ペインで、[論理和、論理積、および論理差の演算に基づいた結果を結合します。]アイコンをクリックします。
- 3 サブジェクトエリアダイアログボックスで、分析のカラムと結合するデータを含むサブジェクトエリアを選択します。  
このサブジェクトエリアは、選択したレポートの既存のカラムのサブジェクトエリアと同じか、別のサブジェクトエリアの場合があります。  
[検索条件の操作]ページが表示されます。
- 4 サブジェクトエリアペインで、すでに分析に対して選択したカラムと結合するカラムを追加します。
- 5 [UNION]アイコンをクリックして、操作タイプを選択します。
- 6 (オプション) 見出しを変更したり、結合したカラムの他のプロパティを編集したりするには、次の操作を行います。
  - a [結果列]リンクをクリックします。
  - b カラムのオプションのドロップダウンリストで、カラムのプロパティを選択します。
- 7 [結果]タブをクリックして、分析の複合レイアウトでテーブルにカラムを表示します。

分析の結合の詳細は、My Oracle Support で入手できます。

- 分析の結合に関する一般的な情報は、Doc ID 2319063.1 を参照してください。
- 結合分析を作成するタイミングの詳細は、Doc ID 2319069.1 を参照してください。

- 結合分析を作成する方法の詳細は、Doc ID 2319046.1 を参照してください。
- null(負の)レポートで結合分析を作成する方法の詳細は、Doc ID 2319040.1 を参照してください。
- 結合分析で結果カラム式を作成する方法の詳細は、Doc ID 2319061.1 を参照してください。
- 結合分析で考慮するレイアウト変更の詳細は、Doc ID 2319065.1 を参照してください。

## Step 2: Reviewing Results and Creating Layouts

After you define the criteria for your analysis, you can edit the compound layout for the analysis in the Results tab of the analysis editor. When you first open the Results tab after selecting the criteria for a new analysis, the results are shown in a Table view. The Table view inherits the formats, sorting, and other options that you specified in the Criteria tab.

A Title view is also included. If you already saved the analysis, then the Title view shows the name of the analysis. Otherwise, the Title view is blank. You can edit the Title view and the Table view, or you can delete them if you wish. You can also add more views to the compound layout.

**NOTE:** If the criteria and filters that you set up for an analysis result in no data being returned, then no views are displayed when you first open the Results tab. Instead, a message is displayed. You can create a custom message that is displayed when no data is returned, for more information, see [Creating Custom Messages for No Data in Analyses](#) (参照 [分析でデータがない場合のカスタムメッセージの作成](#) ページ 1014).

You can add multiple views to a compound layout. You can also create multiple compound layouts for a single analysis. For example, one compound layout might include a Graph view and a Title view, and another compound layout might include a Graph view and a Narrative view. When you add the analysis to a dashboard page, you can select the compound layout that you want to include on that page.

The following table describes the types of views that you can add to a compound layout for an analysis.

View	Description
Title	Use this view to include a title and subtitle, a saved name for the results, and a custom logo to identify the results, and timestamps. For result-specific help, you can include a URL that links to any HTML page or site that contains information about the analysis or the results.
Table	Use this view to display data in a column format. You can select to display a page of information at a time, which is convenient for larger result sets, and control the size of the page and the position of the paging controls. Table views are supported in a wide variety of formats and can include graphics, links, and so on.
Pivot Table	Use this view if you want to be able to take row, column and section headings and swap them around to obtain different perspectives. You can drag and drop headings to pivot results, preview them, and apply the settings. Users can navigate through pivot tables and drill down into information. Users can create complex pivot tables that show aggregate and nonrelated totals next to the pivoted data, allowing for flexible analysis. For an interactive result set, elements can be placed in pages, allowing users to select elements. Like the Table view, elements can be formatted.
Performance Tile	Use this view to display a single aggregate measure value that immediately reveals summary metrics that you might also present in more detail within a dashboard view.  Performance Tile views can help to do the following:

View	Description
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ タイル上の、単純で知る必要がある要素を目立たせ、ユーザーの注意を直接的に引き付けます。</li> <li>■ 色、ラベル、限定されたスタイルを使用した単純な書式設定、または背景色や尺度値の条件付き書式設定によって状態を示し、タイルを視覚的に目立つようにします。たとえば、売上が目標に届かない場合、売上値を赤で表示できます。</li> <li>■ プロンプトとフィルターを反映し、ユーザーに対する結果の適合性を高めます。</li> <li>■ 単一の集合値や計算値をサポートします。</li> </ul>
Treemap	<p>Use this view to display a space-constrained, two-dimensional visualization for hierarchical structures with multiple levels.</p> <p>Treemap views have the following characteristics:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 定義済みのエリアにより制限され、2レベルのデータが表示されます。</li> <li>■ 長方形のタイルを含めることができます。タイルのサイズは尺度に基づき、タイルの色は2番目の尺度に基づきます。</li> <li>■ マップエリアが制限されることが散布プロットグラフに似ており、このグラフを使用すると、大量のデータを視覚化し、データ内の傾向や異常をすばやく識別できます。</li> </ul>
Trellis	<p>Use this view to display multidimensional data as a set of cells in a grid, with each cell displaying a subset of data shown as graphs or numbers.</p> <p>The following types of Trellis views are available:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>単純トレリス。</b>単純トレリスビューは、一連のデータ内の似たもの同士を比較する場合に適しています。単純トレリスビューには、複数の棒グラフのグリッドなどの、単一の内部グラフタイプが表示されます。内部グラフでは常に共通軸が使用されず、つまり、グラフには同期されたスケールがあります。</li> <li>■ <b>拡張トレリス。</b>拡張トレリスビューは、一連のデータの傾向を監視し、パターンを確認する場合に適しています。拡張トレリスビューには、小さいスパークグラフのグリッドが表示されます。尺度は、数値として示すことや、様々なタイプのスパークグラフで表現することができます。拡張トレリスビューでは、各尺度カラムはドリル操作、軸スケーリングなどに対して独立して動作します。</li> </ul>
Graph	<p>Use this view to display numeric information visually, which makes it easier to understand large quantities of data. You can control the title, the location of the legend, axis titles, and data labels in the Graph view. You can also control the size and scale of the graph, and control colors using a style sheet. In addition, you can drill down into the results. A graph is displayed on a background, called the graph canvas.</p>

View	Description
Gauge	<p>Use this view to show results as gauges, such as dial, bar, and bulb-style gauges. Due to its compact size, a gauge is often more effective than a graph for displaying a single data value. As well as displaying the data visually, a gauge also displays the result in numeric form.</p> <p>Gauges identify problems in data. A gauge usually plots one data point with an indication of whether that point falls in an acceptable or unacceptable range. Thus, gauges are useful for showing performance against goals.</p> <p>Depending on the data in the analysis, a Gauge view might consist of multiple gauges in a gauge set. For example, if you create a Gauge view to show the sales data for the last twelve months, the Gauge view consists of twelve gauges, one for each month. If you create a Gauge view to show the total sales in the country, then the Gauge view consists of one gauge.</p> <p>A gauge or gauge set is displayed on a background, called the gauge canvas.</p>
Funnel	<p>Use this view to display a three-dimensional graph that represents target and actual values using volume, level and color. It is useful for depicting target values that decline over time, such as a sales pipeline.</p>
Map	<p>Use this view to display records that contain addresses as data points on a map. Information from the analysis appears as tooltip text when users rest their pointer on the data points.</p>
Filters	<p>Use this view to show the filters that are in effect for the analysis.</p>
Selection Steps	<p>Use this view to display the selection steps that are in effect for the analysis. Selection steps, like filters, allow you to obtain results that answer particular questions.</p> <p>Selection steps are applied after the query is aggregated.</p>
Column Selector	<p>Use column selectors to allow users to dynamically change which columns are displayed in the analysis. This allows users to analyze data along several dimensions and dynamically alter the content of the results.</p>
View Selector	<p>Use this view to allow users to select a specific view of the results from among the saved views. When placed on a dashboard, the View Selector view appears as a drop-down list where users can make a selection.</p>
Legend	<p>Use this view to document the meaning of special formatting used in results, such as the meaning of custom colors applied to gauges.</p>
Narrative	<p>Use this view to display the results as one or more paragraphs of text. You can enter a sentence with placeholders for each column in the results, and specify how rows should be separated. You can incorporate custom HTML or JavaScript to specify how information is displayed.</p>

View	Description
Ticker	Use this view to display the results as a ticker or marquee, similar in style to the stock tickers that run across many financial sites on the Web. This view is useful for calling attention to results and for late-breaking information. You can control what information is presented and how it scrolls across the page. This view supports a variety of formats and can include graphics, links, and so on.
Static Text	Use this view to include static text in the results. You can use HTML to include banners, tickers, Active-X objects, Java applets, links, instructions, descriptions, graphics, and so on, in the results.

### For More Information

Click a topic to see step-by-step instructions to do the following:

- [Adding and Editing Views \(参照 ビューの追加と編集 ページ 978\)](#)
- [Adding Titles to Results \(参照 結果へのタイトルの追加 ページ 982\)](#)
- [Adding Tables to Results \(参照 結果へのテーブルの追加 ページ 982\)](#)
- [Showing Results in Performance Tile Views \(参照 パフォーマンススタイルビューでの結果の表示 ページ 984\)](#)
- [Showing Results in Treemap Views \(参照 ツリーマップビューでの結果の表示 ページ 985\)](#)
- [Showing Results in Trellis Views \(参照 トレリスビューでの結果の表示 ページ 985\)](#)
- [Showing Results in Graph Views \(参照 グラフビューでの結果の表示 ページ 986\)](#)
- [Showing Results in Pivot Table Views \(参照 ピボット表ビューでの結果の表示 ページ 990\)](#)
- [Showing Results in Gauge Views \(参照 ゲージビューでの結果の表示 ページ 998\)](#)
- [Showing Filters Applied to Analytics Results \(参照 分析結果に適用されるフィルターの表示 ページ 999\)](#)
- [Adding Markup Text to Results \(参照 結果へのマークアップテキストの追加 ページ 999\)](#)
- [Adding Legends to Reports Using Legend View \(参照 凡例ビューを使用したレポートへの凡例の追加 ページ 1001\)](#)
- [Allowing Users to Change Columns in Analyses \(Column Selector View\) \(参照 分析内のカラムの変更\(カラムセレクタビュー\) ページ 1001\)](#)
- [Allowing Users to Select a Specific View Using View Selector View \(参照 ビューの選択ビューを使用した特定のビューの選択 ページ 1002\)](#)
- [Showing Results in Funnel Views \(参照 ファンネルビューでの結果の表示 ページ 1003\)](#)
- [Showing Results in Map Views \(ページ 1004\)](#)
- [Adding Narrative Text to Results \(参照 結果へのナレーティブテキストの追加 ページ 1006\)](#)
- [Showing Results in Ticker Views \(参照 ティッカービューでの結果の表示 ページ 1008\)](#)
- [Specifying Right-Click Interactions for Users \(参照 ユーザーの右クリック相互作用の指定 ページ 1010\)](#)
- [Linking Master and Detail Views \(参照 マスタービューと詳細ビューのリンク ページ 1011\)](#)
- [Creating Groups and Calculated Items \(参照 グループおよび計算項目の作成 ページ 1012\)](#)
- [Creating Calculated Measures \(参照 計算済み尺度の作成 ページ 1013\)](#)
- [Creating Selection Steps \(参照 選択ステップの作成 ページ 1013\)](#)
- [Creating Custom Messages for No Data in Analyses \(参照 分析でデータがない場合のカスタムメッセージの作成 ページ 1014\)](#)

See the following topics for related information:

- [About the Recommended Visualization and Best Visualizations Options \(参照 推奨ビジュアライゼーションと最良のビジュアライゼーションのオプションについて ページ 979\)](#)
- [About Drop Targets in View Editors \(参照 ビューエディターのドロップターゲットについて ページ 979\)](#)

## ビューの追加と編集

分析の複合レイアウトには、グラフやピボット表などの複数の結果のビューを追加でき、これにより、自分や分析を実行する他のユーザーが、様々なビューのプレゼンテーション機能を使用して、よりわかりやすい方法で結果を参照できます。使用可能なビューのタイプの詳細は、「ステップ 2: 結果のレビューおよびレイアウトの作成 (参照 [Step 2: Reviewing Results and Creating Layouts](#) ページ 974)」を参照してください。

ビューのタイプごとに独自のエディターがあります。それぞれのビューエディターにはそのビュータイプに固有の機能が含まれていますが、ビュータイプ間で同じ機能が含まれている場合もあります。

次の手順では、ビューを複合レイアウトに追加する方法について説明します。

### ビューを複合レイアウトに追加するには

- 1 ビューを追加する分析が分析エディターでまだ開いていない場合は、次の操作を行います。
  - a [分析]タブをクリックします。
  - b [ホーム]ページで、[カタログ]をクリックし、分析を探します。
  - c ツールバーの[編集]アイコンをクリックします。  
分析エディターが開きます。
- 2 分析エディターで、[結果]タブをクリックします。
- 3 [新規ビュー]アイコンをクリックし、追加するビューを選択します。  
新しいビューが複合レイアウトの下部に表示されます。

次の手順では、ビューの編集方法について説明します。

### ビューを編集するには

- 1 分析エディターで、[結果]タブをクリックします。
- 2 編集するビューについて[ビューの編集]アイコンをクリックします。  
ビューのエディターが開きます。
- 3 ビューエディターで、ビューに必要な変更を加え、[完了]をクリックしてビューエディターを閉じます。  
**注:** [完了]をクリックすると、ビューに加えた変更が一時的に保存されます。分析を保存するまで、変更内容は完全には保存されていません。  
**ヒント:** ビューエディターが開いている間、ビューに加えた変更をまだ保存していない場合は、[元に戻す]をクリックして元に戻すことができます。
- 4 複合レイアウト内の別の位置にビューを移動するには、ビューをドラッグして新しい位置にドロップします。
- 5 ビューの外観を書式設定するには、ビューの[コンテナのフォーマット]アイコンをクリックします。  
セル、境界、背景、および追加の書式関連オプション(幅、高さ、インデント、右スペース、上スペース、下スペース)を指定できます。
- 6 ビューのプロパティを設定するには、ビューの[プロパティの表示]アイコンをクリックします。
- 7 ビューを複合レイアウトから削除するには、ビューの赤い[X]アイコンをクリックします。  
**注:** ビューの赤い[X]アイコンをクリックすると、ビューが複合レイアウトから削除されますが、ビューが分析から削除されることはありません。ビューは分析エディターの左下隅にある[ビュー]ペインで引き続き使用できるため、必要に応じて、分析の複合レイアウトにビューを簡単に再び追加できます。
- 8 ビューを分析から完全に削除するには、[ビュー]ペインでビューを選択し、赤い[X]アイコンをクリックします。

## 推奨ビジュアライゼーションと最良のビジュアライゼーションのオプションについて

分析に追加するビューのタイプがわかっている場合は、分析エディターの[結果]タブで[新規ビュー]メニューからそのビュータイプを直接選択できます。また、推奨ビジュアライゼーションと最良のビジュアライゼーションのオプションを使用して、分析に最適なビュータイプを選択することもできます。Oracle CRM On Demand における分析のコンテキストでは、*ビジュアライゼーション*とはデータの表現のことです。推奨ビジュアライゼーションサブメニューでは、作成するビューで示す内容を最も適切に表すオプションを選択できます。ビュータイプの各候補には、定義済みのルールセットと、分析について選択した基準に基づいてスコアが付けられます。推奨ビューのランク付きリストが自動的に生成され、そのリストから選択できます。スコアが一定のレベルを超えないビュータイプは、推奨ビューのリストから除外されます。

一連の推奨ビューから選択しない場合は、かわりに、[最良のビジュアライゼーション]オプションを選択すると、最適なタイプのビューが即座に作成されます。[最良のビジュアライゼーション]オプションでは、分析について選択した基準に基づいて、最も適したタイプのビューが自動的に作成されます。

## ビューエディターのドロップターゲットについて

ビューエディターの[レイアウト]ペインには、ビュータイプに応じて、1 つ以上のドロップターゲットが含まれていることがあります。*ドロップターゲット*とは、1 つ以上のカラムを配置して、レイアウトにおけるカラムの位置や用途を指定するエリアのことです。

ドロップターゲットは次のとおりです。

- **ビュータイプのプロンプト。**たとえば、テーブルビューの場合はテーブルのプロンプトです。このドロップターゲット内のフィールドによって、分析を表示するユーザーが表示対象のデータを選択できるインタラクティブな結果セットが提供されます。このドロップターゲットに表示されているカラムの値は、初期基準として使用されます。ビューでは、これらの値が選択対象としてドロップダウンリストに表示されます。
- **セクション。**このドロップターゲット内のフィールドによって、ビューをセクションに分割するエリアが設定されます。グラフビュー、ゲージビューおよびファンネルビューでは、[スライダとして表示]チェックボックスをオンにすることにより、[セクション]ドロップターゲットにドロップしたカラムが、個々のセクションとしてではなく、セクションスライダとして表示されるようになります。
- **ビュータイプのエリア。**たとえば、テーブルビューの場合はテーブルです。このドロップターゲットでは、プロットエリアまたはビューのボディ自体がシミュレートされ、ビューがどのように表示されるかを確認できます。テーブルビューについては、このエリアにはカラムと尺度ドロップターゲットが含まれ、ビュー内のすべてのカラムがこれに含まれます。テーブルビューでは、すべての尺度がカラムとして処理されます。他のすべてのビューについては、このエリアには次のドロップターゲットが含まれます。
  - **尺度ドロップターゲット。**このドロップターゲット内のフィールドによって、集計データを含むビューの部分が設定されます。ビューのタイプに応じて、このエリアには、1 つの尺度ドロップターゲットが含まれることもあれば(ピボット表ビューの場合など)、複数のサブドロップターゲットが含まれることもあります(折れ線-棒グラフの[棒]サブドロップターゲットと[折れ線]サブドロップターゲットなど)。これらのドロップターゲットには尺度カラムをドラッグ & ドロップします。
  - **除外。**このドロップターゲット内のフィールドは、ビューの結果から除外されるカラムです。ただし、分析の一部としては保持されています。
  - **その他のドロップターゲット。**その他のドロップターゲットは、尺度ドロップターゲット内のカラムを集計するために使用されます。ビューに表示されるその他のドロップターゲットは、次の表で説明するように、ビューのタイプによって異なります。

表示	ドロップターゲット
ピボットテーブル	<p>次のドロップターゲットが含まれます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ カラム。カラムの方向が指定されたカラムを示します。ピボット表ビューには複数のカラムを含めることができます。</li> <li>■ ロウ。ロウの方向が指定されたカラムを示します。ピボット表ビューには複数のロウを含めることができます。</li> </ul>

表示	ドロップターゲット
ゲージ	ロウ。ゲージに表示されるカラムを示します。
棒グラフ、折れ線グラフ、面グラフ、折れ線棒グラフ、時系列折れ線グラフ、パレートグラフ、散布グラフまたはバブルグラフ	<p>メインのドロップターゲット内に、次のサブドロップターゲットが含まれます。ターゲット名は、グラフタイプによって異なります。たとえば、[グループ化基準]は、バブルグラフでは[バブル]、散布グラフでは[点]になります。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ グループ化基準。軸ラベルをグループに分けます。たとえば、地域、地区およびドルというカラムが基準に含まれる縦棒グラフでは、このドロップターゲットに地域カラムが含まれている場合、横軸では地域に基づいてデータがグループ化されます。</li> <li>■ 色変更基準。(パレートグラフでは有効ではありません。)各カラム値またはカラム値の組み合わせを異なる色で示します。</li> </ul>
レーダーグラフ	レーダーセクション。円の半径に沿ったそれぞれの線上の点としてカラム値を示します。
パイグラフ	<p>次のドロップターゲットが含まれます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ パイ。各カラム値またはカラム値の組み合わせを個別のパイとして示します。</li> <li>■ スライス。各カラム値またはカラム値の組み合わせをパイの個別のスライスとして示します。</li> </ul>
ウォーターフォールグラフ	グループ化基準。軸ラベルをグループに分けます。
ファンネル	ステージ。各カラム値をファンネルのステージとして示します。

表示	ドロップターゲット
トレリス	<p>次のドロップターゲットが含まれます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ カラム。カラムの方向が指定されたカラムを示します。トレリスには複数のカラムを含めることができます。</li> <li>■ ロウ。ロウの方向が指定されたカラムを示します。トレリスには複数のロウを含めることができます。</li> </ul> <p>単純トレリスビューの場合は、メインの[ビジュアライゼーション]ドロップターゲット内に、次のサブドロップターゲットが含まれます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ グループ化基準。尺度をグループに分けます。</li> <li>■ 色の基準。それぞれの尺度を異なる色で示します。たとえば、トレリスの縦棒グラフでは、1つの尺度の棒がすべて青で表示され、別の尺度を示す棒は赤で表示されます。散布グラフでは、このドロップターゲットを使用して点を色分けします。バブルグラフでは、このドロップターゲットを使用してバブルを色分けします。</li> <li>■ 棒の軸。地域別の売上と請求数量など、2つの尺度を比較する折れ線-棒グラフで、2つの尺度のうち的一方(収益など)を示します。</li> <li>■ 折れ線の軸。地域別の売上と請求数量など、2つの尺度を比較する折れ線-棒グラフで、2つの尺度のうち的一方(請求数量など)を示します。</li> <li>■ パイ。パイグラフでは、ディメンションをここに追加すると、複数のパイが作成されます。</li> <li>■ スライス。パイグラフで、パイ内の異なる色のスライスとして尺度を示します。</li> <li>■ 点。散布グラフで、ディメンションを点として示します。各ディメンション値が1つの点として表示されます。</li> <li>■ 横軸。尺度値によって、値の横方向の位置が制御されます。散布グラフでは、このターゲットに1つの尺度をドロップできます。バブルグラフでは、このドロップターゲット内の各尺度が1つのバブルとして表示されます。</li> <li>■ 縦軸。散布グラフでは、2つの尺度のうち的一方を点として示します。バブルグラフでは、3つの尺度のうちの一つをバブルとして示します。</li> <li>■ バブル。バブルグラフで、異なるサイズのバブルとして尺度を示します。</li> <li>■ サイズ。バブルグラフで、3つの尺度のうちの一つをバブルのサイズとして示します。</li> </ul> <p>拡張トレリスビューの場合は、メインの[ビジュアライゼーション]ドロップターゲット内に、次のサブドロップターゲットが含まれます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 面。スパーク面マイクロチャートで、面として表示されるカラムを示します。</li> <li>■ 棒。スパーク棒マイクロチャートで、棒として表示されるカラムを示します。</li> <li>■ 折れ線。スパーク折れ線マイクロチャートで、折れ線として表示されるカラムを示します。</li> </ul>
パフォーマンススタイル	尺度。タイルに表示されるカラムの特定の値を示します。
ツリーマップ	<p>次のドロップターゲットが含まれます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ グループ化基準。集計値のコンテナを生成または記述するためにスライスされた階層データの最上位レベルを表します。集計値は、四角形のタイルとして表示されます。</li> <li>■ サイズ基準。親の中におけるタイルの分布を表します。それぞれの子を合わせたサイズは、常に親のサイズと等しくなります。</li> <li>■ 色の基準。同じレベルにあるすべてのタイル間の値の分布を表します。</li> </ul>

さらに、テーブルエリア、ウォーターフォールグラフエリア、パレートグラフエリア、ツリーマップエリアおよびトリス(単純)エリアを除くビュータイプのエリアには、それぞれ、尺度ラベル要素が含まれます。尺度ラベル要素は、尺度エリアのドロップターゲット内のすべての尺度カラムのラベルを表します。1つのドロップターゲットから尺度ラベル要素をドラッグし、別のドロップターゲットにドロップすることにより、ビューにおける尺度ラベルの表示方法を変更できます。たとえば、縦棒グラフでは、尺度ラベル要素を[色変更基準]ドロップターゲットにドラッグ & ドロップすると、各尺度ラベルを異なる色で表示できます。ピボット表ビューでは、尺度ラベルの書式を編集したり、尺度ラベルを非表示にしたりすることもできます。

## 結果へのタイトルの追加

[タイトル]ビューは、タイトル、サブタイトル、ロゴ、カスタムオンラインヘルプのページへのリンク、およびタイムスタンプを結果に追加するために使用します。タイトルとサブタイトルは書式設定できます。

[タイトル]ビューは、最初のビューとして常に結果に追加されます。

### タイトルビューを操作するには

- 1 [結果]タブで、次のいずれかの操作を実行します。
  - 新しいタイトルビューを追加するには、[新規ビュー]ボタンをクリックして、ドロップダウンリストから[タイトル]を選択します。
  - 既存のタイトルビューを編集するには、タイトルビューを探して、[ビューを編集]ボタンをクリックします。
- 2 [タイトル]テキストボックスに、タイトルとして表示するテキストを入力します。  
タイトルを指定しないと、保存済みレポートの名前がタイトルとして使用されます。保存済みレポートがない場合、[タイトル]テキストボックスは空になります。
- 3 保存済みレポートの名前を表示しない場合は、[保存済みの名前を表示する]チェックボックスをオフにします。  
このチェックボックスをオンにすると、保存済みレポートの名前は、[タイトル]テキストボックスにテキストがある場合、そのテキストの下に表示されます。
- 4 (オプション) ロゴイメージ、またはその他のグラフィックを表示する場合は、[ロゴ]テキストボックスに適切なパスを入力します。  
イメージはタイトルテキストの左側に表示されます。ここでは、このレポートを表示するすべてのユーザーがアクセスできるイメージまたはグラフィックを指定する必要があります。
- 5 (オプション) [サブタイトル]テキストボックスに、サブタイトルとして表示するテキストを入力します。  
サブタイトルのテキストは、実際のタイトルに続けて次の行に表示されます。
- 6 タイトルまたはサブタイトルにその他の書式を追加する場合は、次の操作を行います。
  - a [タイトル]ダイアログボックスおよび[サブタイトル]ダイアログボックスの右側にある編集ボタンをクリックします。
  - b フォント、セル、および境界オプションの項目を選択し、[OK]をクリックします。

**注:** 新しいキャプションを入力すると、元のタイトルまたはサブタイトルがそのキャプションに置き換わります。
- 7 レポートを実行した日付または時刻を表示する場合は、[開始時刻]ドロップダウンリストからタイムスタンプオプションの1つを選択します。
- 8 カスタマイズしたヘルプ、またはレポートに関連するその他の情報へのリンクを提供する場合は、[ヘルプ URL]テキストボックスに適切な URL を入力します。  
ここでは、このレポートを表示するすべてのユーザーがアクセスできる URL を指定する必要があります。
- 9 終了したら、[タイトル]ビューとともにレポートを保存できます。

## 結果へのテーブルの追加

[テーブル]ビューは、標準テーブルに結果を表示するために使用します。結果はナビゲーションやドリルダウンを行うことができます。総計およびカラムの合計を追加したり、カスタムテーブルおよびカラム見出しを指定したり、カラムの式または集合ルールを変更したりできます。また、カラムのプロパティを編集して、カラムとそのコンテンツの表示およびレイアウト

を制御したり、カラムのコンテンツが特定の基準を満たす場合だけに適用される書式設定を指定したりすることもできます。

また、ページコントロールや 1 ページ当たりの行数の指定、カラムとテーブルの見出しを表示するかどうかの指定、および行スタイル設定のテーブルへの適用も可能です。行スタイル設定が適用されると、テーブル内のすべての代替行で緑色の背景が使用されます。必要に応じて、色を変更できます。行スタイル設定により、テーブルが読み取りやすくなります。

テーブルビューは、2 つ目のビューとして自動的に結果に追加されます。ただし、必要に応じて、テーブルビューを削除できます。

Average 集合ルールを適用したカラムの総計は、テーブルビューとピボット表ビューで異なります。[テーブル]ビューでは、Average 集合ルールを適用したカラムの総計は、(カウントで割った合計として)データベースから計算されます。[ピボットテーブル]ビューでは、総計は結果セット内のロウの平均です。

次の手順では、テーブルビューを編集する方法について説明します。

### テーブルビューを編集するには

- 1 複合レイアウトにまだビューがない場合は、ビューを追加します。  
ビューの追加方法については、「ビューの追加および削除 (参照 [ビューの追加と編集](#) ページ 978)」を参照してください。
- 2 分析エディターの[結果]タブで、テーブルビューの[ビューの編集]アイコンをクリックします。  
テーブルビューエディターが開きます。
- 3 必要に応じて、[レイアウト]ペインで、フィールドをドロップターゲットにドラッグアンドドロップします。
- 4 合計を指定するには、次の操作を行います。

**注:** デフォルトでは、合計は指定されておらず、合計アイコンのツールチップは[合計なし]です。合計を追加すると、それに応じてツールチップが変更されます。

- 総計を追加するには、[レイアウト]ペインのカラムと尺度セクションで合計アイコンをクリックし、合計の場所を選択します。
- 個々のカラムの合計を追加するには、そのカラムの合計アイコンをクリックし、合計の場所を選択します。次に、カラムの[詳細オプション]アイコンをクリックし、集合ルールを選択して、レポートを基準にした合計オプションが選択されていることを確認します。

**注:** 合計アイコンは、**集計できるカラム**についてのみ使用できます。通常、これは集計を求めるために合計される繰り返しの値を含むカラムです。また、レポートを基準にした合計オプションが選択されていない場合は、尺度にフィルターが適用される前に、システムによって全体の結果セットに基づき合計が計算されます。

- 5 カラムのプロパティを編集するか、カラムのコンテンツが特定の基準を満たす場合に適用する書式設定を指定するには、カラムの[詳細オプション]アイコンをクリックし、カラムのプロパティを選択します。  
カラムのプロパティダイアログボックスが開き、このダイアログボックスで、目的の項目を選択できます。カラムの書式設定および条件付き書式設定の追加については、「[カラムのプロパティの編集 \(ページ 957\)](#)」を参照してください。
- 6 セクションのプロパティを編集するには:
  - a [セクションのプロパティ]アイコンをクリックします。
  - b プロパティを選択し、[OK]をクリックします。
- 7 テーブルのプロパティを編集するには、ツールバーのテーブルビューのプロパティアイコンをクリックします。
- 8 テーブルのプロパティダイアログボックスでプロパティを選択し、[OK]をクリックします。  
次のことを指定できます。
  - データの参照に使用する方法(スクロールまたはページコントロール)。
  - カラム見出しの書式およびサブジェクトエリア名をカラム見出しに含めるかどうか。
  - null 値を表示するかどうか。
  - 行スタイル設定を使用するかどうか。

代替行で背景に使用される色を変更する場合は、[行スタイル設定]チェックボックスの横にある書式設定ボタンをクリックし、任意の色を選択します。

- 重複値を表示するかどうか。
- マスター詳細リンクを使用するかどうか。

- 9 変更が完了したら、[完了]をクリックして、テーブルビューエディターを閉じます。
- 10 分析を保存します。

### パフォーマンススタイルビューでの結果の表示

パフォーマンススタイルビューには、概要の基準がすぐにわかるように、1つの集計尺度値が表示されます。このビューは、次の操作に役立ちます。

- タイル上の、単純で知る必要がある要素を目立たせ、ユーザーの注意を直接的に引き付けます。
- 色、ラベル、限定されたスタイルを使用した単純な書式設定、または背景色や尺度値の条件付き書式設定によって状態を示し、タイルを視覚的に目立つようにします。たとえば、売上が目標に届かない場合、売上値を赤で表示できます。
- プロンプトとフィルターを反映し、ユーザーに対する結果の適合性を高めます。
- 単一の集合値や計算値をサポートします。

正しい尺度値がタイルに表示されるように、[基準]タブで集計とフィルターを設定する必要があります。[基準]タブで1つ以上の尺度が分析に含まれている場合、パフォーマンススタイルビューでは、[基準]タブの最初の尺度がデフォルトで選択されます。分析に追加されている尺度がない場合は、パフォーマンススタイルビューを編集するときに追加できます。1つの複合レイアウトに複数のパフォーマンススタイルビューを追加することができます。各パフォーマンススタイルビューには、1つの尺度が表示されます。

### パフォーマンススタイルビューを編集するには

- 1 複合レイアウトにまだビューがない場合は、ビューを追加します。  
ビューの追加方法については、「ビューの追加および削除 (参照 [ビューの追加と編集](#) ページ 978)」を参照してください。
- 2 分析エディターの[結果]タブで、パフォーマンススタイルビューについて[ビューの編集]アイコンをクリックします。  
パフォーマンススタイルビューのエディターが開きます。
- 3 尺度を追加する場合やビューの尺度を変更する場合は、次の操作を行います。
  - a 分析にまだ存在しない尺度を使用するには、サブジェクトエリアペインから新しい尺度をドラッグし、尺度ドロップターゲットにドロップします。
  - b 分析にすでに存在する尺度から別の尺度を選択するには、尺度ドロップターゲットのドロップダウンリストから尺度を選択します。
- 4 [スタイル]ペインで、パフォーマンススタイルのサイズを選択し、テーマスタイルを選択します。
- 5 ツールバーのパフォーマンススタイルのプロパティアイコンをクリックします。
- 6 パフォーマンススタイルのプロパティダイアログボックスで、次の操作を行います。
  - a 目的の項目を選択します。
  - b [基準]ページから継承されたデフォルトを変更する場合や、条件付き書式設定を追加する場合は、[条件付き書式設定の編集]リンクをクリックして[条件付き書式設定]ダイアログボックスを開きます。
- 7 パフォーマンススタイルのプロパティダイアログボックスでの変更が終了したら、[OK]をクリックします。
- 8 [完了]をクリックして、パフォーマンススタイルビューのエディターを閉じます。
- 9 分析を保存します。

## ツリーマップビューでの結果の表示

ツリーマップビューでは、タイルと呼ばれる四角形にデータをグループ化することにより、階層データが編成されます。ツリーマップビューの特性は次のとおりです。

- 定義済みのエリアにより制限され、2レベルのデータが表示されます。
- 長方形のタイルを含めることができます。タイルのサイズは尺度に基づき、タイルの色は2番目の尺度に基づきます。
- マップエリアが制限されることが散布プロットグラフに似ており、このグラフを使用すると、大量のデータを視覚化し、データ内の傾向や異常をすばやく識別できます。

次の2つのスタイルのツリーマップビューを使用できます。

- **百分位数によるピン化。**ツリーマップビュー内のタイルの色が百分位数によるピンとして表示されるように指定します。
- **連続的な色の塗りつぶし。**ツリーマップビュー内のタイルがグラデーション色スキームとして表示されるように指定します。低い値のグラデーション色は、選択した[色の基準]尺度の最小値です。高い値のグラデーション色は、選択した[色の基準]尺度の最大値です。

### ツリーマップビューを編集するには

- 1 複合レイアウトにまだビューがない場合は、ビューを追加します。  
ビューの追加方法については、「ビューの追加および削除 (参照 [ビューの追加と編集](#) ページ 978)」を参照してください。
- 2 分析エディターの[結果]タブで、ツリーマップビューについて[ビューの編集]アイコンをクリックします。  
ツリーマップビューのエディターが開きます。
- 3 [レイアウト]ペインの[スタイル]フィールドで、[百分位数によるピン化]または[連続的な色の塗りつぶし]を選択します。
- 4 前の手順で[百分位数によるピン化]を選択した場合は、[ピン]リストで、ツリーマップビューに表示するピンの数を選択します。  
整数、四分位数(4)または十分位数(10)を選択できます。値の範囲は2から12までです。選択したピンの数は、ツリーマップビュー内の色の数に対応します。
- 5 必要に応じて、[グループ化基準]、[サイズ基準]および[色の基準]オプションを要件に合わせて変更します。
- 6 ツールバーのツリーマップビュープロパティアイコンをクリックします。
- 7 ツリーマッププロパティダイアログボックスで、目的の項目を選択して[OK]をクリックします。
- 8 [完了]をクリックして、ツリーマップビューのエディターを閉じます。
- 9 分析を保存します。

### トレリスビューでの結果の表示

トレリスビューには、多次元データがグリッド内の一連のセルとして表示されます。各セルには、グラフや数値として示されるデータのサブセットが表示されます。使用可能なトレリスビューのタイプは次のとおりです。

- **単純トレリス。**単純トレリスビューは、一連のデータ内の似たもの同士を比較する場合に適しています。単純トレリスビューには、複数の棒グラフのグリッドなどの、単一の内部グラフタイプが表示されます。内部グラフでは常に共通軸が使用されます。つまり、グラフには同期されたスケールがあります。
- **拡張トレリス。**拡張トレリスビューは、一連のデータの傾向を監視し、パターンを確認する場合に適しています。拡張トレリスビューには、小さいスパークグラフのグリッドが表示されます。尺度は、数値として示すことや、様々なタイプのスパークグラフで表現することができます。拡張トレリスビューでは、各尺度カラムはドリル操作、軸スケールリングなどに対して独立して動作します。

単純トレリスビューでは、次のタイプのグラフを使用できます。

- 棒(サブタイプ[垂直])
- 棒(サブタイプ[水平])

- 折れ線
- エリア
- 折れ線-棒
- パイ
- 散布
- バブル

拡張トレリスビューでは、次のタイプのビジュアライゼーションを使用できます。

- 数値
- 次のサブタイプのマイクロチャート:
  - スパーク棒
  - スパーク折れ線
  - スパーク面

### トレリスビューを編集するには

- 1 複合レイアウトにまだビューがない場合は、ビューを追加します。  
ビューの追加方法については、「ビューの追加および削除 (参照 [ビューの追加と編集](#) ページ 978)」を参照してください。
- 2 分析エディターの[結果]タブで、トレリスビューについて[ビューの編集]アイコンをクリックします。  
トレリスビューのエディターが開きます。
- 3 必要に応じて、[レイアウト]ペインで、フィールドをドロップターゲットにドラッグアンドドロップします。
- 4 ツールバーの[トレリスのプロパティ]アイコンをクリックします。
- 5 [トレリスのプロパティ]ダイアログボックスで、目的の項目を選択します。  
次のことを指定できます。
  - 凡例の位置など、グリッドキャンバスに関連するプロパティ(単純トレリスビューのみ)
  - トレリスビューに含まれるビジュアライゼーションのグラフサイズに関連するプロパティ
  - データの参照に使用される方法(スクロールまたはページコントロール)を指定するプロパティ
  - トレリスビューがマスター詳細イベントをリスニングするかどうか
  - スタイルに関する様々な選択肢や凡例の表示方法など、トレリスビューとそのビジュアライゼーションについてグリッドの外観を制御するプロパティ
  - トレリスビュー内の各ビジュアライゼーションについてスケールのタイプやスケールマーカーの外観を制御するプロパティ(単純トレリスビューのみ)
  - タイトルやラベルの表示を制御するプロパティ(単純トレリスビューのみ)
- 6 変更が終了したら、[OK]をクリックします。
- 7 [完了]をクリックして、トレリスビューのエディターを閉じます。
- 8 分析を保存します。

### グラフビューでの結果の表示

グラフビューを使用して、データをグラフとして表します。次の表では、使用可能なグラフのタイプとその使用方法について説明します。各タイプで使用可能なスタイルも示します。散布、レーダーおよびマイクロチャートを除くすべてのグラフタイプは、2次元(2D)または3次元(3D)にすることができます。すべてのタイプのグラフがすべてのタイプのデータに適するわけではありません。

グラフタイプ	グラフのサブタイプ	説明	スタイル
棒	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 縦</li> <li>■ 横</li> <li>■ 積上げ垂直</li> <li>■ 積上げ水平</li> <li>■ 100%積上げ垂直</li> <li>■ 100%積上げ水平</li> </ul>	<p>カテゴリに関連付けられた数量を示す棒グラフ。棒グラフは、数量を棒の長さ、カテゴリを棒または棒のグループとして表示します。</p> <p>類似した項目間の差を比較する場合に適しています。たとえば、競合製品の売上、同じ製品の異なる期間での売上、同じ製品の異なる市場での売上などを比較できます。</p> <p>棒グラフは、水平または垂直の棒を表示することにより、尺度カラムを比較します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 四角形</li> <li>■ 三角形</li> <li>■ 円柱</li> <li>■ ひし形</li> <li>■ グラデーション</li> <li>■ パターン塗り</li> </ul>
折れ線	なし	<p>折れ線グラフは、数量を経時的またはカテゴリ別に示します。</p> <p>経時的な傾向を表示する場合に適しています。複数の尺度カラムをプロットするために使用できます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 標準線</li> <li>■ 段付きの線</li> <li>■ 曲線</li> </ul>
エリア	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 積上げ</li> <li>■ 100%積上げ</li> </ul>	<p>面グラフは、各値の貢献の傾向を経時的またはカテゴリ別に示します。</p> <p>面グラフは、線の間領域が塗りつぶされた線グラフです。領域は積み上げられ、各期間またはカテゴリの合計値になります。100%積上げグラフでは、各カテゴリは合計値に対する貢献比率として表示されます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 単色塗り</li> <li>■ グラデーション塗り</li> <li>■ パターン塗り</li> </ul>
パイ	なし	<p>パイグラフは、データセットを全体に対する割合で表します。</p> <p>地域別売上や地区別売上など、全体に対して各部分を比較する場合に適しています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 単色塗り</li> <li>■ グラデーション塗り</li> <li>■ パターン塗り</li> </ul>
折れ線-棒	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 標準</li> <li>■ 積上げ</li> </ul>	<p>折れ線-棒グラフは、異なる範囲を持つ2つのデータセットをプロットします。1つのデータセットを棒として、もう1つのデータセットを棒に重なる線として表示します。</p> <p>折れ線-棒グラフはデータセット間の傾向の関係を表示する場合に適しています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 四角形</li> <li>■ 三角形</li> <li>■ 円柱</li> <li>■ ひし形</li> <li>■ グラデーション</li> <li>■ パターン塗り</li> </ul>
時系列折れ線	なし	<p>時系列折れ線グラフは、時系列データをプロットします。データポイント間で経過した時間に基づいて横軸をスケールします。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 標準線</li> <li>■ 段付きの線</li> <li>■ 曲線</li> </ul>
パレート	なし	<p>パレートグラフは、棒グラフと折れ線グラフが1つのグラフになったもので、基準を降順で表示します。折れ線が割合の累計を表します。</p> <p>最良および最悪や最大および最小など、重大な要因を特定する場合に適しています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 四角形</li> <li>■ 三角形</li> <li>■ 円柱</li> <li>■ ひし形</li> <li>■ グラデーション</li> <li>■ パターン塗り</li> </ul>

グラフタイプ	グラフのサブタイプ	説明	スタイル
散布	なし	<p>散布グラフは、x と y で示される値を点で表し、この点を x-y グリッド内に散布させます。データポイントを 2 つの独立した変数に基づいてプロットします。したがって、多数のデータポイントをプロットし、データポイントの密集度を観察できます。</p> <p>散布グラフは、大きなデータセット間の関係や傾向を観察する場合に適しています。</p> <p><b>ヒント:</b> 散布グラフを作成するには、1 つのファクトを x 軸上に、もう 1 つのファクトを y 軸上にプロットします。これらのファクトをレベル軸上の選択値に対してプロットします。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 標準散布</li> <li>■ 散布と折れ線</li> </ul>
バブル	なし	<p>バブルグラフは、散布グラフの一種ですが、データ要素を円(バブル)として表示します。3 つの変数を 2 次元で表示します。つまり、1 つの値を x 軸上の円の位置で表します。もう 1 つの値を y 軸上の円の位置で表します。3 つ目の値をその円の相対サイズで表します。</p> <p>バブルグラフは、3 つの変数を持つデータをプロットする場合や、一定期間にわたる財務データを表示する場合に適しています。</p> <p><b>ヒント:</b> バブルグラフを作成するには、1 つのファクトを x 軸に、もう 1 つのファクトを y 軸に、3 つ目のファクトをバブルの半径軸にプロットします。これらの 3 つのファクトをレベル軸上の選択値に対してプロットします。</p>	なし
レーダー	なし	<p>レーダーグラフは、棒グラフと同じ情報をプロットしますが、グラフの中心から放射状にデータを表示する点が異なります。データ要素ごとに値軸があります。</p> <p>データの重複度や分布を調べる場合に適しています。</p>	なし
マイクロチャート	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スパーク折れ線</li> <li>■ スパーク棒</li> <li>■ スパーク面</li> </ul>	<p>これらの各グラフタイプは、トレリスビューのコンテキストでのみ表示される(近くのテキストとほぼ同じサイズの)テキストサイズのグラフとなり、傾向情報を表示する場合に適しています。</p> <p>マイクロチャートグラフは、データがスパークグラフと数字の混合として表示される拡張トレリス内で役立ちます。</p> <p>マイクロチャートには、軸や凡例はありません。大きいグラフと同様に、マイクロチャートの尺度値は相対的なサイズの棒(または線、面)としてレンダリングされます。各尺度名はカラム見出しに表示されます。データセルにポイントを置く</p>	なし

グラフタイプ	グラフのサブタイプ	説明	スタイル
		と、尺度の詳細がツールチップテキストとして表示されます。	
ウォーターフォール	なし	ウォーターフォールグラフを使用すると、値がどのように増減するかを連続的かつ累積的に表示できます。ウォーターフォールグラフは、各尺度が総計にどのようにどのように貢献しているかにユーザーの注意を向けるために役立ち、色を使用した書式設定によって内容を伝えます。初期値に後続の値(正と負の両方の差異または変化)が加算されて合計に達します。ウォーターフォールグラフごとに合計は1つのみとなり、小計を追加できます。	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 3色(増加、減少および合計)</li> <li>■ 4色(最初、増加、減少および合計)</li> <li>■ 単一色</li> <li>■ 2色</li> <li>■ カスタム</li> </ul>

**注:** Oracle CRM On Demand では、サードパーティのグラフエンジンを使用しています。軸や凡例が表示されるかどうかは、グラフの種類やサイズ、グラフに含める要素数によって決まります。これは、Web ブラウザの使用可能なページ領域の大きさに制限されるためです。幅と高さのコントロールを調整すると、グラフに表示されていない軸や凡例の値を表示できる場合もあります。

**注:** 結果と互換性がないグラフを選択すると、結果は表示されません。

次の手順では、グラフビューを編集する方法について説明します。

### グラフビューを編集するには

- 1 複合レイアウトにまだビューがない場合は、ビューを追加します。  
ビューの追加方法については、「[ビューの追加および削除](#) (参照 [ビューの追加と編集](#) ページ 978)」を参照してください。
- 2 分析エディターの[結果]タブで、グラフビューの[ビューの編集]ボタンをクリックします。  
グラフビューエディターが開きます。
- 3 必要に応じて、[レイアウト]ペインで、フィールドをドロップターゲットにドラッグアンドドロップします。  
ドロップターゲットの詳細は、「[ビューエディターのドロップターゲットについて](#) (ページ 979)」を参照してください。

**ヒント:** グラフビューエディターで分析にカラムを追加するには、サブジェクトエリアペインでカラムのフィールドの名前を選択し、ドロップターゲットにドラッグします。[基準]タブに移動して、カラムを追加することも可能です。[基準]タブでのカラムの追加の詳細は、「[分析へのカラムの追加](#) (ページ 950)」を参照してください。グラフビューエディターで追加したカラムは分析全体に追加されます。カラムは[基準]タブや他のビュー、グラフビューで確認できます。ただし、グラフビューエディターでの作業中に分析からカラムを削除することはできません。グラフビューおよび分析からカラムを削除する場合は、[基準]タブに移動し、カラムのオプションのドロップダウンリストから[削除]を選択する必要があります。

- 4 ツールバーのグラフプロパティの編集アイコンをクリックします。
- 5 [グラフのプロパティ]ダイアログボックスで、必要なプロパティを指定します。  
次のことを指定できます。
  - 幅、高さ、凡例の位置などの、グラフビューのキャンバスに関連するプロパティ
  - スタイルなどのグラフビューの外観を制御するプロパティ

**注:** グラフの外観は、グラフ要素の位置に基づく方法と、カラムに適用された条件に基づく方法の2つの方法で書式設定できます。設定に基づいてグラフの外観を書式設定する方法の詳細は、このトピックで後述します。

- 軸の制限と目盛マークのプロパティ
  - グラフのタイトルとラベルの表示を制御するプロパティ
- 6 変更が完了したら、[OK]をクリックして[グラフのプロパティ]ダイアログボックスを閉じます。

グラフが更新されます。選択した項目を収容するために、グラフのサイズが変更されることがあります。

- 7 [完了]をクリックして、グラフビューエディターを閉じます。
- 8 分析を保存します。

### グラフの外観の書式設定

グラフの外観は、次のいずれかの設定に基づいて書式設定できます。

- グラフ要素(折れ線-棒グラフの線や棒、パイグラフのスライスなど)の位置。位置の書式設定により、グラフ要素の位置つまり、グラフ要素(棒など)がグループで表示される数値の順序に基づいてグラフの外観をカスタマイズできます。グループは、グラフビューエディターの[グループ化]ドロップターゲットエリアに表示される属性カラムによって決定されます。
- カラムに適用される条件。条件付き書式設定は、条件を満たすカラム値に適用されます。カラムに対して指定された条件を満たす特定のカラム値またはカラム値の範囲に基づいて、グラフデータを表示する色を指定できます。

次の手順では、グラフの外観を書式設定する方法について説明します。

### グラフの外観を書式設定するには

- 1 分析エディターの[結果]タブで、グラフビューの[ビューの編集]アイコンをクリックします。
- 2 グラフビューエディターで、ツールバーのグラフプロパティの編集アイコンをクリックします。
- 3 [グラフのプロパティ]ダイアログボックスで、[スタイル]タブをクリックします。
- 4 [スタイルと条件付き書式設定]リンクをクリックして、[スタイルと条件付き書式設定]ダイアログボックスを開きます。
- 5 グラフ要素の位置に基づいてグラフの外観を書式設定するには、次の操作を行います。
  - a [スタイルの書式設定]タブをクリックします。
  - b カスタム書式設定位置を追加するグラフ要素(棒など)のタブを選択します。
  - c [新しい位置の追加](緑のプラス記号)アイコンをクリックします。
  - d [カスタム書式設定位置]テーブルで、新規位置エントリの書式設定を指定します。たとえば、位置に適用する色を選択するには、[色]ボックスの横にある下矢印をクリックして[色の選択]ダイアログにアクセスします。(書式設定オプションは要素によって異なることに注意してください。)
  - e [OK]をクリックします。
- 6 適用される条件に基づいてグラフの外観を書式設定するには、次の操作を行います。
  - a [条件付き書式設定]タブをクリックします。
  - b [条件付き書式の追加]をクリックし、条件を適用するカラムを選択します。
  - c [新規条件]ダイアログで演算子を選択し、この条件のカラム値またはカラム値の範囲を入力します。
  - d [OK]をクリックします。
  - e [条件付き書式設定]タブで、条件が満たされたときにカラム値に適用する色を選択するには、[色]ボックスの横にある下矢印をクリックして[色の選択]ダイアログにアクセスします。

**注:** 複数の条件を指定した場合、すべての条件が評価され、true になった条件の書式がマージされます。書式間に競合がある場合は、最後に true として検証された条件によって、表示されるフォーマットが決まります。
- f [OK]をクリックします。
- 7 変更が終了したら、[OK]をクリックして、[グラフのプロパティ]ダイアログボックスを閉じます。
- 8 [完了]をクリックして、グラフビューエディターを閉じます。
- 9 分析を保存します。

### ピボット表ビューでの結果の表示

ピボット表ビューは、ロウ、カラム、セクション見出しの表示を切り替えて、データを異なる側面から表示できるインタラクティブなビューです。ナビゲーションやドリルダウンも行うことができ、特にトレンドレポートの作成に便利です。

このトピックでは、ピボット表の位置について説明し、次のタスクを実行する際の指示を示します。

- ピボット表ビューの追加または修正
- ピボット表での複数ページのドロップダウンリストの使用
- ピボット表のデフォルトの集合ルールの上書き
- ピボット表での書式設定の追加
- ピボット表での動的合計の表示
- ピボット表での項目の相対値としての表示
- ピボット表での計算式の使用
- ピボット表での計算式の作成

### ピボット表の位置

ピボット表を追加または修正すると、分析に含まれているカラムは、ピボット表テンプレート内に要素として表示されます。

次の表では、ピボット表の位置について説明しています。

位置	説明
ピボット表のプロンプト	表示するデータをユーザーが選択できるインタラクティブな結果セットが表示されます。ピボット表のプロンプト位置に表示されるカラムの値は、初期フィルターの条件として使用されます。ユーザーは、ドロップダウンリストから値を選択できます。その選択に基づいて、ピボットテーブルに定義したセクション、カラム、ロウ、尺度から構成されるピボットテーブルが表示されます。
セクション	ビューを複数の部分に分割するエリアを作成します。[セクション]カラムの各値に対して、ピボットテーブルに定義したセクション、カラム、ロウ、尺度から構成されるピボットテーブルがそれぞれ表示されます。
カラム	カラムの方向が指定された要素が表示されます。ピボットテーブルには複数のカラムを入れることができます。
ロウ	ロウの方向が指定された要素が表示されます。カラムと同様に、ピボットテーブルにも複数のロウを入れることができます。
尺度	ピボットテーブルの集計データを含む部分です。[尺度]エリアの要素は、[ページ]フィールド、[セクション]フィールド、[ロウ]フィールド、および[カラム]フィールドの要素に基づいて集計されます。尺度要素の各値は、ソースのロウとカラムの交点のデータの集計を示します。  尺度ラベル要素(デフォルトでは[カラム]エリアに表示)は、[尺度]セクションに表示されるデータのカラム見出しの位置と書式設定を制御します。また、合計機能や並べ替え機能も提供します。1つの尺度しかない場合は、この要素は除外することができます。
除外	ピボット表の結果からカラムを除外します。ピボットテーブルを作成した後に、基準としてレポートに追加したカラムは除外されます。

### ピボット表ビューの追加または修正

次の手順では、ピボット表ビューを追加または修正する基本的な方法について説明します。

#### ピボット表ビューを追加または修正するには

- 1 [結果]タブで、次のいずれかの操作を実行します。
  - 新しいピボット表ビューを追加するには、[新規ビュー]をクリックして、ピボット表を選択します。
  - 既存のピボット表ビューを編集するには、ピボット表ビューの[ビューを編集]ボタンをクリックします。ビューのオプションと設定がレイアウトペインに表示されます。
- 2 カラムの順序を変更するには、タイトルの上にドラッグバーが表示されるまで、カラムタイトル上にポインタを合わせてから、新しい場所にバーをドラッグします。
- 3 ピボット表ビューにグラフビューを追加するには、ツールバーにあるグラフアイコンをクリックします。ピボット表にグラフを追加した後は、グラフの位置を変更したり、グラフタイプを変更することができます。グラフビューの詳細は、「[グラフビューでの結果の表示 \(ページ 986\)](#)」を参照してください。
- 4 合計を追加するには、次の操作を行います。
  - a [ページ]、[セクション]、[ロウ]、[カラム]エリアの合計の場合は、[合計]ボタンをクリックして、次のように選択します。
    - 合計がない場合は、[なし]を選択します。[合計]ボタンは、デフォルトでは白い背景で表示されます。
    - データ項目の前または後ろに合計を表示するには、[前]または[後]を選択します。たとえば、地域を含むロウの合計を追加し、[前]オプションを指定した場合は、一覧されている地域の個々の地区の前に合計が表示されます。
  - b [尺度]エリアの合計の場合は、合計するロウまたはカラムの[その他]ボタンをクリックし、[集合ルール]を選択します。さらに、値を選択し、[レポートに基づく合計]オプションが選択されていることを確認します。
 

**注:** レポートを基準にした合計オプションが選択されていない場合は、尺度にフィルターが適用される前に、Oracle CRM On Demand によって全体の結果セットに基づき合計が計算されます。

ロウレベルまたはカラムのレベルのどちらでの合計が選択されたかに応じて、尺度要素で表された集計データの合計は、カラムまたはロウとして表示されます。カラムやロウの合計にはラベルが含まれます。

[合計]ボタンが無効になっている場合、合計は表示されません。
- 5 カラム、尺度、またはロウのその他のオプションを操作するには、[その他]ボタンをクリックし、ドロップダウンリストから項目を選択します。
- 6 カラムのラベルまたは値の書式設定を行うには、[合計]ボタンまたは[その他]ボタンをクリックし、適切な書式設定オプションを選択します。
- 7 レポートを保存してから、[完了]をクリックします。

#### ピボット表での複数ドロップダウンプロンプトの使用

ピボット表の[ピボット表のプロンプト]エリアに複数の属性を配置すると、複数のドロップダウンプロンプトページを作成できます。その場合は、ユーザーがピボット表を表示すると、各属性に対して複数のドロップダウンプロンプトが表示されます。

レポートを保存すると、レポートへのアクセス権を持つユーザーがドロップダウンプロンプトを使用できるようになります。

#### ピボットテーブルのデフォルトの集合ルールの上書き

レポートの最初の作成者またはシステムのどちらかによって指定された尺度のデフォルトの集合ルールを上書きできます。

#### ピボット表の尺度のデフォルト集合ルールを上書きするには

- 1 上書きするデフォルトの集合ルールを持つ尺度の[その他]ボタンをクリックします。
- 2 [集合ルール]オプションを選択し、次に適用する集合ルールを選択します。

#### ピボットテーブルでの書式設定の追加

ピボット表にグリーンバースタイルと整形書式設定を適用できます。また、セクション、ロウ、カラム、尺度、およびそれらに含まれるコンテンツの外観もカスタマイズできます。

たとえば、セクション、値および尺度ラベルのフォント、セル、境界、スタイルシートオプションを指定できます。セクションの場合は、そのセクションの値と一緒にカラムの見出しを含め、その位置をカスタマイズできます。また、セクション内の値が変更されるたびに新しいセクションが新しいページに表示されるように、改ページを挿入できます。

また、条件付き書式設定を使用して、特定範囲のデータ要素を調べることもできます。ピボット表でカラムに条件付き書式設定を追加するには、「[カラムのプロパティの編集 \(ページ 957\)](#)」を参照してください。

### グリーンバースタイルと整形書式設定のピボットテーブルへの追加

グリーンバースタイルは、ロウまたはカラムを交互に薄緑色で表示します。整形書式設定は、ピボットテーブルの全体的な外観に影響し、グリーンバーのデフォルトの色を変更することもできます。

#### グリーンバースタイルと整形書式設定をピボット表に追加するには

- 1 ピボット表ビューで、ワークスペースの上部付近のピボット表ビューのプロパティボタンをクリックします。
- 2 グリーンバースタイルを追加するには、隔行の色を緑にするスタイル設定を有効にするチェックボックスをオンにします。  
スタイルの適用方法を変更するには、代替リストから該当する選択肢を選択します。
- 3 整形書式設定を追加するには、[書式設定]ボタンをクリックします。
- 4 グリーンバーのデフォルトの色を変更するには、[代替行書式]ダイアログボックスでセル書式の新しい背景色を選択します。  
整形書式設定の詳細は、「[分析およびダッシュボードでの整形書式設定の適用 \(ページ 948\)](#)」を参照してください。

#### セクションとセクションのコンテンツの書式設定の追加

セクションとコンテンツの書式設定オプションを使用して、次のことを実行できます。

- そのセクションに値と一緒にカラムの見出しを含め、その位置をカスタマイズします。
- 改ページを挿入します。セクションの値が変更されるたびに、新しいセクションが新しいページに表示されます。これは、データ主導の詳細レポートの場合に役立ちます。
- セクションとそのコンテンツに整形書式設定を適用します。

#### ピボット表のセクションに書式設定を追加するには

- 1 セクションの外観を書式設定するには、次の操作を行います。
  - a ピボット表ビューにある[ビューを編集]ボタンをクリックし、[セクションのプロパティ]ボタンをクリックします。
  - b セクションのプロパティダイアログボックスで、目的の項目を選択して[OK]をクリックします。
- 2 セクションのコンテンツの外観を書式設定するには、次の操作を行います。
  - a 書式設定する各フィールドに対して[その他のオプション]ボタンをクリックし、ドロップダウンメニューから[セクションのプロパティ]を選択します。
  - b カラムのプロパティダイアログボックスで、目的の項目を選択して[OK]をクリックします。
 整形書式設定の適用の詳細は、「[分析およびダッシュボードでの整形書式設定の適用 \(ページ 948\)](#)」を参照してください。

#### ロウの書式設定の追加

ロウおよびロウのコンテンツの書式設定オプションを使用して、次のことを実行できます。

- ロウ、ロウの見出し、ロウの値に整形書式設定を適用します。
- ピボット表の計算式でロウを使用しても、結果の表示ではそのロウを非表示にします。
- ピボット表で使用する新しい計算項目を定義します。
- ピボット表でロウを重複させます。
- [ピボット表]ビューからカラムを削除します。

## ロウの書式設定を追加するには

- ピボット表ビューで、ロウの詳細オプションボタンをクリックし、ドロップダウンリストから適宜選択します。
  - ロウの見出しと値に整形書式設定を適用するには、該当するオプションを選択します。
  - 整形書式設定の適用の詳細は、「[分析およびダッシュボードでの整形書式設定の適用 \(ページ 948\)](#)」を参照してください。
  - ロウを出力で非表示にするには、[非表示]を選択します。
  - 新しい計算項目を定義する場合は、新規計算項目をクリックします。計算項目の定義方法の詳細は、このトピックの「ピボット表での計算式の作成」セクションを参照してください。
  - ピボット表でロウを繰り返すには、[重複レイヤ]を選択します。
  - レポートからカラムを削除するには、[カラムの削除]を選択します。
  - ピボットテーブルと、そのレポートのその他のすべての結果ビューから、カラムが削除されます。

**注:** [尺度]エリアに含まれるカラムのデータ形式の設定は、セクション内のカラムの設定が継承されます。

## ピボット表での動的合計の表示

ピボットテーブルの数値尺度は、動的合計として表示できます。その尺度に対応するそれ以降の各セルに、その尺度に対応するそれより前のすべてのセルの合計が表示されます。このオプションは、実際のピボットテーブルの結果には影響しない表示機能です。

一般に、動的合計は、選択したカラムに対する割合(%)としてデータを表示する(最終的な値は 100%になる)オプションとして、重複するカラムや尺度の場合に表示されます。動的合計は、すべての合計に適用されます。各詳細レベルでの動的合計は、個別に計算されます。

動的合計オプションが選択されても、カラムの見出しには影響はありません。カラムの見出しで、動的合計が有効であることを示す必要がある場合には、カラムの見出しを書式設定できます。

動的合計には、次の使用ルールが適用されます。

- 動的合計には、SQL RSUM 関数(結果は動的合計の動的合計となる)との互換性はありません。
- すべての動的合計は、新しいセクションごとにリセットされます。動的合計は、セクション内の区切りではリセットされません。また、複数のセクションにまたがって続行されることもありません。
- 尺度が単一のカラムまたは単一のロウに表示されていない場合、その尺度は左から右へ、次に上から下へ順次合計されます(右下のセルに総計が示されます)。動的合計は、ロウまたはカラム単位ではリセットされません。
- 最小値、最大値、平均値のローリングはサポートされていません。

## 尺度を動的合計として表示するには

- [尺度]エリアで、合計するロウまたはカラムの[その他]ボタンをクリックし、次のオプションを選択します。  
動的合計として表示

## ピボットテーブルでの項目の相対値の表示

ピボット表上で格納または計算された尺度は、割合(%)または索引に動的に変換できます。これは、その計算式を明示的に作成する必要がない場合に、合計に対するその項目の相対値を示します。

たとえば、ピボットテーブルを使用して地域別の売上を調べている場合、売上の尺度を重複させ、合計に対する割合(%)として表示することができます。これによって、実際の売上高と、各地域の売上が売上全体に占める割合(%)を確認できます。

尺度は 0.00 - 100.00 までのパーセンテージとして、索引は 0 または 1 として表示できます。どちらの方法を使用するかは任意です。

## ピボット表で項目を相対値として表示するには

- 1 ピボット表ビューで、相対値として表示するカラムの詳細オプションボタンをクリックします。

次の手順はオプションです。ピボット表内で尺度を重複させている場合は、尺度の合計とその相対値の両方を表示できます。このため、ピボット表で合計と相対値を表示するために、[基準]タブでカラムを2回追加する必要はありません。

**2** 尺度を重複させるには、レイヤーの複製を選択します。

尺度は、ピボット表内に同じ名前でも2回表示されます。尺度の名前を変更する場合は、詳細オプションボタンをクリックして見出しの書式設定を選択し、最初のフィールドに新しい名前を入力します。

**3** 詳細オプションをクリックし、データの表示名を選択します。パーセントまたは索引のいずれかを選択し、適切なサブメニューオプションを選択します。

**注:**[データの表示名]オプションは、格納または計算された尺度である項目の場合にだけ使用できます。

パーセントおよび索引で使用できるオプションは、次のとおりです。

- カラム
- ロウ
- セクション
- ページ
- 親カラム
- 親ロウ
- レイヤ(レイヤを選択した場合、割合をグループ化するレポート内のカラムも選択する必要があります。)

### ピボット表での計算式の使用

ピボット表で計算式を使用すると、データの異なるビューを作成できます。計算式を使用すると、システムに指定されたデフォルトの集合ルール、および既存のレポートの場合は作成者が選択した集合ルールを上書きできます。

次の表は、ピボットテーブルで使用できる計算用の関数を示しています。

計算	説明
Default	のリポジトリで定義されているか、レポートの最初の作成者によって定義されている尺度の集合ルールのデフォルトを適用します。
Sum	結果セット内のすべての値を加算した合計を計算します。数値を持つ項目に対して使用します。
Min	結果セットのロウの最小値(もっとも小さい数値)を計算します。数値を持つ項目に対して使用します。
Max	結果セットのロウの最大値(もっとも大きい数値)を計算します。数値を持つ項目に対して使用します。
Average	結果セットの項目の平均値を計算します。数値を持つ項目に対して使用します。ピボットテーブルでは、平均値は小数第1位で四捨五入され整数になります。
First	結果セットで、最初に出現した項目を選択します。
Last	結果セットで、最後に出現した項目を選択します。
Count	結果セット内で項目に対して NULL 以外の値を持つロウの数を計算します。項目は通常カラム名です。その場合、そのカラムで NULL 以外の値を含むロウ数が返されます。

計算	説明
Count Distinct	COUNT 関数に distinct 処理を追加します。つまり、項目の重複する値は排除され、1 回だけカウントされます。
Formula	計算式に含める数学的演算子を選択できるツールバーを開きます。
Server Complex Aggregate	この設定では、ピボット表ではなく Analytics Server によって強制的に集合ルールを決定し、計算します。'AGGREGATE(x by y)'ステートメントが発行され、Analytics Server は尺度'x'に最適な集合ルールを使用して、'x'をレベル'y'にします。
なし	計算式は適用されません。

SQL 関数の詳細は、「[分析での関数の使用 \(ページ 1020\)](#)」を参照してください。

### ピボット表での計算式の作成

[ページ]、[セクション]、[ロウ]、[カラム]エリアで項目の計算式を作成できます。

#### ピボット表で項目の計算式を作成するには

- [セクション]または[ロウ]エリアで、計算の実行対象となる尺度の[その他]ボタンをクリックします。
- [新規計算項目]オプションを選択します。  
[計算項目]ウィンドウが表示されます。
- [ラベルの表示]フィールドで、計算式に名前を割り当てます。
- 数式以外の計算式を作成するには、次の中から該当するオプションを選択します。
  - 1つの計算式を作成するには、[関数]ドロップダウンリストから使用する関数を選択し、[値]リストで1つまたは複数の項目をクリックし、[選択済み]フィールドに追加します。
  - 整数型でカラムの平均値を計算する場合は、そのカラムの数式を変更し、倍精度(浮動小数点)型にキャストします。たとえば、現在の数式が x の場合は、それを CAST(x は倍精度)に変更します。

**注:** ピボットテーブルでは、平均値は小数第 1 位で四捨五入され整数になります。
- 1つの計算式を作成するには、[関数]ドロップダウンリストにあるカスタム式関数を選択し、[選択済み]フィールドに入力します。

**注:** 式は、ピボットテーブル内で動的カスタムグループを作成します。数式で参照されるすべての尺度は、同じ論理カラムに所属し、必ず結果に表示されます。数式は、その他の計算式に挿入したり、その他の計算式と組み合わせたりできます。

数学的演算子は、表示可能です。次の表は、演算子を示しています。

演算子	説明
+	プラス記号。数式の加算用。
-	マイナス記号。数式の減算用。
*	乗算記号。数式の乗算用。
/	除算記号。数式の除算用。
\$	ドル記号。数式内で項目のロウ位置で使用。

演算子	説明
(	始め丸括弧。数式内のグループ操作の開始を示す。
)	閉じ丸括弧。数式内のグループ操作の終わりを示す。

- a [選択済み]フィールドで数式を作成するには、尺度名を入力またはクリックし、さらに演算子をクリックして数式に挿入します。
- b 適宜、丸括弧を使用します。
- 6 計算式が完了したら、[OK]をクリックします。  
エラーが検出されると、メッセージが表示されます。エラーを修正して、再度[終了]をクリックします。

### ピボット表での計算式の例

このセクションの例と説明は、SQL とそのシンタックスの基礎を理解していることを前提にしています。例は、仮定です。候補となる計算式をすべて示しているわけではありません。

**例 1.** この例では、製品 SoftDrinkA、SoftDrinkB、および SoftDrinkC について、ドル売上高などの現在の尺度の値を取得し、値の合計を計算します。

```
sum('SoftDrinkA', 'SoftDrinkB', 'SoftDrinkC')
```

この式は、[関数]ドロップダウンリストから Sum を選択した後、「SoftDrinkA」、「SoftDrinkB」、「SoftDrinkC」をクリックしてそれらを[関数]フィールドに追加した場合と同じ結果になります。

**例 2.** この例では、SoftDrinkA または SoftDrinkB について、ドル単位の売上高など現在の尺度の小さい方の値を取得します。

```
min('SoftDrinkA', 'SoftDrinkB')
```

例 1 と例 2 では、製品レイヤなどの外部レイヤ内のそれぞれの項目に対して各関数計算式が実行されます。たとえば、「年度」と「製品」が軸上にレイアウトされ、前出の計算式のいずれかが製品レイヤ上で作成されている場合、結果は年度ごとに計算されます。

**例 3.** この例では、「年度」や「製品」などの外部レイヤの各項目の値を取得し、合計を計算します。

```
sum(*)
```

**例 4.** この例では、1 番目、2 番目、3 番目のロウから項目の現在の尺度(ドル売上高など)を取得し、合計を計算します。

```
sum($1, $2, $3)
```

SoftDrinkA などの名前付きの項目を指定する代わりに、\$n または \$-n を指定できます。n は、項目のロウ位置を示す整数です。\$n を指定すると、尺度は n 番目のロウから取得されます。\$-n を指定すると、最後のロウから n 番目のロウの尺度が取得されます。

たとえば、ドル売上高の場合、\$1 はデータセットの 1 番目のロウから尺度を取得し、\$-1 はデータセットの最後のロウから尺度を取得します。

**例 5.** この例では、SoftDrinkA、SoftDrinkB、および SoftDrinkC の売上高を合計します。

```
'SoftDrinkA' + 'SoftDrinkB' + 'SoftDrinkC'
```

これは、次の計算式と同じです。

```
sum('SoftDrinkA', 'SoftDrinkB', 'SoftDrinkC')
```

**例 6.** この例では、SoftDrinkA の売上高とダイエット SoftDrinkA の売上高を合計し、さらに、SoftDrinkB の売上高とダイエット SoftDrinkB の売上高を合計し、次に、2 つの合計のうち大きい方の値を返します。

```
max('SoftDrinkA' + 'diet softDrinkA', 'SoftDrinkB' + 'diet softDrinkB')
```

## ゲージビューでの結果の表示

ゲージビューは、目標に対する実績を示すために役立ちます。次の表では、[ゲージ]ドロップダウンリストから選択可能なゲージと、それらの使い方について説明します。デフォルトのゲージはダイアルゲージです。

ゲージタイプ	説明
ダイアル	ダイアルゲージは、データが事前定義された制限を下回った場所を示すために位置を変更する 1 つまたは複数のインジケータを持つダイアルを使用してデータを表示します。
横棒グラフ 縦棒グラフ	棒ゲージは、データが事前定義された制限範囲内であるかどうかを示すために色が変化する単一の棒を使用してデータを表示します。
バルブ	バルブゲージは、データが事前定義された制限範囲内であるかどうかを示すために色が変化する円を使用してデータを表示します。一連のバルブゲージは、スコアカードタイプの出力の場合に特に役立ちます。

### ゲージのサブタイプ

ゲージタイプの選択によって、選択可能なゲージのサブタイプが異なります。ダイアルゲージには、サブタイプはありません。ゲージのサブタイプには、次のタイプがあります。

- 棒ゲージ: 塗りつぶし型と LED 型。デフォルトのサブタイプは、塗りつぶしです。
- 棒ゲージ: 3 次元 (3D) と 2 次元 (2D)。デフォルトのサブタイプは 3D です。

### ゲージサイズ

ゲージサイズには、小、中、大、およびカスタムがあります。デフォルトのサイズは、中です。

次の手順では、ゲージビューの編集方法について説明します。

**注:** 結果と互換性がないゲージタイプを選択すると、結果は表示されません。

### ゲージビューを編集するには

- 1 複合レイアウトにまだビューがない場合は、ビューを追加します。  
ビューの追加方法については、「ビューの追加および削除 (参照 [ビューの追加と編集](#) ページ 978)」を参照してください。
- 2 分析エディターの[結果]タブで、ゲージビューの[ビューの編集]アイコンをクリックします。  
ゲージビューエディターが開きます。
- 3 必要に応じて、[レイアウト]ペインで、フィールドをドロップターゲットにドラッグアンドドロップします。
- 4 [設定]ペインで、しきい値を設定します。
- 5 ツールバーのゲージプロパティの編集アイコンをクリックします。
- 6 [ゲージのプロパティ]ダイアログボックスで、目的の項目を選択します。  
次のことを指定できます。
  - 凡例の位置などのゲージキャンバスに関連するプロパティ
  - ゲージの幅や高さなどのゲージの外観を制御するプロパティ
  - ゲージの制限と目盛マークのプロパティ
  - ゲージセット内のゲージのタイトル、フッターおよびラベルの表示を制御するプロパティ
- 7 変更が終了したら、[OK]をクリックして、[ゲージのプロパティ]ダイアログボックスを閉じます。
- 8 [完了]をクリックして、ゲージビューエディターを閉じます。

- 9 分析を保存します。

### 分析結果に適用されるフィルターの表示

フィルタービューは、レポートに適用されるフィルターを表示するために使用します。レポートへのフィルターの追加については、「[分析でのカラムへのフィルターの追加 \(ページ 951\)](#)」を参照してください

#### フィルタービューを追加または修正するには

- 1 [結果]タブで、次のいずれかの操作を実行します。
  - 新しいフィルタービューを追加するには、[新規ビュー]をクリックし、[アクティブなフィルター]を選択します。
  - 既存のフィルタービューを編集するには、フィルタービューの[ビューを編集]ボタンをクリックします。ワークスペースにフィルタービューが表示されます。
- 2 終了したら[OK]をクリックします。
- 3 レポートを保存します。

### 結果へのマークアップテキストの追加

[静的テキスト]ビューは、結果とともに表示されるマークアップテキストを追加または編集するために使用します。追加するマークアップテキストには、書式設定されたテキスト、ActiveX コントロール、JavaScript、サウンドバイト、アニメーション、専用ロゴなどを含めることができます。マークアップテキストには、使用しているブラウザがサポートしているものであれば何でも含めることができます。

ここでは、[静的テキスト]ビューを追加または修正する手順と、静的テキストの例をいくつか示します。例の中で目的のマークアップテキストに類似したものがあれば、その例をコピーし、必要に応じて調整してください。

#### 静的テキストビューを追加または修正するには

- 1 [結果]タブで、次のいずれかの操作を実行します。
  - 新しい静的テキストビューを追加するには、[新規ビュー]をクリックし、[静的テキスト]を選択します。
  - 既存の静的テキストビューを編集するには、静的テキストビューの[ビューを編集]ボタンをクリックします。[静的テキスト]ビューがワークスペースに表示されます。
- 2 テキストボックスにマークアップテキストを入力します。
 

テキストを太字、斜体、または下線付きでマークアップするには、該当するボタンをクリックして開始/終了 HTML タグを挿入し、タグの間にテキストを入力するか、テキストを選択してから書式設定ボタンをクリックします。

**注:**改行を入れるには、[改行]ボタンを使用します。Enter キーを押しても改行されません。

次の表では、いくつかの例について説明します。

静的テキストビューの例	説明と使用上の注意
HTML テキスト	<p>HTML (または該当する書式設定されたテキスト)を、テキストボックスに貼り付けるか入力します。HTML タグボタンをクリックすることもできます。入力するテキストの書式に基づいて、テキストの書式を制御するためにマークアップタグを使用できます。次にマークアップタグの例を示します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ フォントのサイズと色を設定するには  <code>&lt;FONT SIZE="4" COLOR="red"&gt;赤いテキスト&lt;/FONT&gt;</code></li> <li>■ タグを組み合わせるには  <code>&lt;B&gt;&lt;FONT COLOR="red"&gt;太字の赤いテキスト&lt;/FONT&gt;&lt;/B&gt;</code></li> </ul>

静的テキストビューの例	説明と使用上の注意
ActiveX オブジェクト	ActiveX オブジェクトは独立型で、ブラウザによってサポートされている必要があります。オブジェクトを[HTML テキスト]ウィンドウに貼り付けるか、入力します。開始タグ(<object...>)と終了タグ(</object>)を必ず含めます。
JavaScript または VBScript	スクリプトは独立型で、ブラウザによってサポートされている必要があります。スクリプトをテキストボックスに貼り付けるか、入力します。開始タグ(<script>)と終了タグ(</script>)を必ず含めます。
オーディオ	<p>オーディオクリップの保存場所を確認します。オーディオクリップを共有環境で使用している場合は、各ユーザーがアクセス可能なネットワークドライブにオーディオクリップが保存されている必要があります。</p> <p>オーディオを追加するには、次のように、HTML タグ&lt;EMBED&gt;を使います。</p> <pre data-bbox="529 747 1284 810">&lt;EMBED SRC="audio" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"&gt;&lt;/EMBED&gt;</pre> <p>説明:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ "audio"は、オーディオクリップの場所と名前です。</li> </ul> <p>たとえば、ハードドライブにあるオーディオクリップを追加するには、次のように HTML タグを指定します。</p> <pre data-bbox="574 1003 1230 1094">&lt;EMBED SRC="c:\mycomputer\MIDIfiles\wakeup.mid" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"&gt;&lt;/EMBED&gt;</pre> <p>たとえば、同じオーディオクリップを Web サーバーの共有部分から追加するには、次のように HTML タグを指定します。</p> <pre data-bbox="574 1192 1281 1283">&lt;EMBED SRC="http://ourwebserver.company.com/sounds/wakeup.mid" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"&gt;&lt;/EMBED&gt;</pre>
背景イメージ	<p>次の例では、JavaScript を使用します。</p> <p>背景に使用するイメージの保存場所を確認します。共有環境で使用するイメージの場合、すべてのユーザーがアクセスできるネットワークドライブまたは Web サイトにイメージが保存されている必要があります。</p> <p>たとえば、イメージが共有のダッシュボードファイルフォルダに保存されている場合は、次のように HTML タグを指定します。</p> <pre data-bbox="529 1566 1089 1692">&lt;script language="javascript"&gt; document.body.background = "http:// ourwebserver.company.com/ graphics/"NameOfGraphic";&lt;/script&gt;</pre> <p>説明:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ NameOfGraphic は、bricks.gif または sand.jpg など、使用するファイルの名前です。</li> </ul>

1 静的テキストビューで使用するフォントに整形書式設定を適用するには、ビューのフォーマットボタンをクリックします。

- 2 以前に保存したビューからフォント書式設定をインポートするには、[別の分析から書式設定をインポート]ボタンをクリックして、保存済みビューに移動します。

注: ステップ 2(レイアウトの作成)のフォーマットが設定されたレポートからフォーマットをインポートできます。ステップ 1(条件の定義)のフォーマットはインポートできません。

- 3 終了したら[OK]をクリックします。
- 4 レポートを保存します。

### 凡例ビューを使用したレポートへの凡例の追加

[凡例]ビューを使用して、ゲージに適用されたカスタム色の意味など、レポートで使用された特殊な書式設定の意味を文書化できます。

たとえば、レポートで条件付き書式設定を使用して、重要な項目を赤色で、注意すべき項目を黄色で表示できます。さらに、色の意味を文書化したテキストを示す判例と、適切な操作を要約したキャプションを追加できます。整形書式設定を使用して、条件付きレポートの色に合ったテキストの背景色を設定できます。

### 凡例ビューを追加または修正するには

- 1 [結果]タブで、次のいずれかの操作を実行します。
  - 新しい凡例ビューを追加するには、[新規ビュー]をクリックし、[凡例]を選択します。
  - 既存の凡例ビューを編集するには、その凡例ビューの[ビューを編集]ボタンをクリックします。
 凡例ビューがワークスペースに表示されます。
- 2 キャプションフィールドで、キャプションを表示する場所を選択します。  
オプションは、[右]、[左]、または[なし]です。キャプションを表示しない場合は、[なし]を選択します。
- 3 行ごとの凡例項目数フィールドで、各行に表示する凡例項目の数を選択します。
- 4 (オプション) 凡例など、凡例のタイトルを入力します。
- 5 [キャプション]テキストボックスで、「早急な配慮が必要」など、条件の意味を入力します。
- 6 最初の[サンプルテキスト]テキストボックスで、「非常に重要」など、文書化するための最初の条件を入力します。  
[共通の書式設定]ダイアログボックスで、背景色を設定します(赤など)。テキストの入力はオプションです。背景色のみ設定することもできます。
- 7 別のキャプションを追加するには、項目の追加ボタンをクリックします。
- 8 キャプションの追加後に、[OK]をクリックします。
- 9 レポートを保存します。

### 分析内のカラムの変更(カラムセクタビュー)

ユーザーがカラムを動的に選択し、分析で表示されたデータを変更できるようにするには、カラムセクタビューを使用します。カラムセクタは、事前選択されたカラムを含むドロップダウンリストです。カラムセクタビューでは、分析内の各カラムに1つのカラムセクタを関連付け、各カラムセクタに複数のカラム(属性)を関連付けることができます。

### カラムセクタビューを編集するには

- 1 複合レイアウトにまだビューがない場合は、ビューを追加します。  
ビューの追加方法については、「ビューの追加および削除(参照 [ビューの追加と編集](#) ページ 978)」を参照してください。
- 2 分析の[結果]タブで、カラムセクタビューの[ビューの編集]アイコンをクリックします。  
カラムセクタビューエディターが開きます。
- 3 カラムセクタを表示する各カラムの[セクタを含む]チェックボックスをオンにします。
- 4 カラムセクタに新規属性を関連付けるには:

- a 属性を関連付けるカラムを選択します。
- b サブジェクトエリアペインで、属性のフィールドの名前をダブルクリックします

**注:** この方法でカラムセレクトに属性を関連付けた場合、属性カラムは[基準]タブの分析に追加されません。かわりに、[基準]タブを表示すると、カラムはカラムグループと呼ばれ、リストのデフォルトカラムが表示されます。デフォルトカラムは、ドロップダウンリストを作成したカラムです。

- 5 各選択のラベルを入力します。

**注:** ラベルを入力しないと、ユーザーが結果を表示したときにカラム選択のラベルが表示されません。

- 6 ツールバーの[ラベル位置]フィールドで、ラベルの位置を選択します。
- 7 ユーザーがカラムセレクトから新しいカラムを選択すると即座に結果が更新されるようにするには、ツールバーの[新規列の選択時に自動的にリフレッシュ]チェックボックスをオンにします。このチェックボックスをオフにした場合は、カラムセレクトの横に[OK]ボタンが表示されるため、新しい結果を表示するには、[OK]をクリックする必要があります。
- 8 変更が終了したら、[完了]をクリックして、カラムセレクトビューエディターを閉じます。
- 9 分析を保存します。

### ビューの選択ビューを使用した特定のビューの選択

ビューの選択ビューを使用して、保存済みのビューの中から特定の結果ビューを選択できます。レポート上に配置すると、ビューの選択はドロップダウンリストとして表示されます。ユーザーは、このドロップダウンリストから、表示する特定の結果ビューを選択できます。

### ビューの選択ビューを追加または修正するには

- 1 [結果]タブで、次のいずれかの操作を実行します。
    - 新しいビューの選択ビューを追加するには、[新規ビュー]をクリックし、[詳細設定]を選択してビューセレクトを選択します。
    - 既存のビューの選択ビューを編集するには、そのビューの選択ビューの[ビューを編集]ボタンをクリックします。ワークスペースにビュー選択ビューが表示されます。
  - 2 (オプション)ビュー選択のキャプションを入力し、ビュー選択に対するキャプションの表示位置を指定します。
  - 3 ビューの選択に含めるビューの選択肢を選択します。
    - 使用可能なビューボックスからビューを選択し、含めるビューボックスに移動します。
    - 含めるビューボックスで、[名前変更]ボタンをクリックし、選択したビューの名前を変更します。
- 注:** [なし]ビューは、選択肢だけが表示されます。
- 4 ビューの選択ビューをプレビューするには、結果の表示チェックボックスをオンにします。
  - 5 [OK]をクリックし、[レイアウトビュー]ページに戻ります。
  - 6 ページ上でビューの選択ビュー(および必要に応じて別のビュー)を移動または編集するには、次の操作を行います。
    - ビューをページ上の別の場所に移動するには、ビューをドラッグして新しい場所にドロップします。
    - ビューの選択ビューの外観を書式設定するには、そのビューのビューのフォーマットボタンをクリックします。セル、境界、背景、および追加の書式関連オプション(幅、高さ、インデント、右スペース、上スペース、下スペース)を指定できます。
    - ビューの選択ビューを編集するには、そのビューの[ビューを編集]ボタンをクリックします。
    - ビューの選択ビューを削除するには、そのビューのビューの削除ボタンをクリックします。
  - 7 変更が終了したら、レポートを保存します。

## ファンネルビューでの結果の表示

ファンネルビューは、色分けされた区画の体積によって目標値や実際の値、レベルなどを示す 3 次元のグラフとして、結果を表示するために使用します。通常、ファンネルビューは、各セールスステージの見込み売上額など、プロセス内のステージに関連するデータを図で示すのに使用されます。

ファンネルビューは、セールスパイプラインのように、フェーズごとに目標が大幅に減増することがわかっているときに、目標と比較して実績を表示するのに適しています。色付きのエリアをクリックすると、ドリルダウンして詳しい情報を見ることができます。

ファンネルビューでは、しきい値が目標値の割合を示し、色で各ステージの情報を視覚的に示します。デフォルトでは、ファンネルビューには次のように表示されます。

- 実際の値が最小値を下回っているステージは赤で示されます。
- 実際の値が最大値未満のステージは黄色で示されます。
- 実際の値が最大値を超えているステージは緑で示されます。

必要に応じて、色を変更できます。

次の表では、使用可能なファンネルビューのタイプについて説明します。スタイルは、単色塗りまたはグラデーション塗りのいずれかにすることができます。

レイアウト	説明
標準	[標準]ファンネルビューでは、標準形状と、等しいステージ幅を使用します。
非標準	[非標準]ファンネルビューでは、標準形状と、等しくないステージ幅を使用します。
最後のステージのみ	[最後のステージのみ]ファンネルビューでは、標準形状と、等しいステージ幅を使用します。これは、最後のステージの前のすべてのステージのターゲット値が最後のステージのターゲット値およびターゲット要素と呼ばれる定数に基づいて計算されることを除いて、[標準]ファンネルビューと似ています。

次の手順では、ファンネルビューを編集する方法について説明します。

### ファンネルビューを編集するには

- 1 複合レイアウトにまだビューがない場合は、ビューを追加します。  
ビューの追加方法については、「ビューの追加および削除 (参照 [ビューの追加と編集](#) ページ 978)」を参照してください。
- 2 分析エディターの[結果]タブで、ファンネルビューの[ビューの編集]アイコンをクリックします。  
ファンネルビューエディターが開きます。
- 3 必要に応じて、[レイアウト]ペインで、カラムをドロップターゲットにドラッグアンドドロップします。
- 4 [設定]ペインで、しきい値を設定します。  
しきい値は、ターゲット値の割合を示します。カスタムしきい値を割合で指定するか、動的しきい値を使用できます。各ステージに使用される色を変更することもできます。
- 5 ツールバーのグラフプロパティの編集アイコンをクリックします。
- 6 [グラフのプロパティ]ダイアログボックスで、目的の項目を選択します。  
次のことを指定できます。
  - 幅、高さ、凡例の位置などのグラフキャンバスに関連するプロパティ

- スタイルなどのグラフの外観を制御するプロパティ
  - グラフのタイトルとラベルの表示を制御するプロパティ
- 7 変更が完了したら、[OK]をクリックして[グラフのプロパティ]ダイアログボックスを閉じます。
  - 8 変更が完了したら、[完了]をクリックしてファンネルビューエディターを閉じます。
  - 9 分析を保存します。

### Showing Results in Map Views

A Map view can display records that contain addresses as data points on a map, and show information from the analysis as tooltip text when you rest your pointer on the data points. When you add a Map view, you specify which attribute and measure columns you want to be displayed in the tooltip text.

The following table describes the components in Map views.

Component	Description
Feature	An entity with spatial and non-spatial attributes such as cities, rivers, and highways. A feature can be represented by a polygon, a line, or a point.
Format	Defines the rendering properties for a feature. For example, when the feature is represented by a point, the format defines the shape and color of the point. Formats are tied to a particular geographic level such as continent, country, region, state, or city.
Layer	Any collection of features and formats that have a common set of attributes and a location. There are two types of layers in Map views, as follows: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Predefined layers, which are collections of geometries that share common attributes. An example of a predefined layer is a layer that shows the U.S. states. You can include a number of predefined layers in a Map view. When you zoom in and out on the map, various layers are hidden or displayed.</li> <li>■ Custom point layers, which apply data points to a map. You create a custom point layer to display records as data points, based on the latitude and longitude coordinates in the addresses on the records. The custom point layer always overlays any predefined layers that you add to the map.</li> </ul>
Map	A map that consists of a background or template map and a stack of layers that are rendered on top of each other in a window.

The following considerations apply to Map views in Oracle CRM On Demand:

- You cannot edit the predefined features and you cannot add new features other than a feature for a custom point layer.
- You cannot edit the predefined formats and you cannot add new formats other than a format for a custom point layer.
- You cannot edit the predefined layers.
- Only the Variable Shape format is supported for custom point layers. Other formats are not supported.
- Three background maps are available for you to select. You cannot edit the background maps or create new background maps.
- Map views do not support hierarchical columns.
- You can create multiple custom point layers in a Map view. Each layer can be based on a different address and use different measures.
- The data points in custom point layers are always based on the latitude and longitude coordinates in addresses. Any record on which the latitude and longitude fields are not populated will not be displayed in the

Map view, and if the latitude and longitude fields in an address are incorrectly populated, then the data point for that address in the Map view will not match other fields in the address, such as city, county, and so on.

- If your company wants to allow Oracle CRM On Demand to populate the latitude and longitude fields in addresses on records automatically, then geocoding must be enabled for the company. For more information about geocoding, see About the Geocoding of Address Information (参照 [住所情報のジオコーディングについて](#) ページ 348).

**Before you begin.** To add a Map view, the analysis must include the Latitude and Longitude columns, and at least one measure.

### To edit a Map view

- 1 If the view is not already in the compound layout, then add the view.  
For instructions on adding views, see Adding and Editing Views (参照 [ビューの追加と編集](#) ページ 978).
- 2 In the Results tab of the analysis editor, click the Edit View icon for the Map view.  
The Map view editor opens.
- 3 If you want to use a different background map, then select the map from the drop-down list of available maps in the toolbar.
- 4 Do one of the following:
  - To add a custom point layer, click New Map Format in the BI Data Layers pane, then select Variable Shape, and then select Custom Point Layer.
  - To edit an existing custom layer, hover your pointer over the layer name in the BI Data Layers pane, and then click the Edit icon.
- 5 In the Variable Shape (Longitude, Latitude) pop-up window, define the format for the custom point layer, as follows:
  - a (Optional) Change the name of the custom point layer.  
**NOTE:** If the Name Automatically check box is selected, then you must deselect it to make the Name field editable. When you first create a custom point layer, the Name Automatically check box is selected by default, and the layer is automatically given the same name as the first measure in the analysis.
  - b In the field labeled X, make sure that the Longitude field is selected.
  - c In the field labeled Y, make sure that the Latitude field is selected.
  - d Make sure that the Single Column check box is not selected. This check box is not applicable for custom point layers that are based on latitude and longitude.
  - e In the ToolTips field, select the columns and measures that you want to be displayed in the tooltip text. You can select any of the columns and measures that are included in the analysis.
  - f In the Shape field, select the shape for the data points on the map. You can choose to show the data points as triangles, circles, or diamond shapes.
  - g In the Vary Size By, select the measure that you want to display as the heading in the tooltip text. By default, the first measure in the analysis is selected, but you can select any of the measures that are included in the analysis. The size of the data point on the map increases or decreases according to increases or decreases in the measure.
  - h Select the maximum and minimum size, the color, and the transparency for the data points.
  - i If you want the color of the data points to vary depending on the value of the measure that you selected in the Vary Size By field, then select the Vary By Measure check box.
  - j Click OK.
- 6 In the Map Features pane, select the features for the layers that you want to add to the map, or deselect the features for any layers that you want to remove from the map.

- 7 Click the Map Properties icon in the toolbar of the Map view editor to specify additional map properties, for example, canvas size, distance indicator, and so on.
- 8 When you finish making changes, click Done to close the Map view editor.
- 9 Save the analysis.

### 結果へのナレーティブテキストの追加

[ナレーティブ]ビューは、レポートとともに表示する 1 つまたは複数の段落を追加するために使用します。ナレーティブテキストは、コンテキスト、説明テキスト、詳細な説明などの情報を示すのに役立ちます。[ナレーティブ]ビューでは次の操作を実行できます。

- 結果の各カラムに対応したプレースホルダーと文章を入力します。
- ロウの分割方法を指定します。
- 書式設定ボタンを使用して、テキストを太字、斜体、または下線付きにしたり、改行を挿入したりします。
- [ナレーティブ]ビューで使用されるフォントに整形書式設定を適用するか、または以前に保存済みのビューからフォントの書式設定をインポートします。

### ナレーティブテキストビューを使用したシナリオ例

結果セットの一部として、2 つ目のカラムに地域名を返すレポートを作成するとします。次の例のように、[ナレーティブ]ビューを表示したいとします。ここでは、説明テキストと、別の行に各地域が配置されるようにします。

このレポートでは、地域別の売上を示します。対象地域は次のとおりです。

東部地域

西部地域

次の表では、この例でユーザーが[ナレーティブ]ビューに入力する内容について説明します。

フィールド	入力内容	説明
プレフィックス	[b] このレポートでは、 地域別の売上を示 します。対象地域は 次のとおりです。[/b] [br][br]	入力内容に応じてナレーティブがテキストで始まります。テキストは太字で表示され、改行が 2 個続きます。 [プレフィックス]テキストボックスにカーソルを合わせ、[太字]ボタン(B)をクリックして、太字テキストの開始と終了にタグを挿入します。タグの間に次のテキストを入力します。 このレポートでは、地域別の売上を示します。対象地域は次のとおりです。 [改行]ボタンを 2 回クリックします。
ナレーティブ	@2	入力内容に、ナレーティブテキストの 2 つ目のカラム(地域の名前)の結果が挿入されます。 カーソルを[ナレーティブ]テキストボックスに合わせ、文字 @2 を入力します。
ロウセパレータ	[br]	入力内容で、ナレーティブテキストの各ロウを新しい行で開始します。 カーソルを[ロウセパレータ]テキストボックスに合わせ、[改行]ボタンを 2 回クリックします。
ポストフィックス	[br][b] 地域別売上レポート の最後[/b]	プレフィックスの場合と同様、このエントリによりナレーティブにテキストが追加されます。

## ナレーティブビューの予約文字

[ナレーティブ]ビューでは、次に示す予約文字を使用できます。

- @ (アットマーク記号。ただし、[ナレーティブ]ボックスのカラムプレースホルダとして使用されていない場合)
- [ (左括弧)
- ] (右括弧)
- ' (一重引用符)
- \ (バックスラッシュ)

**注意:** 予約文字を含める場合、その文字の前にバックスラッシュ(\)を付けて予約を解除します。たとえば、ナレーティブテキストでバックスラッシュを含める場合、「\\」を入力します。

## ナレーティブビューの追加または修正

次の手順では、ナレーティブビューを構築する方法について説明します。

[プレフィックス]、[ナレーティブ]、および[ポストフィックス]テキストボックスでは、書式設定ボタンを使用してテキストを太字、イタリック、下線付きで表示できます。

**注:** 改行を入れるには、[改行]ボタンを使用します。Enter キーを押しても改行されません。

### ナレーティブビューを追加または修正するには

- 1 [結果]タブで、次のいずれかの操作を実行します。
    - 新しいナレーティブビューを追加するには、[新規ビュー]をクリックし、[詳細設定]、[ナレーティブ]の順に選択します。
    - 既存のナレーティブビューを編集するには、ビューの[ビューを編集]ボタンをクリックします。
- ナレーティブビューのオプションと設定がワークスペースに表示されます。

- 2 ワークスペースで各フィールドの選択を入力します。

次の表では、各フィールドについて説明します。

ナレーティブビューのワークスペースのフィールド	コメント
プレフィックス	ナレーティブのヘッダーを指定します。このテキストはナレーティブの先頭に表示されます。
ナレーティブ	結果の各ロウに表示されるナレーティブテキストを指定します。@n を使用して、指定したカラムの結果をナレーティブに含めます。たとえば、@1 は 1 つ目のカラムの結果をナレーティブに挿入します。@3 は 3 つ目のカラムの結果を挿入します。
ロウセパレータ	ロウセパレータタグを指定します。書式にデフォルト以外のセパレータを使用するには、[ロウセパレータ]ボックスに目的のロウセパレータを入力します。
ポストフィックス	ナレーティブのフッターを指定します。このテキストはナレーティブの最後に表示されます。

- 3 [ナレーティブ]ビューで использоваться フォントに整形書式設定を適用するには、[ビューの書式設定]ボタンをクリックします。
- 4 以前に保存したビューからフォント書式設定をインポートするには、[別の分析から書式設定をインポート]ボタンをクリックして、保存済みビューに移動します。

注: ステップ 2(レイアウトの作成)のフォーマットが設定されたレポートからフォーマットをインポートできます。ステップ 1(条件の定義)のフォーマットはインポートできません。

- 5 ナレーティブビューをプレビューするには、結果の表示チェックボックスをオンにします。
- 6 [OK]をクリックし、[レイアウトビュー]ページに戻ります。
- 7 ページ上でナレーティブビュー(および、必要な場合は他のビュー)を移動または編集するには、次の操作を実行します。
  - ビューをページ上の別の場所に移動するには、ビューをドラッグして新しい場所にドロップします。
  - ナレーティブビューの外観を書式設定するには、ビューの[ビューのフォーマット]ボタンをクリックします。セル、境界、背景、および追加の書式関連オプション(幅、高さ、インデント、右スペース、上スペース、下スペース)を指定できます。
  - ナレーティブビューを編集するには、ビューの[ビューを編集]ボタンをクリックします。
  - ナレーティブビューを削除するには、ビューの[ビューの削除]ボタンをクリックします。
- 8 変更が終了したら、レポートを保存します。

### ティッカービューでの結果の表示

ティッカービューには、レポートの結果がマーカー(結果がページ上で横方向にスクロールされて動く)として表示されます。結果を流す領域や、速さと方向などの表示設定をカスタマイズできます。

注: Web ブラウザが動くテキストをサポートしていない場合、結果は表示されますがページ上でスクロールはしません。

### ティッカービューを編集するには

- 1 複合レイアウトにまだビューがない場合は、ビューを追加します。  
ビューの追加方法については、「ビューの追加および削除 (参照 [ビューの追加と編集](#) ページ 978)」を参照してください。
- 2 分析エディターの[結果]タブで、ティッカービューの[ビューの編集]アイコンをクリックします。  
ティッカービューエディターが開きます。
- 3 よく使用するフィールドのデフォルト設定を生成するには、[サンプルテンプレート]をクリックします。  
**注意:** 他のフィールドに値を入力した後で[サンプルテンプレート]をクリックすると、入力した値がクリアされてしまいます。
- 4 すべてのフィールドをクリアするには、[フィールドのクリア]をクリックします。  
**注:** すべてのフィールドをクリアした後、[サンプルテンプレート]をクリックして、よく使用するフィールドのデフォルト設定に戻すことができます。
- 5 ワークスペースで各フィールドの項目を選択します。  
次の表では、各フィールドについて説明します。

ティッカービューのワークスペースのフィールド	説明
動作	<p>ティッカーで結果をどのように動かすかを指定します。</p> <p><b>スクロール:</b>結果が非表示の状態を開始し、結果をページ上でスクロールして、結果がページからなくなっても繰り返しません。</p> <p><b>スライド:</b>結果が非表示の状態を開始し、結果をページ上でスクロールして、結果が反対側に達したら停止します。</p> <p><b>交替:</b>マーカー内で結果が順方向と逆方向に交互にスクロールします。</p>

ティッカービューのワークスペースのフィールド	説明
方向	ティッカー内で結果を動かす方向を、左、右、下へ、上へから指定します。
幅	ティッカーの幅をピクセル単位またはページ幅に対する割合で指定します。 たとえば、200 は 200 ピクセルの幅、25%はページの 4 分の 1 の幅を示します。
高さ	ティッカーの高さをピクセル単位またはページの高さに対する割合で指定します。 たとえば、200 は 200 ピクセルの高さ、25%はページの 4 分の 1 の高さを示します。
開始テキスト	結果を描画し直すたびに最初に表示するオプションのテキストを指定します。テキストには HTML を使用できます。
ロウの書式	結果のロウを書式設定するとき使用する HTML を指定します。 指定したカラムの結果を含めるには、@n を使用します。たとえば、@1 は 1 つ目のカラムの結果を挿入し、@3 は 3 つ目のカラムの結果を挿入します。
ロウセパレータ	ロウを分割する文字を指定します。
カラムセパレータ	カラムを分割する文字を指定します。これは、ロウの書式を空白にして、すべてのカラムを表示する場合に使用します。
終了テキスト	結果を描画し直すたびに最後に表示するオプションのテキストを指定します。テキストには HTML を使用できます。

**注:**これらのフィールドの中には、書式の初期設定を提供する HTML が既に入力されているものもあります。このテキストを編集する際には、元の HTML が有効になるように注意する必要があります。これらのフィールドの 1 つから HTML を削除した場合、他のフィールドからも HTML を削除する必要があります。そうしないと、ティッカーが正しく機能しなくなります。

**6** その他のオプションを指定するには、次の操作を行います。

- a** [詳細設定]をクリックします。  
[詳細ティッカーオプション]ダイアログボックスが表示されます。
- b** 詳細オプションの項目を選択し、[OK]をクリックします。

次の表では、詳細オプションについて説明します。

ティッカービューのワークスペースの詳細オプション	説明
ループ数	結果をスクロールさせる回数を指定します。デフォルトは無限です。 整数を指定する必要があります。

ティッカービューのワークスペースの詳細オプション	説明
スクロール量	結果を連続して描画し直す距離間隔をピクセル数で設定します。大きい値を指定するほど、スクロールは高速になりますが、滑らかではありません。
スクロール遅延	結果を連続して描画し直す時間間隔をミリ秒で指定します。大きい値を指定するほど、スクロールは低速になります。
背景色	背景に使用する色を指定します。使用しているブラウザにもよりますが、「yellow」や「blue」などの色の名前を入力したり、薄いターコイズを示す「#AFEEEE」などの 6 桁の 16 進数形式を使用したりできます（16 進数形式を使用する場合、ハッシュ記号を省略できます）。
追加マーカー属性	ブラウザでサポートされているその他のマーカーオプションを指定します。たとえば、ALIGN="top   middle   bottom"と指定すると、ティッカーをその周りのテキストの一番上、中央、一番下に揃えます。HTML を追加して、ティッカーの表示をさらにカスタマイズすることもできます。

- 7 変更が完了したら、[完了]をクリックしてティッカービューエディターを閉じます。
- 8 分析を保存します。

### ユーザーの右クリック相互作用の指定

ユーザーが分析で特定のビューを右クリックしたときに開くメニューで使用可能なオプションを指定できます。たとえば、ユーザーがメニューオプションでカラムの移動、カラムの包含、カラムの除外などを実行できるように指定できます。

このような右クリック相互作用を使用すると、ユーザーは、最も関心があるデータが表示されるように分析をカスタマイズできます。分析がダッシュボードの一部である場合、ユーザーは、カスタマイズした分析を保存しておく、ダッシュボードを表示するたびに分析をカスタマイズする必要がなくなります。

分析で有効にすることができる右クリック相互作用のタイプは、次のとおりです。

- **ドリル**。ドリル操作が特定のカラムのプライマリ相互作用として設定されていない場合に、データにドリルできるようにします。
- **カラムの移動**。カラムの移動、カラムの順序の変更、またはセクションや表のプロンプトへのカラムの移動を実行できるようにします。
- **カラムの並べ替え**。カラムのデータを並べ替えることができるようにします。
- **値の追加または削除**。特定のデータのみを保持したり、特定のデータを削除したりできるようにします。
- **グループの作成、編集または削除**。グループに含めるカラム値を選択することにより、グループを作成できるようにします。
- **計算値の作成、編集または削除**。グループに含めるカラム値を選択した後、計算項目の式を選択することにより、計算項目を作成できるようにします。
- **小計の表示または非表示**。各レコードの後に小計を追加したり、総計を追加したりできるようにします。
- **動的合計の表示または非表示**。動的合計を表示したり、非表示にしたりできるようにします。動的合計では、尺度に対応するそれ以降の各セルに、その尺度に対応するそれより前のすべてのセルの合計が表示されます。
- **カラムの包含または除外**。カラムを含めたり、除外したりできるようにします。

右クリック相互作用は、ピボット表、テーブル、ツリーマップおよびトレリスの各ビューで、実行時に有効になります。すべての右クリック相互作用を各ビュータイプで実行時に使用できるわけではありません。

**注:** 分析エディターでは、ビューでサポートされている右クリック相互作用を常に使用できます。ただし、実行時と、分析をプレビューするときには、有効にした右クリック相互作用のみを使用できます。

## ユーザーが使用できる右クリック相互作用を指定するには

- 1 分析エディターの[結果]タブまたは[基準]タブで、ツールバーの[分析プロパティの編集]アイコンをクリックします。
- 2 [分析プロパティ]ダイアログボックスで、[相互作用]タブをクリックします。
- 3 目的の項目を選択し、[OK]をクリックします。
- 4 分析を保存します。

## マスタービューと詳細ビューのリンク

2 つ以上のビューの間に関係を確立して、マスタービューと呼ばれる 1 つのビューに基づいて、詳細ビューと呼ばれる 1 つ以上の他のビューでデータが変更されるようにすることができます。ビュー内のカラムの相互作用を、指定されたチャンネルでのマスター詳細イベントを送信するように設定すると、そのビューがマスタービューになります。このカラムはマスターカラムです。マスタービューでマスターカラムをクリックすると、クリックしたセル(または項目)の定義がチャンネルを介して詳細ビューに渡されます。これをマスター詳細イベントと呼びます。

詳細ビューは、指定されたチャンネルでマスタービューから送信されるマスター詳細イベントをリスニングして応答するビューです。詳細ビューには、マスター詳細イベントによって渡された情報に基づいて値が直接変更されるカラムが 1 つ以上含まれています。これらは詳細カラムです。

マスター詳細イベントが詳細ビューに送信されると、マスター詳細イベント情報が確認され、その情報に含まれているどのカラムが詳細カラムと一致するかが判断されます。一致が見つかったら、詳細カラムがマスターカラムの値で更新された後、詳細ビュー全体が更新されます。

マスタービューまたは詳細ビューとして設定できるビューのタイプは、次のとおりです。

- ファンネル
- ゲージ
- グラフ
- ピボットテーブル
- テーブル
- トレリス(外側のエッジのみ、内側のビジュアライゼーションは不可)

マスタービューと詳細ビューを設定するときには、次の点を考慮してください。

- 詳細ビューは、複数のマスタービューからのマスター詳細イベントをリスニングできます。
- 詳細ビューは、別のビューのマスターとして機能することはできません。
- マスタービューと詳細ビューは同じ分析に含まれていても、異なる分析に含まれていてもかまいません。
- マスター詳細関係では、マスタービューと詳細ビューの両方に同じチャンネルを使用する必要があります。
- 任意のタイプのカラム(属性または尺度)をマスターカラムにすることができます。ただし、マスタービューの[プロンプト]ドロップターゲットまたは[セクション]ドロップターゲット内にあるカラムをマスターカラムにすることはできません。マスターカラムは、ビューのボディに配置されている必要があります。
- 詳細カラムは、次の条件を満たしている必要があります。
  - マスタービューのカラムと一致します。
  - ビューのタイプに応じて、詳細ビューの[プロンプト]ドロップターゲットまたは[セクション]ドロップターゲット内にあります。テーブルビューおよびピボット表ビューについては、[プロンプト]ドロップターゲット内にある必要があります。グラフビューおよびゲージビューについては、[プロンプト]ドロップターゲット内にあっても、[セクション]ドロップターゲット内にあってもかまいません。

次の手順では、マスタービューの設定方法について説明します。

## マスタービューを設定するには

- 1 分析エディターの[基準]タブで、マスターカラムにするカラムのドロップダウンメニューからカラムのプロパティを選択します。

- 2 カラムのプロパティダイアログボックスで、[相互作用]タブをクリックします。
- 3 [値]セクションの[プライマリ相互作用]フィールドで、[マスター詳細イベントの送信]を選択します。
- 4 [チャンネルの指定]フィールドに、マスタービューがマスター詳細イベントを送信するチャンネルの名前を入力します。Sales Analysis Channel、Channel 1、channel 1 など、適切な任意の名前を使用できます。
- 5 [OK]をクリックして、カラムのプロパティダイアログボックスを閉じます。
- 6 分析エディターの[結果]タブをクリックし、マスタービューとして使用するビューを追加します。マスタービューには、マスターカラムが含まれている必要があります。
- 7 分析を保存します。

次の手順では、詳細ビューをマスタービューにリンクする方法について説明します。

### 詳細ビューをマスタービューにリンクするには

- 1 詳細ビューにするビューを編集します。  
**注:** 詳細ビューは、マスタービューと同じ分析に含まれていても、異なる分析に含まれていてもかまいません。
- 2 ビューエディターのツールバーで、ビューのプロパティを編集するためのアイコンをクリックします。たとえば、テーブルビューでは、テーブルビューのプロパティアイコンをクリックします。
- 3 ビューのプロパティダイアログボックスで、[マスター詳細]チェックボックスをオンにします。  
**ヒント:** [マスター詳細]チェックボックスは、[ゲージのプロパティ]ダイアログボックスの[一般]タブ、[グラフのプロパティ]ダイアログボックスの[一般]タブ、およびテーブルのプロパティダイアログの[スタイル]タブに表示されます。
- 4 イベントチャンネルフィールドに、詳細ビューがマスター詳細イベントをリスニングするチャンネルの名前を入力します。イベントチャンネルフィールドは、[マスター詳細イベントのリスニング]チェックボックスをオンにした場合にのみ有効になります。このフィールドを使用して、1 つ以上のマスタービューで発生したマスター詳細イベントを詳細ビューがリスニングするチャンネルを 1 つ以上入力します。チャンネル名は大文字小文字を区別し、マスタービューで指定されたチャンネル名と正確に一致している必要があります。各チャンネル名をカンマで区切ってください(例: channel a, channel b)。
- 5 [OK]をクリックして、プロパティダイアログボックスを閉じます。
- 6 [レイアウト]ペインで、詳細カラムにするカラムを次のように[プロンプト]ドロップターゲットまたは[セクション]ドロップターゲットにドラッグします。
  - 詳細ビューがテーブルビューまたはピボット表ビューである場合、カラムを[プロンプト]ドロップターゲットにドラッグします。
  - 詳細ビューがグラフビューまたはゲージビューである場合、目的に応じて、カラムを[プロンプト]ドロップターゲットまたは[セクション]ドロップターゲットにドラッグします。ただし、グラフビューまたはゲージビューに[プロンプト]ドロップターゲットのカラムがある場合は除きます。その場合は、カラムを[プロンプト]ドロップターゲットにドラッグする必要があります。
- 注:** すべての詳細カラムを同じドロップターゲットにドラッグ & ドロップする必要があります。一部を[プロンプト]ドロップターゲットに配置し、一部を[セクション]ドロップターゲットに配置することはできません。
- 7 [完了]をクリックします。
- 8 分析を保存します。

### グループおよび計算項目の作成

グループおよび計算項目を使用して、新しいカラム値を作成できます。分析におけるグループは、選択したカラム値の静的リスト、あるいは選択ステップによって生成される静的または動的リストです。グループは、カラム値として表されます。グループを構成するすべての値が同じカラムのものである必要があります。グループは、常に、カラムリストの下部に、追加された順に表示されます。グループには、カラム値または他のグループを含めることができます。カスタムグループを作成し、そのカスタムグループをビュー内のカラムに追加できます。

計算項目は、カラム値間の計算が 1 つの値として表されたものです。計算項目を使用して、リポジトリで指定されているデフォルトの集合ルールや、既存の分析について分析の作成者が選択した集合ルールを上書きできます。計算項目を定義するには、デフォルトの方法であるカスタム式を使用する方法と、選択したカラム値を SUM などの関数と組み合わせる方法があります。

グループまたは計算項目を作成すると、選択ステップが自動的に作成されます。選択ステップの詳細は、「[選択ステップの作成 \(ページ 1013\)](#)」を参照してください。

作成したグループや計算項目を再利用できるように、カタログ内の関連するサブジェクトエリアフォルダに保存できます。

次の手順では、ビューエディターでグループまたは計算項目を作成する方法について説明します。

### グループまたは計算項目を作成するには

- 1 分析エディターの[結果]タブで、グループまたは計算項目を作成するビューについて[ビューの編集]アイコンをクリックします。
- 2 ビューエディターで、ツールバーの[新規グループ]または[新規計算項目]アイコンをクリックします。  
**注:** [選択ステップ]ペインからグループまたは計算項目を作成することもできます。詳細は、「[選択ステップの作成 \(ページ 1013\)](#)」を参照してください。
- 3 [新規グループ]または[新規計算項目]ダイアログボックスで、グループまたは計算項目の詳細を指定します。
- 4 [OK]をクリックして、ダイアログボックスを閉じます。
- 5 [完了]をクリックして複合レイアウトに戻ります。
- 6 グループまたは計算項目をカタログに保存する場合は、次の操作を行います。
  - a [選択ステップ]ペインで、保存する項目のリンクをクリックします。
  - b 項目の保存オプションを選択します。
  - c [名前を付けて保存]ダイアログボックスで、項目を保存するフォルダを参照します。
  - d [OK]をクリックして、ダイアログボックスを閉じます。

### 計算済み尺度の作成

分析における計算済み尺度は、他の尺度から派生し、式を使用して作成された尺度です。計算済み尺度を含む、複合レイアウト内のすべてのビューに適用する計算済み尺度を作成することも、カラムを含む個々のビューについて計算済み尺度を作成することもできます。

### 計算済み尺度を作成するには

- 1 分析エディターの[結果]タブで、次の該当する操作を行います。
  - カラムを含む、複合レイアウト内のすべてのビューについて計算済み尺度を作成するには、ツールバーの新規計算済み尺度ボタンをクリックします。
  - 1 つのデータビューについて計算済み尺度を作成するには、そのビューについて[ビューの編集]アイコンをクリックした後、ビューエディターのツールバーで新規計算済み尺度アイコンをクリックします。
- 2 新規計算済み尺度ダイアログボックスで、計算済み尺度の詳細を指定します。
- 3 [OK]をクリックして、ダイアログボックスを閉じます。

**注:** 分析エディターの[結果]タブで既存の計算済み尺度を直接編集することはできません。ただし、[基準]タブでは、尺度のフィールドでオプションのドロップダウンリストを使用して計算済み尺度を編集できます。

### 選択ステップの作成

選択ステップをグループや計算項目とともに使用することで、分析に表示される結果の制限、操作、または結果への追加を行うことができます。フィルターはクエリーの集計前に適用されるため、クエリーと結果の尺度値に影響しますが、選択ステップはクエリーの集計後に適用され、表示されるカラム値にのみ影響し、結果の集計値には影響しません。

カラムを分析に追加すると、特定の値を明示的に追加しないかぎり、すべてのカラム値で始まる選択ステップが自動的に作成されます。[結果]タブでカラムを分析に追加したときにも、選択ステップが自動的に作成されます。

[結果]タブの[選択ステップ]ペインで、分析について選択ステップを作成することもできます。選択ステップについてグループや計算項目を定義すると、選択した任意のカラム値をグループ化したり、それらのカスタム集計を定義したりできます。

**注:** 選択ステップはディメンションカラムについてのみ作成できます。尺度カラムについて選択ステップを作成することはできません。

分析について特定の右クリック相互作用を有効にすると、分析を実行するユーザーが、カラム値を保持、追加または削除したり、カスタムの計算項目やグループを追加したりすることにより、独自の選択ステップを定義して実行時に分析に適用することもできます。右クリック相互作用を有効にする方法の詳細は、「[ユーザーの右クリック相互作用の指定 \(ページ 1010\)](#)」を参照してください。

次の手順では、分析エディターの[結果]タブで選択ステップを作成する方法について説明します。

### 選択ステップを作成するには

- 1 分析エディターの[結果]タブで、[選択ステップ]ペインが表示されていない場合は、ツールバーの[選択ステップ]ペインの表示アイコンをクリックします。
- 2 [選択ステップ]ペインが折りたたまれている場合は、展開します。
- 3 カラムのステップで、[次に、新規ステップ]リンクをクリックします。
- 4 メニューから、作成するステップのタイプに対応するオプションを選択し、開いたダイアログボックスで詳細を指定します。

**ヒント:** 適切なグループや計算項目がすでに作成され、カタログ内のアクセス権があるフォルダに保存されている場合は、ステップに対してそのグループや計算項目を選択できます。

- 5 終了したら、[OK]をクリックしてダイアログボックスを閉じます。
- 6 分析に選択ステップを表示するには、選択ステップビューを複合レイアウトに追加します。  
ビューの追加方法については、「[ビューの追加および削除 \(参照 ビューの追加と編集 ページ 978\)](#)」を参照してください。
- 7 分析を保存します。

### 分析でデータがない場合のカスタムメッセージの作成

分析によってデータが返されない場合は、デフォルトメッセージが表示されます。デフォルトメッセージのかわりに分析で使用するカスタムメッセージを作成できます。

### 分析でデータがない場合のカスタムメッセージを作成するには

- 1 分析エディターの[結果]タブまたは[基準]タブで、ツールバーの[分析プロパティの編集]アイコンをクリックします。
- 2 [分析プロパティ]ダイアログボックスで、[結果の表示]タブをクリックします。
- 3 [結果がない場合の設定]フィールドで、カスタムメッセージの表示を選択します。
- 4 入力するテキストに HTML マークアップタグが含まれている場合は、[HTML マークアップを含みます]チェックボックスをオンにします。
- 5 メッセージヘッダーのテキストとメッセージのテキストを入力します。
- 6 [OK]をクリックして、[分析プロパティ]ダイアログボックスを閉じます。
- 7 分析を保存します。

### ステップ 3: 分析プロンプトの定義(オプション)

ユーザーが分析を実行するときにフィルター値を指定できるようにするには、分析についてランタイムプロンプトを定義します。分析には、実行するユーザーや日付に応じて、個別にフィルターが必要なことがあるため、ランタイムプロンプトを使用すると便利です。

ランタイムプロンプトは、組み込みフィルターとは異なります。というのも、組み込みフィルターは、分析の定義時に設定され、分析自体を更新しない限り変更できません。たとえば、レポートに取引先タイプに関するプロンプトを定義すると、従業員は、分析の実行時に、表示する取引先タイプ値を選択するように求められます。[競合会社]などの特定の取引先タイプとして組み込みフィルターを定義すると、そのフィルターは、ハードコードされ、ユーザーは実行時に変更できません。

分析エディターの[プロンプト]タブから次のタイプのプロンプトを作成できます。

#### ■ カラムプロンプト

カラムプロンプトでは、分析内のカラムに一般的なフィルターを適用します。カラムプロンプトでは、カラムのすべての選択項目を表示するか、またはカラムの選択項目を限定することができます。

**注:** 分析内の指定したカラムについて作成できるカラムプロンプトは 1 つまでです。

#### ■ 通貨プロンプト

通貨プロンプトを使用すると、ユーザーは、通貨カラムが含まれている分析で通貨タイプを変更できます。

#### ■ イメージプロンプト

イメージプロンプトでは、イメージをクリックすることで分析の基準を選択できます。たとえば、販売組織で使用する場合、地図イメージ上で任意の地域をクリックしてその地域のセールス情報を確認したり、製品イメージをクリックしてその製品に関するセールス情報を確認することができます。イメージマップ定義は、HTML の<map>タグに関する知識があれば作成できます。

#### ■ 変数プロンプト

変数プロンプトを使用すると、ユーザーは、プロンプトに指定した一連の値から値を選択できます。

1 つの分析について同じタイプの複数のプロンプトを作成することも、異なるタイプの複数のプロンプトを作成することもできます。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [分析でのカラムプロンプトの追加 \(ページ 1015\)](#)
- [分析での通貨プロンプトの追加 \(ページ 1016\)](#)
- [分析でのイメージプロンプトの追加 \(ページ 1017\)](#)
- [分析での変数プロンプトの追加 \(ページ 1018\)](#)

### 分析でのカラムプロンプトの追加

カラムプロンプトを使用すると、ユーザーは分析内のカラムをフィルターする値を選択できます。フィルターの値の選択可能範囲と、ユーザーが分析でその値を選択する方法を定義できます。

カラムプロンプトは、[プロンプト]タブで定義します。1 つの分析について複数のカラムフィルタープロンプトを構成した場合は、リストされた順序に従って上から下へ(プロンプトについて新規カラムチェックボックスをオンにした場合は左から右へ)プロンプトが一度に 1 つずつユーザーに表示されます。

1 つの分析について複数のカラムプロンプトを作成できますが、分析内の指定したカラムについて作成できるカラムプロンプトは 1 つのみです。

カラムプロンプトを使用して、次のいずれかのタイプの変数を設定することもできます。

- **プレゼンテーション変数。**プレゼンテーション変数は、式またはフィルターで使用できます。
- **リクエスト変数。**リクエスト変数は、プロンプトから開始されたリクエストの期間中にセッション変数の値を上書きするために使用できます。カラムプロンプトによってリクエスト変数が設定されるように指定した場合、ユーザーがプロンプト

の[実行]ボタンを押した時点から分析結果が返されるまでの間、ユーザーがカラムプロンプトで選択した値によってセッション変数の値が上書きされます。

### カラムプロンプトを追加するには

- 1 分析エディターの[プロンプト]タブで、[新規]アイコンをクリックし、カラムプロンプトを選択した後、目的のカラムを選択します。
- 2 [新規プロンプト]ダイアログボックスで、次の操作を行います。
  - a (オプション)カスタムラベルを作成するには、カスタムラベルチェックボックスをオンにし、[ラベル]フィールドで既存のカラム名を新しいカスタムラベルに置き換えます。  
カスタムラベルを作成しない場合は、カラムの名前がラベルとして表示されます。
  - b (オプション)[説明]テキストボックスに説明を入力します。
  - c [演算子]ドロップダウンメニューで、[次と等しい]、[次より大きい]、[次で始まる]などの比較演算子を選択します。
  - d [ユーザー入力]ドロップダウンメニューで、ユーザーがフィルターで使用する値の選択方法を選択します。選択肢は次のとおりです。
    - テキストフィールド(フィルター値の直接入力の場合)
    - 選択リスト(アプリケーションでは可能な値すべてがドロップダウンメニューで表示され、ユーザーは値を1つ選択する必要があります)
    - スライダ(アプリケーションでは(指定した最小と最大の値を備えた)スライダが表示され、ユーザーはそのスライダを調整する必要があります。)
    - チェックボックス(ユーザーは1つ以上の値を選択できます。)
    - ラジオボタン(ユーザーは値を1つのみ選択する必要があります)
    - リストボックス(選択リストと同じですが、選択内容がドロップダウンメニューではなく、リストボックスに表示されます)

[ユーザー入力]の一部の選択肢では、ダイアログボックスの[オプション]セクションでさらにオプションを指定する必要があります。
  - e ダイアログボックスの[オプション]セクションで、カラムプロンプトのオプションを指定します。  
オプションは、[ユーザー入力]フィールドで選択した内容によって異なります。  
**注:** ユーザー入力タイプとして[選択リスト]、チェックボックス、ラジオボタンまたはリストボックスを選択した場合は、ダイアログボックスの[オプション]セクションにある[次により値を制限]フィールドで適切なオプションを選択することにより、プロンプトの値を他のプロンプトの値に基づいて制限できます。
  - f カラムプロンプトによって変数が設定されるようにするには、次の該当する操作を行います。
    - [変数の設定]フィールドで、[プレゼンテーション変数]を選択し、変数の名前を入力します。
    - [変数の設定]フィールドで、[リクエスト変数]を選択し、変数の名前を入力します。名前は、値を上書きするセッション変数の名前と正確に同じにする必要があります。
  - g 終了したら[OK]をクリックします。  
[表示]ペインにカラムフィルタープロンプトが表示されます。
- 3 分析を保存します。

### 分析での通貨プロンプトの追加

通貨プロンプトを使用すると、ユーザーは、通貨カラムが含まれている分析で通貨タイプを変更できます。ユーザーが選択できる通貨のリストには、企業で有効なすべての通貨が表示されます。

## 通貨プロンプトを追加するには

- 1 分析エディターの[プロンプト]タブで、[新規]アイコンをクリックし、[通貨プロンプト]を選択します。
- 2 [新規プロンプト]ダイアログボックスで、プロンプトのラベルを入力し、オプションでプロンプトの説明を入力します。
- 3 ピックリストの幅について目的のオプションを選択します。
- 4 [OK]をクリックします。
- 5 分析を保存します。

## 分析でのイメージプロンプトの追加

イメージプロンプトでは、イメージをクリックすることで分析の基準を選択できます。たとえば、ユーザーは製品ラインナップのイメージから任意の製品をクリックできます。選択した製品は、基礎となる分析のフィルターとして使用されます。イメージプロンプトを作成するには、HTML の<map>タグを使用してイメージマップ定義を作成する必要があります。

イメージプロンプトは、[プロンプト]タブで定義します。1 つの分析に対して複数のイメージプロンプトを作成すると、それらのイメージプロンプトはリストされた順序(つまり上から下)で実行されます。

## イメージプロンプトを追加または変更するには

- 1 [プロンプト]タブで[新規]アイコンをクリックし、イメージプロンプトを選択します。
- 2 イメージマッププロンプトのプロパティダイアログボックスのキャプションボックスに、イメージプロンプトのキャプションを入力します。  
このキャプションはユーザーが分析を実行したときに表示されます。キャプションには、<b>、<center>、<font>、<table>などの HTML マークアップタグを含めることができます。
- 3 [説明]テキストボックスに説明を入力します(オプション)。
- 4 [イメージ URL]フィールドにイメージの場所と名前を入力します。  
自分専用のイメージプロンプトの場合は、自分だけがアクセスできる場所(c:\mycomputer\temp\map.gif など)を指定できます。他のユーザーも使用するイメージプロンプトの場合は、汎用名前付け規則(UNC)の名前(\\ALLUSERS\graphics\map.gif など)、またはすべてのユーザーがアクセスできる Web サイト(http://mycompany.com/imagemap.gif など)を指定します。

- 5 [HTML]テキストボックスに、適切な HTML の<map>タグとデータを入力します。  
<area>要素を持つ HTML <map>ステートメントが必要です。各<area>要素には、shape=属性と coords=属性が必要です。alt=属性を指定すると、この属性はエリアタイトルにマップされます。次に例を示します。

```
<map>
<area alt="Top-left" shape="rect" coords="0,0,50,50">
<area alt="Top-right" shape="rect" coords="50,0,100,50">
<area alt="Bottom" shape="rect" coords="0,50,100,100">
</map>
```

- 6 HTML からイメージマップ情報を抽出するには、[HTML からイメージマップを抽出]リンクをクリックします。  
イメージマッププロンプトのプロパティダイアログボックスに、[HTML]テキストボックスに入力したエリアタイトル、形状、座標が表示されます。
  - エリアタイトルの値は必要に応じて変更できます。ユーザーがマウスポインタをイメージエリア上で動かすと、このテキストが表示されます。
  - [カラム]テキストボックスの各エリアで、ユーザーがクリックしたときに渡すカラムの名前と、使用する値を入力します。

**注:** カラム名は、*テーブル.カラム名*の形式で完全修飾カラム名である必要があります。

- カラム名にスペースが含まれている場合は、カラム名を二重引用符(")で囲みます。次に例を示します。

- Account."Account Country"
- "Units shipped"

- 7 終了したら[OK]をクリックします。  
[表示]ペインにイメージプロンプトが表示されます。
- 8 イメージプロンプトを表示するには、[プレビュー]ボタンをクリックします。  
イメージの任意のエリアをクリックすると、そのエリアに対応する基礎フィルターが表示されます。[更新]リンクをクリックすると、結果を確認できます。フィルター基準を変更した場合は、[更新]リンクをもう一度クリックすると、変更内容が結果に反映されます。

### イメージプロンプトのプロパティを修正するには

- 1 プロンプトの[プロパティ]アイコンをクリックします。
- 2 イメージマッププロンプトのプロパティダイアログボックスで、[キャプション]、[説明]および[イメージ URL]への変更を行います。
- 3 イメージマップを変更するには、ダイアログボックスの下部にあるイメージマップの変更リンクをクリックします。
- 4 終了したら[OK]をクリックします。

### 分析での変数プロンプトの追加

変数プロンプトを使用すると、ユーザーは、プロンプトに指定した一連の値から値を選択できます。次の 2 種類の変数プロンプトがあります。

- **プレゼンテーション変数。**プレゼンテーション変数プロンプトは、式またはフィルターで使用できます。
- **リクエスト変数。**リクエスト変数プロンプトは、プロンプトから開始されたリクエストの期間中にセッション変数の値を上書きするために使用できます。システム変数と同じ名前のリクエスト変数が分析に存在する場合、ユーザーがリクエスト変数プロンプトで選択した値によってシステム変数の値が上書きされます。ただし、リクエスト変数について選択された値は、ユーザーがプロンプトの[実行]ボタンを押した時点から分析結果が返されるまでの間のみ有効になります。

**注:** 一部のシステムセッション変数は上書きできません。

変数プロンプトはカラムに依存しませんが、カラムを使用できます。変数プロンプトの値のセットには、次のいずれかを使用できます。

- カスタム値
- カラムのすべての値
- カラムの特定の値
- 保存済みグループ内の値
- 指定した SQL 文によって返される値

カスタム値を使用する変数プロンプトの例として、様々なレベルの割引を適用した後の売上値をユーザーが表示できるようにします。そのためには、プレゼンテーション変数プロンプトを作成し、値を 10、15 および 20 パーセントとして指定します。その後、分析に新しいカラムを作成し、指定した変数を売上に乗算する式を入力します。

カラムの値を使用する変数プロンプトの例として、[セールスステージ]カラムの値を使用するプレゼンテーション変数プロンプトを作成し、その変数を使用するフィルターを分析内に作成することで、選択したセールスステージでフィルターできます。カラムの値を使用する変数プロンプトは、カラムプロンプトと同様に機能します。ただし、指定したカラムについて作成できるカラムプロンプトは 1 つのみであることに対して、変数プロンプトには、同じカラムの値を使用して複数の変数プロンプトを作成できるという利点があります。

### 変数プロンプトを追加するには

- 1 分析エディターの[プロンプト]タブで、[新規]アイコンをクリックし、[変数プロンプト]を選択します。
- 2 [新規プロンプト]ダイアログボックスで、次の操作を行います。

- a [プロンプト対象]フィールドで、次の該当する操作を行います。
    - [プレゼンテーション変数]を選択し、変数の名前を入力します。
    - [リクエスト変数]を選択し、変数の名前を入力します。名前は、値を上書きするセッション変数の名前と正確に同じにする必要があります。
  - b プロンプトに適したラベルを入力し、オプションで説明を入力します。  
このラベルは、実行時にプロンプトフィールドの横に表示されます。
  - c [ユーザー入力]ドロップダウンメニューで、ユーザーがフィルターで使用する値の選択方法を選択します。
  - d ユーザー入力タイプとして[選択リスト]、チェックボックス、ラジオボタンまたはリストボックスを選択した場合は、変数の値を指定または選択します。
  - e ダイアログボックスの[オプション]セクションで、変数プロンプトのオプションを指定します。  
オプションは、[ユーザー入力]フィールドで選択した内容によって異なります。
  - f プロンプトの定義が終了したら、[OK]をクリックしてダイアログボックスを閉じます。
- 3 分析を保存します。

## ステップ 4: 分析の保存

分析の条件、レイアウトおよびオプションプロンプトの定義が終了したら、それらを保存します。

### 分析を終了して保存するには

- 1 [基準]、[結果]または[プロンプト]タブで、アイコンバーの右側にある[保存]または[名前を付けて保存]アイコンをクリックします。
- 2 分析を保存するフォルダを選択します。  
**注意:** [カスタムレポートの管理]権限がユーザー役割に含まれている場合は、すべてのフォルダのレポートを作成、編集および保存できます。
- 3 分析の名前を入力します。  
**ヒント:** すべてのユーザーが認識できる一貫した命名規則を使用してください。また、分析に名前を付けるときは余分な空白や記号(アポストロフィーなど)を使用しないでください。
- 4 分析の簡単な説明を入力します。  
**ヒント:** この説明から、ユーザーはその分析に履歴データが含まれているかリアルタイムデータが含まれているかを判断します。
- 5 [OK]をクリックします。

### カスタム分析の公開

すべての従業員がレポートを使用できるようにする前に、レポートの内容と形式を確認するためにテストを行い、さらにレポートの依頼者から公開の承認を得てください。レビュー担当者は次の点を確認する必要があります。

- レポートに必要なカラムがすべて含まれている。
- カラムが正しく並べ替えられている。
- フィルターによってデータが正確に限定されている。
- グラフにデータがわかりやすく表示されている。

作成したレポートをリリースすることにより、社内のすべての従業員が使用できるようになります。リリースされたレポートは従業員の[レポートホームページ]の[共有カスタム分析]セクションに表示されます。

**注:** [レポートホームページ]のカスタムレポートは、100 個に制限されています。

## レポートを公開するには

- 1 Oracle CRM On Demand で、[分析]タブをクリックします。
- 2 [ホーム]ページで、[カタログ]をクリックして分析を検索します。
- 3 分析を開きます。
- 4 [保存]をクリックします。
- 5 レポートを保存するフォルダを選択します。
- 6 [OK]をクリックしてレポートを保存します。

レポートを公開すると、レポートを保存したフォルダにアクセスできるユーザーであれば、社内の他の従業員もこのレポートを表示できるようになります。作成した個人レポートは、後で実行、修正、または動的分析を行うために、マイフォルダに保存しておくことができます。

## 分析の[詳細設定]タブでの SQL コードの表示

分析エディターの[詳細設定]タブには、分析の実行時に Oracle BI サーバーに送信される SQL コードが表示されます。SQL コードの表示は、分析で発生する可能性がある問題のトラブルシューティングに役立ちます。[詳細設定]タブは、ユーザーの役割に次の権限のいずれかが含まれている場合にのみ使用できます。

- カスタムレポートの管理
- 個人レポートの管理

ユーザーの役割に[クロスサブジェクトエリア分析]権限が含まれている場合、[詳細設定]タブを使用して、複数のサブジェクトエリアを結合する分析の SQL コードでディメンショナリティ変数を有効にすることもできます。ディメンショナリティ変数を使用すると、ディメンションで選択したすべての尺度の合計値をクエリーで返すことができます。複数のサブジェクトエリアの 1 つの分析への結合の詳細は、「[複数のサブジェクトエリアの単一の分析への結合 \(ページ 970\)](#)」を参照してください。

## 分析での関数の使用

SQL 関数は、カラムの値に対してさまざまな計算を実行します。このセクションでは、Oracle CRM On Demand がサポートする関数の構文について説明します。また、リテラルの表し方についても説明します。サポートする関数には、集合関数、文字列関数、数学関数、カレンダーの日時関数、変換関数、システム関数があります。

これらの関数は、数式または SQL 式を使用できる箇所であればどこでも使用できます。次に例を示します。

- **カラム式**。詳細は、「[カラム式の設定 \(ページ 966\)](#)」を参照してください。
- **フィルター式**。詳細は、「[分析でのカラムへのフィルターの追加 \(ページ 951\)](#)」を参照してください。
- **ピン**。詳細は、「[分析でのカラムへのフィルターの追加 \(ページ 951\)](#)」を参照してください。

### 数式名

関数内でカラムを参照する際、その内部的な数式名を使用する必要があります。すべてのカラムには 2 つの名前があります。

- **カラムの表示名**は、ページ左側の[アクティブなサブジェクトエリア]セクションのフォルダ名の下に表示される名前です。この名前は、カラム見出し用のデフォルトラベルとして使用されます。この名前は、企業の Oracle CRM On Demand 管理者によって変更されたフィールド名や、ユーザーの言語設定によって変わります。
- **数式名**は、各カラムの固定内部名です。これらの名前は必ず英語になります。数式名は、ピリオドで区切られた 2 つの要素で構成されます。最初の要素は、フォルダ名に対応し、2 つ目の要素はカラム名に対応します。フォルダ名またはカラム名内にスペースがある場合は、その要素を二重引用符で囲む必要があります。数式名のフォルダ名部分は、表示されるフォルダ名と同じである場合が多いですが、必ずしも同じであるとは限りません。

次の表では、特定のフォルダと、カラムの表示名に対応する数式名の例を示します。

フォルダ名	表示名	数式名
取引先	代表電話番号	Account."Phone Number"
取引先	年間売上	Account."Annual Revenue"
作成日	会計四半期/年	"Date Created"."Fiscal Quarter/Yr"
所有ユーザー	ユーザー ID	Employee."Employee ID"

### 数式名の確認

カラムの数式名を確認するには、まずレポートにカラムを追加します。[式の編集[fx]]をクリックし、表示されるダイアログボックスで[カラム式]タブをクリックします。[カラム式]テキストボックスで、そのカラムの数式名を確認できます。

ヒント:[カラム式]ダイアログボックス上にカーソルがある状態で、アクションバーのカラムをクリックすると、そのカラムの数式名が直接、カーソルが置かれているテキストボックスに挿入されます(ただし、そのカラムはレポートのカラムリストには追加されません)。このショートカットは、[カラム式]ダイアログボックスでのみ有効です。SQLを入力できる他のダイアログボックスでは使用できません。

詳細は、次のトピックを参照してください。

- [リテラルの表し方 \(ページ 1021\)](#)
- [集合関数 \(ページ 1022\)](#)
- [文字列関数 \(ページ 1031\)](#)
- [数学関数 \(ページ 1036\)](#)
- [カレンダーの日時関数 \(ページ 1041\)](#)
- [変換関数 \(ページ 1047\)](#)
- [システム関数 \(ページ 1047\)](#)

### リテラルの表し方

リテラルは、一定のデータ型に対応する NULL 以外の値です。通常、リテラルは定数で、値が一切変更されることなくそのまま扱われます。リテラル値は、それが表すデータ型と対応している必要があります。

ここでは、各リテラルタイプを表す方法について説明します。

#### 文字リテラル

文字リテラルは、文字、数字、記号などです。文字リテラルを表すには、文字列を一重引用符(')で囲みます。リテラルの長さは、一重引用符の間の文字数で判断されます。

#### 日時リテラル

SQL 92 標準で定義されているタイプ指定の 3 種類の日時リテラル形式は、次のとおりです。

DATE 'yyyy-MM-dd'

TIME 'hh:MM:ss'

TIMESTAMP 'yyyy-MM-dd hh:mm:ss'

これらの形式は固定です。タイプ指定の日時リテラル形式を表すには、一重引用符で囲まれた日時文字列の前にキーワード DATE、TIME、TIMESTAMP を付けます。年以外の単位は、それが 1 桁の場合でも、2 桁にする必要があります。

例:

CASE

WHEN Opportunity."Close Date" >= TIMESTAMP '2006-01-01 00:00:00' THEN '2006'

```
ELSE 'Pre-2006'
```

```
END
```

### 数値リテラル

数値リテラルは、数値データ型の値を表します。数値リテラルを表すには、その数字を直接入力します。

数値リテラルを一重引用符で囲まないでください。囲んだ場合、文字リテラルと見なされます。

数値の前にプラス記号(+)またはマイナス記号(-)を付けることができます。これにより、その数値が正の値か負の値かを示します。数値には小数も含まれます。

浮動小数点数をリテラル定数として表すには、数値、文字の *E* (大文字または小文字) の順に入力し、その後ろに正の指数の場合はプラス記号(+)、負の指数の場合はマイナス記号(-)を付けます。整数、文字の *E*、指数記号の間に、スペースを入れることはできません。

例:

```
52
```

```
2.98
```

```
-326
```

```
12.5E6
```

### 集合関数

集合関数は、複数の値に対して演算を実行し集計結果を作成します。集合関数は、ネストされた集合を、Oracle CRM On Demand で事前定義されたデフォルトの集合ルールを持つカラムの式で形成するために使用することはできません。

#### Avg

結果セットの式の平均値を計算します。引数には数値式を指定します。

構文:

```
AVG (n_expression)
```

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

#### AvgDistinct

式のすべての distinct 値の平均を計算します。引数には数値式を指定します。

構文:

```
AVG (DISTINCT n_expression)
```

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

#### BottomN

式の引数(1 から *n*)で、下から *n* 個の値を順位付けます。1 が最も小さい数値を表します。BOTTOMN 関数は、結果セットの戻り値に対して演算を行います。

構文:

```
BOTTOMN (n_expression, n)
```

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

*n*                      任意の正の整数。結果セットに表示する最下位の値を表します。1 が最下位です。

**注:** 1 つのクエリーには、1 つの BOTTOMN 式のみ含むことができます。

### Count

式で NULL 以外の値を含む行数を計算します。式は通常カラム名です。その場合、そのカラムで NULL 以外の値を含む行数が返されます。

構文:

COUNT (expression)

説明:

*expression*          任意の式。

### CountDistinct

COUNT 関数に distinct 処理を追加します。

構文:

COUNT (DISTINCT expression)

説明:

*expression*          任意の式。

### Count (\*) (CountStar)

行数をカウントします。

構文:

COUNT(\*)

たとえば、Facts という名前のテーブルに、200,000,000 個のロウがあるとします。次のクエリーに対して次の結果が返されます。

```
SELECT COUNT(*) FROM Facts
```

```
COUNT(*)
```

```
200000000
```

### Mavg

最後の *n* 個のロウ (現在のロウを含む) のデータの移動平均を計算します。

1 番目のロウの平均は、1 番目のロウの数値式と等しくなります。2 番目のロウの平均は、データの 1 番目のロウと 2 番目のロウを平均して計算されます。3 番目のロウの平均は、1 番目のロウから 3 番目のロウを平均して計算され、それ以降も同様に計算されます。*n* 番目のロウに到達すると、平均は終わりから *n* 個のロウのデータを基に計算されます。

構文:

MAVG (numExpr, integer)

説明:

*numExpr*                   結果が数値になる任意の式。

*integer*                    任意の正の整数。平均を計算するデータのロウの個数 *n* を指定します。

### Max

数値式の引数を満たすロウの最大値(最も大きい数値)を計算します。

構文:

MAX (expression)

説明:

*expression*                任意の式。

### Median

数値式の引数を満たすロウの中央値(真ん中の値)を計算します。ロウ数が偶数の場合は、中央値は中央の2つのロウの平均値になります。この関数は、必ず倍精度浮動小数点型の値を返します。

構文:

MEDIAN (n\_expression)

説明:

*n\_expression*              結果が数値になる任意の式。

### Min

数値式の引数を満たすロウの最小値(最も小さい数値)を計算します。

構文:

MIN (expression)

説明:

*expression*                任意の式。

### NTile

NTILE 関数は、ユーザーが指定した範囲で、値の順位を決定します。順位の範囲を表す整数を返します。つまり、並べ替えられた結果データセットが複数のタイルに分割され、各タイルにほぼ同数の値が含まれます。

構文:

NTILE (n\_expression, n)

説明:

*n\_expression*              結果が数値になる任意の式。

*n*                            タイルの数を表す、NULL 以外の任意の正の整数。

*n\_expression* 引数が NULL 以外の場合、この関数は、レポートされた範囲内での順位を表す整数を返します。

n=100 の NTile 関数は、一般にパーセンタイルと呼ばれる数値を返します。1 から 100 の範囲で表され、最も高い値が 100 です。この値は、Oracle BI Server の Percentile 関数の結果とは異なります。Percentile 関数の結果は、SQL 92 というパーセンタイル順位と同じもので、0 から 1 までの値を返します。

### Percentile

数値式の引数を満たす各値のパーセンタイル順位を計算します。パーセンタイル順位は、0 (1 番目のパーセンタイル) から 1 (100 番目のパーセンタイル) の範囲をすべて含みます。

PERCENTILE 関数は、クエリーの結果セットの値に基づいて、パーセンタイル順位を計算します。

構文:

```
PERCENTILE (n_expression)
```

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

### Rank

数値式の引数を満たす各値の順位を計算します。最大値には順位 1 が割り当てられ、以降の順位には整数 (2、3、4、...) が順次割り当てられます。等しい値が複数ある場合は、同じ順位が割り当てられます (たとえば、1、1、1、4、5、5、7、... など)。

RANK 関数は、クエリーの結果セットの値に基づいて、順位を計算します。

構文:

```
RANK (n_expression)
```

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

### StdDev

STDDEV 関数は、値セットの標準偏差を返します。返される値の型は、倍精度浮動小数点型です。

構文:

```
STDDEV([ALL | DISTINCT] n_expression)
```

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

- ALL を指定した場合、値セットのすべてのデータの標準偏差を計算します。
- DISTINCT を指定した場合、重複するデータはすべて無視されて計算が行われます。
- 指定しない場合 (デフォルト)、すべてのデータが計算に含まれます。

STDDEV に関連する関数として、次の 2 つの関数があります。

```
STDDEV_POP([ALL | DISTINCT] n_expression)
```

```
STDDEV_SAMP([ALL | DISTINCT] n_expression)
```

STDDEV\_SAMP 関数は、STDDEV 関数と同義です。

### StdDev\_Pop

母分散および標準偏差の計算公式を使用して、値セットの標準偏差を返します。

構文:

StdDev\_Pop([ALL | DISTINCT] numExpr)

説明:

*numExpr*           結果が数値になる任意の式。

- ALL を指定した場合、値セットのすべてのデータの標準偏差を計算します。
- DISTINCT を指定した場合、重複するデータはすべて無視されて計算が行われます。

### Sum

数値式の引数を満たすすべての値を加算して合計を計算します。

構文:

SUM (n\_expression)

説明:

*n\_expression*       結果が数値になる任意の式。

### SumDistinct

数値式の引数を満たすすべての値のうち、重複を排除した値を加算して合計を計算します。

構文:

SUM(DISTINCT n\_expression)

説明:

*n\_expression*       結果が数値になる任意の式。

### TopN

式の引数(1 から n)で、上から n 個の値を順位付けします。1 が最も大きい数値を表します。

TopN 関数は、結果セットの戻り値に対して演算を行います。

構文:

TOPN (n\_expression, n)

説明:

*n\_expression*       結果が数値になる任意の式。

*n*                    任意の正の整数。結果セットに表示する上位の数を表します。1 が最上位です。

1 つのクエリーには、1 つの TOPN 式のみ含むことができます。

### 動的集合関数

動的集合関数は、集合関数と同様に、入力としてレコードセットを使用します。ただし、集合関数がレコードセット全体に対して 1 つの集合結果を出力をするのに対して、動的集合関数はレコードの変化に応じて逐次集合結果を計算します。

このセクションでは、Oracle BI Server でサポートされている動的集合関数について説明します。

### MAVG

結果セット内の最後の n 個のロウ(現在のロウを含む)のデータの移動平均を計算します。

構文:

**MAVG (n\_expression, n)**

説明:

*n\_expression*      結果が数値になる任意の式。*n*                      任意の正の整数。平均を計算するデータのロウの個数 *n* を指定します。

1 番目のロウの平均は、1 番目のロウの数値式と等しくなります。2 番目のロウの平均は、データの 1 番目のロウと 2 番目のロウを平均して計算されます。3 番目のロウの平均は、1 番目のロウから 3 番目のロウを平均して計算されます。それ以降も同様に計算され、*n* 番目のロウに到達するまで計算します。

**MSUM**

データの最後の *n* 個のロウ(現在のロウを含む)の移動合計を計算します。

1 番目のロウの合計は、1 番目のロウの数値式と等しくなります。2 番目のロウの合計は、データの 1 - 2 番目のロウを合計して計算されます。3 番目のロウの合計は、データの 1 - 3 番目のロウを合計して計算されます。*n* 番目のロウに到達すると、合計は終わりから *n* 個のロウのデータを基に計算されます。

構文:

**MSUM (n\_expression, n)**

説明:

*n\_expression*      結果が数値になる任意の式。*n*                      任意の正の整数。合計を計算するデータのロウの個数 *n* を指定します。

例:

次に、MSUM 関数を使用したレポートの例を示します。

MONTH	REVENUE	3_MO_SUM
JAN	100.00	100.00
FEB	200.00	300.00
MAR	100.00	400.00
APRIL	100.00	400.00
MAY	300.00	500.00
JUNE	400.00	800.00
JULY	500.00	1200.00
AUG	500.00	1400.00
SEPT	500.00	1500.00
OCT	300.00	1300.00

NOV	200.00	1000.00
DEC	100.00	600.00

**RSUM**

入力されたレコードの変化に応じて、動的合計を計算します。1 番目のロウの合計は、1 番目のロウの数値式と等しくなります。2 番目のロウの合計は、データの 1 - 2 番目のロウを合計して計算されます。3 番目のロウの合計は、データの 1 - 3 番目のロウを合計して計算されます。

構文:

RSUM (n\_expression)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

例:

次に、RSUM 関数を使用したレポートの例を示します。

MONTH	REVENUE	RUNNING_SUM
JAN	100.00	100.00
FEB	200.00	300.00
MAR	100.00	400.00
APRIL	100.00	500.00
MAY	300.00	800.00
JUNE	400.00	1200.00
JULY	500.00	1700.00
AUG	500.00	2200.00
SEPT	500.00	2700.00
OCT	300.00	3000.00
NOV	200.00	3200.00
DEC	100.00	3300.00

**RCOUNT**

レコードセットを入力とし、それまでに発生したレコードの数をカウントします。この関数の値は、クエリー内の各グループごとにリセットされます。いずれかのカラムに並べ替え順が定義されている場合、この関数は、並べ替えたカラムに隣接する同じ値については増分されません。この問題を回避するには、レポートのいずれのカラムにも並べ替え順を含めないか、すべてのカラムに並べ替え順を含めます。

構文:

RCOUNT (Expr)

説明:

*Expr*                    任意のデータ型の式。

例:

次に、RCOUNT 関数を使用したレポートの例を示します。

MONTH	PROFIT	RCOUNT
MAY	300.00	2
JUNE	400.00	3
JULY	500.00	4
AUG	500.00	5
SEPT	500.00	6
OCT	300.00	7

## RMAX

レコードセットを入力とし、レコードの変化に応じて最大値を示します。順序を並べ替えることができるデータ型を指定する必要があります。

構文:

RMAX (expression)

説明:

*expression*            任意のデータ型の式。並べ替えの順序が関連付けられているデータ型を指定する必要があります。

例:

次に、RMAX 関数を使用したレポートの例を示します。

MONTH	PROFIT	RMAX
JAN	100.00	100.00
FEB	200.00	200.00
MAR	100.00	200.00
APRIL	100.00	200.00
MAY	300.00	300.00

JUNE	400.00	400.00
JULY	500.00	500.00
AUG	500.00	500.00
SEPT	500.00	500.00
OCT	300.00	500.00
NOV	200.00	500.00
DEC	100.00	500.00

### RMIN

レコードセットを入力とし、レコードの変化に応じて最小値を示します。順序を並べ替えることができるデータ型を指定する必要があります。

構文:

RMIN (expression)

説明:

*expression*            任意のデータ型の式。並べ替えの順序が関連付けられているデータ型を指定する必要があります。

例:

次に、RMIN 関数を使用したレポートの例を示します。

MONTH	PROFIT	RMIN
JAN	400.00	400.00
FEB	200.00	200.00
MAR	100.00	100.00
APRIL	100.00	100.00
MAY	300.00	100.00
JUNE	400.00	100.00
JULY	500.00	100.00
AUG	500.00	100.00
SEPT	500.00	100.00
OCT	300.00	100.00

---

NOV	200.00	100.00
DEC	100.00	100.00

## 文字列関数

文字列関数は、文字に対してさまざまな操作を実行します。また、文字列に対して演算も行います。

### ASCII

半角文字を 0 から 255 までの対応する ASCII コードに変換します。

構文:

ASCII (*character\_expression*)

説明:

*character\_expression*      結果が 1 文字の ASCII 文字になる任意の式。

複数の文字になる場合は、式の先頭の文字に対応する ASCII コードを返します。

### BIT\_LENGTH

指定した文字列の長さを返します。単位はビットです。Unicode 文字の長さは 2 バイトなので、16 ビットに相当します。

構文:

BIT\_LENGTH (*character\_expression*)

説明:

*character\_expression*      結果が文字列になる任意の式。

### CHAR

0 から 255 までの数値に対応する ASCII コードの文字値に変換します。

構文:

CHAR (*n\_expression*)

説明:

*n\_expression*      結果が 0 から 255 までの数値になる任意の式。

### CHAR\_LENGTH

指定した文字列の長さを返します。単位は文字数です。文字列の先頭と最後に付いている空白は、文字数としてカウントされません。

構文:

CHAR\_LENGTH (*character\_expression*)

説明:

*character\_expression*      結果が 0 から 255 までの数値になる任意の式。

### CONCAT

この関数には 2 つの形式があります。最初の形式では、2 つの文字列をつなぎ合わせます。2 つ目の形式では、文字列連結文字を使用して、3 つ以上の文字列をつなぎ合わせます。

構文 1:

```
CONCAT (character_expression1, character_expression2)
```

説明:

*character\_expression*      結果が文字列になる任意の式。

構文 2:

```
string_expression1 || string_expression2 || ... string_expressionxx
```

説明:

*string\_expression*      結果が文字列になる、文字列連結演算子(縦の 2 本線)で区切られた式。最初の文字列が 2 つ目の文字列とつなぎ合わされて中間文字列を作成し、以後次々と次の文字列につなぎ合わされます。

例:

```
Account."Account Name" || '-' || Account."Account Location"
```

結果は次のようになります。

```
Action Rentals - Headquarters
```

## INSERT

指定した文字列を、別の文字列の指定した場所に挿入します。ターゲット文字列内の指定文字数分が置き換えられます。

構文:

```
INSERT(character_expression1, n, m, character_expression2)
```

説明:

*character\_expression1*      結果が文字列になる任意の式。挿入を受ける文字列です。

*character\_expression2*      結果が文字列になる任意の式。挿入する文字列です。

*n*                              1 番目の文字列の先頭から数えた文字数を表す正の整数。ここに、2 番目の文字列の一部が挿入されます。

*m*                              1 番目の文字列内の、2 番目の文字列全体によって置換される文字数を表す正の整数。

## LEFT

文字列の左側から数えて、指定した数の文字を返します。

構文:

```
LEFT(character_expression, n)
```

説明:

*character\_expression*      結果が文字列になる任意の式。

*n* 文字列の左側から返される文字数を表す任意の正の整数。

## LENGTH

指定した文字列の長さを返します。単位は文字数です。この長さに、文字列の最後に付いている空白文字は含まれません。

構文:

LENGTH (character\_expression)

説明:

*character\_expression* 結果が文字列になる任意の式。

## LOCATE

文字列内における、ある文字列の位置番号を返します。該当する文字列が見つからない場合、LOCATE 関数は値 0 を返します。検索を開始する開始位置を指定する場合は、LOCATEN 関数を使用します。

構文:

LOCATE(character\_expression1, character\_expression2)

説明:

*character\_expression1* 結果が文字列になる任意の式。検索対象の文字式の中で、この式を検索します。

*character\_expression2* 結果が文字列になる任意の式。検索対象となる文字式です。

## LOCATEN

文字列内における、ある文字列の位置番号を返します。この関数は、整数の引数により指定された位置から検索を始めることを除けば、LOCATE 関数と同じです。文字列が見つからない場合は、LOCATEN 関数は 0 を返します。返される位置番号は、整数の引数の値にかかわらず、文字列の先頭の文字を位置番号 1 とカウントして決定されます。

構文:

LOCATEN (character\_expression1, character\_expression2, n)

説明:

*character\_expression1* 結果が文字列になる任意の式。検索する文字列です。

*character\_expression2* 結果が文字列になる任意の式。検索対象となる文字式です。

*n* 任意の正 (ゼロ以外) の整数で、式の検索の開始位置を表します。

## LOWER

文字列を小文字に変換します。

構文:

LOWER (character\_expression)

説明:

*character\_expression* 結果が文字列になる任意の式。

## OCTET\_LENGTH

指定した文字列のビット数を、8ビットを基本単位として(バイト数)返します。

構文:

OCTET\_LENGTH (character\_expression)

説明:

*character\_expression* 結果が文字列になる任意の式。

## POSITION

文字列内における、ある文字列の位置番号を返します。文字列が見つからない場合、関数は 0 を返します。

構文:

POSITION(character\_expression1 IN character\_expression2)

説明:

*character\_expression1* 結果が文字列になる任意の式。検索する文字列です。

*character\_expression2* 結果が文字列になる任意の式。検索対象となる文字式です。

## REPEAT

指定した式を n 回繰り返します。n は正の整数です。

構文:

REPEAT(character\_expression, n)

## REPLACE

文字列内の指定文字を、別の指定文字で置換します。

構文:

REPLACE(character\_expression, change\_expression, replace\_with\_expression)

説明:

*character\_expression* 結果が文字列になる任意の式。この文字列内の文字が置換されます。

*change\_expression* 結果が文字列になる任意の式。最初の文字列内の置換対象の文字を指定します。

*replace\_with\_expression* 結果が文字列になる任意の式。最初の文字列に挿入される置換文字を指定します。

## RIGHT

文字列の右側から数えて、指定した数の文字を返します。

構文:

RIGHT(character\_expression, n)

説明:

*character\_expression* 結果が文字列になる任意の式。

*n* 1 番目の文字列の右側から返される文字数を表す任意の正の整数。

## SPACE

空白スペースを挿入します。

構文:

SPACE (*integer*)

説明:

*integer* 結果が文字列になる任意の式。

## SUBSTRING

元の文字列の任意の場所から文字を指定して、新規の文字列を作成します。

構文:

SUBSTRING (*character\_expression* FROM *starting\_position*)

説明:

*character\_expression* 結果が文字列になる任意の式。

*starting\_position* 最初の文字列内の開始位置を示す正の整数。

例:

SUBSTRING ('ABCDEF' FROM 3)

結果:

CDEF

## TRIM

文字列の先頭と最後から指定の文字を削除します。

構文:

TRIM (*type* 'character' FROM *character\_expression*)

説明:

<i>type</i>	LEADING	文字列の先頭から指定の文字を削除します。
	TRAILING	文字列の最後から指定の文字を削除します。
	BOTH	文字列の先頭と最後から指定の文字を削除します。

*character* 任意の半角文字 1 文字。character 部分 (一重引用符を含む) を省略すると、デフォルトで空白文字が使用されます。

*character\_expression* 結果が文字列になる任意の式。

**注:** 構文 TRIM (*character\_expression*) も有効です。これにより、先頭と最後のすべての空白が削除されます。

## UPPER

文字列を大文字に変換します。

構文:

UPPER (character\_expression)

説明:

*character\_expression*      結果が文字列になる任意の式。

## 数学関数

数学関数は、数学的な演算を実行します。

### Abs

数値式の絶対値を計算します。

構文:

ABS (n\_expression)

説明:

*n\_expression*      結果が数値になる任意の式。

### Acos

数値式の逆余弦を計算します。

構文:

ACOS (n\_expression)

説明:

*n\_expression*      結果が数値になる任意の式。

### Asin

数値式の逆正弦を計算します。

構文:

ASIN (n\_expression)

説明:

*n\_expression*      結果が数値になる任意の式。

### Atan

数値式の逆正接を計算します。

構文:

ATAN (n\_expression)

説明:

*n\_expression*      結果が数値になる任意の式。

## Atan2

$y/x$  の逆正接を計算します。ここで、 $y$  は第 1 数値式、 $x$  は第 2 数値式を表します。

構文:

ATAN2 (n\_expression1, n\_expression2)

説明:

*n\_expression (1 and 2)*          結果が数値になる任意の式。

## Ceiling

非整数の数値式を整数に切り上げます。数値式の結果が整数の場合は、その整数を返します。

構文:

CEILING (n\_expression)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

## Cos

数値式の余弦を計算します。

構文:

COS (n\_expression)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

## Cot

数値式の余接を計算します。

構文:

COT (n\_expression)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

## Degrees

式をラジアンから度に変換します。

構文:

DEGREES (n\_expression)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

## Exp

$e$  を底とする数値のべき乗を計算します。

構文:

EXP (*n\_expression*)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

### Floor

非整数の数値式を切り捨てて整数にします。数値式の結果が整数の場合は、その整数を返します。

構文:

FLOOR (*n\_expression*)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

### Log

式の自然対数を計算します。

構文:

LOG (*n\_expression*)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

### Log10

式の 10 を底とする対数を計算します。

構文:

LOG10 (*n\_expression*)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

### Mod

第 1 数値式を第 2 数値式で割り、商の余りを返します。

構文:

MOD (*n\_expression1*, *n\_expression2*)

説明:

*n\_expression (1 and 2)*      結果が数値になる任意の式。

### Pi

pi の定数(円を直径で割って求める円周率)を返します。

構文:

PI()

---

## Power

第 1 数値式を取り込み、第 2 数値式で指定したべき乗を計算します。

構文:

```
POWER(n_expression1, n_expression2)
```

説明:

*n\_expression (1 and 2)*      結果が数値になる任意の式。

## Radians

式を度からラジアンに変換します。

構文:

```
RADIANS (n_expression)
```

説明:

*n\_expression*      結果が数値になる任意の式。

## Rand

0 - 1 の範囲内の疑似乱数を返します。

構文:

```
RAND()
```

## RandFromSeed

シード値を基にした疑似乱数を返します。特定のシード値に対して、同じ乱数のセットが生成されます。

構文:

```
RAND (n_expression)
```

説明:

*n\_expression*      結果が数値になる任意の式。

## Round

数値式の桁を調整し、n 桁の精度にします。

構文:

```
ROUND (n_expression, n)
```

説明:

*n\_expression*      結果が数値になる任意の式。

*n*      桁数を表す任意の正の整数。この桁に精度(少数位)が調整されます。

例:

```
ROUND (12.358,2)
```

結果:

12.36

### Sign

数値式の引数の結果が正の場合、値として 1 を返し、数値式の引数の結果が負の場合、値として-1 を返します。また、数値式の引数の結果が 0 の場合は 0 を返します。

構文:

SIGN (n\_expression)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

### Sin

数値式の正弦を計算します。

構文:

SIN (n\_expression)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

### Sqrt

数値式の引数の平方根を計算します。数値式は非負の数値になる必要があります。

構文:

SQRT (n\_expression)

説明:

*n\_expression*          結果が非負の数値になる任意の式。

### Tan

数値式の正接を計算します。

構文:

TAN (n\_expression)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

### Truncate

小数部分を切り捨てて、小数点以下を指定の桁数とした数値を返します。

構文:

TRUNCATE (n\_expression, n)

説明:

*n\_expression*          結果が数値になる任意の式。

$n$  結果として返される小数点以下の桁数を表す任意の正の整数。

例:

```
TRUNCATE (12.358,2)
```

結果:

```
12.35
```

### カレンダーの日時関数

カレンダーの日時関数は、日付、時刻、およびタイムスタンプのデータ型のデータを処理します。タイムスタンプのデータ型は、日付と時刻の組み合わせです。

#### Current\_Date

現在の日付を返します。日付はコンピュータで決定されます。この値には時刻の要素は含まれません。

構文:

```
CURRENT_DATE
```

#### Current\_Time

現在の時刻を返します。時刻はコンピュータで決定されます。値に日付コンポーネントは含まれていません。

注: この関数は、レポートの実行時に現在の時刻を取得します。この関数を分析サブジェクトエリアで使用すると、レポートがキャッシュされなくなり、パフォーマンスの低下を防ぐことができます。

構文:

```
CURRENT_TIME (n)
```

説明:

$n$  表示する秒の小数点以下の桁数を表す任意の整数。この引数は省略可能です。引数の指定がない場合は、デフォルトの桁数で返されます。

#### Current\_TimeStamp

現在の日付/タイムスタンプを返します。タイムスタンプはコンピュータで決定されます。

注: この関数は、レポートの実行時に現在の時刻を取得します。この関数を分析サブジェクトエリアで使用すると、レポートがキャッシュされなくなり、パフォーマンスの低下を防ぐことができます。

構文:

```
CURRENT_TIMESTAMP (n)
```

説明:

$n$  表示する秒の小数点以下の桁数を表す任意の整数。この引数は省略可能です。引数の指定がない場合は、デフォルトの桁数で返されます。

#### Day\_Of\_Quarter

指定した日付が、その四半期の何日目であるかを表す数値(1 - 92)を返します。

構文:

```
DAY_OF_QUARTER (date_expression)
```

説明:

*date\_expression*      結果が日付になる任意の式。

### DayName

指定した日付の曜日 (英語) を返します。

構文:

DAYNAME (*date\_expression*)

説明:

*date\_expression*      結果が日付になる任意の式。

### DayOfMonth

指定した日付が、その月の何日目であるかを表す数値を返します。

構文:

DAYOFMONTH (*date\_expression*)

説明:

*date\_expression*      結果が日付になる任意の式。

### DayOfWeek

指定した日付の曜日を示す数値 (1 - 7) を返します。1 は日曜日を表し、7 は土曜日を表します。

構文:

DAYOFWEEK (*date\_expression*)

説明:

*date\_expression*      結果が日付になる任意の式。

### DayOfYear

指定した日付が、その年の何日目であるかを表す数値 (1 - 366) を返します。

構文:

DAYOFTYEAR (*date\_expression*)

説明:

*date\_expression*      結果が日付になる任意の式。

### Hour

指定した時刻の時を表す数値 (0 - 23) を返します。0 は深夜 0 時を表し、23 は午後 11 時を表します。

構文:

HOUR (*time\_expression*)

説明:

---

*time\_expression* 結果が時刻になる任意の式。

### Minute

指定した時刻の分を表す数値(0 - 59)を返します。

構文:

MINUTE (*time\_expression*)

説明:

*time\_expression* 結果が時刻になる任意の式。

### Month

指定した日付が、何月であるかを表す数値(1 - 12)を返します。

構文:

MONTH (*date\_expression*)

説明:

*date\_expression* 結果が日付になる任意の式。

### Month\_Of\_Quarter

指定した日付が、その四半期の何か月目であるかを表す数値(1 - 3)を返します。

構文:

MONTH\_OF\_QUARTER (*date\_expression*)

説明:

*date\_expression* 結果が日付になる任意の式。

### MonthName

指定した日付の月名(英語)を返します。

構文:

MONTHNAME (*date\_expression*)

説明:

*date\_expression* 結果が日付になる任意の式。

### Now

現在のタイムスタンプを返します。NOW 関数は、CURRENT\_TIMESTAMP 関数と同じです。

注: この関数は、レポートの実行時に現在の時刻を取得します。この関数を分析サブジェクトエリアで使用すると、レポートがキャッシュされなくなり、パフォーマンスの低下を防ぐことができます。

構文:

NOW ()

### Quarter\_Of\_Year

指定した日付が、その年の第何四半期であるかを表す数値(1 - 4)を返します。

構文:

QUARTER\_OF\_YEAR (date\_expression)

説明:

*date\_expression*      結果が日付になる任意の式。

## Second

指定した時刻の秒を表す数値(0 - 59)を返します。

構文:

SECOND (time\_expression)

説明:

*time\_expression*      結果が時刻になる任意の式。

## TimestampAdd

TimestampAdd 関数は、指定した間隔数を指定のタイムスタンプに追加します。単一のタイムスタンプを返します。

構文:

TimestampAdd (interval, integer\_expression, timestamp\_expression)

説明:

*interval*                      間隔単位を指定します。次の値が有効です。

SQL\_TSI\_SECOND

SQL\_TSI\_MINUTE

SQL\_TSI\_HOUR

SQL\_TSI\_DAY

SQL\_TSI\_WEEK

SQL\_TSI\_MONTH

SQL\_TSI\_QUARTER

SQL\_TSI\_YEAR

*integer\_expression*          結果が整数値になる任意の式。追加する間隔の数です。

*timestamp\_expression*      計算の基になるタイムスタンプ。

integer-expression または timestamp-expression に NULL 値を指定すると、戻り値が NULL 値になります。

最も単純な状況では、この関数は指定した整数値(integer\_expression)を、interval の指定に基づいて、タイムスタンプの該当する単位に加算します。1 週の加算は 7 日の加算に、1 四半期の加算は 3 か月の加算に換算されます。負の整数値を指定すると、減算されます(時間が戻ります)。

指定された単位でオーバーフローが発生(たとえば、60 秒、24 時間、12 か月を超えるなど)すると、それに応じた量を次の単位に加算する必要が生じます。たとえば、タイムスタンプの日付に加算すると、オーバーフローの処理に、(うるう年も含め)各月の日数が考慮されます。

タイムスタンプの月に対し加算する場合は、結果として算出されたタイムスタンプが有効な日付の値であるかが、TimestampAdd 関数によって確認されます。たとえば、2000-05-31 に 1 か月加算した場合、2000-06-31 にはなりません。6 月 31 日が存在しないためです。この場合、その月の最終日まで日付を戻します。この例では、2000-06-30 です。同様の問題が、うるう年の 2 月 29 日のタイムスタンプに、年を加算した場合にも発生します。加算後の年がうるう年ではない場合、日付が 28 に変更されます。

次に、TimestampAdd 関数の例を示します。

次のコードでは、2000-02-27 14:30:00 に 3 日加算した結果のタイムスタンプを求めています。2000 年はうるう年のため、単一のタイムスタンプ 2000-03-01 14:30:00 が返されます。

```
TimestampAdd(SQL_TSI_DAY, 3, TIMESTAMP'2000-02-27 14:30:00')
```

次のコードでは、1999-07-31 0:0:0 に 7 か月加算した結果を求めています。戻り値は、単一のタイムスタンプ 2000-02-29 00:00:00 です。この年の場合、2 月が 29 日で終わるため、日付が 31 から減少している点に注意してください。

```
TimestampAdd(SQL_TSI_MONTH, 7, TIMESTAMP'1999-07-31 00:00:00')
```

次のコードでは、2000-07-31 23:35:00 に 25 分加算した結果を求めています。戻り値は、単一のタイムスタンプ 2000-08-01 00:00:00 です。オーバーフロー処理により、月の値まで変更されていることに注意してください。

```
TimestampAdd(SQL_TSI_MINUTE, 25, TIMESTAMP'2000-07-31 23:35:00')
```

### TimeStampDiff

2 つのタイムスタンプの間隔を、指定した間隔単位の総数で返します。

構文:

```
TimeStampDiff (interval, timestamp_expression1, timestamp_expression2)
```

説明:

<i>interval</i>	間隔単位を指定します。次の値が有効です。 SQL_TSI_SECOND SQL_TSI_MINUTE SQL_TSI_HOUR SQL_TSI_DAY SQL_TSI_WEEK SQL_TSI_MONTH SQL_TSI_QUARTER SQL_TSI_YEAR
<i>timestamp_expression1</i>	2 つ目のタイムスタンプから引き算をするタイムスタンプ。
<i>timestamp_expression2</i>	2 つ目のタイムスタンプ。このタイムスタンプから <i>timestamp_expression1</i> が引かれて、差が求められます。

timestamp-expression パラメータが NULL 値の場合、戻り値が NULL 値になります。

この関数では、まず、指定した interval パラメータに相当するタイムスタンプ単位が判断されます。たとえば、SQL\_TSI\_DAY は日付が単位となり、SQL\_TSI\_MONTH は月が単位となります。

次に、両方のタイムスタンプの、指定した interval パラメータよりも上位の単位に注目し、それぞれのタイムスタンプの間隔総数を計算します。たとえば、指定した interval が月単位である場合、月単位と、その年単位に 12 をかけた数値を加算して、それぞれのタイムスタンプの合計月数を計算します。

最後に、1 番目のタイムスタンプの合計月数を 2 番目のタイムスタンプの合計月数から引きます。

日付の差を計算する場合は、両方のタイムスタンプ表現から時間値を切り捨て、日付値を引きます。

週の差を計算する場合は、日数で差を求め、それを 7 で割ってから切り上げます。

四半期の差を計算する場合は、月数で差を求め、それを 3 で割ってから切り上げます。

年の差を計算する場合は、月数で差を求め、それを 12 で割ってから切り上げます。

### TimestampDiff 関数と結果の例

次のコードでは、1998-07-31 23:35:00 と 2000-04-01 14:24:00 の日付の差を求めています。戻り値は 610 です。2000 年がうるう年のため、日付が 1 日加算されていることに注意してください。

```
TimestampDIFF(SQL_TSI_DAY, TIMESTAMP'1998-07-31 23:35:00', TIMESTAMP'2000-04-01 14:24:00')
```

### Week\_Of\_Quarter

指定した日付が、その四半期の何週目であるかを表す数値 (1 - 13) を返します。

構文:

```
WEEK_OF_QUARTER (date_expression)
```

説明:

*date\_expression*      結果が日付になる任意の式。

### Week\_Of\_Year

指定した日付が、その年の何週目であるかを表す数値 (1 - 53) を返します。

構文:

```
WEEK_OF_YEAR (date_expression)
```

説明:

*date\_expression*      結果が日付になる任意の式。

### 年

指定した日付の年を返します。

構文:

```
YEAR (date_expression)
```

説明:

*date\_expression*      結果が日付になる任意の式。

例:

```
YEAR (CURRENT_DATE)
```

## 変換関数

変換関数は、値の形式の変換に使用します。

### Cast

値または NULL 値のデータ型を、別のデータ型に変更します。別のデータ型を要求する関数または演算で値を使用する前に、データ型の変更を行う必要があります。

構文:

```
CAST (expression|NULL AS datatype)
```

サポートされている以下のデータ型に変換できます。

CHARACTER、VARCHAR、INTEGER、FLOAT、SMALLINT、DOUBLE PRECISION、DATE、TIME、TIMESTAMP、BIT、BIT VARYING。

元のデータ型によっては、特定のデータ型に変換できない場合もあります。たとえば、元のデータ型が BIT 文字列の場合、サポートされている変換後のデータ型は文字列か別の BIT 文字列です。

例:

次の最初のコードでは、Annual Revenues を整数に変更 (CAST) し、小数点以下の桁数を削除しています。さらに文字に変更し、文字リテラル (テキスト「K」) と連結しています。

```
CAST ( CAST ( Account."Account Revenue"/1000 AS INTEGER ) AS CHARACTER ) || ' K'
```

CAST 関数を使用する場合、CAST 関数により値の最後に追加の空白が返される場合があります (例:

```
CAST(YEAR("Date Created".Date) as char) || '*'は"2012 *"を返します)
```

この問題を回避するには、戻り値の長さを次のように指定します。

```
CAST(YEAR("Date Created".Date) as char(4))
```

### IfNull

式の結果が NULL 値になるかどうか調べ、NULL 値になる場合は指定した値をその式に割り当てます。

構文:

```
IFNULL (expression, value)
```

### ValueOf ( )

VALUEOF 関数は、セッション変数の値を参照するために、式ビルダー (フィルター) で使用します。詳細は、「[分析でのセッション変数 \(ページ 1051\)](#)」を参照してください。

VALUEOF 関数の引数として、セッション変数を使用します。セッション変数は、名前を使って参照します。

例:

NQ\_SESSION.CURRENT\_YEAR という名前のセッション変数の値を使用するには

```
CASE WHEN "Year" > VALUEOF(NQ_SESSION.CURRENT_YEAR) THEN 'Future'
WHEN ...ELSE...END
```

セッション変数は完全修飾名で参照する必要があります。

## システム関数

システム関数は、セッションに関連する値を返します。

### ユーザー

現在の Oracle CRM On Demand ユーザーの情報を返します。

Oracle CRM On Demand リリース 18 以前でユーザーが作成された場合は、ユーザー情報は各ユーザーに対して一意のユーザー ID になります。

Oracle CRM On Demand リリース 19 以降でユーザーが作成された場合は、ユーザー情報はユーザーレコード行 ID になります。ユーザー ID を取得するには、VALUEOF 関数およびセッション変数 REPLUSER を次のように使用します。

VALUEOF(NQ\_SESSION.REPLUSER)

構文:

USER ( )

### 演算子

演算子は式要素を結合して、式で使用する特定の比較タイプを作成するのに使用されます。

演算子	式で使用する関数
+	加算用のプラス記号
-	減算用のマイナス記号
*	乗算用の乗算記号
/	除算用の除算記号
	文字列連結
(	始め丸括弧(グループ演算用)
)	閉じ丸括弧(グループ演算用)
>	より大きい(値が比較する値より大きいことを示す)
<	より小さい(値が比較する値より小さいことを示す)
=	等号(値が同じであることを示す)
<=	以下(値が比較する値以下であることを示す)
>=	以上(値が比較する値以上であることを示す)
<>	等しくない(値が比較する値より大きいか小さく、同じではないことを示す)
AND	AND 結合子(1 つ以上の条件をすべて含んだ複合条件を形成することを示す)
OR	OR 結合子(1 つ以上の条件のいずれかが含まれる複合条件を形成することを示す)
NOT	NOT 結合子(条件が満たされない場合を示す)
,	カンマ(リストの要素を区切るために使用)

## Case ステートメント

Case ステートメントは、カラム値ごとに異なる結果を生成する条件式を作成するための構築ブロックです。

### Case (Switch)

Case ステートメントのこの形式は、CASE (Lookup) 形式とも呼ばれます。expression1 の値を調べ、次に WHEN 式を調べます。expression1 と任意の WHEN 式が一致する場合は、対応する THEN 式の値を割り当てます。

expression1 が複数の WHEN 句の式に一致する場合、最初に一致した WHEN 句に続く式だけが割り当てられます。

どの WHEN 式も一致しない場合は、ELSE 式で指定された値を割り当てます。ELSE 式が指定されない場合は、NULL 値が割り当てられます。

Case (If) ステートメントも参照してください。

構文:

```
CASE expression1
WHEN expression THEN expression
{WHEN expression... THEN expression...}
ELSE expression
END
```

説明:

CASE

CASE ステートメントを開始します。1 つの式、1 つ以上の WHEN および THEN ステートメント、オプションの ELSE ステートメント、および END キーワードが続く必要があります。

WHEN

満たす条件を指定します。

THEN

対応する WHEN 式が満たされる場合に割り当てる値を指定します。

ELSE

どの WHEN 条件も満たされない場合に割り当てる値を指定します。指定しない場合は、ELSE NULL とみなされます。

END

CASE ステートメントを終了します。

例

```
CASE Score-par
WHEN -5 THEN 'Birdie on Par 6'
WHEN -4 THEN 'Must be Tiger'
WHEN -3 THEN 'Three under par'
WHEN -2 THEN 'Two under par'
WHEN -1 THEN 'Birdie'
WHEN 0 THEN 'Par'
WHEN 1 THEN 'Bogey'
WHEN 2 THEN 'Double Bogey'
```

```
ELSE 'Triple Bogey or worse'  
END
```

前述の例では、WHEN ステートメントは厳密に等しくならなければなりません。この例を示します。

```
WHEN < 0 THEN 'Under Par'
```

この WHEN 条件は、比較演算子が許可されていないため無効です。

### Case (If)

Case ステートメントのこの形式は各 WHEN 条件を評価し、条件が満たされる場合は、対応する THEN 式の値を割り当てます。

どの WHEN 条件も満たされない場合は、ELSE 式で指定されたデフォルトの値を割り当てます。ELSE 式が指定されない場合は、NULL 値が割り当てられます。

Case (Switch) ステートメントも参照してください。

構文:

```
CASE  
WHEN request_condition1 THEN expression1  
{WHEN request_condition2 THEN expression2}  
{WHEN request_condition... THEN expression...}  
ELSE expression  
END
```

説明:

CASE

CASE ステートメントを開始します。1 つ以上の WHEN および THEN ステートメント、オプションの ELSE ステートメント、および END キーワードが続く必要があります。

WHEN

満たす条件を指定します。

THEN

対応する WHEN 式が満たされる場合に割り当てる値を指定します。

ELSE

どの WHEN 条件も満たされない場合の値を指定します。指定しない場合は、ELSE NULL とみなされます。

END

CASE ステートメントを終了します。

例

```
CASE  
WHEN score-par < 0 THEN 'Under Par'  
WHEN score-par = 0 THEN 'Par'  
WHEN score-par = 1 THEN 'Bogie'  
WHEN score-par = 2 THEN 'Double Bogey'  
ELSE 'Triple Bogey or worse'
```

END

CASE ステートメントの Switch 形式とは異なり、If 形式の WHEN ステートメントは比較演算子を許可します。この例を示します。

```
WHEN < 0 THEN 'Under Par'
```

この WHEN 条件は有効です。

### 分析でのセッション変数

セッション変数には、ユーザーの事前定義値が保持され、ユーザーが Oracle CRM On Demand にログインすると初期化されます。初期化されたセッション変数は、セッション時に変更されることはありません。セッション変数は、ユーザーのプライベート値であり、セッション変数の各インスタンスは別のユーザーの別の値で初期化できます。セッション変数は、タイトルビュー、ナレーティブビュー、カラムフィルタ、カラム式、ダッシュボードのプロンプトなどの領域で参照できます。

最も一般的な使用は、レポートのカラムフィルタの条件でのセッション変数の参照です。この場合は、結果を動的に制限できます。この制限は、現在の会計年度や月などのセッション変数の値に基づいています。

セッション変数は、構文 NQ\_SESSION.{Variable Name}を使用して参照されます。セッション変数をカラム式で使用するには、セッション変数の参照に構文 VALUEOF(NQ\_SESSION.Variable Name)を使用します。

セッション変数	説明
CURRENT_DT	現在の日時。
COMPANY_LANG	企業のデフォルト言語。
COMPANY_TIMEZONE	企業のデフォルトタイムゾーン。
COMPANY_TMPLT_COUNTRY	企業のデフォルトの国。
CONTEXT_ID	ブックセレクタで現在選択されているカスタムブックまたはユーザーの ID。
CURRENT_MONTH	ユーザーのセッションの現在の会計月。値の範囲は 1 から 12 です。
CURRENT_QTR	ユーザーのセッションの現在の会計四半期。値の範囲は 1 から 4 です。
CURRENT_YEAR	ユーザーのセッションの現在の会計年度。4 桁の値 (例: 2011) です。
DISPLAYNAME	現在のユーザー名。
INC_SUBITEM	ブックセレクタで現在選択されている [サブ項目を含める] チェックボックスの値。
LAST_QTR	前四半期。
LAST_QTR_YEAR	前四半期の年。

LAST_YEAR	前年。
NEXT_QTR	次四半期。
NEXT_QTR_YEAR	次四半期の年。
NEXT_YEAR	来年。
PREFERRED_CURRENCY	分析通貨プロンプトでの通貨選択を示します。
QAGO	過去 1 四半期の日付(完全な日付の前に会計カレンダー定義コードを付加)
QTR_BEFORE_LAST	過去 2 四半期。
QTR_BEFORE_LAST_YEAR	過去 2 四半期の年。
REPLUSER	現在のユーザーのログイン ID。
SERVER_COMPANY_TIMEZONE_OFFSET	サーバーのタイムスタンプと企業のデフォルトのタイムスタンプ間のオフセット(分)。この変数の値は、ユーザーのログイン時に設定されます。変数はセッション時に更新されません。
USER_ALIAS	現在のユーザーのエイリアス。
USER_BUSINESS_UNIT	現在のユーザーのビジネスユニット
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_1	ユーザーのビジネスユニット階層のレベル 1 のビジネスユニット
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_2	ユーザーのビジネスユニット階層のレベル 2 のビジネスユニット
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_3	ユーザーのビジネスユニット階層のレベル 3 のビジネスユニット
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_4	ユーザーのビジネスユニット階層のレベル 4 のビジネスユニット
USER_COMPANY_CURCY	企業のデフォルト通貨。
USER_COMPANY_TIMEZONE_OFFSET	ユーザーのタイムスタンプと企業のデフォルトのタイムスタンプ間のオフセット(分)。この変数の値は、ユーザーのログイン時に設定されます。変数はセッション時に更新されません。
USER_COUNTRY	現在のユーザーの国

USER_DEFAULT_CURCY	ユーザーのデフォルト通貨。
USER_DEPARTMENT	現在のユーザーの部門
USER_DIVISION	現在のユーザーの部署
USER_FISCAL_CALENDAR	現在のユーザーの会計年度の最初の月。
USER_ID	現在のユーザーの一意のシステム ID
USER_LANG	ユーザーのデフォルト言語。
USER_LAST_REFRESH_DT	履歴データの最新更新の開始に関する、ユーザーのタイムゾーンでのタイムスタンプ。
USER_MANAGER_ALIAS	現在のユーザーのマネージャのエイリアス
USER_REFRESH_COMPLETE_DT	履歴データの最新更新の終了に関する、ユーザーのタイムゾーンでのタイムスタンプ。
USER_REGION	現在のユーザーの地域
USER_REPORTS_TO	現在のユーザーのマネージャ
USER_ROLE	現在のユーザーの役割
USER_SERVER_TIMEZONE_OFFSET	ユーザーのタイムスタンプとサーバーのタイムスタンプ間のオフセット(分)。この変数の値は、ユーザーのログイン時に設定されます。変数はセッション時に更新されません。
USER_SUBREGION	現在のユーザーのサブ地域
USER_TIMESTAMP	ユーザープロフィールに定義されているタイムゾーン設定に基づいたユーザーのタイムスタンプ。この変数の値は、ユーザーのログイン時に設定されます。変数はセッション時に更新されません。
USER_TIMEZONE	ユーザープロフィールに定義されているタイムゾーンの記述。この変数の値は、ユーザーのログイン時に設定されます。変数はセッション時に更新されません。
YAGO	1年前の日付(完全な日付の前に会計カレンダー定義コードを付加)。
YEAR_MINUS_THREE	3年前。
YEAR_MINUS_TWO	2年前。

YEAR_PLUS_TWO	現在から 2 年間。
---------------	------------

## レポートのパフォーマンスについて

大量のデータとユーザーを管理する企業にとって、レポートのパフォーマンスは関心の対象です。レポートのニーズが増えて高度になるにつれて、レポートのパフォーマンスがより重要になります。Oracle CRM On Demand が、キャッシュを使用して様々な時間にデータを効率的に補整および処理する方法を理解すると、パフォーマンスが最大のレポートの作成に役立ちます。

このトピックでは、応答時間を短縮する組み込みのキャッシュメカニズムの他、夜間更新時および分析サブジェクトエリアではなくレポートサブジェクトエリアを使用した場合の予想パフォーマンスについて説明します。レポートのパフォーマンスの詳細は、「[実績の最適化 \(ページ 1055\)](#)」を参照してください。

### キャッシュについて

分析サブジェクトエリアを使用してレポートおよびクエリーを実行する場合は、クエリー結果がキャッシュされます。クエリーキャッシュを使用すると、Oracle CRM On Demand では、後続のクエリーリクエストをデータベースに再度アクセスすることなく迅速に処理できます。この削減により、クエリーの応答時間が速くなります。クエリーの応答時間が速くなる以外に、この機能によってネットワークリソースが節約され、費用のかかるデータベース処理が不要になります。このクエリーキャッシュを利用するために、クエリーが完全に一致している必要はありません。以前に実行したクエリーのサブセットにフィルター条件を指定した場合、または同じクエリーでカラムが少ない場合でも、以前のクエリーで生成されたキャッシュを使用できます。データ表示は、クエリーキャッシュで完全に考慮されます。データベースは増分更新時に更新されるため、更新後に新しいクエリーのセットが実行された場合、クエリーキャッシュは削除され、再移入されます。

クエリーキャッシュは、分析サブジェクトエリアを使用したレポートおよびクエリーの場合のみサポートされます。リアルタイムのレポートおよびクエリーで、クエリーキャッシュは使用できません。ただし、リアルタイムと履歴の両方のレポートおよびクエリーでは、Web サーバーキャッシュが使用されます。Web サーバーキャッシュは、Oracle CRM On Demand でサポートされているクエリーキャッシュと同じではありません。リアルタイムおよび履歴のクエリーに対する Web サーバーキャッシュは、作成後または使用後に少なくとも 10 分間は存在しますが、60 分経過すると削除されます。実行されるリクエスト数によって、クエリーは 60 分未満で削除される場合もあります。

### 分析(履歴)レポートとレポート(リアルタイム)レポートの比較

分析(履歴)サブジェクトエリアを使用して実行するクエリーは、レポート(リアルタイム)サブジェクトエリアを使用して実行するクエリーと比較して短時間で処理されます。分析サブジェクトエリアでは、分析およびレポート用に設計され、最適化された専用のデータウェアハウスが使用されます。しかし、リアルタイムサブジェクトエリアでは、トランザクション活動をサポートするために最適化されたデータベースが使用されます。このデータベースでは、少量のレコードの読み取り、書き込み、更新が非常に速く実行されます。このため、リアルタイムサブジェクトエリアが使用される場合、クエリーはデータベースリソースを競合して使用する必要があると同時に、Oracle CRM On Demand とリアルタイムクエリーの両方のパフォーマンスに影響を与える Oracle CRM On Demand のトランザクション更新の必要性に対応する必要があります。最新データのレポートをサポートするため、リアルタイムサブジェクトエリアではクエリーキャッシュは使用できません。このクエリーキャッシュでは、同一のクエリーの場合でもクエリーパフォーマンスの問題がさらに低減します。

リアルタイムサブジェクトエリアは、最新データの取得が重要である場合、または履歴サブジェクトエリアではレポート作成ニーズが満たされない場合のみ使用してください。

### 夜間更新時のレポートパフォーマンス

リアルタイムレポートクエリーのパフォーマンスは、夜間更新プロセス時に多少影響を受けます。これは、リクエストを処理するために取得したデータが、履歴サブジェクトエリアを制御するデータウェアハウスにデータを移入するために、夜間更新プロセスでも読み取られているためです。ただし、履歴レポートクエリーのパフォーマンスは夜間更新プロセス時に影響を受けません。これは、データウェアハウスのスナップショットが夜間更新の開始時に取得され、ユーザーはその複製されたコピーに移動するためです。夜間更新の完了時に、ユーザーは更新されたデータウェアハウスに自動的に再移動します。この機能はユーザーには透過的です。

## 実績の最適化

レポートまたは分析にアクセスするたびに、データベースからデータが取得され、レポートサーバーで処理されて、ページに表示されます。分析が複雑になるほど、データベースにクエリーしてデータを取得し、表示するまでに時間がかかる可能性が高くなります。このトピックでは、できるかぎり短時間で表示されるレポートを作成するためのガイドラインを示します。

**作業前の準備。** 次の操作を実行します。

- Oracle CRM On Demand で使用可能な作成済みレポートを確認します。これらのレポートはほとんどのレポート作成ニーズに対応している可能性があります。
- トレーニングコースを受講します。
- レポート要件を収集し、関係者の承認を得ます。
- ブラウザの設定を確認して、ブラウザクライアントのパフォーマンスが適切に設定されていることを確かめます。
- レポートのパフォーマンスを確認します。詳細については、「[レポートのパフォーマンスについて \(ページ 1054\)](#)」を参照してください。

### サブジェクトエリアについて

レポートおよび業務の要件に応じて 2 種類のサブジェクトエリアを使用できます。

レポートを作成する場合は、必ず分析サブジェクトエリアを使用してください。このサブジェクトエリアは、クエリーのパフォーマンスを向上させるために構築された専用データウェアハウスを使用して作成されています。分析サブジェクトエリアのデータウェアハウスは毎日更新され、このサブジェクトエリアを使用して作成したレポートの結果は大規模で複雑なクエリーを使用した場合でも、レポートサブジェクトエリアを使用した場合より迅速に表示されます。

レポートサブジェクトエリアの構築に使用するデータベースはアプリケーションの他のユーザーランザクションを生成するデータベースと同じであるため、レポート用のデータを取得するときにアプリケーションとリソースが競合します。

### レポートサブジェクトエリア使用時のガイドライン

レポートサブジェクトエリアを使用する場合、次のガイドラインに従ってください。

- 可能な場合は、[住所 (詳細)]フォルダのフィールドを使用します。
  - 可能な場合は、次の要素を使用しないようにします。
    - カスタムピックリストフィールド。
    - [所有ユーザー]フォルダのフィールド。かわりに、[所有者]フィールドを使用します。
    - [取引先]フォルダ内の[プライマリ担当者]フォルダのフィールド。
    - [日付]フィールドまたは[日時]フィールドの CAST 関数。
    - [親取引先]、[最終変更者]、[作成者]、[マネージャ]の各フィールド。
    - [作成日]、[クローズ日]などの日付型フォルダのフィールド。
- これらのフォルダの日付属性を週、月、四半期または年でグループ化する簡便な方法がありますが、この方法を使用するとクエリーが複雑になり、レポートのパフォーマンスに影響する場合があります。日付フォルダのフィールドに関するパフォーマンス問題が発生する場合は、[プライマリレコードタイプ]フォルダの[日付]フィールドまたは[日時]フィールドを使用してみてください。たとえば、[クローズ日]フォルダのフィールドを選択するのではなく、商談サブジェクトエリアを開き、[商談]フォルダの[クローズ日]フィールドを選択します。

### パフォーマンス向上のガイドライン

パフォーマンスを向上させるには、次のガイドラインに従ってください。

#### レポートを増分で作成する

次の操作を実行します。

- 小規模に作成を開始し、テストしながら構築を進めます。使用するフィールド数も最初は少なくし、徐々にカラムを追加していきます。
- フィルターをテストして最適な使用順序を見つけます。

使用する順序を変更することでパフォーマンスが向上または低下する可能性があります、その順序は試行錯誤して見つけるしかありません。

### フィールド間またはカラム間でのレコードタイプの使用は最小限に抑える

次のガイドラインに従います。

- **カラム。** 分析の複数のレコードタイプからカラムを選択すると、データクエリーが複雑になります。結果の表示速度に影響します。そのため、レポートにクロスレコードタイプフィールドを含める場合はこの点を考慮する必要があります。
- **カラムセクタ。** 同じレコードタイプ内のすべてのカラムセクターを保持します。可能な場合は、複数のレコードタイプ間でのカラムセクターは使用しないでください。
- **プロンプト。** すべてのプロンプト参照フィールドを同じレコードタイプフォルダ内で作成するよう心がけます。

### インデックス付きフィールドの使用

次の操作を実行します。

- リアルタイムレポートのデータをフィルターする場合は、インデックス付きフィールドを使用します。インデックス付きフィールドは、レポート結果の表示にかかる時間を短縮するように最適化されています。
- データを設定する場合は事前に計画を立て、インデックス付きフィールドに適切なデータを保存します。この方法に従うことにより、インデックス付きフィールドを使用したレポートを構築し、最適な箇所に組み込むことができます。Oracle CRM On Demand には一定のインデックス付きカスタムフィールドが用意されています。インデックス付きカスタムフィールドの数はフィールドタイプおよびレコードタイプによって異なります。

### 組織の階層を 5 レベルまでに制限する

組織階層のユーザーの位置が高いほど、多くのデータが返されるため、レポートの実行が遅くなります。階層は最大 5 レベルまでに制限してください。

### フィルターの使用

フィルターを使用することで、分析にアクセスしたときに返されるデータの量が制限されます。フィルターを使用すると、レポートの実行速度が向上します。

- レポート作成を開始する前にフィルターを適用します。データ量が膨大な場合は、レポートのプレビューを実行する前にフィルターを適用します。
- ドライビングレコードタイプを優先的にフィルターします。たとえば、活動サブジェクトエリアを使用する場合には活動をフィルターします。
- 最初に制限が多いフィルターを選択し、試しながら必要に応じて制限を緩和していきます。

ただし、フィルターを追加する場合には、次のガイドラインに従ってください。

- フィルターで、内在する CASE 式を使用するカラムを参照すると、式およびその式に関連する処理によってはレポートのパフォーマンスが低下する可能性があります。CASE 文などの式を使用するフィールドをフィルターするときは、フィルターを試しながら、レポートのパフォーマンスにどう影響するかを確認してください。
- CASE 式を使用する前に、次のことを考えてください。
  - この分類は Oracle CRM On Demand の Workflow 関数で実行できますか？
  - この分類コードは他のレポートに存在しますか？存在する場合は、新しいカラムを作成し、そのカラムを設定するワークフローを作成することを検討します。
- すべての [日時] フィールドにはタイムゾーンの変換処理があり、この処理がレポートのパフォーマンスに影響するため、カスタム [日付] フィールドをフィルターするレポートはカスタム [日時] フィールドをフィルターする同様のレポートより短時間で実行される可能性があります。フィルターにはなるべくカスタム [日時] フィールドではなく、カスタム [日付] フィールドを使用してください。
- 異なるレコードタイプまたはカラムでの OR 句の使用(たとえば、SR.Type = 'A' OR SR.Priority = 'High' OR Account.Industry = 'Medical')は避けます。かわりに次のようにします。
  - OR 句を削除し、ピボット表で分類を続けます。
  - レポートを複数の小さいレポートに分割し、連結分析を使用して結果をマージします。

## ガイドラインに従ってプロンプトを定義する

分析エディターで、レポートのプロンプトを定義できます。ユーザーはこれらのプロンプトを利用して、完成済みレポートにアクセスし、レポートのデータを制限するための選択を行うことができます。プロンプトを使用したレポートを実行する場合、プロンプトとレポートの処理時間がユーザー経験に影響します。

レポートにプロンプトを追加する場合は、次のガイドラインに従います。

- レポートに使用するプロンプトの数を最小限に抑えます。
- イメージプロンプトに高解像度のイメージを使用することを避けます。100dpi を超えるイメージをレポートに使用しないことをお勧めします。パフォーマンスを重視する場合、使用するイメージの解像度を 50dpi 以下に抑えます。
- プロンプトを定義する場合、パフォーマンスを最高にするには、ユーザーに表示する値のメニューで[なし]またはすべての値を選択します。限定されたフィルター値を選択しないでください。このオプションを選択すると、レポートに表示するプロンプトの選択が制限されます。制限はレポートに適用する他のフィルターおよびプロンプトに基づいて決まります。レポートに大量のデータを使用する場合、このオプションを選択するとレポートのパフォーマンスが低下します。  
[なし]、すべての値、限定されたフィルター値の各オプションを選択するかどうかを決める場合は、レポートのパフォーマンスレベルと選択可能な値の最適表示とのバランスをとることをお勧めします。

## 詳細レポートへのドリルダウンリンクの設定

長大なデータテーブルおよびグラフを表示するレポートを作成するのではなく、次のようにします。

- 概要情報またはトレンドを示す初期レポートを作成し、ユーザーがそこから詳細情報にドリルダウンするように設計します。
- 最初のレポートのデータをターゲットにして、より詳細な情報のレポートを作成します。概要レポートへのドリルダウンリンクを設定します。

次の手順では、レポートをテーブルにリンクする方法を説明します。

### レポートをテーブルにリンクするには

- 1 カラムの書式設定のアイコンをクリックして、[カラムのプロパティ]ダイアログボックスを開きます。
- 2 [カラムの書式]タブをクリックします。
- 3 値のインタラクションタイプのドロップダウンリストから[移動]を選択します。
- 4 [他の分析に移動]フィールドで、ドリルダウンする詳細レポートを参照し、[OK]をクリックします。

## 集合演算の数を制限する

高度な機能を利用してクエリーを結合できます。クエリーで結合や交差などの集合演算やその他の結合操作を実行して、最終的なレポートを作成できます。結合するクエリー結果の数が多ければ、最終レポートの実行にかかる処理時間は長くなります。処理時間を短くするには、集合演算の数を 3 つ以内に制限します。

## HTML コードとナレーティブをわかりやすくする

SQL に関連する HTML を使用する場合は、次のことを実行します。

- HTML をわかりやすく簡潔にし、不要なタグや余分な情報を含めないようにします。
- ナレーティブをわかりやすく簡潔にし、不要な手順を含めないようにします。  
ナレーティブを簡潔にすると、フォーマットの指定が効率的になり、パフォーマンスの問題が少なくなります。

## ピボット表のカラムを削除する

ピボットテーブルを使用すると、複数のレポートを作成しなくてもレポートを複数のビューに表示できますが、パフォーマンスに影響する場合があります。可能なかぎり、ピボットテーブル内で使用されているレポート基準(ステップ 1 - [条件を定義])からカラムを削除してください。

## グラフのピボット結果を使用する

可能なかぎり、グラフを使用する各ピボットテーブルには、別のグラフビューを作成するのではなく、グラフのピボット結果を使用します。Oracle CRM On Demand はグラフをピボットテーブルで同時に作成するのではなく、それぞれ個別に作成する必要があるため、分析に複数のグラフを使用すると、処理時間が長くなる可能性があります。

### レポートをスケーラブルにする

すべての本番データをインポートする前のテストではレポートがうまく実行される場合があります。すべての本番データをインポートし、データ量が増えると、レポートのパフォーマンスが低下します。Oracle CRM On Demand の実装途中では、すべての本番データをインポートした後で再テストしてレポートをチューニングする時間を考慮する必要があります。

### 最適化されたコードフィールドおよび UTC フィールドをフィルターで使用する

多くのレポートサブジェクトエリアでは、ディメンションにフィルターでの使用時にクエリー時間を短縮するために最適化された特別なフィールドがあります。最適化されたフィールドの末尾には、コードまたは UTC という語が付いています。たとえば、取引先ディメンションには[取引先タイプ]フィールドがあります。また、[取引先タイプ]フィールドが最適化されたフィールドである[取引先タイプコード]フィールドもあります。レポートでは、最適化されたフィールドと最適化されていないフィールドの両方で同じ結果が生成されますが、最適化されたフィールドをフィルターで使用した場合、より高速なクエリーが生成されます。この方法は、最適化されていないフィールドを使用するよりも高速です。フィルター条件でこれらのフィールドを使用した場合、追加の表結合が減少し、企業のタイムゾーンに基づいたタイムスタンプ変換が回避されます。

**注:**これらの最適化されたフィールドは、サポートされているすべての言語の翻訳をサポートしていますが、レコードタイプの名前変更はサポートしていません。

最適化ピックリスト項目でフィルターを使用する分析のパフォーマンスを高めるには、企業の言語に依存する最適化カスタム項目フォルダの値ではなく、フィルターで最適化ピックリスト項目(コード)値を使用します。

## ダッシュボード

ダッシュボードには、保存されている分析以外に、イメージ、テキスト、および Web サイトやドキュメントへのリンクを表示できます。ダッシュボードは、ダッシュボードの上部にタブとして表示される 1 つ以上のページやサブページで構成されます。ダッシュボードは、インタラクティブダッシュボードと呼ばれることもあります。

各ユーザーは、マイダッシュボードという個人用ダッシュボードを Oracle CRM On Demand で使用できます。最初、マイダッシュボードにはコンテンツがありません。ユーザー役割に[V3 分析へのアクセス]権限が含まれている場合、次の操作を実行できます。

- 自分の個人用ダッシュボードにアクセスし、コンテンツを追加します(ユーザー役割で他のダッシュボードの作成や編集が許可されていない場合も含みます)。詳細は、「[マイダッシュボードの使用 \(ページ 1064\)](#)」を参照してください。
- アクセス権があるカスタムダッシュボードを表示します。詳細は、「[ダッシュボードの表示 \(ページ 1060\)](#)」を参照してください。

組み込みダッシュボードもいくつか用意されており、ユーザー役割に次の権限が含まれている場合に表示できます。

- 分析ダッシュボードへのアクセス - 事前に作成されたダッシュボードの表示
- 分析レポートへのアクセス - 事前に作成された分析の表示
- V3 分析へのアクセス

ユーザー役割に[ダッシュボードの管理]権限と[V3 分析へのアクセス]権限が含まれている場合は、ダッシュボードビルダーを使用してダッシュボードを作成し、アクセス権がある分析フォルダに保存できます。

**注:** 組み込みダッシュボードを変更することはできません。

ダッシュボードの使用手順の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [ダッシュボードの表示 \(ページ 1060\)](#)
- [実行時におけるダッシュボードページのカスタマイズ \(ページ 1061\)](#)
- [ダッシュボードの作成 \(ページ 1062\)](#)
- [ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)
- [マイダッシュボードの使用 \(ページ 1064\)](#)
- [ダッシュボードプロンプトの作成 \(ページ 1065\)](#)
- [ダッシュボードへのプロンプトの追加 \(ページ 1066\)](#)
- [ダッシュボードページの外観の管理 \(ページ 1067\)](#)
- [ダッシュボードページへのコンテンツの条件付き表示 \(ページ 1068\)](#)
- [ダッシュボードページへのテキストリンクとイメージリンクの追加 \(ページ 1069\)](#)
- [ダッシュボードページへの分析フォルダのビューの追加 \(ページ 1070\)](#)
- [ユーザーがダッシュボードページをドリルダウンしたときの結果の表示方法の管理 \(ページ 1071\)](#)
- [ダッシュボードプロンプトと分析のプロパティの編集 \(ページ 1071\)](#)
- [ダッシュボードへの書式設定の適用 \(ページ 1072\)](#)
- [ダッシュボードの印刷およびエクスポートのオプションの変更 \(ページ 1073\)](#)
- [ダッシュボードのプロパティの変更 \(ページ 1074\)](#)
- [ダッシュボード名の変更 \(ページ 1075\)](#)

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [ダッシュボードを編集または表示するときの考慮事項 \(ページ 1060\)](#)
- [分析におけるダッシュボードの表示の管理 \(ページ 1075\)](#)
- [組み込みダッシュボード - \[顧客\]ダッシュボード \(ページ 1076\)](#)
- [組み込みダッシュボード - \[概観\]ダッシュボード \(ページ 1076\)](#)

- [組み込みダッシュボード - \[パイプライン\]ダッシュボード \(ページ 1077\)](#)
- [組み込みダッシュボード - \[セールス効果\]ダッシュボード \(ページ 1077\)](#)
- [組み込みダッシュボード - \[マーケティングの効果\]ダッシュボード \(ページ 1077\)](#)
- [組み込みダッシュボード - \[サービス\]ダッシュボード \(ページ 1078\)](#)

## ダッシュボードを編集または表示するときの考慮事項

ダッシュボードを編集するときには、次の点を考慮してください。

- ダッシュボードを作成または編集するとき、アクセス権がある分析をダッシュボードに追加できます。ユーザー役割と権限によって、どの分析フォルダにアクセスできるかや、組み込み分析にアクセスできるかどうかが決まります。分析が保存されているフォルダの表示許可の詳細は、「[共有分析フォルダへのユーザー参照の設定 \(ページ 781\)](#)」を参照してください。
- カタログからダッシュボードへの分析の追加に関するベストプラクティスのヒントを次に示します。
  - 複雑な分析を最初のページ以外のページに移動します。
  - 関心対象が類似する分析を同じページにまとめます。
  - 各ページに追加する分析を 4 つ以内にします。
- ダッシュボード上の分析に対するアクセス権が自分にない場合は、ダッシュボードを編集するとき、その分析の名前の横に感嘆符 (!) が表示されます。
- 分析がダッシュボードに追加された後、カタログから削除された場合は、ダッシュボードを編集するとき、その分析の名前の横に感嘆符 (!) が表示されます。

ダッシュボードを表示するときには、次の点を考慮してください。

- ダッシュボードに含まれている分析に対するアクセス権が自分にない場合、ダッシュボードを表示したとき、その分析は表示されません。
- 分析がダッシュボードに追加された後、カタログから削除された場合、ダッシュボードを表示したとき、その分析は表示されません。

## ダッシュボードの表示

ユーザー役割に[V3 分析へのアクセス]権限が含まれている場合、分析ページからダッシュボードを表示できます。分析ページから、後述の手順に従ってカタログ内のダッシュボードを参照することにより、ダッシュボードを開くことができます。表示するダッシュボードが保存されている場所と役割で有効になっている権限によっては、分析ページの[ダッシュボード]ドロップダウンリストからダッシュボードを直接表示できる場合もあります。[ダッシュボード]ドロップダウンリストには最大 300 のダッシュボードを含めることができ、次の場所に保存されているダッシュボードが表示されます。

- /共有フォルダ/全社共有フォルダ
- /共有フォルダ/移行された全社共有フォルダ (ユーザー役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている場合)
- /共有フォルダ/既成分析 (ユーザー役割に[分析ダッシュボードへのアクセス - 事前に作成されたダッシュボードの表示]権限と[分析レポートへのアクセス - 事前に作成された分析の表示]権限が含まれている場合)

次の手順では、分析ページの[カタログ]リンクからダッシュボードを表示する方法について説明します。

**注:** [ダッシュボードを表示するとき適用される制限事項](#)の詳細は、「[ダッシュボードを編集または表示するときの考慮事項 \(ページ 1060\)](#)」を参照してください。

### 作業前の準備:

- /共有フォルダ/移行された全社共有フォルダに保存されているカスタムダッシュボードを表示するには、ユーザー役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。
- 組み込みダッシュボードを表示するには、ユーザー役割に次の権限が含まれている必要があります。
  - 分析ダッシュボードへのアクセス - 事前に作成されたダッシュボードの表示
  - 分析レポートへのアクセス - 事前に作成された分析の表示

## ダッシュボードを表示するには

- 1 [分析]タブをクリックします。
- 2 [ホーム]ページで、[カタログ]をクリックします。
- 3 表示するダッシュボードに移動します。

**注:** 個々のダッシュボードページおよびサブページを表示することもできます。

- 4 ツールバーの[開く]アイコンをクリックします。  
ダッシュボードが開いて、最初のダッシュボードページが表示されます。コンテンツを追加しなかった場合は、ダッシュボードページが空であることを知らせる通知メッセージが表示されます。
- 5 ダッシュボードでは、必要に応じて次のタスクを実行できます。
  - ダッシュボードの上部に並んでいるタブをクリックして、ダッシュボードのページやサブページ間を移動します。
  - ページまたはサブページを更新します。  
このタスクは、更新操作が Oracle BI プレゼンテーションサービスキャッシュに保存されている情報をバイパスし、処理のために Oracle BI サーバーに発行されるようにする場合に実行します。  
特定のダッシュボードまたは分析を選択すると、プレゼンテーションサービスによってキャッシュがチェックされて、同一の結果が最近リクエストされていないかどうかを確認されます。最近リクエストされた場合は、プレゼンテーションサービスによって最新の結果が返され、これによって、BI サーバーおよびバックエンドデータベースによる不要な処理が回避されます。最近リクエストされていない場合、分析は処理のために BI サーバーに発行されます。BI サーバーのキャッシュより古い分析は強制できません。
  - ページまたはサブページをブリーフィングブックに追加します。
  - ダッシュボードページおよびサブページをカスタマイズし、カスタマイズした内容を保存します。詳細は、「[実行時におけるダッシュボードページのカスタマイズ \(ページ 1061\)](#)」を参照してください。
  - ダッシュボードを編集します(ユーザー役割に[ダッシュボードの管理]権限が含まれている場合)。  
ダッシュボードに指定された印刷およびエクスポートオプションに応じて、次のタスクを実行できる場合もあります。
    - ダッシュボード、ページまたはサブページを Excel にエクスポートします。
    - ページまたはサブページを印刷します。

## 関連トピック

追加情報については、次のトピックを参照してください。

- [マイダッシュボードの使用 \(ページ 1064\)](#)

## 実行時におけるダッシュボードページのカスタマイズ

分析について有効になっているオプションに応じて、分析内のデータへのドリル、フィルターやプロンプトの適用、カラムの並べ替え、グループや計算項目の作成、およびセクションの展開と折りたたみを行うことができる場合があります。

**注:** 分析で特定のビューを右クリックしたときに開くメニューで、これらの操作の一部を使用できる場合があります。分析について有効にすることができる右クリック相互作用の詳細は、「[ユーザーの右クリック相互作用の指定 \(ページ 1010\)](#)」を参照してください。

ダッシュボードプロンプトに変更を加えたり、右クリック相互作用を使用して実行時にダッシュボードページ上の分析に変更を加えたりした後、変更内容を名前付きカスタマイズとして保存できます。将来、そのダッシュボードページにアクセスしたとき、保存したカスタマイズをページに適用することで、目的の設定すべてを再度指定する必要がなくなります。また、ダッシュボードページのカスタマイズを保存すると、そのカスタマイズをページのデフォルトバージョンにすることもできます。この場合は、それ以降にダッシュボードページを表示するたびにカスタマイズが自動的に適用されます。

次の手順では、ダッシュボードページのカスタマイズを保存する方法について説明します。

## ダッシュボードページのカスタマイズを保存するには

- 1 実行時に、ダッシュボードページでページオプションアイコンをクリックします。

- 2 [現在のカスタマイズの保存]を選択します。
- 3 [現在のカスタマイズの保存]ダイアログボックスで、次の操作を行います。
  - a カスタマイズの名前を入力します。
  - b オプションで、このカスタマイズをこのページのデフォルトにするためのオプションに対応するチェックボックスをオンにします。
  - c [OK]をクリックします。

次の手順では、保存済みカスタマイズをダッシュボードページに適用する方法について説明します。

#### 保存済みカスタマイズをダッシュボードページに適用するには

- 1 ダッシュボードページで、ページオプションアイコンをクリックします。
- 2 保存済みカスタマイズの適用を選択した後、適用するカスタマイズを選択します。

次の手順では、ダッシュボードページからカスタマイズをクリアする方法について説明します。カスタマイズをクリアすると、元のバージョンのページが表示されます。

#### ダッシュボードページからカスタマイズをクリアするには

- 1 ダッシュボードページで、ページオプションアイコンをクリックします。
- 2 マイカスタマイズのクリアを選択します。

#### ダッシュボードの作成

次の手順では、ダッシュボードの作成方法について説明します。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、ユーザー役割に[V3 分析へのアクセス]権限と[ダッシュボードの管理]権限が含まれている必要があります。

#### ダッシュボードを作成するには

- 1 [分析]タブをクリックします。
- 2 [ホーム]ページの[作成]セクションで、[ダッシュボード]をクリックします。
- 3 [新規ダッシュボード]ダイアログボックスで、ダッシュボードの名前と説明を入力します。  
**注:** ダッシュボード名に使用できる最大文字数は 512 です。
- 4 ダッシュボードを保存する場所を選択します。  
/共有フォルダ/全社共有フォルダの直下にある[ダッシュボード]サブフォルダまたは/共有フォルダ/移行された全社共有フォルダの直下にある[ダッシュボード]サブフォルダにダッシュボードを保存した場合、分析ページの[ダッシュボード]ドロップダウンリストにダッシュボードを含めることができます。このドロップダウンリストには、最大 300 のダッシュボードをリストできます。それ以外のレベル(/共有フォルダ/セールス/ダッシュボードなど)にある[ダッシュボード]サブフォルダや、他のサブフォルダにダッシュボードを保存した場合、ダッシュボードを[ダッシュボード]ドロップダウンリストに含めることはできません。/共有フォルダ/移行された全社共有フォルダの下にダッシュボードを保存するには、ユーザー役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。
- 5 新しいダッシュボードへのコンテンツの追加をすぐ実行するか、後で実行するかを指定します。
- 6 [OK]をクリックします。
- 7 コンテンツの追加を次のように指定した場合:
  - a 今: 空白ページを 1 つ含む新しいダッシュボードがダッシュボードビルダーに表示され、編集できます。
  - b 後: 空のダッシュボードが作成され(ただし、表示されません)、後でコンテンツを追加できます。

#### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

## ■ ダッシュボードの編集 (ページ 1063)

### ダッシュボードの編集

ダッシュボードを編集するときには、ダッシュボードページおよびサブページの追加や削除、それらのページへのコンテンツの追加、および印刷オプションなどのプロパティや設定の編集を行うことができます。

次のタイプのコンテンツをダッシュボードページに追加できます。

- カタログ内のアクセス権があるフォルダに保存されているコンテンツ(他のダッシュボードの分析やページなど)。
- ダッシュボードオブジェクト

次の表では、ダッシュボードオブジェクトについて説明します。

期間	定義
カラム	カラムは、ダッシュボード上のコンテンツを揃えるために使用します。ダッシュボードページ内に必要な数のカラムを作成できます。カタログから新しいダッシュボードにダッシュボードオブジェクトや項目を初めてドラッグすると、カラムが自動的に作成されません。ダッシュボードで使用されるカラムは、分析で使用されるカラムとは関連していません。
セクション	セクションは、カラム内のコンテンツを整理するために使用します。選択ペインからページレイアウトにドラッグ & ドロップしたコンテンツがカラム内のセクションに配置されます。
アクションリンク	このオブジェクトは、アクションリンクをダッシュボードに埋め込むために使用します。アクションリンクは、クリックすると、関連付けられたアクションが実行されるリンクです。
アクションリンクメニュー	このオブジェクトは、アクションリンクのグループをダッシュボードに埋め込むために使用します。ユーザーは、実行する適切なアクションをアクションリンクのグループから選択できます。
リンクまたはイメージ	このオブジェクトは、外部ページや分析へのリンクを追加するために使用します。
埋め込みコンテンツ	このオブジェクトは、指定した URL のコンテンツをダッシュボードに埋め込むために使用します。
テキスト	このオブジェクトは、ヒントや指示を示す場合など、テキストをダッシュボードに埋め込むために使用します。
フォルダ	このオブジェクトは、ユーザーがダッシュボードからカタログ内の別の分析に移動できるように、分析フォルダのビューをダッシュボードに埋め込むために使用します。

次の手順では、ダッシュボードの編集方法について説明します。

**作業前の準備。**ダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。個人用ダッシュボード(マイダッシュボード)以外のダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[ダッシュボードの管理]権限も割り当てられている必要があります。また、/[共有フォルダ]/[移行された全社共有フォルダ]に格納されているカスタムダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。

#### ダッシュボードを編集するには

- 1 [分析]タブをクリックします。

- 2 [ホーム]ページで、[カタログ]をクリックします。
- 3 編集するダッシュボードに移動します。  
**注:** 個々のダッシュボードページを編集することもできます。
- 4 ツールバーの[編集]アイコンをクリックします。
- 5 ダッシュボードビルダーで、必要に応じて次のタスクを1つ以上実行します。
  - ダッシュボードページまたはサブページを追加します。
    - ダッシュボードページを追加アイコンをクリックし、目的のオプションを選択します。
  - ダッシュボードページにコンテンツを追加します。
    - カタログからダッシュボードページレイアウトにダッシュボードオブジェクトや項目をドラッグ&ドロップします。

ダッシュボードを編集するときに適用される考慮事項の詳細は、「[ダッシュボードを編集または表示するときの考慮事項 \(ページ 1060\)](#)」を参照してください。

  - ダッシュボードページを削除します。
    - ページのタブをクリックした後、[現在のページの削除]アイコンをクリックします。
  - [ツール]アイコンで使用可能なオプションを使用して、次の操作を行います。
    - ダッシュボードおよびダッシュボードページのプロパティを設定します。
    - ダッシュボードページの印刷とエクスポートに関する設定を指定します。
    - カスタマイズした設定が指定されている分析を除き、分析とともにダッシュボードページに表示するリンクを(レポートリンクダイアログボックスで)指定します。
    - 実行時にダッシュボードページにプロンプトの[適用]ボタンと[リセット]ボタンを含めるか、除外するかを指定します。この設定はダッシュボードページに適用され、ダッシュボードのプロパティにあるプロンプトの[適用]ボタンおよびプロンプトの[リセット]ボタンフィールドが[ページ設定の使用]に設定されている場合を除き、プロンプトの定義およびダッシュボードのプロパティにおける[適用]ボタンと[リセット]ボタンの設定より優先されます。
    - アクセス権があるダッシュボードの場所にある別のダッシュボードにページを公開します。この機能を使用すると、マイフォルダに保存されているダッシュボードに含まれるページでも、他のユーザーとページを共有できます。
    - ダッシュボードページやダッシュボードのナビゲーションパラメータを設定できるように、拡張ページプロパティを設定します。

**注:** ユーザーがページについて個人用の保存済みカスタマイズを作成できるようにするオプションは常に選択され、選択を解除することはできません。
- 6 オブジェクトのプロパティを編集するには、オブジェクトの[プロパティ]アイコンをクリックします。  
詳細は、「[ダッシュボードプロンプトと分析のプロパティの編集 \(ページ 1071\)](#)」を参照してください。
- 7 オブジェクトをダッシュボードページから削除するには、オブジェクトの[削除]アイコンをクリックします。  
**注:** オブジェクトをダッシュボードから削除した場合、オブジェクトは現在のダッシュボードページからのみ削除されません。オブジェクトがすでにカタログに保存されている場合、カタログから削除されることはありません。
- 8 変更が終了したら、ダッシュボードを保存します。  
**ヒント:** ダッシュボードビルダーで[プレビュー]をクリックすると、ダッシュボードページをいつでもプレビューできます。
- 9 ダッシュボードビルダーを終了し、ダッシュボードを開くには、[実行]をクリックします。

## マイダッシュボードの使用

各ユーザーは、マイダッシュボードという個人用ダッシュボードを Oracle CRM On Demand で使用できます。最初、マイダッシュボードにはコンテンツがありません。ユーザー役割に[V3 分析へのアクセス]権限が含まれている場合、ユーザー

役割で他のダッシュボードの作成や編集が許可されていなくても、自分の個人用ダッシュボードにアクセスし、コンテンツを追加できます。マイダッシュボードにページやサブページを追加することもできます。

次の手順では、個人用ダッシュボードにアクセスする方法について説明します。

### マイダッシュボードを開くには

- 1 [分析]タブをクリックします。
- 2 [ダッシュボード]ドロップダウンリストで、マイダッシュボードを選択します。

次の手順では、個人用ダッシュボードにコンテンツを追加する方法について説明します。

### マイダッシュボードにコンテンツを追加するには

- 1 マイダッシュボードを開きます。
- 2 ページオプションアイコンをクリックし、オプションのドロップダウンリストから[ダッシュボードの編集]を選択します。
- 3 ダッシュボードビルダーで、目的のコンテンツをダッシュボードに追加します。  
ダッシュボードの編集の詳細は、「[ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)」を参照してください。
- 4 変更が終了したら、ダッシュボードを保存します。

### ダッシュボードプロンプトの作成

ダッシュボードプロンプトを使用すると、エンドユーザーは、ダッシュボードに埋め込まれている一部またはすべての分析のフィルターに使用するデータ値を実行時に指定できます。プロンプトの設定に応じて、フィルターによって、ダッシュボードに含まれているすべての分析のコンテンツが決定される場合や、特定のダッシュボードページ上のすべての分析のコンテンツが決定される場合があります。

ダッシュボードレベルで作成されるプロンプトは、ダッシュボードプロンプトと呼ばれます。これは、このプロンプトが特定ダッシュボードの外部で作成され、カタログにオブジェクトとして保存された後、このプロンプトに指定されたカラムを含むダッシュボードまたはダッシュボードページに追加できるためです。ダッシュボードプロンプトは、カラムプロンプト、変数プロンプト、イメージプロンプトまたは通貨プロンプトにできます。ダッシュボードプロンプトは、作成した1つのプロンプトを何回も使用できるため、再利用可能です。プロンプトオブジェクトが更新および保存されると、そのプロンプトが使用されているすべてのダッシュボードに更新内容が即時に表示されます。

ダッシュボードプロンプトを作成するときには、次の考慮事項が適用されます。

- プロンプトに追加するカラムの数がパフォーマンスに影響を与えることがあります。通常は、カラムの数を可能な限り少数に制限してください。
- ほとんどの場合、ダッシュボードの分析に含まれていないカラムをダッシュボードプロンプトに含めることができます。プロンプトのカラムのうち分析に含まれていないものでは、その分析はフィルターされません。  
ただし、プレゼンテーション変数を設定しないカラムプロンプトがダッシュボードプロンプトで使用されている場合、ダッシュボードプロンプトのカラムはすべて、ダッシュボードプロンプトでフィルターする埋め込み分析に含まれている必要があります。さらに、分析内の関連する各カラムについて、演算子が[プロンプトで使用]に設定されているフィルターを指定する必要があります。ダッシュボードプロンプトのカラムは、選択されたカラムペインに表示されている必要はありません。

### ダッシュボードプロンプトを作成するには

- 1 [分析]タブをクリックします。
- 2 [ホーム]ページの[作成]セクションで、[ダッシュボードプロンプト]をクリックします。
- 3 サブジェクトエリアを選択メニューから、プロンプトを作成するサブジェクトエリアを選択します。
- 4 [定義]ペインで、[新規]アイコンをクリックし、目的のプロンプトのタイプを選択します。
- 5 プロンプトの詳細を指定した後、保存します。

プロンプトについて定義する詳細に関する情報は、次のトピックを参照してください。

- [分析でのカラムプロンプトの追加 \(ページ 1015\)](#)
- [分析での通貨プロンプトの追加 \(ページ 1016\)](#)
- [分析でのイメージプロンプトの追加 \(ページ 1017\)](#)
- [分析での変数プロンプトの追加 \(ページ 1018\)](#)

## ダッシュボードへのプロンプトの追加

ダッシュボードまたはダッシュボード内の個々のページにプロンプトを追加すると、ユーザーは、ダッシュボードを再実行する必要なく、様々な値を要求できます。ユーザーがプロンプトで選択した値によって、ダッシュボードまたはダッシュボードページ内の、すべての分析のコンテンツが決定されます。

ダッシュボードを実行するユーザーに表示されないプロンプトを追加することもできます。非表示のプロンプトが含まれているダッシュボードをユーザーが実行すると、ダッシュボードまたはダッシュボードページ内の分析が、プロンプトで指定したデフォルト値によって自動的にフィルターされ、ユーザーが別の値を選択することはできません。ダッシュボードレベルおよびダッシュボードページレベルで非表示のプロンプトを追加できます。

**注:** ダッシュボードに追加するダッシュボードプロンプトはカタログ内に存在し、アクセス権があるフォルダに保存されている必要があります。ダッシュボードプロンプトの作成の詳細は、「[ダッシュボードプロンプトの作成 \(ページ 1065\)](#)」を参照してください。さらに、プロンプトがユーザーに表示されないようにする場合は、プロンプトのデフォルト値を定義する必要があります。

次の手順では、表示されるプロンプトをダッシュボードに追加する方法について説明します。

**作業前の準備。**ダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。個人用ダッシュボード(マイダッシュボード)以外のダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[ダッシュボードの管理]権限も割り当てられている必要があります。また、/[共有フォルダ]/[移行された全社共有フォルダ]に格納されているカスタムダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。

### プロンプトをダッシュボードまたはダッシュボードページに追加するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。  
ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開く方法の詳細は、「[ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)」を参照してください。
- 2 ダッシュボードビルダーの[カタログ]ペインで、ダッシュボードプロンプトを探し、ダッシュボードページのセクションにドラッグ&ドロップします。
- 3 プロンプトをダッシュボード全体に適用するか、このページにのみ適用するかを指定するには、ダッシュボードプロンプトオブジェクトの[プロパティ]アイコンをクリックし、[ダッシュボード]または[ページ]を選択します。
- 4 ダッシュボードを保存します。

次の手順では、ダッシュボード内のすべての分析に適用される非表示のプロンプトを追加する方法について説明します。

### 非表示のプロンプトをダッシュボードに追加するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。
- 2 ダッシュボードビルダーで、[ツール]アイコンをクリックし、[ダッシュボードのプロパティ]を選択します。
- 3 [ダッシュボードのプロパティ]ダイアログボックスで、フィルターと変数項目の編集アイコンをクリックします。
- 4 緑のプラス記号(+)アイコンをクリックし、カタログからダッシュボードプロンプトを選択します。
- 5 [OK]をクリックします。

次の手順では、1つのダッシュボードページ内の分析に適用される非表示のプロンプトを追加する方法について説明します。

## 非表示のプロンプトをダッシュボードページに追加するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。
- 2 [ツール]アイコンをクリックし、[ダッシュボードのプロパティ]を選択します。
- 3 [ダッシュボードのプロパティ]ダイアログボックスのダッシュボードページセクションで、プロンプトを追加するページをクリックした後、デフォルトのフィルターと変数を取得するためのプロンプトの選択アイコンをクリックします。
- 4 緑のプラス記号(+)アイコンをクリックし、カタログからダッシュボードプロンプトを選択します。
- 5 [OK]をクリックします。

## ダッシュボードページの外観の管理

このトピックでは、ダッシュボードページの外観を管理する方法について説明します。

カラムはダッシュボード上のコンテンツを揃えるために使用されます。コンテンツはカラム内のセクションに格納されます。カラムは、追加または削除したり、ピクセル単位やダッシュボードページに対する比率で幅を設定したりすることができます。

ダッシュボードページに複数のカラムがある場合は、カラムを改行してページ内で整理することができますたとえば、2つのカラムが横に並んでいるときに、右のカラムを改行すると、右のカラムが左のカラムの下に移動します。それぞれのカラムの幅は、2つのカラムが横に並んでいたときの全体幅まで広がります。3つのカラムが横に並んでいるときに、中央のカラムを改行すると、右側の2つのカラムが一番左のカラムの下に移動します。一番左のカラムの幅は、3つのカラムが横に並んでいたときの左側の2つのカラムの全体幅まで広がります。

**作業前の準備。**ダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。個人用ダッシュボード(マイダッシュボード)以外のダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[ダッシュボードの管理]権限も割り当てられている必要があります。また、/[共有フォルダ]/[移行された全社共有フォルダ]に格納されているカスタムダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。

### カラムの幅を設定するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。  
ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開く方法の詳細は、「[ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)」を参照してください。
- 2 ダッシュボードビルダーで、カラムの[プロパティ]アイコンをクリックし、カラムのプロパティを選択します。
- 3 列のプロパティダイアログボックスで、追加の書式設定オプションリンクを展開します。
- 4 [追加の書式設定オプション]セクションで次の操作を実行します。
  - [ダッシュボードのプロパティ]ダイアログボックスのページサイズ設定で選択したオプションによってカラムのサイズを決定する場合は、[最適]を選択します。
  - カラム幅のサイズまたは最小サイズを指定する場合は、[特定のサイズ]または[最小サイズ]を選択し、次のように特定のサイズまたは最小サイズの詳細を指定します。
    - 幅をピクセル単位で指定する場合は、ピクセル数を入力します(たとえば、200 など)。
    - 幅をダッシュボードページに対する比率で指定する場合は、パーセント記号(%)を使用します(たとえば、20% など)。
- 5 [OK]をクリックします。

### カラム区切りを追加するには

- カラムの[プロパティ]アイコンをクリックし、[区切り]を選択して、適切な区切りのタイプを選択します。
  - **区切りがありません。**上にあるカラムの横にカラムを配置するには、このオプションを選択します。
  - **カラム区切り。**現在左(または横)にあるカラムの下にカラムを配置するには、このオプションを選択します。

- **カラム区切りのあるページ区切り。**印刷済みバージョンおよび PDF バージョンで別のページにカラムを配置するには、このオプションを選択します。また、このオプションでは、カラム区切りオプションを選択していない場合、横にあるカラムの下にカラムが配置されます。

**注:** [区切り]オプションは、ページに複数のカラムがある場合のみ、最初のカラムの後のカラムに対してのみ使用可能です。

ユーザーがページをスクロールした場合でも、ページの最初のカラムが常にページの上部に表示されるように強制できます。

#### **最初のカラムを常にページの上部に表示するには**

- 最初のカラムの[プロパティ]アイコンをクリックし、固定を選択します。

#### **カラムへのセクションの追加**

セクションは、ダッシュボードのコンテンツを格納するためにカラム内で使用されます。セクションは、デフォルトでは垂直に整列されます。カラムには必要な数のセクションをドラッグできます。

コンテンツを入れるためのセクションを追加せずにカラムにコンテンツをドラッグ & ドロップすると、セクションが自動的に作成されます。

任意のカラムから別のカラムにセクションをドラッグすると、そのセクションのコンテンツも一緒に移動します。

#### **カラムにセクションを追加するには**

- 選択ペインから、[Dashboard Objects (ダッシュボードオブジェクト)] エリアのセクションオブジェクトをカラムにドラッグ & ドロップします。

セクションのドロップ先として適したカラム内の場所に移動すると、カラムが強調表示されます。

#### **セクション内でのコンテンツの配置**

すでに単一のオブジェクトが含まれているセクションにオブジェクトをドラッグする場合、セクション内にオブジェクトを水平または垂直にドロップするように選択できます。これにより、セクションのレイアウトが設定されます。ただし、ここで説明するように、後でセクションのレイアウトを変更できます。

#### **セクションのコンテンツを水平に配置するには**

- セクションの[水平方向レイアウト]アイコンをクリックします。

#### **セクションのコンテンツを垂直に配置するには**

- セクションの[垂直方向レイアウト]アイコンをクリックします。

また、ダッシュボードに書式設定を適用することもできます。詳細は、「[ダッシュボードへの書式設定の適用 \(ページ 1072\)](#)」を参照してください。

#### **ダッシュボードページへのコンテンツの条件付き表示**

ダッシュボードとそのコンテンツのセクション全体を、分析によって戻されたブール値に基づいて、条件付きで表示できます。同様に、アクションリンクを条件付きで表示できます。

**作業前の準備。**ダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。個人用ダッシュボード(マイダッシュボード)以外のダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[ダッシュボードの管理]権限も割り当てられている必要があります。また、/[共有フォルダ]/[移行された全社共有フォルダ]に格納されているカスタムダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。

### ダッシュボードページでセクションを条件付きで表示するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。  
ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開く方法の詳細は、「[ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)」を参照してください。
- 2 セクションの[プロパティ]アイコンをクリックして、[条件]を選択します。
- 3 [セクション条件]ダイアログボックスで、新規条件を作成するか、カタログから保存済みの条件を選択します。
- 4 [OK]をクリックします。

### ダッシュボードページでアクションリンクを条件付きで表示するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。
- 2 レイアウトにアクションリンクがまだ追加されていない場合は、追加します。
- 3 アクションリンクオブジェクトの[プロパティ]アイコンをクリックします。
- 4 アクションリンクのプロパティダイアログボックスで次の操作を実行します。
  - a [条件付き]ラジオボタンを選択します。
  - b [条件]フィールドで、新規条件を作成するか、カタログから保存済みの条件を選択します。
  - c [OK]をクリックします。

**ヒント:** セクションまたはアクションリンクの新規条件を作成する場合、[条件]フィールドの横にある[詳細]アイコンをクリックして、カタログに条件を保存できます。

### ダッシュボードページへのテキストリンクとイメージリンクの追加

ダッシュボードにテキストリンクまたはイメージリンクを追加して、ユーザーがそのリンクをクリックしたときに実行される動作を指定することができます。たとえば、別の Web サイトやダッシュボードに移動したり、ドキュメントを開いたり、アプリケーションを起動したり、ブラウザがサポートするその他のアクションを実行することができます。リンクを使わず、イメージまたはテキストだけを追加することもできます。

**作業前の準備。**ダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。個人用ダッシュボード(マイダッシュボード)以外のダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[ダッシュボードの管理]権限も割り当てられている必要があります。また、/[共有フォルダ]/[移行された全社共有フォルダ]に格納されているカスタムダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。

### ダッシュボードページにテキストリンクまたはイメージリンクを追加するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。  
ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開く方法の詳細は、「[ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)」を参照してください。
- 2 ダッシュボードビルダーで、ダッシュボードオブジェクトペインから[リンクまたはイメージ]オブジェクトをダッシュボードページのセクションにドラッグ & ドロップします。
- 3 オブジェクトの[プロパティ]アイコンをクリックします。  
[リンクまたはイメージプロパティ]ダイアログボックスが表示されます。
- 4 選択項目を指定します。
  - テキストリンクの場合は、[キャプション]フィールドにテキストを入力します。
  - イメージリンクでは、[イメージの選択]をクリックし、[イメージの選択]ダイアログボックスでイメージを選択するか、イメージの場所と名前を[URL]フィールドに入力して、[OK]をクリックします。  
場所は URL として指定します。

イメージにキャプションを表示する場合は、[キャプション]フィールドにイメージのキャプションを入力し、[位置]ドロップダウンリストでイメージに相対的なキャプションの表示位置を選択します。

- 5 ユーザーがテキストまたはイメージをクリックしたときに実行される動作を指定します。
- ユーザーがリンクまたはイメージをクリックしたときに分析またはダッシュボードが表示されるように指定するには、[分析またはダッシュボード]ラジオボタンを選択し、[参照]ボタンをクリックして分析またはダッシュボードを指定します。
  - Web サイト、ドキュメント、またはプログラムを開くなどの別のアクションが実行されるように指定する場合は、移動先として URL を指定し、移動先オプションに続くフィールドにフルパスを入力します。[ターゲット]エリアで、ユーザーの既存のブラウザウィンドウまたは新しいウィンドウに移動先を表示するかどうかを選択します。
- リンクは、ブラウザが解釈可能な URL (Uniform Resource Locator) として定義されます。URL は、Web サイト、ドキュメント、イメージ、FTP サイト、ニュースグループなどを指すことができます。ご使用のブラウザによっても異なりますが、次が有効な URL の例です。

`http://home.netscape.com/index.html`

`ftp://ftp.microsoft.com`

`news:news.announce.newusers`

リンク可能な各種の内部または外部コンテンツに関する詳細は、以下の表を参照してください。

**ヒント:** 移動先がユーザーの既存のブラウザウィンドウまたは新規ウィンドウに表示されるかどうかを選択する場合は、次の情報に注意してください。電子メールの送信やプログラムの実行を除くアクションごとに、リンクの表示方法を制御できます。ダッシュボードの表示ペインでアクションを実行する場合は、現在のウィンドウを選択してください。ダッシュボードはアクティブなままですが、バックグラウンドになります。新しいブラウザウィンドウでアクションを行う場合は、新しいウィンドウを選択してください。

**注:** リンクを使わずに、テキストまたはイメージのみを追加する場合は、[移動先]オプションの次のフィールドを空白にしておきます。

- 6 [OK]をクリックします。
- 7 ダッシュボードを保存します。

次の表では、ダッシュボードビルダーを使用したテキストリンクまたはイメージの追加用のリンクオプションについて説明します。

リンクオプション	コメント
Web サイトまたはドキュメント	サイトまたはドキュメントの URL またはアドレスを指定する必要があります。使用しているブラウザのアドレステキストボックスまたは場所テキストボックスから送信先のアドレスをコピーして、貼り付けることができます。
指定したユーザーへの電子メールの送信	次のような mailto URL を指定する必要があります。 <code>mailto:support@oracle.com</code> このリンクを選択すると、[宛先]フィールドにメールアドレスが入力された状態でメールアプリケーションが起動します(ブラウザがメールプログラムの起動を制御します)。

## ダッシュボードページへの分析フォルダのビューの追加

[分析]フォルダのビューとそのコンテンツをダッシュボードに追加できます。たとえば、頻繁に実行する分析のコレクションがフォルダに保存されている場合があります。そのフォルダのビューをダッシュボードに追加できます。その場合、ダッシュボードを表示すると、ダッシュボードでそのフォルダを開いて、保存されているリクエストに移動し、リクエストをクリックして実行できます。

**作業前の準備。**ダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。個人用ダッシュボード(マイダッシュボード)以外のダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[ダッ

ダッシュボードの管理]権限も割り当てられている必要があります。また、/[共有フォルダ]/[移行された全社共有フォルダ]に格納されているカスタムダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。

### [分析]フォルダのビューをダッシュボードページに追加するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。  
ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開く方法の詳細は、「[ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)」を参照してください。
- 2 ダッシュボードビルダーの[カタログ]ペインで、必要なフォルダを検索し、ダッシュボードページのセクションにフォルダをドラッグ & ドロップします。
- 3 ダッシュボードを保存します。

### ユーザーがダッシュボードページをドリルダウンしたときの結果の表示方法の管理

ユーザーがダッシュボードで分析をドリルダウンするときに、結果が表示される方法を制御できます。結果は、次の方法のいずれかで表示できます。

- 元の分析と置き換えて、新しい結果をダッシュボードに直接表示できます。  
これはデフォルトの動作として設定されています。元の分析によって占有されたエリアは、新しい結果を表示するために自動的にサイズが変更されます。
- ダッシュボード全体を新しい結果で置き換えることができます。

この動作はダッシュボードビルダーのドリル有効オプションで制御します。このオプションはセクションレベルで設定されます。つまり、セクション内のドリル可能なすべての分析に適用されます。ブラウザの[戻る]ボタンをクリックすると、元の分析またはダッシュボードに戻ることができます。

**作業前の準備。**ダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。個人用ダッシュボード(マイダッシュボード)以外のダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[ダッシュボードの管理]権限も割り当てられている必要があります。また、/[共有フォルダ]/[移行された全社共有フォルダ]に格納されているカスタムダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。

### ユーザーがダッシュボードページでドリルダウンするときの結果の表示方法を制御するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。  
ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開く方法の詳細は、「[ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)」を参照してください。
- 2 ダッシュボードビルダーで、セクションの[プロパティ]アイコンをクリックし、ドリル有効オプションを選択します。
  - 新しい結果をダッシュボードに直接表示するには、[ドリル有効]をクリックして選択します。選択すると、このオプションの横にチェックマークが表示されます。
  - ダッシュボードを新しい結果で置き換えるには、[ドリル有効]をクリックしてチェックマークを解除します。

### ダッシュボードプロンプトと分析のプロパティの編集

カタログからダッシュボードに追加された、ダッシュボードプロンプトと分析のプロパティを編集できます。

**注:** ここで説明されるとおりに、インタラクティブダッシュボードのプロンプトと分析のプロパティを編集する場合は、作業しているページに加えたその他の変更も保存されます。

**作業前の準備。**ダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。個人用ダッシュボード(マイダッシュボード)以外のダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[ダッシュボードの管理]権限も割り当てられている必要があります。また、/[共有フォルダ]/[移行された全社共有フォルダ]に格

納されているカスタムダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。

### ダッシュボードプロンプトのプロパティを編集するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。  
ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開く方法の詳細は、「[ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)」を参照してください。
- 2 ダッシュボードプロンプトの[プロパティ]アイコンをクリックして、変更するプロパティを選択します。
  - 有効範囲。  
プロンプトがダッシュボードのすべての分析に適用されるか、現在のページの分析にのみ適用されるかを選択します。
  - プロンプトリンク。  
実行時にプロンプトの[編集]リンクをユーザーに表示するかどうか指定します。
- 3 [OK]をクリックします。
- 4 ダッシュボードを保存します。

### ダッシュボード分析のプロパティを編集するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。
- 2 ダッシュボードビルダーで、分析の[プロパティ]アイコンをクリックして、変更するプロパティを選択します。
  - 結果の表示  
[セクション]オプションの[埋め込み]を選択する場合、リクエストが自動的に実行され、結果がダッシュボードに直接表示されます。このオプションは、分析に対してデフォルトで選択されています。  
または、ユーザーがリクエストを実行するためにクリックする必要があるリンクとしてリクエストを表示することを選択できます。また、結果をダッシュボードまたは個別ウィンドウで表示するかどうかを指定できます。
  - レポートリンク  
このオプションは、レポートリンクダイアログボックスを開きます。このダイアログボックスで、分析とともにダッシュボードページに表示するリンクを選択できます。
  - ビューの表示  
このオプションは、分析の使用可能なビューを表示します。表示するビューを選択できます。
  - 名前変更  
このオプションは、[名前変更]ダイアログボックスを開きます。このダイアログボックスで、分析の新しい名前を入力できます。
- 3 [OK]をクリックします。
- 4 ダッシュボードを保存します。

### ダッシュボードへの書式設定の適用

ダッシュボードビルダーの書式設定ダイアログボックスでは、ダッシュボードのビジュアル属性にアクセスして、制御できます。書式設定するオブジェクトによって、ダイアログボックスには、フォント、セル、境界制御、背景色、セルパディングなどの追加の書式設定オプションなどの異なるオプションが表示されます。書式設定を行うと、背景色や罫線などの、ダッシュボードのカラムおよびセクションの外観に影響します。

水平および垂直アラインメントの選択を表示する場合、これらはワードプロセッサで行端揃えを選択する場合に似ています。垂直アラインメントは、カラムが他のカラムの複数のロウにまたがっていない場合には効果がありません。

**作業前の準備。**ダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。個人用ダッシュボード(マイダッシュボード)以外のダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[ダッシュボードの管理]権限も割り当てられている必要があります。また、/[共有フォルダ]/[移行された全社共有フォルダ]に格

納されているカスタムダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。

### ダッシュボードに書式設定を適用するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。  
ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開く方法の詳細は、「[ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)」を参照してください。
- 2 ダッシュボードビルダーで、カラムまたはセクションの[プロパティ]ボタンをクリックして、カラムのプロパティまたは[セクションの書式設定]オプションを選択します。
- 3 [セル]エリアで、アライメントと背景色を設定します。  
**注:** 水平アライメントでは、テキストデータの最も一般的な行端揃えは[左]です。数値データでは、[右]が最も一般的です。  
  
垂直アライメントは、カラムが他のカラムの複数のロウにまたがっていない場合には効果がありません。
- 4 [境界]エリアで、境界の位置、色、セルのスタイルを選択します。  
**ヒント:** [位置]ドロップダウンリストのそばの最上部の境界、左側の境界または右側の境界をクリックすると、カスタムの境界を選択したり、選択を解除したりできます。
- 5 セル内の余白を設定するには、[Additional Formatting Options (書式関連オプション)]をクリックし、セルの内容の幅と高さ、および内容の上、下、左、右の余白の値を指定します。  
値はピクセル単位で指定します。
- 6 Oracle CRM On Demand スタイルシートで指定したスタイルおよびクラス要素を上書きするには、カスタム CSS スタイルオプションエリアで選択を行います。
  - a 使用する設定をクリックします。
  - b クラス、スタイルまたはスタイルシートの位置を指定します。**注:** 高度なスタイルオプションは、カスケードリングスタイルシートの使用方法を知っているユーザーを対象としています。
- 7 [OK]をクリックします。

### ダッシュボードの印刷およびエクスポートのオプションの変更

ダッシュボードから、PDF 出力のページ設定およびヘッダーとフッターの内容を指定できます。ダッシュボードとビューは、Adobe Acrobat PDF 形式で印刷されます。Adobe PDF を使用して印刷するには、Adobe Reader 6.0 以上が必要です。

ヘッダーまたはフッターを追加する場合、テキストは印刷可能な HTML 出力と PDF 出力の両方で表示され、通常、ヘッダーまたはフッターテキストに適用した書式設定は両方のタイプの出力に適用されます。ただし、Oracle CRM On Demand スタイルシートで指定したスタイルおよびクラス要素を上書きするオプションは、HTML 出力にのみ適用されます。

**注:** 指定した印刷の選択項目は PDF 出力にのみ適用されます。ローカルプリンタまたはネットワークプリンタで PDF を印刷する場合、ペーパーサイズなどのブラウザで指定した印刷の選択項目が有効になります。

**作業前の準備.** ダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。個人用ダッシュボード(マイダッシュボード)以外のダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[ダッシュボードの管理]権限も割り当てられている必要があります。また、/[共有フォルダ]/[移行された全社共有フォルダ]に格納されているカスタムダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。

### ダッシュボードの印刷およびエクスポートのオプションを変更するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。  
ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開く方法の詳細は、「[ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)」を参照してください。
- 2 [ツール]アイコンをクリックして、印刷およびエクスポートのプロパティを選択します。  
印刷およびエクスポートの制御ダイアログボックスが表示されます。
- 3 ページ設定に関する選択事項を指定します。  
**注:** 標準印刷レイアウトオプションによって、ユーザーがダッシュボードを印刷できるかどうかが決まされ、標準 Excel 出力オプションによって、ユーザーがダッシュボードおよびダッシュボードのページをエクスポートできるかどうかが決まされます。これらの設定は、Web アプレット、Web タブ、または Web リンクなどのダッシュボードが埋め込まれているエリアからユーザーがダッシュボードを実行したとき、およびユーザーが[分析]ページからダッシュボードを実行したときに適用されます。ユーザーがダッシュボードを印刷しないようにする場合、またはダッシュボードおよびダッシュボードページをエクスポートしないようにする場合は、該当するチェックボックスをオフにします。
- 4 ヘッダーまたはフッターを追加するには、次の操作を行います。
  - a 該当するオプションを選択して、[編集]をクリックします。
  - b ダイアログボックスのオプションを使用して、ヘッダーまたはフッターを構成します。  
ヘッダーとフッターには、それぞれ最大 3 行まで指定できます。
  - c ヘッダーまたはフッター要素に整形書式設定を適用するには、書式設定ボタンをクリックして、[書式の編集]ダイアログボックスを開きます。
  - d フォント、セルエリア、境界エリアおよび追加の書式設定オプションを選択します。  
**注:** 一部の書式設定オプションの詳細は、「[ダッシュボードへの書式設定の適用 \(ページ 1072\)](#)」を参照してください。
  - e [OK]をクリックして、[書式の編集]ダイアログボックスを閉じます。
  - f [OK]をクリックしてヘッダーまたはフッターを保存します。
- 5 印刷およびエクスポートのオプションの変更が終了した後、[OK]をクリックします。

## ダッシュボードのプロパティの変更

ダッシュボード全体のプロパティを設定でき、ページを削除したり、順序変更したり、非表示にしたりすることができます。ダッシュボードのプロパティを変更すると、使用したページのすべての変更内容が自動的に保存されます。

**作業前の準備。**ダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。個人用ダッシュボード(マイダッシュボード)以外のダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[ダッシュボードの管理]権限も割り当てられている必要があります。また、/[共有フォルダ]/[移行された全社共有フォルダ]に格納されているカスタムダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。

### ダッシュボードのプロパティを変更するには

- 1 ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開きます。  
ダッシュボードビルダーでダッシュボードを開く方法の詳細は、「[ダッシュボードの編集 \(ページ 1063\)](#)」を参照してください。
- 2 [ツール]アイコンをクリックし、[ダッシュボードのプロパティ]を選択します。
- 3 [ダッシュボードのプロパティ]ダイアログボックスで変更を加えます。  
次に、[ダッシュボードのプロパティ]ダイアログボックスで実行できるアクションの一部を示します。
  - ダッシュボードの説明を追加します。説明は保存されますが、ダッシュボードには表示されません。
  - ダッシュボードページの順序を変更します。移動するページを選択し、方向矢印を使用してページを新しい場所に移動します。

- ダッシュボードページを非表示にします。これにより、ページを他のユーザーに対して非表示にできます。たとえば、現在ページに変更を加えている場合、変更が完了するまで他のユーザーに対してページを非表示にする場合があります。ただし、現在そのページを表示しているユーザーにはページが表示されたままになります。変更が終了したら、[ページの非表示]チェックボックスを再度オフにして、他のユーザーにページが表示されるようにする必要があります。

**注意:** ページの非表示と順序変更以外の、[ダッシュボードのプロパティ]ダイアログボックスのダッシュボードページセクションで実行するアクションは、[取消]をクリックしてダイアログボックスを閉じた場合、元に戻すことができません。

- ダッシュボードページの名前を変更します。ダッシュボードページの名前を変更する場合、以前の名前へのユーザーの参照を保持できます。このアクションにより、カタログ内の名前を変更したダッシュボードページをポイントするショートカットが、以前の名前で作成されます。
- ダッシュボードページを削除します。

#### 4 [OK]をクリックして変更を保存します。

**注:** ダッシュボードページの権限を変更することはできません。[ダッシュボードのプロパティ]ダイアログボックスの[セキュリティ]アイコンが無効です。

## ダッシュボード名の変更

次の手順では、ダッシュボードの名前を変更する方法について説明します。

**作業前の準備。**ダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[V3 分析へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。個人用ダッシュボード(マイダッシュボード)以外のダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[ダッシュボードの管理]権限も割り当てられている必要があります。また、/[共有フォルダ]/[移行された全社共有フォルダ]に格納されているカスタムダッシュボードを編集するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が含まれている必要があります。

### ダッシュボードの名前を変更するには

- 1 [分析]タブをクリックします。
- 2 [ホーム]ページで、[カタログ]をクリックします。
- 3 名前を変更するダッシュボードに移動します。
- 4 ダッシュボード名を右クリックし、ドロップダウンメニューから[名前変更]を選択します。
- 5 ダッシュボードの新しい名前を入力します。

ダッシュボードの名前を変更する場合、以前の名前へのユーザーの参照を保持することができます。カタログ内の名前を変更したダッシュボードをポイントするショートカットが、以前の名前で作成されます。

- 6 [OK]をクリックして変更を保存します。

## 分析におけるダッシュボードの表示の管理

[役割およびアクセスの管理]権限および[ダッシュボードの管理]権限がユーザーの役割に含まれている場合は、個々のダッシュボードの表示を制御できます。表示はユーザーの役割に基づいて割り当てます。たとえば、ダッシュボードを選択して、[保守担当者]および[サービス管理者]のユーザー役割にダッシュボードの表示を許可できます。

ダッシュボードに表示を割り当てていない場合、ダッシュボードは無制限になり、すべてのユーザーが表示できるようになります。管理者および[カスタムレポートの管理]権限があるユーザーは、役割でアクセスが許可されていなくても、すべてのダッシュボードに常にアクセスできます。

**注意:** [分析ダッシュボードへのアクセス - 事前に作成されたダッシュボードの表示]権限では、組み込みダッシュボードへのユーザーのアクセスは制御されますが、カスタムダッシュボードへのアクセスは影響を受けません。

**ダッシュボードに表示を割り当てるには、次のようにします。**

- 1 [分析]タブをクリックします。
- 2 [管理]ペインで[ダッシュボード]をクリックします。
- 3 [全社共有フォルダ]など、ダッシュボードが含まれるフォルダに移動します。
- 4 リストからダッシュボードを選択して[編集]をクリックすると、[ダッシュボード表示]ページが表示されます。
- 5 [役割を追加]をクリックします。
- 6 [関連する役割]ページで、選択したダッシュボードにアクセスする必要がある各役割の横にある[選択]をクリックします。
- 7 役割の追加が終わったら、[OK]をクリックします。
- 8 [ダッシュボード表示の管理]ページに戻るには、ダッシュボード表示の管理に戻るリンクをクリックします。

**ダッシュボードから役割の表示権限を削除するには、次のようにします。**

- 1 [分析]タブをクリックします。
- 2 [管理]ペインで[ダッシュボード]をクリックします。
- 3 [全社共有フォルダ]など、ダッシュボードが含まれるフォルダに移動します。
- 4 リストからダッシュボードを選択して[編集]をクリックすると、[ダッシュボード詳細]ページが表示されます。
- 5 [関連する役割]ペインで、削除する役割(複数可)の横にある[削除]をクリックします。
- 6 [OK]をクリックして、削除を確認します。
- 7 役割の編集が終わったら、[OK]をクリックします。
- 8 [ダッシュボード表示の管理]ページに戻るには、ダッシュボード表示の管理に戻るリンクをクリックします。

役割のリストからすべての役割を削除すると、ダッシュボードの制限がなくなり、すべてのユーザーが表示できるようになります。

## 組み込みダッシュボード - [顧客]ダッシュボード

[顧客]ダッシュボードには、割り当てられた顧客に関する情報が格納され、確定セールス、予測セール、および人口統計的属性別の分析が含まれています。これらの分析は次の基準でフィルター処理できます。

- 会計四半期
- 会計年
- 地域
- 業種
- レポートレベル

フィルター値のいずれかを調整した後は、[適用]をクリックして、フィルターの新しい選択内容を分析に適用します。

[分析]タブに[顧客]ダッシュボードを表示するには、[ダッシュボード]メニューをプルダウンして[顧客]を選択します。

**注:** 組み込みダッシュボードで、データが更新された日付というラベルが付いたフィールドは、USER\_LAST\_REFRESH\_DT セッション変数の値を示します。この変数には、履歴データの最新更新の開始に関する、ユーザーのタイムゾーンでのタイムスタンプが格納されます。分析機能の以前のリリースでは、組み込み分析で LAST\_REFRESH\_DT 変数の値が示されました。

## 組み込みダッシュボード - [概観]ダッシュボード

[概観]ダッシュボードには、セールスの見通し、サービスの効果、上位の顧客、および商談に関する情報が格納されています。これらの分析は次の基準でフィルター処理できます。

- 会計四半期
- 会計年
- 地域

フィルター値のいずれかを調整した後は、[適用]をクリックして、フィルターの新しい選択内容を分析に適用します。

[分析]タブに[概観]ダッシュボードを表示するには、[ダッシュボード]メニューをプルダウンして[概観]を選択します。

**注:** 組み込みダッシュボードで、データが更新された日付というラベルが付いたフィールドは、USER\_LAST\_REFRESH\_DT セッション変数の値を示します。この変数には、履歴データの最新更新の開始に関する、ユーザーのタイムゾーンでのタイムスタンプが格納されます。分析機能の以前のリリースでは、組み込み分析で LAST\_REFRESH\_DT 変数の値が示されました。

## 組み込みダッシュボード - [パイプライン]ダッシュボード

[パイプライン]ダッシュボードには、予想セールス、確定セールス、パイプラインの品質と分散状況、顧客に関する情報が格納され、確定セールス、予測セール、および人口統計的属性別の分析が含まれています。これらの分析は次の基準でフィルター処理できます。

- 会計四半期
- 会計年
- 業種
- 取引サイズ
- パイプライン会計四半期
- パイプライン会計年

フィルター値のいずれかを調整した後は、[適用]をクリックして、フィルターの新しい選択内容を分析に適用します。

[分析]タブに[パイプライン]ダッシュボードを表示するには、[ダッシュボード]メニューをプルダウンして[パイプライン]を選択します。

**注:** 組み込みダッシュボードで、データが更新された日付というラベルが付いたフィールドは、USER\_LAST\_REFRESH\_DT セッション変数の値を示します。この変数には、履歴データの最新更新の開始に関する、ユーザーのタイムゾーンでのタイムスタンプが格納されます。分析機能の以前のリリースでは、組み込み分析で LAST\_REFRESH\_DT 変数の値が示されました。

## 組み込みダッシュボード - [セールス効果]ダッシュボード

[セールス効果]ダッシュボードには、取引に関する情報が格納されています。これらの分析は次の基準でフィルター処理できます。

- 会計四半期
- 会計年
- 地域
- 業種
- レポートレベル

フィルター値のいずれかを調整した後は、[適用]をクリックして、フィルターの新しい選択内容を分析に適用します。

[分析]タブに[セールス効果]ダッシュボードを表示するには、[ダッシュボード]メニューをプルダウンして[セールス効果]を選択します。

**注:** 組み込みダッシュボードで、データが更新された日付というラベルが付いたフィールドは、USER\_LAST\_REFRESH\_DT セッション変数の値を示します。この変数には、履歴データの最新更新の開始に関する、ユーザーのタイムゾーンでのタイムスタンプが格納されます。分析機能の以前のリリースでは、組み込み分析で LAST\_REFRESH\_DT 変数の値が示されました。

## 組み込みダッシュボード - [マーケティングの効果]ダッシュボード

[マーケティングの効果]ダッシュボードには、キャンペーンに関する情報が格納され、完了したキャンペーン、見込み客の推移、フォローアップ状況、見込み客情報源の傾向、および商談量の分析が含まれています。これらの分析は次の基準でフィルター処理できます。

- 会計四半期
- 会計年

フィルター値のいずれかを調整した後は、[適用]をクリックして、フィルターの新しい選択内容を分析に適用します。

[分析]タブに[マーケティングの効果]ダッシュボードを表示するには、[ダッシュボード]メニューをプルダウンして[マーケティングの効果]を選択します。

**注:** 組み込みダッシュボードで、データが更新された日付というラベルが付いたフィールドは、USER\_LAST\_REFRESH\_DT セッション変数の値を示します。この変数には、履歴データの最新更新の開始に関する、ユーザーのタイムゾーンでのタイムスタンプが格納されます。分析機能の以前のリリースでは、組み込み分析で LAST\_REFRESH\_DT 変数の値が示されました。

### 組み込みダッシュボード - [サービス]ダッシュボード

[サービス]ダッシュボードには、サービスレベルと顧客ロイヤルティに関する情報が格納されています。これらの分析は次の基準でフィルター処理できます。

- 会計四半期
- 会計年
- 状態

フィルター値のいずれかを調整した後は、[適用]をクリックして、フィルターの新しい選択内容を分析に適用します。

[分析]タブに[サービス]ダッシュボードを表示するには、[ダッシュボード]メニューをプルダウンして[サービス]を選択します。

**注:** 組み込みダッシュボードで、データが更新された日付というラベルが付いたフィールドは、USER\_LAST\_REFRESH\_DT セッション変数の値を示します。この変数には、履歴データの最新更新の開始に関する、ユーザーのタイムゾーンでのタイムスタンプが格納されます。分析機能の以前のリリースでは、組み込み分析で LAST\_REFRESH\_DT 変数の値が示されました。

## ブリーフィングブックの使用

ブリーフィングブックは、長期間にわたって作成する分析およびダッシュボードページのコレクションです。たとえば、サービスリクエストのブリーフィングブックを作成し、そのブリーフィングブックに対して、月ごとに最新のサービスリクエスト分析を追加できます。次に、ブリーフィングブックを開いて、サービスリクエストが長期間にわたってどのように変化するかを確認できます。その後、ブリーフィングブックを PDF または MHTML 形式でエクスポートして、他のユーザーと共有できます。

各ブリーフィングブックに追加する分析およびダッシュボードページは、更新可能(ブリーフィングブックを開くたびにコンテンツが最新のデータで更新される)またはスナップショット(コンテンツは同じまま)のいずれかにできます。データを長期間にわたって比較できるように保持する場合は、スナップショットを使用します。

次の表に、実行可能なアクションに対する権限の効果を示します。

権限	ダウンロード(PDF および MHTML)	マイフォルダ内のブリーフィングブックの管理	共有フォルダ内のブリーフィングブックの管理
V3 分析へのアクセス	はい		
個人レポートの管理	はい	はい	
カスタムレポートの管理	はい	はい	はい

ブリーフィングブックに追加する分析およびダッシュボードページのコンテンツは、オブジェクトの[印刷行]設定に影響されることに注意してください。[印刷行]設定は、各分析の[結果]タブにある[印刷とエクスポートのオプション]ダイアログボツ

クス、およびダッシュボードページの[ツール]メニューにあり、[表示可能]または[すべて]に設定できます。[印刷行]を[表示可能]に設定すると、分析またはダッシュボードページをブリーフィングブックに追加したユーザーに表示可能な行のみが表示されます。[印刷行]を[すべて]に設定すると、すべての行がブリーフィングブックに表示されます。

ブリーフィングブックに関する次のタスクを実行できます。

- [ブリーフィングブックの作成 \(ページ 1079\)](#)
- [ブリーフィングブックへの分析の追加 \(ページ 1080\)](#)
- [ブリーフィングブックへのダッシュボードページの追加 \(ページ 1080\)](#)
- [ブリーフィングブックの編集 \(ページ 1082\)](#)
- [ブリーフィングブックの表示およびエクスポート \(ページ 1082\)](#)

## ブリーフィングブックの作成

会社の販売部署ごとに1つ、製品ごとに1つなど、必要な数のブリーフィングブックを作成できます。

### 保存済みの分析またはダッシュボードページから新規のブリーフィングブックを作成するには

- 1 [分析]タブで、[カタログ]をクリックします。
- 2 分析を追加するには、次の手順に従います。
  - a 分析に移動します。
  - b 分析の名前で、右クリック(またはビュータイプに応じて[詳細]メニューをプルダウン)し、ブリーフィングブックへの追加を選択します。
- 3 ダッシュボードページを追加するには、次の手順に従います。
  - a ダッシュボードページに移動します。
  - b [実行]をクリックしてダッシュボードページを実行します。
  - c [ツール]メニューをプルダウンして、ブリーフィングブックへの追加を選択します。
- 4 [コンテンツタイプ]セクションで、次のいずれかを選択します。
  - **更新可能。**ブリーフィングブックを将来開くと、分析のコンテンツが最新の情報で更新されます。
  - **スナップショット。**ブリーフィングブックを将来開くと、現在の情報と正確に同じ分析のコンテンツが表示されます。これによって、この分析をそのまま保存し、別の時期に実行した同じ分析と比較できます。たとえば、毎月同じ分析のスナップショットを追加して、前月比での変化を評価できます。
- 5 ブリーフィングブックのナビゲーションリンクの使用セクションで、次のいずれかを選択します。ナビゲーションリンクは、ブリーフィングブックの目次セクションからそのブリーフィングブック内の特定のセクションへのリンクです。これは、ブックの目次に各章へのハイパーリンクを作成するのと同じです。ナビゲーションリンクは、後続の手順で定義します。
  - **いいえ。**ブリーフィングブックにナビゲーションリンクを含めません。
  - **はい。**ブリーフィングブックにナビゲーションリンクを含めます。[はい]を選択する場合は、使用するリンクの数も指定する必要があります(最大5)。
- 6 ブリーフィングブックのテキスト説明を入力します。
- 7 [参照]をクリックして、[名前を付けて保存]ダイアログボックスを表示します。
- 8 ブリーフィングブックの場所を選択し、[名前]フィールドにこのブリーフィングブックの名前を入力し、[OK]をクリックして[名前を付けて保存]ダイアログボックスを閉じます。
- 9 ブリーフィングブックのコンテンツの保存ダイアログボックスで、[OK]をクリックします。
 

選択したオブジェクトがブリーフィングブックに追加されたというメッセージが Oracle CRM On Demand に表示されません。

ブリーフィングブックの詳細は、次を参照してください。

- [ブリーフィングブックの使用 \(ページ 1078\)](#)
- [ブリーフィングブックへの分析の追加 \(ページ 1080\)](#)

- [ブリーフィングブックへのダッシュボードページの追加 \(ページ 1080\)](#)
- [ブリーフィングブックの編集 \(ページ 1082\)](#)
- [ブリーフィングブックの表示およびエクスポート \(ページ 1082\)](#)

## ブリーフィングブックへの分析の追加

ブリーフィングブックには複数の分析を追加できます。ブリーフィングブックに分析を追加する場合、そのブックの既存のコンテンツは上書きまたは置換されません。新しい分析はブリーフィングブック内に個別のオブジェクトとして追加されます。たとえば、毎月同じ分析を開いて、そのスナップショットをブリーフィングブックに保存できます。これによって、同じ分析の結果が長期間にわたってどのように変化するかを追跡できます。

### 既存のブリーフィングブックに保存済みの分析を追加するには

- 1 [分析]タブで、[カタログ]をクリックします。
- 2 分析に移動します。
- 3 分析の名前で、右クリック(またはビュータイプに応じて[詳細]メニューをプルダウン)し、ブリーフィングブックへの追加を選択します。
- 4 [コンテンツタイプ]セクションで、次のいずれかを選択します。
  - **更新可能。**ブリーフィングブックを将来開くと、分析のコンテンツが最新の情報で更新されます。
  - **スナップショット。**ブリーフィングブックを将来開くと、現在の情報と正確に同じ分析のコンテンツが表示されます。これによって、この分析をそのまま保存し、別の時期に実行した同じ分析と比較できます。たとえば、毎月同じ分析のスナップショットを追加して、前月比での変化を評価できます。
- 5 ブリーフィングブックのナビゲーションリンクの使用セクションで、次のいずれかを選択します。ナビゲーションリンクは、ブリーフィングブックの目次セクションからそのブリーフィングブック内の特定のセクションへのリンクです。これは、ブックの目次に各章へのハイパーリンクを作成するのと同じです。ナビゲーションリンクは、後続の手順で定義します。
  - **いいえ。**ブリーフィングブックにナビゲーションリンクを含めません。
  - **はい。**ブリーフィングブックにナビゲーションリンクを含めます。[はい]を選択する場合は、使用するリンクの数も指定する必要があります(最大 5)。
- 6 [参照]をクリックして、[名前を付けて保存]ダイアログボックスを表示します。
- 7 既存のブリーフィングブックに移動して選択し、[OK]をクリックして[名前を付けて保存]ダイアログボックスを閉じます。
- 8 ブリーフィングブックのコンテンツの保存ダイアログボックスで、[OK]をクリックします。分析がブリーフィングブックに追加されたというメッセージが Oracle CRM On Demand に表示されます。

ブリーフィングブックの詳細は、次を参照してください。

- [ブリーフィングブックの使用 \(ページ 1078\)](#)
- [ブリーフィングブックの作成 \(ページ 1079\)](#)
- [ブリーフィングブックへのダッシュボードページの追加 \(ページ 1080\)](#)
- [ブリーフィングブックの編集 \(ページ 1082\)](#)
- [ブリーフィングブックの表示およびエクスポート \(ページ 1082\)](#)

## ブリーフィングブックへのダッシュボードページの追加

ブリーフィングブックには複数のダッシュボードページを追加できます。たとえば、毎月同じダッシュボードページを開いて、そのスナップショットをブリーフィングブックに保存できます。これによって、同じダッシュボードページの結果が長期間にわたってどのように変化するかを追跡できます。

### 既存のブリーフィングブックにダッシュボードページを追加するには

- 1 [分析]タブで、[カタログ]をクリックします。

- 2 ダッシュボードページに移動します。
- 3 [概観]タブの右上隅にあるメニューアイコンをプルダウンして、ブリーフィングブックへの追加を選択します。
- 4 [コンテンツタイプ]セクションで、次のいずれかを選択します。
  - **更新可能**。ブリーフィングブックを将来開くと、分析のコンテンツが最新の情報で更新されます。
  - **スナップショット**。ブリーフィングブックを将来開くと、現在の情報と正確に同じ分析のコンテンツが表示されます。これによって、この分析をそのまま保存し、別の時期に実行した同じ分析と比較できます。たとえば、毎月同じ分析のスナップショットを追加して、前月比での変化を評価できます。
- 5 ブリーフィングブックのナビゲーションリンクの使用セクションで、次のいずれかを選択します。ナビゲーションリンクは、ブリーフィングブックの目次セクションからそのブリーフィングブック内の特定のセクションへのリンクです。これは、ブックの目次に各章へのハイパーリンクを作成するのと同じです。ナビゲーションリンクは、後続の手順で定義します。
  - **いいえ**。ブリーフィングブックにナビゲーションリンクを含めません。
  - **はい**。ブリーフィングブックにナビゲーションリンクを含めます。[はい]を選択する場合は、使用するリンクの数も指定する必要があります(最大 5)。
- 6 [参照]をクリックして、[名前を付けて保存]ダイアログボックスを表示します。
- 7 既存のブリーフィングブックに移動して選択し、[OK]をクリックして[名前を付けて保存]ダイアログボックスを閉じます。
- 8 ブリーフィングブックのコンテンツの保存ダイアログボックスで、[OK]をクリックします。  
ダッシュボードページがブリーフィングブックに追加されたというメッセージが Oracle CRM On Demand に表示されます。

#### アクションリンクをブリーフィングブックのナビゲーションリンクとして追加するには

- 1 ダッシュボードページに移動します。
- 2 ダッシュボードオブジェクトペインで、アクションリンクをクリックして右のペインにドラッグします。
- 3 アクションリンクで、右上にある[プロパティ]アイコンをクリックします。
- 4 アクションリンクのプロパティダイアログボックスで、リンクテキストおよびキャプションの値を入力します。
- 5 [新規アクション]アイコンをクリックして、[BI コンテンツにナビゲート]を選択します。
- 6 [アクションの BI コンテンツの選択]ダイアログボックスで、分析を選択して[OK]をクリックします。
- 7 [新規アクション]ダイアログボックスで、[OK]をクリックします。
- 8 アクションリンクのプロパティダイアログボックスで、ブリーフィングブックに追加を選択して[OK]をクリックします。
- 9 ダッシュボードペインで、[保存]アイコンをクリックします。
- 10 リンクをテストするには、[実行]アイコンをクリックします。  
開いたダッシュボードページにはリンクが含まれ、リンクの左にあるアイコンはブリーフィングブックである必要があります。リンクをクリックして、機能することを確認します。終了したら、[戻る]をクリックしてダッシュボードページを表示します。  
ダッシュボードページを(ブリーフィングブックのナビゲーションリンクの使用を[はい]に設定した状態で)ブリーフィングブックに追加すると、[アクションの BI コンテンツの選択]ダイアログボックスで選択したナビゲーションターゲット(分析)もブリーフィングブックに含まれるため、ブリーフィングブックをダウンロードするとナビゲーションリンクが表示されます。リンクをクリックすると、特定の分析に移動します。
- 11 このダッシュボードページをブリーフィングブックに追加するには、右上隅にあるメニューをプルダウンして、ブリーフィングブックへの追加を選択します。
- 12 前述の手順に従ってタスクを続行します。

ブリーフィングブックの詳細は、次を参照してください。

- [ブリーフィングブックの使用 \(ページ 1078\)](#)
- [ブリーフィングブックの作成 \(ページ 1079\)](#)
- [ブリーフィングブックへの分析の追加 \(ページ 1080\)](#)

- [ブリーフィングブックの編集 \(ページ 1082\)](#)
- [ブリーフィングブックの表示およびエクスポート \(ページ 1082\)](#)

## ブリーフィングブックの編集

ブリーフィングブックを作成し、分析およびダッシュボードページを移入した後は、ブリーフィングブックを編集してそのコンテンツをカスタマイズできます。

### ブリーフィングブックを編集するには

- 1 [カタログ]でブリーフィングブックを検索し、その[編集]リンクをクリックします。  
ブリーフィングブックの編集ダイアログボックスが開きます。
- 2 ブリーフィングブック内のオブジェクトの順序を変更するには、オブジェクトを必要に応じてドラッグ & ドロップします。
- 3 分析またはダッシュボードページを編集するには、リストから選択して、右上にある[編集]アイコンをクリックします。
- 4 ここで、そのオブジェクトの[ページのプロパティ](コンテンツタイプ、ブリーフィングブックのナビゲーションリンクの使用、説明)を編集します。
- 5 [OK]をクリックして、[ページのプロパティ]ダイアログボックスを閉じます。
- 6 [OK]をクリックして、ブリーフィングブックの編集ダイアログボックスを閉じます。

ブリーフィングブックの詳細は、次を参照してください。

- [ブリーフィングブックの使用 \(ページ 1078\)](#)
- [ブリーフィングブックの作成 \(ページ 1079\)](#)
- [ブリーフィングブックへの分析の追加 \(ページ 1080\)](#)
- [ブリーフィングブックへのダッシュボードページの追加 \(ページ 1080\)](#)
- [ブリーフィングブックの表示およびエクスポート \(ページ 1082\)](#)

## ブリーフィングブックの表示およびエクスポート

ブリーフィングブックは、PDF ファイルまたは Web アーカイブ (MHTML) ファイルとして表示およびエクスポートできます。

### ブリーフィングブックを表示およびエクスポートするには

- 1 [カタログ]でブリーフィングブックを検索します。
- 2 PDF としてダウンロードして表示するには、その[PDF]リンクをクリックします。  
ブリーフィングブックが PDF ドキュメントとしてダウンロードされて開きます。このドキュメントには目次ページが含まれています。
- 3 ブリーフィングブックを Web ブラウザでダウンロードして表示するには、[Web アーカイブ(.mht)]をクリックします。  
ブラウザのコントロールを使用して、ブリーフィングブックをローカルコンピュータに保存します。

ブリーフィングブックの詳細は、次を参照してください。

- [ブリーフィングブックの使用 \(ページ 1078\)](#)
- [ブリーフィングブックの作成 \(ページ 1079\)](#)
- [ブリーフィングブックへの分析の追加 \(ページ 1080\)](#)
- [ブリーフィングブックへのダッシュボードページの追加 \(ページ 1080\)](#)
- [ブリーフィングブックの編集 \(ページ 1082\)](#)

# 16 Oracle CRM On Demand の管理

Oracle CRM On Demand の設定およびカスタマイズは管理者のページから行います。Oracle CRM On Demand の管理の詳細については、次のセクションを参照してください。

セクション	内容
企業管理 (ページ 1094)	<ul style="list-style-type: none"><li>企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 (ページ 1095)</li><li>ライセンスの状況と有効なユーザーの確認 (ページ 1123)</li><li>企業のパスワード管理の定義 (ページ 1124)</li><li>すべてのパスワードのリセット (ページ 1131)</li><li>言語の有効化 (ページ 1131)</li><li>カスタム会計カレンダーの定義 (ページ 1134)</li><li>通貨の管理 (参照 <a href="#">Managing Currencies</a> ページ 1137)</li><li>部署の作成 (ページ 1141)</li><li>ピックリスト値グループと部署の関連付け (ページ 1142)</li><li>ユーザーと部署の関連付け (ページ 1142)</li><li>すべてのユーザーのサインイン活動の確認 (ページ 1146)</li><li>IP アドレスの使用制限 (ページ 1132)</li><li>企業のリソース使用状況の確認 (参照 <a href="#">企業のリソース使用状況の確認</a> ページ 1147)</li><li>マスター監査証跡による監査証跡変更の確認 (ページ 1148)</li><li>管理設定変更の監査証跡の確認 (ページ 1149)</li><li>企業の保留中および送信済み電子メールの確認 (参照 <a href="#">Reviewing Your Company's Pending and Sent Emails</a> ページ 1150)</li><li>企業のすべてのエクスポートリクエストの確認 (ページ 1153)</li><li>全社レベルの警告の公開 (ページ 1155)</li><li>企業のサービス割当使用量の表示 (ページ 1160)</li><li>履歴サービス割当使用量の表示 (ページ 1160)</li><li>サービス割当の警告の設定 (ページ 1161)</li><li>ファイルおよびレコード利用情報の表示 (ページ 1161)</li><li>非共有住所から共有住所への変換 (ページ 1163)</li><li>共有住所をオフに切り替える場合の考慮事項 (ページ 1165)</li></ul>

セクション	内容
	<p>共有住所のオフへの切り替え前のユーザーアクセスおよび[アドレスの管理]権限の更新 (ページ 1166)</p> <p>[関係の編集]を使用した非共有住所の住所タイプの設定 (ページ 1167)</p> <p>住所に対するアクセスプロファイルおよび役割の設定 (ページ 1167)</p>
<p>アプリケーションカスタマイズ (ページ 1169)</p>	<p><b>レコードタイプセットアップタスク</b></p> <p>フィールドの作成と編集 (ページ 1190)</p> <p>コピー有効設定の管理 (ページ 1203)</p> <p>カスタムフィールドの統合タグの設定 (ページ 1203)</p> <p>Web リンクの設定 (ページ 1204)</p> <p>連結フィールドの設定 (参照 <a href="#">Setting Up Concatenated Fields</a> ページ 1217)</p> <p>フィールドラベルの管理 (ページ 1220)</p> <p>インデックス付きカスタムフィールドの使用 (ページ 1221)</p> <p>設定をデフォルトに戻す (ページ 1224)</p> <p>ピックリスト値の変更 (参照 <a href="#">Changing Picklist Values</a> ページ 1224)</p> <p>ピックリスト値グループへのピックリスト値のマッピング (ページ 1227)</p> <p>関連項目レイアウトのカスタマイズ (参照 <a href="#">Customizing Related Item Layouts</a> ページ 1228)</p> <p>関連項目のデフォルトフィルター基準の管理 (ページ 1234)</p> <p>静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 <a href="#">Customizing Static Page Layouts</a> ページ 1237)</p> <p>新しいレコードを作成するためのページレイアウトのカスタマイズ (参照 <a href="#">Customizing Page Layouts for Creating New Records</a> ページ 1244)</p> <p>フィールドセクションタイトルの名前変更 (ページ 1246)</p> <p>レコードタイプの Web アプレットの作成 (ページ 1249)</p> <p>Web アプレット名およびカスタムレポート名の翻訳 (参照 <a href="#">Web アプレットおよびカスタムレポート名の翻訳</a> ページ 1261)</p> <p>カスケード式ピックリストの定義 (ページ 1262)</p> <p>検索レイアウトの管理 (参照 <a href="#">Managing Search Layouts</a> ページ 1265)</p> <p>リストアクセスおよびリスト順序の管理 (ページ 1271)</p> <p>ホームページカスタムレポートの作成 (ページ 1272)</p> <p>レコードホームページレイアウトの作成 (ページ 1275)</p> <p>監査証跡のカスタマイズ (参照 <a href="#">Customizing the Audit Trail</a> ページ 1276)</p> <p>動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)</p> <p><b>アプリケーションの設定に関するタスク</b></p>

セクション	内容
	<p>タブ内の外部 Web ページ、レポートおよびダッシュボードの表示 (ページ 1293)</p> <p>ピックリスト値グループの作成 (ページ 1300)</p> <p>グローバル Web アプレットの作成 (ページ 1301)</p> <p>クライアント側拡張のアップロード (ページ 1304)</p> <p>カスタム HTML ヘッド追加の管理 (ページ 1306)</p> <p>アクションバーとグローバルヘッダーのレイアウトの作成と管理 (ページ 1307)</p> <p>カスタムグローバルヘッダーアイコンのアップロードと管理 (ページ 1313)</p> <p>企業の [ホームページ (個人)] のカスタマイズ (ページ 1308)</p> <p>[ホームページ (個人)] でのカスタムレポートの有効化 (ページ 1309)</p> <p>レコードタイプの名前変更 (ページ 1311)</p> <p>詳細ページでのイメージの有効化 (ページ 1312)</p> <p>レコードタイプのアイコンの変更 (ページ 1316)</p> <p>レコードタイプの追加 (ページ 1314)</p> <p>REST 統合タグのカスタマイズ (ページ 1316)</p> <p>新規テーマの作成 (ページ 1317)</p> <p>カスタムアイコンセットのアップロードおよび管理 (ページ 1312)</p> <p>共有レコードの前の所有権のカスタマイズ (参照 共有レコードの前の所有権のカスタマイズ ページ 1324)</p>

セクション	内容
<a href="#">ユーザー管理とアクセス制御 (ページ 1329)</a>	<a href="#">ユーザーの設定 (ページ 1331)</a> <a href="#">ユーザーのセールス目標の設定 (ページ 1345)</a> <a href="#">ユーザーに対するレコードタイプ別のデフォルトブックの設定 (ページ 1345)</a> <a href="#">ユーザーのユーザー ID の変更 (ページ 1346)</a> <a href="#">ユーザーのパスワードのリセット (ページ 1347)</a> <a href="#">ユーザーの DMS PIN のリセット (ページ 1347)</a> <a href="#">ユーザーのプライマリ部署の変更 (ページ 1348)</a> <a href="#">ユーザーのサインイン活動の確認 (ページ 1348)</a> <a href="#">ユーザーのセキュリティ関連活動の確認 (ページ 1348)</a> <a href="#">委任ユーザーの管理 (管理者) (ページ 1350)</a> <a href="#">ユーザーの在庫期間の作成 (ページ 1352)</a> <a href="#">ユーザーの無効化 (ページ 1352)</a> <a href="#">ユーザーの設定 (パートナー) (ページ 1354)</a> <a href="#">ユーザーのユーザー ID の変更 (パートナー) (ページ 1355)</a> <a href="#">ユーザーのパスワードのリセット (パートナー) (ページ 1356)</a> <a href="#">ユーザーの無効化 (パートナー) (ページ 1357)</a> <a href="#">役割の追加 (ページ 1363)</a> <a href="#">アクセスプロファイルの設定プロセス (ページ 1383)</a> <a href="#">パーソナライズページレイアウトのリセット (ページ 1386)</a> <a href="#">パーソナライズアクションバーレイアウトのリセット (ページ 1387)</a> <a href="#">パーソナライズホームページレイアウトのリセット (ページ 1387)</a> <a href="#">グループの設定 (ページ 1426)</a> <a href="#">テリトリーの設定 (ページ 1428)</a> <a href="#">ブックの設定のプロセス (ページ 1406)</a> <a href="#">管理者の役割に設定されたブックの確認 (ページ 1407)</a> <a href="#">ブックタイプとブックユーザー役割の作成 (ページ 1411)</a> <a href="#">レコード所有権モードの設定 (ページ 1411)</a> <a href="#">ブックとブック階層の作成 (ページ 1412)</a> <a href="#">ユーザーとブックの関連付け (ページ 1414)</a> <a href="#">ブックのアクセスプロファイルの作成 (ページ 1416)</a> <a href="#">企業のブックの有効化 (ページ 1417)</a> <a href="#">ユーザーおよびユーザー役割に対するブックの有効化 (ページ 1417)</a> <a href="#">[レコード詳細] ページのレイアウトへのブックの追加 (ページ 1419)</a>

セクション	内容
	<a href="#">ブックへのレコードの割り当て (ページ 1420)</a>

セクション	内容
<a href="#">ビジネスプロセス管理 (ページ 1443)</a>	<a href="#">プロセスの作成 (ページ 1450)</a>

セクション	内容
	プロセスへの推移ステートの追加 (ページ 1451)
	プロセスの制限 (ページ 1452)
	推移ステートの項目の設定 (ページ 1453)
	関連レコードタイプに対するアクセス制御の有効化 (ページ 1453)
	ワークフロー規則の作成 (参照 <a href="#">Creating Workflow Rules</a> ページ 1477)
	ワークフローアクションの作成: ブックの割り当て (ページ 1494)
	ワークフローアクションの作成: タスクの作成 (ページ 1499)
	ワークフローアクションの作成: 統合イベントの作成 (ページ 1496)
	ワークフローアクションの作成: 電子メールの送信 (参照 <a href="#">Creating Workflow Actions: Send Email</a> ページ 1503)
	ワークフローアクションの作成: 値の更新 (ページ 1508)
	ワークフローアクションの作成: 待機 (ページ 1510)
	ワークフロー規則アクションの順序の変更 (ページ 1512)
	ワークフロー規則の順序の変更 (ページ 1513)
	ワークフロー規則とアクションの無効化 (ページ 1514)
	ワークフロー規則とアクションの削除 (ページ 1515)
	[ワークフローエラーモニター]でのエラーインスタンスの表示 (ページ 1517)
	[ワークフローエラーモニター]からのエラーインスタンスの削除 (ページ 1518)
	[ワークフロー待機モニター]での保留インスタンスの表示 (ページ 1522)
	[ワークフロー待機モニター]からの保留インスタンスの削除 (ページ 1523)
	割当ルールの設定 (ページ 1530)
	見込み客変換中の追加フィールドのマッピング (ページ 1536)
	見込み客変換レイアウトの作成 (ページ 1537)
	売上予想定義の設定 (ページ 1540)
	売上予想定義の更新 (ページ 1545)
	セールスプロセス、カテゴリー、およびコーチの設定 (ページ 1546)
	企業の業種リストのカスタマイズ (ページ 1552)
	変更トラッキング機能の有効化 (ページ 1553)
	[変更トラッキングリスト]ページの表示 (参照 <a href="#">[変更トラッキングリスト]ページの表示</a> ページ 1568)
	手動による変更レコードの作成 (ページ 1572)

セクション	内容
データ管理ツール (ページ 1573)	<p>データのインポートの準備 (ページ 1618)</p> <p>インポート時のレコードのリンク (ページ 1613)</p> <p>データのインポート (ページ 1785)</p> <p>インポート結果の確認 (参照 <a href="#">Reviewing Import Results</a> ページ 1789)</p> <p>データのエクスポート (ページ 1790)</p> <p>エクスポート結果の確認 (ページ 1794)</p> <p>Oracle Migration Tool On Demand クライアントユーティリティ (ページ 1800)</p> <p>Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティ (ページ 1795)</p> <p>統合イベントキューの作成 (ページ 1807)</p> <p>統合イベント設定の管理 (ページ 1809)</p>
コンテンツ管理 (ページ 1811)	<p>製品カテゴリーの設定 (ページ 1812)</p> <p>自社製品の設定 (ページ 1812)</p> <p>PRM の価格リストの設定 (ページ 1814)</p> <p>ライフサイエンスの価格リストの設定 (ページ 1817)</p> <p>企業の添付資料の管理 (ページ 1819)</p> <p>アセスメントスクリプトの設定 (ページ 1822)</p> <p>分析のフォルダの設定 (ページ 780)</p>
アプリケーションプラグイン (ページ 1828)	<p>Oracle Social Engagement and Monitoring の設定 (ページ 1828)</p> <p>Oracle Social Network 統合設定の設定 (ページ 1829)</p> <p>Oracle Eloqua Engage を使用した電子メール配信の設定 (ページ 1830)</p>
Web サービスの統合 (ページ 1796)	<p>WSDL およびスキーマファイルのダウンロード (ページ 1796)</p> <p>Web サービスの利用の確認 (ページ 1799)</p>
ライフサイエンス管理 (ページ 1831)	<p>スマートコールの管理 (ページ 1832)</p> <p>ライフサイエンス関連設定の設定 (ページ 1834)</p> <p>有効な州免許がない担当者がサンプルを受領できる最大回数数の設定 (ページ 1836)</p> <p>担当者へのサンプル受領権限の付与 (参照 <a href="#">担当者へのサンプル受領権限の付与</a> ページ 1837)</p>
デスクトップ統合管理 (参照 <a href="#">Oracle CRM On Demand Desktop</a> ページ 1840)	<p>カスタマイズパッケージの管理 (ページ 1840)</p> <p>Oracle CRM On Demand Desktop インストーラバージョンの場所の設定 (ページ 1842)</p>

さらに、管理者は通常、次の操作を行うことができます。

- 自分自身で使用するための、または社内に配布するためのカスタムレポートの手順については、「[分析ホームページの使用 \(参照 \[分析ホームページの使用\]\(#\) ページ 767\)](#)」を参照してください。
- 社内で配布するためのフィルター済みリストの作成手順については、「[リストの使用 \(ページ 123\)](#)」を参照してください。

Oracle On Demand Expression Builder の使用方法については、「[Expression Builder \(ページ 1843\)](#)」を参照してください。

## Oracle CRM On Demand の管理プロセス

Oracle CRM On Demand の[管理者]ページでは、ユーザーに対する Oracle CRM On Demand の配置およびデータ要件の設定を管理できます。[管理者]ページを使用して、特定のビジネス要件に合わせて Oracle CRM On Demand の外観をカスタマイズできます。Oracle CRM On Demand の配置を管理するには、次のガイドラインに従います。

### 1 使用可能なすべてのリソースを確認します。

新しい Oracle CRM On Demand の配置を設定する前に、次のリソースを確認します。

- 『Oracle CRM On Demand Administrator Preview Guide』を一読します。このガイドは、すべての企業管理者が利用でき、Oracle CRM On Demand の機能を有効化する方法に関する情報を提供します。『Oracle CRM On Demand Administrator Preview Guide』の入手方法の詳細は、Oracle CRM On Demand の[トレーニングおよびサポート]リンクをクリックしてください。
- Oracle CRM On Demand の[トレーニングおよびサポート]リンクをクリックして、その他のツール、テンプレート、チェックリスト、Web セミナーおよびガイドを確認します。
- Oracle University が実施する Administration Essentials コースに登録します。

### 2 組織内のビジネスプロセスとユーザーが果たす役割を評価します。

My Oracle Support から入手可能な『Oracle CRM On Demand Administrator Rollout Guide』を一読します。カスタムフィールドの設定テンプレートをダウンロードして使用し、配置を最初から適切に計画します。カスタムフィールドの設定テンプレートは My Oracle Support のトレーニングおよびサポートセンターのツールとテンプレートページから入手できます。

- 次の要因および機能を検討して、データの表示とデータのセキュリティ保護方法を定義します。
  - **アクセスプロファイル**。詳細は、「[アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)」を参照してください。
  - **チーム**。詳細については、「[レコードの共有\(チーム\) \(ページ 144\)](#)」を参照してください。
  - **ブック**。詳細については、「[ブックの管理 \(参照 \[Book Management\]\(#\) ページ 1388\)](#)」を参照してください。
  - **マネージャ表示**。詳細については、「[企業プロファイルとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。
- データモデルと関連フィールドを定義します。トレンド分析、リアルタイムトレンド分析および分析をサポートするレコードタイプがどのレポートに必要なかを評価します。
- 検証およびデータ操作に関連する次のプロセスを定義します。
  - **セールスプロセスの設定**。詳細については、「[セールスプロセス、カテゴリ、およびコーチの設定 \(ページ 1546\)](#)」を参照してください。
  - **見込み客変更レイアウトと項目マッピングを定義します**。詳細については、「[見込み客変換の管理 \(ページ 1535\)](#)」を参照してください。
  - **フィールド検証を定義します**。詳細については、「[フィールド管理について \(ページ 1173\)](#)」を参照してください。
  - **ワークフロープロセスを定義します**。詳細については、「[ビジネスプロセス管理 \(ページ 1443\)](#)」を参照してください。
  - **Oracle CRM On Demand と Web サービスを統合します**。詳細については、「[Web サービスの統合 \(参照 \[Web サービスの統合\]\(#\) ページ 1796\)](#)」を参照してください。

- 顧客テスト環境 (CTE) とトレーニングおよびテストのためのその他の環境を定義します。
- 3 企業を設定します。
- 各企業は一意です。Oracle CRM On Demand では、ビジネスの設定に合わせて多くの企業設定をカスタマイズできます。
- 企業の会計年度、言語、通貨、為替レートなどを設定します。
  - 適切なアクセス権と CTE を要求します。企業設定の詳細は、「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。
- 4 ユーザープロフィールを設定します。
- 企業内のユーザーには特定の役割と権限があります。一定のデータへのアクセス権を持つユーザーと持たないユーザーがいます。ユーザーを追加する前に、各ユーザータイプの表示と役割を設定する必要があります。
- Oracle CRM On Demand ユーザーの役割を設定します。詳細については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。
  - 企業のアクセスプロフィールを設定します。詳細は、「[アクセスプロフィール管理 \(ページ 1371\)](#)」を参照してください。
  - ブック、チームなどの表示モデルを設定します。詳細については、「[ブックの管理 \(参照 Book Management ページ 1388\)](#)」および「[レコードの共有 \(チーム\) \(ページ 144\)](#)」を参照してください。
- 5 データモデルを設定します (例: フィールドやレコードタイプの追加または名前変更など)。
- 企業のデータ要件も一意です。Oracle CRM On Demand で、既存のレコードタイプへの新しいフィールドの追加、ビジネス条件に応じたフィールド名の変更、新規カスタムレコードタイプの追加を行うことができます。データを追加する前に、次の操作を行ってください。
- データモデルの定義に必要な新しいフィールドおよびレコードタイプを追加します。詳細については、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」および「[レコードタイプの追加 \(ページ 1314\)](#)」を参照してください。
  - 特定のビジネス条件に合わせてフィールドおよびレコードタイプの名前を変更します。詳細は、「[フィールドドラベルの管理 \(ページ 1220\)](#)」および「[レコードタイプの名前変更 \(ページ 1311\)](#)」を参照してください。
  - ピックリストを作成します。インポート機能を使用して、大量のピックリスト値をピックリストフィールドに手軽にインポートできます。詳細については、「[ピックリスト値の変更 \(参照 Changing Picklist Values ページ 1224\)](#)」を参照してください。
  - レイアウトを設定します。各役割に必要なフィールドのみを表示し、動的レイアウトを使用します。詳細については、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237\)](#)」および「[動的ページレイアウトの指定 \(ページ 1284\)](#)」を参照してください。
  - ワークフローやセールスプロセスなどのプロセスを設定します。詳細については、「[ビジネスプロセス管理 \(ページ 1443\)](#)」および「[セールスプロセス、カテゴリー、およびコーチの設定 \(ページ 1546\)](#)」を参照してください。
  - 役割のリストを設定します。最初の 10 件のリストはユーザーのホームページに表示されます。リストに大量のデータを取得しないことをお勧めします。毎日の作業で管理可能な推奨レコード件数は 25 から 100 件です。また、次のことをお勧めします。
    - 可能な場合は、インデックス付きフィールドを使用します。
    - リストには、ユーザーが頻繁に更新するフィールドを含めます。
- リストの設定の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 Creating and Refining Lists ページ 128\)](#)」を参照してください。
- 6 レポートを生成してビジネス基準に関する情報を提供します。
- Oracle CRM On Demand の分析機能を使用してビジネス要件に関連するカスタムレポートを生成し、ユーザーに提供します。レポートの詳細は、「[分析 \(ページ 767\)](#)」を参照してください。
- 7 データとユーザーをインポートします。
- インポート機能を使用してレガシーデータを Oracle CRM On Demand にインポートします。すべてのユーザーをインポートすることも、[ユーザー管理] ページからすべてのユーザーを手動で追加することもできます。追加されたユーザーには Oracle CRM On Demand にアクセスするための暫定パスワードを通知する電子メールが送信されるため、

ユーザーはすぐに作業を開始できます。データのインポートの詳細は、「[インポートツールとエクスポートツール \(ページ 1573\)](#)」を参照してください。

## 設定時における管理者テンプレートの使用

企業の情報を整理したり、Oracle CRM On Demand を効率的に実装するのに役立つ管理者設定テンプレートを使用できます。

テンプレートに情報を入力した後は、アプリケーションの設定およびカスタマイズ時にそのテンプレートを参照として使用できます。

### 管理者設定テンプレートにアクセスするには

- 1 使用するテンプレートのリンクをクリックします。  
使用可能なテンプレートのリンクについては、次のセクションを参照してください。
- 2 テンプレートをコンピュータに保存します。
- 3 保存されたファイルを開きます。

## Oracle CRM On Demand での使用状況追跡について

使用状況追跡機能を使用すると、企業は、ユーザー使用状況、アプリケーション使用状況、セットアップと設定の詳細など、Oracle CRM On Demand アプリケーションの使用状況を監視および分析できます。Oracle CRM On Demand 使用状況のレポート作成用に、使用状況追跡に関する多数の組み込みレポートが用意されています。組み込みレポートに加えて、Oracle CRM On Demand 使用状況をさらに詳細に分析する必要がある企業のために、使用状況追跡分析サブジェクトエリアは分析の時系列分析エリアで使用できます。

たとえば、次に関する情報を提供するレポートを作成できます。

- 過去 30 日間サインインしていないユーザー
- 過去 30 日間レコードが作成、更新、削除されていないレコードタイプ
- Oracle CRM On Demand で作成されたワークフロールール、カスタムフィールドおよびカスタムタブの数

**ヒント:** Web サービス使用状況の確認については、「[Web サービスの利用の確認 \(ページ 1799\)](#)」を参照してください。

使用状況追跡分析サブジェクトエリアで、使用状況追跡レポートにアクセスし、新規レポートを作成するには、ユーザー役割に [使用状況追跡] 権限が含まれている必要があります。[使用状況追跡] 権限は、企業管理者の役割ではデフォルトで有効です。

### [使用状況追跡] 権限について

企業管理者は、必要に応じて他のユーザー役割の [使用状況追跡] 権限を有効にできます。ただし、ユーザー役割の [使用状況追跡] 権限を有効にするには、その前に、権限の有効化による次の影響を考慮してください。

- ユーザー役割に [使用状況追跡] 権限が含まれているユーザーは、分析の使用状況追跡分析サブジェクトエリア、および使用状況追跡に関する組み込みレポートにアクセスできます。
- 使用状況追跡データへのアクセスは、アクセスプロファイルやユーザー役割のレコードタイプに対するアクセス設定など、他のアクセス設定では保護されません。したがって、役割に [使用状況追跡] 権限が含まれているユーザーは、使用状況追跡分析サブジェクトエリア内のすべての使用状況追跡データにアクセスできます。  
企業の使用状況データの一部は機密と考えられる場合があるため、適切なユーザーにのみ [使用状況追跡] 権限が付与されていることを確認する必要があります。
- 使用状況追跡のレポート作成では、システムリソースが集中的に使用される場合があります。

一部の使用状況追跡レポートは特定のユーザーが使用できるようにするが、そのユーザーに使用状況追跡分析サブジェクトエリアと組み込みレポートに対する完全アクセス権を付与しない場合は、関連データが含まれるカスタムレポートの作成を考慮します。このカスタムレポートを共有レポートフォルダに格納し、ユーザーには、共有フォルダのみに対するアクセス権を付与できます。

Oracle CRM On Demand では、サービス割当使用量に関するデータを表示できます。「[企業のサービス割当使用量の表示 \(ページ 1160\)](#)」および「[履歴サービス割当使用量の表示 \(ページ 1160\)](#)」を参照してください。ファイルおよびレコードの使用量に関するデータについては、「[ファイルおよびレコード利用情報の表示 \(ページ 1161\)](#)」を参照してください。

## 関連トピック

使用状況追跡分析サブジェクトエリアおよびレポートの詳細は、次のトピックを参照してください。

- [使用状況追跡分析サブジェクトエリア \(参照 \[使用状況追跡分析の時系列分析サブジェクトエリア\]\(#\) ページ 871\)](#)
- [分析の概要 \(ページ 794\)](#)

## 企業管理

**作業前の準備。**特に指示のない限り、「企業管理」で説明する手順を実行するには、[企業の管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

企業管理に関連する作業の手順を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- [企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)
- [ライセンスの状況と有効なユーザーの確認 \(ページ 1123\)](#)
- [企業のパスワード管理の定義 \(ページ 1124\)](#)
- [すべてのパスワードのリセット \(ページ 1131\)](#)
- [言語の有効化 \(ページ 1131\)](#)
- [カスタム会計カレンダーの定義 \(ページ 1134\)](#)
- [通貨の管理 \(参照 \[Managing Currencies\]\(#\) ページ 1137\)](#)
- [部署の作成 \(ページ 1141\)](#)
- [ピックリスト値グループと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)
- [ユーザーと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)
- [すべてのユーザーのサインイン活動の確認 \(ページ 1146\)](#)
- [IP アドレスの使用制限 \(ページ 1132\)](#)
- [企業のリソース使用状況の確認 \(参照 \[企業のリソース使用状況の確認\]\(#\) ページ 1147\)](#)
- [マスター監査証跡による監査証跡変更の確認 \(ページ 1148\)](#)
- [全社レベルの警告の公開 \(ページ 1155\)](#)
- [企業のサービス割当使用量の表示 \(ページ 1160\)](#)
- [履歴サービス割当使用量の表示 \(ページ 1160\)](#)
- [サービス割当の警告の設定 \(ページ 1161\)](#)
- [ファイルおよびレコード利用情報の表示 \(ページ 1161\)](#)
- [非共有住所から共有住所への変換 \(ページ 1163\)](#)
- [共有住所をオフに切り替える場合の考慮事項 \(ページ 1165\)](#)
  - [共有住所のオフへの切り替え前のユーザーアクセスおよび\[アドレスの管理\]権限の更新 \(ページ 1166\)](#)
- [\[関係の編集\]を使用した非共有住所の住所タイプの設定 \(ページ 1167\)](#)
- [住所に対するアクセスプロフィールおよび役割の設定 \(ページ 1167\)](#)

## 企業プロフィール

企業プロフィールを設定するには、次の作業を実行します。

- [企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)
- [ライセンスの状況と有効なユーザーの確認 \(ページ 1123\)](#)
- [企業のパスワード管理の定義 \(ページ 1124\)](#)
- [すべてのパスワードのリセット \(ページ 1131\)](#)
- [言語の有効化 \(ページ 1131\)](#)

## ■ IP アドレスの使用制限 (ページ 1132)

### 企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定

企業情報およびグローバルデフォルトは、[企業プロフィール]ページを使用して設定します。

**企業情報。** 企業名、出荷先住所および請求先住所、電話番号、プライマリ担当者を入力または編集できます。トライアル期間にサインアップした場合は、企業に関する一部の情報がサインアップデータから継承されます。

**グローバルデフォルト。** 全社レベルのデフォルトを定義できますが、ユーザーはこれらのデフォルトを上書できます。

**注意:** 企業の管理者は[国]の設定を変更できます。これにより、カスタマーサポートは、レポートやダッシュボードの更新だけでなく、[タイムゾーン]の設定の更新についても必要な措置を取ることができます。[言語]、[通貨]、および[タイムゾーン]の変更は、カスタマーサポートに連絡した場合にのみ可能です。新しい設定が分析に反映されるのは、完全な ETL (抽出、変換、ロード) が実行された後です。

**作業前の準備。** これらの設定の影響については、「[ユーザーのプロフィール設定について \(ページ 719\)](#)」を参照してください。

次の手順を実行するには、[企業の管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### 企業プロフィールを編集するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [企業プロフィール]セクションで、[企業プロフィール]リンクをクリックします。
- 4 [企業プロフィール]ページで、[編集]ボタンをクリックして(またはインライン編集を使用して)変更します。
- 5 レコードを保存します。

企業プロフィールの設定の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [企業主要情報の設定 \(ページ 1095\)](#)
- [企業設定の設定 \(参照 \[Configuring Company Settings\]\(#\) ページ 1096\)](#)
- [企業勤務週とカレンダー設定の設定 \(ページ 1111\)](#)
- [見込み客設定の設定 \(ページ 1113\)](#)
- [企業テーマ設定の設定 \(ページ 1114\)](#)
- [企業データ表示設定の設定 \(ページ 1114\)](#)
- [統合設定の設定 \(ページ 1116\)](#)
- [企業セキュリティ設定の設定 \(ページ 1117\)](#)
- [分析表示設定の設定 \(ページ 1121\)](#)
- [通信設定の設定 \(ページ 1122\)](#)
- [追加企業プロフィール設定の設定 \(参照 \[追加会社プロフィール設定の設定\]\(#\) ページ 1122\)](#)
- [ジオコーダー設定の設定 \(参照 \[ジオコーダー設定の設定\]\(#\) ページ 1122\)](#)

**注:** 特定の状況では、[企業プロフィール]レコードの[変更者]フィールドに、企業プロフィールを直接更新するのに必要なアクセス権や権限がないユーザーの名前が表示される可能性があります。たとえば、ユーザーの状態が[有効]から[無効]に、または[無効]から[有効]に変更されると、[企業プロフィール]ページの[有効なユーザー]および[無効なユーザー]フィールドの値が更新されます。これらのフィールドが変更された結果、その変更を行ったユーザーに企業プロフィールの更新に必要な権限がない場合でも、[企業プロフィール]ページの[変更者]フィールドが更新され、ユーザーレコードを更新したユーザーの名前が表示されます。

### 企業主要情報の設定

次の表では、Oracle CRM On Demand での[企業プロフィール]ページ内の[企業主要情報]セクションの設定方法について説明します。

**注:** 企業が特定の機能を有効にしている場合は、他のフィールドが表示されることもあります。

フィールド	説明
会社のサインイン ID	各企業に固有の識別子。新規ユーザーを作成する際は、これがそのユーザーのユーザーサインイン ID(企業サインイン ID/ユーザー ID)の最初の部分となります。企業の管理者は、この値を変更できません。
プライマリ担当者	<p>デフォルトでは、ADMIN か、社内で最初にサインインしたユーザーのエイリアスになりますが、任意のユーザーに変更できます。製品の更新や、その他の重要な情報はプライマリ担当者に送信されます。</p> <p>プライマリ担当者が担当できない状況を補うには、プライマリ担当者の電子メールアドレスに配布リストを入力して、システム障害や他の重要な情報を複数のユーザーに通知します。これは、次の 2 つの方法で実行できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ プライマリ担当者のユーザーレコードの電子メールアドレスに既存の配布リストを入力します。ただし、システムでプライマリ担当者が何かを実行し、自動化された電子メールを自分の電子メールアドレスに送信した場合は、配布リストのすべてのユーザーがその通知を受信することに注意してください。</li> <li>■ 新規のダミーユーザーを作成します。このユーザーに配布リストなどの名前を付け、ダミーユーザーのユーザーレコードの電子メールアドレスに配布リストを入力します。この場合は、自分のライセンスの 1 つをこのタスクに対してのみコミットします。</li> </ul> <p><b>注:</b> プライマリ担当者に指定したユーザーは無効にできません。元のプライマリ担当者の状態を[無効]に変更するには、その前に、プライマリ担当者に対して別のユーザーを選択する必要があります。</p>

### Configuring Company Settings

The following table describes how to set up the Company Settings section in the Company Profile page in Oracle CRM On Demand.

**NOTE:** Some additional fields might be displayed if your company has certain features turned on.

Field	Description
Default Language	<p>The language used as the default for your users. You can activate additional languages so that users can change the setting for their own use. For information on how to add languages, see <a href="#">Activating Languages (参照 言語の有効化 ページ 1131)</a>.</p> <p>To update this field, contact Customer Care.</p>
Default Locale	<p>The regional settings used as a default for your users. Users can change the setting for their own use at any time from the User Profile page. These settings determine the formatting for dates, time, currency, numbers, and phone numbers.</p>
Default Currency	<p>The currency used as a default for your users. You can activate additional currencies so that users can change the setting for their own use (see <a href="#">Managing Currencies (ページ 1137)</a>). However, the</p>

Field	Description
	<p>currency set here determines the default currency used for forecasts, which are company-wide.</p> <p>To update this field, contact Customer Care.</p>
Default Time Zone	<p>Default time zone for your company.</p> <p>Some functions, such as forecast generation, use the time zone of the hosting facility instead of this default time zone. Contact Customer Care to find out this time zone. Users in other regions can choose to use their local time zone, which is set on the User Profile page.</p> <p>To update this field, contact Customer Care.</p>
Record Preview Mode	<p>The record preview mode for your company. You can enable the record preview functionality, and specify how the preview window opens. Depending on the setting that you select in this field, a preview window opens when users rest their pointer on a link to a record, or when they click a preview icon that appears when they rest their pointer on a link to a record.</p> <p>The preview window shows the first section of the Detail page of the record. You also have the option of disabling the record preview functionality by selecting Off in this field. By default, this field is set to Click on Preview Icon when Oracle CRM On Demand is first set up for a new company.</p> <p>Users can override the company setting by specifying a different record preview mode in their Personal Detail page.</p>
Inline Edit Enabled	<p>Enables or disables the inline editing feature.</p> <p>When inline editing is enabled, users can edit fields directly on List pages and on Detail pages (that is, without opening the Edit page for the record).</p> <p>Inline editing is supported in record List pages, record Detail pages, and in many linked records on main record Detail pages. In addition, in many List pages and lists of linked records on main record Detail pages, users can edit multiple fields in multiple records inline at the same time.</p> <p>Note that the following types of fields in linked records cannot be edited from the Detail page of the main record:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Fields that are not shown in the Detail page of the linked record itself</li> <li>■ Calculated fields, for example, Full Name</li> <li>■ Fields that are read-only on the Edit page of the linked record</li> </ul> <p>Also, in cases where the same linked record can show up under multiple main records, the fields that are part of the relationship can be edited. However, the fields that belong to the linked record itself cannot be edited. For example in the Account Team related list on an account record, the Team Role field can be</p>

Field	Description
	<p>edited, because the field is part of the relationship between the account and the team member. However, the Last Name and First Name fields cannot be edited, because they belong to the user record (of the team member).</p>
Message Center Enabled	<p>Controls whether:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ The Message Center appears in the Action bar.</li> <li>■ The Notes icon and list of notes is available in Record detail pages.</li> <li>■ Users can use the Message Center widget.</li> </ul>
Record Type Auditable Fields	<p>This field specifies the maximum number of fields that can be audited for each record type. The default number is 35, but you can change this value.</p> <p><b>NOTE:</b> With each additional field audited, another record must be created in the database when that field is changed. When you audit too many fields at once, it can impact performance when saving the audited record.</p> <p>レコードタイプに対して監査できるフィールドの最大数が各レコードタイプの[監査フィールドセットアップ]ページに表示されますが、そのページで値を変更することはできません。</p>
Audit Expiry (Days)	<p>This field determines the length of time that the audit trail records for record types are retained in Oracle CRM On Demand before they are automatically purged. The retention period is specified in days, and the default value is 90. If your user role has the Administer Field Audit privilege, then you can change this value. The lowest number that you can enter is 1, and the highest is 366.</p> <p>A value of 0 (zero) specifies that the audit trail records are never purged. However, you cannot set the value to zero. If you want the audit trail records to be retained indefinitely, then you must contact Oracle CRM On Demand Customer Care and ask them to set this field to zero.</p> <p><b>NOTE:</b> The audit trail for a record type can track the creation, deletion, and restoration of records, as well as updates to specified fields on existing records. For information about setting up the audit trail for record types, see <a href="#">Customizing the Audit Trail (ページ 1276)</a>.</p> <p>The audit trail records for the following actions are never purged, regardless of the setting in the Audit Expiry (Days) field:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Updates to company details</li> <li>■ Creation of new users</li> <li>■ Updates to the following fields on the User record type: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Always Send Critical Alerts</li> <li>■ Authentication Type</li> <li>■ Email</li> <li>■ External Identifier for Single Sign-On</li> <li>■ Reports To, or Reports To (Alias)</li> </ul> </li> </ul>

Field	Description
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Role</li> <li>■ Status</li> <li>■ User Sign In ID</li> </ul> <p><b>NOTE:</b> The Audit Expiry (Days) field does not determine the length of time that user sign-in records and resource usage records are retained. For information about the length of time that such records are retained, see <a href="#">Reviewing Your Company's Resource Usage (参照 企業のリソース使用状況の確認 ページ 1147)</a> and <a href="#">Reviewing Sign-In Activity for All Users (参照 すべてのユーザーのサインイン活動の確認 ページ 1146)</a>.</p>
Related Information Format	<p>Select the format for related information sections on the record Detail pages.</p> <p>The related information sections can appear as lists or as tabs that users can click to view the lists. You can also specify a setting for the Related Information Format option for each role. Users whose role has the Personalize Related Information Display Format privilege can also set the Related Information Format option in their personal profile. If the Related Information Format field in a user's personal profile is blank, then the setting for the user's role is used; and if the Related Information Format field on the user's role is blank, then the setting for the company is used.</p>
Global Search Method	<p>Select which search method you want to make available to your users in the Search section in the Action bar and in the Lookup windows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Targeted Search.</b> A targeted search searches specified fields to find matches. In a targeted search, users can enter values in several fields. The search returns only those records where a match is found for each of the values the user entered. The search layouts that are assigned to user roles for the record types determine which fields users can search. Targeted search is enabled by default in Oracle CRM On Demand. For more information about targeted search, see <a href="#">About Targeted Search (ページ 74)</a>.</li> <li>■ <b>Keyword Search.</b> A keyword search searches default fields that are specific to each record type. In a keyword search, users enter a text string in a single text box. The search returns all records where the text string the user entered is found in any of the searched fields. For more information about keyword search, see <a href="#">About Keyword Search (参照 キーワード検索について ページ 82)</a>.</li> </ul>
Navigate Directly to Detail Page If Only One Record Is Returned	<p>This picklist allows you to enable or disable the feature that opens a record returned by a search directly in the record Detail page, if it is the only record returned by the search. This setting is blank by default. The following options are available:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Enabled.</b> If a search returns only one record, then the record opens directly in the record Detail page.</li> </ul>

Field	Description
	<p>■ <b>Disabled.</b> The results of the search are always shown in a List page, even if the search returns only one record.</p> <p>Users can override this setting when they edit their personal profile. If the setting is blank in a user's profile, then the setting at company level is used, and if the setting is blank at company level as well, then the feature is disabled for the user.</p> <p><b>NOTE:</b> This setting applies to searches that users perform directly in the Action bar, and to advanced searches of single record types from the Advanced link in the Action bar only. It does not apply to searches from the Advanced link in a list of related records, or to searches from the Advanced link in Lookup windows, or to searches of multiple record types.</p>
Fiscal Year Start Month	<p>This field displays the month in which your fiscal calendar begins.</p> <p>This field is initially set when your company is created and cannot be changed by the company administrator.</p> <p>This setting affects reports that measure revenue against your fiscal year.</p> <p>To update this field, contact Customer Care.</p>
Fiscal Year Start Date	<p>This field displays the date within the specified month in which your fiscal year begins.</p> <p>This field is initially set when your company is created and cannot be changed by the company administrator.</p> <p>This setting affects reports that measure revenue against your fiscal year.</p> <p>To update this field, contact Customer Care.</p>
Fiscal Calendar Type	<p>This field displays the type of fiscal year calendar you use. You can select from the following values: Calendar Quarters, 4-4-5, 5-4-4, Custom Fiscal Calendar. This setting affects time-based analyses, business plans, and forecasts. The company administrator cannot change this field.</p> <p>To update this field, contact Customer Care.</p>
Product Probability Averaging Enabled	<p>Determines how the opportunity probability is updated when the user clicks the Update Opportunity Totals button:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ If selected, the opportunity probability is calculated based on the weighted average of probability for each of the linked products:  <math display="block">\text{Opportunity Probability} = \frac{\text{SUM}(\text{Product Expected Revenue})}{\text{SUM}(\text{Product Revenue})}</math> </li> <li>■ If deselected, the probability is not updated as part of the action.</li> </ul>

Field	Description
	<p><b>NOTE:</b> The Update Opportunity Totals button is located on the Opportunity Detail page, in the title bar in the Products related information section.</p>
Enable Save & Add Product	<p>If this setting is selected and a user creates a new Opportunity record, the Save &amp; Add Product button is displayed in the Opportunity page header instead of the Save button. If this setting is deselected and a user creates a new Opportunity record, the Save &amp; Add Product button is not displayed in the Opportunity page header, only the Save button is available.</p>
Enable Opportunity Revenue Split	<p>Select this option to enable the splitting of opportunity revenue among team members.</p> <p>When this check box is selected, the Refresh Totals and Spread Split buttons are displayed on the Opportunity Team Edit Users page, allowing revenue to be split among team members. The Opportunity Revenue Forecast and My Opportunities page display opportunities where the user is a Team Member with a greater than 0 split revenue.</p> <p>When this check box is deselected, the Refresh Totals and Spread Split buttons are not displayed on the Opportunity Team Edit Users page. The Opportunity Revenue Forecast and My Opportunities page display opportunities where the user is an Opportunity Owner.</p>
Head-up Display	<p>If the head-up display functionality is turned on, and if the Support Head-up Display Settings check box is selected on your user's theme, then links to the related information sections of the page (such as linked records sections) are available in the head-up display at the bottom of your browser window. Users can also remove the head-up display completely from Detail pages, by turning off the functionality in their personal profiles. For more information on the Head-up Display, see Oracle CRM On Demand Page-by-Page Overview (参照 <a href="#">Oracle CRM On Demand の各ページについての概要 ページ 35</a>).</p> <p><b>NOTE:</b> If a user's theme supports the head-up functionality, then the head-up display can be turned on or off at company level, and by each individual user. Also, a user's personal setting overrides the company setting. However, you can remove the head-up display completely by deselecting the Support Head-up Display Settings check box on a user's theme. The colors in the head-up display are determined by the theme you are using. For more information about choosing a theme, see Setting Your Theme (参照 <a href="#">テーマの設定 ページ 721</a>).</p>

Field	Description
Enable Shared Addresses	<p>Select this option to turn on sharing of the top-level address records in account, contact, dealer, and partner records. If this option is deselected, then only unshared address functionality is available in account, contact, dealer, and partner records. For more information on shared addresses, see <a href="#">Addresses</a>.</p> <p><b>NOTE:</b> If shared addresses are turned on, then review the information in <a href="#">Considerations When Turning Off Shared Addresses</a> (参照 <a href="#">共有住所をオフに切り替える場合の考慮事項</a> ページ 1165) and complete the procedure in <a href="#">Updating User Access and the Manage Addresses Privilege Before Turning Off Shared Addresses</a> (参照 <a href="#">共有住所のオフへの切り替え前のユーザーアクセスおよび[アドレスの管理]権限の更新</a> ページ 1166) before you turn off shared addresses. Shared addresses are not compatible with prepackaged Oracle product integrations such as an Oracle Process Integration Pack (PIP). If you are using a PIP, such as Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand and Oracle E-Business Suite PIP, do not select the Enable Shared Addresses setting.</p>
Validate Shared Addresses	<p>Select this option to validate shared addresses in a company. If this option is selected, then users can select shared addresses to add to the account, contact, dealer, or partner records. Nonvalidated addresses are filtered from account, contact, dealer and partner records, and the New address button is disabled in these records.</p> <p>If Validate Shared Addresses is deselected, then all addresses are available on account, contact, dealer or partner records (that is, no filtering takes place and the New address button is enabled in these records for users with the necessary privileges).</p> <p>For more information on validating addresses, see <a href="#">Marking Shared Addresses as Validated</a> (参照 <a href="#">共有住所への検証済みのマーク付け</a> ページ 339).</p>
Enable Enhanced View for Tabs	<p>Select this check box to enable enhanced functionality, for example, sorting and filtering in the related information sections on record Detail pages where the related information sections appear as tabs. For more information about the actions that users can perform when this check box is selected, see <a href="#">About the Enhanced View for Related Information Tabs</a> (参照 <a href="#">関連情報タブ用の拡張ビューについて</a> ページ 72).</p> <p>The Enable Enhanced View for Tabs check box is deselected by default.</p>
Enable Classic Theme Paging for Tabs	<p>Select this check box to allow users to scroll through the related information tabs on record Detail pages one set of tabs at a time rather than scrolling through the tabs one at a time, which is the default behavior. This setting applies only for classic themes.</p> <p>The Enable Classic Theme Paging for Tabs check box is deselected by default.</p>

Field	Description
Order Usage	<p>Select how users work with orders and order items in Oracle CRM On Demand.</p> <p>If you select the CRM On Demand Order Management value, then users can use order management in Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.</p> <p>If you select the Ebiz PIP Integration value, then users can use the Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand and Oracle E-Business Suite integration solution.</p> <p>Ebiz PIP Integration is the Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand and Oracle E-Business Suite integration solution, and therefore this field is not available to Oracle CRM On Demand Order Management. For more information on Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand and Oracle E-Business Suite, contact Customer Care.</p> <p>Users require the Enable Order Access privilege in their role to use the order functionality for either of these purposes.</p> <p>For more information on choosing the order management type, see About EBIZ PIP Integration and Oracle CRM On Demand Order Management (参照 <a href="#">Ebiz PIP 統合および Oracle CRM On Demand オーダー管理について ページ 620</a>).</p>

Field	Description
Record-Type Lists in Lookup Windows	<p>Select how you can search for records in Lookup windows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Enabled.</b> For this setting, the following happens: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ A set of predefined lists that users can use to restrict their searches is available in the <i>record type</i> List field in Lookup windows for top-level record types, where <i>record type</i> is the name of the type of record that the user is searching for.</li> <li>■ The Show Context-Sensitive List as Lookup Window Default check box is available in the Search Layout Wizard. The check box enables you to specify that any available context-sensitive lists appear before the other lists in the <i>record type</i> List field in Lookup windows. The first list in the set of lists in the <i>record type</i> List field is active when the Lookup window opens.</li> </ul> </li> <li>■ <b>Mixed:</b> For this setting, the following happens: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ The <i>record type</i> List field is available in the Lookup windows that display <i>record type</i> List fields, and the initial search for a record of a given record type is performed on all records of that record type that the user can access.</li> </ul> </li> <li>■ <b>Disabled:</b> For this setting, the following happens: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ The <i>record type</i> List field is not available in any Lookup windows, and the initial search for a record of a given record type is performed on all records of that record type that the user can access.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>注意:</b> 検索レイアウトの設定後に企業プロファイルの[ルックアップウィンドウ内のレコードタイプリスト]メニューで[無効化]を選択した場合、検索レイアウトウィザードでは[ルックアップウィンドウのデフォルトとしてコンテキスト依存リストを表示]チェックボックスは使用できなくなります。また、[ルックアップウィンドウのデフォルトとしてコンテキスト依存リストを表示]オプションが前に選択されていたかどうかにかかわらず、ルックアップウィンドウではコンテキスト依存リストが使用不可であり、ルックアップウィンドウにおける指定レコードタイプのレコードの初期検索は、ユーザーがアクセスできるレコードタイプのすべてのレコードについて実行されます。ただし、Oracle CRM On Demand では検索レイアウトごとに、[ルックアップウィンドウのデフォルトとしてコンテキスト依存リストを表示]チェックボックスの設定が格納されます。後でもう一度企業プロファイルの[ルックアップウィンドウ内のレコードタイプリスト]メニューで[有効化]または[混合]を選択した場合、各検索レイアウトの[ルックアップウィンドウのデフォルトとしてコンテキスト依存リストを表示]チェックボックスの設定が元に戻り、再度有効になります。</p>
Enable Province Picklist for Canadian Addresses	<p>Select this option to display a list of values in Province field when using the Canada address template. By default, this option is deselected.</p>

Field	Description
Enable Personalization of Individual Dynamic Page Layouts	<p>This check box is deselected by default and determines how users can personalize the layout of related information sections on Detail pages where dynamic layouts are used, as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ When the check box is deselected, a user can create only one personalized layout of the related information sections for a record type. After a user personalizes the layout of the related information sections on the Detail page for a record type, the user sees the same set of related information sections on the Detail page of all records of that type regardless of the value that is selected in the picklist field that determines the dynamic rendering of the page layout.</li> <li>■ When the check box is selected, a user can create a personalized layout of the related information sections for each value in the picklist field that determines the dynamic rendering of the page layout.</li> </ul> <p><b>NOTE:</b> To personalize related information layouts, users must have the <b>Personalize Detail Page - Related Information</b> privilege in their role.</p> <p>For information about what happens if you change the setting in this check box, see <a href="#">How Personalized Related Information Layouts Interact with Page Layouts for Roles</a> (参照 <a href="#">パーソナライズ関連情報レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法</a> ページ 1288).</p> <p><b>NOTE:</b> The <b>Enable Personalization of Individual Dynamic Page Layouts</b> setting applies only to the personalization of related information layouts. It does not apply to the personalization of field layouts for record pages. Users who have the <b>Personalize Detail Page - Fields</b> privilege can personalize their field layouts for individual dynamic page layouts even if the <b>Enable Personalization of Individual Dynamic Page Layouts</b> check box is not selected. For more information about personalizing field layouts, see <a href="#">Personalizing Field Layouts</a> (参照 <a href="#">項目レイアウトのパーソナライズ</a> ページ 732).</p>

Field	Description
Enable Language Translation Support for Web Applets	<p>Select this check box if you want to enable the functionality that allows you to enter translated names for custom Web applets and for the applets that display custom reports on record-type homepages and on My Homepage. For more information, see Translating Web Applet and Custom Report Names (参照 <a href="#">Web アプレットおよびカスタムレポート名の翻訳</a> ページ 1261).</p> <p>The Enable Language Translation Support for Web Applets check box is deselected by default.</p> <p><b>NOTE:</b> The Enable Language Translation Support for Web Applets check box applies only to custom Web applets and the applets that display custom reports on record-type homepages and on My Homepage. It does not enable or disable the functionality that allows you to enter translated names for other elements in Oracle CRM On Demand, such as field names, role names, access profile names, and so on.</p>
Enable Language Translation Support for Workflow Cancel Save Message	<p>Select this check box to enable the functionality that allows you to enter translated versions of the custom error messages that are returned to users or Web services if the condition on a workflow rule is not met and the Cancel Save check box is selected for the rule. For information about entering translated versions of the custom error messages, see Canceling Workflow Save Operations (参照 <a href="#">ワークフロー保存操作の取り消し</a> ページ 1491).</p> <p>The Enable Language Translation Support for Workflow Cancel Save Message check box is deselected by default.</p> <p><b>NOTE:</b> If workflow rules with custom error messages already exist when you select this check box, then the custom messages for those rules continue to appear in the default company language and in the default font for all users, regardless of the user's language, until you enter translated versions of the message for the existing rules.</p>
Exclude Vehicle/Asset Records from Portfolio Accounts	<p>If this setting is selected, then vehicle and asset records are excluded from all Portfolio Account listings. Before Release 29, vehicle and asset records were included in Portfolio Account listings. From Release 29, if the check box is selected, only records with a value of Portfolio in the Asset Type field are included in listings.</p> <p>If the check box is deselected, vehicle and asset records are included in all Portfolio Account listings. This check box is deselected by default.</p> <p>From Release 33, if the check box is selected, then only records with a value of Portfolio in the Asset Type field are included in reports that use the Portfolio-related subject areas.</p>

Field	Description
Enable Automatic Update of Opportunity Totals	<p>The Enable Automatic Update of Opportunity Totals check box is deselected by default. The behavior of this setting is as follows:</p> <p>If this check box is selected, then the revenue and expected revenue on an opportunity are updated automatically when any of the following events occur:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ A product is added to the opportunity through any channel.</li> <li>■ A product is removed from the opportunity through any channel.</li> <li>■ The details of a product that is linked to the opportunity are updated through any channel.</li> </ul> <p>If this check box is not selected, then the revenue and expected revenue on an opportunity are not updated automatically when a product is added to or removed from the opportunity, or the details of a product that is linked to the opportunity are updated. To update the revenue on the opportunity after any such change, a user must click the Update Opportunity Totals button in the title bar of the Opportunity Product Revenues section in the Opportunity Detail page.</p> <p><b>NOTE:</b> If the Enable Automatic Update of Opportunity Totals check box is selected on the company profile, then the Update Opportunity Totals button does not appear in the title bar of the Opportunity Product Revenues section in the Opportunity Detail page.</p>
Allow Unicode Characters in Email Fields	<p>If this check box is selected, then you can use most Unicode (UTF-8) characters in the address in the Email field on the Contact and Lead record types only, in both the local part of the address and the domain name.</p> <p>You can update the Email field in the user interface by using any of the following utilities:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Import Assistant</li> <li>■ Oracle Data Loader On Demand</li> <li>■ Web services</li> <li>■ Update Values action on a workflow</li> </ul> <p><b>NOTE:</b> For information about the characters that are supported for use in email addresses, see <a href="#">About Special Characters in Email Addresses</a> (参照 <a href="#">電子メールアドレスの特殊文字について ページ 60</a>).</p>

Field	Description
Freeze List Column Header	<p>This picklist determines how users view column headers for lists and search results in Oracle CRM On Demand. You can select the following values:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ <b>On.</b> When users scroll down a list of records, and the column header row reaches the top of the browser window, the column labels are always visible.</li><li>■ <b>Off.</b> When users scroll down a list of records and the column header row reaches the top of the browser window, the column labels are no longer visible.</li></ul> <p>This functionality can be turned on or off at company level and at user level. The setting at user level overrides the setting for the company.</p> <p>The default value for this setting is Off.</p>
Export Request Expiry (Days)	<p>This field determines the length of time that export request records are retained in Oracle CRM On Demand before they are automatically purged. The retention period is specified in days. The default value is 60, but you can change this value. The minimum retention period that you can specify is one day. If you want the export request records to be retained indefinitely, then set the value to 0 (zero).</p> <p><b>NOTE:</b> Export request records are not included in the calculation of your company's record allotment usage.</p> <p>The retention period applies to export requests that are submitted through List pages, as well as export requests that are submitted through the Data Export Assistant.</p>

Field	Description
Export Request Attachment Expiry (Days)	<p>This field specifies the number of days that the attachments containing the output from export requests are retained in Oracle CRM On Demand before they are automatically purged. The default value is 7, but you can change this value. The valid values are 1 through 366.</p> <p>The retention period applies to attachments for export requests that are submitted through List pages, as well as attachments for export requests that are submitted through the Data Export Assistant.</p> <p><b>NOTE:</b> Users who have the Delete Export Request Attachments privilege in their role can manually delete an export request attachment before it is purged, regardless of the value that is set in this field. After a user deletes an export request attachment, the attachment cannot be retrieved.</p> <p>If you enter a value that is greater than 7 in this field, then the export request attachments that are retained are included in the calculation of the amount of storage used by your company, and after the file allotment limit is reached, export requests will fail. If the value in this field is less than or equal to 7, then the export request attachments are not included in the calculation of the amount of storage used by your company, and export requests will not fail as a result of the file allotment being reached.</p> <p><b>NOTE:</b> After an export request is deleted, it is not possible to access the attachment for the request. Therefore, it is recommended that you do not enter a value in this field that is greater than the value in the Export Request Expiry (Days) field, unless that field is set to 0 (zero).</p>
Email Expiry (Days)	<p>This field determines the length of time that the emails sent by Oracle CRM On Demand are retained before they are automatically purged. The retention period is specified in days. The default value is 30, but you can change this value. The minimum retention period that you can specify is one day. If you want the emails to be retained indefinitely, then set the value to 0 (zero).</p> <p><b>NOTE:</b> Sent emails are not included in the calculation of your company's record allotment usage.</p>

Field	Description
Email Attachment Expiry (Days)	<p>This field specifies the number of days that the attachments to emails sent by Oracle CRM On Demand are retained before they are automatically purged. The default is 7, but you can change this value. The valid values are 1 through 366.</p> <p>If you enter a value that is greater than 7 in this field, then the email attachments that are retained are included in the calculation of the amount of storage used by your company, and after the file allotment limit is reached, Send Email workflow actions for scheduled events for the Analytics record type will fail. If the value in this field is less than or equal to 7, then the email attachments are not included in the calculation of the amount of storage used by your company, and Send Email workflow actions for scheduled events for the Analytics record type will not fail as a result of the file allotment being reached.</p> <p><b>NOTE:</b> After a sent email is deleted, it is not possible to access the attachment for the email. Therefore, it is recommended that you do not enter a value in this field that is greater than the value in the Email Expiry (Days) field, unless that field is set to 0 (zero).</p>
Store Email in Lower Case	<p>The Store Email in Lower Case check box is selected by default. The behavior of this setting is as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ If this check box is selected, then any uppercase characters in email addresses are stored in lowercase.</li> <li>■ If this check box is deselected, then any uppercase characters in email addresses are stored in uppercase.</li> </ul> <p><b>NOTE:</b> Lowercase characters in email addresses are always stored in lowercase.</p> <p>This setting applies to all email addresses that are added to Oracle CRM On Demand, regardless of the channel through which the addresses are added.</p> <p><b>NOTE:</b> If your company saved email addresses in mixed case in the past, and if the Store Email in Lower Case check box is selected, then errors can occur when you attempt to use Web services requests or REST API requests on records such as user and contact records where the email addresses are in mixed case. If such issues arise, and if your company wants to store all email addresses in lowercase, then you must update the email addresses that are currently stored in mixed case and change them to lowercase. To edit the email addresses, you must first deselect the Store Email in Lower Case check box. After you finish editing the email addresses, select the Store Email in Lower Case check box again.</p>
Enable HTML Formatting	<p>The setting in this check box determines whether HTML formatting is supported in fields of the Note field type. For more information, see <a href="#">About the HTML Editor (ページ 61)</a>.</p>

Field	Description
Keep Disabled Picklist Value On Update	<p>The setting in this check box determines the following:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Whether a disabled picklist value can remain in a field on a record when a user updates the field inline or edits the record through the user interface.</li> <li>■ Whether the Import Assistant can update a multi-select picklist field with a list of values that includes one or more disabled values that are already selected in the field.</li> </ul> <p>For information about the behavior that this setting controls, see <a href="#">About the Keep Disabled Picklist Value on Update Setting (参照 [更新時に無効のピックリスト値を保持]設定について ページ 1226)</a>.</p>
Prevent Web Service Updates of Inactive Currencies	<p>Select this check box if you want to prevent Web services from updating a currency field value to an inactive currency. By default, this check box is deselected, and Web services can update a currency field value to an inactive currency.</p>
Enable Audit Trail Fields to Respect User Locale	<p>Select this check box if you want numbers, currencies, phone numbers, times, and dates in audit trail records to be shown in the appropriate format for the current user's locale. By default, such fields are shown in the same format for all users, regardless of a user's locale.</p>
Enforce Product Category-Product Relationship	<p>Select this check box if you want to make sure that the relationship between a product and its product category is always correct. By default, this check box is deselected, and users can save a record on which the product and the product category are not related.</p> <p>If you select this check box, then for the following record types, users receive an error message if they try to save a record on which the product category and the product are not associated with each other:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Account Revenue</li> <li>■ Accreditation</li> <li>■ Certification</li> <li>■ Contact Revenue</li> <li>■ Course</li> <li>■ Exam</li> <li>■ Opportunity Product Revenue</li> </ul>

#### 企業勤務週とカレンダー設定の設定

次の表では、Oracle CRM On Demand での[企業プロフィール]ページ内の企業勤務週とカレンダー設定の設定セクションの設定方法について説明します。

**注:** 企業が特定の機能を有効にしている場合は、他のフィールドが表示されることもあります。

フィールド	説明
[日曜日]、[月曜日]、[火曜日]、[水曜日]、[木曜日]、[金曜日]、[土曜日]	<p>カレンダー勤務週において勤務日ごとにチェックボックスを選択します。少なくとも1つのチェックボックスを選択する必要があります。</p>
カレンダーでのイベントの表示	<p>この設定を選択すると、Oracle CRM On Demand では作成されるイベントレコードごとに関連アポイントが自動的に作成されます。[イベント]レコードタイプへのアクセス権を持つユーザーは、Oracle CRM On Demand カレンダーにイベントの関連アポイントを表示できます。イベントまたはアポイントの更新は、引き続き同期されます。イベントおよびアポイントの同期の詳細は、「<a href="#">イベントおよびアポイントの同期について (ページ 222)</a>」を参照してください。</p> <p>この設定を選択しないと、イベントの作成時に自動的に作成されていないアポイントのみが[カレンダー]セクションに表示され、Oracle CRM On Demand では新しいイベントの関連アポイントは自動的に作成されません。</p> <p>ただし、管理者がこの設定を一定期間選択した後、この設定の選択を解除した場合、既存の自動作成されたアポイントは残ります。イベントが更新されると、Oracle CRM On Demand はイベントの関連アポイントを引き続き同期します。イベントが削除されると、アポイントも削除されます。</p> <p><b>注:</b> この設定が有効になっている場合は、作成されたイベントレコードごとにデータベース内にもう1つイベントアポイントレコードが作成されます。これにより、追加のレコードが作成されることで、イベントのインポート時にパフォーマンスへの影響があります。また、この設定が有効になっている場合は、イベントアポイントに追加されたユーザーごとに、データベース内にもう1つイベントチームレコードが作成されます。これにより、追加のレコードが作成されることで、アポイントユーザーのインポート時(インポートファイルにイベントアポイントが含まれる場合)にパフォーマンスへの影響があります。</p>
カレンダー一週開始日	<p>このフィールドには、すべてのユーザーのカレンダービュー、およびユーザーがOracle CRM On Demand で日付フィールドの値を選択する日付セレクターに週の最初の日としてデフォルトで表示される曜日が表示されます。デフォルトでは、[日曜日]が選択されています。週の別の開始日を選択できます。</p> <p>ユーザーは、カレンダー設定で別の日を選択することで、週の開始日の企業の設定を上書きすることもできます。</p>
勤務時間開始時刻	<p>勤務日を開始する時刻を入力します。時刻の形式は、国のロケールに応じて異なる可能性があります。</p>
勤務時間終了時刻	<p>勤務日が終了する時刻を入力します。時刻の形式は、国のロケールに応じて異なる可能性があります。</p>

フィールド	説明
活動通知	<p>この設定により、ユーザーが活動通知を受信できるかどうかが決まります。次の値を設定できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>なし</b>。[デフォルトのカレンダー設定]ページのこの設定をユーザーが上書きしないと、ユーザーは通知を受信しません。これはデフォルト設定です。</li> <li>■ <b>電子メール</b>。[デフォルトのカレンダー設定]ページのこの設定をユーザーが上書きしないと、ユーザーは電子メールで通知を受信します。</li> <li>■ <b>ポップアップリマインダ</b>。[デフォルトのカレンダー設定]ページのこの設定をユーザーが上書きしないと、ユーザーはポップアップウィンドウで通知を受信します。</li> <li>■ <b>電子メールおよびポップアップリマインダ</b>。[デフォルトのカレンダー設定]ページのこの設定をユーザーが上書きしないと、ユーザーは電子メールおよびポップアップウィンドウで通知を受信します。</li> </ul> <p>ユーザーは、[設定 (個人)]、[カレンダー設定]、[デフォルトカレンダービュー]の順にクリックして、[デフォルトのカレンダー設定]ページにナビゲートします。</p>

#### 見込み客設定の設定

次の表では、Oracle CRM On Demand での[企業プロフィール]ページ内の[見込み客設定]セクションの設定方法について説明します。

**注:** 企業が特定の機能を有効にしている場合は、他のフィールドが表示されることもあります。

フィールド	説明
編集可能な関連オブジェクトのみを変換	<p>このチェックボックスがオンの場合、変換を実行するユーザーは、変換に必要なすべての活動およびカスタムオブジェクトレコードに対する編集アクセス権がなくても、[取引先]、[担当者]、[取引交渉登録]、[商談]などの他のレコードタイプに見込み客を変換できます。ただし、ユーザーが編集アクセス権を持つ活動およびカスタムオブジェクトレコードのみが、変換済みの見込み客レコードにリンクされます。見込み客の変換に必要な設定の詳細は、「<a href="#">見込み客を変換するためのアクセスプロフィールおよび役割の設定 (ページ 248)</a>」を参照してください。</p> <p>このチェックボックスがオフの場合、変換を実行するユーザーが、見込み客にリンクされるすべての活動および変換対象に選択されたすべてのカスタムオブジェクトレコードについて編集アクセス権を持っている必要があります。そうしないと、見込み客の変換は成功しません。これはデフォルト設定です。</p>
見込み客に資格を与えるには、[所有者氏名]、[評価]、および[セールス要員]の有効化が必要です	<p>このチェックボックスをオンにすると、[所有者氏名]、[評価]、[セールス要員]フィールドが見込み客の承認時に[見込み客]レコードで必須になります。これはデフォルト設定です。</p> <p>このチェックボックスをオンにしないと、見込み客の承認に対してこれらのフィールド必須になりません。</p>
見込み客レコードの取引先を関連付ける際にセールス要員フィールドを自動更新	<p>このチェックボックスをオンにすると、Oracle CRM On Demand では、ユーザーインターフェイス、インポートツール、ワークフロー、Web サービスのいずれかを使用して、見込み客に関連付けられている取引先が更新されると、見込み客の[セールス要員]フィールドが自動的に更新されます。これはデフォルト設定です。</p> <p>このチェックボックスをオンにしないと、Oracle CRM On Demand は[セールス要員]フィールドを更新しません。</p>

フィールド	説明
	<b>注:</b> ユーザーが[見込み客詳細]ページの[変換]ボタンをクリックして、既存の取引先に見込み客を関連付けると、Oracle CRM On Demand は[セールス要員]フィールドを更新しません。

**企業テーマ設定の設定**

次の表では、Oracle CRM On Demand での[企業プロフィール]ページ内の[企業テーマ設定]セクションの設定方法について説明します。

**注:** 企業が特定の機能を有効にしている場合は、他のフィールドが表示されることもあります。

フィールド	説明
デフォルトのテーマ	<p>テーマは Oracle CRM On Demand の外観を決定します。デスクトップまたはラップトップコンピュータを使用して Oracle CRM On Demand にサインインするとデフォルトテーマが自動的に使用されます。新しい企業に対して Oracle CRM On Demand を最初のセットアップする際のデフォルトのテーマは Oracle です。このテーマを変更する場合は、[テーマ名]リストをクリックし、各自の企業にふさわしいテーマを選択します。ユーザーは、各自の個人設定を編集するときに、この設定を上書きすることもできます。</p> <p>テーマは、Oracle CRM On Demand の動作に影響を与えません。企業の管理者は、Oracle CRM On Demand にカスタムのテーマを作成できます。Oracle CRM On Demand で使用する独自のテーマを送信する場合は、企業の管理者に連絡してください。</p>
タブレットのテーマ	<p>この設定は、ユーザーがタブレットコンピュータまたは他のタッチスクリーンデバイスを使用して Oracle CRM On Demand にサインインするときに自動的に使用されるテーマを決定します (Oracle CRM On Demand でタブレットコンピュータまたはタッチスクリーンデバイスが検出された場合)。この設定はオプションです。</p>

**企業データ表示設定の設定**

次の表では、Oracle CRM On Demand での[企業プロフィール]ページ内のデータ表示設定セクションの設定方法について説明します。

**注:** 企業が特定の機能を有効にしている場合は、他のフィールドが表示されることもあります。

フィールド	説明
マネージャ表示が有効	<p>[表示可能なレコード (全件)]レコードセットを検索するように設定されたレコードのリスト([取引先 (全件)]リストなど)をマネージャが表示するとき、Oracle CRM On Demand ではレコードのリストが次のように表示されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [管理者の表示が有効]オプションが選択されている場合は、マネージャの部下がアクセスできるレコードがリストに含まれます。</li> <li>■ [管理者の表示が有効]オプションが選択されていない場合、関連するレコードタイプに対してマネージャの役割の[すべてのレコードを読み取れますか?]設定が選択されていないかぎり、マネージャの部下がアクセスできるレコードはリストに含まれません。</li> </ul> <p>マネージャが高度な検索で[表示可能なレコード (全件)]オプションを選択すると、Oracle CRM On Demand では次のようにレコードのセットが検索されます。</p>

フィールド	説明
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ [管理者の表示が有効]オプションが選択されている場合、Oracle CRM On Demand で検索されるレコードのセットには、マネージャの部下がアクセスできるレコードが含まれます。</li> <li>■ [管理者の表示が有効]オプションが選択されていない場合、関連するレコードタイプに対してマネージャの役割の[すべてのレコードを読み取れますか?]設定が選択されていないかぎり、Oracle CRM On Demand で検索されるレコードのセットに、マネージャの部下がアクセスできるレコードは含まれません。</li> </ul> <p>ユーザーのマネージャは、[ユーザー詳細]ページの[上司]フィールドまたは[上司 (エイリアス)]フィールド(どちらのフィールドがこのページに表示されるかによって決まる)で指定します。</p> <p><b>注:</b> [管理者の表示が有効]オプションの選択を解除しても、マネージャは、部下が所有するレコードにアクセスできなくなることはありません。このオプションの設定に関係なく、マネージャは常に、自分の部下が所有するレコードにアクセスできます。</p>
担当者の親チーム継承の有効化	<p>担当者を取引先に関連付けるときに担当者チームが自動的に取引先チームのメンバーを継承するようにするには、このチェックボックスを選択します。このチェックボックスは、新しい企業に対してはデフォルトで選択解除されています。</p> <p><b>注意:</b> このチェックボックスで設定を変更した後、チーム継承機能の新しい動作を確認するには、ユーザーは Oracle CRM On Demand からサインアウトして再度サインインする必要があります。</p> <p>チーム継承の詳細は、「<a href="#">チームの継承によるアクセスの適用について (ページ 1374)</a>」を参照してください。</p>
商談の親チーム継承の有効化	<p>商談を取引先に関連付けるときに商談チームが自動的に取引先チームのメンバーを継承するようにするには、このチェックボックスを選択します。このチェックボックスは、新しい企業に対してはデフォルトで選択解除されています。</p> <p><b>注意:</b> このチェックボックスで設定を変更した後、チーム継承機能の新しい動作を確認するには、ユーザーは Oracle CRM On Demand からサインアウトして再度サインインする必要があります。</p> <p>チーム継承の詳細は、「<a href="#">チームの継承によるアクセスの適用について (ページ 1374)</a>」を参照してください。</p>
デフォルトのグループ割当	<p>グループメンバーが取引先、活動、担当者、世帯、商談、およびポートフォリオの所有権を共有できるようにするには、このオプションを選択します。詳細は、「<a href="#">グループの管理 (ページ 1424)</a>」を参照してください。</p>
ブックの有効化	<p>ブックセクタでカスタムブックを表示するかどうかを制御します。このチェックボックスが有効でない場合、ブックセクタに表示されるのは、ユーザーブックおよび被委任者(存在する場合)のブックのみです。</p> <p><b>注意:</b> [ブックの有効化]オプションは、ブック階層を作成するまではオンにしないでください。このオプションはオンにするとオフに戻せません。ただし、ブック階層はこのオプションをオンにした後でも変更できます。</p>
ブックセクタの表示	<p>ブックセクタを有効または無効にします。このセクタは、特定ユーザー、委任者、またはカスタムブックのレコードに検索を絞り込むために使用できます。</p>

フィールド	説明
<p>重複レコードのブックのマージの有効化</p>	<p>この設定は、企業が Oracle CRM On Demand でブック機能を使用する場合のみ適用されます。ブック機能の詳細は、「ブックの管理 (参照 <a href="#">Book Management</a> ページ 1388)」を参照してください。</p> <p>ユーザーがレコードをマージすると、プライマリレコードに関連付けられたブックは常に保持されますが、重複レコードのみに関連付けられたブックはプライマリレコードに自動的に関連付けられません。[複製レコードのブックのマージを有効化]チェックボックスは、次のように、レコードをマージするユーザーが重複レコードのブックをプライマリレコードと関連付けられるかどうかを決定します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ チェックボックスをオンにすると、Oracle CRM On Demand では、重複レコードに関連付けられたブックをプライマリレコードに関連付けるかどうかを指定するようにユーザーに要求します。</li> <li>■ チェックボックスをオフにすると、ユーザーは、重複レコードに関連付けられたブックをプライマリレコードに関連付けるように指定できません。</li> </ul> <p>デフォルトでは、このチェックボックスは選択解除されます。Oracle CRM On Demand での重複レコードのマージの詳細は、「レコードのマージ (参照 <a href="#">Merging Records</a> ページ 149)」を参照してください。</p>
<p>ブックセレクトで親ブック階層を表示</p>	<p>この設定は、企業が Oracle CRM On Demand でブック機能を使用する場合のみ適用されます。ブック機能の詳細は、「ブックの管理 (参照 <a href="#">Book Management</a> ページ 1388)」を参照してください。</p> <p>[ブックセレクト]ページでユーザーが表示できるのは、関連するブックおよびサブブックのみです。ただし、ブック階層全体の表示をユーザーに許可すると、企業内の特定ブックへのコンテキストをユーザーが保持することになります。[ブックセレクトで親ブック階層を表示]チェックボックスにより、ブックセレクトにおけるブックおよび階層の表示方法が次のように決まります。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ チェックボックスを選択解除した場合、ブックセレクトにはユーザーがメンバーであるブックおよびサブブックのみが表示されます。</li> <li>■ チェックボックスを選択した場合、ブックセレクトにはユーザーがメンバーであるブックおよびサブブックと、ブック階層内のすべての上部ノードが表示されます。ユーザーの役割について、ブックの[すべてのレコードを読み取れますか?]の設定を選択した場合、ユーザーはブック階層内のすべてのノードを展開して表示できます。ユーザーがメンバーであるブックおよびそのサブブックの名前は、黒で表示されます。ユーザーがメンバーでない上部ノードは、赤で表示されます。</li> </ul> <p><b>注:</b> この設定は、レコード検索またはフィルターが適用されているページ、たとえば、アクションバーの[検索]、[高度な検索]、[リスト管理]、[ルックアップ]ウィンドウ、[レポート]および[ダッシュボード]などのブックセレクトにのみ影響します。</p>

**統合設定の設定**

次の表では、Oracle CRM On Demand での[企業プロフィール]ページ内の[統合設定]セクションの設定方法について説明します。

**注:** 企業が特定の機能を有効にしている場合は、他のフィールドが表示されることもあります。

フィールド	説明
<p>統合イベントが有効</p>	<p>新規の顧客の場合は、統合イベント機能が自動的に有効になります。ただし、既存の顧客の場合、Oracle CRM On Demand の統合イベント機能は、カスタマーサポ</p>

フィールド	説明
	ートと企業の管理者による設定が必要です。カスタマーサポートに連絡して、統合イベント管理のサポートを依頼し、必要な統合イベントキューの最大の合計サイズを指定してください。
Web サービス R16 互換性モード	ユーザー名トークンとパスワードトークンが含まれている Web サービスリクエストを、Oracle CRM On Demand リリース 16 以下と同じステートレスリクエストまたはステートフルリクエストとして処理するかどうかを制御します。このチェックボックスは、新規のすべての企業に対してデフォルトでオフです。
複数選択ピックリストに空白値をインポート	<p>この設定により、インポート操作でレコードを更新する際に、そのレコードの値を含む複数選択ピックリストフィールドを NULL 値に更新できるかどうかが決まります。</p> <p>デフォルトでは、このチェックボックスおよびインポートアシスタントの対応するチェックボックスはどちらもオフであり、インポート操作で複数選択ピックリストフィールドを NULL 値に更新できません。ただし、ユーザーは、インポート操作で複数選択ピックリストフィールドを NULL 値に更新する場合は、インポートアシスタントのチェックボックスをオンにすることができます。</p> <p>企業プロファイルでこのチェックボックスをオンにすると、インポートアシスタントの対応するチェックボックスも自動的にオンになり、インポート操作で複数選択ピックリストフィールドを NULL 値に更新できます。ユーザーは、インポート操作で複数選択ピックリストフィールドを NULL 値で更新しない場合は、インポートアシスタントのチェックボックスをオフにすることができます。</p>
ワークフローを有効化	企業がワークフローを許可するように設定されている場合は、この設定が表示されます。この設定は、導入したいワークフロー条件を作成しておけば有効にできます。
エクスポートファイルに Web リンク URL を含める	<p>この設定では、エクスポートアシスタントまたは[リストをエクスポート]ページにあるエクスポートファイルに Web リンク URL を含めるチェックボックスのデフォルト値を指定します。</p> <p>この設定の動作は次のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ このチェックボックスがオンの場合、エクスポートアシスタントまたは[リストをエクスポート]ページでエクスポートファイルに Web リンク URL を含めるチェックボックスがデフォルトでオンになります。エクスポートの実行時、この値により、エクスポートされる CSV ファイルに URL を含めることを指定します。</li> <li>■ このチェックボックスがオフの場合、エクスポートアシスタントまたは[リストをエクスポート]ページでエクスポートファイルに Web リンク URL を含めるチェックボックスがデフォルトでオフになります。エクスポートの実行時、この値により、エクスポートされる CSV ファイルから URL を除外することを指定します。</li> </ul> <p><b>注:</b> 各エクスポートの実行時、ユーザーはエクスポートファイルに Web リンク URL を含めるチェックボックスをオンまたはオフにすることを選択できます。</p>

#### 企業セキュリティ設定の設定

次の表では、Oracle CRM On Demand での[企業プロファイル]ページ内の[企業セキュリティ設定]セクションの設定方法について説明します。

**注:** 企業が特定の機能を有効にしている場合は、他のフィールドが表示されることもあります。

フィールド	説明
企業のアイドルタイムアウト(分)	<p>これは、使用されていないなかったためにユーザーのセッションが終了するまでに許可された時間(分)です。このフィールドの値を空にした場合、インタラクティブセッションのタイムアウト設定は、システムの[デフォルトアイドルタイムアウト]の値によって決まります。システムの[デフォルトアイドルタイムアウト]のデフォルト値は通常 60 分です。システムの現在の[デフォルトアイドルタイムアウト]設定は、[企業プロフィール]ページに表示できます。この値は[企業プロフィール]ページを編集するときに表示されます。10 分から 90 分の値を入力することをお勧めします。</p> <p>また、[企業のアイドルタイムアウト(分)]設定により、Web サービスセッションなどの非インタラクティブセッションが使用されていないなかったために終了するまでに許可された時間を次のように決定することもできます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [企業のアイドルタイムアウト(分)]フィールドが 10 分以下に設定されている場合、この設定は非インタラクティブセッションおよびインタラクティブセッションに適用されます。</li> <li>■ [企業のアイドルタイムアウト(分)]フィールドが 10 分を超える値に設定されている場合、この設定により非インタラクティブセッションのアイドルタイムアウト間隔は決定されません。この場合、非インタラクティブセッションのアイドルタイムアウト間隔はデフォルトで 10 分となります。</li> <li>■ [企業のアイドルタイムアウト(分)]フィールドが空白のままである場合、この設定により非インタラクティブセッションのアイドルタイムアウト間隔は決定されません。この場合、非インタラクティブセッションのアイドルタイムアウト間隔はデフォルトで 10 分となり、システムの[デフォルトアイドルタイムアウト]の値によりインタラクティブセッションのアイドルタイムアウト間隔が決定されます。</li> </ul> <p><b>注:</b> リリース 33 から、分析回答のインタラクションによりサーバーコールが呼び出されると、アイドルタイムアウト間隔タイマーがリセットされるようになりました。</p>
企業のアイドルタイムアウト警告(分)	<p>ユーザーセッションの期限切れ前に警告メッセージがユーザーに表示されるまでの時間(分)です。この警告メッセージでユーザーが[OK]をクリックした場合、アイドルタイムアウト間隔タイマーがリセットされます。ただし、ユーザーが[OK]をクリックしない場合、ユーザーのセッションは指定されたアイドルタイムアウト間隔の後にタイムアウトとなります。</p> <p><b>注:</b> この警告メッセージは、分析回答には表示されません。</p> <p>企業のアイドルタイムアウト警告(分)フィールドの値は、1 から[企業のアイドルタイムアウト(分)]フィールドで指定された値の範囲内である必要があります。値として 0 を入力した場合、警告メッセージは表示されません。</p> <p><b>注意:</b> 警告メッセージが表示されたときに示されるページマスクは、セキュリティメカニズムを提供しません。</p>

フィールド	説明
認証タイプ	<p>企業に許可されている認証タイプを表示します。この値を割り当てることができるのはカスタマーサポートだけです。企業の管理者は、この値を変更できません。割り当てることができる値は次のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ユーザー ID/パスワードのみ - すべてのユーザーが各自の Oracle CRM On Demand のユーザー ID およびパスワードを使用してサインインする必要があります。</li> <li>■ シングルサインオンのみ - すべてのユーザーがシングルサインオンメカニズムを使用してサインインする必要があります。Oracle CRM On Demand のユーザー ID およびパスワードは受理されません。</li> <li>■ ユーザー ID/パスワードまたはシングルサインオン - Oracle CRM On Demand のユーザー ID およびパスワードとシングルサインオンのどちらを使用しても Oracle CRM On Demand にサインインできます。</li> </ul> <p><b>注:</b> [ユーザー ID/PWD またはシングルサインオン]という値が選択されている場合は、Oracle CRM On Demand のパスワードに対する企業のポリシーが引き続き適用されます。そのため、Oracle CRM On Demand のユーザーのパスワードが期限切れになると、ユーザーがシングルサインオンを使用してサインインする場合でも、ユーザーのパスワード変更を促すプロンプトが Oracle CRM On Demand に表示されます。パスワードの最小長、パスワードに必要な複雑さなど、Oracle CRM On Demand のパスワードに対する他のすべてのポリシーも適用されます。Oracle CRM On Demand では、シングルサインオンに使用されるパスワードは管理されません。</p> <p>認証タイプは、企業の管理者が[ユーザープロファイル]ページで各ユーザーに対して設定できます。ユーザーの値が空白の場合は、そのユーザーに対して全社レベルの設定が使用されます。</p>
シングルサインオンの外部 ID	<p>企業にシングルサインオンが設定されたときにカスタマーサポートが割り当てる固有の企業識別子。企業の管理者はこの値を変更できませんが、外部 ID は[ユーザープロファイル]ページでユーザーごとに設定できます。</p>
ユーザー ID/パスワード認証用のサインインページ	<p>企業固有のカスタムサインインページへの URL。デフォルトの Oracle CRM On Demand サインインページが置き換わります。通常、ページは企業の Web サーバーでホストされます。URL は完全修飾である必要があります (URL は http://または https://で開始する必要があります)。</p> <p>このページは、ユーザーがサインアウトした後か、ユーザーのセッションが(使用されていないため)終了した後で表示されます。企業は、最初のサインインには Oracle CRM On Demand のデフォルトページではなく、このページを使用するようユーザーに指示する必要があります。</p>
SSO 認証用のサインインページ	<p>企業固有のカスタムサインインページへの URL。このページは、ユーザーがシングルサインオンを使用して Oracle CRM On Demand にサインインした場合に、ユーザーがサインアウトした後か、ユーザーのセッションが(使用されていないため)終了した後で表示されます。通常、このページは企業の Web サーバー(企業のシングルサインオンポータルなど)でホストされます。URL は完全修飾である必要があります (http://または https://で開始する必要があります)。</p> <p>企業は、最初のサインインには Oracle CRM On Demand のデフォルトページではなく、各自の SSO サインインページを使用するようユーザーに指示する必要があります。</p>

フィールド	説明
	あります。SSO を使用してサインインしたユーザーがサインアウトしたとき、この設定が空白になっていると、「サインアウトされました」というメッセージが一般ページに表示されます。
IP アドレス制限の有効化	「IP アドレスの使用制限 (参照 <a href="#">IP アドレスの使用制限</a> ページ 1132)」を参照してください。
サイト間リクエストの偽造保護機能の有効化	<p>サイト間リクエストの偽造攻撃を防止する機能を有効にします。このチェックボックスをオンにすると、Oracle CRM On Demand と対話するカスタマイズされたコードを作成するユーザーは、コードの隠しパラメータとしてセキュリティトークンを含めることを求められる場合があります。サイト間リクエストの偽造保護の詳細については、「<a href="#">サイト間リクエストの偽造保護について (ページ 1130)</a>」を参照してください。</p> <p>企業が Oracle CRM On Demand を使用するように設定されている場合、このチェックボックスはデフォルトでオンになり、設定を変更することはできません。</p>
IFRAME 埋め込みの有効化	セキュリティ上の理由から、このチェックボックスはデフォルトでオフにされており、必要な場合のみオンにする必要があります。このチェックボックスをオンにすると、ユーザーが Oracle CRM On Demand ページを別のサイトの Web ページの iFRAME に埋め込むことが許可されます。Oracle CRM On Demand を別サイトの Web ページの iFRAME に埋め込もうとしたときにこのチェックボックスがオフになっていると、Oracle CRM On Demand ページが展開されて親ページになります。Oracle CRM On Demand レポートウィジェットを使用する場合は、この設定を選択する必要があります。この設定は、デスクトップアプリケーションに埋め込む他の Oracle CRM On Demand ウィジェットには影響しません。
クロスサイトスクリプティング (XSS) が含まれている可能性のあるページの処理方法	<p>折り返し型 XSS 攻撃を防止するために一部の Web ブラウザに搭載されているクロスサイトスクリプティング (XSS) 保護機能の動作を制御します。この設定を使用して、XSS が含まれているページを Web ブラウザでどのように処理するかを決定します。割り当てることができる値は次のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>ブロック。</b> Web ブラウザによって XSS が検出された場合、その Web ページは表示されません。これがデフォルトであり、推奨値でもあります。</li> <li>■ <b>訂正。</b> Web ブラウザによって XSS が検出された場合、Oracle CRM On Demand は返される Web ページに極力軽微な修正を加えることで攻撃を阻止します。</li> <li>■ <b>干渉しない。</b> この設定では XSS 保護が提供されません。Web ブラウザは XSS の検出を試行しないか、Web ページで XSS を検出しても無視します。この設定は使用しないことをお勧めします。</li> <li>■ <b>ブラウザのデフォルト。</b> この設定では、Web ブラウザのデフォルトの XSS 保護レベル (構成可能な場合があります) が使用されるため、ベンダーによって XSS 保護のレベルが異なります。</li> </ul>
URL テキスト値からリンクへの変換	このチェックボックスを選択することで、フィールドタイプが [テキスト (短い)] または [テキスト (長い)] の「http://」または「https://」で始まる住所フィールドおよびテキストフィールド値が、自動的に Web リンクに変換されます。また、添付ファイル詳細ページ上の「http://」または「https://」で始まる URL フィールド値も、自動的に Web リンクに変換されます。セキュリティ上の理由から、このチェックボックスはデフォルトでオフにされており、必要な場合のみオンにする必要があります。

## 分析表示設定の設定

次の表では、Oracle CRM On Demand での[企業プロフィール]ページ内の[分析表示設定]セクションの設定方法について説明します。

**注:** 企業が特定の機能を有効にしている場合は、他のフィールドが表示されることもあります。

フィールド	説明
レポートサブジェクトエリア	<p>このピックアップリストを使用して、ユーザーに対する分析のリアルタイムレポートの表示を設定します。これらのレポートにより、データのリアルタイム分析が可能です。次のいずれかの値を選択できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>マネージャ表示。</b>自分が所有するデータのほかに、部下が直接所有するデータを表示できます。(これはデフォルト設定です。)</li> <li>■ <b>チーム表示。</b>自分が所有するデータのほかに、取引先および商談チームと共有するデータを表示できます。</li> </ul> <p>この企業全体の設定は、ユーザーが[個人詳細]ページの[レポートサブジェクトエリア]設定に値を設定していないかぎり、適用されます。レポートの詳細は、「<a href="#">分析 (ページ 767)</a>」の、特に「<a href="#">分析のレコードの表示について (参照 <a href="#">About Visibility to Records in Analytics</a> ページ 785)</a>」トピックを参照してください。</p> <p><b>注:</b> 分析のリアルタイムレポートでのレコードの表示を制限する場合は、このフィールドで値を選択する必要があります。</p>
履歴サブジェクトエリア	<p>このピックアップリストを使用して、ユーザーに対する分析の履歴レポートの表示を設定します。これらのレポートは時系列分析またはトレンド分析で使用されるか、または、リアルタイムレポートよりも複雑な計算式が含まれています。次のいずれかの値を選択できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>マネージャ表示。</b>自分が所有するデータのほかに、部下が直接所有するデータを表示できます。(これはデフォルト設定です。)</li> <li>■ <b>チーム表示。</b>自分が所有するデータのほかに、取引先および商談チームと共有するデータを表示できます。</li> <li>■ <b>フル表示。</b>この設定はマネージャ表示とチーム表示の表示を組み合わせたものです。</li> </ul> <p>この企業全体の設定は、ユーザーが[個人詳細]の[履歴サブジェクトエリア]設定に値を設定していないかぎり、適用されます。レポートの詳細は、「<a href="#">分析 (ページ 767)</a>」の、特に「<a href="#">分析のレコードの表示について (参照 <a href="#">About Visibility to Records in Analytics</a> ページ 785)</a>」トピックを参照してください。</p> <p><b>注:</b> 分析の履歴レポートでのレコードの表示を制限する場合は、このフィールドで値を選択する必要があります。</p>
役割ベースですべてのレコードを読み取れます	<p>役割管理ウィザード内の[レコードタイプアクセス]ページの定義に従って、分析に[すべてのレコードを読み取れますか?]設定がレコードタイプベースで使用されるようにする場合は、このピックアップリストを使用します。企業プロフィールまたはユーザープロフィールのいずれかを介して[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定が有効になっており、管理者が、特定のレコードタイプのユーザーの役割に対して[すべてのレコードを読み取れますか?]表示設定を選択した場合は、そのレコードタイプのすべてのレコードを分析に表示できます。</p> <p>[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定を有効にする場合および有効にする方法については、「<a href="#">[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定に</a></p>

フィールド	説明
	<p>ついて (参照 [役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定について ページ 720)]を参照してください。</p> <p>[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定が有効になっていない場合、分析では、[レポートサブジェクトエリア]および[履歴サブジェクトエリア]フィールドで設定された表示が使用されます。</p>

#### 通信設定の設定

次の表では、Oracle CRM On Demand での[企業プロフィール]ページ内の[通信設定]セクションの設定方法について説明します。

**注:** 企業が特定の機能を有効にしている場合は、他のフィールドが表示されることもあります。

フィールド	説明
ユーザープロフィール更新時に電子メールを送信	<p>この設定は、[電子メール]、[ユーザー ID]または[シングルサインオンの外部 ID]フィールドの更新後に警告電子メールを受信する Oracle CRM On Demand ユーザーを決定します。次の値を使用できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>ユーザー (全件)</b>。電子メールはすべての Oracle CRM On Demand ユーザーに送信されます。この設定がデフォルトであり、推奨設定です。</li> <li>■ <b>有効なユーザー (全件)</b>。電子メールはすべての有効な Oracle CRM On Demand ユーザーにのみ送信されます。</li> <li>■ <b>ユーザー指定なし</b>。電子メールはいずれの Oracle CRM On Demand ユーザーにも送信されません。この設定は、本番以外の環境でのみお勧めします。</li> </ul>

#### 追加会社プロフィール設定の設定

次の表では、Oracle CRM On Demand での[企業プロフィール]ページ内の[追加情報]セクションの設定方法について説明します。

**注:** 企業が特定の機能を有効にしている場合は、他のフィールドが表示されることもあります。

フィールド	説明
登録ユーザー数、有効なユーザー、無効なユーザー	これらの数値は読み取り専用で、登録ユーザー数を、ユーザーの現在の状態とともに表示します。

#### ジオコーダー設定の設定

次の表では、Oracle CRM On Demand での[企業プロフィール]ページ内のジオコーダーセクションの設定方法について説明します。

**注:** 企業が特定の機能を有効にしている場合は、他のフィールドが表示されることもあります。

フィールド	説明
ジオコーダーの有効化	この設定により、Oracle CRM On Demand で住所レコード内の情報を使用し、Oracle Spatial を使用してその住所に対応する緯度および経度の値を検索できるようになります。Oracle CRM On Demand で緯度および経度の検索に成功すると、これらの値が住所レコード内の緯度フィールドと経度フィールドに入力されます。この設定は、デフォルトでは選択解除されています。

フィールド	説明
	<p><b>注:</b> このフィールドは読み取り専用です。この設定を変更する必要がある場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡してください。</p> <p>ジオコーディングの詳細は、「<a href="#">住所情報のジオコーディングについて (ページ 348)</a>」を参照してください。</p>

### ライセンスの状況と有効なユーザーの確認

ライセンスの状況を確認し、有効なユーザーの数と比較できます。有効なユーザーごとにライセンスが必要です(有効なユーザーとは、アプリケーションにアクセスできるユーザーのことです)。

ライセンスの数によって、アプリケーションが企業用に保存できるデータの量も決まります。

作業前の準備。次の手順を実行するには、[企業の管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### ライセンスの状況と有効なユーザーおよび無効なユーザーを確認するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [企業プロファイル]セクションで、[企業プロファイル]リンクをクリックします。
- 4 [企業プロファイル]ページの[追加情報]セクションで、登録ユーザー数、有効なユーザー数、および無効なユーザー数を確認します。
  - アプリケーションへのアクセスが不要になった有効なユーザーがいる場合は、そのユーザーを無効にすることによってライセンスを解放できます。ライセンスの無効化の詳細は、「[ユーザーの無効化 \(ページ 1352\)](#)」を参照してください。
  - ライセンスを追加購入する場合は、Oracle CRM On Demand セールス要員にお問い合わせください。

### サインインおよびパスワードポリシーについて

Oracle CRM On Demand は、最高レベルのセキュリティを企業に提供します。授権者のみがデータにアクセスできるようにするセキュリティ制約が組み込まれています。

さらに、特定のサインイン、パスワード、および認証ポリシーを強化することで、社内のセキュリティレベルを上げることができます。たとえば、サインインのタイムアウトを 15 分に設定して、企業のセキュリティポリシーへの準拠を強化できます。また、ユーザーが自分のパスワードを忘れてしまった場合は、一連の確認質問に回答するだけで、新しいパスワードを受け取ることができます。追加のセキュリティ対策として、アクティブセッションの継続可能時間数を指定できます。たとえば、ユーザーのアクティブログインセッションの継続可能時間を 1 時間に設定できます。アクティブセッション制限に達したときに、ユーザーが Oracle CRM On Demand 内でアクションを実行しようとする、セッションを続行する前にログイン認証情報の入力を求められます。

#### セキュリティに関する考慮事項

サインインおよびパスワードの管理を設定する前に、セキュリティ要件を慎重に検討する必要があります。以下に回答すべき質問をいくつか示します。

- どのタイプのユーザー ID を使用しますか。
- システムが生成するユーザーの一時パスワードの有効期間をどのぐらいにしますか。
- ユーザーがアプリケーションからロックアウトされるまでに行えるサインインの最大試行回数をどうしますか。
- サインインのロックアウト期間をどのぐらいにしますか。どのぐらいの間隔でユーザーにパスワードを変更させますか。
- 新しいパスワードを古いパスワードと異なるものにする必要がありますか。
- パスワードの最小長をどのぐらいにしますか。
- ユーザーがパスワードを忘れた場合に、パスワードのリセットを有効にするためにユーザーが正しく回答する必要があるセキュリティに関する質問の数はいくつにしますか。

- アプリケーションがユーザーのパスワードを自動的にリセットする前に、正しく回答しなければならないセキュリティに関する質問をいくつにしますか。
- ユーザーが自分のユーザー ID や電子メールアドレスを変更することを許可しますか。
- ユーザーのアクティブセッションの継続可能時間をどれくらいにしますか。

サインインおよびパスワードポリシーの定義を完了したら、そのポリシーをアプリケーションの[企業管理]ページで実装できます。

### パスワード設定の変更

パスワード設定を変更した場合、現在のパスワードの有効期限が切れるまで変更は有効になりません。たとえば、パスワードの最小長を 7 文字から 10 文字に変更したとします。そのとき、すでに 7 文字のパスワードを持っているユーザーがいると、そのユーザーはその 7 文字のパスワードを有効期限が切れるまで使用できます。しかし、有効期限が切れたら、ユーザーは少なくとも 10 文字の新しいパスワードを作成しなければなりません。

最良の手順は、新しいユーザーをシステムに追加する前に、内部ポリシーを設定し、その設定を選択することです。ただし、セキュリティポリシーをただちに変更しなければならない場合は、すべてのユーザーパスワードをリセットできる機能があります。この操作を行うと、社内のすべてのユーザーに宛てた電子メールが生成され、各ユーザーに新しい一時パスワードが与えられます。これを行うには[会社の管理 - すべてのパスワードのリセット]権限が必要です。

### ユーザーがパスワードを忘れた場合の処理

自分の役割に[個人のパスワードをリセット]権限が含まれているユーザーは、パスワードを忘れた場合、パスワードをリセットするためのリクエストを提出できます。その場合、Oracle CRM On Demand サインインページの[アカウントにアクセスできませんか?]リンクを使用できます。パスワードをリセットするためにユーザーが指定する必要がある最小数のセキュリティに関する質問と回答を定義する必要があります。この機能が設定されると、ユーザーは自分の Oracle CRM On Demand パスワードをリセットできるため、管理者の介入が必要なくなります。

### 企業のパスワード管理の定義

Oracle CRM On Demand に対するパスワードポリシーを定義できます。たとえば、パスワードの長さや失効頻度などに関する企業のプロトコルに従うように、パスワードポリシーを設定できます。

### 企業パスワード管理を定義するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [企業プロフィール]セクションで、[サインインおよびパスワード管理]リンクをクリックします。
- 4 [企業サインインおよびパスワード管理]ページで、必要な情報を入力します。入力完了したら設定を保存します。次の表では、設定について説明します。

**注:**パスワードをリセットするユーザーの役割には、[個人のパスワードをリセット]権限が含まれている必要があります。Oracle CRM On Demand のサインインページの[アカウントにアクセスできませんか?]リンクからパスワードをリセットする場合は、システムにセキュリティに関する質問と回答も設定されている必要があります。

設定項目	有効な値	使用法
<b>サインインポリシー情報</b>		
会社のサインイン ID	テキストボックス	各企業に固有の識別子です。新規ユーザーを作成する際は、この識別子とそのユーザーのユーザーサインイン ID(企業サインイン ID)の最初の部分となります。新しいユーザーが作成され、デフォルトユーザー ID タイプが企業サイン

		<p>イン ID であると、ユーザー ID の企業ドメイン部分にこの値が事前入力されます。この設定は、[企業プロフィール] ページからアクセスすることもできます。</p>
現在のパスワードの最大試行数	1 から 3 までの数値	<p>ユーザーが現在のパスワードの入力を試行できる回数。試行回数に達した後、ログイン画面に現在のパスワードを入力すると、ユーザーは Oracle CRM On Demand からロックアウトされます。許可される試行間隔は、[サインインロックアウト期間] フィールドの値によって決まります。ただし、Oracle CRM On Demand 内から現在のパスワードを入力しているか、またはパスワードを更新していて、現在のパスワードの最大試行回数に到達した場合は、ユーザーのセッションが終了します。ユーザーは Oracle CRM On Demand からロックアウトせず、引き続きログイン画面で現在のパスワードを最大試行回数まで使用でき、その後、[サインインロックアウト期間] フィールドに設定されている値が Oracle CRM On Demand によって適用されます。</p> <p>既存および新規の顧客のデフォルト値は 3 です。</p>
サインインロックアウト期間	15、30、60 分、または無期限	<p>ユーザーのアカウントがロックされる時間の長さ。</p>
最大セッション期間 (時間)	0 から 9999 時間	<p>ユーザーがログイン認証情報を再入力することを求められるまでにユーザーの有効なセッションが持続できる時間の長さ。このフィールドは、ゼロ (0) から 9999 までの正の整数を受け入れます。</p> <p>この設定のデフォルト値を表示するには、[企業管理] の [サインインおよびパスワードポリシー] ページに移動します。</p> <p>Oracle CRM On Demand の使用中に、有効なセッションがその最大期間に到達すると、ログイン認証情報を再入力する必要があります。</p>

		Web サービスの使用中に有効なセッションがタイムアウトした場合、Web サービスの使用を続行するには Web サービスクライアントは再認証する必要があります。
<b>パスワード管理情報</b>		
ユーザーのパスワードの有効期限	30 日間、60 日、90 日、180 日、1 年、無期限	ユーザーのパスワードが有効である時間の長さ。この期間を過ぎると、ユーザーはパスワードを変更する必要があります。 <b>注:</b> 役割の[ユーザーのパスワードの有効期限]設定が空白の場合、企業の設定が使用されます。
パスワード有効期限警告までの日数	この値は空白、または 0 より大きく [ユーザーのパスワードの有効期限] フィールドで選択したオプションによって指定されている日数未満の数字に設定できます。[ユーザーのパスワードの有効期限] フィールドで [1 年] オプションを選択した場合、[パスワード有効期限警告までの日数] フィールドに入力する値は、1 から 364 までの数字にするか、またはフィールドを空白のままにすることができます。	この設定では、ユーザーパスワードの失効の何日前に Oracle CRM On Demand が通知電子メールをユーザーに送信するかを指定します。2 以上の値を入力することをお勧めしますが、ユーザーがパスワードを更新するために適切な時間を許可するには、より長い日数の指定が必要な可能性があります。このフィールドに値を入力しないと、通知電子メールはユーザーに送信されません。 <b>注:</b> [ユーザーのパスワードの有効期限] フィールドで [無期限] オプションを選択した場合、[パスワード有効期限警告までの日数] フィールドは読み取り専用になります。
最短パスワード長	6 から 30 までの数値	パスワードに使用できる文字の最小数。
パスワード変更の最大回数	1 から 20 までの数値	[パスワード変更制限ウィンドウ] での指定に従ってユーザーのパスワードを変更できる最大回数。ユーザーがパスワードの変更を試みた回数が指定された回数を超えると、変更は許可されません。 <b>注:</b> ユーザーがシングルサインオン ID を使用して認証される場合、このパスワードポリシーは Oracle CRM On Demand に実装されません。

パスワード変更制限ウィンドウ	日数(1 から 7 まで)	[パスワード変更の最大回数]の 設定が適用される期間。
パスワードの複雑さレベル	3 または 4	次の 4 つのカテゴリからユーザー パスワードで満たす必要がある文 字種類の数。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 大文字(A...Z)</li> <li>■ 小文字(a...z)</li> <li>■ 数字(0、1、2...9)</li> <li>■ 英数字以外の文字(!,\$,#,%)</li> </ul>
ログイン時のパスワードポリシーの強制	チェックボックス	このチェックボックスをオンにす ると、ユーザーが Oracle CRM On Demand にサインインしたときに、 パスワードポリシーチェックが有効 になります。このポリシーチェック では、ユーザーのパスワードが Oracle CRM On Demand の[最 短パスワード長]および[パスワ ードの複雑さレベル]設定に準拠して いることが確認されます。
ユーザーの再使用を防止する最終パス ワード数	0 から 10 までの数値	ユーザーが Oracle CRM On Demand で以前使用していて再 使用できないパスワードの数。  新規企業のデフォルト値は 3 で す。次の条件を満たしている場 合、既存の企業のデフォルト値は 1 または 0(ゼロ)です。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新しいパスワードは古いパス ワードと異なる必要がある設 定をオンにしていること。</li> <li>■ [ユーザーの再使用を防止す る最終パスワード数]設定をオ フにしていること。</li> </ul>
<b>認証情報</b>		
セキュリティに関する質問の作成数	0 から 8 までの数値	この設定によって、ユーザーが設 定する必要のあるセキュリティに 関する質問と回答の数が決まりま す。ユーザーの質問と回答は将来 使用するために保存されます。  <b>注:</b> セキュリティに関する質問は、 ユーザーが Oracle CRM On Demand に初めてサインインする ときに設定します。セキュリティに 関する質問はいつでも変更できま す。詳細については、「 <a href="#">セキュリテ</a>

		<p><a href="#">イに関する質問の設定 (ページ 725)</a>」を参照してください。</p> <p>Oracle CRM On Demand のサインインページの[アカウントにアクセスできませんか?]リンクからパスワードをリセットする場合は、ユーザーが設定した特定の数のセキュリティに関する質問に回答する必要があります。</p> <p><b>注:</b> この値がゼロ(0)に設定されているときにユーザーが自分のパスワードを忘れた場合、ユーザーは管理者にパスワードのリセットを依頼する必要があります。</p> <p>パスワードのリセット時に回答が必要な質問よりも多い質問数をユーザーが設定するように指定できます。パスワードのリセット時にユーザーを認証するために、ユーザーが設定した質問の中からランダムに選択した質問が表示されます。</p>
<p>セキュリティに関する質問の回答数</p>	<p>0 から 8 までの数値</p>	<p>この設定によって、Oracle CRM On Demand のサインインページの[アカウントにアクセスできませんか?]リンクからパスワードをリセットする際に、ユーザーが回答する必要があるセキュリティに関する質問の数が決まります。パスワードをリセットするリクエストを送信したユーザーは、臨時ページへのリンクを示す電子メールをすぐに受け取ります。</p> <p>臨時ページで、ユーザーはパスワードをリセットする前にこの設定で指定した数のセキュリティに関する質問に回答する必要があります。</p> <p>このフィールドの値は、[セキュリティに関する質問の作成数]フィールドの値以下である必要があります。これは、ユーザーには、そのユーザーが設定した質問よりも多くの回答を要求できないためです。</p>
<p>一時サインインの有効日数</p>	<p>日数(1 から 14 まで)</p>	<p>この設定は、一時サインインパスワードが有効である日数を指定します。通常は、新規ユーザーが追加されるか、企業の管理者または</p>

		カスタマーサポートがユーザーのパスワードをリセットすると、一時サインイン情報を含む電子メールが送信されます。
一時パスワードサインインの試行回数	試行回数(1 から 14 まで)	一時サインインパスワードを使用したときに許容される、サインインの総試行回数。この値を超えると、ユーザーの一時サインイン情報が無効になり、ユーザーは再度パスワードのリセットが必要になります。
<b>追加情報</b>		
ユーザー ID の変更をユーザーに許可する	チェックボックス	このチェックボックスがオンにされると、自分のユーザープロフィールを編集するユーザーは自分のユーザー ID を変更できます。この機能が有効になっていない場合、企業の管理者だけがユーザー ID を変更できます。
電子メールアドレスの変更をユーザーに許可する	チェックボックス	このチェックボックスをオンにすると、自分のユーザープロフィールを編集するユーザーは、自分の電子メールアドレスを変更できます。この機能が有効になっていない場合は、企業の管理者のみが電子メールアドレスを変更できます。

<p>コンカレントセッションオプション</p>	<p>[通知して許可]、[通知しないで許可]および[既存を阻止および終了]</p>	<p>この設定により、ログイン認証情報を使用中に Oracle CRM On Demand がコンカレントセッションを処理する方法を管理できます。</p> <p>[通知ありで許可]オプションは、コンカレントセッションの使用を許可します。ただし、Oracle CRM On Demand は、同じ取引先詳細を使用して別のセッションが進行中であることをユーザーに通知します。Oracle CRM On Demand は、他のセッションのユーザーにも通知します。</p> <p>[通知しないで許可]オプションは、コンカレントセッションの使用を許可します。ただし、Oracle CRM On Demand は他のセッションが進行中であることをいずれのユーザーにも通知しません。</p> <p>[既存を阻止および終了]オプションは、既存の最初のセッションをクローズし、2 番目の新規セッションを進行中の状態にします。このアクションは両方のセッションのユーザーに通知されます。</p>
-------------------------	---	--

**サイト間リクエストの偽造保護について**

サイト間リクエストの偽造攻撃を防止するために、Oracle CRM On Demand のデータを更新、作成、または削除しようとする HTTP POST リクエスト(AJAX(Asynchronous Java Script and XML)リクエストを含む)を含むカスタマイズされたコードを作成するユーザーは、コード内に隠しパラメータとしてセキュリティトークンを含める必要があります。カスタマイズされたコードにセキュリティトークンが含まれない場合、またはセキュリティトークンが不正に使用されると、リクエストは失敗します。リクエストが失敗すると、キーが無効または期間切れで、ユーザーがページを更新する必要があるためにリクエストの処理を完了できないことを知らせるエラーメッセージが表示されます。

次の表に、ユーザーがコードに含める必要があるセキュリティトークンを示します。

パラメータコンポーネント	トークンコード
名前	%%%ODReqName%%%
値	%%%ODReqValue%%%

**注:**トークンコードには大文字と小文字の区別があり、表に記載されているとおりに正確に記述する必要があります。トークンコードにエラーがあると、リクエストは失敗します。

サイト間リクエストの偽造保護機能は、企業プロファイルの [Cross-Site Request Forgery Protection Enabled (サイト間リクエストの偽造保護の有効化)] チェックボックスによって制御します。この機能は、企業が Oracle CRM On Demand を使用するよう設定されるときにデフォルトで有効になり、無効にすることはできません。

## すべてのパスワードのリセット

管理者を含むすべてのユーザーのパスワードを一度にリセットできます。

**使用例 1。**アプリケーションをセットアップするときは、ユーザーを作成して状態をアクティブに設定します。ただし、ユーザーに電子メールでパスワードを送信しないでください。セットアップが完了し、アプリケーションが使用可能になったら、すべてのパスワードをリセットします。このアクションによって、すべてのアクティブユーザーに一括で電子メールが送信され、ユーザーは通知された一時パスワードを使用してアプリケーションにアクセスできるようになります。

**使用例 2。**パスワード制御ポリシーを変更し、すべてのユーザーが新しいポリシーに従うことを求める場合。ユーザーが次回サインインしたときにパスワードの変更を求めるために、すべてのパスワードをリセットします。

**作業前の準備。**次の手順を実行するには、[会社の管理 - すべてのパスワードのリセット]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。また、各ユーザーの役割には、[個人のパスワードをリセット]権限が含まれている必要があります。

### すべてのパスワードをリセットするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [企業プロファイル]セクションで、[企業プロファイル]リンクをクリックします。
- 4 [企業プロファイル]タイトルバーで、[すべてのパスワードをリセット]ボタンをクリックします。

電子メールはすべてのユーザーに送信され、新しい一時パスワードが通知されます。現在サインインしているユーザーは引き続き作業を続けることができますが、次回サインインするときは、新しい一時パスワードを入力する必要があります。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [ユーザーのパスワードのリセット \(ページ 1347\)](#)
- [ユーザーの設定 \(ページ 1331\)](#)
- [企業のパスワード管理の定義 \(ページ 1124\)](#)

### 言語の有効化

Oracle CRM On Demand では多くの言語を使用できます。フィールドやピックリスト値など、製品に用意されたデフォルトのテキストフィールドは、すべてオンラインヘルプや「使い方」とともに使用可能な言語で表示されます。

ただし、フィールドまたはピックリスト値をカスタマイズする場合に、その翻訳を表示するには、該当するフィールドやピックリスト値を他の言語で手動で入力する必要があります。手動で入力しないと、選択した言語にかかわらず、それらのフィールドや値は括弧で囲まれた青いテキストとして元の言語で表示されます。

最初は、企業が Oracle CRM On Demand にサインアップしたときに企業のデフォルト言語として選択された言語のみが有効です。

ユーザーが言語を選択できるようにするには、その言語を有効にする必要があります。

**作業前の準備。**次の手順を実行するには、[企業の管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### 言語を有効にするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [企業プロファイル]セクションで、[言語]リンクをクリックします。
- 4 [有効]カラムで、従業員に使用させる言語を選択します。

**注:** 日付、時刻、および通貨の表示形式は、[言語]の設定ではなく、別の設定で指定されます。

- 5 レコードを保存します。

## IP アドレスの使用制限

この機能により、企業ではシステムへのアクセスを特定の IP アドレスの範囲に制限できます。この機能を使用すると、ネットワーク上の特定の場所(オフィスなど)にいるユーザーのみがシステムにアクセスできるように設定できます。この機能が有効な場合、ユーザーがサインインできるのは、指定した範囲内の IP アドレスが割り当てられたマシンのアプリケーションのみです。

**注:** 役割レベルで制限を指定できるため、特定の役割のユーザーを特定範囲の IP アドレスに制限することもできます。詳細は、「[役割の IP アドレス制限について \(ページ 1362\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。** カスタマーサポートに連絡し、企業の IP フィルタリングを有効化できるようにします。その後、次の手順を実行するには、[企業の管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### IP アドレスの使用を制限するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [セキュリティ設定]リンクをクリックします。
- 4 [セキュリティ設定]ページで、サインインに対して許容される IP アドレスを入力します。

**ヒント:** IP アドレスの正しい入力方法については、画面上に表示される情報を参照してください。

- 5 レコードを保存します。

## 会計カレンダーの管理

会計カレンダーの管理には、企業の会計年度の開始および対応する終了の定義が含まれます。

- [会計カレンダーについて \(ページ 1132\)](#)
- [会計カレンダー名の更新 \(ページ 1133\)](#)
- [カスタム会計カレンダーの定義 \(ページ 1134\)](#)
- [企業の期間リストの管理 \(ページ 1135\)](#)

### 会計カレンダーについて

Oracle CRM On Demand には 2 種類の会計カレンダーがあります。

- **標準会計カレンダー。** 会計年度がカレンダー四半期、5-4-4、4-4-5 などの一般的なカレンダーに従っている場合は、企業プロファイルにこのカレンダータイプを使用できます。
- **カスタム会計カレンダー。** 企業が 4-5-4 のように異なるカレンダーに従う場合は、Oracle CRM On Demand でカスタム会計カレンダーを定義できます。

標準会計カレンダーまたはカスタム会計カレンダーのどちらを使用する場合も、会計年度を定義するのは企業ごとに 1 度です。どちらの会計カレンダータイプを選択しても、定義した会計期間を Oracle CRM On Demand で自動的に使用できます。

### 標準会計カレンダー

標準会計カレンダーの期間はグレゴリオ暦などの一般的なカレンダーの定義に従い、年度の開始月日を任意に指定できます。Oracle CRM On Demand で標準会計カレンダーを使用する場合、次のカレンダータイプのいずれかを選択します。

- カレンダー四半期
- 4-4-5 カレンダーモデル

#### ■ 5-4-4 カレンダーモデル

標準会計カレンダーを使用する場合、Oracle CRM On Demand では自動的に 2040 年までの会計期間が生成されます。標準会計カレンダーの設定を表示することはできますが、変更はできません。ただし、会計カレンダーの命名形式を変更できます。詳細は、「[会計カレンダー名の更新 \(ページ 1133\)](#)」を参照してください。カレンダーの定義を変更する場合は、カスタマーサポートまでお問い合わせください。カスタマーサポートが企業の設定時に会計カレンダーにデータを設定し、カレンダータイプを指定します。

**注:** 会計年度定義の変更は Oracle CRM On Demand に反映されません。完全な ETL (抽出、変換、ロード) を実行する前にご報告ください。

#### 標準会計カレンダーの定義を表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業プロファイル]リンクをクリックします。
- 3 [企業設定]セクションで、次のフィールドを確認します。
  - 会計年度開始月
  - 会計年度開始日
  - 会計カレンダータイプ

**注:** 標準会計カレンダーの定義を変更すると、Oracle CRM On Demand はレポートのすべてのデータを更新します。ただし、Oracle CRM On Demand で更新されるのは売上予想の将来データのみです。

#### カスタム会計カレンダー

Oracle CRM On Demand のカスタム会計カレンダーは、標準会計カレンダーまたは一般的な会計カレンダーを採用しない企業に対応します。カスタム会計カレンダーは企業の管理者が定義します。管理者は、Oracle CRM On Demand でビジネス計画、目標、売上予想、時間ベースの分析を作成する各年のカスタム会計カレンダーレコードを作成する必要があります。カスタム会計カレンダーの定義の詳細は、「[カスタム会計カレンダーの定義 \(ページ 1134\)](#)」を参照してください。

#### 会計カレンダー名の更新

カスタマーサポートが企業の標準会計カレンダーを作成するとき、デフォルトで会計カレンダー名にその会計年度の終了年がサフィックスとして自動的に付加されます。たとえば、2039 年に始まる年および 2040 年に終了する年を含む会計カレンダーは、会計カレンダー 2040 と呼ばれます。

企業で外部システムと Oracle CRM On Demand の併用に対応するための代替命名規則を必要とする場合、すべての標準会計カレンダー名および会計期間名に会計年度の終了年または開始年のいずれかがサフィックスとして付加されるよう、会計年度の命名形式を設定できます。

**注:** カスタム会計カレンダーの定義中にカレンダー名を指定できますが、カスタム会計カレンダーの名前は一度定義したら変更できません。会計カレンダーの名前形式を変更しても、会計年度または会計期間の終了日または開始日に影響しません。

#### 会計カレンダー名を更新するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [会計カレンダー管理]セクションで、[会計カレンダー定義]リンクをクリックします。
- 4 [会計カレンダーリスト]ページで、[会計カレンダー名の更新]をクリックします。
- 5 次のいずれかを選択します。
  - **[開始年]**。会計カレンダー名および会計期間名には、その会計年度の開始年がサフィックスとして付加されます。
  - **[終了年]**。会計カレンダー名および会計期間名には、その会計年度の終了年がサフィックスとして付加されます。
- 6 [保存]をクリックします。

## カスタム会計カレンダーの定義

企業管理者は、企業の会計年度に従って Oracle CRM On Demand の会計カレンダーを定義します。カスタム会計カレンダーはすべてのレポート、ビジネス計画、目標、およびユーザー目標に反映されます。

**注:**カスタム会計カレンダーの定義を設定するには、[企業の管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

企業のカスタム会計カレンダーを設定するには、次のことを行う必要があります。

- 1 カスタマーサポートに連絡し、企業のカスタム会計カレンダーの使用を有効にします。
- 2 企業の会計カレンダーを定義します。
- 3 カスタム会計カレンダーが社内でも有効になっていることを確認します。

**注意:**一度カスタム会計カレンダーオプションを有効にすると、無効にすることはできません。Oracle CRM On Demand の会計カレンダーの機能を十分に理解してからカスタム会計カレンダーを有効にすることをお勧めします。

### カスタム会計カレンダーと売上予想

カスタム会計カレンダーを使用している場合は、売上予想の生成に企業のカスタム会計カレンダー定義が使用されます。企業の管理者は、売上予想を有効にする前に、カスタム会計カレンダーレコードを定義する必要があります。売上予想は期間内の複数の四半期にまたがる場合があるため、売上予想には複数の会計年度のデータが含まれる場合があります。したがって、売上予想マスターの生成に十分なデータを使用できるようにするには、企業で売上予想を生成する各年に対してカスタム会計カレンダーを作成する必要があります。また、新しいカスタム会計カレンダー定義を売上予想で使用できるようにするには、企業の管理者が売上予想定義を更新する必要があります。次の売上予想日より前に売上予想定義が更新されていない場合、売上予想は生成されません。売上予想定義の更新の詳細は、「[売上予想定義の更新 \(ページ 1545\)](#)」を参照してください。

### 新規のカスタム会計カレンダーを定義するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [会計カレンダー管理]セクションで、[会計カレンダー定義]リンクをクリックします。
- 4 [会計カレンダーリスト]ページで、[新規会計カレンダー]をクリックします。
- 5 メニューから、使用する会計年度を選択します。

会計カレンダーの名前(例:「2009 会計年度」)が自動的に[名前]フィールドに設定されます。この値は読み取り専用です。

**注:** カスタム会計カレンダーの定義中にカレンダー名を指定できますが、カスタム会計カレンダーの名前を定義後に変更することはできません。

- 6 次の情報を入力します。
  - a **説明。**カスタム会計定義に関する追加情報を追加します。このフィールドには 250 文字まで入力できます。
  - b **会計四半期 1。**カレンダーアイコンをクリックして、この四半期の各会計月の開始日を指定します。
  - c **会計四半期 2。**カレンダーアイコンをクリックして、この四半期の各会計月の開始日を指定します。
  - d **会計四半期 3。**カレンダーアイコンをクリックして、この四半期の各会計月の開始日を指定します。
  - e **会計四半期 4。**カレンダーアイコンをクリックして、この四半期の各会計月の開始日を指定します。
  - f **追加情報。**カレンダーアイコンをクリックして、次の会計年度の開始を指定します。

**注:**会計年度の長さは 99 週を超えることはできません。[次の会計年度開始]に前の会計年度の開始日から数えて 99 週を超える値を入力すると、正しい値の入力を要求するエラーメッセージが表示されます。

- 7 [保存]をクリックします。

**注:**会計カレンダーは順番に作成する必要があります。たとえば、2010 会計年度は 2011 会計年度より前に作成する必要があります。

新しいカスタム会計カレンダーの定義が分析に反映されるのは、夜間 ETL (抽出、変換、ロード) が実行された後です。

### 会計カレンダーの詳細を表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [会計カレンダー管理]セクションで、[会計カレンダー定義]リンクをクリックします。
- 4 [会計カレンダーリスト]ページで、会計期間を表示する会計年度の名前をクリックします。  
[会計カレンダー詳細]ページに、選択した年度の個々の会計月と次の会計年度の開始日が表示されます。

**注:**標準会計カレンダーからカスタム会計カレンダーに移行する場合、前の会計年度のレコードが[会計カレンダーリスト]ページに読み取り専用で表示され、Oracle CRM On Demand で生成される将来のすべての会計年度レコードは削除されます。標準会計カレンダーの詳細は、「[会計カレンダーについて \(ページ 1132\)](#)」を参照してください。

### 会計カレンダーを編集するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [会計カレンダー管理]セクションで、[会計カレンダー定義]リンクをクリックします。
- 4 [会計カレンダーリスト]ページで、更新する会計年度を探し、[編集]をクリックします。
- 5 会計カレンダーの新しい詳細を入力し、[保存]をクリックします。  
カスタム会計カレンダー定義の変更が分析に反映されるのは、夜間 ETL (抽出、変換、ロード) が実行された後です。

**注:**カスタム会計カレンダーを定義した場合は、既存のカレンダー定義を編集することで、カレンダー定義を変更できます。現在の会計年度より前の会計カレンダーは読み取り専用です。カスタム会計カレンダーは削除できません。

## 企業の期間リストの管理

企業の会計カレンダー期間のリストを管理して、ビジネス計画や目標レコードなど、[期間]ルックアップウィンドウで選択できる期間数を制限できます。これは、たとえば、企業でセールス要員には四半期のビジネス計画の作成を要求する場合がある一方で、人事要員は年間のビジネス計画のみを作成する必要があるために役立ちます。

企業の期間リストを管理するために、次の操作を実行できます。

- 期間リストの作成と編集
- 期間リストごとに、[期間]ルックアップウィンドウで使用する検索フィールドを定義します。
- ユーザー役割ごとに、[期間]ルックアップウィンドウで利用できるリストを定義します。

**注意:** ユーザーが[期間]ルックアップウィンドウで期間リストを選択できるのは、企業プロファイルの[ルックアップウィンドウ内のレコードタイプリスト]メニューが[有効化]に設定されている場合のみです。このメニューおよびその制御対象の詳細は、「[ルックアップウィンドウでのレコードの検索 \(ページ 99\)](#)」および「[企業プロファイルとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。

### 期間リストの管理

次の手順では、企業の期間リストを管理する方法について説明します。

#### 期間リストを管理するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [会計カレンダー管理]セクションで、[会計期間管理]リンクをクリックします。
- 4 [期間リスト]ページで、次のように[メニュー]ボタンからオプションを選択します。

- **レコード数。**期間リストの期間数をカウントします。「リスト内のレコードのカウント (参照 [リストのレコードのカウント](#) ページ 141)」を参照してください。
- **リストを絞り込み。**特定の基準で期間リストを絞り込み、リストを新しい名前で保存します。「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。
- **リストを保存。**リストを保存します。[リストを保存]をクリックすると、[保存]オプションを含むページが表示されません。
- **リストフィルターを表示。**ドロップダウンメニュー内のリストの主要情報を表示します。「[リストを表示]ページ (参照 [\[リストを表示\]ページ](#) ページ 139)」を参照してください。このページにアクセスするには、[リスト管理]ページの[表示]をクリックする方法もあります。
- **リスト管理。**期間リストを管理します。「[リスト管理]ページ (参照 [\[リスト管理\]ページ](#) ページ 138)」を参照してください。
- **リストを新規作成。**新しいフィルター済み期間リストを作成します。「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

### 期間検索レイアウトの定義

次の手順では、期間リストの検索レイアウトを定義する方法について説明します。

**作業前の準備。**[アプリケーションをカスタマイズ]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### 期間検索レイアウトを定義するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで[期間]をクリックします。
- 4 [期間アプリケーションカスタマイズ]ページで、[期間検索レイアウト]をクリックします。
- 5 検索レイアウトを定義します。

検索レイアウトの作成方法の詳細は、「検索レイアウトの管理 (参照 [Managing Search Layouts](#) ページ 1265)」を参照してください。

### 各役割に使用可能な期間リストの定義

次の手順では、各役割に使用可能な期間リストを定義する方法について説明します。

**作業前の準備。**[アプリケーションをカスタマイズ]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### 各役割に使用可能な期間リストを定義するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで[期間]をクリックします。
- 4 [期間アプリケーションカスタマイズ]ページで、[期間リストアクセスと順序]をクリックします。
- 5 各役割に対して、使用可能なリストおよびリストの順序を定義します。

リストアクセスおよび各役割に対する表示順序の管理方法の詳細は、「[リストアクセスおよびリスト順序の管理 \(ページ 1271\)](#)」を参照してください。

### 通貨定義

企業の通貨を定義するには、次の作業を実行します。

- 企業で取引に使用する通貨を有効にします。
- 企業の基本通貨の為替レートを定義します。

通貨定義の詳細は、「通貨の管理 (参照 [Managing Currencies](#) ページ 1137)」を参照してください。

## Managing Currencies

To allow users to conduct and track business in any currency, you need to activate those currencies. Otherwise, the default currency set up for the company is the only option.

If your employees record transactions in other currencies, you also need to set up exchange rates between those currencies and your company's default currency. The application uses the exchange rates when rolling up revenue for reports and forecasting.

**CAUTION:** Be sure to set up exchange rates before your users enter transactions for all currencies you activate.

You can enter multiple exchange rates for any active currency. Each entry consists of the Exchange Date and an Exchange Rate for that date. In determining which exchange rate to use for a particular transaction, the application follows these rules:

### How Oracle CRM On Demand Converts Exchange Rates Between the Company Default Currency and the User's Default Currency

In this case, a company has the following currencies:

- The default currency for a company is the U.S. dollar (USD).
- This company also has additional currencies activated: the euro (EUR) and pound sterling (GBP).
- This company has defined exchange rates between USD and EUR, and between USD and GBP.
- The user enters the opportunity revenue in EUR. However, the user default currency is GBP.
- Oracle CRM On Demand performs the EUR to GBP conversion as follows:
  - It first converts the opportunity revenue to the company default currency; that is, from EUR to USD.
  - It then converts the opportunity revenue to the user's currency; that is, from USD to GBP.

### How Exchange Rates Are Applied to Forecast Rollups

In this case, the following rules apply:

- If there is an exchange rate defined for the same date as the transaction, it uses that Exchange Rate value.
- If no exchange rate is defined for the same date as the transaction but there are exchange rates defined for dates before the transaction, it uses the exchange rate with the date that is nearest to the transaction date.
- If no exchange rate is defined for the same date as the transaction and there are no exchange rates defined for dates before the transaction, it uses the next available exchange rate that has a date *after* the transaction date.

For example, if exchange rates are entered for only 5/15/2004 and 8/15/2004, then this occurs:

- For transactions prior to 5/15/2004, the 5/15/2004 rate is used.
- For transactions between 5/15/2004 and 8/14/2004, the 5/15/2004 rate is used.
- For transactions on or after 8/15/2004, the 8/15/2004 rate is used.

### How Exchange Rates Are Applied to Reports

For reports, exchange rates are applied in a more general way than for forecasting. A single exchange rate is determined for each month, and all transactions within a month use that rate. For example, for opportunities, Oracle CRM On Demand uses the Opportunity Close Date that is closest to the Exchange Rate Effective Date. For asset currency-conversions, Oracle CRM On Demand uses the Purchase Date field as the date. For opportunity products, Oracle CRM On Demand uses the exchange rate that is closest to the start date of the product revenue. For other objects, including custom objects 01-03, Oracle CRM On Demand uses the created date to determine the exchange rate date. For custom objects 04-15, Oracle CRM On Demand uses the Exchange Date field.

The exchange rate assigned to a month is determined as follows:

- If more than one exchange rate exists for a month, the one with the latest date in that month is used.

- If no exchange rates exist for a month, that month's exchange rate is set to the same rate as the closest future month that has a rate defined for it.
- If there are no exchange rates for future months, the first previous month's exchange rate is used.

For example, if exchange rates are defined for 5/10/2004, 5/20/2004, and 8/14/2004, then:

- The May 2004 rate will be the value set for 5/20/2004 (the latest rate set for May).
- The August 2004 rate will be the value set for 8/14/2004 (the only rate set for August).
- April 2004 and prior months will be assigned the rate for 5/20/2004. There are two dates for the month of May.
- June and July 2004 will be assigned the August 2004 rate (closest future month).
- September 2004 and future months will be assigned the August 2004 rate (no future month, so first previous month is used).

In reports, any values that require conversion between currencies will use the exchange rate defined for the month that the transaction falls in, calculated as described above.

**NOTE:** During forecasting, all opportunities are converted to the company default currency for forecast rollups. However, in reports, revenue fields are converted to the end user's currency amount.

You need to wait until the daily analytics refresh runs when either of these situations occurs:

- A new currency is activated for your company and the exchange rate is set up
- A new currency is selected by a user that no other user for your company has selected (on the Personal Detail page)

The refresh automatically generates any required cross exchange rates. After that, you can run historical or real-time reports.

**NOTE:** If the currency code on a record is blank, then Analytics assumes that the values in the currency fields on the record are in the company's default currency. In any analysis that includes the record, the values that are returned in the currency fields are the corresponding values in the currency for the analysis, calculated using the appropriate exchange rate. The currency for an analysis is the currency that is selected on the user profile of the user who is viewing the analysis. If no currency is selected on the user's profile, then the default currency for the company is used. However, if a currency prompt is set up on the analysis, then the user can select a different currency.

Whenever users change their default user currency, they must sign out of Oracle CRM On Demand, and then sign in again before reports display data in the newly selected currency.

**Before you begin.** To perform the procedures for managing currencies, your role must include the Manage Company - Define Currencies privilege. Also, to understand the effect of currency settings, read About Profile Settings for Users (参照 [ユーザーのプロファイル設定について ページ 719](#)).

### **To activate currencies**

- 1 In the upper right corner of any page, click the Admin global link.
- 2 In the Company Administration section, click the Company Administration link.
- 3 In the Currency Definition section, click the Currency Definition link.
- 4 On the Currency Setup page, select All Currencies from the drop-down list.
- 5 Click the Edit link for the currency you want to activate.
- 6 On the Currency Edit page, select the Active check box.
- 7 (Optional) On the Currency Edit page, you can change the symbol corresponding to the currency.  
For example, you might want to distinguish currencies by their currency codes instead of by their symbols. Therefore, you would change \$ to USD, ¥ to JPY, and € to EUR.

**NOTE:** You can use any symbol to represent a currency, except those symbols used by certain locales for thousands separators or decimals points, that is, a period (.), a comma (,) or a space ( ).

- 8 Save the record.

### To define the exchange rates

- 1 In the upper right corner of any page, click the Admin global link.
- 2 In the Company Administration section, click the Company Administration link.
- 3 In the Currency Definition section, click the Exchange Rates link.

The Exchange Rate Edit page appears with the latest exchange rates for your activated currencies. If no exchange rate has been defined, it appears blank.

**NOTE:** The *To Currency* is always the currency that is set for your company. You must enter exchange rates that tell the application how to convert each active currency into that currency.

- 4 To add a new exchange rate for an active currency:
  - a Click the Exchange History link for the Currency row for which you want to add a rate.  
On the Exchange Rate page, click New.
  - b On the Exchange Rate Edit page, complete the information.  
For Exchange Rate, enter how many units of the *To Currency* it would take to buy one unit of the *From Currency*.  
Example: 1 Euro = 1.3 US dollars.  
Assuming your company's currency is set to US Dollars (USD), you would enter these values:
    - From Currency: EUR
    - To Currency: USD
    - Exchange Rate: 1.3
- 5 Click Save.

### To view a history of exchange rates

- 1 In the upper right corner of any page, click the Admin global link.
- 2 In the Company Administration section, click the Company Administration link.
- 3 In the Currency Definition section, click the Exchange Rates link.  
On the Exchange Rate Edit page, the latest exchange rates appear for different currencies.
- 4 To see the history of exchange rates for a single currency, click the Exchange Rate History link.  
A history of the exchange rates appears.

## 部署の設定

企業では、[部署]レコードタイプを使用して、ビジネスニーズに合わせてユーザーをグループに編成できます。たとえば、部署を使用すると、地理的な基準でユーザーを編成できます。ユーザーを1つ以上の部署に関連付けることができます。ユーザーレコードに関連付けられる最初の部署は、ユーザーのプライマリ部署として自動的に指定されますが、ユーザーのプライマリ部署は変更できます。部署をピックリスト値グループに関連付けることができ、その結果、特定の部署のユーザーに対して、レコードの特定フィールドのピックリストに表示される値が、フィールドに定義された値のサブセットに制限されます。各部署は、1つのピックリスト値グループにのみ関連付けることができます。ピックリスト値グループの詳細は、「[ピックリスト値グループについて \(ページ 1298\)](#)」を参照してください。

**注:** ユーザーのレコードの部署情報は、ユーザーがレコードにアクセスする権限およびレコードを処理する権限には影響を与えません。

ユーザーが1つ以上の部署に関連付けられている場合は、部署をサポートするレコードタイプのレコードをユーザーが作成すると、ユーザーのプライマリ部署がレコードに自動的に割り当てられます。[部署]フィールドとピックリスト値グループフィールドの両方が[詳細]ページレイアウトに存在し、ピックリスト値グループがユーザーのプライマリ部署に関連付けられている場合は、レコードのピックリスト値グループフィールドにそのピックリスト値グループの名前が入力されます。この結果、ピックリスト値グループによって制御されるピックリストフィールドでは、ピックリスト値グループにリンクされている値のみがピックリストに表示されます。

ユーザーは、次のすべてに該当する場合は、いずれのレコードでも部署を変更できます。

- [部署]フィールドが、レコードタイプに対してユーザーの役割に割り当てられているページレイアウトに表示されること。
- [部署]フィールドは、読み取り専用フィールドとして指定されていないこと。
- ユーザーに、レコードを更新するために必要なアクセス権があること。

**注:** デフォルトでは、[ルックアップ]ウィンドウで[部署]フィールドに対してすべての部署リストを使用でき、ユーザーは任意の部署を選択できます。部署のリストを設定でき、ユーザー役割ごとに[ルックアップ]ウィンドウで[部署]フィールドに対して使用できるリストを指定できます。詳細は、「[リストアクセスおよびリスト順序の管理 \(ページ 1271\)](#)」を参照してください。

ユーザーがレコードの部署を変更すると、そのレコードのピックリスト値グループは、新しい部署に対するピックリスト値グループに自動的に変更されます。レコードの作成と更新時の[部署]およびピックリスト値グループフィールドの動作に関する詳細は、「[レコードの部署およびピックリスト値グループについて \(ページ 1144\)](#)」および「[ピックリストフィールド、ピックリスト値グループおよび部署について \(ページ 57\)](#)」を参照してください。

部署の設定の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [部署を設定する場合の考慮事項 \(ページ 1140\)](#)
- [部署の設定プロセス \(ページ 1141\)](#)
- [部署の作成 \(ページ 1141\)](#)
- [ピックリスト値グループと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)
- [ユーザーと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [ピックリスト値グループおよび部署をサポートするレコードタイプ \(ページ 1300\)](#)
- [部署のマージおよび部署の削除について \(ページ 1143\)](#)
- [レコードの部署およびピックリスト値グループについて \(ページ 1144\)](#)
- [ユーザーのプライマリ部署の変更 \(ページ 1348\)](#)

### 部署を設定する場合の考慮事項

部署を設定する場合は、次のことを考慮してください。

- **カスタマイズ。** [部署]レコードタイプをカスタマイズできます。
- **リスト。** 部署のリストを作成できます。
- **ピックリスト値グループ。** 部署は1つのピックリスト値グループにのみ関連付けることができます。
- **ユーザー。** 複数のユーザーを各部署に関連付けることができ、各ユーザーを複数の部署に関連付けることができます。
- **検索。** アクションバーまたは高度な検索で部署レコードを検索することはできません。
- **[部署]フィールド。** 部署をサポートするレコードタイプに対して、次の操作を実行できます。
  - [部署]フィールドをページレイアウトに追加します。
  - ユーザーが[部署]フィールドの値を変更またはクリアできないようにする場合は、フィールドを読み取り専用指定します。
  - 式ビルダーで[部署]フィールドを使用します。

- ワークフロールールで[部署]フィールドを使用します。
- 検索レイアウトに[部署]フィールドを含めます。

**注:** フィールドの設定ページで[部署]フィールドのデフォルト値を指定することはできません。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [部署の設定プロセス \(ページ 1141\)](#)
- [部署の作成 \(ページ 1141\)](#)
- [ピックリスト値グループと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)
- [ユーザーと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)
- [レコードの部署およびピックリスト値グループについて \(ページ 1144\)](#)
- [ユーザーのプライマリ部署の変更 \(ページ 1348\)](#)

## 部署の設定プロセス

**作業前の準備。**「[部署を設定する場合の考慮事項 \(ページ 1140\)](#)」の情報を確認してください。

企業の部署を設定するには、次のタスクを実行します。

- 1 次のことを決定します。
  - 設定する部署。
  - 各部署に関連付けるピックリスト値グループ(ある場合)。各部署は 1 つのピックリスト値グループにのみ関連付けることができますが、ピックリスト値グループは複数の部署に関連付けることができます。
  - 各部署に関連付けるユーザー。
- 2 部署を作成します。

詳細は、「[部署の作成 \(ページ 1141\)](#)」を参照してください。
- 3 (オプション)ピックリスト値グループを部署に関連付けます。

詳細は、「[ピックリスト値グループと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)」を参照してください。
- 4 ユーザーを部署に関連付けます。

詳細は、「[ユーザーと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)」を参照してください。
- 5 (オプション) 部署を使用するレコードタイプに対するページレイアウトに、[部署]フィールドを追加します。

詳細については、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 \[Customizing Static Page Layouts\]\(#\) ページ 1237\)](#)」および「[動的ページレイアウトの指定 \(ページ 1284\)](#)」を参照してください。

## 部署の作成

部署を作成するには、次の手順を実行します。このタスクは、「[部署の設定プロセス \(ページ 1141\)](#)」のステップの 1 つです。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[役割およびアクセスの管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。

### 部署を作成するには

- 1 [管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]をクリックします。
- 3 部署の設定セクションで、部署の設定をクリックします。
- 4 [部署リスト]ページで、[新規]をクリックします。
- 5 部署の名前および説明を入力し、変更を保存します。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [部署の設定 \(ページ 1139\)](#)
- [部署を設定する場合の考慮事項 \(ページ 1140\)](#)
- [部署の設定プロセス \(ページ 1141\)](#)
- [ピックリスト値グループと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)
- [ユーザーと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)

## ピックリスト値グループと部署の関連付け

1つのピックリスト値グループのみを各部署に関連付けることができます。ただし、各ピックリスト値グループによって、1つ以上のレコードタイプの1つ以上のピックリストフィールドに対する値を制御でき、各ピックリスト値グループは複数の部署に関連付けることができます。ピックリスト値グループの詳細は、「[ピックリスト値グループについて \(ページ 1298\)](#)」を参照してください。

ピックリスト値グループを部署に関連付けるには、次の手順を実行します。このタスクは、「[部署の設定プロセス \(ページ 1141\)](#)」のステップの1つです。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[役割およびアクセスの管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。また、ピックリスト値グループフィールドが、ユーザー役割に対する[部署詳細]ページレイアウトに表示される必要があります。

### ピックリスト値グループを部署に関連付けるには

- 1 [管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]をクリックします。
- 3 部署の設定セクションで、部署の設定をクリックします。
- 4 [部署リスト]で、ピックリスト値グループを関連付ける部署の名前をクリックします。
- 5 [部署詳細]ページのピックリスト値グループフィールドで、[ルックアップ]アイコンをクリックして、部署に関連付けるピックリスト値グループを選択します。
- 6 変更を保存します。

**注:** レコードのピックリストフィールドに表示される値をピックリスト値グループで制御するには、ピックリスト値グループフィールドが、レコードタイプに対する[詳細]ページレイアウトに表示される必要があります。

## ユーザーと部署の関連付け

ユーザーを1つ以上の部署に関連付けることができます。ユーザーに関連付けられる最初の部署は、ユーザーのプライマリ部署として自動的に指定されますが、ユーザーのレコードのプライマリ部署は変更できます。詳細は、「[ユーザーのプライマリ部署の変更 \(ページ 1348\)](#)」を参照してください。

ユーザーを部署に関連付ける方法は2通りあります。

- 部署レコードから、ユーザーを部署に関連付けることができます。
- ユーザーレコードから、部署をユーザーに関連付けることができます。

ユーザーを部署に関連付けるには、次の手順を実行します。このタスクは、「[部署の設定プロセス \(ページ 1141\)](#)」のステップの1つです。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、ユーザーの役割に[ユーザーの管理]権限および[役割およびアクセスの管理]権限の両方が含まれている必要があります。また、部署ユーザー関連情報セクションが、[部署]レコードタイプに対して役割に割り当てられている[詳細]ページレイアウトに表示される必要があります。

### ユーザーを部署に関連付けるには

- 1 [管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]をクリックします。
- 3 部署の設定セクションで、部署の設定をクリックします。
- 4 [部署リスト]で、ユーザーを関連付ける部署の名前をクリックします。
- 5 [部署詳細]ページで、部署ユーザー関連情報セクションにスクロールして、[追加]をクリックします。
- 6 部署に関連付けるユーザーを選択して、変更を保存します。  
1 回に最大 10 人のユーザーを追加できます。部署に他のユーザーを関連付けるには、[保存]および[ユーザーを追加]をクリックします。

[ユーザー詳細]ページから部署をユーザーに関連付けるには、次の手順を実行します。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、ユーザーの役割に[ユーザーの管理]権限および[役割およびアクセスの管理]権限の両方が含まれている必要があります。また、少なくとも次のいずれかに該当する必要があります。

- プライマリ部署フィールドが、[ユーザー]レコードタイプに対して役割に割り当てられている[詳細]ページレイアウトに表示されること。
- ユーザー部署関連情報セクションが、役割に割り当てられている[ユーザー管理]ページレイアウトに表示されること。

**注:** [ユーザー]レコードタイプで、[部署]というテキストフィールドも使用できます。[部署]テキストフィールドは、[ユーザー]レコードタイプの一部です。

### 部署をユーザーに関連付けるには

- 1 [管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザーおよびグループの管理]セクションで、[ユーザー管理]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]で、部署を関連付けるユーザーの姓をクリックします。
- 5 [ユーザー詳細]ページで、次の該当する操作を行います。
  - 1 つの部署のみをユーザーのプライマリ部署として関連付ける場合は、プライマリ部署フィールドで、[ルックアップ]アイコンをクリックして、ユーザーのプライマリ部署とする部署を選択します。
  - 複数の部署をユーザーに関連付ける場合は、[部署]関連情報セクションにスクロールして、[追加]をクリックします。1 回に最大 10 個の部署を追加できます。ユーザーに他の部署を関連付けるには、[保存]および部署の追加をクリックします。

### 部署のマージおよび部署の削除について

部署は、ユーザーおよびレコードに関連付けられている場合でも削除できます。最大で 5 つの部署を一度に 1 つにマージすることもできます。複数の部署をマージする場合は、1 つの部署が保持され、他の部署は削除されます。

マージ操作の結果として部署が削除されると、次のようになります。

- その部署が関連付けられていたユーザーレコードから部署が削除されます。
- 削除される部署に関連付けられていたユーザーで、保持される部署にまだ関連付けられていなかったユーザーは、保持される部署に自動的に関連付けられます。削除された部署がユーザーのプライマリ部署だった場合は、保持される部署がユーザーのプライマリ部署になります。
- 削除される部署が、取引先や担当者などの他のレコードタイプのレコードに関連付けられていた場合、レコードは、マージ操作で保持される部署に自動的に関連付けられません。かわりに、レコードの[部署]フィールドが自動的にクリアされます。ただし、レコードのピックリスト値グループフィールドはクリアされません。

部署を直接削除すると、次のようになります。

- その部署が関連付けられていたユーザーレコードから部署が削除されます。削除した部署がユーザーのプライマリ部署だった場合は、ユーザーのレコードに関連付けられている残りの部署のリストで最初の部署がユーザーのプライマリ部署になります。

- 削除した部署が、取引先や担当者などの他のタイプのレコードに関連付けられていた場合、これらのレコードの[部署]フィールドは自動的にクリアされます。ただし、レコードのピックリスト値グループフィールドはクリアされません。

部署の削除の結果として[部署]フィールドがクリアされたレコードに、別の部署を関連付けることができます。[部署]フィールドがクリアされたレコードに部署を関連付ける場合、レコードのピックリスト値グループフィールドは次のように更新されます。

- 新しい部署がピックリスト値グループに関連付けられると、レコードのピックリスト値グループフィールドに、新しい部署に対するピックリスト値グループが挿入されます。
- 新しい部署がピックリスト値グループに関連付けられない場合、レコードのピックリスト値グループフィールドはクリアされます。

削除した部署は復元できます。部署を復元した場合、復元した部署とユーザーレコードの間に以前存在した関連付けはいずれも復元されません。復元した部署と、取引先や担当者などの他のタイプのレコードの間に以前存在した関連付けは復元されます。

レコードのマージの手順については、「レコードのマージ (参照 [Merging Records](#) ページ 149)」を参照してください。

### レコードの部署およびピックリスト値グループについて

次の表に、ユーザーによるレコードの作成と編集時の部署およびピックリスト値グループのフィールドの動作を示します。この表のすべてのケースで、次のことを想定しています。

- 各部署が 1 つのピックリスト値グループに関連付けられていること。
- 各ユーザーが少なくとも 1 つの部署に関連付けられていること。
- [部署]フィールドとピックリスト値グループフィールドの両方が、[詳細]ページレイアウトに表示されること。

[部署]フィールドが更新可能	ピックリスト値グループフィールドの更新が可能	ユーザーがレコードを作成した場合に適用される動作	ユーザーがレコードを更新した場合に適用される動作
はい	はい	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ [部署]フィールドに、レコードを作成したユーザーに対するプライマリ部署が挿入されます。ユーザーは、レコードを保存する前に[部署]フィールドの値を変更できます。</li> <li>■ ピックリスト値グループフィールドに、部署に対するピックリスト値グループが挿入されます。ユーザーは、レコードを保存する前にピックリスト値グループフィールドの値を変更できます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ユーザーは、[部署]フィールドまたはピックリスト値グループフィールドの値を変更できます。</li> <li>■ ユーザーが[部署]フィールドをクリアした場合、ピックリスト値グループフィールドは自動的にクリアされます。</li> <li>■ ユーザーが別の部署を選択した場合は、ピックリスト値グループフィールドに、新しい部署に対するピックリスト値グループが挿入されます。</li> <li>■ ユーザーが別のピックリスト値グループを選択するか、またはピックリスト値グループフィールドをクリアした場合、[部署]フィールドは自動的に変更されません。</li> </ul>
いいえ	はい	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ [部署]フィールドに、レコードを作成したユーザーに対するプライマリ部署が挿入されます。ユーザーは、[部署]フィールドの値を変更できません。</li> <li>■ ピックリスト値グループフィールドに、部署に対するピックリスト値グループが挿入されます。ユーザーは、レコードを保存する前</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ユーザーは、[部署]フィールドの値を変更できません。</li> <li>■ ユーザーは、ピックリスト値グループフィールドの値を変更できます。</li> <li>■ ユーザーが別のピックリスト値グループを選択するか、またはピックリスト値グループフィールドをクリアした場合、[部署]フィールドは自動的に変更されません。</li> </ul>

[部署]フィールドが更新可能	ピックリスト値グループフィールドの更新が可能	ユーザーがレコードを作成した場合に適用される動作	ユーザーがレコードを更新した場合に適用される動作
		にピックリスト値グループフィールドの値を変更できます。	
はい	いいえ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ [部署]フィールドに、レコードを作成したユーザーに対するプライマリ部署が挿入されます。ユーザーは、レコードを保存する前に[部署]フィールドの値を変更できます。</li> <li>■ ピックリスト値グループフィールドに、部署に対するピックリスト値グループが挿入されます。ユーザーは、レコードのピックリスト値グループフィールドの値を変更できません。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ユーザーは、[部署]フィールドの値を変更できます。</li> <li>■ ユーザーは、ピックリスト値グループフィールドの値を直接変更できません。</li> <li>■ ユーザーが[部署]フィールドをクリアした場合、ピックリスト値グループフィールドは自動的にクリアされます。</li> <li>■ ユーザーが別の部署を選択した場合は、ピックリスト値グループフィールドに、新しい部署に対するピックリスト値グループが挿入されます。</li> </ul>
いいえ	いいえ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ [部署]フィールドに、レコードを作成したユーザーに対するプライマリ部署が挿入されます。ユーザーは、レコードの[部署]フィールドの値を変更できません。</li> <li>■ ピックリスト値グループフィールドに、部署に対するピックリスト値グループが挿入されます。ユーザーは、レコードのピックリスト値グループフィールドの値を変更できません。</li> </ul>	ユーザーは、[部署]フィールドまたはピックリスト値グループフィールドの値を変更できません。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [部署の設定 \(ページ 1139\)](#)
- [部署を設定する場合の考慮事項 \(ページ 1140\)](#)
- [部署の設定プロセス \(ページ 1141\)](#)
- [部署の作成 \(ページ 1141\)](#)
- [ピックリスト値グループと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)
- [ユーザーと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)
- [ユーザーのプライマリ部署の変更 \(ページ 1348\)](#)
- [ピックリスト値グループについて \(ページ 1298\)](#)
- [ピックリスト値グループを設定する場合の考慮事項 \(ページ 1299\)](#)
- [ピックリスト値グループの設定プロセス \(ページ 1299\)](#)
- [ピックリスト値グループの作成 \(ページ 1300\)](#)
- [ピックリスト値グループへのピックリスト値のマッピング \(ページ 1227\)](#)

### 企業監査

監査証跡は、規制および企業方針への準拠に対応するための重要な機能です。Oracle CRM On Demand での監査証跡の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [すべてのユーザーのサインイン活動の確認 \(ページ 1146\)](#)

- [企業のリソース使用状況の確認 \(ページ 1147\)](#)
- [マスター監査証跡による監査証跡変更の確認 \(ページ 1148\)](#)
- [管理設定変更の監査証跡の確認 \(ページ 1149\)](#)
- [企業の保留中および送信済み電子メールの確認 \(参照 \[Reviewing Your Company's Pending and Sent Emails\]\(#\) ページ 1150\)](#)
- [企業のすべてのエクスポートリクエストの確認 \(ページ 1153\)](#)

### すべてのユーザーのサインイン活動の確認

社内のすべてのユーザーのサインイン履歴を確認できます。サインイン履歴ページには、アプリケーションを使用しているユーザーと使用日時が表示されます。サインイン履歴ページには、Oracle CRM On Demand のカスタマーサポートが行ったサインイン活動も記録されます。

**注:** Oracle CRM On Demand では、毎晩、90 日を経過したユーザーサインインレコードが完全に削除されます。ユーザー採用基準の履歴トレンド分析を Oracle CRM On Demand の分析でサポートするために、ユーザー採用履歴データがデータウェアハウスに保存されていますが、Oracle CRM On Demand を新しいリリースにアップグレードする際にデータの完全な抽出、変換、ロード(ETL)を実行した場合、または 1 つの Oracle CRM On Demand 環境から別の Oracle CRM On Demand 環境に企業データを移行した場合は、データが保持されません。[使用状況追跡分析]分析サブジェクトエリアの詳細は、「[使用状況追跡分析の時系列分析サブジェクトエリア \(ページ 871\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、会社の管理 - サインインおよび企業監査権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### すべてのユーザーのサインイン活動を確認するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [企業監査]セクションで、[サインイン監査]リンクをクリックします。

[サインイン監査]ページに、Oracle CRM On Demand のすべてのサインイン監査活動が表示されます。

**注:** サインインレコードのタイプフィールドには、サインインが試みられたチャネルが表示されます。たとえば、ブラウザウィンドウを介してサインインが試みられた場合は、[タイプ]フィールドに[インタラクティブ]という値が表示されます。Web サービスを介してサインインが試みられた場合は、[タイプ]フィールドに[Web サービス]という値が表示されません。

- 4 [サインイン監査]タイトルバーで、メニューから次のいずれかのリストを選択します。
  - **すべてのサインイン監査。** サインイン活動を表示する際のデフォルト設定。これにより、すべてのサインイン監査データが表示され、サインイン時間に基づいて並べ替えられます。
  - **現在サインインしているすべてのユーザー。** 現在 Oracle CRM On Demand にサインインしているすべてのユーザー。サインイン時間に基づいて並べ替えられます。

**注:** このメニューには、作成したカスタムリストがある場合はこれらも表示されます。

### サインイン活動リストを管理するには

- [サインイン監査]タイトルバーで[メニュー]ボタンをクリックし、次のアクションを実行します。
  - **リストをエクスポート。** サインイン活動リストをエクスポートしてコンピュータに保存します。「[リストのレコードのエクスポート \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
  - **レコード数。** サインイン活動リスト内のレコードをカウントします。「[リストのレコードのカウント \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
  - **リストを絞り込み。** サインイン活動フィルター済みリストを絞り込みます。「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。
  - **リスト管理。** サインイン活動リストを管理します。「[リスト管理ページ \(参照 \[\\[リスト管理\\]ページ\]\(#\) ページ 138\)](#)」を参照してください。

- **リストを新規作成。**新しいフィルター済みサインイン活動リストを作成します。「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。
- **リストを保存。**サインイン活動リストを保存すると、[保存]オプションを含むページが表示されます。

### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ユーザーのサインイン活動の確認 \(ページ 1348\)](#)

### 企業のリソース使用状況の確認

企業全体のリソース使用状況を確認できます。たとえば、次の領域の変更が確認されます。

- パスワードのリセット
- パスワードの消失
- セキュリティの質問への回答
- SSO 識別子の変更
- ユーザー ID の変更
- 電子メールアドレスの変更
- パスワードの設定
- 最初のパスワード
- オフライン

**注:** Oracle CRM On Demand では、月に一度、90 日を経過したリソース使用状況レコードが完全に削除されます。ただし、ユーザーが作成されたとき、または[電子メール]、[シングルサインオンの外部 ID]、[役割]、[状態]、[ユーザーのサインイン ID]フィールドが変更されたときは、レコードは削除されません。

**作業前の準備。**次の手順を実行するには、会社の管理 - サインインおよび企業監査権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### 会社のリソース使用状況を確認するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [企業監査]セクションで、[監査]リンクをクリックします。
- 4 会社のリソース使用状況履歴を確認します。

次の手順では、リソース使用状況レコードのリストを管理する方法について説明します。

### リソース使用状況レコードのリストを管理するには

- [監査証跡]ページのタイトルバーの[メニュー]をクリックし、実行するタスクのオプションを次のように選択します。
  - **リストをエクスポート。**リストをファイルにエクスポートします。「[リストのレコードのエクスポート \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
  - **レコード数。**リストのレコードをカウントします。「[リストのレコードのカウント \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
  - **リストを絞り込み。**リストを絞り込みます。「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。たとえば、リストフィルターの変更、表示する別のフィールドの選択、またはリストの並べ替え順序の変更を行うことができます。
  - **リストを保存。**リストを保存します。このオプションを選択すると、リストの保存のオプションを選択できるページが開きます。
  - **リストフィルターを表示。**リストに現在定義されているフィルターが表示されます。
  - **リストを新規作成。**新しいフィルター済みリストを作成します。「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。

- **リスト管理。**リストの詳細を表示したり、[リスト]ページでリストのピックリストにリストが表示される順序を変更します。「[\[リスト管理\]ページ \(ページ 138\)](#)」を参照してください。

### マスター監査証跡による監査証跡変更の確認

すべての監査可能なレコードタイプについて、ユーザーが監査対象フィールドに加えた変更の監査証跡を確認できます。レコードタイプの監査証跡設定でレコードの作成、削除および復元を追跡するオプションが選択されている場合は、マスター監査証跡でもこれらの操作に対する監査証跡レコードが表示されます。

**作業前の準備。**次の手順を実行するには、[マスター監査証跡へのアクセス]権限および[管理設定の監査]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### マスター監査証跡によって監査証跡変更を確認するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [企業監査]セクションで、[マスター監査証跡]リンクをクリックします。  
[マスター監査証跡]に次の値が表示されます。
  - **ID 番号。**表の行 ID。
  - **レコードタイプ。**監査対象のレコードタイプ。
  - **レコード名。**監査対象のレコードの名前。
  - **ソース IP アドレス。**設定変更が実行されたコンピュータの IP アドレス。  
**注:** この値は、この情報が使用可能な場合のみ表示されます。
  - **セッションタイプ。**この値は、セッションがインタラクティブまたは Web サービスセッションのいずれであったかを示します。
  - **名前 (姓)。**ユーザーの姓。
  - **名前 (名)。**ユーザーの名。
  - **ユーザーのサインイン ID。**ユーザーのログイン ID。
  - **オペレーション。**たとえば、作成、削除、変更など、実行された設定のタイプ。
  - **項目の修正。**オブジェクトの変更されたフィールド。
  - **古い値。**フィールドの以前の値。
  - **新しい値。**フィールドの新しい値。たとえば、サービスリクエストの優先度フィールドの値を[低]から[高]に変更すると、[古い値]フィールドは[低]のまま、[新しい値]フィールドは[高]になります。レコードを削除すると、[古い値]フィールドは空白のまま、[新しい値]フィールドは[削除済みレコード]に変更されます。
  - **日付。**オブジェクトが前回監査された日付。

監査証跡の詳細は、「[監査証跡のカスタマイズ \(参照 Customizing the Audit Trail ページ 1276\)](#)」を参照してください。

次の手順では、監査証跡レコードのリストを管理する方法について説明します。

### 監査証跡レコードのリストを管理するには

- [マスター監査証跡]ページのタイトルバーの[メニュー]をクリックし、実行するタスクのオプションを次のように選択します。
  - **リストをエクスポート。**リストをファイルにエクスポートします。「[リストのレコードのエクスポート \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
  - **レコード数。**リストのレコードをカウントします。「[リストのレコードのカウント \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
  - **リストを絞り込み。**リストを絞り込みます。「[リストの作成と編集 \(参照 Creating and Refining Lists ページ 128\)](#)」を参照してください。たとえば、リストフィルターの変更、表示する別のフィールドの選択、またはリストの並べ替え順序の変更を行うことができます。

- **リストを保存。**リストを保存します。このオプションを選択すると、リストの保存のオプションを選択できるページが開きます。
- **リストフィルターを表示。**リストに現在定義されているフィルターが表示されます。
- **リストを新規作成。**新しいフィルター済みリストを作成します。「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。
- **リスト管理。**リストの詳細を表示したり、[リスト]ページでリストのピックリストにリストが表示される順序を変更します。「[\[リスト管理\]ページ \(ページ 138\)](#)」を参照してください。

### 管理設定変更の監査証跡の確認

管理者が役割、ブック、アクセスプロファイル、REST 統合タグ名、前の所有者のカスタマイズ、およびレコードタイプの監査証跡設定に加える変更の監査証跡を確認できます。

**作業前の準備。**次の手順を実行するには、[マスター監査証跡へのアクセス]権限および[管理設定の監査]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### 管理設定変更の監査証跡を確認するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [企業監査]セクションで、[管理設定の監査]リンクをクリックします。  
[管理設定の監査]表に、次の値が表示されます。
  - **ID 番号。**表の行 ID。
  - **レコードタイプ。**監査対象のレコードタイプ。
  - **レコード名。**監査対象のレコードの名前。
  - **ソース IP アドレス。**設定変更が実行されたコンピュータの IP アドレス。  
**注:** この値は、この情報が使用可能な場合にのみ表示されます。
  - **セッションタイプ。**この値は、セッションがインタラクティブまたは Web サービスセッションのいずれであったかを示します。
  - **名前 (姓)。**ユーザーの姓。
  - **名前 (名)。**ユーザーの名。
  - **ユーザーのサインイン ID。**ユーザーのログイン ID。
  - **オペレーション。**たとえば、作成、削除、変更など、実行された設定のタイプ。
  - **項目の修正。**オブジェクトの変更されたフィールド。
  - **古い値。**フィールドの以前の値。
  - **新しい値。**フィールドの新しい値。たとえば、サービスリクエストの優先度フィールドの値を[低]から[高]に変更すると、[古い値]フィールドは[低]のまま、[新しい値]フィールドは[高]になります。レコードを削除すると、[古い値]フィールドは空白のまま、[新しい値]フィールドは[削除済みレコード]に変更されます。
  - **日付。**オブジェクトが前回監査された日付。

次の手順では、管理設定変更のリストを管理する方法について説明します。

### 管理設定変更のリストを管理するには

- [管理設定の監査]ページのタイトルバーの[メニュー]をクリックし、実行するタスクのオプションを次のように選択します。
  - **リストをエクスポート。**リストをファイルにエクスポートします。「[リストのレコードのエクスポート \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
  - **レコード数。**リストのレコードをカウントします。「[リストのレコードのカウント \(ページ 141\)](#)」を参照してください。

- **リストを絞り込み。**リストを絞り込みます。「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。たとえば、リストフィルターの変更、表示する別のフィールドの選択、またはリストの並べ替え順序の変更を行うことができます。
- **リストを保存。**リストを保存します。このオプションを選択すると、リストの保存のオプションを選択できるページが開きます。
- **リストフィルターを表示。**リストに現在定義されているフィルターが表示されます。
- **リストを新規作成。**新しいフィルター済みリストを作成します。「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」を参照してください。
- **リスト管理。**リストの詳細を表示したり、[リスト]ページでリストのピックリストにリストが表示される順序を変更します。「[\[リスト管理\]ページ \(ページ 138\)](#)」を参照してください。

## Reviewing Your Company's Pending and Sent Emails

The Email Monitor page displays the following information:

- **Email Monitor Summary.** Displays the number of pending emails from Oracle CRM On Demand.
- **Outbox.** Displays specific details pertaining to emails waiting to be sent from Oracle CRM On Demand.
- **Sent Items.** Displays specific information pertaining to emails already sent from Oracle CRM On Demand. You can use Alpha search to locate a sent email.

### About the Retention Period for Sent Emails and Email Attachments

In the standard application, Oracle CRM On Demand retains sent emails and their attachments for a certain period, as follows:

- The email is retained for 30 days, and is then purged.
- The email attachment is retained for 7 days, and is then purged.

Your administrator can change the retention periods for sent emails and their attachments, by changing the values in the following fields on the company profile:

- Email Expiry (Days)
- Email Attachment Expiry (Days)

For information about updating these fields, see [Configuring Company Settings \(ページ 1096\)](#).

Emails that are sent when users import records, and emails that are sent when a scheduled event for analytics is executed, can have files attached to them. If the size of a file that is to be attached to an outbound email is not greater than 2 MB, then Oracle CRM On Demand attaches the file to the email. If the size of the file is greater than 2 MB, then Oracle CRM On Demand zips the file. If the size of the zipped file is not greater than 2 MB, then the zipped file is attached to the email. Otherwise, the file is not attached to the email.

For emails that are sent when users import records, the log file is the first attachment, and the map file is the second attachment. The map file is attached to the email provided that the combined size of the attachments is not greater than 2 MB. If the combined size of the attachments is greater than 2 MB, then Oracle CRM On Demand zips the map file and attaches it, provided that the combined size of the attachments is not greater than 2 MB. Otherwise, the map file is not attached to the email.

You can access the unzipped files, as well as the emails themselves, through the email monitor, regardless of whether or not the files were attached and sent with the emails.

**Before you begin.** To perform this procedure, your role must include the Access Master Audit Trail and Admin Configuration Audit privilege. If your user role does not include this privilege, then you cannot view the pending and sent emails for your entire company. However, you can view the emails that were sent or are waiting to be sent by Oracle CRM On Demand to you, as well as the emails that were sent or are waiting to be sent by Oracle CRM On Demand on your behalf, in your personal email monitor. For more information, see [Accessing Your Pending and Sent Emails \(ページ 742\)](#).

The following procedure describes how to view your company's pending and sent emails.

### **To review pending and sent emails from Oracle CRM On Demand**

- 1 In the upper-right corner of any page, click the Admin global link.
- 2 In the Company Administration section, click the Company Administration link.
- 3 In the Company Audit section, click the Email Monitor link.

The Outbox and Sent Items sections display the following values:

- **Type.** This column displays one of the following values:
  - **Customer.** Emails that are sent by Oracle CRM On Demand on behalf of users to other users or to customers.
  - **Operations.** Emails that are sent by Oracle CRM On Demand to Oracle CRM On Demand Customer Care.
  - **Service.** Emails that are sent by Oracle CRM On Demand to users.
- **Sub-Type.** This column displays a value that indicates the type of operation from which the email originated. The sub-type is one of the following:
  - **Administration.** Emails that are sent to Oracle CRM On Demand Customer Care.
  - **Assignment Manager – Lead.** Emails that are sent to users when the assignment manager assigns a lead to a user.
  - **Assignment Manager – SR.** Emails that are sent to users when the assignment manager assigns a service request to a user.
  - **Batch Operations.** Emails that are sent to users when they perform actions such as deleting records using the Batch Delete feature, or assigning books to records using the Batch Assign Books feature.
  - **Export.** Emails that are sent to users when they export records.
  - **Forecast.** Emails that are sent in connection with forecasts.
  - **Fund Request.** Emails that are sent to users when fund requests are submitted.
  - **Import.** Emails that are sent to users when they import records.
  - **Integration Events.** Emails that are sent to users in connection with integration events and integration event queues.
  - **Partner Relationship.** (Specific to Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition) Emails that are sent to users when they are set up as users within a partner organization.
  - **Service Allotments.** Emails that are sent to users in connection with service allotments and license allotments.
  - **Trial Account.** Emails that are sent to users in connection with trial accounts for Oracle CRM On Demand.
  - **User Management.** Emails that are sent to users when they are set up in Oracle CRM On Demand, and emails sent to users in connection with certain changes to their user account.
  - **Workflow.** Emails that are sent to users by workflow actions.
- **Status.** This column displays one of the following values:
  - **Queued.** The email request has not been processed yet.
  - **In Progress.** The email is being processed. Oracle CRM On Demand attempts to send an email three times. If on the third attempt the email fails to send, the status changes to Error.

- **Sent.** The email has been successfully sent.
  - **Suppressed.** The email was not sent, because Oracle CRM On Demand does not send emails to the specified address.
  - **Error.** The email request did not complete because an error occurred.
  - **From.** The email address of the person or company who sent the email.
  - **Sent.** The date and timestamp the email was sent.
  - **To.** The email addresses of all the recipients to whom the email was sent.
  - **Initiated By.** The user sign-in ID of the user who initiated the email.
  - **Subject.** The subject of the email.
  - **Workflow Id.** If the email originated from a workflow action, then this column shows the ID of the workflow action. You can drill down to view the details of the workflow action.
- 4 If the sent email that you want to review is not displayed, then click Show Full List to open the Email List page, where you can search for the email.
  - 5 If you want to delete a sent email, then click the Delete link for that email.  
**NOTE:** When you delete a sent email, any attachment to the email is also deleted.
  - 6 To download an attachment for a sent email, do the following:
    - a In the Email Monitor or Email List page, click the Subject link for the email.
    - b In the Email Detail page, in the Email Attachments related information section, click the link in the Attachment field for the attachment you want to download.  
**TIP:** You can also download the first attachment for an email directly in the Email Monitor and Email List page, by clicking the Download link for the email record.
  - 7 To delete a single attachment for a sent email, do the following:
    - a In the Email Monitor or Email List page, click the Subject link for the email.
    - b In the Email Detail page, in the Email Attachments related information section, click the Delete link for the attachment.

The following procedure describes how to work with lists of sent emails.

### To work with lists of sent emails

- 1 In the Email Monitor page, in the Sent Items section, click Show Full List.
- 2 In the title bar of the Email List page, click Menu, and then select the option for the task that you want to perform, as follows:
  - **リストをエクスポート。** リストをファイルにエクスポートします。「[リストのレコードのエクスポート \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
  - **レコード数。** リストのレコードをカウントします。「[リストのレコードのカウント \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
  - **リストを絞り込み。** リストを絞り込みます。「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。たとえば、リストフィルターの変更、表示する別のフィールドの選択、またはリストの並べ替え順序の変更を行うことができます。
  - **リストを保存。** リストを保存します。このオプションを選択すると、リストの保存のオプションを選択できるページが開きます。
  - **リストフィルターを表示。** リストに現在定義されているフィルターが表示されます。
  - **リストを新規作成。** 新しいフィルター済みリストを作成します。「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。
  - **リスト管理。** リストの詳細を表示したり、[リスト]ページでリストのピックリストにリストが表示される順序を変更します。「[\[リスト管理\]ページ \(ページ 138\)](#)」を参照してください。

For more information about the audit trail, see [Customizing the Audit Trail \(ページ 1276\)](#).

## 企業のすべてのエクスポートリクエストの確認

[マスターエクスポートリクエストキュー]ページには、企業に対して現在保持されている保留中および完了したエクスポートリクエストのリストが表示されます。[リスト]ページから送信されたエクスポートリクエスト、およびデータエクスポートアシスタントから送信されたエクスポートリクエストを確認できます。リクエストからの出力を含む添付資料を取得することもできます。

### エクスポートリクエストおよびエクスポートリクエスト添付資料の保持期間について

標準アプリケーションでは、Oracle CRM On Demand はエクスポートリクエストおよびその出力の詳細を次のように一定期間保持します。

- エクスポートリクエストの詳細は 60 日間保持されてから削除されます。
- エクスポートリクエストからの出力は 168 時間(つまり、7 日間)保持されてから削除されます。

保持期間は、[リスト]ページから送信されたエクスポート操作、およびデータエクスポートアシスタントから送信されたエクスポート操作に適用されます。

管理者は、企業プロフィールで次のフィールドの値を変更することによって、エクスポートリクエストおよびその添付資料の保持期間を変更できます。

- エクスポートリクエスト有効期限(日数)
- エクスポートリクエスト添付資料有効期限(日数)

これらのフィールドの更新については、「企業設定の設定 (参照 [Configuring Company Settings](#) ページ 1096)」を参照してください。

次の手順では、企業のすべてのエクスポートリクエストを確認する方法について説明します。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、ユーザー役割に[マスターエクスポートリクエストへのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。

### 企業のすべてのエクスポートリクエストを確認するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]をクリックします。
- 3 [企業監査]セクションで、[マスターエクスポートリクエスト]をクリックします。

[マスターエクスポートリクエストキュー]ページを初めて開いたとき、リクエストのリストは、最も最近に送信されたリクエストがリストの最上部にあり、送信日の順に並べられています。ドロップダウンの[エクスポートリクエスト]フィールドからリストを選択することによって、表示されるリクエストを制限できます。クイックフィルターフィールドを使用してリストをさらに絞り込むこともできます。

次の表では、[マスターエクスポートリクエストキュー]ページのフィールドについて説明します。

**注:** [リスト]ページから送信されたエクスポートリクエストの場合、エクスポートされたリストの名前は[マスターエクスポートリクエストキュー]ページに表示されません。リスト名を確認する場合は、リクエストのリストを絞り込んで[リスト]フィールドを追加できます。ただし、ページに[リスト]フィールドを追加すると、[マスターエクスポートリクエストキュー]ページのパフォーマンスに影響する場合があります。

エクスポートレコードの情報	説明
タイプ	リクエストのタイプ、[個人]または[企業]。
エクスポートタイプ	エクスポートのタイプ: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>全部。</b> 企業のデータの完全なエクスポート。</li> </ul>

エクスポートレコードの情報	説明
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 一部。企業のデータの部分的なエクスポート。</li> <li>■ リスト。[リスト]ページから作成されるエクスポートリクエスト。</li> </ul>
レコードタイプ	レコードタイプ。子レコードを含む一部リクエストの場合は、子レコードを親:子(たとえば、Account:Contact)の形式で指定します。
状態	[進行中]、[完了]などの状態。
クライアント名	クライアントアプリケーションの名前。
リクエスト	リクエストの提出先ユーザー。
依頼者	リクエストの提出元ユーザー。管理者は、Web サービス経由でユーザーに対する個人抽出リクエストを作成できます。
提出済み	エクスポートリクエストが提出された日時。
完了	エクスポートリクエストが終了した日時。
エクスポートされたレコード	エクスポートされたレコード数。

次の手順では、エクスポートリクエストの詳細を確認する方法について説明します。

#### エクスポートリクエストの詳細を確認するには

- リクエストの行で、[エクスポートタイプ]または[レコードタイプ]リンクをクリックして、[リストのエクスポートリクエスト詳細]ページまたは[エクスポートリクエスト詳細]ページを開きます。

ページには、エクスポートされたレコード数(エクスポートされたレコード)を含むエクスポートプロパティが表示されます。データエクスポートアシスタントによって送信されたエクスポートリクエストについては、問題なく正常にエクスポートされたレコードタイプ数(完了オブジェクト数)もページに表示されます。ページの[エクスポートしたレコードタイプ]セクションには、各レコードタイプについてエクスポートされたレコード数の詳細が表示されます。

エクスポートリクエスト添付資料、つまり、エクスポートリクエストからの出力を含む ZIP ファイルのダウンロードおよび削除については、「[エクスポートリクエスト添付資料のダウンロードおよび削除 \(ページ 741\)](#)」を参照してください。

**注:** すべてのユーザーによって実行されたエクスポート操作のエクスポートリクエスト添付資料をダウンロードするには、ユーザー役割に[すべてのエクスポートリクエスト添付資料へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。ユーザー役割にこの権限がない場合は、自分または部下が実行したエクスポート操作の添付資料のみをダウンロードできます。

#### エクスポートリクエストのリストの管理

[マスターエクスポートリクエストキュー]ページのリストのドロップダウンピックリストで、多くのフィルター済みリストを使用できます。既存のリストを絞り込むことができ、たとえば、リストのフィールドを追加および削除できます。新規リストを作成することもできます。次の手順では、エクスポートリクエストのリストを管理する方法について説明します。

#### エクスポートリクエストのリストを管理するには

- [マスターエクスポートリクエストキュー]ページのタイトルバーの[メニュー]をクリックし、実行するタスクのオプションを次のように選択します。
  - **リストをエクスポート**。リストをファイルにエクスポートします。「[リストのレコードのエクスポート \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
  - **レコード数**。リストのレコードをカウントします。「[リストのレコードのカウント \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
  - **リストを絞り込み**。リストを絞り込みます。「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。たとえば、リストフィルターの変更、表示する別のフィールドの選択、またはリストの並べ替え順序の変更を行うことができます。
  - **リストを保存**。リストを保存します。このオプションを選択すると、リストの保存のオプションを選択できるページが開きます。
  - **リストフィルターを表示**。リストに現在定義されているフィルターが表示されます。
  - **リストを新規作成**。新しいフィルター済みリストを作成します。「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。
  - **リスト管理**。リストの詳細を表示したり、[リスト]ページでリストのピックアップにリストが表示される順序を変更します。「[\[リスト管理\]ページ \(ページ 138\)](#)」を参照してください。

## 警告管理

Oracle CRM On Demand の警告機能を使用すると、時間ベースの重要な情報を社内のユーザーに一括送信できます。警告の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [警告の確認 \(参照 \[Reviewing Your Alerts\]\(#\) ページ 42\)](#)
- [全社レベルの警告の公開 \(ページ 1155\)](#)
- [リストの使用 \(ページ 123\)](#)
- [警告フィールド \(ページ 1157\)](#)

### 全社レベルの警告の公開

警告を使用して全社レベルの情報(ミーティングの通知、ポリシーの変更など)をすべてのユーザーに一括送信できます。特定の役割を持つユーザーのみに一括送信されるように警告を設定することもできます。警告はユーザーの[ホームページ (個人)]に表示されます。

警告は、ユーザーが Oracle CRM On Demand にログインしたときに常に表示される個別のポップアップウィンドウまたは Oracle CRM On Demand の各ページの下部のスクロールテキストバー、あるいはその両方の場所に情報を表示するように設定することもできます。

警告ウィンドウには、警告のタイトルと説明が表示されます。スクロールテキストバーには警告のタイトルのみが表示されますが、ユーザーは、警告タイトルにポインタを置いて、警告の説明を表示できます。ユーザーは、そのユーザーの警告ウィンドウまたはスクロールテキストバーに表示されなくなるように警告を閉じることができますが、ユーザーの[ホームページ (個人)]からは引き続き警告にアクセスできます。

**注:** 売上予想が生成されたことを通知する警告は従業員の[ホームページ(個人)]に 2 日間保持されます。警告を表示する期間を延長するには、警告が最初に表示された後に[警告編集]ページで変更します。実行方法については、この項の手順に従ってください。

ファイルまたは URL を警告にリンクできます。たとえば、ミーティングの通知警告を作成するときに、ミーティング開催場所への道順が含まれる Web ページへのリンクを追加できます。

一般に、ユーザーはすべてのユーザーに対して表示されている警告と、自分自身の役割に対して表示されるよう設定されている警告のみ確認できます。ただし、役割に[企業の管理]権限が含まれる場合、特定の役割に制限されている警告を含め、すべての警告を確認できます。

**作業前の準備。**(オプション)共有する情報が含まれる Web ページまたはファイルを作成するか、検索します。その Web ページまたはファイルへのパスに社内のユーザーがアクセスできることを確認します。次の手順を実行するには、[企業の管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

## 全社レベルの警告を作成または更新するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [警告管理]セクションで、[企業警告]リンクをクリックします。  
企業警告のリストが含まれる[警告]ページが表示されます。
- 4 [警告]ページで、次の該当する操作を行います。
  - [新規]ボタンをクリックします。
  - 編集する警告のタイトルをクリックし、[編集]ボタンをクリックします。
- 5 [新規警告]ページまたは[警告編集]ページで、必要な情報を入力します。
- 6 (オプション)関連するユーザーがサインインしたときに、[ホームページ (個人)]の[警告]セクションに警告を表示するだけでなく、別のポップアップウィンドウでも警告を表示するには、[サインイン時にポップアップウィンドウを表示]をオンにします。
- 7 (オプション)関連するユーザーのページ下部のスクロールテキストバーに警告を表示する場合は、スクロールテキストバーチェックボックスを選択します。

**注:** スクロールテキストバーの背景色とテキストの色は、テーマごとに設定できます。テーマの設定の詳細は、「新しいテーマの作成 (参照 [新規テーマの作成 ページ 1317](#))」を参照してください。

- 8 警告を保存します。

## 警告にファイルを添付するには

- 1 [警告]リストページの警告タイトルをクリックして警告の詳細を表示します。
- 2 [警告情報]ページの[添付]関連情報セクションで、[添付の追加]ボタンをクリックして、情報を入力します。
- 3 [添付資料編集]ページで[保存]をクリックします。

## 警告に URL を添付するには

- 1 [警告]リストページの警告タイトルをクリックして警告の詳細を表示します。
- 2 [警告情報]ページの[添付]関連情報セクションで、[URL を追加]ボタンをクリックして、情報を入力します。
- 3 [添付資料編集]ページで[保存]をクリックします。

## 特定の役割に警告を割り当てるには

- 1 [警告]リストページの警告タイトルをクリックして警告の詳細を表示します。  
**注:** 役割が選択されていない場合、警告は企業のすべてのユーザーおよび役割に表示されます。
- 2 [警告情報]ページの[関連する役割]関連情報セクションで、[追加]ボタンをクリックします。
- 3 [役割を検索]ダイアログで、適切な役割を検索し、[選択]をクリックします。
- 4 役割の追加が完了したら、[保存]をクリックします。  
[役割を検索]ダイアログが閉じ、警告について選択した役割が[警告情報]ページに表示されます。

## 関連トピック

- [警告認識の表示 \(ページ 1156\)](#)

## 警告認識の表示

警告レコードで[サインイン時にポップアップウィンドウを表示]チェックボックスがオンになっている場合、関連するユーザーがサインインしたときに、ポップアップウィンドウに警告が表示されます。警告レコードでスクロールテキストバーチェックボ

ックスが選択されている場合は、関連するユーザーの Oracle CRM On Demand のページ下部のスクロールテキストバーに警告が表示されます。

ユーザーは、[既読、再表示しない]というラベルのチェックボックスを選択して[OK]をクリックすることで、警告を閉じて、警告を読んだことを通知できます。警告はそのユーザーに対してポップアップウィンドウまたはスクロールテキストバーに再度表示されなくなりますが、[ホームページ (個人)]の[警告]セクションには、警告が失効するまで引き続き警告が表示されます。

警告がポップアップウィンドウ、スクロールテキストバーまたはこれらの両方の場所に表示されるように設定されている場合、警告を読んだことを通知したユーザーのリストを表示できます。

### 警告の認識を表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [警告管理]セクションで、[企業警告]リンクをクリックします。
- 4 警告のタイトルをクリックします。
- 5 [警告]ページの[認識ユーザー]関連情報セクションで、[リストを全表示]をクリックします。

### 警告フィールド

次の表では、警告レコードに表示されるフィールドについて説明します。管理者は、全警告フィールドについて表示および更新することができます。管理者以外のユーザーは、制限された数の警告フィールドのみ表示できます。

フィールド	説明
タイトル	[ホームページ(個人)]に表示される警告のタイトル。
優先順位	[ホームページ(個人)]上で、警告の隣のアイコンにより示される警告の優先順位。
サインイン時にポップアップウィンドウを表示	このチェックボックスが選択されている場合、ユーザーがサインインしたときに、個別のポップアップウィンドウに警告テキストが表示されます。
追加情報 URL	警告に関連付けられた URL、またはファイル名とディレクトリパス。 <b>注:</b> 警告の詳細では、このフィールドは、インラインで編集できません。このフィールドを編集するには、[警告編集]ページを開く必要があります。
警告の説明	警告として表示されるテキスト。
発行日	[ホームページ(個人)]への警告の一括送信を開始する日付。
失効日	[ホームページ(個人)]への警告の一括送信を終了する日付。
表示するハイパーリンク名	警告の[追加情報 URL]フィールドに入力した URL またはファイルパスのハイパーリンクテキスト。  たとえば、[追加情報 URL]フィールドに、ミーティング連絡が示される Web ページの URL (“http://company.site/doc_2389.html”など)を入力した場合は、リンクテキストとして「ミーティング連絡」と入力できます。

フィールド	説明
スクロールテキストバー	このチェックボックスが選択されている場合、Oracle CRM On Demand の各ページの下部のスクロールテキストバーに警告テキストが表示されます。

**ヒント:** 1 回に表示される警告レコードのタイプを制限するフィルター済みリストを作成できます。作成手順については、「[リストの使用 \(ページ 123\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

全社レベルの警告の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [全社レベルの警告の公開 \(ページ 1155\)](#)

### サービス割当管理

サービス割当管理では、次のことができます。

- [企業のサービス割当使用量の表示 \(ページ 1160\)](#)
- [履歴サービス割当使用量の表示 \(ページ 1160\)](#)
- [サービス割当の警告の設定 \(ページ 1161\)](#)
- [ファイルおよびレコード利用情報の表示 \(ページ 1161\)](#)

### サービス割当について

企業のすべてのサービス割当を表示し、現在および履歴の使用量を確認して、割当が定義されたしきい値に達したときに警告を有効にできます。企業のサービス割当値はカスタマーサポートが設定します。

[サービス割当リスト] ページでは、定義した割当値、現在の使用量、および残りの使用量の値を確認できます。サービス割当をドリルダウンして、そのサービス割当に警告を設定できます。警告を有効にする場合は、サービス割当のしきい値を定義し、これによって、しきい値に達すると電子メール警告が指定受取人に送信されることとなります。

[割当使用量リスト] ページで、サービス割当に対する企業の使用量を時間の経過に基づいて追跡できます。毎日、毎週または毎月の使用量を表示できますが、このビューは割当タイプによって異なります。企業の割当データおよび割当使用量データは、エクスポートアシスタントを使用してエクスポートできます。エクスポートアシスタントの使用方法については、「[データのエクスポート \(ページ 1790\)](#)」を参照してください。

### 24 時間にわたり継続的に更新される割当

次の割当は、24 時間にわたり継続的に測定され更新されます。

- **[レポートサービス処理量割当]**。企業がレポートサービスを使用して毎日処理できるデータの量を示します。
- **レポートサービスのコンカレント割当**。企業がいつでもレポートサービスを使用して提出できるリクエストの最大数を示します。
- **[レポートサービス処理割当]**。レポートサービスを使用している企業に対して許可されている毎日の処理数を示します。レポートサービスを提出するためのコールが実行された場合、これは処理と見なされます。
- **Web サービス処理割当**。企業で 24 時間以内に実行できる Web サービス操作の数を決定します。
- **Web サービスコンカレントリクエスト割当**。企業で処理できるコンカレント Web サービスリクエストの最大数を決定します。

**注:** Oracle CRM On Demand Desktop からのリクエストは、[Web サービス処理割当]または[Web サービスコンカレントリクエスト割当]にはカウントされません。

サービス割当の名前と説明は有効な言語で表示されます。

レポートサービス割当の詳細は『Oracle CRM On Demand Report Services API Developer's Guide』を、Web サービス割当の詳細は『Oracle Web Services On Demand Guide』を参照してください。

## 24 時間に 1 回更新される割当

Oracle CRM On Demand では、次の割当が 24 時間に 1 回更新されます。

- **ファイル割当。**これは、レコードに添付されたファイルに利用可能なディスクスペースの量です。

**注:** 企業が使用するディスクスペースの量の計算に、署名レコードへの添付資料およびレコード詳細ページに追加されたイメージは含まれません。

- **レコード割当。**これは、すべてのタイプのレコードの数です。

企業について格納されるレコード数の計算でカウントされるレコードの詳細は、My Oracle Support の 2266885.1 (記事 ID) を参照してください。

**注:** 企業について格納されるレコード数の計算では、署名レコードおよびエクスポートリクエストレコードはカウントされません。

Oracle CRM On Demand では、レコードとファイルの割当について現在の使用状況が 24 時間おきに 1 回更新されます。さらに、レコードが一括で削除または復元されたり、新規レコードがインポート操作によって作成された場合は、Oracle CRM On Demand により、その操作の完了時に親レコードタイプの現在の使用状況が更新されます。現在の使用状況は、[サービス割当詳細] ページの [現在の使用状況] フィールドに表示されます。

## リアルタイムで更新される割当

Oracle CRM On Demand では、次の割当がリアルタイムで更新されます。

- **CRM Desktop ライセンス。**企業からライセンスが与えられている CRM Desktop ユーザー数を示します。

## 割当がすべて使用された場合

使用量が企業の Web サービス割当の上限に到達すると、それ以降の Oracle CRM On Demand Web サービスに対するリクエストは処理されなくなります。割当容量は 1 時間ごとに解放され、解放される容量は過去の使用量によって異なります。直近 24 時間の使用量が企業の割当値より低くなったときに、新規リクエストが処理されます。

企業の合計割当に到達しないように、Web サービスクライアントを最適化して不要なリクエストを回避します。詳細は、『Oracle Web Services On Demand Guide』を参照してください。

使用量が企業のレコード割当の上限に到達した場合、次のものは Oracle CRM On Demand アプリケーションと相互作用できなくなります。

- レコードに対して Insert、Update または InsertOrUpdate 操作を試行する Web サービス
- インポートアシスタントまたは Oracle Data Loader On Demand を使用したインポート
- Oracle Outlook Email Integration On Demand、Oracle Notes Email Integration On Demand などのデスクトップクライアント

企業の合計割当に到達するのを回避するため、ユーザーは不要になったレコードをアプリケーションからすべて削除できます。使用量が企業のファイル割当の上限に到達した場合、ユーザーは次の方法で添付資料をアップロードできなくなります。

- Oracle CRM On Demand アプリケーション
- Web サービス
- デスクトップクライアント

企業プロファイルの [エクスポートリクエスト添付資料有効期限日数] フィールドが、7 以下の値に設定されている場合は、エクスポートリクエスト添付資料は、企業が使用するディスクスペースの量の計算に含まれません。ただし、このフィールドが 7 より大きい値に設定されている場合は、エクスポートリクエスト添付資料は、企業が使用するディスクスペースの量の計算に含まれ、ファイル割当制限に達した後は、エクスポートリクエストが失敗します。

企業の合計割当に到達するのを回避するため、ユーザーは不要になった添付資料をすべて削除できます。

**注:** すべてのサービス割当について、ユーザーは販売担当者に連絡し、追加容量または追加ライセンス、あるいはその両方を購入できます。必要な場合は、カスタマーサポートに問い合わせてください。

## 企業のサービス割当使用量の表示

企業の各サービス割当について次のデータを表示できます。

- 割当名
- 割当タイプ
- 割当単位
- カスタマーサポートによって設定された割当の値
- 現在使用されている割当量
- 残りの割当量
- 割当について警告が有効化されているかどうか。現在の使用量がしきい値を超えた場合、定義された受信者に電子メール警告が送信されます。

**注意:** Oracle CRM On Demand では、一括アップロード、Web サービスリクエストまたは Oracle Data Loader On Demand からトリガーが到着した場合にのみ電子メール警告が送信されます。Oracle CRM On Demand にレコードを手動入力しても電子メール警告はトリガーされません。

- 割当データを最後に変更したユーザー

[サービス割当リスト]ページから、サービス割当にドリルダウンし、割当の説明や現在の使用量データなどの割当に関する詳細を割当使用量アプレットで確認できます。

[割当使用量リスト]ページで、割当に関する履歴使用量データを確認できます。詳細は、「[履歴サービス割当使用量の表示 \(ページ 1160\)](#)」を参照してください。

[サービス割当リスト]ページで[編集]をクリックし、割当の警告を設定できます。詳細は、「[サービス割当の警告の設定 \(ページ 1161\)](#)」を参照してください。

### 企業のサービス割当使用量を表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [サービス割当管理]セクションで、[サービス割当管理]リンクをクリックします。
- 4 [サービス割当リスト]ページで、企業のサービス割当データを確認します。

### 履歴サービス割当使用量の表示

[割当使用量リスト]ページから、企業の割当に関する履歴使用量データを確認できます。デフォルトで、割当使用量は期間の開始時刻順に一覧表示され、期間、割当タイプ、割当名、割当単位、使用された割当および作成日が表示されます。毎日、毎週または毎月の割当使用量を確認できますが、このビューは割当タイプによって異なります。

次の表では、[割当使用量リスト]ページで実行可能な操作について説明します。

操作	手順
割当使用量の新規リストの作成	タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストを新規作成]を選択します。「リストの作成と編集 (参照 <a href="#">Creating and Refining Lists</a> ページ 128)」に説明されている該当手順を実行します。
リストのエクスポート	タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストをエクスポート]を選択します。「 <a href="#">リストのレコードのエクスポート (ページ 141)</a> 」の手順を実行します。
割当使用量リストの管理	タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リスト管理]を選択します。「リスト管理ページ (参照 <a href="#">リスト管理</a> ページ 138)」で説明されている必要なタスクの手順を実行します。

操作	手順
リスト全体の参照	リストページの上部または下部にあるナビゲーションアイコンをクリックして、リスト内の次のページ、前のページ、先頭ページまたは最終ページに移動します。
リストの検索基準の絞り込み	タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストを絞り込み]を選択します。「リストの作成と編集 (参照 <a href="#">Creating and Refining Lists</a> ページ 128)」に説明されている該当手順を実行します。
リストの主要情報とフィルター情報の表示	タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストフィルターを表示]を選択します。「[リストを表示]ページ (参照 <a href="#">リストを表示</a> ページ 139)」で説明されている手順を実行します。
リストの割当使用量の並べ替え	リストの並べ替えの基準にするカラムの見出しをクリックします。たとえば、[開始時刻]をクリックすると、リストは開始時刻に従って並べ替えられます。
表示レコード数の切り替え	ページの下部にある[表示レコード数]ドロップダウンリストで、一度に表示するレコードの数を選択します。

## サービス割当の警告の設定

割当使用量が特定のしきい値に到達したときに、指定されたユーザーに通知するために電子メールが送信されるよう、サービス割当に警告を設定できます。サービス割当について警告が有効化されている場合、次のデフォルトが適用されません。

- **警告受取人**。企業のプライマリ担当者の電子メールアドレス
- **警告しきい値**。割当値の 70 パーセント

既存の顧客の場合、警告はデフォルト無効になっています。新規顧客の場合、警告はデフォルトで有効になっています。

**注:** Web サービスコンカレントリクエスト割当には警告を設定できません。

現在の使用量が企業の割当値に到達した場合、しきい値警告に加えて、自動警告電子メールがプライマリ担当者または指定された電子メール受信者に送信されます。警告が有効になっている場合、割当に到達したことを示す電子メールが指定された受信者に送信されます。

### サービス割当に警告を設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [サービス割当管理]セクションで、[サービス割当管理]リンクをクリックします。
- 4 [サービス割当リスト]ページで、[編集]をクリックします。
- 5 [サービス割当編集]ページで、次のフィールドに入力します。
  - **警告受取人**。警告電子メールを受け取るユーザーの電子メールアドレスを入力します。
  - **警告しきい値**。警告電子メールが送信される、割当値に対する比率を入力します。
  - **警告が有効**。このチェックボックスをオンにすると、警告電子メールの送信が有効になります。

## ファイルおよびレコード利用情報の表示

Oracle CRM On Demand では、企業で使用されているファイルおよびレコード保存用ディスクスペースの量のスナップショットが間隔をおいて生成されます。情報は 90 日間保存され、その後データベースから削除されます。企業で使用されているファイルおよびレコード保存用ディスクスペースの量を追跡しやすくするために、次に関する詳細を表示できます。

- スナップショットの生成時に保存されていた添付ファイルの数
- スナップショットの生成時に企業で使用されていたファイル保存用ディスクスペースの量
- スナップショットの生成時に企業に存在していたレコードの数

**注:**Oracle CRM On Demand から削除されたがパージされていないファイルおよびレコードは、ファイルおよびレコードの利用の計算には含まれません。

次の手順では、ファイル利用情報の表示方法について説明します。

**ファイル利用情報を表示するには**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [サービス割当管理]セクションで、[ファイル利用]をクリックして[ファイル利用リスト]ページを開きます。

デフォルトで、[ファイル利用リスト]ページには[現在のファイル使用状況]リストが表示されます。[現在のファイル使用状況]リストには、最新のスナップショットの情報が表示されます。最近の 90 日間に生成されたすべてのスナップショットの情報を表示するには、リストページのタイトルバーで[すべてのファイルの使用状況]リストを選択します。

次の表では、[ファイル利用リスト]ページに表示される情報について説明します。

カラム名	説明
レコード名	ユーザーインターフェイスに表示されるレコードタイプの名前。企業がレコードタイプの名前をカスタマイズした場合、カスタマイズされたレコードタイプ名がこのカラムに表示されます。  <b>注:</b> スナップショットの生成時に企業の特定のレコードタイプのレコードにファイルが添付されていない場合、そのレコードタイプは表示されません。
ファイル数	スナップショットの生成時に Oracle CRM On Demand で企業の表示されたレコードタイプのレコードに添付されていたファイルの数。
ファイル割当使用量 (MB)	スナップショットの生成時に、表示されたレコードタイプのレコードの添付ファイルを保存するために Oracle CRM On Demand で企業によって使用されたファイル保存用ディスクスペースの量(メガバイト単位)。
日付	スナップショットの日時。

次の手順では、レコード利用情報の表示方法について説明します。

**レコード利用情報を表示するには**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [サービス割当管理]セクションで、[レコード利用]をクリックして[レコード利用リスト]ページを開きます。

デフォルトで、[レコード利用リスト]ページには[現在のレコード使用状況]リストが表示されます。[現在のレコード使用状況]リストには、最新のスナップショットの情報が表示されます。最近の 90 日間に生成されたすべてのスナップショットの情報を表示するには、リストページのタイトルバーで[すべてのレコードの使用状況]リストを選択します。

次の表では、[レコード利用リスト]ページに表示される情報について説明します。

カラム名	説明
レコード名	ユーザーインターフェイスに表示されるレコードタイプの名前。企業がレコードタイプの名前をカスタマイズした場合、カスタマイズされたレコードタイプ名がこのカラムに表示されます。 <b>注:</b> スナップショットの生成時に企業の特定のレコードタイプにレコードが存在しない場合、そのレコードタイプは表示されません。
レコード割当使用量	スナップショットの生成時に企業の Oracle CRM On Demand 内に存在した表示されたレコードタイプのレコードの数。
日付	スナップショットの日時。

ヒント:[ファイル利用リスト]ページおよび[レコード利用リスト]ページのメニューオプションの使用方法については、「リストの使用 (ページ 123)」を参照してください。

## 住所管理

住所管理には、住所共有機能のオンまたはオフへの切り替え(企業プロファイルの[共有アドレスの有効化]設定を使用)、住所検証の有効化(企業プロファイルの[共有アドレスの検証]設定を使用)、非共有住所から共有住所への変換、およびその他のタスクがあります。住所管理の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [非共有住所から共有住所への変換 \(ページ 1163\)](#)
- [共有住所をオフに切り替える場合の考慮事項 \(ページ 1165\)](#)
- [共有住所のオフへの切り替え前のユーザーアクセスおよび\[アドレスの管理\]権限の更新 \(ページ 1166\)](#)
- [\[関係の編集\]を使用した非共有住所の住所タイプの設定 \(ページ 1167\)](#)
- [住所に対するアクセスプロファイルおよび役割の設定 \(ページ 1167\)](#)

### 関連トピック

- [住所](#)
- [企業プロファイルとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)

### 非共有住所から共有住所への変換

リリース 19 以前の Oracle CRM On Demand では、非共有住所が使用されていました。このリリースでも非共有住所を引き続き使用できます。ただし、以前のリリースの非共有住所をこのリリースでサポートされる共有住所に変換する場合は、次の手順を実行する必要があります。

**注:** データファイルが大きく、インポート操作に予想以上の時間がかかる場合は、同じ入力ファイルと、この手順で定義するマッピングファイルで Oracle Data Loader On Demand を使用できます。

**作業前の準備:** Oracle CRM On Demand Customer Care が現在のリリースにアップグレードされていることを前提としています。この手順を実行するには、インポートとエクスポートの操作および Oracle CRM On Demand のカスタマイズを実行できる企業の管理者である必要があります。共有住所機能を有効にするには、[アドレスの管理]権限が必要です。

**注:** 非共有住所から共有住所に移行する場合、Web Services v1.0 API は共有住所へのアクセスをサポートしないため、Web サービスリクエストにはすべて Web Services v2.0 API を使用する必要があります。

### 非共有住所から共有住所に変換するには

- 1 必要な場合は、企業プロファイルの[共有アドレスの有効化]設定をオフに切り替えます。
- 2 共有住所に変換する住所関連オブジェクトからデータをエクスポートします。  
次の項目がリストに含まれます。

- すべての取引先データのセクションが含まれます。
  - 取引先
  - 取引先住所
  - 担当者
  - 取引先パートナー
  - 住所
- すべての担当者データのセクションが含まれます。
  - 担当者
  - 担当者住所
  - 取引先
  - 住所
- すべての自動車ディーラーデータのセクションが含まれます。
  - 自動車ディーラー
  - 自動車ディーラー住所
- すべてのパートナーデータのセクションが含まれます。
  - パートナー
  - パートナー住所
- すべての住所データ

エクスポート操作では、関連する取引先、担当者、パートナー、自動車ディーラー、および住所のデータをすべて Oracle CRM On Demand から外部のファイルにエクスポートする必要があります。外部ファイルは、選択したデータ修正方法およびデータ標準化方法で使用できる必要があります。

- 3 Oracle CRM On Demand へのこの住所のインポートに重複データが含まれないように、また、関連付けられている住所を使用して取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーのデータが設定できるように、データを修正し、書式を再設定します。

エクスポート操作の後には、複数の重複や無効な住所が存在する可能性があります。たとえば、以前のリリースでは住所が共有されていなかったため、同じ場所にいる複数の担当者には同じ住所または類似した住所が設定されていました。ただし、入力やその他の誤りのために些細な違いが発生する可能性があります。発生する可能性のある住所の重複としては、レコード(たとえば、取引先)を再インポートして、そのレコードを新規に作成された共有住所レコードに関連付けた場合に、以前のリリースからの既存の住所の関連が削除されないことがあります。したがって、次のことを実行する必要があります。

- インポートする住所データを準備するときに、データを検証して重複レコードを削除します。
- 取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーのレコードを共有住所バージョンの住所データに関連付けることを決定した場合は、非共有の既存の住所データをそれらのレコードに関連付けるための所有権を取得します。つまり、削除と関連付けの解除、および非共有の既存の住所データを保持するかどうかの選択を明確にする必要があります。

インポート用のデータを準備する方法は、次のトピックを参照してください。

- [住所フィールド: インポートの準備 \(ページ 1636\)](#)
- [取引先フィールド: インポートの準備 \(ページ 1624\)](#)
- [担当者フィールド: インポートの準備 \(参照 \[Contact Fields: Import Preparation\]\(#\) ページ 1662\)](#)
- [自動車ディーラーのフィールド: インポートの準備](#)
- [パートナーフィールド: インポートの準備 \(ページ 1740\)](#)

- 4 住所レコードデータのインポート:

a 住所データのインポートファイル名および適切なマッピングファイルを選択します。

b インポートを完了させます。

共有住所のトップレベルレコードデータのインポートは、取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーのレコードデータをインポートするための前提条件です。データのインポート方法については、「[データのインポート \(ページ 1785\)](#)」を参照してください。

5 取引先のレコードデータのインポート:

a 関連レコードを作成するためのオプションを選択します。

b インポートを完了させます。

このインポートで取引先が作成され、共有住所と取引先が関連付けられます。データのインポート方法については、「[データのインポート \(ページ 1785\)](#)」を参照してください。

6 担当者のレコードデータのインポート:

a 関連レコードを作成するためのオプションを選択します。

b インポートを完了させます。

このインポートで担当者が作成され、共有住所と担当者が関連付けられます。データのインポート方法については、「[データのインポート \(ページ 1785\)](#)」を参照してください。

7 自動車ディーラーのレコードデータのインポート:

a 関連レコードを作成するためのオプションを選択します。

b インポートを完了させます。

このインポートで自動車ディーラーが作成され、共有住所と自動車ディーラーが関連付けられます。データのインポート方法については、「[データのインポート \(ページ 1785\)](#)」を参照してください。

8 パートナーのレコードデータのインポート:

a 関連レコードを作成するためのオプションを選択します。

b インポートを完了させます。

このインポートでパートナーが作成され、共有住所とパートナーが関連付けられます。データのインポート方法については、「[データのインポート \(ページ 1785\)](#)」を参照してください。

9 データが正しくインポートされたことを確認します。

10 企業での適切な役割に対応するページレイアウトを設定し、ページレイアウトに対する適切なアクセス権をユーザーに割り当てます。

11 役割管理ウィザードのステップ 2 でユーザーの役割を更新し、[レコードタイプアクセス]役割を割り当てます。

このステップを完了しないと、ユーザーは住所レコードを表示できません。たとえば、ユーザーが住所レコードと取引先を関連付けようとすると、エラーメッセージが表示されます。

12 企業プロファイルで[共有アドレスの有効化]設定を選択し、共有住所を有効にします。

13 Oracle CRM On Demand 外部にあるアプリケーションを使用して住所を有効としてマークする場合や、住所のピックアップリスト、住所の検索、および住所の関連付けで、検証済みの住所のみを使用する場合は、企業プロファイルで[共有アドレスの検証]設定を選択します。

**注:**住所レコードの検証日は、住所が[検証済み]にマークされるように設定する必要があります。詳細は、「[共有住所への検証済みのマーク付け \(ページ 339\)](#)」を参照してください。

14 (オプション)インポートされたデータが正しいことを確認した後は、Web サービスを使用して既存の非共有住所データを削除できます。

Web サービスの詳細は、『Oracle Web Services On Demand Guide』を参照してください。

### 共有住所をオフに切り替える場合の考慮事項

共有住所をオンにした後でオフに切り替えると、その時点以降に作成される住所は非共有住所になります。つまり、取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーに対して作成される新規の住所は、そのレコードにのみ作成され、他のレコードとは共有されません。ただし、取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードで以前に共有され

ていた住所レコードは、そのレコードが編集されるまでは引き続き共有されます。たとえば、住所を共有する 3 つの取引先 (A、B、C) がある場合は、共有住所をオフにした後も、3 つの取引先の住所は引き続き共有されます。たとえば、ユーザーが取引先 A の住所を編集すると、Oracle CRM On Demand により取引先 A に新しい非共有の住所レコードが作成されますが、取引先 B および C では、それぞれの住所が編集されるまで、共有住所が引き続き使用されます。

**注:** 共有住所をオフに切り替える前に、必要に応じて、社内のエンドユーザーに対する住所レコードへのアクセス権を削除し、ユーザーの役割から[アドレスの管理]権限を削除し、ページレイアウトをリセットする必要があります。このアクセスおよび権限の削除手順の詳細は、「共有住所のオフへの切り替え前のユーザーアクセスおよび[アドレスの管理]権限の更新 (ページ 1166)」を参照してください。

共有住所機能をオンにした後、この機能をオフに切り替える場合は、次の事項を考慮します。

- **企業の管理者は、カスタマイズページにアクセスできます。** [アドレスの管理]権限がある企業の管理者は、Oracle CRM On Demand のカスタマイズページに引き続きアクセス可能で、住所レイアウト、フィールド管理などの操作を続行できます。
- **ユーザーは、非共有の新しい請求先住所または出荷先住所を作成できます。** 取引先、自動車ディーラー、またはパートナーを新規に作成するユーザーは、非共有の新しい請求先または出荷先住所(あるいはその両方)を作成できます。担当者を新規に作成するユーザーは、非共有の新しいプライマリ担当者の住所を作成できます。新しい住所は新規に作成されたレコードにのみ関連付けられ、トップレベルの[住所]タブでは使用できません。
- **ユーザーは、住所のみを編集できます。** 共有住所がオフに設定されているため、取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーを編集するユーザーは、その取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードの住所のみを編集できます。編集している住所レコードが以前は共有住所であった場合は、Oracle CRM On Demand により新規の住所が作成されますが、新規の住所は編集対象レコードにのみ関連付けられ、トップレベルの[住所]タブでは使用できません。編集している住所レコードが以前から共有住所でなかった場合は、住所が編集され、Oracle CRM On Demand によって新規の住所が作成されることはありません。
- **孤立して削除された住所が作成される可能性があります。** 取引先、自動車ディーラー、またはパートナーから請求先または出荷先住所を削除すると、取引先、自動車ディーラー、またはパートナーの孤立して削除された住所となります。同様に、担当者からプライマリ住所を削除すると、担当者の孤立して削除された住所となります。

共有住所のオフへの切り替えの詳細は、「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」の[共有アドレスの有効化]設定の情報を参照してください。

### 共有住所のオフへの切り替え前のユーザーアクセスおよび[アドレスの管理]権限の更新

企業の管理者は、共有住所をオフに切り替える前に、次のことを実行する必要があります。

- 住所レコードの読み取りができるようにユーザーのアクセス権を変更します。
- ユーザーの役割から[アドレスの管理]権限を削除します。

**作業前の準備。** 自分自身が企業の管理者で、アクセスプロフィールウィザードおよび役割管理ウィザードを使用できる必要があります。

#### 共有住所をオフに切り替える前にユーザーのアクセスプロフィールを更新するには

- 1 次の手順で、[住所]レコードタイプのアクセスレベルを設定します。
  - a [管理]、[ユーザー管理]、[アクセス]、[アクセスプロフィール]の順にクリックします。
  - b ユーザーのアクセスプロフィールの[編集]メニュー項目をクリックします。
  - c アクセスプロフィールウィザードのステップ 2 で、[住所]レコードタイプのアクセスレベルを[読み込み]に設定し、[終了]をクリックします。
- 2 次の手順で、[アドレスの管理]権限をオフに切り替えます。
  - a [管理]、[ユーザー管理]、[アクセス]、[役割管理]の順にクリックします。
  - b ユーザーの役割名の[編集]メニュー項目をクリックします。
  - c 役割管理ウィザードのステップ 4 で、[アドレスの管理]権限をオフにします。

- 3 Oracle CRM On Demand からサインアウトして再度 Oracle CRM On Demand にサインインし、変更内容が反映されていることを確認します。
- 4 次の手順で、企業プロフィールの[共有アドレスの有効化]設定をオフに切り替えます。
  - a [管理]、[企業管理]、[企業プロフィール]の順にクリックします。
  - b [共有アドレスの有効化]設定をオフに切り替えます。
  - c Oracle CRM On Demand からサインアウトして再度 Oracle CRM On Demand にサインインし、変更内容が反映されていることを確認します。

アクセスプロフィールウィザードを使用したアクセスレベルタイプの指定の詳細は、「[プライマリレコードタイプのアクセスレベルの指定 \(ページ 1385\)](#)」を参照してください。役割管理ウィザードを使用したユーザーの役割に対する権限の指定の詳細は、「[役割管理 \(ページ 1357\)](#)」を参照してください。

### [関係の編集]を使用した非共有住所の住所タイプの設定

非共有住所の住所タイプは、非共有住所のレコードレベルのメニューで[関係の編集]メニュー項目を使用して設定できます。企業の管理者は、関係の編集機能を使用して、ユーザーに対して共有住所機能を使用可能にせずに、住所レコードの側面(たとえば、検索レイアウトやページレイアウト)をカスタマイズできます。

次に、[関係の編集]メニュー項目のいくつかの特徴を示します。

- デフォルトの[編集]ページでは、住所タイプを除くすべてのフィールドが読み取り専用フィールドになります。[編集]ページをカスタマイズした場合は、そのページの読み取り専用でない他のカスタムフィールドが使用可能になります。
- [共有アドレスの有効化]設定をオンにすると、[住所]セクションのレコードレベルメニューの[関係の編集]メニュー項目は使用不可になります。この場合、ユーザーは[編集]ページを使用して、請求先、出荷先、またはプライマリの設定を編集し、別の住所を選択できます。
- [共有アドレスの有効化]設定がオフで、トップレベルの住所レコードに対する[アドレスの管理]権限および[アクセス可能]権限がユーザーに付与されている場合は、[住所]セクションのレコードレベルのメニューで[新規]または[編集]をクリックすると、トップレベルの[住所]の新規または編集ビューに移動します。

作業前の準備。[共有アドレスの有効化]設定はオフ、[アドレスの管理]権限はオンにしておきます。

### [関係の編集]メニュー項目を使用して非共有住所の住所タイプを設定するには

- 1 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードの[詳細]ページで、[住所]関連情報セクションに移動します。
- 2 レコードレベルのメニューから、[関係の編集]を選択します。
- 3 タイプのピックリストから、住所タイプを選択します。  
デフォルトで使用可能な住所タイプは、[居住施設]、[事務所]、[別荘]、[その他]、[バニティ]、[個人]、[郵便]、[病院]、および[クリニック]です。

### 住所に対するアクセスプロフィールおよび役割の設定

トップレベルの住所レコードにアクセスし、取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーで住所を共有するには、プロフィールおよびユーザーの役割に適切な設定が必要です。企業の管理者は、これらの各レコードの特定の役割に対するアクセスをユーザーのアクセスプロフィールに割り当てます。

共有住所の多対多関係には、次のアクセスレベルを割り当てることができます。

- トップレベルの住所レコードには、次のレベルを割り当てることができます。
  - 読み取り専用
  - 読み取り/編集
  - 読み取り/編集/削除
- 取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーの住所関連情報セクションの住所レコードには、次のレベルを割り当てることができます。

- アクセスなし
- 読み取り専用
- 読み取り/作成
- 読み取り/作成/編集
- 読み取り/編集
- 読み取り/編集/削除
- 全部

### 共有住所機能に対するアクセスを制御する権限および設定

次の権限および設定を使用して、共有住所機能に対するアクセスを制御します。

- **[アドレスの管理]権限。** [住所]フィールドの設定ページへのユーザーのアクセス、およびアクセスプロファイルウィザードおよび役割管理ウィザードの[住所]レコードの可用性を制御します。
- **[共有アドレスの検証]権限。** 検証日を設定することで、ユーザーが住所を検証できるかどうかを制御します。
- **[共有アドレスの有効化]設定。** トップレベルの住所レコードを共有できるかどうか、さらに取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーのレコードの住所で、共有または非共有機能を使用するかどうかを制御します。  
[共有アドレスの有効化]設定がオフで、[アドレスの管理]権限が選択されている場合、取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーのレコードで使用できるのは、住所の非共有機能のみとなります。このオプションには、[企業の管理]権限を持つユーザーが、企業プロフィールでアクセスできます。
- **[共有アドレスの検証]設定。** Oracle CRM On Demand が企業の共有住所を検証するかどうかを制御します。この設定がオンの場合、ユーザーは、検証済みの共有住所を選択して取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードに追加できます。未検証の住所は、取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードからフィルター処理され、これらのレコードの[新規]住所ボタンは使用不可になります。この設定には、[企業の管理]権限を持つユーザーが、企業プロフィールでアクセスできます。  
[共有アドレスの検証]設定がオフの場合は、取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードで、すべての住所が使用可能になります。つまり、フィルター処理は実行されず、必要な権限があるユーザーに対しては、これらのレコードの[新規]住所ボタンが有効になります。

次の表に、様々な設定および権限が共有住所のタスクを実行するのに必要かどうか、および共有住所機能に対する関係を示します。

タスク	[共有アドレスの有効化]設定	[アドレスの管理]権限	最小限必要な共有住所の権限	[共有アドレスの検証]権限
共有住所の住所ページおよび住所フィールドのカスタマイズ	いいえ	はい	なし	いいえ
取引先または担当者の住所形式の非共有から共有への変更	はい	いいえ	なし	いいえ
共有住所の検証	いいえ	いいえ	読み取り/編集	はい
共有住所のアクセスプロファイルの更新	いいえ	はい	なし	いいえ
取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーの間での住所の共有	はい	いいえ	読み込み	いいえ
役割管理ウィザードでの住所レコードの有効化	いいえ	はい	なし	いいえ

タスク	[共有アドレスの有効化]設定	[アドレスの管理]権限	最小限必要な共有住所の権限	[共有アドレスの検証]権限
[住所]タブのアクセス	いいえ	いいえ	読み込み	いいえ
住所ホームページ]、[詳細]、および[編集]ページのアクセス	いいえ	いいえ	読み込み [編集]ページには[編集]アクセス権が必要です。	いいえ
対応するレコードの[取引先住所]、[担当者住所]、自動車ディーラー住所、またはパートナー住所セクションの更新	はい	いいえ	読み込み	いいえ

## アプリケーションカスタマイズ

各企業は、従業員の生産性を向上させるために、データの収集、記録方法、使用する用語、および情報の提示方法について、それぞれ固有の要件を持っています。アプリケーションカスタマイズにより、企業のさまざまな要件（ページレイアウト、フィールド管理、リストアクセス要件など）に合わせて Oracle CRM On Demand をカスタマイズできます。

以下の例は、アプリケーションのカスタマイズ方法を示しています。

**例 1:**すべてのセールス要員が、すべての担当者レコードに電子メールアドレスを含めるようにしたい場合があります。この要件を満たす最適な方法は、[電子メール]フィールドを必須フィールドにすることです。こうすれば、誰が新しい担当者レコードを作成したとしても、その担当者レコードに電子メールアドレスが含まれていない限り、作成者はその担当者レコードを保存できません。

**例 2:**従業員は2つのグループに分けられ、それぞれが取引先ページで異なる情報を追跡する必要があるとします。この要件を満たすには、グループごとに異なる取引先ページレイアウトを作成し、役割の割り当てによって適切なアクセス権を提供します。

[アプリケーションカスタマイズ]ページには次の2つのセクションがあります。

- **レコードタイプセットアップ。**トップレベルのレコードタイプごとにリンクがあります。リンクをクリックすると、レコードタイプ固有のカスタマイズページに移動します。企業の設定によっては、業種固有のレコードタイプが Oracle CRM On Demand に表示されない場合があります。また、企業の特定のニーズに応じて、業種固有のレコードのカスタマイズが必要になる場合があります。個々の[アプリケーションカスタマイズ]ページから実行できるタスクの詳細は、「[レコードタイプ別の\[アプリケーションカスタマイズ\]ページ \(ページ 1170\)](#)」を参照してください。
- **アプリケーションセットアップ。**レコードタイプに依存しない各種カスタマイズ機能へのリンクがあります。トピックをクリックすると、[アプリケーションセットアップ]セクションから実行できる以下の手順の説明を表示します。
  - [タブ内の外部 Web ページ、レポートおよびダッシュボードの表示 \(ページ 1293\)](#)
  - [ピックリスト値グループの作成 \(ページ 1300\)](#)
  - [アクションバーとグローバルヘッダーのレイアウトの作成と管理 \(ページ 1307\)](#)
  - [グローバル Web アプレットの作成 \(ページ 1301\)](#)
  - [クライアント側拡張のアップロード \(ページ 1304\)](#)
  - [カスタム HTML ヘッド追加の管理 \(ページ 1306\)](#)
  - [アクションバーとグローバルヘッダーのレイアウトの作成と管理 \(ページ 1307\)](#)
  - [企業の\[ホームページ \(個人\)\]のカスタマイズ \(ページ 1308\)](#)
  - [\[ホームページ \(個人\)\]でのカスタムレポートの有効化 \(ページ 1309\)](#)
  - [レコードタイプの名前変更 \(ページ 1311\)およびレコードタイプの追加 \(ページ 1314\)](#)
  - [レコードタイプのアイコンの変更 \(ページ 1316\)](#)

- [REST 統合タグのカスタマイズ \(ページ 1316\)](#)
- [新規テーマの作成 \(ページ 1317\)](#)
- [カスタムアイコンセットのアップロードおよび管理 \(ページ 1312\)](#)
- [カスタムグローバルヘッダーアイコンのアップロードと管理 \(ページ 1313\)](#)
- [共有レコードの前の所有権のカスタマイズ \(参照 \[共有レコードの前の所有権のカスタマイズ\]\(#\) ページ 1324\)](#)

**注:** [ホームページ (個人) レイアウト]および[ホームページ (個人) カスタムレポート]機能の場合は、[カスタムアプリケーション - ホームページのカスタマイズ化の管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

**作業前の準備:**

- アプリケーションカスタマイズの手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。
- 自分のビジネスニーズを理解しておく必要があります。
  - ビジネス所有者と話し合い、そのビジネスプロセスとアプリケーションに関するニーズを確認します。
  - そのニーズをサポートするために必要なフィールド、表示名、ピックリストの値、その他のカスタムフィールドを決定します。
  - インターフェイスでフィールドをレイアウトする方法と、必須のマークを付けるフィールドを決定します。
  - フィールド設定およびページレイアウトテンプレート(トレーニングおよびサポートセンターのツールおよびテンプレートエリアから入手可能)を使用して、アプリケーションカスタマイズ要件の文書化を容易にすることができます。

**注:** Oracle CRM On Demand でのカスタマイズコードの使用に適用される考慮事項の詳細は、「[Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用するお客様についての重要な考慮事項 \(ページ 1303\)](#)」を参照してください。

**レコードタイプ別の [アプリケーションカスタマイズ] ページ**

各レコードタイプには、そのレコードタイプに対して実行できるカスタマイズタスクのリンクを含む [アプリケーションカスタマイズ] ページがあります。

次の表では、[アプリケーションカスタマイズ] ページに表示される各セクションについて説明し、そのセクションに含まれるリンクをクリックしたときに実行できるタスクの一覧を示します。表示されるセクションはレコードタイプによって異なり、一部のセクションは特定の権限を含む役割が割り当てられている場合にのみ表示されます。すべてのカスタマイズ手順で、[アプリケーションをカスタマイズ] 権限が必須です。

[コール活動履歴]レコードタイプの場合、Oracle CRM On Demand では、ユーザーインターフェイスのフィールド管理のカスタマイズのみがサポートされます。コール活動履歴に関するフィールドおよびレコードカスタマイズの詳細は、管理 Web サービスを使用して読み取ることができます。フィールド管理カスタマイズについては次の表で説明します。

**注:** 次の表に示すトピックでは、レコードタイプの名前のプレースホルダが、イタリック体のレコードタイプという語で表されています。たとえば、取引先に関して作業している場合は、[レコードタイプフィールド監査セットアップ]リンクのレコードタイプを取引先に置き換えてください。

セクション	タスク	必要な追加権限
フィールド管理	フィールドの名前変更、カスタムフィールドの作成、ピックリスト値の管理、フィールドのデフォルト値の指定、フィールド検証の設定およびフィールドがコピー可能かどうかの選択。これらのタスクの詳細については、以下のトピックを参照してください。  <a href="#">フィールド管理について (ページ 1173)</a> <a href="#">カスタムフィールドについて (参照 <a href="#">About Custom Fields</a> ページ 1179)</a> <a href="#">フィールドの作成と編集 (ページ 1190)</a>	なし

セクション	タスク	必要な追加権限
	<p>コピー有効設定の管理 (ページ 1203)</p> <p>フィールドラベルの管理 (ページ 1220)</p> <p>インデックス付きカスタムフィールドの使用 (ページ 1221)</p> <p>ピックリスト値の変更 (参照 <a href="#">Changing Picklist Values</a> ページ 1224)</p> <p>ピックリスト値グループへのピックリスト値のマッピング (ページ 1227)</p> <p>設定をデフォルトに戻す (ページ 1224)</p>	
	デフォルトフィールドおよびフィールド検証の高度な定義	高度なフィールド管理
ページレイアウト管理	<p>静的ページレイアウトの作成と管理。これらのタスクの詳細については、以下のトピックを参照してください。</p> <p>静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 <a href="#">Customizing Static Page Layouts</a> ページ 1237)</p> <p>関連項目レイアウトのカスタマイズ (参照 <a href="#">Customizing Related Item Layouts</a> ページ 1228)</p> <p>フィールドセクションタイトルの名前変更 (ページ 1246)</p> <p>新しいレコードの作成に使用できるページレイアウトの作成およびカスタマイズについては、次を参照してください。</p> <p>新しいレコードを作成するためのページレイアウトのカスタマイズ (参照 <a href="#">Customizing Page Layouts for Creating New Records</a> ページ 1244)</p> <p>詳細ページレイアウトで使用可能な Web アプレットの作成と管理。次のトピックを参照してください。</p> <p>レコードタイプの Web アプレットの作成 (ページ 1249)</p> <p>高度なページレイアウト管理については、「<a href="#">動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)</a>」を参照してください。</p>	なし
カスケード式ピックリスト	カスケード式ピックリストの定義と管理。これらのタスクの詳細については、以下のトピックを参照してください。	なし

セクション	タスク	必要な追加権限
	<a href="#">カスケード式ピックリストの定義 (ページ 1262)</a>	
検索およびリストレイアウト管理	<p>ターゲット検索フィールドの指定と検索結果のレイアウトの管理。ルックアップウィンドウの動作の管理とスマート関連付けの有効化。これらのタスクの詳細については、以下のトピックを参照してください。</p> <p><a href="#">検索レイアウトの管理 (参照 <a href="#">Managing Search Layouts</a> ページ 1265)</a></p>	なし
リストアクセスと順序	<p>各役割のデフォルトリストアクセスおよび表示順序の管理。これらのタスクの詳細については、以下のトピックを参照してください。</p> <p><a href="#">リストアクセスおよびリスト順序の管理 (ページ 1271)</a></p>	なし
ホームページレイアウト管理	<p>ホームページレイアウトの作成と管理、およびホームページに表示するカスタムレポートの指定。これらのタスクの詳細については、以下のトピックを参照してください。</p> <p><a href="#">レコードホームページレイアウトの作成 (ページ 1275)</a></p> <p><a href="#">ホームページカスタムレポートの作成 (ページ 1272)</a></p>	アプリケーションのカスタマイズ - ホームページのカスタマイズ化の管理
フィールド監査セットアップ	<p>企業のフィールド監査証跡のカスタマイズ。これらのタスクの詳細については、以下のトピックを参照してください。</p> <p><a href="#">監査証跡のカスタマイズ (参照 <a href="#">Customizing the Audit Trail</a> ページ 1276)</a></p>	<p>フィールド監査の管理</p> <p>この機能は、特定のレコードタイプに対してのみ使用できます。</p>
動的レイアウト管理	<p>動的ページレイアウトの作成と管理。これらのタスクの詳細については、以下のトピックを参照してください。</p> <p><a href="#">動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)</a></p>	アプリケーションのカスタマイズ - 動的レイアウトの管理

一部のレコードタイプについては、そのレコードタイプのリンクと関連レコードタイプのリンクが[フィールド管理]および[ページレイアウト]セクションに表示されます。たとえば、取引先の[アプリケーションカスタマイズ]ページには、以下のリンクが表示されます。

- 取引先フィールドセットアップ
- 取引先担当者フィールドセットアップ
- 取引先パートナーフィールドセットアップ
- 取引先関係フィールドセットアップ
- 取引先チームフィールドセットアップ

## フィールド管理について

Oracle CRM On Demand では、さまざまなレコードタイプについて、以下のフィールド管理タスクを実行することができます。

- [フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)
- [フィールドラベルの管理 \(ページ 1220\)](#)
- [ピックリスト値の変更 \(参照 \[Changing Picklist Values\]\(#\) ページ 1224\)](#)

カスタムフィールドを作成したり、フィールド定義を編集したりするときには、フィールドのデフォルト値を指定できます。指定したデフォルト値は、新規レコードの作成時に有効となります。また、フィールドが特定の値を必要とするときは、それを確認するフィールド検証を実行するように指定できます。

### フィールドのコピーについて

Oracle CRM On Demand のほとんどのレコードタイプには、コピー機能が用意されています。つまり、ユーザーは使用中の現在のレコードをコピーできます。ユーザーがレコードの詳細ページの[コピー]ボタンをクリックすると、新しいレコードページが開きます。この新しいレコードページには、コピー可能なすべてのフィールドが含まれています。ユーザーはこれらのフィールドを変更して保存できます。

**注:**[コピー]ボタンを使用する場合は、基本レコードのみコピーされ、関連項目と子レコードはコピーされません。

コピー機能の使用時には次の制限事項が適用されます。

- Web リンク、連結フィールド、システムフィールド、住所フィールド、計算結果フィールドおよび参照フィールドはコピーできません。これらの項目については、[コピー有効]チェックボックスを使用できません。
- 読み取り専用フィールドはコピーできません。読み取り専用フィールドとは、フィールドセットアップまたはフィールドレイアウトで読み取り専用として設定されるフィールドです。
- ユーザーのフォームレイアウトで使用できないフィールドはコピーできません。
- 次の添付資料フィールドはコピーできません。
  - 添付資料
  - 添付資料: ファイル名
  - 添付資料: サイズ (バイト)

フィールドをコピーするには、Oracle CRM On Demand のレコードの詳細ページで[コピー]ボタンを使用します。この設定を有効にするには、Oracle CRM On Demand の[アプリケーションカスタマイズ]セクションの[フィールド管理]ページにある[コピー有効]チェックボックスを使用します。Oracle CRM On Demand でコピー可能なフィールドの指定の詳細は、「[コピー有効設定の管理 \(ページ 1203\)](#)」を参照してください。

### 必須フィールド

さまざまな状況において、フィールドを必須フィールドとして定義することができます。たとえば、すべてのサービスリクエストについて、その原因に関する情報を追跡する必要がある場合などです。この場合は、サービスリクエストの[原因]フィールドが必須フィールドになるように指定します。これにより、レコードが作成または更新され、保存される時、アプリケーションは[原因]フィールドが NULL でないことを検証します。

フィールドを必須フィールドとして指定すると、ユーザーインターフェイス、Web サービス、データインポートなど、すべてのインターフェイスで検証が実施されます。

[フィールド編集]ページで必須フィールドとして指定したフィールドは、役割に関係なく、すべてのユーザーにとって必須フィールドとなります。特定の役割に対してだけ必須フィールドとしたい場合は、まだ必須フィールドではないフィールドに対して適切なページレイアウトを編集することができます。ページレイアウトの編集の詳細については、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 \[Customizing Static Page Layouts\]\(#\) ページ 1237\)](#)」を参照してください。

### 条件付き必須フィールド

フィールドを条件付き必須、つまり、デフォルトではフィールドが必須でなくても、定義された条件を満たすと必須になるように設定できます。詳細は、「[条件付き必須フィールドについて \(ページ 1188\)](#)」を参照してください。

### 読み取り専用フィールド

次のような場合には、フィールドを読み取り専用フィールドとして定義します。

- **外部ソースからのフィールド**。たとえば、企業が取引先の信用度を外部システムで追跡する場合、夜間に行うインポートによって信用度を定期的に更新するが、UI ではフィールドを読み取り専用にするということが考えられます。
- **既存のフィールドをカスタムのインデックス付きフィールドに変更する**：インデックス付きカスタムフィールドの 1 つを既存のカスタムフィールドで使用する場合は、ユーザーには古いフィールドへの読み取り専用アクセスのみを許可しておいて、データを新しいインデックス付きフィールドに移動することができます。このようにフィールドを定義すれば、データの同期がずれるのを避けることができます。

**注**：特定のシステムフィールドは常に読み取り専用であり、Oracle CRM On Demand によってのみ更新できます。常に読み取り専用のフィールドの例としては、[作成]フィールドおよび[作成：日付]フィールドがあり、それらは両方とも多くのレコードタイプで使用可能となっています。

### カスタムフィールド検証ルール

Oracle On Demand Expression Builder (Expression Builder) を使用して、カスタムフィールド検証ルールの式を作成できます。[フィールド検証]フィールドの横にある [fx] アイコンをクリックすると、[Expression Builder] ウィンドウが表示され、そこに式を入力できます。式に使用できる構文については、「[Expression Builder \(ページ 1843\)](#)」を参照してください。

次のような場合に、カスタムフィールド検証ルールを定義します。

- **企業方針の徹底**。たとえば、MDF の有効期間は 1 年以内でなければならないという企業方針が企業にあるとします。この場合は、[終了日]フィールドに関する検証ルールを適切に定義することで、フィールド値が開始日から 1 年を超える値にならないようにすることができます。

別の例として、予想売上が \$100,000 を超える商談が不成就になった場合はその理由を追跡する、という企業方針があるとします。この場合、[状態]フィールドに検証ルールを設定して、[状態]フィールドが[不成就]に設定された商談レコードをユーザーが保存しようとする、と予想売上が \$100,000 以上か、および[成約/不成就の原因]フィールドが空白かどうか Oracle CRM On Demand で判断されるようにしています。検証に失敗したときに表示されるメッセージを設定することもできます。この場合、レコードを保存する前に[成約/不成就の原因]フィールドの値を選択する必要があることを警告するメッセージがユーザーに表示されます。

**注**：特定の状況でのみ[成約/不成就の原因]フィールドを必須にする必要があるようなビジネスプロセスの場合は、[成約/不成就の原因]フィールドを条件付き必須フィールドとして設定することもできます。詳細は、「[条件付き必須フィールドについて \(ページ 1188\)](#)」を参照してください。

- **データ形式の徹底**。たとえば、企業がヨーロッパの取引先に付加価値税 (VAT) 番号を使用している場合は、取引先の請求先住所に基づいて、正しい VAT 形式の検証を指定することができます。もう 1 つの例として、特定のカスタムフィールドの値が必ず 4 桁となるように指定することが考えられます。

フィールドの検証式は、新しいレコードまたは既存のレコードでフィールドが更新されるたびに評価されます。ただし、次の場合は検証式が評価されません。

- レコードの作成または変更時にフィールドが空のままです。フィールド検証では値が必要とされません。
- フィールドに有効または無効の既存の値があり、レコードの更新時にその値が変更されません。

検証式が評価されない場合、または検証式が NULL と評価される場合は、エラーメッセージが生成されません。検証式が失敗する (すなわち、式が FALSE と評価される) 場合のみエラーメッセージが生成されます。

フィールド検証式は、最初のパラメータがフィールド名自体であると想定します。たとえば、[金額]フィールドの単純なフィールド検証式を値が 1000 より大きくなるように指定する場合は、「>1000」と入力すれば十分です。「<金額>>1000」と入力する必要はありません。より複雑な式の詳細は、「[式について \(参照 About Expressions ページ 1846\)](#)」を参照してください。

### フィールド検証ルールの指定に関する制限事項

以下のタイプのフィールドに対しては、フィールド検証ルールを指定できません。

- システムフィールド
- 内部計算結果フィールド
- 行 ID および ID フィールド

**注:** Row\_ID は内部システムフィールドです。レコード作成中などの操作の遷移によって、Row\_ID が常に静的であることは保証されません。ExternalSystemID または IntegrationID に変化する場合があります。

- 関連フィールド
- 複数選択ピックリストフィールド
- フィールドを除外するようにユーザープロパティが設定されているフィールド。このタイプのフィールドは、アプリケーションコードの既存のビジネスロジックに反しないようにするために、例外に基づいて設定されます。
- Web リンク
- 連結フィールド
- 次の添付資料フィールド:
  - 添付資料
  - 添付資料: ファイル名
  - 添付資料: サイズ (バイト)

### デフォルトフィールド値の定義について

フィールドのデフォルト値は、カスタムフィールドの作成時、またはフィールド定義の編集時に、[フィールド編集]ページの [デフォルト値] フィールドで指定することができます。

デフォルト値の指定は、フィールドに対して次のような要求がある場合に役立ちます。

- フィールドの値を一定にする。たとえば、新規レコードの作成時に、[取引先タイプ] フィールドの値がデフォルトの [顧客] となるようにできます。
- 式に基づいた値をデフォルトにする。たとえば、資金リクエストの [締切日] フィールドのデフォルト値として、[作成日] フィールドの値から 6 か月後という値を取るようにすることができます。
- フィールドに固有の値を生成する。たとえば、固有の数値を [経費レポート] フィールドの ID として生成する式を指定することができます (このフィールドは読み取り専用でもあります)。
- 役割に固有のデフォルト値を指定する。たとえば、サービスリクエスト (SR) の大部分が顧客サービス要員 (CSR) によって作成される企業では、デフォルトで再割当フラグフィールドを選択することができます。これは、セールス要員が SR を開いた場合は、事前に定義された割当ルールに基づいて SR が正しい CSR にルーティングされるようにするためです。

**注:** これらの多くは、[高度なフィールド管理] 権限を含む役割が割り当てられている場合にのみ可能です。

フィールドのデフォルト値には、次の 2 つのタイプがあります。

- **事前デフォルト。** ユーザーが新しいレコードを作成すると、指定された値がこのフィールドに事前入力されます。ユーザーは、デフォルト値を上書きするか、デフォルト値を受け入れることができます。
- **事後デフォルト。** ユーザーが新しいレコードを作成したときには、指定された値がフィールドに事前入力されることはありませんが、以下の場合にレコードが保存されると、フィールドは指定されたデフォルト値を取ります。
  - ユーザーがフィールドに何も入力しなかった。
  - フィールドがレイアウトに表示されていない。
  - 統合ツールによって値が入力されていない。

事前デフォルトは、フィールド値のデフォルトタイプです。事後デフォルトを指定するには、[フィールド編集] ページでその名前のチェックボックスをオンにします。

デフォルトフィールド値は、新しいレコードのみに適用され、レコードの更新には適用されません。

システムですでにデフォルト値が指定されているフィールドにデフォルト値を指定する場合は、個人の値が企業の値より優先されます。このルールの例外は、商談レコードの [売上] フィールドです。このフィールドは商談売上に基づいた売上予想の生成に使用されるので、このフィールドに指定されるすべてのデフォルト値およびその後指定される値は無視されません。

次のタイプのフィールドにデフォルト値を設定することはできません。

- システムフィールド

- 内部計算結果フィールド
- 行 ID および ID フィールド

**注:** Row\_ID は内部システムフィールドです。レコード作成中などの操作の遷移によって、Row\_ID が常に静的であることは保証されません。ExternalSystemID または IntegrationID に変化する場合があります。

- 関連フィールド
- 複数選択ピックリストフィールド
- フィールドを除外するようにユーザープロパティが設定されているフィールド。このタイプのフィールドは、アプリケーションコードの既存のビジネスロジックに反しないようにするために、例外に基づいて設定されます。
- Web リンク
- 連結フィールド
- チェックボックス(事後デフォルトの値)
- 次の添付資料フィールド:
  - 添付資料
  - 添付資料: ファイル名
  - 添付資料: サイズ (バイト)

次の表では、Oracle CRM On Demand の様々なフィールドタイプに指定できるデフォルト値について説明します。

フィールドのタイプ	有効なデフォルト値
チェックボックス	チェックボックスをオンにし、ブール値が true の場合は Y。 チェックボックスをオフにし、ブール値が false の場合は N。 ブランクは、チェックボックスがオフのように考えられがちですが、未定義値を表します <b>注:</b> チェックボックスフィールドに対して事後デフォルトを選択することはできません。
通貨	有効な数値は最大 15 桁です。
日付	Today + number。number は特定の日数を表します。デフォルトの日付は、今日の日付と入力された数値の和として計算されます。たとえば、今日が 2008 年 1 月 1 日の場合、「Today + 7」と入力すると、デフォルト値は 2008 年 1 月 8 日に設定されます。
日時	「日付」フィールドタイプの場合と同じですが、新規レコードが開かれた時刻も示されます。
整数	有効な数値は-2147483648 から 2147483647 です。
複数選択ピックリスト	複数選択ピックリストのデフォルト値は定義できません。
メモ	16350 文字以内のテキスト値。
数値	有効な数値は-2147483648 から 2147483647 です。
率	有効な数値は-2147483648 から 2147483647 です。

フィールドのタイプ	有効なデフォルト値
電話	有効な電話番号。
ピックリスト	選択したピックリスト値が、フィールドのデフォルト値になります。
テキスト(長い)	255 文字以内のテキスト値。
テキスト(短い)	カスタムフィールドおよび大半の事前設定済みフィールドに対する、40 文字以内のテキスト値。ただし、一部の事前設定済みフィールドでは 40 文字を超えて入力できます。たとえば、取引先レコードタイプには 40 文字より長い名称が付けられる場合があるため、[デフォルト]フィールドの値の長さは 40 文字に制限されていません。
テキスト(短い - マスク可能)	データの一部が一部のユーザーに非表示になっている、最大 40 文字のテキスト値。たとえば、マスク可能フィールドに 4558785236 という値が含まれている場合は、ユーザーには XXXX5236 と表示されます。マスク可能フィールド内のデータを表示するには、ユーザー役割に、[マスクされたデータの表示]権限が含まれている必要があります。詳細は、「 <a href="#">マスク可能フィールドについて (ページ 59)</a> 」を参照してください。
Web リンク	有効な URL。式および検証は使用できません。デフォルト値は、[Web リンク]編集ページから設定できます。  [テキストを表示]フィールドには、最大で 250 文字を含めることができます。[URL]フィールドには、最大で 8000 文字を含めることができます。ブラウザによって URL の最大長は異なります。指定した URL が長すぎると、想定どおりに動作しないことがあります。パラメータの置換を使用している場合、URL 長は変化します。

**注:** デフォルト値を設定するための式を作成する場合、式の結果はフィールドの許容最大文字数を超えてはなりません。また、Expression Builder で関数に渡される文字列または数値リテラルは 75 文字を超えてはなりません。式ビルダーの使用の詳細は、「[Expression Builder \(ページ 1843\)](#)」を参照してください。

追加事項:

- ピックリストを含むすべてのフィールドタイプについて、定数値を入力できます。次に例を示します。  
Status (Task) = '開始前'
- [日付]フィールドの場合は、今日の日付からの日数を指定できます。次に例を示します。  
Due Date (Fund Request) = Today() + 180
- [所有者]フィールドの場合は、<record creator>(変数)または特定のユーザーを指定することができます。  
ルックアップはサポートされていないため、フィールドに直接入力する必要があります。

デフォルトフィールド値に対して複雑な式を作成することもできます。[デフォルト値]フィールドに式を直接入力するか、または [fx] アイコンをクリックして [Expression Builder] ウィンドウを開いて式を入力できます。式に使用できる構文については、「[Expression Builder \(ページ 1843\)](#)」を参照してください。

フィールド管理で Expression Builder を使用するには、ユーザー役割に [高度なフィールド管理] 権限が含まれている必要があります。管理者の役割を持つユーザーは、自分自身の役割および他の役割に対してこの権限を有効にすることができます。

## レコード所有権モードのフィールドセットアップおよびページレイアウトについて

Oracle CRM On Demand のリリース 20 からは、ブックをサポートするほとんどのレコードタイプで、3 つのレコード所有権モード(ユーザーモード、ブックモード、および混合モード)が提供されます。リリース 19 以前の Oracle CRM On Demand で作成された既存の企業の場合、3 つのレコード所有権モードをサポートするレコードタイプに対するデフォルトのレコード所有権モードはユーザーモードですが、例外として、[サービスリクエスト]レコードタイプはデフォルトで混合モードに設定されます。新しい企業の場合は、混合モードが、3 つのレコード所有権モードをサポートするレコードタイプに対するデフォルトのレコード所有権モードです。レコード所有権モードの詳細は、「[レコード所有権モードについて \(ページ 1394\)](#)」を参照してください。

レコードタイプのレコード所有権モードは、レコードタイプの[所有者]フィールドおよび[ブック]フィールドの設定によって決まり、レコードタイプのページレイアウトは、レコード所有権モードを反映する必要があります。次の表に、各レコード所有権モードの[所有者]フィールドおよび[ブック]フィールドの設定を示します。フィールドの設定の詳細は、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。

レコード所有権モード	[所有者]フィールドの[必須]設定	[ブック]フィールドの[必須]設定	その他の設定の詳細
ユーザーモード	はい	いいえ	なし。
ブックモード	いいえ	はい	(オプション)[所有者]フィールドを読み取り専用を設定します。
混合モード	いいえ	いいえ	なし。

次の表に、各レコード所有権モードのページレイアウト情報を示します。ページレイアウトのカスタマイズの詳細は、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237\)](#)」および「[動的ページレイアウトの指定 \(ページ 1284\)](#)」を参照してください。

レコード所有権モード	ページレイアウトの設定
ユーザーモード	レコードタイプに使用する[詳細]ページの各レイアウトに[所有者]フィールドを表示し、必須フィールドにする必要があります。  [詳細]ページの各レイアウトに[ブック]フィールドを表示する場合、[ブック]フィールドは必須フィールドにしないでください。
ブックモード	レコードタイプに使用する[詳細]ページの各レイアウトに[ブック]フィールドを表示し、必須フィールドにする必要があります。  [詳細]ページの各レイアウトに[所有者]フィールドを表示する場合、[所有者]フィールドは必須フィールドにしないでください。

レコード所有権モード	ページレイアウトの設定
混合モード	<p>レコードタイプの [詳細] ページのレイアウトには、必要に応じて [所有者] フィールドまたは [ブック] フィールド、あるいはその両方を表示できます。ページレイアウトでは、[所有者] フィールドおよび [ブック] フィールドを必須フィールドにしないでください。</p> <p><b>注:</b> レコードタイプが混合モードに設定されている場合でも、レコードタイプに対するページレイアウトで [所有者] フィールドまたは [ブック] フィールドのいずれかを必須フィールドとして指定できます。[所有者] フィールドが必須の場合、デフォルトでは、ユーザーが新しいレコードページを開いたときに [所有者] フィールドは空白ですが、レコードを保存する前にレコードの所有者を選択する必要があります。[ブック] フィールドには、レコード所有者のユーザーブックの名前が表示されます。ページレイアウトで [ブック] フィールドが必須の場合、ユーザーはレコードを保存する前にプライマリカスタムブックを選択する必要があります。ただし、レコードタイプを完全に混合モードにする場合は、レコードタイプに対するページレイアウトで [所有者] フィールドまたは [ブック] フィールドのいずれかを必須フィールドとして指定しないでください。</p>

## About Custom Fields

Oracle CRM On Demand supplies the default fields that most organizations require. However, you might find fields in your existing records that do not have the corresponding fields in the records in Oracle CRM On Demand. In this case, you can create new fields, called *custom fields*, to support the unique needs of your company. This need might arise when you have existing records that you want to import into Oracle CRM On Demand.

Custom fields:

- Can be used in assignment rules, reports, filtered lists, and targeted search

**NOTE:** For performance reasons, some custom fields cannot be used to sort lists. Web links and concatenated fields cannot be used in assignment rules, reports, and targeted search. Maskable fields cannot be used in assignment rules, reports, or in expressions in Expression Builder. For more information on using custom fields in reports, see [About Limitations in Analytics \(ページ 795\)](#).

- Cannot be deleted
- Cannot be viewed until they are explicitly added to custom page layouts
- Are not inherited from one record type to another

For example, a custom field you added for leads is not automatically carried over to opportunities when that lead is converted to an opportunity.

Custom fields for lead records must be mapped if you want them to transfer when a lead is converted to an opportunity, account, or contact.

- Cannot be viewed by other users until they sign in again
- Can be referenced by Web links, concatenated fields, Web services, and other integration technologies

The following table shows you how many new fields you can add to Oracle CRM On Demand. In addition to these fields, you can also use optimized fields for certain record types. These optimized fields are listed in a separate table below. The data pertains to available fields for most record types; that is, you can add 100 new picklist fields

for accounts, 100 for contacts, 100 for opportunities, and so on. The maximum number of values (active or disabled) in a picklist is 1000.

You can create a maximum of 3 custom Note fields for each of the Contact, Service Request, and Opportunity record types, and a maximum of 10 Note fields for each of the Custom Object 01 through 40 record types. You can also create maskable fields for the Account, Contact, Portfolio, Financial Account, Household, and Custom Object 01 through 40 record types. You can create a maximum of 5 maskable fields for each of these record types. For more information, see About Maskable Fields (参照 [マスク可能フィールドについて ページ 59](#)).

**NOTE:** Some record types support custom related information fields. Custom related information fields that you create are counted towards the total number of fields of the relevant field type for the record type. For example, if you create a custom related information field of the Integer field type in the Custom Object 01 record type, then that field is one of the 35 fields of the Integer field type that you are allowed to create for the Custom Object 01 record type. For information about custom related information fields and how to create them, see About Custom Related Information Fields (参照 [カスタム関連情報フィールドについて ページ 1197](#)) and Creating Custom Related Information Fields (参照 [カスタム関連情報フィールドの作成 ページ 1198](#)).

Record Type	Check Box	Currency	Date	Date/Time	Integer	Multiselect Picklist
Account	35	80	25	35	35	10
Account Contact	35	25	25	35	35	0
Account Event	0	0	0	0	0	0
Account Partner	0	0	0	0	0	0
Account Team	0	0	0	0	0	0
Business Plan Team	0	0	0	0	0	0
Contact	35	25	25	35	35	10
Contact Team	0	0	0	0	0	0
Lead	35	25	25	35	35	10
Lead Event	0	0	0	0	0	0
Lead Team	0	0	0	0	0	0
Opportunity	35	25	25	35	35	10
Opportunity Event	0	0	0	0	0	0
Opportunity Partner	0	0	0	0	0	0
Opportunity Team	0	0	0	0	0	0

Record Type	Check Box	Currency	Date	Date/Time	Integer	Multiselect Picklist
Activity	35	25	25	35	35	10
Campaign	35	25	25	35	35	0
Solution	35	25	25	35	35	0
Event	35	25	25	35	35	0
Household	35	25	25	35	35	0
Funds	35	25	25	35	35	0
Portfolio	35	25	25	35	35	0
Vehicle	35	25	25	35	35	0
Service Request	35	25	25	35	35	10
Service Request Team	0	0	0	0	0	0
Program	35	35	25	35	35	0
Custom Object 01	35	25	25	35	35	10
Custom Object 02	35	25	25	35	35	10
Custom Object 03	35	25	25	35	35	0
Dealer	35	25	25	35	35	10
Product	35	25	25	35	35	0
Asset	35	25	25	35	35	0
Fund Request	35	25	25	35	35	0
MDF Request	35	25	25	35	35	0
Partner	70	50	60	50	70	10
Revenue	35	25	25	35	35	0
SP Request	35	25	25	35	35	0

Record Type	Check Box	Currency	Date	Date/Time	Integer	Multiselect Picklist
User	35	25	25	35	35	0
Deal Registration	35	25	25	35	35	0
Deal Registration Revenue Products	35	25	25	35	35	0
Course	35	25	25	35	35	0
Exam	35	25	25	35	35	0
Certification	35	25	25	35	35	0
Accreditation	35	25	25	35	35	0
Custom Objects 04 and higher	35	25	25	35	35	0
Industry-specific record types other than those listed in this table	35	25	25	35	35	0
Contact Relationship	35	25	25	35	35	0
Invitee	35	25	25	35	35	0

Record Type	Number	Percent	Phone	Picklist	Text (Long)	Text (Short)	Web Link Plus Concatenated Field
Account	33	30	20	100	30	70	100
Account Contact	63	0	20	100	30	60	100
Account Event	0	0	0	0	0	0	20
Account Partner	0	0	0	0	0	0	20
Account Team	0	0	0	0	0	0	20
Business Plan Team	0	0	0	0	0	0	20

Record Type	Number	Percent	Phone	Picklist	Text (Long)	Text (Short)	Web Link Plus Concatenated Field
Contact	33	30	20	100	30	70	100
Contact Team	0	0	0	0	0	0	20
Lead	33	30	20	100	30	70	100
Lead Event	0	0	0	0	0	0	20
Lead Team	0	0	0	0	0	0	20
Opportunity	33	30	20	100	30	70	100
Opportunity Event	0	0	0	0	0	0	20
Opportunity Partner	0	0	0	0	0	0	20
Activity	33	30	20	100	30	45	100
Campaign	35	30	20	100	30	70	100
Solution	33	30	20	100	30	46	100
Event	33	30	20	100	30	70	100
Household	35	30	20	100	30	70	100
Funds	33	30	10	100	30	45	100
MDF Request	35	30	20	100	30	60	100
Portfolio	33	30	20	100	30	70	100
Vehicle	35	30	20	100	30	60	100
Service Request	33	30	20	100	30	45	100
Service Request Team	0	0	0	0	0	0	20
SP Request	35	30	20	100	30	60	100
Program	35	30	20	100	30	60	100
Custom Object 01	35	30	20	100	30	60	100

Record Type	Number	Percent	Phone	Picklist	Text (Long)	Text (Short)	Web Link Plus Concatenated Field
Custom Object 02	35	30	20	100	30	60	100
Custom Object 03	35	30	20	100	30	60	100
Dealer	35	30	20	100	30	60	100
Product	33	30	10	100	30	45	100
Asset	33	30	20	100	30	70	100
Fund Request	33	30	20	100	30	70	100
Partner	68	60	30	200	60	105	100
Revenue	33	30	20	100	30	45	100
User	35	30	20	100	30	60	100
Deal Registration	35	30	20	100	30	60	100
Deal Registration Revenue Products	35	30	20	100	30	60	100
Course	35	30	20	100	30	60	100
Exam	35	30	20	100	30	60	100
Certification	35	30	20	100	30	60	100
Accreditation	35	30	20	100	30	60	100
Custom Objects 04 and higher	35	30	20	100	30	60	100
Industry-specific record types other than those listed in this table	35	30	20	100	30	60	100
Contact Relationship	35	30	20	100	30	60	100
Invitee	35	30	20	100	30	60	98

In addition to the fields provided above, the following table shows the additional optimized fields that are available for the following record types in Oracle CRM On Demand. For more information on optimized fields, see [Creating and Editing Fields](#) (参照 [フィールドの作成と編集](#) ページ 1190).

Record Type	Check Box	Currency	Date	Date/Time	Integer	Multiselect Picklist
Account	5	25	25	0	25	0
Account Event	20	10	20	20	20	0
Account Partner	20	10	20	20	20	0
Account Team	35	25	25	25	35	0
Activity	5	25	25	0	25	0
Assessment	5	5	5	0	5	0
Business Plan Team	35	25	25	25	35	0
Campaign	5	5	5	0	5	0
Contact	5	25	25	0	25	0
Contact Team	35	25	25	25	35	0
Custom Objects 1-40	5	5	5	0	5	0
Division	35	25	25	35	35	0
Lead	5	5	5	0	5	0
Lead Event	20	10	20	20	20	0
Lead Team	35	25	25	25	35	0
Opportunity	5	25	25	0	25	0
Opportunity Event	20	10	20	20	20	0
Opportunity Partner	20	10	20	20	20	0
Opportunity Team	35	25	25	25	35	0
Product	5	5	5	0	5	0

Record Type	Check Box	Currency	Date	Date/Time	Integer	Multiselect Picklist	
Product Indication	35	25	25	35	35	0	
Revenue	5	5	5	0	5	0	
Service Request	5	25	25	0	25	0	
Service Request Team	35	25	25	25	35	0	
Record Type	Number	Percent	Phone	Picklist	Text (Long)	Text (Short)	Web Link/ Concatenated Fields
Account	25	0	0	25	25	25	0
Account Event	20	10	10	50	20	50	0
Account Partner	20	10	10	50	20	50	0
Account Team	35	25	25	50	25	50	0
Activity	25	0	0	25	25	25	0
Assessment	5	0	0	5	5	5	0
Business Plan Team	35	25	25	50	25	50	0
Campaign	5	0	0	5	5	5	0
Contact	25	0	0	25	25	25	0
Contact Team	35	25	25	50	25	50	0
Custom Objects 1-40	5	0	0	5	5	5	0
Division	35	30	20	100	30	60	0
Lead	5	0	0	5	5	5	0
Lead Event	20	10	10	50	20	50	0
Lead Team	35	25	25	50	25	50	0
Opportunity	25	0	0	25	25	25	0

Record Type	Number	Percent	Phone	Picklist	Text (Long)	Text (Short)	Web Link/ Concatenated Fields
Opportunity Event	20	10	10	50	20	50	0
Opportunity Partner	20	10	10	50	20	50	0
Opportunity Team	35	25	25	50	25	50	0
Product	5	0	0	5	5	5	0
Product Indication	35	30	20	100	30	60	0
Revenue	5	0	0	5	5	5	0
Service Request	25	0	0	25	25	25	0
Service Request Team	35	25	25	50	25	50	0

### 旧式カスタムフィールドの管理

Oracle CRM On Demand では、使用していないカスタムフィールドを削除できませんが、次のことは行えます。

- カスタムフィールドの使用目的の変更
- 使用されている Oracle CRM On Demand のエリアからカスタムフィールドを削除してカスタムフィールドを非表示
- カスタムフィールドを未使用としてマーク

#### カスタムフィールドの使用目的の変更

[項目設定]のフィールドの名前を変更して、カスタムフィールドの使用目的を変更できます。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、[すべてのレコードを読み取れますか?]設定をユーザーの役割で選択する必要があります。

#### カスタムフィールドの使用目的を変更するには

- 1 次の該当する操作を行います。
  - a [一括削除]を使用するか、Web サービスを使用して、旧式フィールドを含む古いデータをすべて削除します。
  - b インポートアシスタントを使用してカスタムフィールドを null 値に設定します。
- 2 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 3 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 4 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 5 [フィールド管理]セクションで、[レコードタイプフィールドセットアップ]をクリックします。
- 6 必要なカスタムフィールドを見つけて、[修正]をクリックします。
- 7 カスタムフィールドの名前を変更します。  
フィールドの編集の詳細は、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。
- 8 ページレイアウト、検索レイアウト、ワークフローなど、カスタムフィールドがある Oracle CRM On Demand のエリアをレビューおよび更新します。

## カスタムフィールドの非表示

旧式カスタムフィールドの目的を変更する必要があるようなビジネス要件がない場合は、ページレイアウト、検索レイアウト、ワークフローなどの Oracle CRM On Demand のエリアでフィールドをエンドユーザーに非表示にできます。

### カスタムフィールドを未使用としてマーク

カスタムフィールドを編集して「未使用」などの単語を含む名前にできます。たとえば、カスタムフィールド名が[担当者番号]である場合は、[担当者番号 - 未使用]に名前を変更できます。このようにすれば、カスタムフィールドが使用されていないことがわかります。

### カスタムフィールドを未使用としてマークするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [フィールド管理]セクションで、[レコードタイプフィールドセットアップ]をクリックします。
- 5 必要なカスタムフィールドを見つけて、[修正]をクリックします。
- 6 カスタムフィールドを編集して、未使用であることを示します。  
フィールドの編集の詳細は、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。
- 7 ページレイアウト、検索レイアウト、ワークフローなど、カスタムフィールドがある Oracle CRM On Demand のエリアをレビューおよび更新します。

### 条件付き必須フィールドについて

デフォルトではフィールドが必須でなくても、定義された条件を満たすと必須になるようにフィールドを設定できます。このように設定されたフィールドは、**条件付き必須フィールド**と呼ばれます。たとえば、ユーザーが商談の状況を[不成約]に設定する際には、レコードを保存する前に[成約/不成約の原因]フィールドの値を選択する必要があると決定したとします。このプロセスを実装するには、フィールド管理で[成約/不成約の原因]フィールドに次の条件を入力できます。

```
[{Status}]=LookupValue("OPTY_STATUS", "不成約")
```

このフィールドをこのように設定した後は、ユーザーが商談の[不成約]状況を選択した場合、ユーザーが[成約/不成約の原因]フィールドで値を選択するまで商談を保存できなくなります。フィールドの横に赤いアスタリスク(\*)が表示され、フィールドにラベルが表示されている場合は赤いテキストで表示されます。

条件付き必須フィールドを設定する際には、次の点に注意してください。

- 関連するページレイアウトに条件付き必須フィールドが表示されていることを確認する必要があります。そうしないと、フィールドが必須になったときに、ユーザーがフィールドの値を入力できません。同様に、ページレイアウトウィザードの条件付き必須フィールドの常にレイアウトに表示チェックボックスをオンにして、ユーザーがページレイアウトからフィールドを削除できないようにすることをお勧めします。一部のユーザーが自分のページレイアウトをすでにパーソナライズしている場合は、条件付き必須フィールドを設定した後に、パーソナライズされたページレイアウトをデフォルトレイアウトにリセットする必要がある場合があります。詳細は、「[パーソナライズページレイアウトのリセット \(ページ 1386\)](#)」を参照してください。
- 特定の役割に対して条件付き必須フィールドを常に必須にする必要がある場合は、その役割に対して使用されるページレイアウトでフィールドを必須にできます。そうすれば、フィールドレベルで定義されている条件が満たされなくても、そのページレイアウトが使用されるすべての場合にそのフィールドが必須になります。他のページレイアウトが使用されている場合は、条件が満たされた場合のみにフィールドが必須になります。

次の表では、フィールド管理およびページレイアウトウィザードでフィールドを必須または条件付き必須にするための設定について説明します。

フィールド管理の[必須]チェックボックス	フィールド管理の条件付き必須フィールド	ページレイアウトウィザードの[必須]チェックボックス	ページレイアウトウィザードの[条件付き必須]チェックボックス	結果
オン	ブランク	オンで読み取り専用	オフで読み取り専用	このフィールドは常に必須になります。
オフ	式を含む	オフで編集可能	オンで読み取り専用 <b>注: ページレイアウトウィザードで[必須]チェックボックスを選択すると、[条件付き必須]チェックボックスが自動的にオフになります。</b>	ページレイアウトウィザードで[必須]チェックボックスをオンにしていない場合、このフィールドが必須になるのは、このフィールドに対して指定された条件が満たされた場合のみです。
オフ	ブランク	オフで編集可能	オフで読み取り専用	ページレイアウトウィザードで[必須]チェックボックスをオンにしている場合は、そのページレイアウトが使用されるすべての場合で、このフィールドが必須になります。それ以外の場合、フィールドは必須になりません。

### 条件付き必須フィールド用の Expression Builder の機能

条件付き必須フィールドに対して作成する条件に使用できる Expression Builder の機能には、次の制限があります。

- **関数。** Expression Builder の次の関数のみがサポートされています。
  - [FieldValue](#) (ページ 1862)
  - [FindNoneOf](#) (ページ 1863)
  - [FindOneOf](#) (ページ 1863)
  - [IfNull](#) (ページ 1865)
  - [If](#) (ページ 1865)
  - [InStr](#) (ページ 1866)
  - [Left](#) (ページ 1873)
  - [Len](#) (ページ 1873)
  - [LN](#) (ページ 1874)
  - [LookupName](#) (ページ 1876)
  - [LookupValue](#) (ページ 1876)
  - [Mid](#) (ページ 1878)
  - [Right](#) (ページ 1881)
- **データタイプ。** 条件付き必須フィールドの式に[日付]または[日時]フィールドタイプのフィールドは使用できません。Expression Builder で使用がサポートされている他のすべてのフィールドタイプを使用できます。
- **演算子。** 制限はありません。

Expression Builder の使用方法については、「[Expression Builder \(ページ 1843\)](#)」を参照してください。

### 条件付き必須フィールドの編集時の制限

管理者およびユーザーは、条件付き必須フィールドの編集時に次の制限を考慮する必要があります。

- 条件付き必須フィールドの式は、関連付けられているレコードのフィールドを含むことができます。たとえば、特定の取引先が担当者レコードに関連付けられている場合にのみ、必要なフィールドを[担当者詳細]ページに含めることができます。次の例のように、式は取引先の[ID]フィールドまたは[名前]フィールドを含めることができます。

```
[[Account Id]]="1QA2-1IRPI7"
```

```
[[Primary Account Name]]="ACME Computer Parts"
```

条件付き必須フィールドの式が正しく評価されるように、レコードを更新する Web サービスまたは REST API コールを作成し、リクエストに関連付けが含まれている場合、リクエストには関連付けられているレコードの適切なフィールドが含まれている必要があります。担当者の例では、条件付き必須フィールドの設定内容に応じて、[ID]または[名前]フィールドがリクエスト内に存在する必要があります。あるいは、リクエストに[ID]フィールドおよび[名前]フィールドの両方を含めることもできます。

- 条件付き必須フィールドの式は、2 つのレコード間の関連付けが更新されると自動的に更新される読み取り専用フィールド(担当者レコードの[取引先部署]フィールドなど)を評価できます。ただし、次の場合、設定は適切に動作しません。
  - 条件付き必須フィールドが現在必須でなく(フィールドの式が false に評価される)、かつレコードがそのレコードの[詳細]ページでインラインで編集されており、かつ更新によって条件付き必須フィールドの式が true に評価される場合。この場合、条件付き必須フィールドは必須でないままです。
  - 条件付き必須フィールドが現在必須であり(フィールドの式が true に評価される)、かつレコードがそのレコードの[編集]ページで編集されており、かつ更新によって条件付き必須フィールドの式が false に評価される場合。この場合、条件付き必須フィールドは必須のままです。
- 条件付き必須フィールドは、式を使用してカスタムの関連情報フィールドを評価できます。ただし、カスタムの関連情報フィールドのソースフィールドを更新した場合、カスタムの関連情報フィールドの値が自動的に更新されるまでにごくわずかな遅延があります。

したがって、条件付き必須フィールドの式がカスタムの関連情報フィールドを評価する場合、カスタムの関連情報フィールドのソースフィールドの更新直後は、式が正しく評価されない場合があります。

## フィールドの作成と編集

[レコードタイプフィールド]ページからアクセスする、レコードタイプの[フィールド編集]ページで、カスタムフィールドの作成および既存のフィールド定義の編集を行うことができます。[レコードタイプフィールド]ページには、各フィールドの表示名、フィールドタイプ、フィールドが必須かどうか、およびフィールドでコピー有効機能を使用できるかどうかが表示されます。

[クライアント側拡張機能のアップロードおよびカスタム HTML ヘッドタグの管理]権限を含む役割が割り当てられている場合は、[レコードタイプフィールド]ページに[HTML フィールドタグ]カラムも表示されます。このカラムには、フィールドの操作を実行するカスタマイズされた JavaScript コードで使用されるフィールド名が表示されます。このようなカスタマイズされたコードの開発方法の詳細は、『Oracle CRM On Demand JavaScript API Developer's Guide』を参照してください。

[レコードタイプフィールド]ページの[統合タグ Web Services v2.0]カラムには、各フィールドの統合タグが表示されます。これらは、Web Services v2.0 の WSDL ファイルで使用されるフィールド名です。WSDL ファイルの詳細については、「[WSDL およびスキーマファイルのダウンロード \(ページ 1796\)](#)」を参照してください。

特定のレコードタイプの場合、必要に応じて、関連情報フィールドとして機能するカスタムフィールドを設定できます。フィールド編集ページの次のフィールドは、関連情報フィールドを設定する場合にのみ使用します。

- 関連情報の有効化
- 関連レコードタイプ
- 関連フィールド

**注:** フィールド編集ページの残りのフィールドのうち、一部は、[関連情報の有効化]チェックボックスをオンにした後に読み取り専用になります。

カスタム関連情報フィールドおよびそれらの作成方法の詳細は、「[カスタム関連情報フィールドについて \(ページ 1197\)](#)」および「[カスタム関連情報フィールドの作成 \(ページ 1198\)](#)」を参照してください。

特定のレコードタイプでは、オプションで、ピックリストフィールドタイプのカスタムフィールドについて、その値リストが別のピックリストフィールドから取得されるように設定できます。フィールド編集ページの次のフィールドは、別のピックリストフィールドから値を取得するようにピックリストフィールドを設定している場合にのみ使用します。

- 共有ピックリスト値の有効化
- 共有レコードタイプ
- 共有フィールド

**注:** [共有フィールド]と[共有レコードタイプ]フィールドは、[共有ピックリスト値の有効化]チェックボックスをオンにすると使用可能になります。

別のピックリストフィールドから値リストを取得するようにカスタムピックリストフィールドを設定する方法の詳細は、「[共有値のあるカスタムピックリストフィールドの作成 \(ページ 1201\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### カスタムフィールドの作成およびフィールドの編集を行うには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [フィールド管理]セクションで、[レコードタイプフィールドセットアップ]をクリックします。
- 5 [フィールド]ページで、次の操作を行います。
  - カスタムフィールドを作成する場合は[新規フィールド]をクリックします。
  - フィールドの定義を編集するには、フィールドの[編集]リンクをクリックします。

**注:** 標準のフィールドを編集し、編集したすべての値をデフォルト設定にリセットする場合は、[保存]ボタンと[取消]ボタンの隣にある[初期値]ボタンをクリックします。

- 6 [フィールド編集]ページで表示名を入力します。  
表示名はフィールドのラベルです。
- 7 フィールドを作成する場合は、[フィールド編集]ページでフィールドタイプを選択します。

**注意:** カスタムフィールドを保存した後は、フィールドタイプは変更できません。

カスタムフィールドには次のルールが適用されます。このルールは、同じフィールドタイプのデフォルトのフィールドに適用されるルールとは異なる場合があります。

フィールドのタイプ	最大長	メモ
チェックボックス	該当なし	<b>注:</b> ユーザーは、タイプがチェックボックスである、[必須]のマークが付いたフィールドを選択する必要があるわけではありません。チェックボックスフィールドの値を True にする(つまり、チェックボックスをオンにする)場合は、チェックボックスフィールドのフィールド検証ルールを使用する必要があります。詳細については、「 <a href="#">フィールド管理について (ページ 1173)</a> 」を参照してください。
日付	25	
日時	25	

フィールドのタイプ	最大長	メモ
整数	10	整数の範囲は-2147483647 から 2147483647 までです。
複数選択ピックリスト		複数選択ピックリストのデフォルト値は定義できません。
数値	10	数値の範囲は-2147483648 から 2147483647 までです。
電話	35	
ピックリスト	30	<p>ピックリストには最大 1000 の値を定義できます。ただし、ユーザーインターフェイスで使用できる値は、これらの中の 300 のみです。実行時に取得されるピックリスト値の合計セットは、ピックリスト値の数に企業レベルで有効な言語数を乗算して計算されます。この数は、10000 を超えないようにする必要があります。たとえば、900 の値リストと 12 の有効な言語がある場合、取得した値の結合リストは 10800 であり、10000 を超えているため、Oracle CRM On Demand ではこのピックリストにアクセスできません。</p> <p>ピックリスト値の最大長は 30 ですが、入力された値が既存の値と重複しているかどうかの決定に使用されるのは最初の 28 文字のみです。</p> <p><b>注意:</b> ピックリスト値を定義する場合、各言語のピックリストの順序は独立しています。つまり、ある言語についてピックリスト値の順序を定義した際に、ピックリストを他の言語に翻訳した場合にこの順序は自動的に複製されません。すべての言語においてピックリスト値の順序の一貫性を維持する場合は、すべての翻訳において正しい順序を手動で設定する必要があります。</p>
テキスト(長い)	255	テキストフィールドでは、1 行のテキストフィールドを使用します。
テキスト(短い)	40	テキストフィールドでは、1 行のテキストフィールドを使用します。ただし、フィールドによって長さは異なります。
テキスト(短い - マスク可能)	40	マスク可能フィールドでは、特定のレコードタイプでの一部のデータを一部のユーザーに非表示にすることができます。たとえば、マスク可能フィールドに 4558785236 という値が含まれている場合は、ユーザーには XXXX5236 と表示されます。詳細は、「 <a href="#">マスク可能フィールドについて (ページ 59)</a> 」を参照してください。

フィールドのタイプ	最大長	メモ
Web リンク	該当なし	<p>[Web リンク]カスタムフィールドにより、レイアウト内に状況依存のハイパーリンクを作成できます。</p> <p>[テキストを表示]フィールドには、最大で 250 文字を含めることができます。[URL]フィールドには、最大で 8000 文字を含めることができます。ブラウザによって URL の最大長は異なります。指定した URL が長すぎると、想定どおりに動作しないことがあります。パラメータの置換を使用している場合、URL 長は変化します。</p> <p>作成できる Web リンクと連結フィールドの合計数はレコードタイプによって異なりますが、一部のレコードタイプでは Web リンクと連結フィールドを合わせて 100 個作成できます。Oracle CRM On Demand のフィールドの詳細は、「カスタムフィールドについて (参照 <a href="#">About Custom Fields</a> ページ 1179)」を参照してください。</p> <p>詳細は、「Web リンクの設定 (参照 <a href="#">Web リンクの設定</a> ページ 1204)」を参照してください。</p>
連結フィールド	該当なし	<p>連結フィールドは、複数のフィールドからの値の表示や追加テキストの表示が可能なフィールドです。</p> <p>作成できる Web リンクと連結フィールドの合計数はレコードタイプによって異なりますが、一部のレコードタイプでは Web リンクと連結フィールドを合わせて 100 個作成できます。Oracle CRM On Demand のフィールドの詳細は、「カスタムフィールドについて (参照 <a href="#">About Custom Fields</a> ページ 1179)」を参照してください。</p> <p>ほとんどのレコードタイプに連結フィールドを設定できます。詳細は、「連結フィールドの設定 (参照 <a href="#">Setting Up Concatenated Fields</a> ページ 1217)」を参照してください。</p>

- 8 (オプション)フィールド名を、企業で有効にした他の言語に翻訳する必要があることを示すには、[翻訳]チェックボックスをオンにします。
- 9 [保存]をクリックします。
- 10 [追加プロパティ]セクションで、必要に応じて次のフィールドに情報を入力します。

フィールド	コメント
必須	<p>このチェックボックスをオンにすると、レコードの作成または更新時にそのフィールドが必須フィールドになります。たとえば、新しい担当者の追加時にすべてのユーザーが[取引先]フィールドに必ず入力するように設定できます。</p> <p><b>注:</b> ユーザーは、タイプがチェックボックスである、[必須]のマークが付いたフィールドを選択する必要があるわけではありません。チェックボックスフィールドの値を True にする(つまり、チェックボックスをオンにする)場合は、チェックボックスフィールドのフィールド検証ルールを使用する必要があります。詳細については、「<a href="#">フィールド管理について (ページ 1173)</a>」を参照してください。</p>

フィールド	コメント
条件付き必須	<p>定義された条件が満たされた場合にのみフィールドを必須にする必要がある場合は、条件式を直接入力するか、または [fx] アイコンをクリックして [Expression Builder] ウィンドウを開きます。</p> <p><b>注:</b> フィールド管理では、フィールドを必須または条件付き必須のどちらかに設定できますが、両方に設定することはできません。そのため、[必須] チェックボックスを選択すると、[条件付き必須] フィールドに式を入力できません。</p> <p>条件付き必須フィールドの条件に使用できる Expression Builder の機能には、一部制限があります。条件付き必須フィールドおよび Expression Builder の機能に適用される制限の詳細は、「<a href="#">条件付き必須フィールドについて (ページ 1188)</a>」を参照してください。</p>
デフォルト値	<p>値または式を直接入力するか、または [fx] アイコンをクリックして [Expression Builder] ウィンドウを開きます。</p> <p>複雑な式を追加できるのは、役割に [高度なフィールド管理] 権限が含まれている場合のみです。このフィールドには、最大で 1024 文字の式を含めることができます。デフォルト値を設定するための式を作成する場合、式の結果はフィールドの許容最大文字数を超えてはなりません。また、Expression Builder で関数に渡される文字列または数値リテラルは 75 文字を超えてはなりません。</p> <p>このフィールドにデフォルト値を直接入力する場合、デフォルト値の文字数はそのフィールドタイプの許容最大文字数を超えてはなりません。数値タイプのフィールドの場合、値はフィールドの値範囲内に収まっている必要があります。</p> <p>デフォルト値の設定の詳細は、「<a href="#">フィールド管理について (ページ 1173)</a>」を参照してください。式で使用できる構文については、「<a href="#">Expression Builder (ページ 1843)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注:</b> デフォルト値をマスク可能フィールドに割り当てた場合は、ユーザーの役割に [マスクされたデータの表示] 権限が含まれていない場合でも、新規レコードの作成時にそのフィールドに完全なデフォルト値が表示されます。</p>
読み取り専用	<p>このチェックボックスをオンにすると、そのフィールドが読み取り専用になります。</p>
コピー有効	<p>このチェックボックスをオンにすると、レコードの詳細ページにある [レコードのコピー] ボタンを使用してレコードタイプをコピーするときに、このフィールドをコピーできます。</p>
最適化	<p>そのレコードタイプに対して、最適化されたフィールドを使用できるフィールドタイプを選択した場合に、このチェックボックスが自動的に有効になります。[最適化] チェックボックスの右側に、使用可能な最適化されたフィールドの残りの数が表示されます。最適化されたフィールドが必要な場合は、[最適化] チェックボックスを選択する必要があります。</p> <p><b>注:</b> フィールドに対して [最適化] チェックボックスを選択し、保存している場合は、[編集] ページでその選択を解除することはできません。ただし、フィールドの使用目的を変更する場合、フィールドの名前を変更することはできます。</p>
説明	<p>フィールドに関する追加情報を入力します。</p>

フィールド	コメント
デフォルトをポスト	<p>このフィールドは、[高度なフィールド管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている場合にのみ表示されます。</p> <p>新規レコードの作成時に、フィールドにデフォルト値が自動的に入力されないようする場合は、このチェックボックスをオンにします。ユーザーまたは統合ツールから値が提供されない場合にのみ、指定したデフォルト値がレコードの保存時に設定されます。</p> <p><b>注:</b> チェックボックスフィールドに対して事後デフォルトを選択することはできません。</p>
フィールドの検証	<p>このフィールドは、[高度なフィールド管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている場合にのみ表示されます。</p> <p>式を直接入力するか、または[fx]アイコンをクリックして[Expression Builder]ウィンドウを開きます。</p> <p>このフィールドには、1024 文字まで入力できます。</p> <p>フィールド検証の詳細は、「<a href="#">フィールド管理について (ページ 1173)</a>」を参照してください。また、式に使用できる構文については、「<a href="#">Expression Builder (ページ 1843)</a>」を参照してください。</p>
フィールド検証エラーメッセージ	<p>このフィールドは、[高度なフィールド管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている場合にのみ表示されます。</p> <p>フィールドの検証に失敗した場合に標準メッセージに追加して表示する、カスタムエラーメッセージを入力します。このメッセージで使用できるのは、文字、数字、スペース、およびカンマ、ピリオド、ダッシュの記号のみです。</p> <p>エラーメッセージの表示は、カスタムエラーメッセージを指定した場合と指定しなかった場合とで異なり、次のようになります。</p> <p>フィールド検証が設定され、カスタムメッセージが指定されていない場合: '[フィールド]'に入力された値は、企業の管理者によって設定された検証ルールを満たしません。検証条件は'[ルール]'(エラーコード)です。</p> <p>フィールド検証が設定され、カスタムメッセージが指定されている場合: [カスタムエラーメッセージ](エラーコード)です。</p>

フィールド	コメント
<p>ツールヒントの表示形式</p>	<p>このフィールドは、[高度なフィールド管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている場合にのみ表示されます。</p> <p>ドロップダウンリストから[HTML]または[プレーンテキスト]を選択して、ツールヒントを表示する形式を選択します。このフィールドのデフォルト値は[プレーンテキスト]です。</p> <p>HTML形式のツールヒントを使用する場合、複雑なHTMLを使用せず、ツールヒントに表示されるイメージの数を少なくすることで、パフォーマンスが向上します。ハイパーリンクなどのインタラクティブコントロールはサポートされていません。ツールヒントテキストを読みやすくするためにHTML形式のツールヒントを使用する場合は、余白を使用することをお勧めします。HTMLタグ&lt;DIV&gt;を使用する場合は、&lt;DIV&gt;タグ内のコンテンツが必ずツールヒントボックス内に収まるようにするために境界線を使用することをお勧めします。次に例を示します。</p> <pre data-bbox="402 751 1187 814">&lt;div style="background-color:red;padding:3px 8px; border-radius:5px;"&gt;</pre> <p data-bbox="402 831 1084 863">これは、余白を含み、背景が赤のツールヒントメッセージです。</p> <pre data-bbox="402 884 500 909">&lt;/div&gt;</pre> <p data-bbox="402 930 1273 1020"><b>注:</b> Oracle CRM On Demand でのカスタマイズコードの使用に適用される考慮事項の詳細は、「Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用するお客様についての重要な考慮事項 (ページ 1303)」を参照してください。</p>
<p>ツールヒントテキスト</p>	<p>このフィールドは、[高度なフィールド管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている場合にのみ表示されます。</p> <p>フィールドの機能に関する情報を入力します。ユーザーがフィールドの上にポインタを移動すると、この情報がツールヒントとして表示されます。このテキストフィールドには最大 1500 文字まで入力できます。</p> <p data-bbox="402 1251 1260 1314"><b>注:</b> ツールヒントは慎重に使用し、ツールヒントテキストは有益かつ簡潔にしておくことをお勧めします。</p>

- 11 [保存]をクリックします。  
追加した新しいフィールドは、括弧で囲まれた青いテキストの形式で自動的に表示され、[翻訳]チェックボックスの設定に関係なく他の有効な言語で表示されます。
- 12 新しい名称、フィールド検証エラーメッセージ、説明またはツールヒントテキストの翻訳を手動で入力するには、次の操作を行います。
  - a [翻訳言語]ドロップダウンリストから、翻訳を入力する言語を選択します。
  - b 名称、フィールド検証エラーメッセージ、説明またはツールヒントテキストを翻訳するフィールドの[編集]リンクをクリックします。
  - c 翻訳を[表示名]、[フィールド検証エラーメッセージ]、[説明]またはツールヒントテキストフィールドに入力し、[保存]をクリックします。  
フィールドの名前を翻訳した場合は、翻訳した名前が[表示名]カラムに黒いテキストで表示されます。
  - d 翻訳を入力する各言語に対して、ステップ a から c を繰り返します。
  - e 翻訳の入力終了後に[レコードタイプフィールド]ページでの作業を続行するには、[言語]ドロップダウンリストで、企業のデフォルト言語を選択します。

**注:** Oracle CRM On Demand ユーザーの言語がカスタムフィールド作成時の言語と異なる場合に、カスタムフィールドを分析に表示するには、カスタムフィールドを該当する言語に翻訳する必要があります。たとえば、英語で作成されたカスタムフィールドは、ドイツ語に翻訳されないかぎり、ドイツ語のユーザーの分析に表示されません。

[翻訳]をオンにすると、他のすべての言語の[表示名]と[フィールド検証エラーメッセージ]の両方が上書きされます。

**13** ピックリストまたは複数選択ピックリストを作成した場合は、次の操作を行います。

- a カスタムフィールドの[ピックリストを編集]リンクをクリックします。
- b [ピックリスト値]ボックスで、各値を個別の行に入力します。
- c レコードを保存します。
- d (オプション) 企業でピックリスト値グループを使用している場合は、ピックリスト値をピックリスト値グループにマップします。詳細は、「[ピックリスト値グループへのピックリスト値のマッピング \(ページ 1227\)](#)」を参照してください。

**注:** ここで、フォーム(編集、詳細、および作成の各フォーム)に表示されるように、新たに作成したカスタムフィールドを公開する必要があります。デフォルトでは表示されません。カスタムフィールドを表示するには、必要に応じて新しいページレイアウトを作成し、そのフィールドを表示する必要がある各役割に割り当てられるようにします。

### カスタム関連情報フィールドについて

結合フィールドを使用することによって、Oracle CRM On Demand では、[詳細]ページ内の特定のレコードタイプの関連レコード、または 2 番目のレコードタイプのレコードの関連情報リストから、いくつかの情報を表示できます。結合フィールドは、外部キーを使用して別のレコードタイプのフィールドを参照するレコードタイプのフィールドです。たとえば、カスタムオブジェクト 04 を[担当者]レコードタイプにリンクでき、[カスタムオブジェクト 04]レコードタイプの多数の結合フィールドを使用して、担当者レコードの情報をカスタムオブジェクト 04 レコードに対する[詳細]ページに表示できます。担当者の名前(名)、名前(姓)、電子メール、および担当者レコードからのその他のフィールドを、リンクしたカスタムオブジェクト 04 レコードの[詳細]ページに表示できます。同様に、別のレコードタイプのレコードにリンクされているカスタムオブジェクト 04 レコードのリストに、担当者レコードのフィールドを表示できます。

ただし、結合フィールドが使用できない関連レコードタイプのフィールドの値を表示する必要がある場合があります。たとえば、カスタムオブジェクト 04 レコードの[詳細]ページに、関連担当者のアシスタントの電話番号を表示する場合がありますが、結合フィールドは、[担当者]レコードタイプの[アシスタント電話番号]フィールドには使用できません。または、[カスタムオブジェクト 05]レコードタイプなど、別のリンクされたレコードタイプに対する[詳細]ページに表示されるカスタムオブジェクト 04 レコードのリストに、[担当者]レコードタイプのカスタムフィールドの値を表示する場合があります。カスタムオブジェクトレコードタイプおよび他の特定のレコードタイプの場合、結合フィールドを使用できないフィールドの情報を表示できるカスタム関連情報フィールドを作成できます。カスタム関連情報フィールドの作成方法の詳細は、「[カスタム関連情報フィールドの作成 \(ページ 1198\)](#)」を参照してください。

**注:** Web リンク、連結フィールド、マスク可能フィールドおよび複数選択ピックリストフィールドを除いて、すべてのタイプのフィールドにカスタム関連情報フィールドを作成できます。Oracle CRM On Demand レポートでカスタム関連情報フィールドを使用することはできません。これらのフィールドが分析にマップされていないためです。かわりに、分析で使用できる元のソースフィールドを使用する必要があります。

### カスタム関連情報フィールドの値の更新について

カスタム関連情報フィールドの値の更新について、次の考慮事項が適用されます。

- 新規のカスタム関連情報フィールドを保存すると、Oracle CRM On Demand では新規フィールドを初期化するためのリクエストが自動的に提出されます。初期化プロセスでは、レコードのカスタム関連情報フィールドに、関連レコードタイプのレコードにある対応するフィールドの値が入力されます。
- レコードのカスタム関連情報フィールドの初期化後、フィールドの値は、関連レコードの対応するフィールドの値が更新されるたびに自動的に更新されます。
- カスタム関連情報フィールドの値は、いずれのチャンネルからも直接更新することはできません。

### カスタム関連情報フィールドの使用例

企業が会議場を所有および管理しており、他の企業、政府クライアントなどに会議施設を提供しているとします。あるカスタムオブジェクトレコードタイプを使用してイベントに関する情報を追跡し、別のカスタムオブジェクトレコードタイプを使用し

てイベントに使用される部屋に関する情報を追跡します。各部屋は、多くのイベントに使用され、各イベントは多数の部屋を使用する可能性があるため、レコードタイプ間に多対多の関係が必要です。Oracle CRM On Demand で多対多の関係を作成するには、3 つ目のカスタムオブジェクトレコードタイプを共通テーブルとして使用して、各部屋の予約、またはセッションに関する情報を追跡します。その後、部屋とセッションの間に 1 対多の関係を作成し、イベントとセッションの間に 1 対多の関係を作成します。この結果、部屋とイベントの間に多対多の関係ができます。カスタムオブジェクト間に多対多の関係を設定する方法は、「[カスタムオブジェクトの多対多の関係について \(ページ 1327\)](#)」を参照してください。

[部屋]レコードタイプで、部屋タイプと部屋収容力の 2 つのカスタムフィールドを設定します。今度は、特定のユーザー役割に対する[イベント詳細]ページに、[セッション]関連情報セクションの[部屋タイプ]および[部屋収容力]フィールドの情報を表示します。この設定を使用すると、[イベント詳細]ページを表示するユーザーは、イベントに割り当てられている部屋のタイプと収容力を表示できます。

次の手順では、この例の[イベント]および[セッション]レコードタイプを設定する方法について説明します。

### [イベント]および[セッション]レコードタイプを設定するには

- [セッション]レコードタイプの[アプリケーションカスタマイズ]ページで、[部屋]レコードタイプにある、[部屋タイプ]および[部屋収容]カフィールドの値を表示するための 2 つのカスタム関連情報フィールドを作成します。  
[セッション]レコードタイプの新しいフィールドに、[部屋]レコードタイプのフィールドと同じ名前を設定するか、または別の名前を設定できます。カスタムフィールドの作成方法の詳細は、「[カスタム関連情報フィールドの作成 \(ページ 1198\)](#)」を参照してください。
- [関連フィールド初期化キュー]ページを表示して、フィールドに対する初期化リクエストが正常に完了していることを確認します。  
詳細は、「[カスタム関連情報フィールドの作成 \(ページ 1198\)](#)」を参照してください。
- [イベント]レコードタイプの[アプリケーションカスタマイズ]ページで、[セッション]レコードタイプの関連情報レイアウトを作成または編集し、[セッション]レコードタイプ用に作成したカスタムフィールドを、[関連情報レイアウト]ウィザードの[使用可能なフィールド]セクションから「選択済み項目」セクションに移動します。  
関連情報レイアウトの設定方法の詳細は、「[関連項目レイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Related Item Layouts ページ 1228\)](#)」を参照してください。
- [イベント]レコードタイプの[アプリケーションカスタマイズ]ページで、[イベント詳細]ページのレイアウトを作成または編集し、[セッション]レコードタイプに設定した関連情報レイアウトを割り当てます。  
ページレイアウトの設定方法の詳細は、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237\)](#)」および「[動的ページレイアウトの指定 \(ページ 1284\)](#)」を参照してください。
- [イベント]レコードタイプに設定した[イベント詳細]ページレイアウトを、各関連ユーザー役割に割り当てます。  
役割の設定方法の詳細は、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。
- 役割がユーザーにまだ割り当てられていない場合は、適切なユーザーに役割を割り当てます。  
ユーザーレコードの設定方法の詳細は、「[ユーザーの設定 \(ページ 1331\)](#)」を参照してください。

### カスタム関連情報フィールドの作成

カスタム関連情報フィールドは、関連レコードタイプのフィールドの値を表示するために使用できる、特定のレコードタイプのフィールドです。作成したカスタム関連情報フィールドを、ページレイアウトおよび関連情報レイアウトに追加できます。カスタム関連情報フィールドの使用法の例は、「[カスタム関連情報フィールドについて \(ページ 1197\)](#)」を参照してください。

次のレコードタイプのカスタム関連情報フィールドを設定できます。

- 取引先
- 取引先担当者
- 活動
- キャンペーン
- 請求
- 担当者

- 担当者ポートフォリオ
- カスタムオブジェクト
- イベント
- 世帯担当者
- 保険不動産
- 招待者
- 関連パーティ
- 見込み客
- 目標
- 商談
- 商談製品売上
- パートナー
- 保険証券
- 証券名義人
- サービスリクエスト
- 解決策
- ユーザー

カスタム関連情報フィールドについては、[フィールド編集] ページで、[表示名]、[関連情報]、[項目タイプ]、[関連レコードタイプ]、ツールヒントテキストおよび[関連フィールド]の各フィールドのみを設定します。フィールド編集ページの他のすべてのフィールドは、[関連情報の有効化]チェックボックスをオンにした後に読み取り専用フィールドになります。

**注:** [ピックリスト]フィールドタイプのカスタムフィールドは、必要に応じて、関連情報フィールドとして動作するように設定するか、値リストを別のピックリストから取得するように設定できますが、両方を行うように設定することはできません。別のピックリストフィールドと値を共有するカスタムピックリストフィールド設定の詳細は、「[共有値のあるカスタムピックリストフィールドの作成 \(ページ 1201\)](#)」を参照してください。

既存のカスタムフィールドを変更して関連情報フィールドにすると、関連情報フィールドを含むレコードは次のようになります。

- レコードが関連レコードタイプのレコードと関連付けられている場合、フィールドには、関連フィールドとして設定したフィールドの値が入力されます。レコードのフィールドにすでに値が含まれている場合、値は上書きされます。
- レコードが関連レコードタイプのレコードと関連付けられていない場合、フィールドの値は消去されます。

既存のカスタム関連情報を変更し、関連情報フィールドでなくなるようにする場合、そのフィールドを含むレコードでは、フィールドの既存の値は変更されずに残ります。フィールドは編集可能になります。

次の手順では、新規カスタム関連情報フィールドの作成方法について説明します。

#### 作業前の準備:

- 作成しているカスタム関連情報フィールドに値を表示する、関連レコードタイプのフィールドのフィールドタイプを決定します。
- 次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### 新規カスタム関連情報フィールドを作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、カスタム関連情報フィールドを設定するレコードタイプに対するリンクをクリックします。  
たとえば、[カスタムオブジェクト 04]レコードタイプにカスタム関連情報フィールドを作成して、[担当者]レコードタイプのフィールドの値を表示する場合は、[カスタムオブジェクト 04]をクリックします。
- 4 [フィールド管理]セクションで、[レコードタイプフィールドセットアップ]をクリックします。

- 5 [レコードタイプフィールド] ページで、[新規フィールド] をクリックします。
- 6 [レコードタイプフィールド編集] ページで、次の操作を行います。
  - a [表示名] フィールドに、新規フィールドの名前を入力します。  
カスタム関連情報フィールドに、関連レコードタイプのフィールドと同じ名前を設定する場合があります。ただし、フィールドに別の名前を指定できます。
  - b [項目タイプ] フィールドで、作成するフィールドのタイプを選択します。  
たとえば、新規フィールドに関連レコードタイプから数値フィールドの値を表示する場合は、[数字] を選択します。  
**注:** Web リンク、連結フィールド、マスク可能フィールドおよび複数選択ピックリストフィールドを除いて、すべてのタイプのフィールドにカスタム関連情報フィールドを作成できます。
  - c [関連情報の有効化] チェックボックスをオンにします。
  - d [関連レコードタイプ] フィールドで、関連レコードタイプを選択します。  
たとえば、[カスタムオブジェクト 04] レコードタイプにカスタム関連情報フィールドを作成して、[担当者] レコードタイプのフィールドの値を表示する場合は、[担当者] を選択します。  
**注:** フィールドタイプと関連レコードタイプの両方を選択した後は、選択した関連レコードタイプの選択したフィールドタイプのすべてのフィールドを、[関連フィールド] というフィールドで選択に使用できます。
  - e [関連フィールド] というフィールドで、新規カスタムフィールドに情報を表示するフィールドの名前を選択します。
  - f 新規フィールドを保存します。
- 7 (オプション) 次のように、新規フィールドの名前の翻訳を入力します。
  - a [レコードタイプフィールド] ページで、[翻訳言語] ドロップダウンリストから、翻訳を入力する言語を選択します。
  - b 名前を翻訳するフィールドの「編集」リンクをクリックします。
  - c [表示名] フィールドに翻訳を入力し、[保存] をクリックします。  
翻訳した名前が [表示名] カラムに黒いテキストで表示されます。  
**注:** ツールチップおよびフィールドの説明の翻訳を入力することもできます。
  - d 翻訳を入力する各言語に対して、ステップ a から c を繰り返します。
  - e 翻訳の入力終了後に [レコードタイプフィールド] ページでの作業を続行するには、[言語] ドロップダウンリストで、企業のデフォルト言語を選択します。

新規のカスタム関連情報フィールドを保存すると、Oracle CRM On Demand では新規フィールドを初期化するためのリクエストが自動的に提出されます。初期化プロセスでは、レコードのカスタム関連情報フィールドに、関連レコードタイプのレコードにある対応するフィールドの値が入力されます。次の手順で説明するように、[関連フィールド初期化キュー] ページから初期化リクエストの状態を表示できます。

**注:** Oracle CRM On Demand では、初期化プロセスが完了したことを確認する電子メールは送信されません。

#### 初期化リクエストの状態を表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある [管理] グローバルリンクをクリックします。
- 2 [データ管理ツール] セクションで、[関連フィールド初期化キュー] をクリックします。  
[関連フィールド初期化キュー] ページに、初期化プロセスに関する情報が表示されます。

新規フィールドを、フィールドを作成したレコードタイプのページレイアウト、および他のレコードタイプに対するレコードタイプの関連情報レイアウトに追加できます。たとえば、[カスタムオブジェクト 04] レコードタイプに、[担当者] レコードタイプのフィールドの値を表示するカスタム関連情報フィールドを作成する場合は、[カスタムオブジェクト 04] レコードタイプのページレイアウト、および [取引先] レコードタイプやその他のカスタムオブジェクトレコードタイプなど、他のレコードタイプの [詳細] ページにカスタムオブジェクト 04 レコードを表示するために使用する関連情報レイアウトにも、カスタム関連情報フィールドを追加できます。関連情報レイアウトでのカスタム関連フィールドの使用例は、「[カスタム関連情報フィールドについて \(ページ 1197\)](#)」を参照してください。

## 共有値のあるカスタムピックリストフィールドの作成

特定のレコードタイプでは、同じレコードタイプまたは異なるレコードタイプの別のピックリストフィールドから値リストを取得する、カスタムピックリストフィールドを作成できます。値が取得されたフィールドはソースフィールドとして参照され、ソースフィールドの値を共有するフィールドは宛先フィールドとして参照されます。ピックリスト値の共有をサポートするレコードタイプの宛先フィールドとして、複数のカスタムピックリストフィールドを設定できます。

最初に宛先フィールドを設定するとき、フィールドの値リストは、ソースフィールドの値リストと自動的に同期されます。それ以降にソースフィールドの値リストに加えるすべての変更も、宛先フィールドの値リストに適用されます。たとえば、ソースフィールドの値リストに新しい値を追加すると、その値はソースフィールドと宛先フィールドの両方で選択に使用できます。宛先フィールドの値リストは、いずれのチャンネルからも更新できません。

宛先フィールドとしてカスタムピックリストフィールドを設定するときは、次の点に注意してください。

- 宛先フィールドは、別のピックリストフィールドのソースフィールドとして使用できません。
- 次の両方に該当する場合は、任意のレコードタイプから任意のピックリストフィールドを選択して、ソースフィールドとして使用できます。
  - ソースレコードタイプは、フィールドを Oracle CRM On Demand の[アプリケーションカスタマイズ]ページから設定できるタイプです。
  - ソースフィールドとして使用するフィールドは宛先フィールドとして設定されていません。
- ピックリストフィールドは、複数の宛先フィールドのソースフィールドとして使用できます。
- 以前は独自の値リストが含まれていた既存のカスタムピックリストフィールドを変更し、かわりに別のピックリストフィールドから値を取得するように設定した場合、そのカスタムピックリストフィールドに対して最初に設定された値は削除されます。ただし、削除された値を参照するレコードは、自動的に更新されません。そのような場合、レコードには、削除されたピックリスト値の言語独立コード(LIC)が表示されます。削除された値を参照するレコードを検索し、有効な値を表示する(または値を表示しない)ために必要に応じてレコードを更新することをお勧めします。
- 既存の宛先フィールドの設定を変更し、別のピックリストフィールドから値リストが取得されなくなるようにした場合、変更を保存した後、そのカスタムピックリストフィールドの値リストには、最初は、以前ソースフィールドとして使用されたフィールドの有効な値が含まれています。ただし、カスタムピックリストフィールドの値リストは編集可能になり、新しい値を追加し、値を無効にできます。以前ソースフィールドとして使用されたフィールドの値リストに後で加えた変更は、カスタムピックリストフィールドの値と同期されなくなります。

次のレコードタイプでは、ピックリスト値の共有がサポートされます。

- 取引先
- 取引先担当者
- 取引先チーム
- 活動
- キャンペーン
- 請求
- 担当者
- 担当者ポートフォリオ
- 担当者チーム
- カスタムオブジェクト
- イベント
- 世帯担当者
- 保険不動産
- 招待者
- 関連パーティ
- 見込み客
- 見込み客チーム
- 目標

- 商談
- 商談製品売上
- 商談チーム
- パートナー
- 保険証券
- 証券名義人
- サービスリクエスト
- サービスリクエストチーム
- 解決策
- ユーザー

**注:** [ピックリスト]フィールドタイプのカスタムフィールドは、必要に応じて、関連情報フィールドとして動作するように設定するか、値リストを別のピックリストから取得するように設定できますが、両方を行うように設定することはできません。カスタム関連情報フィールドの作成方法の詳細は、「[カスタム関連情報フィールドの作成 \(ページ 1198\)](#)」を参照してください。

次の手順では、別のピックリストフィールドから値を取得するカスタムピックリストフィールドの作成方法について説明します。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### 別のピックリストフィールドから値を取得するカスタムピックリストフィールドを作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、別のフィールドから値を取得するカスタムピックリストフィールドを設定するレコードタイプに対するリンクをクリックします。
- 4 [フィールド管理]セクションで、[レコードタイプフィールドセットアップ]をクリックします。
- 5 [レコードタイプフィールド]ページで、[新規フィールド]をクリックします。
- 6 [レコードタイプフィールド編集]ページで、次の操作を行います。
  - a [表示名]フィールドに、新規フィールドの名前を入力します。
  - b [項目タイプ]フィールドで、[ピックリスト]を選択します。
  - c [共有ピックリスト値の有効化]チェックボックスをオンにします。
  - d [共有レコードタイプ]フィールドで、ソースフィールドを含むレコードタイプを選択します。
  - e [共有フィールド]というフィールドで、ソースフィールドの名前を選択します。
  - f [レコードタイプフィールド編集]ページで、必要に応じて残りのフィールドを入力します。
  - g 新しいカスタムピックリストフィールドを保存します。
- 7 (オプション) 次のように、新規フィールドの名前の翻訳を入力します。
  - a [レコードタイプフィールド]ページで、[翻訳言語]ドロップダウンリストから、翻訳を入力する言語を選択します。
  - b 名前を翻訳するフィールドの「編集」リンクをクリックします。
  - c [表示名]フィールドに翻訳を入力し、[保存]をクリックします。  
翻訳した名前が[表示名]カラムに黒いテキストで表示されます。  
**注:** ツールチップおよびフィールドの説明の翻訳を入力することもできます。
  - d 翻訳を入力する各言語に対して、ステップ a から c を繰り返します。
  - e 翻訳の入力終了後に[レコードタイプフィールド]ページでの作業を続行するには、[言語]ドロップダウンリストで、企業のデフォルト言語を選択します。

## コピー有効設定の管理

Oracle CRM On Demand の多くのレコードタイプにはコピー機能があり、ユーザーは使用中のレコードをコピーできます。

**注:** [レコードのコピー] ボタンを使用した場合、基本レコードのみがコピーされ、関連する項目の子レコードはコピーされません。

コピー機能の使用時には次の制限事項が適用されます。

- Web リンク、連結フィールド、システムフィールド、住所フィールド、マスク可能フィールド、計算結果フィールドおよび参照フィールドはコピーできません。これらの項目については、[コピー有効] チェックボックスを使用できません。
- 読み取り専用フィールドはコピーできません。読み取り専用フィールドとは、項目の設定またはレイアウトで読み取り専用フィールドとして設定されたフィールドのことです。
- ユーザーのフォームレイアウトで使用できないフィールドはコピーできません。

このトピックでは、Oracle CRM On Demand のレコードの詳細ページにある [コピー] ボタンを使用してコピー可能なフィールドを指定する方法について説明します。

### [コピー] ボタンでフィールドにコピー機能を指定するには

- 1 任意のページの右上隅にある [管理] グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ] セクションで、[アプリケーションカスタマイズ] リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ] セクションで、コピー機能を有効にするレコードタイプをクリックします。
- 4 [フィールド管理] セクションで、レコードタイプフィールドの設定リンクをクリックします。  
指定したレコードタイプフィールドのフィールドリストが表示されます。
- 5 編集するフィールドを探し、[編集] リンクをクリックします。

**注:** アソシエーションをコピーする場合、アソシエーション ID ではなく、アソシエーションピックリストを選択する必要があります。アソシエーションピックリストを [コピー有効] に設定すると、このアソシエーションに関連するすべてのフィールドが自動的にコピーされます。

- 6 [コピー有効] チェックボックスをオンにします。
- 7 [保存] をクリックします。  
これらの変更は Oracle CRM On Demand に次回ログインしたときに有効になります。

## カスタムフィールドの統合タグの設定

カスタムフィールドの統合タグは、記号的にタグを示すものであり、言語に依存しません。また、各カスタムフィールドに割り当てられます。これらのタグは、[Web サービス] (WSDL ファイルの生成時に使用) および [Web リンク] のカスタムフィールドパラメータによって使用されます。統合タグを使用して、管理者は各カスタムフィールドに意味のある統合名を設定できます。統合名は統合コンポーネントによって使用されるため、既存の統合に影響を与えることなく、ラベル名を変更できます。統合タグは、[レコードタイプフィールド] ページの [統合タグ Web Services v2.0] カラムに表示されます。

Expression Builder では統合タグが使用されます。このため、それらのタグはワークフロールールとフィールドの作成時にも使用されます。ワークフロールールの詳細については、「ワークフロールールの作成 (参照 [Creating Workflow Rules](#) ページ 1477)」を参照してください。フィールドの作成と編集の詳細については、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。

**注意:** 統合タグは設定後に変更しないでください。変更した場合、統合タグを参照するテクノロジーでそれらの参照が失われるおそれがあります。

### カスタムフィールドの統合タグを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある [管理] グローバルリンクをクリックします。

- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [フィールド管理]セクションで、[レコードタイプフィールドセットアップ]をクリックします。
- 5 [レコードタイプフィールド]ページで、フィールドラベルの管理をクリックします。
- 6 [フィールドラベルの管理]ページで、[詳細]ボタンをクリックします。
- 7 統合タグを更新します。

**注:** レコードタイプの 1 つ以上のカスタムフィールドがある場合、フィールドは詳細設定ページにのみ表示されます。

**ヒント:** 統合タグについては、このカスタムフィールドを簡単に識別できるような短くてわかりやすい名前を使用してください。統合タグは、Web サービス、Web リンク、およびその他の統合テクノロジー (Web サービスの WSDL ファイル、および Web リンクの URL パラメータ) によって参照されます。

## Web リンクの設定

Web リンクは、Oracle CRM On Demand のレコード内に、外部 Web サイトまたは Web ベースのアプリケーションへのハイパーリンクを作成するためのカスタムフィールドです。Web リンクカスタムフィールドは、別の Web ページ、または Oracle CRM On Demand 内の別のページに移動するための便利な方法です。Web リンクカスタムフィールドはどんなレコードタイプからでも作成できます。たとえば、別のアプリケーションからの値で取引先詳細を更新する取引先レコードタイプの Web リンクフィールドを定義できます。他のカスタムフィールドと同様、Web リンクフィールドも、自分のユーザーに表示されるようにするには、自分のレコードページのレイアウトに追加する必要があります。

Web リンクは、別の Web サイトを簡単に開くように設定できます。また、Oracle CRM On Demand レコードの特定の情報を URL でパラメータとして渡すように Web リンクを設定することもできます。たとえば、取引先レコードの住所情報を、指定された住所の地図を提供する Web サイトに渡す Web リンクフィールドを作成することができます。この場合、ユーザーが取引先レコード上の Web リンクをクリックすると、取引先所在地の地図が表示されます。

Web リンクを設定してレポートまたはダッシュボードを開くこともできます。

**注:** Oracle CRM On Demand でレポートおよびダッシュボードを埋め込める場所の詳細は、「Oracle CRM On Demand へのレポートおよびダッシュボードの埋め込みについて (ページ 1207)」を参照してください。

特定の状況でのみ表示される Web リンクを設定できます。たとえば、Web リンクを表示する前に必要な条件を指定したり、編集ページにリンクが表示されないように、リンクを詳細ページにのみ表示されるように設定したりできます。

**注:** 見込み客の変換時に、Web リンクフィールドの内容は新しいレコードに移行できません。

**作業前の準備.** Web リンクフィールドを設定するには、ターゲット URL の構文に精通している必要があります。Web リンクを設定してレポートまたはダッシュボードを開くには、レポートまたはダッシュボードを[共有フォルダ]にあるアクセス可能なフォルダに格納する必要があります。

### Web リンクを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [フィールド管理]セクションで、[レコードタイプフィールドセットアップ]をクリックします。
- 5 Web リンクフィールドがまだ存在していない場合には、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」で説明されているように、カスタム Web リンクフィールドを作成します。
- 6 [フィールド]ページで、カスタムフィールドの[Web リンクを編集]リンクをクリックします。
- 7 [Web リンクを編集]ページで、必要に応じて次のプロパティを入力します。
  - a **項目表示名.** このフィールドは読み取り専用です。
  - b **タイプ.** 次のいずれかを選択します。

- **URL**。Oracle CRM On Demand の他のページなどの他の Web ページへの Web リンクを作成する場合、この値を選択します。
  - **レポート**。レポートへの Web リンクを作成する場合、この値を選択します。
  - **ダッシュボード**。ダッシュボードへの Web リンクを作成する場合、この値を選択します。
- c ユーザーおよびシステムフィールド**。Web リンクを作成すると、このフィールドにはユーザーと企業に関する情報が自動的に表示されます。  
詳細は、「[ユーザーおよびシステムフィールド \(ページ 1213\)](#)」を参照してください。
- d レコードタイプのフィールド**。Web リンクを作成すると、このフィールドにはレコードタイプに関する情報が自動的に表示されます。
- 注**: レコードタイプは、Web リンクを設定するレコードタイプを指します。たとえば、担当者レコードの Web リンクを編集している場合、このフィールドは[担当者フィールド]リストとして表示されます。
- e ファンクション**。(URL Web リンクのタイプのみ) Oracle CRM On Demand の URL を正しく表示するために詳細なエンコーディングが必要な場合は、ピックリストからエンコード URL を選択します。
- f 翻訳**。この Web リンクを他の有効な言語で表示する場合は、このチェックボックスをオンにします。
- 8 [ウィンドウのプロパティ] セクションで、次のプロパティを入力します。**
- a 表示名について、ハイパーリンクにラベル(表示名)を入力します。**このラベルはレイアウト内でユーザーに表示されます。
- 例: 証券コードについてはここをクリックします。(このテキストは下線付きで表示されます)
- また、[テキストを表示]フィールドにカーソルを置き、[ユーザーおよびシステムフィールド]リストまたは[(レコードタイプ)フィールド]リストを選択することにより、このフィールドにコンテキスト依存のパラメータを挿入できます。これにより、[テキストを表示]フィールドにフィールドパラメータ(%%%fieldname%%%で指定)が挿入され、ユーザーが値をクリックしたときに、現在のレコードに基づいたフィールド値に置きかわります。
- 注**: 表示テキストが長すぎてレイアウトに収まらない場合は切り捨てられます。また、変数の情報はすべて実行時に挿入されます。
- b ユーザーがハイパーリンクをクリックしたときの Oracle CRM On Demand の動作を選択します。**
- **現在のウィンドウで開く**。現在のウィンドウにハイパーリンク先のページを開きます。現在の Oracle CRM On Demand セッションと置き換わります。
  - **カスタム Web タブで開く**。カスタム Web タブでハイパーリンク先のページを開きます。[ターゲットカスタム Web タブ]リストから必要な Web タブを選択します。
  - **新しいウィンドウで開く**。ハイパーリンク先のページを新しいウィンドウで開き、現在の Oracle CRM On Demand ウィンドウはそのままにします。ユーザーが新しいウィンドウを閉じたときに親ウィンドウを更新する場合は、[Parent Window Refresh(親ウィンドウの更新)]チェックボックスをオンにします。
- c Web リンクを詳細ページにのみ表示するか、編集ページにのみ表示するか、またはその両方に表示するかに応じて、[表示オプション]を、[詳細ページ]、[編集ページ]、または[両方]から選択します。**Web リンクは[リスト]ページおよび関連情報セクションに追加できます。詳細は、「[リストアクセスおよびリスト順序の管理 \(ページ 1271\)](#)」および「[関連項目レイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Related Item Layouts ページ 1228\)](#)」を参照してください。
- 9 リンクプロパティを指定します。**
- a [リンクアクティブ条件]に、詳細ページと編集ページ上で Web リンクをアクティブにするかどうかを制御する条件式を入力します。**[リンクアクティブ条件]フィールドの隣の[fx]アイコンをクリックすると、式を入力できる式ビルダーが開きます。式の構文については、「[Expression Builder \(ページ 1843\)](#)」を参照してください。
- たとえば、「[Revenue] > 10000」という式を入力した場合、Web リンクは、Revenue 値が 10000 を超えた場合のみ、アクティブになります。
- 式を入力しない場合、Web リンクは常にアクティブになります。式を入力して、条件が満たされない場合、Web リンクは表示されますが、無効になります。

- b** [リンク表示条件]に、詳細ページと編集ページに Web リンクを表示するかどうかを制御する条件式を入力します。  
たとえば、「[Revenue] > 10000」という式を入力した場合、Web リンクは、Revenue 値が 10000 を超えた場合のみ、表示されます。  
式を入力しない場合、Web リンクは常に表示されます。
- 以下の内容は、[リンク表示条件]フィールドと[リンクアクティブ条件]フィールドの式両方に当てはまります。
- **新しいページ**。表示条件式とアクティブ条件式は新しいページに対しては評価されません。これらはデフォルトで TRUE に設定されます。リンクを無効にする唯一の方法は、明示的に FALSE にすることです。
  - **編集ページ**。表示条件式とアクティブ条件式はデフォルトで TRUE に設定されています。ただし、式ビルダーを使用して、新しい式を追加できます。
- c** (レポートおよびダッシュボードの Web リンクタイプのみ)[パス]フィールドで[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックしてから、[共有フォルダ]にある必要なレポートまたはダッシュボードに移動し、[OK]をクリックします。[パス]フィールドは、レポートまたはダッシュボードの選択後に自動入力されます。
- d** (レポート Web リンクタイプのみ)ユーザーが分析をフィルター処理できるように、分析に対して構成されたプロンプトを表示する場合、[レポートプロンプトの表示]チェックボックスをオンにします。
- e** (レポートおよびダッシュボードの Web リンクタイプのみ)実行時にレポートに適用されるフィルターを指定する場合、[パラメータ]フィールドにフィルターを指定します。フィルターの指定の詳細は、「[埋め込みのレポートおよびダッシュボードのフィルターの指定について \(ページ 1208\)](#)」を参照してください。
- f** (レポート Web リンクタイプのみ)分析を表示するユーザーが分析を更新、エクスポートまたは印刷できるかどうかを指定します。
- **[更新]リンク**。このチェックボックスがオンの場合、[更新]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析のデータを更新できます。
  - **[印刷]リンク**。このチェックボックスがオンの場合、[印刷]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析を印刷できます。
  - **[エクスポート]リンク**。このチェックボックスがオンの場合、[エクスポート]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析をエクスポートできます。
- g** (URL Web リンクタイプのみ)URL には、ユーザーがハイパーリンクをクリックしたときに呼び出される URL (www.oracle.com など)を入力します。
- 注:**また、[URL]フィールドにカーソルを置き、[ユーザーおよびシステムフィールド]リストまたは[(レコードタイプ)フィールド]リストを選択することにより、このフィールドにコンテキスト依存のパラメータを挿入できます。これにより、[URL]フィールドにフィールドパラメータ(%%fieldname%%)で指定)が挿入され、ユーザーが値をクリックしたときに、現在のレコードに基づいたフィールド値に置き替わります。
- URL を指定しない場合、ユーザーがリンクをクリックすると、その移動先は空の URL になります。  
各ブラウザには URL の最大長があります。この長さを超える URL を指定した場合、Web リンクをクリックすると、ブラウザでユーザーが予期しない動作が見られることがあります。指定した URL が有効な Uniform Resource Identifier (URI) であることを確認してください。有効でない場合、リンクのかわりにエラーメッセージが表示されます。
- 注:** URL を使用して、レポートまたはダッシュボードを URL タイプのカスタム Web アプレット、Web タブまたは Web リンクに埋め込むことができますが、この機能は完全にサポートされているわけではありません。アップグレード後に URL が機能しない場合があります。
- h** (URL Web リンクタイプのみ)[リクエストメソッド]では、Web リンクリクエストを送信するメソッドを選択します。
- **GET**。GET リクエストでは、リクエスト URL でクエリー文字列パラメータ(名称と値のペア)を送信します。これは、既存の Web リンクのデフォルト値です。
  - **POST**。POST リクエストでは、HTTP メッセージ本文でクエリー文字列パラメータ(名称と値のペア)を送信します。これは、新規 Web リンクのデフォルト値です。

- 10 ユーザーおよびシステムフィールドについて、[ユーザーおよびシステムフィールド]リストからオプションを選択します。これにより、現在のカーソル位置に応じて[URL]、[テキストを表示]または[パラメータ]フィールドに、パラメータフィールドが追加されます。
- たとえば、リストから[ユーザー ID]を選択すると、カーソルの位置に応じて[URL]フィールド、[テキストを表示]フィールドまたは[パラメータ]フィールドに`%%%User id%%%`が挿入されます。実行時、`%%%User id%%%`は、ログインしているユーザーのユーザー ID と置き換えられます。もう 1 つの例として、リストから[ホスト名]を選択した場合、カーソルの位置に`%%%Hostname%%%`が挿入されます。実行時、このパラメータは、Oracle CRM On Demand が動作しているサーバーのホスト名と置き換えられます。環境の移行時に Oracle CRM On Demand ホスト名を手動で変更する必要がなくなるため、Oracle CRM On Demand への URL を含む設定では便利です。
- 11 レコードタイプのフィールドの場合、パラメータを挿入する[URL]、[テキストを表示]または[パラメータ]フィールドにカーソルを置き、そのフィールドに挿入するフィールドをリストから選択します。
- たとえば、フィールド[行 ID]を選択すると、カーソルの位置に応じて[URL]フィールド、[テキストを表示]フィールドまたは[パラメータ]フィールドに`%%%Row id%%%`が挿入されます。実行時、このパラメータは、現在のレコードの行 ID と置き換えられます。
- 注:** 斜体の *record type* という語はレコードタイプ名のプレースホルダーです。たとえば、*record type* は、Web リンクカスタムフィールドを追加するレコードタイプになります。たとえば、担当者レコードの Web リンクを編集している場合、このフィールドは[担当者フィールド]リストとして表示されます。
- 12 [保存]をクリックします。
- 13 Web リンクフィールドを、レコードタイプページレイアウトに追加します。詳細については、「静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)」を参照してください。

## Oracle CRM On Demand へのレポートおよびダッシュボードの埋め込みについて

分析カタログのレポートは次の場所のいずれかに埋め込むことができます。

- レコードタイプの[詳細]ページおよびホームページの場合、レポートタイプのカスタム Web アプレット。「[レコードタイプの Web アプレットの作成 \(ページ 1249\)](#)」および「[レポート Web アプレットの作成 \(ページ 1257\)](#)」を参照してください。
- ホームページ(個人)およびアクションバーの場合、レポートタイプのグローバル Web アプレット。「[グローバル Web アプレットの作成 \(ページ 1301\)](#)」および「[レポート Web アプレットの作成 \(ページ 1257\)](#)」を参照してください。
- レポートタイプのカスタム Web タブ。「[タブ内の外部 Web ページ、レポートおよびダッシュボードの表示 \(ページ 1293\)](#)」を参照してください。
- レポートタイプのカスタム Web リンク。「[Web リンクの設定 \(参照 Web リンクの設定 ページ 1204\)](#)」を参照してください。
- ホームページカスタムレポート機能を使用したホームページ(個人)およびレコードタイプのホームページ。「[\[ホームページ\(個人\)\]でのカスタムレポートの有効化 \(参照 \[ホームページ\(個人\)\]でのカスタムレポートの有効化 ページ 1309\)](#)」および「[ホームページカスタムレポートの作成 \(ページ 1272\)](#)」を参照してください。

分析カタログのダッシュボードは次の場所のいずれかに埋め込むことができます。

- レコードタイプの[詳細]ページおよびホームページの場合、ダッシュボードタイプのカスタム Web アプレット。「[レコードタイプの Web アプレットの作成 \(ページ 1249\)](#)」および「[ダッシュボード Web アプレットの作成 \(ページ 1258\)](#)」を参照してください。
- ホームページ(個人)およびアクションバーの場合、ダッシュボードタイプのグローバル Web アプレット。「[グローバル Web アプレットの作成 \(ページ 1301\)](#)」および「[ダッシュボード Web アプレットの作成 \(ページ 1258\)](#)」を参照してください。
- ダッシュボードタイプのカスタム Web タブ。「[タブ内の外部 Web ページ、レポートおよびダッシュボードの表示 \(ページ 1293\)](#)」を参照してください。
- ダッシュボードタイプのカスタム Web リンク。「[Web リンクの設定 \(参照 Web リンクの設定 ページ 1204\)](#)」を参照してください。

分析カタログのレポートまたはダッシュボードを埋め込むには、レポートまたはダッシュボードを[共有フォルダ]に格納し、レポートまたはダッシュボードが存在するフォルダにアクセスする必要があります。

**注:** URL を使用して、レポートまたはダッシュボードを URL タイプのカスタム Web アプレット、Web タブまたは Web リンクに埋め込むことができますが、この機能は完全にサポートされているわけではありません。アップグレード後に URL が機能しない場合があります。

### [カスタマイズ済コードの有効化]設定

ユーザーのプロファイルの[カスタマイズ済コードの有効化]フィールドが[インジケータで無効化]に設定されている場合、カスタム Web アプレットに埋め込まれたレポートおよびダッシュボードはそのユーザーには実行されません。

### 埋め込みのレポートおよびダッシュボードのフィルターの指定について

レポートおよびダッシュボードをカスタム Web アプレットおよび Web タブに埋め込むことができます。Web リンクフィールドを設定して、レポートおよびダッシュボードを開くこともできます。

レポートタイプまたはダッシュボードタイプのカスタム Web アプレット、Web タブまたは Web リンクを作成する場合、実行時に適用されるフィルターを指定できます。ダッシュボードの場合、指定するフィルターはダッシュボード内のすべてのレポートに適用されます。

フィルターで指定する各カラムには、埋め込むレポート内にそのカラム用に設定されたフィルターも必要であり、ダッシュボードを埋め込む場合、カラムにはダッシュボードの各レポート内にそのカラム用に設定されたフィルターが必要です。レポート内のフィルターは、[プロンプトで使用]に設定するか、演算子と値を使用して設定できます。レポートでカラム用にフィルターが設定されていない場合、Web アプレット、Web タブまたは Web リンクでそのカラムに対して指定したフィルターは、レポートの実行時に適用されません。レポート内のカラムへのフィルターの追加については、「[分析でのカラムへのフィルターの追加 \(ページ 951\)](#)」を参照してください。

**注:** レポートタイプのカスタム Web アプレット、Web タブまたは Web リンクを作成する場合、[レポートプロンプトの表示]チェックボックスをオンにすることによって、埋め込みのレポートに対して定義されているプロンプトが実行時に表示されるように指定することもできます。実行時にプロンプトを表示すると、ユーザーはレポートをフィルター処理できます。ただし、[レポートプロンプトの表示]チェックボックスの設定は、埋め込みのレポートまたはダッシュボードの[パラメータ]フィールドに定義されているフィルターより優先されます。そのため、カスタム Web アプレット、Web タブまたは Web リンクの[レポートプロンプトの表示]チェックボックスをオンにした場合、このトピックで説明されているように[パラメータ]フィールドに定義されたフィルターは、埋め込みのレポートに定義されているプロンプトがなくても無視されます。

### フィルターを指定する構文

次の方法のいずれかでフィルターのパラメータを指定できます。

- `Pn` パラメータの使用。これは、`Pn` 構文と呼ばれます。
- `opn`、`coln` および `valn` パラメータのグループの使用。これは、`opn` 構文と呼ばれます。

この 2 つのタイプの構文を混在させることはできません。

`Pn` 構文を使用すると、最大で 6 個のフィルターを指定できます。`P0` パラメータでは、設定するフィルター数を指定します。`P0` パラメータの有効な値は、1 から 6 までの整数です。`P0` パラメータをパラメータ文字列で使用できるのは、1 回のみです。各フィルターは、演算子、カラム、値を含む 3 つのパラメータを使用します。最初のフィルターは、パラメータ `P1-P3` に指定します。`P1` は演算子を指定し、`P2` はカラムを指定し、`P3` は値を指定する必要があります。以降のフィルターは、3 つのパラメータのセット `P4-P6`、`P7-P9`、`P10-P12`、`P13-P15` および `P16-P18` に指定します。アンパサンド (&) を使用してパラメータを区切る必要があります。各パラメータをパラメータ文字列で使用できるのは、1 回のみです。

フィルターが 1 つの場合、構文は次のようになります。ただし、パラメータはパラメータ文字列内に任意の順序で配置できます。

```
P0=1&P1=operator&P2=table.column&P3=value
```

追加のフィルターを指定するには、`P4-P6`、`P7-P9` などのようにパラメータを追加し、追加するフィルター数に応じて `P0` パラメータの値を増やします。したがって、フィルターが 2 つの場合、構文は次のようになります。

```
P0=2&P1=operator&P2=table.column&P3=value&P4=operator&P5=table.column&P6=value
```

`opn` 構文を使用すると、指定できるフィルターの数に制限はありません。各フィルターは 3 つのパラメータのグループを使用します。`opn` パラメータは演算子を指定し、`coln` パラメータはカラムを指定し、`valn` パラメータは値を指定します。アンパ

サンド (&) を使用してパラメータを区切る必要があります。フィルターグループの各パラメータには同じ番号を付ける必要があります。これは 0 (ゼロ) より大きい整数である必要があります。パラメータのグループに順番に付ける必要があります。フィルターが 1 つの場合、構文は次のようになります。ただし、パラメータはパラメータ文字列内に任意の順序で配置できます。

```
op1=operator&col1=table.column&val1=value
```

同様に、フィルターが 2 つの場合、構文は次のようになります。

```
op1=operator&col1=table.column&val1=value&op2=operator&col2=table.column&val2=value
```

**注:** カラムパラメータで、テーブル名またはカラム名にスペースが含まれている場合、その名前を二重引用符で囲む必要があります。テーブル名またはカラム名にスペースが含まれていない場合は、名前を二重引用符で囲む必要はありませんが、囲むこともできます。これは、どちらのタイプの構文にも該当します。

## Page パラメータ

ダッシュボードを埋め込む場合、オプションで Page パラメータを使用して、ダッシュボードのレンダリング時にダッシュボードのどのページを開くかを指定することもできます。Page パラメータの構文は次のとおりです。

```
Page=page name
```

page name は、ダッシュボードに表示されるページの名前です。ページ名にスペースが含まれている場合でも、名前を二重引用符で囲まないでください。Page パラメータは単独で、または他のパラメータとともに指定できます。Page パラメータはパラメータ文字列内の任意の場所に配置できますが、アンパサンド (&) を使用して前後のパラメータと Page パラメータを区切る必要があります。

Page パラメータはパラメータの保存時に検証されません。Page パラメータを指定しない場合、または指定するパラメータ値を空白のままにした場合、ダッシュボードのレンダリング時にダッシュボードの最初のページが開きます。選択したダッシュボードのページの有効な名前以外の値を指定した場合、実行時にエラーが表示されます。

## パラメータの特殊文字について

パラメータに指定するテーブル名、カラム名、値またはダッシュボードページ名に次のいずれかの文字が含まれる場合、その文字を次のようにエンコードする必要があります。

- % (パーセント記号)。%25 としてエンコードします。
- & (アンパサンド)。%26 としてエンコードします。
- [ (左括弧)。%5B としてエンコードします。
- ] (右括弧)。%5D としてエンコードします。
- + (プラス記号)。%2B としてエンコードします。

これらの文字をエンコードしないと、パラメータを保存しようとしたときにエラーが返されるか、実行時に結果が正しくならない場合があります。

## パラメータ検証

Page パラメータを除き、指定したパラメータは変更を保存しようとするときに検証されます。エラーが検出された場合は、エラーの修正後に変更を保存できます。

**注:** リリース 40 よりも前のリリースでは、フィルターパラメータは保存の前に検証されませんでした。そのため、リリース 40 よりも前のリリースの埋め込みのレポートまたはダッシュボードに指定されたフィルターパラメータには、エラーが含まれている可能性があります。埋め込みのレポートまたはダッシュボードのレンダリング時にフィルターの構文にエラーが検出された場合、エラーメッセージが表示されます。また、レポートタイプまたはダッシュボードタイプの既存の Web アプレット、Web タブまたは Web リンクフィールドを編集する場合、フィールドを変更すると、変更を保存しようとするときに [パラメータ] フィールドを含むすべてのフィールドが検証されます。エラーが検出された場合は、それらのエラーを修正する必要があります。

次の項では、フィルターを構成するパラメータについて説明します。

## 演算子

次の表では、フィルターで使用できる演算子について説明します。

演算子	説明
eq	等しいまたは含まれる
neq	等しくないまたは含まれていない
lt	より小さい
gt	より大きい
ge	以上
le	以下
bwith	開始文字
ewith	終了文字
cany	<p>いずれかを含む。値パラメータには、プラス記号 (+) で区切られた複数の値を含めることができます。Pn 構文を使用する場合、値リストの先頭で値の数を指定する必要があります。opn 構文を使用する場合は、値の数を指定しないでください。そうしないと、指定した数は Oracle CRM On Demand により別の値とみなされます。</p> <p>たとえば、取引先の地域 East、West および Central (つまり、3つの地域) を検索するには、次のようにします。</p> <pre>P0=1&amp;P1=cany&amp;P2="Account"."Account Region"&amp;P3=3+East+West+Central</pre> <p>または:</p> <pre>op1=cany&amp;col1="Account"."Account Region"&amp;val1=East+West+Central</pre>
call	<p>すべてを含む。値パラメータには、プラス記号 (+) で区切られた複数の値を含めることができます。Pn 構文を使用する場合、値リストの先頭で値の数を指定する必要があります。opn 構文を使用する場合は、値の数を指定しないでください。そうしないと、指定した数は Oracle CRM On Demand により別の値とみなされます。</p>

演算子	説明
like	<p>類似している。値パラメータには値が含まれている必要があります。値文字列はワイルドカード% (パーセント記号) で終了する必要があります。そうしないと、like 演算子によって文字列の完全一致のみが返されます。パーセント記号は%25としてエンコードする必要があります。</p> <p>たとえば、Acme に類似した取引先名を検索するには、次のようにします。</p> <pre>P0=1&amp;P1=like&amp;P2="Account"."Account Name"&amp;P3=Acme%25</pre> <p>または:</p> <pre>op1=like&amp;col1="Account"."Account Name"&amp;val1=Acme%25</pre>
top	<p>上位 <math>n</math> 個の項目。たとえば、上位 6 つの販売売上高を検索するには、次のようにします。</p> <pre>P0=1&amp;P1=top&amp;P2="Account"."Account Revenue"&amp;P3=6</pre> <p>または:</p> <pre>op1=top&amp;col1="Account"."Account Revenue"&amp;val1=6</pre>
bottom	<p>下位 <math>n</math> 個の項目。たとえば、下位 4 つの販売売上高を検索するには、次のようにします。</p> <pre>P0=1&amp;P1=bottom&amp;P2="Account"."Account Revenue"&amp;P3=4</pre> <p>または:</p> <pre>op1=bottom&amp;col1="Account"."Account Revenue"&amp;val1=4</pre>
bet	<p>間。値パラメータには、プラス記号 (+) で区切られた 2 つの値が含まれている必要があります。Pn 構文を使用する場合、値リストの先頭で値の数 (2) を指定する必要があります。opn 構文を使用する場合は、値の数を指定しないでください。そうしないと、指定した数は Oracle CRM On Demand により別の値とみなされます。</p> <p>たとえば、100,000 と 500,000 の間の取引先売上上でフィルターするには、次のようにします。</p> <pre>P0=1&amp;P1=bet&amp;P2="Account"."Account Revenue"&amp;P3=2+100000+500000</pre> <p>または:</p> <pre>op1=bet&amp;col1="Account"."Account Revenue"&amp;val1=100000+500000</pre>

演算子	説明
null	NULL である。値パラメータは 0 (ゼロ) である必要があり、省略できません。
nnull	NULL でない。値パラメータは 0 (ゼロ) である必要があり、省略できません。

## カラム

カラムを指定する場合、次の点に注意してください。

- テーブル名とカラム名の両方をピリオド (.) で区切って指定する必要があります。
- テーブル名またはカラム名にスペースが含まれている場合、その名前を二重引用符で囲む必要があります。テーブル名またはカラム名にスペースが含まれていない場合は、名前を二重引用符で囲む必要はありませんが、囲むこともできます。これは、どちらのタイプの構文にも該当します。たとえば、次に示す例はすべて有効です。

```
"Account"."Account Name"
```

```
"Service Request".Area
```

```
Account."Account Name"
```

- 表示名ではなく、元のカラム名を使用する必要があります。

## 値

フィルターの値を指定するとき、次の点に注意してください。

- 値を直接指定することも、パラメータとしてフィールドを指定することもできます。
- `opn` 構文を使用する場合、スペースが含まれている値を直接指定する場合は、値を二重引用符で囲む必要があります。複数の値を指定する場合、いずれかの値にスペースが含まれている場合は、指定する各値を二重引用符で囲む必要があります。次に例を示します。

```
val1="New York"+"Alabama"+"California"
```

`Pn` 構文を使用する場合は、スペースが含まれている値を二重引用符で囲む必要はありません。

- フィルターパラメータにユーザーまたはシステムフィールドを含めるには、[パラメータ]フィールドでパラメータを追加する場所にカーソルを置いてから、[ユーザーおよびシステムフィールド]リストから目的のフィールドを選択します。パラメータで使用可能なユーザーおよびシステムフィールドの詳細は、「[ユーザーおよびシステムフィールド \(ページ 1213\)](#)」を参照してください。
- (レコードタイプの[詳細]ページの Web アプレットおよび Web リンク)レコードタイプのフィールドをフィルターパラメータに含めるには、[パラメータ]フィールドでフィールドを追加する場所にカーソルを置き、レコードタイプの[フィールド]リストからフィールドを選択します。ここでは、レコードタイプはアプレットを作成するレコードタイプの名前です。たとえば、レコードタイプの[フィールド]リストから[行 ID]フィールドを選択すると、`%%%Row_Id%%%`が挿入されます。実行時、`%%%Row_Id%%%`は、現在のレコードの行 ID と置き換えられます。

**注:** レポートまたはダッシュボードの URL は、実行時に生成されます。レポートまたはダッシュボードの URL の長さは、実行時にフィルターの URL に渡される値によって異なります。各ブラウザには URL の最大長があります。レポートまたはダッシュボードの URL がこの長さを超えると、ユーザーがレポートまたはダッシュボードを表示しようとすると、ブラウザで予期しない動作が見られることがあります。

**注:** Web アプレット、タブまたはリンクの埋め込みのレポートまたはダッシュボードのパラメータを指定するのと同じ方法で、分析のスケジュール済みイベントの[メール送信]アクションでレポート、ダッシュボードまたはダッシュボードページのパラメータを指定できます。ただし、[メール送信]アクションでパラメータ値として指定するフィールドは選択できません。分析のスケジュール済みイベントの設定の詳細は、「[分析のためのスケジュール済みイベントの作成 \(参照 \[Creating Scheduled Events for Analytics\]\(#\) ページ 1486\)](#)」を参照してください。

## ユーザーおよびシステムフィールド

次の表では、カスタム Web リンク、連結フィールド、カスタム Web アプレットおよびカスタム Web タブでパラメータとして使用できる各種ユーザーフィールドおよびシステムフィールドについて説明します。

フィールド	説明
アニメーションフラグ	メッセージセンターとレコードの詳細ページのメモをアニメーション表示するかどうかを決定します。
ビジネスユニット	企業のビジネスユニット。
カレンダー週の開始日	ログインユーザーのカレンダー週の開始日。
会社言語コード	ユーザーの企業の言語を表す 3 文字のコード。各言語のコードは Oracle Migration Tool On Demand Guide の付録にリストしています。
取引先部署	企業の部署。
企業名	企業名。
デフォルトカレンダービュー	[カレンダー]タブをクリックするたびに表示されるログインユーザーのカレンダービュー。
デフォルト検索オブジェクト	ユーザーが Oracle CRM On Demand にサインインするとアクションバーの検索ピックアップリストに表示されるレコードタイプ。
ホスト名	Oracle CRM On Demand が動作しているサーバーのホスト名。
HUD モード	詳細ページの関連情報セクションのリンクをブラウザウィンドウの下部に表示するかどうかを決定します。
セキュリティに関する質問の数	ログインユーザーの組織で必要とされるセキュリティに関する質問の数。
プレビューモード	ログインユーザーのレコードプレビューモード。
プライマリ部署 ID	ログインユーザーに関連付けられているプライマリ部署 ID。
プライマリ部署名	ログインユーザーに関連付けられているプライマリ部署名。
プライマリグループ名	ログインユーザーが追加されたグループの名前。
プライマリ組織 ID	ログインユーザーのプライマリ組織 ID。
プライマリ役割 ID	ログインユーザーのプライマリ役割 ID。
関連情報形式	リストやタブなど、レコード詳細ページの関連情報セクションの形式。
セールス方法 ID	ログインユーザーのセールス方法 ID。

フィールド	説明
SSO トークン	企業のシングルサインオン (SSO) ポータルへのアクセスに必要な認証情報。
テーマ ID	ユーザーが Oracle CRM On Demand にサインインすると使用されるテーマ。
ユーザー エイリアス	ログインユーザーのエイリアス。
ユーザー認証タイプ	[ユーザー ID/パスワードのみ]や[シングルサインオンのみ]など、ユーザーが Oracle CRM On Demand にログインするときの認証のタイプ。
ユーザー住所 - 国	ログインユーザーの国名。
ユーザー通貨コード	ユーザーの通貨を表す 3 文字のコード。
ユーザー名 (名)	ログインユーザーの名前(名)。
ユーザー氏名	ログインユーザーの氏名。
ユーザーの電子メール	ログインしているユーザーの電子メールアドレス。
ユーザー ID	ログインしているユーザーのユーザーサインイン ID。
ユーザー言語コード	ユーザーの言語を表す 3 文字のコード。各言語のコードは Oracle Migration Tool On Demand Guide の付録にリストしています。
ユーザー最終ログイン	ログインユーザーの最終ログイン時間。
ユーザー名 (姓)	ログインユーザーの名前(姓)。
ユーザーロケールコード	ユーザーのロケールを表す 3 文字のコード。[ユーザー詳細]ページの[ロケール]フィールドで、サポートされているロケールを確認できます。詳細は、このトピックの「Oracle CRM On Demand でサポートされているユーザーロケールコード」表を参照してください。
ユーザーパスワードフラグ	ログインユーザーのパスワードが一時的かどうかを決定します。
ユーザー行 ID	ログインユーザーの行 ID。
ユーザータイムゾーン ID	ログインユーザーのタイムゾーン ID。
ようこそフラグ	ユーザーが Oracle CRM On Demand にサインインするたびに Oracle CRM On Demand のようこそページを表示するかどうかを指定します。
XSS アクションコード	ブロック、訂正など、ログインユーザーの企業で使用可能なクロスサイトスクリプティング (XSS) 保護機能の動作。

## Oracle CRM On Demand でサポートされているユーザーロケールコード

次の表では、ロケールおよびユーザーロケールコードをリストしています。

ロケール	ユーザーロケールコード
中国語 - 香港特別行政区	ZHH
中国語 - PRC	CHS
中国語 - シンガポール	ZHI
中国語 - 台湾	CHT
チェコ語 - チェコ共和国	CSY
デンマーク語 - デンマーク	DAN
オランダ語 - ベルギー	NLB
オランダ語 - オランダ	NLD
英語 - オーストラリア	ENA
英語 - カナダ	ENC
英語 - インド	ENN
英語 - アイルランド	ENI
英語 - ニュージーランド	ENZ
英語 - フィリピン	ENP
英語 - 南アフリカ	ENS
英語 - 英国	ENG
英語 - 米国	ENU
フィンランド語 - フィンランド	FIN
フランス語 - ベルギー	FRB
フランス語 - カナダ	FRC
フランス語 - フランス	FRA

ロケール	ユーザーロケールコード
フランス語 - ルクセンブルク	FRL
フランス語 - スイス	FRS
ドイツ語 - オーストリア	DEA
ドイツ語 - ドイツ	DEU
ドイツ語 - ルクセンブルグ	DEL
ドイツ語 - スイス	DES
ギリシャ語 - ギリシャ	ELL
ハンガリー語 - ハンガリー	HUN
インドネシア語 - インドネシア	IND
イタリア語 - イタリア	ITA
日本語 - 日本	JPN
韓国語 - 韓国	KOR
マレー語 - マレーシア	MSL
ノルウェー語 - ブークモール	NOR
ポーランド語 - ポーランド	PLK
ポルトガル語 - ブラジル	PTB
ポルトガル語 - ポルトガル	PTG
ルーマニア語 - ルーマニア	ROU
ロシア語 - ロシア	RUS
スロバキア語 - スロバキア	SVK
スペイン語 - チリ	ESL
スペイン語 - メキシコ	ESM

ロケール	ユーザーロケールコード
スペイン語 - スペイン	ESN
スウェーデン語 - スウェーデン	SVE
タイ語 - タイ	THA
トルコ語 - トルコ	TRK

## Web リンクを使用した新しい統合シナリオの作成について

Web リンクカスタムフィールドを Oracle CRM On Demand に追加することにより、多くの新しい統合を実現できます。ユーザーインターフェイスに基づいて、ユーザーが Oracle CRM On Demand のコンテンツに直接アクセスするための社内システムおよび外部システムとの統合を作成できます。

いくつかの例を次に示します。

- 取引先の証券コードのシンボルに基づいて金融 Web サイトへのリンクを作成し、リンクをクリックすると、取引先の株式チャートが表示されるようにします。
- Web サービスを使用する内部システムへのリンクを作成し、リンクをクリックすると、現在の取引先に関連する社内および連携先からの複数の解決策のデータが複合ビューで表示されるようにします。

**注:** URL を使用して、レポートまたはダッシュボードを URL タイプのカスタム Web アプレット、Web タブまたは Web リンクに埋め込むことができますが、この機能は完全にサポートされているわけではありません。アップグレード後に URL が機能しない場合があります。Oracle CRM On Demand でレポートおよびダッシュボードを埋め込める場所の詳細は、「[Oracle CRM On Demand へのレポートおよびダッシュボードの埋め込みについて \(ページ 1207\)](#)」を参照してください。

Web リンクの作成方法の詳細については、「[Web リンクの設定 \(参照 Web リンクの設定 ページ 1204\)](#)」を参照してください。

## Setting Up Concatenated Fields

**連結フィールド**は、複数のフィールドからの値の表示や追加テキストの表示が可能なフィールドです。You set up concatenated fields when you want to combine values from a number of individual fields and you want to display this information on record Detail pages, Edit pages, related information sections, and lists. For more information on concatenated fields, see [About Concatenated Fields \(ページ 54\)](#).

You can also optionally include expressions in concatenated fields, to determine the behavior of the fields and text within the concatenated field. For example, you can include an expression that results in certain text within the concatenated field being changed or removed if a user changes the value in another field on the record. As another example, you can include an expression that results in a default value being displayed in a field within the concatenated field, if the same field on the record is blank. The following is an example of an expression in a concatenated field:

```
The account name is %%%[Name]%%IIf(IfNull([Region], 'X') = 'X', '.', ' and the account is from the '+[Region]+' region.')%%%
```

In this example, the expression evaluates the value for the Region field. If the field is null, then the sentence is finished with a period immediately after the account name, and no information about the region is displayed. If the Region field is not null, then the remaining text and the value of the Region field are displayed.

### Limitations When Setting Up Concatenated Fields

Consider the following limitations when setting up concatenated fields:

- The following Expression Builder functions only are supported for use in concatenated fields:
  - FieldValue
  - FindNoneOf
  - FindOneOf
  - IfNull
  - If
  - InStr
  - Left
  - Len
  - LN
  - LookupName
  - LookupValue
  - Mid
  - Right
- The maximum number of characters that can be included in the definition of the content of a concatenated field is 500. This includes the field names, function names, and text, as well as braces, brackets, line breaks, percent signs, spaces and special characters. A line break counts as two characters. You cannot enter more than 500 characters directly in the Display Text field. If you edit the display text in Expression Builder, and if more than 500 characters are included, then the following happens after you click Save in Expression Builder and return to the Edit Fields page:
  - If you try to edit the contents of the Display Text field, then the content of the Display Text field is truncated to 500 characters.
  - If you try to save the field configuration, then you receive an error message.

For more information about expressions and Expression Builder, see Using Expression Builder (参照 [Expression Builder の使用](#) ページ 1844) and [About Expressions](#) (ページ 1846).

To set up concatenated fields in Oracle CRM On Demand, complete the steps in the following procedure. For more information on restrictions when using concatenated fields, see Restrictions When Using Concatenated Fields (参照 [連結フィールド使用時の制限事項](#) ページ 1219).

### **To set up a concatenated field**

- 1 In the upper-right corner of any page, click the Admin global link.
- 2 In the Application Customization section, click the Application Customization link.
- 3 In the Record Types Setup section, click the link for the required record type.
- 4 In the Field Management section, click *record type* Field Setup.
- 5 If the concatenated field does not already exist, then create a concatenated field.  
For more information, see Creating and Editing Fields (参照 [フィールドの作成と編集](#) ページ 1190).
- 6 On the Fields page, click the Edit Fields link for the concatenated field.
- 7 On the Edit Fields page, complete the following fields where applicable:
  - a **Field Display Name.** This field is read-only.
  - b **User and System Fields.** Select an option from the User and System Fields list to add parameter fields to the Display Text field at the current position of the cursor.  
For example, if you choose User id from the list, then %%%User id%%% is inserted into the Display Text field, depending on where your cursor is positioned. At run time, this parameter is replaced with the user ID of the user who is logged in.  
For more information, see User and System Fields (参照 [ユーザーおよびシステムフィールド](#) ページ 1213).

- c Record Type Fields.** Place your cursor in the Display Text field where you want to add a field, and then select the field that you want to include from the list.
- For example, if you select the field Row id, then `%%%Row id%%%` is inserted into the Display Text field, depending on where your cursor is positioned. At run time, this parameter is replaced with the row ID of the current record.
- NOTE:** *Record Type* refers to the record type for which you are setting up the concatenated field. For example, if you are editing a concatenated field for a contact record, this field appears as the Contacts Fields list.
- d Mark for Translation.** Select this check box if you want this concatenated field to appear in other activated languages.
- e Display Text.** Shows the fields and additional text that make up the concatenated field. In the Display Text field, you can specify the fields for the record type, user and system fields, additional text, and expressions.
- For example, if you want to set up a concatenated field that is based on the Job Title and Age fields, then you can select Job Title from *Record Type* Fields, type the text “, aged”, and select Age from *Record Type* Fields. The following text is then shown in the Display Text field:
- ```
%%%Job Title%%%, aged %%%Age%%%
```
- Then, for example, the following might be displayed in the concatenated field:
- ```
Manager, aged 41
```
- You can use the Enter key in the Display Text field to specify that text and fields appear on separate lines in the concatenated field.
- You can type an expression directly in the Display Text field, or you can use Expression Builder. To open Expression Builder, click the fx icon.
- TIP:** You can also edit the contents of the concatenated field in Expression Builder. For example, you can add or remove text and fields. Any changes that you make in the Expression field in Expression Builder appear in the Display Text field after you click Save in Expression Builder to return to the Edit Fields page.
- 8** When you finish setting up the concatenated field, click Save.
- 9** Add the concatenated field to the Detail page.
- For more information, see [Customizing Static Page Layouts \(ページ 1237\)](#).

## Related Topics

See the following topics for related information:

- [About Concatenated Fields \(ページ 54\)](#)
- [Restrictions When Using Concatenated Fields \(参照 \[連結フィールド使用時の制限事項\]\(#\) ページ 1219\)](#)
- [Customizing Static Page Layouts \(ページ 1237\)](#)

## 連結フィールド使用時の制限事項

連結フィールドを使用する際は、次の制限事項が適用されます。

- 連結フィールドでサポートされるのは次のフィールドタイプのみです。
  - 住所
  - チェックボックス
  - 通貨
  - 日付/日時
  - 整数
  - 数値
  - 率

- 電話
- ピックリスト
- 星評価
- 停止信号
- テキスト(長い)
- テキスト(短い)

**注:** [セールスステージ]フィールドは真のピックリストフィールドではありません。連結フィールドは、このタイプのピックリストではサポートされていません。

- 作成できる Web リンクと連結フィールドの合計数はレコードタイプによって異なりますが、一部のレコードタイプでは Web リンクと連結フィールドを合わせて 100 個作成できます。Oracle CRM On Demand のフィールドの詳細は、「カスタムフィールドについて (参照 [About Custom Fields](#) ページ 1179)」を参照してください。
- 連結フィールドは、[値を更新]ワークフローアクションで更新できず、統合イベントに含めることもできません。そのかわり、連結フィールドを構成する個々のフィールドを使用する必要があります。
- Oracle CRM On Demand で連結フィールドをインポートしたりエクスポートしたりすることはできません。そのかわり、連結フィールドを構成する個々のフィールドをインポートおよびエクスポートできます。
- 住所フィールドを含む連結フィールドを設定する場合は、次の条件が適用されます。
  - 1つの住所または複数の住所からの個々のフィールドを連結フィールドに追加できます。
  - 連結フィールドに追加した住所フィールドのみがその連結フィールド内に表示されます。ただし、その連結フィールドを更新する際には、フィールドが共有住所からのフィールドでない限り、その連結フィールド内に表示される住所フィールドのみでなく、関連する住所テンプレート内のすべてのフィールドを編集できます。連結フィールド内の住所フィールドが取引先、担当者、自動車ディーラーまたはパートナーのレコード上の共有住所からのフィールドである場合、その住所内のフィールドは編集できません。代わりに、別の住所を選択できます。
- カスケード式ピックリストで連結フィールドを設定している場合、カスケード式ピックリストに関連付けられたすべてのピックリストを連結フィールドに追加する必要があります。すべてのピックリストを追加しない場合、ピックリストは読み取り専用のみとなり、編集できません。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- 連結フィールドについて (参照 [About Concatenated Fields](#) ページ 54)
- 連結フィールドの設定 (参照 [Setting Up Concatenated Fields](#) ページ 1217)
- 静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)

## フィールドラベルの管理

従業員になじみの用語を使用するために、フィールドの名前を変更したい場合があります。たとえば、[取引先]フィールドの名前を[企業名]に変更できます。フィールドラベルをアイコンに置き換えることもできます。

**注:** 新しいフィールド表示名がレポートと分析に表示されるまで、30-60 分かかります。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。[表示タイプ]および[アイコン]メニューは、翻訳言語がユーザー言語と異なる場合は使用できません。フィールドの翻訳の詳細は、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。

### フィールドの名前を変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [フィールド管理]セクションで、必要なフィールドセットアップリンクをクリックします。
- 5 [レコードタイプフィールド]ページで、フィールドラベルの管理をクリックします。

- 6 フィールド名を変更するには、次の操作を実行します。
  - a フィールドラベルの管理ページで、[表示タイプ]メニューからテキストのみを選択します。
  - b [表示名]フィールドに、新しいフィールド名を入力します。
- 7 フィールドラベルのかわりにアイコンを使用するには、次の操作を実行します。
  - a フィールドラベルの管理ページで、[表示タイプ]メニューからアイコンのみを選択します。
  - b (オプション)デフォルトのアイコン以外のアイコンを選択するには、[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックしてアイコンを選択します。

**注:** [表示タイプ]メニューから[なし]を選択した場合、フィールド名またはアイコンは[レコードタイプ詳細]ページに表示されません。
- 8 (オプション)更新した名前を、企業で有効にした他の言語に翻訳する必要があることを示すには、[翻訳]チェックボックスをオンにします。
 

**注:** この更新した名前を他の有効な言語で表示する場合は、[翻訳]チェックボックスをオンにします。他の言語では(またはこのページの[翻訳]ドロップダウンリストから他の言語を選択した場合は)、翻訳した名前を手動で入力するまでは、更新された名前は括弧で囲まれた青いテキストで表示されます。これは、翻訳する必要がある用語を追跡する場合に役立ちます。  
[翻訳]チェックボックスをオンにしないと、前の表示名のままになり、ここで行った変更は反映されません。

また、[翻訳]チェックボックスをオンにすると、エラーメッセージが存在する場合は、フィールド検証エラーメッセージ([フィールド編集]ページ)が翻訳対象としてマークされます。[フィールド検証エラーメッセージ]フィールドは、[高度なフィールド管理]権限を含む役割が割り当てられているユーザーに対してのみ表示されます。
- 9 新しい名前の翻訳を手動で入力するには、次の操作を行います。
  - a [翻訳言語]ドロップダウンリストから、翻訳を入力する言語を選択します。
  - b 翻訳した名前を適切な[表示名]フィールドに入力し、[保存]をクリックします。
  - c リンクをクリックして更新したフィールドページに戻り、必要に応じて言語をもう一度選択します。  
翻訳した名前が[表示名]カラムに黒いテキストで表示されます。
- 10 [保存]をクリックします。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [フィールド管理について \(ページ 1173\)](#)
- [フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)

## インデックス付きカスタムフィールドの使用

Oracle CRM On Demand のパフォーマンスを最適化するために、特定のレコードタイプについて最適化されたカスタムフィールドを使用できます。インデックス付きカスタムフィールドと呼ばれる最適化されたこれらのフィールドは、特定のリストに対する検索や並べ替えの応答時間を短縮する特殊フィールドです。インデックス付きカスタムフィールドは、Oracle CRM On Demand データベースで事前設定されます。インデックス付きカスタムフィールドのラベルは変更できますが、統合タグは変更できません。

**注:** カスタムフィールドからインデックス付きカスタムフィールドにデータを移行できます。これにより、ユーザーのリストのパフォーマンスが向上します。既存のデータを使用可能なレコードタイプに移行するには、Oracle CRM On Demand のエクスポート/インポート機能、または Web サービスを使用します。データのエクスポートとインポートの詳細については、「[インポートツールとエクスポートツール \(ページ 1573\)](#)」を参照してください。Web サービスの詳細については、「[Web サービスの統合 \(ページ 1796\)](#)」を参照してください。

インデックス付きカスタムフィールドにはデフォルトで「インデックス付き」というプレフィックスが付きます。次のレコードタイプでは、インデックス付きカスタムフィールドがサポートされていません。

- アセスメント

- ブック
- ユーザー

次の表に、インデックス付きカスタムフィールドをサポートするレコードタイプを示します。

- 取引先
- 取引先チーム
- 活動
- 住所(取引先、担当者、自動車ディーラーおよびパートナー)。

**注:** 住所レコードのピックリストのカスタマイズには制限があります。「住所レコードのピックリストのカスタマイズについて」を参照してください。

- アポイント担当者
- アポイント、タスクおよび電話連絡
- アポイントユーザー
- 資産

**注:** [ポートフォリオ]および[資産]レコードタイプでは、同じインデックス付きピックリストフィールドが共有されます。あるレコードタイプで任意の値を追加、編集、または削除すると、他のレコードタイプで同じアクションが発生します。

- キャンペーン
- キャンペーン受取人
- コール製品詳細
- コール提供プロモーションアイテム
- 担当者
- 担当者最適時刻
- 担当者チーム
- カスタムオブジェクト 1-3
- 自動車ディーラー
- イベント
- 資金
- 資金リクエスト
- 世帯
- 見込み客
- メモ
- 商談
- 商談担当者役割
- 商談製品売上
- パートナープログラム
- ポートフォリオ

**注:** [ポートフォリオ]および[資産]レコードタイプでは、同じインデックス付きピックリストフィールドが共有されます。あるレコードタイプで任意の値を追加、編集、または削除すると、他のレコードタイプで同じアクションが発生します。

- 製品カテゴリー
- サービスリクエスト
- 解決策
- タスク担当者
- タスクユーザー
- ユーザー
- 車両

- 車両補償内容
- 車両セールス履歴
- 車両サービス履歴

この表の各レコードタイプには、次のインデックス付きカスタムフィールドがあります。

- インデックス付きチェックボックス
- インデックス付き通貨
- インデックス付き日付
- インデックス付き数値
- インデックス付きピックリスト 1
- インデックス付きピックリスト 2
- インデックス付きピックリスト 3
- インデックス付きピックリスト 4
- インデックス付きピックリスト 5
- インデックス付きピックリスト 6
- インデックス付き長いテキスト
- インデックス付き短いテキスト 1
- インデックス付き短いテキスト 2

Oracle CRM On Demand のその他のすべてのレコードタイプには、次のインデックス付きカスタムフィールドがあります。

- インデックス付き数値
- インデックス付き日付
- インデックス付きチェックボックス
- インデックス付き通貨
- インデックス付きピックリスト 1
- インデックス付きピックリスト 2
- インデックス付きピックリスト 3
- インデックス付きピックリスト 4
- インデックス付きピックリスト 5

**例外:**すべてのカスタムオブジェクトの場合、一部のフィールドでは、前述の表のレコードタイプに対して別のネーミング規則を使用します。

- インデックス付きピックリスト 6 = タイプ
- インデックス付き短いテキスト 1 = クイック検索 1
- インデックス付き短いテキスト 2 = クイック検索 2
- インデックス付き長いテキスト = 名前

#### 住所レコードのピックリストのカスタマイズについて

取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーで共有される住所のすべてのピックリストのカスタマイズ(たとえば、インデックス付きピックリスト、カスタムピックリスト 1、カスタムピックリスト 2 など)。ただし、ピックリストに対して、カスタマイズされたラベルを使用することは可能です。たとえば、[インデックス付きピックリスト 1]のピックリスト定義が、[取引先住所]と[担当者住所]に対して同じであるとしても、1つのレコードのフィールドの名前を*自分のピックリスト A*に変更して、別のレコードのフィールドの名前を*自分のピックリスト 1*に変更することができます。インデックス付きピックリストの場合は、どのピックリストをカスタマイズして使用するかを企業の管理者が選択できますが、カスタムピックリストに対して、企業の管理者がそのような管理をすることはできません。

#### インデックス付きカスタムフィールドを使用するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。

- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [フィールド管理]セクションで、[レコードタイプフィールドセットアップ]をクリックします。
- 5 [レコードタイプフィールド]ページで[フィールドラベルの管理]をクリックし、インデックス付きカスタムフィールドの名前を企業に適した名前に変更します(「[フィールドラベルの管理 \(ページ 1220\)](#)」を参照)。

### 設定をデフォルトに戻す

変更されたすべてのフィールド名を元の名前に戻すことができます。(デフォルトに戻すオプションは、追加したカスタムフィールドやピックリスト値には影響を与えません。これらはデフォルト値には戻りません)。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### 設定をデフォルトに戻すには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [フィールド管理]セクションで、必要なフィールドセットアップリンクをクリックします。
- 5 [レコードタイプフィールド]ページで、[フィールドラベルの管理]ボタンをクリックします。
- 6 [初期値]ボタンをクリックします。

### Changing Picklist Values

Some fields give users a drop-down list of predefined values from which they must choose. This list of values is called a *picklist*. For example, the values in the Area field picklist for service requests might be Product, Installation, Maintenance, and Training.

You can add, edit, and reorder values to the picklists for fields. Picklists must contain at least one value, but the maximum number of values (active or disabled) in a picklist is 1000. The order number for a new picklist entry is automatically populated, but you can change the order number when you edit the picklist.

The system does not allow you to change picklist values used for forecasting and report metrics. However, it does allow you to change other picklist values used as the basis for standard lists that appear in other areas of the application. For those standard lists, the application still includes the records meeting the criteria, regardless of the picklist values you renamed. For more information, see About Fields, Picklists, and Metrics (参照 [フィールド、ピックリスト、基準について](#) ページ 1324).

After you create a new picklist, an initial value called *<No Values>* is automatically available in the picklist. This value is used to communicate to users that values do not yet exist in the picklist, in the case where the field is added to a page layout before real values are added to the list. The default *<No Values>* option disappears from the picklist as soon as a custom value is added to a picklist.

**CAUTION:** Do not use the default *<No Values>* value as part of any new picklist or cascading picklist. Using the value in this way can lead to errors within Oracle CRM On Demand. If you want to continue to have a *<No Values>* option available in a picklist, you must add it as a custom value.

As a best practice, do not rename or reuse the existing picklist values. Instead, disable the old picklist value, create a new picklist value, and perform an import or a mass update (or alternatively, Web Services) to change all record values to new picklist values. If you change a value in a picklist, you must verify that the value is updated and changed for each individual record as this is not implemented automatically by Oracle CRM On Demand.

When changing picklist values, note the following considerations for certain record types and picklist fields:

- Oracle CRM On Demand (標準アプリケーション) では、タスクの優先順位はタスクリストの矢印によって表されます。上向き矢印は、[1 - 高]の優先順位を表します。矢印なしは、[2 - 中]の優先順位を表します。下向き矢印は、[3 - 低]の優先順位を表します。[活動]レコードタイプの[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の[1-高い]から「最高位」に変更すると)、1-ラベル、2-ラベルまたは 3-ラベルというパターン(ラベルはタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィールドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、1-My Highest という値には上向き矢印が表示されますが、My Highest という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに追加したカスタム値には矢印が表示されません。
- [活動]レコードタイプの[状態]フィールドのためのピックリスト内で、デフォルトで使用可能な値を追加または編集すると、活動処理のために望ましくない結果が生じる可能性があります。Oracle CRM On Demand では、具体的には、活動の処理時に[完了]フィールド、[送信]フィールド、[提出済み]フィールドまたは[計画済み]フィールドの値が予期されています。企業でこれらの状態値を非アクティブ化し、それらをカスタム値と置き換えている場合は、Oracle CRM On Demand アプリケーションにおける活動処理は文書化されているとおりには機能しません。そのため、[活動]レコードタイプの[状態]フィールドのピックリストの値の変更はお勧めできません。
- Due to specialized coding, customizing the Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition Sample Transaction Type picklist, Account Call Type picklist, and Contact Call Type picklist is not supported.
- サービスリクエストの[状態]フィールドが[クローズ]または[取消済み]に設定されると、サービスリクエストの[終了時間]フィールドは Oracle CRM On Demand によって自動的に更新され、状態が変更された日時が表示されるようになります。このため、[サービスリクエスト]レコードタイプの[状態]ピックリストでこれらの値はいずれも非アクティブにしないことを強くお勧めします。ただし、[クローズ]値または[取消済み]値、あるいは両方の値の表示名を変更できます。[クローズ]値の表示名を変更した場合は、サービスリクエストの状態が、元の名前が[クローズ]だったものの値に変更されると、Oracle CRM On Demand によってサービスリクエストの[終了時間]フィールドが更新されます。同様に、[取消済み]値の表示名を変更した場合、サービスリクエストの状態が、元の名前が[取消済み]だったものの値に変更されると、Oracle CRM On Demand によってサービスリクエストの[終了時間]フィールドが更新されます。

In addition, note that commas are used as separators between values when users enter multiple values in a field in a filter for a search or list. If you want to include a comma within a picklist value, then the comma must be followed by a space, so that it will not be treated as a separator in a list of values. If you do not enter a space after a comma when you create or edit a picklist value, then the space is automatically inserted when you save the picklist value. For example, if you enter Value,2 as a picklist value, it is saved as Value, 2.

**NOTE:** The setting in the Keep Disabled Picklist Value On Update check box on the company profile determines whether a disabled picklist value can remain on a record when the record is updated through the user interface. For more information about how this setting affects the behavior for disabled values in picklist fields, see [About the Keep Disabled Picklist Value on Update Setting \(参照 \[更新時に無効のピックリスト値を保持\]設定について ページ 1226\)](#).

**Before you begin.** To perform this procedure, your role must include the Customize Application privilege. In addition:

- To add or change values in the Status picklist for the Activity record type, your role must include the Customize Application - Edit Activity 'Status' Picklist privilege.
- To add or change values in the Status picklist for the Service Request record type, your role must include the Customize Application - Edit Service Request 'Status' Picklist privilege.

### To change picklists

- 1 In the upper right corner of any page, click the Admin global link.
- 2 In the Application Customization section, click the Application Customization link.
- 3 In the Record Type Setup section, click the link for the required record type.
- 4 In the Field Management section, click the required Field Setup link.
- 5 In the *record type* Fields page, click the Edit Picklist link for the field whose values you want to customize.

6 In the Edit Picklist window, perform the following steps as necessary to meet your requirements:

- To change an existing value, enter the new value in the Picklist Values field, or disable the old value and create a new value.

**NOTE:** If you want this updated name to appear in the picklists for other activated languages, select the Mark for Translation check box. In the other languages, this updated name appears in blue text with brackets until you manually enter the translated versions. This helps you track what terms need to be translated.

If you do not select Mark for Translation, the other picklist values are unaffected by the change you made here.

You can also add a description for each picklist value.

- To add a new value, enter the information in the row that appears at the bottom of the list.

To add further new values, click Save & New.

New picklist values you add automatically appear in blue text and brackets in the other activated languages (regardless of the setting of the Mark for Translation check box). If you enter a description for a value, then the description also appears in blue text and brackets.

- To delete a value, select the Disabled check box. To hide or show disabled values, click Hide Disabled and Show Disabled respectively.

**CAUTION:** When you disable values, you also hide the translated versions in other languages.

- To arrange the order in which the picklist values appear, change the numbers in the Order column.

**TIP:** Consider entering numbers with gaps between them, such as 10, 20, 30, and so on. This allows you to add new values in the middle of the picklist more easily, without reordering the entire list.

- To arrange the picklist values in alphabetical order for the current language only, click the Save & Order Alphabetically button.
- To arrange the picklist values in alphabetical order for all languages, click the Save & Order Alphabetically For All Languages button.

7 In the Edit Picklist window, click Save & Close.

8 To manually enter the translated equivalent of a new picklist value or the description of a value:

- a On the Fields page, select the language from the Translation Language drop-down list.
- b Click the appropriate Edit Picklist link.
- c Enter the translated equivalent and click Save.

**NOTE:** To help you identify the picklist value when you are editing, the application displays the internal ID and the language-specific default value. If you edit the wrong picklist value, the picklist becomes out of sync across languages. When using dynamic layouts, you cannot use picklist values that are identical to internal picklist IDs as this can result in unpredictable behavior.

### [更新時に無効のピックリスト値を保持]設定について

企業プロフィールの[更新時に無効のピックリスト値を保持]チェックボックスの設定によって、次のことが決定されます。

- ユーザーがフィールドをインラインで更新したとき、またはユーザーインターフェイスを介してレコードを編集したときに、無効のピックリスト値がレコードのフィールドに保持されるかどうか。
- インポートアシスタントが、フィールドですでに選択されている 1 つ以上の無効な値を含む値のリストで複数選択ピックリストフィールドを更新できるかどうか。

### 設定がユーザーインターフェイスでの更新にどのように影響するか

企業プロフィールの[更新時に無効のピックリスト値を保持]チェックボックスがオフの場合、ユーザーがユーザーインターフェイスを介してピックリストフィールドに無効な値を含むレコードを編集すると、その動作は次のようになります。

- ユーザーがピックリストフィールドをインライン編集する場合、無効な値はフィールドで選択できません。
- ユーザーがピックリストフィールドを表示するレコードの[編集]ページでレコードを開く場合、無効な値はフィールドから削除され、選択できません。無効な値を含むフィールドがカスケード式ピックリスト内で親の場合、関連ピックリストフィールドも消去されます。

これらの両方の場合で、ユーザーが変更を保存せずに操作を取り消すと、無効な値はフィールドに残り、フィールドがカスケード式ピックリストで親の場合、関連ピックリストフィールドの既存の値は変更されません。

企業プロファイルの[更新時に無効のピックリスト値を保持]チェックボックスがオンの場合、ユーザーがユーザーインターフェイスを介してピックリストフィールドに無効な値を含むレコードを編集すると、その動作は次のようになります。

- ユーザーがピックリストフィールドをインライン編集する場合、以前選択された無効な値は、有効な値と同様にフィールドで引き続き選択できます。無効な値は、フィールドに選択できる値のリストの最後に表示されます。ただし、ユーザーがピックリストフィールドから無効な値を削除した場合、ユーザーが更新を保存した後は、無効な値はフィールドで選択できなくなります。
- ユーザーがピックリストフィールドを表示するレコードの[編集]ページでレコードを開く場合、ユーザーがレコードの他のフィールドを編集して更新を保存しても、無効な値はピックリストフィールドから削除されません。ユーザーが無効な値を含むフィールドを編集する場合、無効な値は、有効な値と同様に引き続き選択できます。無効な値は、フィールドに選択できる値のリストの最後に表示されます。ユーザーがフィールドから無効な値を削除した場合、ユーザーが更新を保存した後は、無効な値はフィールドで選択できなくなります。

無効な値を含むフィールドがカスケード式ピックリスト内で親の場合、関連ピックリストでは、以前選択された値のみが使用可能です。ユーザーが親ピックリストで新しい値を選択する場合、新しい親値に関連付けられた値が関連ピックリストで使用可能になります。

### 設定が他のチャネルからの更新にどのように影響するか

他のチャネルからのレコードの更新の場合、企業プロファイルの[更新時に無効のピックリスト値を保持]チェックボックスの設定は、インポートアシスタントが、1 つ以上の無効な値を含むインポートデータで複数選択ピックリストフィールドを更新しようとする場合のみ考慮されます。チェックボックスがオフの場合、複数選択ピックリストフィールドは更新されません。ただし、[更新時に無効のピックリスト値を保持]チェックボックスがオンの場合は、次のことが起こります。

- インポートデータのすべての無効な値がレコードですでに選択されている場合、フィールドは更新され、無効な値は値のリストに残ります。
- フィールドでまだ選択されていない無効な値がインポートデータに少なくとも 1 つ含まれている場合、フィールドは更新されません。

企業プロファイルの[更新時に無効のピックリスト値を保持]チェックボックスの設定は、次の場合には考慮されないことに注意してください。

- レコードが Web サービス、JavaScript API メソッドまたは REST API リクエストを介して更新され、無効な値が複数選択ピックリストフィールドのインポートデータに含まれる場合。この場合、無効な値は常にインポートされます。
- 単数値ピックリストフィールドに無効な値を含むレコードが、ユーザーインターフェイス以外のチャネルを介して更新される場合。この場合、インポートデータのフィールドに新しい有効な値または NULL 値が指定されないかぎり、無効な値はレコードのフィールドから削除されません。

デフォルトでは、企業プロファイルの[更新時に無効のピックリスト値を保持]チェックボックスは選択されていませんが、管理者はこの設定を変更できます。

### ピックリスト値グループへのピックリスト値のマッピング

多くのレコードタイプでは、ピックリストフィールドの値を 1 つ以上のピックリスト値グループにマップできます。ピックリスト値グループによって、ユーザーがピックリストフィールドで選択できる値が制限されます。各ピックリスト値グループによって、1 つ以上のレコードタイプのピックリストフィールドを 1 つ以上制御できます。ピックリスト値グループの詳細は、「[ピックリスト値グループについて \(ページ 1298\)](#)」を参照してください。

ピックリストフィールドの値をピックリスト値グループにマッピングする場合は、次の操作を実行できます。

- 特定のピックリスト値グループに対して値を一部マップ、マップなし、またはすべてマップ。

- 1 つ以上のピックリスト値グループへの各値のマッピング、またはピックリスト値グループへのマッピングなし。

### ピックリスト値をピックリスト値グループにマッピングするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [フィールド管理]セクションで、[レコードタイプフィールドセットアップ]をクリックします。
- 5 [レコードタイプフィールド]ページで、1 つ以上のピックリスト値グループにマッピングするピックリストに対する PVG の編集リンクをクリックします。
- 6 PVG マッピングの設定ページのステップ 1 で、次の操作を実行します。
  - a ページのピックリスト値グループセクションで、ピックリスト値グループを選択します。
  - b 矢印を使用して、選択したピックリスト値グループにマッピングする値を[ピックリスト使用可能値]リストから[選択した PVG に関連する値]リストに移動します。
  - c フィールドにマッピングする各ピックリスト値グループに対して、ステップ a と b を繰り返します。
- 7 ピックリスト値グループへの値のマッピングが終了した後、PVG マッピングの設定ページのステップ 2 に移動して、マッピングを確認します。
- 8 [終了]をクリックして変更を保存します。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [ピックリスト値グループを設定する場合の考慮事項 \(ページ 1299\)](#)
- [ピックリスト値グループの設定プロセス \(ページ 1299\)](#)
- [ピックリスト値グループの作成 \(ページ 1300\)](#)

## Customizing Related Item Layouts

You can customize page layouts to improve the look-and-feel of Oracle CRM On Demand. The layout functionality for related items allows you to customize a related-list layout for most record types to show the specified fields. You can select fields from related lists and some parent fields. You can select which fields that you want to appear, and you can specify the order of the fields that meets your business needs. However, you cannot select the number of rows that are displayed.

For certain related items, you can optionally select any field that is available in the Sort by drop-down list and specify the sort order (ascending or descending) for the records. For a list of these related items and details of the fields that you can select for sorting, see [Support for the Sort Feature for Related Items \(ページ 1232\)](#).

**CAUTION:** Specifying a sort field can affect performance.

**NOTE:** You cannot customize the layout for the Teams related information section for most of the record types that support teams.

企業プロフィールで[タブの拡張ビューの有効化]オプションが選択されている場合は、拡張ビューをサポートしている関連情報セクションのカスタムデフォルトフィルターを指定できます。For more information, see [Managing Default Filter Criteria for Related Items \(参照 関連項目のデフォルトフィルター基準の管理 ページ 1234\)](#).

### List Add Feature

If the related information section supports the List Add feature, then the Enable List Add check box is available in Step 2 of the Related Information Layout Wizard. If you select this check box, then users can add multiple records to the related information section at one time. For a list of the related information sections that support the List Add feature, see [Support for the List Add Feature \(ページ 1230\)](#).

**NOTE:** The Enable List Add check box is not available in the Recipients related information layout for the Campaign record type and the Invitees related information layout for the Event record type. The List Add feature is always enabled in these related information sections, and you cannot disable it.

Note the following points regarding the List Add feature:

- The List Add feature does not support the creation of integration events through workflow actions. Similarly, the List Add feature does not support modification tracking. If your company needs to create integration events when records are linked or unlinked, or needs to track run-time modifications to records, then do not enable the List Add feature.
- The following requirements apply except in the case of the related information sections for Custom Objects 01 through 03:
  - If there are any required fields on the relationship between the main record and the linked record other than the field that creates the relationship between the records, then for the List Add feature to work, you must specify a default value for those required fields. For example, on the relationship between a certification record and a related certification record, Relationship is a required field. If a user clicks Add to link a single related certification record to a certification record, then the user can select a value for the Relationship field. However, if the user clicks List Add to link multiple related certification records to the certification record at one time, then the user cannot select a value for the Relationship field. If you do not specify a default value for the Relationship field in the Related Certification record type, then the user sees an error message when they try to link related certification records to a certification record using the List Add feature.
  - The access profiles for the users who use the List Add feature must allow the users the appropriate level of access to the related record types. If the related record type is an intersection between the main record type and another primary record types, and if the intersection between the record types is exposed, then you must give the user read access to the second primary record type in the related information access settings for the main record type. For example, in the Accreditation Certification record type, the intersection between the Accreditation and Certification record types is exposed. Therefore, for the List Add feature to work in the Accreditation Certification related information section on an accreditation record, users must have read access to the related Certification record type on the Accreditation record type.
- The search layout for the related record type determines which fields are shown in the list of records that opens when a user clicks List Add in a related information section. For more information, see [Managing Search Layouts \(ページ 1265\)](#).

**Before you begin.** To perform this procedure, your role must include the Customize Application privilege.

The following procedure describes how to customize the related item layout.

### **To customize the related item layout**

- 1 In the upper-right corner of any page, click the Admin global link.
  - 2 Click Application Customization.
  - 3 In the Record Type Setup section, click the link for the record type that you want.
  - 4 In the Page Layout Management section, click the Related Information Layout link that you want for the record type that you selected.  
The Related Information Section page appears.
  - 5 In the Related Information Setup section, select the related information type that you want to customize.  
The Related Information Layout page for the selected related information type appears.
- NOTE:** The items in the Related Information Setup section vary depending on which record type you select.
- 6 Do one of the following:
    - Click Edit to modify an existing layout.

- Click New Layout to create a new layout.
- Click Copy to copy an existing layout.

The Related Information Layout Wizard is displayed and guides you through the process.

- 7 In Step 1 Layout Name, enter a name for the layout and a description (optional), and click Next.
- 8 In Step 2 Field Setup, select fields from the available Fields list, and click the up and down arrows, next to the Selected Fields list, to organize the fields in the order that you want.

The maximum number of fields for a layout is 20. If you select more than 20 fields, then an error appears when you try to save the layout.

- 9 (Optional) If the Sort by option is available, then you can select a sort field and specify whether the records are to be sorted in ascending or descending order.

**NOTE:** If you do not select a sort field, then the default sort field and sort order are used.

The sort criteria apply both where the related information sections are displayed as tabs and where they are displayed as lists. The field selected in the Sort by drop-down list is used for sorting even if that field is not available in the Selected Field list. For example, if you select Created: Date in the Sort by drop-down list for the Opportunities related information section, then all opportunities are sorted by created date, even if the Created: Date field is not available in the Selected Fields list.

- 10 (Optional) If you want to allow users to add multiple related records to the related information section at one time, then select the Enable List Add check box.
- 11 Click Finish.

### Support for the List Add Feature

The List Add feature allows users to add multiple records to a related information section at one time. The following table lists the related information sections that support the List Add feature.

Parent Record Type	Related Information Sections
Account	Account Events
Accreditation	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Accreditation Certifications</li> <li>■ Accreditation Products</li> <li>■ Accreditation Product Product Categories</li> <li>■ Accreditation Solutions</li> <li>■ Related Accreditations</li> </ul>
Business Plan	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Plan Contacts</li> <li>■ Plan Opportunities</li> </ul>
Campaign	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Partner Campaigns</li> <li>■ Recipients</li> </ul>
Certification	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Accreditation Certifications</li> <li>■ Certification Courses</li> <li>■ Certification Exams</li> <li>■ Certification Product Product Categories</li> <li>■ Certification Products</li> <li>■ Certification Solutions</li> <li>■ Related Certifications</li> </ul>
Contact	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ HCP Contact Allocations</li> <li>■ Plan Contacts</li> </ul>

Parent Record Type	Related Information Sections
Course	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Certification Courses</li> <li>■ Course Partners</li> <li>■ Course Product Product Categories</li> <li>■ Course Products</li> <li>■ Course Solutions</li> <li>■ Related Courses</li> </ul>
Custom Objects 01, 02, and 03	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Accounts</li> <li>■ Campaigns</li> <li>■ Contacts</li> <li>■ Dealers</li> <li>■ Events</li> <li>■ Funds</li> <li>■ Households</li> <li>■ Leads</li> <li>■ Opportunities</li> <li>■ Partners</li> <li>■ Portfolios</li> <li>■ Vehicles</li> </ul>
Deal Registration	Deal Registration Product Revenues
Event	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Account Events</li> <li>■ Invitees</li> <li>■ Lead Events</li> <li>■ Opportunity Events</li> </ul>
Exam	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Certification Exams</li> <li>■ Exam Partners</li> <li>■ Exam Product Product Categories</li> <li>■ Exam Products</li> <li>■ Exam Solutions</li> <li>■ Related Exams</li> </ul>
Financial Account	Financial Account Holdings
Financial Product	Financial Account Holdings
Lead	Lead Events
Opportunity	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Opportunity Events</li> <li>■ Plan Opportunities</li> </ul>
Partner	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Course Partners</li> <li>■ Exam Partners</li> <li>■ Partner Campaigns</li> </ul>
Sample Request	Sample Request Items

Parent Record Type	Related Information Sections
Solution	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Accreditation Solutions</li> <li>■ Certification Solutions</li> <li>■ Course Solutions</li> <li>■ Exam Solutions</li> </ul>

For information about enabling the List Add feature, see [Customizing Related Item Layouts \(ページ 1228\)](#).

### Support for the Sort Feature for Related Items

The following table shows the parent record type and related item combinations for which you can optionally select a sort field and specify the sort order (ascending or descending). The table also lists the fields that are available for you to select.

Parent Record Type	Related Item	Sort Fields
Account	Assets	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Product Name</li> <li>■ Serial #</li> <li>■ Status</li> </ul>
	Completed Activities	Due Date
	Contacts	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Last Name</li> <li>■ Primary Contact</li> </ul>
	Open Appointments	Start Time
	Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Close Date</li> <li>■ Created: Date</li> <li>■ Modified: Date</li> <li>■ Opportunity Name</li> </ul>
	Service Requests	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Created: Date</li> <li>■ Service Number</li> </ul>
Campaign	Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Close Date</li> <li>■ Created: Date</li> <li>■ Modified: Date</li> <li>■ Opportunity Name</li> </ul>

Parent Record Type	Related Item	Sort Fields
Contact	Accounts	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Last Name</li> <li>■ Primary Contact</li> </ul>
	Assets	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Product Name</li> <li>■ Serial #</li> <li>■ Status</li> </ul>
	Completed Activities	Due Date
	Open Appointments	Start Time
	Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Close Date</li> <li>■ Created: Date</li> <li>■ Modified: Date</li> <li>■ Opportunity Name</li> </ul>
	Service Requests	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Created: Date</li> <li>■ Service Number</li> </ul>
Custom Objects 01 through 03	Assets	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Product Name</li> <li>■ Serial #</li> <li>■ Status</li> </ul>
	Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Close Date</li> <li>■ Created: Date</li> <li>■ Modified: Date</li> <li>■ Opportunity Name</li> </ul>
Custom Objects 04 through 40	Assets	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Product Name</li> <li>■ Serial #</li> <li>■ Status</li> </ul>
Dealer	Contacts	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Last Name</li> <li>■ Primary Contact</li> </ul>
	Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Close Date</li> <li>■ Created: Date</li> <li>■ Modified: Date</li> <li>■ Opportunity Name</li> </ul>
Objective	Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Close Date</li> <li>■ Created: Date</li> <li>■ Modified: Date</li> <li>■ Opportunity Name</li> </ul>

Parent Record Type	Related Item	Sort Fields
Opportunity	Assets	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Product Name</li> <li>■ Serial #</li> <li>■ Status</li> </ul>
	Completed Activities	Due Date
	Contacts	Last Name
	Open Appointments	Start Time
	Sub-Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Close Date</li> <li>■ Created: Date</li> <li>■ Modified: Date</li> <li>■ Opportunity Name</li> </ul>
Partner	Contacts	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Last Name</li> <li>■ Primary Contact</li> </ul>
Partner Program	Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Close Date</li> <li>■ Created: Date</li> <li>■ Modified: Date</li> <li>■ Opportunity Name</li> </ul>
Service Request	Completed Activities	Due Date
	Open Appointments	Start Time

### 関連項目のデフォルトフィルター基準の管理

企業プロフィールで[タブの拡張ビューの有効化]オプションが選択されている場合は、拡張ビューをサポートしている関連情報セクションのカスタムデフォルトフィルターを指定できます。関連情報セクションのフィルターを定義した場合、そのフィルターは、次の両方があるときに、ユーザーが親レコードの[詳細]ページを開くと適用されます。

- ユーザーが関連情報セクションのタブ形式を使用すること。
- 関連レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた検索レイアウトで、フィルターに使用するフィールドが使用可能な検索フィールドであること。

ユーザーはデフォルトフィルターをクリアできます。ただし、ユーザーがレコードの[詳細]ページから移動した後に戻ると、カスタムデフォルトフィルターが再度適用されます。

カスタムデフォルトフィルターの基準を指定するとき、次の考慮事項に注意してください。

- 特定の親レコードタイプの関連レコードタイプには、1つのフィルターのみが存在できます。関連レコードタイプの個別のレイアウトに異なるフィルターを指定することはできません。
- ユーザーが関連情報タブを開くと、フィルターがパフォーマンスに影響する場合があります。関連情報セクションが[詳細]ページの最初のタブである場合は、ユーザーがレコードの[詳細]ページを開くと、パフォーマンスに影響する場合があります。
- フィルターに選択したフィールドが、レコードタイプの関連情報セクションのレイアウトにない場合、ユーザーの役割においてフィルターフィールドが関連レコードタイプの検索レイアウトで使用可能な検索フィールドであるときは、実行時にフィールドが関連情報セクションに追加されます。

- 特定のフィールドは、検索中およびリストの並べ替え時のパフォーマンスを向上させるために最適化されます。これらの最適化されたフィールドは、フィルターフィールドとして使用できるフィールドのリストに緑色のテキストで表示されます。ベストプラクティスとして、これらのフィールドのいずれかをフィルターに使用します。
- フィルターに選択したフィールドがピックリストフィールドでない場合は、入力したフィルター値はユーザー言語で格納され、翻訳されません。ユーザーが関連レコードのリストを開くと、フィルター済みリストを開くユーザーの言語に関係なく、フィルターに入力した値でレコードがフィルターされます。デフォルトフィルター基準でのピックリストフィールドの使用については、このトピックの「デフォルトフィルター基準でのピックリストフィールドについて」の項を参照してください。
- フィルターの現在のユーザーのロケールに形式が依存するフィールドを使用する場合は、形式に関係なく、フィルター値と一致するレコードが検索によって返されます。たとえば、フィルターに日付フィールドを使用する場合、関連レコードのリストを表示するユーザーに対してその日付がどのような形式になるかに関係なく、フィルターフィールドの日付が指定した日付と一致するレコードが検索によって返されます。
- フィルター基準を満たすレコードの検索では、大文字小文字が区別されます。

### デフォルトフィルター基準でのピックリストフィールドについて

フィルターにピックリストフィールドを選択し、フィルター条件に 1 つ以上の値を指定する必要がある場合、[ルックアップ]アイコン(虫めがね)を使用して値を選択するか、値を直接入力することができます。

[等しい]、[すべての値を含む]、[どの値も含まない]および[等しくない]の条件に対して、フィルター基準を指定すると次の動作が適用されます。

- [ルックアップ]アイコンを使用してピックリスト値を選択した場合、または自分の言語で既存のピックリスト値と厳密に一致する値を入力した場合、検索に対してピックリスト値の言語独立コード(LIC)が保存されます。ユーザーが関連レコードのリストを開くと、保存された LIC が Oracle CRM On Demand によってピックリスト値の LIC と比較され、ユーザーの言語での LIC に対応するピックリスト値が使用されて関連レコードのリストがフィルター処理されます。
- ユーザー言語で既存のピックリスト値と厳密には一致しない値を入力した場合は、入力した値が検索に対して保存されます。値はユーザー言語で保存されます。ユーザーが関連レコードのリストを開くと、入力した値が Oracle CRM On Demand によってピックリスト値の LIC と比較されます。フィルター済みリストを開くユーザーの言語に関係なく、フィルターに入力した値でレコードがフィルターされます。

[間]、[よりも多い]および[よりも少ない]の条件に対しては、フィルターに入力または選択した値が検索に対して保存されます。値はユーザー言語で保存されます。これらの条件の場合、入力した値が Oracle CRM On Demand によってピックリスト値の LIC と比較されます。

[少なくとも 1 つの値を含む]条件に対しては、フィルターに入力または選択した値が検索に対して保存されます。値はユーザー言語で保存されます。この条件の場合、入力した値が Oracle CRM On Demand によって値の LIC ではなくピックリスト値と比較されます。このため、デフォルトフィルターに[少なくとも 1 つの値を含む]条件を使用すると、ユーザー言語が異なるユーザーに対して予期しない動作となる場合があります。

フィルター基準およびフィルター値の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [フィルター条件について \(ページ 76\)](#)
- [フィルター値について \(参照 \[About Filter Values\]\(#\) ページ 80\)](#)
- [複数選択ピックリストの検索について \(参照 \[複数選択ピックリストの検索について\]\(#\) ページ 82\)](#)

次の手順では、関連レコードタイプのカスタムデフォルトフィルターの基準を指定する方法について説明します。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### 関連レコードタイプのカスタムデフォルトフィルターの基準を指定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]をクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、親レコードタイプのリンクをクリックします。  
たとえば、[コール詳細]ページにある関連情報セクションのレコードのリストに対するフィルターを指定する場合、[活動]をクリックします。

- 4 レコードタイプの[アプリケーションカスタマイズ]ページの[ページレイアウト管理]セクションで、関連レコードタイプの[関連情報レイアウト]リンクをクリックします。  
たとえば、[コール詳細]ページにある[担当者]関連情報セクションのレコードのリストに対するフィルターを指定する場合、[活動アプリケーションカスタマイズ]ページで[取引先訪問関連情報レイアウト]をクリックします。
- 5 [関連情報セットアップ]ページのタイトルバーで、デフォルトフィルター基準の管理をクリックします。
- 6 親レコードタイプの[デフォルトフィルタ基準]ページで、次のいずれかを実行します。
  - a 関連レコードタイプにフィルターがまだ存在しない場合は、新規デフォルトフィルター基準をクリックします。
  - b 関連レコードタイプにフィルターがすでに存在する場合は、次のようにフィルターのレコードレベルのメニューからオプションを選択します。
    - フィルターを編集する場合は、[修正]を選択します。
    - フィルターを削除する場合は、[削除]を選択します。
- 7 関連レコードタイプのフィルターを初めて設定する場合、デフォルトフィルター基準の編集ページの[関連レコードタイプ]フィールドで、関連レコードタイプを選択します。  
まだデフォルトフィルターが定義されていない関連レコードタイプのみを選択できます。  
**注:** 関連レコードタイプの既存のカスタムデフォルトフィルターを編集する際、[関連レコードタイプ]フィールドで別の関連レコードタイプを選択することはできません。別の関連レコードタイプのフィルターを作成するには、新しいフィルターを作成する必要があります。
- 8 [デフォルトフィルタ基準]セクションで、フィルターのフィールドを選択してから、フィルター条件を選択し、フィルター値を選択または入力します。
- 9 変更を保存します。

### カスタムレイアウト制限について

次のレイアウトタイプには特定の制限が適用されます。

- 静的ページレイアウト
- 動的ページレイアウト
- ホームページレイアウト
- 検索レイアウト

静的、動的およびホームページの各レイアウトタイプでは、カスタムレイアウト名に使用できる最大文字数(スペースを含む)は 50 です。検索レイアウトタイプでは、カスタムレイアウト名に使用できる最大文字数(スペースを含む)は 30 です。

デフォルトレイアウト(存在する場合)を含め、特定のレコードタイプにおける指定タイプのレイアウト名で、合計 30,000 文字を超える文字数を使用しないでください。これを超えると、役割管理ウィザードが正しく機能しません。この制限により、作成できるカスタムレイアウトの数が決定されます。レイアウト名が Oracle CRM On Demand に格納される場合、レイアウト名の格納に必要な合計文字数が次の値になるようカンマで区切られます。

1+(レイアウト名の長さ)

この場合、レイアウト名の長さはレイアウト名の文字数です。

レコードタイプについて作成できる指定タイプのレイアウト数を予想するには、一般的なレイアウト名で使用する文字数を決定してから、次の式を適用します。

$30000/[1+(\text{レイアウト名の長さ})]$

この式では、レイアウト名の長さは一般的なレイアウト名の文字数です。

たとえば、企業で通常、[取引先]レコードタイプの各静的カスタムページレイアウト名に 29 文字使用している場合、[取引先]レコードタイプについておよそ 1000 個の静的ページレイアウトを格納できます(30,000 を 30 で割った数)。ただし、レコードタイプのデフォルト静的ページレイアウトの名前に使用する文字は、制限全体の一部と見なされます。したがって、この例で[取引先]レコードタイプについて格納できる静的カスタムページレイアウトの数は、デフォルトページレイアウトの名前の長さに応じて、999 またはそれ以下となります。

同様に、企業で[取引先]レコードタイプの各ホームページレイアウト名に 29 文字使用している場合、[取引先]レコードタイプについて格納できるカスタムホームページレイアウトの数は、[取引先]レコードタイプのデフォルトホームページレイアウトの名前の長さに応じて、およそ 999 となります。

## Customizing Static Page Layouts

The right look and feel of an application is important for user adoption, and one way to achieve the right look and feel is by customizing page layouts. As part of the customizing process, you can:

- Add custom fields to the Edit, Detail, and Create forms.
- Make fields required on the Edit and Create forms.
- Add or hide sections on the Detail pages.

You can make sections unavailable (hidden) to your employees or you can make them available but hide them initially.

There are two methods of customizing page layouts. You can define static page layouts defining specific fields by role, or dynamic page layouts that change based on the type of record being created. Dynamic page layouts can also be assigned by role. The number of characters that you can use in page layout names is limited. For more information, see About Custom Layout Limits (参照 [カスタムレイアウト制限について](#) ページ 1236).

You can create new layouts for each record type and then assign a page layout for each record type to a user role. When a user with that role signs in, the user then sees any customized layout specific to each record type. For example, you can create two page layouts for opportunities: one simplified layout for service representatives showing only the most important fields and another layout for field sales representatives showing many more fields, and assign the different layouts to the different roles. Users who are not assigned the service representative or field sales representative roles continue to see the default layout for the Opportunity page. As another example, you can create two page layouts for contacts, such that the Account field is required when service representatives add new contacts, but not required when service managers add new contacts.

If you do not assign a custom page layout for a record type for a given role, the default page is used for that record type.

When customizing a page layout, you can determine:

- Which fields appear on the page
  - For custom fields to appear, you must add them to the page layouts. After that, users with roles to which the custom page layout is assigned will see the fields on the Edit page, Detail page, and Create form (in the Action bar).
- Where fields appear on the page
- Which fields are required
- Which fields are read-only
- Which fields must always appear on the layout, even if users personalize their field layout
- How many page sections appear and with which headings.
- Which linked record types are displayed in the related information sections on the Detail page.
  - For example, you might want linked contacts to appear on the Accounts Detail page.
- Which layout is used for each related information section.
- Which layout is used in the new record page when users create records from a list of related records of a given record type, provided that the related record type supports custom layouts for new record pages.

There are some exceptions for this feature. For example:

- Although you can select a layout for the new record pages for the Open Appointments and Open Tasks related information sections, these layouts will not be used when users create new appointments or new tasks from an Open Activities related information section.

- You cannot select a layout for the new record page for the Log a Call button on a list of completed activities.
- Users cannot create new records from some related information sections, such as the Audit Trail section. Therefore, you cannot select a layout for creating new records from those related information sections.

**NOTE:** You can also assign a layout for the new record page for each record type in the Role Management Wizard. For information about how Oracle CRM On Demand determines which layout is used in the new record page when users create records from a list of related records, and for details of how to create such layouts, see [Customizing Page Layouts for Creating New Records \(ページ 1244\)](#).

You can copy standard layouts, but you cannot edit or delete them. You can delete custom layouts, unless it is already assigned to a role or a dynamic layout.

### About Personalizing Page Layouts

ユーザー役割の[詳細ページのパーソナライズ - 関連情報]権限が有効になっている場合、ユーザーはレコードタイプの[詳細]ページで関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズできます。

ユーザー役割が次のように設定されている場合、ユーザーはレコードタイプの[詳細]ページで項目レイアウトをパーソナライズできます。

- 役割の[詳細ページのパーソナライズ - 項目]権限が有効になっています。
- カスタムページレイアウトは、レコードタイプの役割に割り当てられています。

For more information about personalized page layouts, see the following topics:

- [How Personalized Related Information Layouts Interact with Page Layouts for Roles \(参照 パーソナライズ関連情報レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 ページ 1288\)](#)
- [How Personalized Field Layouts Interact with Page Layouts for Roles \(参照 パーソナライズ項目レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 ページ 1291\)](#)

### Considerations for Fields in Page Layouts

When you design your page layouts, consider the following:

- Some record fields are important to report and forecast calculations. To enforce the consistent use of these fields, they are flagged as required. You cannot change the required flag on these fields when customizing a page layout. You also cannot remove them from a page layout.
- Removing fields from a page layout can have important implications for how the records are used. For example, if you remove the Status and Publish fields on solutions records, employees with that page layout cannot approve solutions or make them available to others.
- Addresses are grouped together so that the field and their labels reflect the naming convention for each country. Therefore, for some record types, you cannot separate out individual address lines. Instead, you must select the field that includes the group of address lines (a single address option). This option replaces the individual fields that you could select in releases earlier than Release 20, such as Street, City, Zip Code. For example, for leads, the field Billing appears on the Field Setup and Field Layout steps of the Page Layout assistant. The Billing field includes all the Billing Address fields.
- You can move standard and custom note fields in the Long Text Field(s) list on your page layout to other areas in your page layout.
- You can move the following fields to and from the Long Text field(s) list, and to and from other areas, in your page layout:

Record	Field Name
Account Address	Description
Address	Description

Record	Field Name
Address	Comments
Sales Assessment Template	Description
Activity	Next Call
Application	Existing Partnerships
Application	Expected Partnership Benefits
Application	Indexed Long Text
Asset	Description
Book	Description
Dealer Address	Description
Event	Description
Event	Session Details
Event	Test Objective
Fund	Description
Fund Request	Description
Household	Description
Invitee	Comments
Invitee	Session Detail
Messaging Plan Item	Synopsis
Messaging Plan Item	Speaker Notes
Messaging Plan Item	Audience

Record	Field Name
Messaging Plan	Audience
Messaging Plan	Comment
Messaging Plan	Description
Messaging Plan Item Relations	Audience
Messaging Plan Item Relations	Synopsis
Objective	Description
Objective	Target Audience
Account Call	Next Call
Account Call	Description
Appointment	Next Call
Appointment	Description
Attendee Call	Next Call
Attendee Call	Description
Contact Address	Acceptable Schedules
Contact Address	Description
Contact Call	Description
Contact Call	Next Call
Smart Call	Description
Smart Call	Next Call
Task	Description

Record	Field Name
Task	Next Call
Partner	Description
Partner Address	Description
Partner Program	Description
Product	Description
Product Indication	Description
Revenue	Description
Account Revenue	Description
Contact Revenue	Description
Opportunity Product Revenue	Description
Sample Disclaimer	Disclaimer Text
Sample Lot	Description
Sample Transaction	Comments
Service Request	Subject
Transaction Item	Description
Vehicle	Description
Vehicle Service History	Description

### Page Layouts and Lists

ユーザーが検索できるフィールド、リストに表示できるフィールド、およびエクスポートできるフィールドは、ページレイアウトと役割権限を使用して制限できます。ユーザーがレコードリストの作成や絞り込みを行い、高度な検索を使用してレコードを検索する際は、そのユーザーの役割に割り当てられている権限とページレイアウトによって、検索および表示できるフィールドが決まります。

ユーザーの役割に対して[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限が有効な場合は、レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた検索レイアウトで使用可能なすべての検索フィールドを検索できます。また、リストを作成または絞り込む場合、ユーザーは、検索で返されるレコードのリストにカラムとして表示するフィールドを選択できます。

**注:**企業の管理者が、[検索]および[リスト]のすべてのフィールド権限をユーザー役割の多くで使用可能にしないことをお勧めします。その権限が使用可能でない場合、企業で使用しないフィールドは検索およびリストのページに表示されません。これにより、不要な情報が削減され、ユーザーが最も必要なフィールドを表示することが容易になります。

ユーザーの役割に対して[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限が無効な場合は、次の基準を両方とも満たす場合のみ、フィールドを検索できます。

- レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた検索レイアウトで、フィールドが使用可能な検索フィールドであること。
- 該当するレコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた[詳細]ページレイアウトにフィールドが表示されていること。役割に動的ページレイアウトが定義されている場合は、少なくともその動的ページレイアウトの1つにフィールドが表示されている必要があります。

また、リストを作成または絞り込む場合は、レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた(動的ページレイアウトを含む)少なくとも1つの[詳細]ページレイアウトにフィールドが表示されている場合にのみ、ユーザーは、検索で返されるレコードのリストにカラムとして表示するフィールドを選択できます。この制約は、リスト内のエクスポートできるフィールドにも影響します。ユーザーの役割で[リスト - 表示されたフィールドのエクスポート]権限が有効で、[リスト - すべてのフィールドのエクスポート]権限が無効の場合は、リストに表示されているフィールドのみエクスポートできます。ユーザーはリスト内のレコードのすべてのフィールドをエクスポートすることはできません。

**注:** 親レコードの関連レコードのリストで[高度な検索]リンクから開始する高度な検索の場合、追加の考慮事項が、検索フィールドが使用できるかどうかおよび検索結果に表示可能なフィールドに適用されます。詳細は、「[関連レコードの高度な検索について \(ページ 94\)](#)」を参照してください。

**Before you begin.** To perform this procedure, your role must include the Customize Application privilege.

### To create a page layout

- 1 In the upper right corner of any page, click the Admin global link.
- 2 In the Application Customization section, click the Application Customization link.
- 3 In the Record Type Setup section, click the link for the required record type.
- 4 In the Page Layout section, click the required Page Layout link.
- 5 In the Page Layout list, do one of the following:
  - Click the Edit link for an existing layout to modify it.
  - Click the New Layout button to create a new layout.
  - Click the Copy link to copy an existing layout.

The Page Layout Wizard appears to guide you through the process.

**NOTE:** The number of steps in the Page Layout Wizard can differ depending on the Page Layout link you click.

- 6 In Step 1 Layout Name, enter a name for the layout and a description (optional).
- 7 In Step 2 Field Setup, select the field characteristics, as follows:
  - Select the Required check box for any fields that you want to make required.

**注:** ユーザーは、タイプがチェックボックスである、[必須]のマークが付いたフィールドを選択する必要があるわけではありません。チェックボックスフィールドの値を True にする(つまり、チェックボックスをオンにする)場合は、チェックボックスフィールドのフィールド検証ルールを使用する必要があります。詳細については、「[フィールド管理について \(ページ 1173\)](#)」を参照してください。

- Select the Read Only check box for any fields that you want to make read only.
- Select the Always On Layout check box for any fields that you do not want users to be able to remove from their layout.

**NOTE:** When you create a new page layout, the Always On Layout check box is selected by default and is read-only for any field that is configured as a required field, unless a default value is configured for the

field. If a default value is configured for a required field, then the Always On Layout check box is selected, but you can deselect it. It is also recommended that you select the Always On Layout check box for any fields that are configured as conditionally required. And, if you use or plan to use a dynamic page layout for the record type, then it is recommended that you select the Always On Layout check box for the picklist field that drives the dynamic layout.

For information about the Conditionally Required check box, see About Conditionally Required Fields (参照 [条件付き必須フィールドについて ページ 1188](#)).

8 In Step 3 Field Layout, you can:

- Move fields from the *record type* Available Fields list to various sections of the *record type* Arrange Page Layout area.

Make sure you move the custom fields and the industry-specific fields you want to add to the forms. Also, if any of the fields for which you selected the Always On Layout check box in Step 2 are not already on the layout, then add them to the layout.

**CAUTION:** Unless a default value is configured for a required field, the required field must be on the page layout. Otherwise, anyone with that layout will be unable to create or edit a record of that type. 必須フィールドにデフォルト値が設定されている場合は、ページレイアウトに必須フィールドをオプションで表示できます。同様に、関連するページレイアウトにすべての条件付き必須フィールドが表示されていることを確認する必要があります。そうしないと、これらのフィールドが必須になったときに、ユーザーが値を入力できません。

- Remove the Description field from your page layout or move the Description field to another area on your page layout.
- Rearrange the information.

**NOTE:** These changes affect all the forms for that record type when a user with an appropriate role views the pages. However, if you update the field layout after a user personalizes the field layout for the record type, then the changes do not apply to the personalized layout. Some fields include a group of fields or multi-line fields. Avoid moving those fields around because the information itself might overlap other fields in the final layout. For this reason, the application does not allow you to move multi-line text fields, such as Description. The application uses an address template that provides the fields specific to each country. For more information, see About Countries and Address Mapping (参照 [国と住所のマッピングについて ページ 1578](#)).

9 In Step 4 Related Information, you can:

- Add sections or remove sections that appear on the Detail pages. The sections are the areas where users can link records to the current record.

For example, if you do not want employees to be able to link products to opportunities, make sure the Products section does not appear in the Displayed or Available Information box.

**NOTE:** Users can change these default settings through the Edit Layout link on the Detail page for their application. After users have edited their personal layouts, they do not see new changes to the related information made by the company administrator until they edit their layout another time.

- Change the order of the sections on the Detail pages.

**NOTE:** These changes affect the Detail pages for that record type when a user with an appropriate custom role views the pages.

10 (Optional) In Step 5 Related Information Layout, you can:

- In the Related Information Layout field, select the appropriate related information layout for each of the related information sections on the page.

**NOTE:** The default layout for each related information section is the standard one. If you have created custom related information layouts already, you can select them from the list. For more information about creating related information layouts, see [Customizing Related Item Layouts \(ページ 1228\)](#).

- In the New Record Layout Name field, select a layout to be used in the new record page when users create records from a list of related records, for each of the related record types that support custom layouts for new record pages.

Administrators can create custom layouts for new record pages. If any custom layouts for new record pages have been created for the related record type, then you can select a custom layout from the list.

11 Click Finish.

12 Assign the page layout for this record type to user roles as required, see Adding Roles (参照 [役割の追加](#) ページ 1363).

## Customizing Page Layouts for Creating New Records

For many record types, you can create and customize page layouts to be used in the pages where users enter information for new records. For these layouts, you can improve the look-and-feel of Oracle CRM On Demand, allowing users to view only the most relevant and the most frequently used fields for a record type.

In the New Record Layout page you can select which fields appear in the layout, which fields are required, which fields are read-only, and you can rearrange the order of the fields in the layout to meet your business needs.

You can copy or edit an existing layout and then modify it to your requirements.

**NOTE:** The number of characters that you can use in layout names is limited. For more information, see About Custom Layout Limits (参照 [カスタムレイアウト制限について](#) ページ 1236).

After you create a layout for a new record page, you can use the Role Management Wizard to assign the layout to the user roles that need to use that layout. When you do so, you can also optionally specify that the layout is to be used only when a user creates a record through the Action bar or the global header. For more information about assigning layouts for new record pages to roles, see Adding Roles (参照 [役割の追加](#) ページ 1363).

### Layouts for New Record Pages for Related Information Sections

In addition to assigning layouts for new record pages to roles, you can also use the Page Layout wizard to assign layouts for creating records from a list of related records. For example, if you want users to see one layout when they create a lead from the list of related leads on the Account Detail page, and a different layout when they create a lead from the list of related leads on the Contact Detail page, then you can create two custom layouts for new record pages for the Lead record type, and assign the one of the layouts to the Leads related information section in the Detail page layout for the Account record type and the other layout to the Leads related information section in the Detail page layout for the Contact record type.

The following table shows how Oracle CRM On Demand determines which layout is to be used in the new record page when users create records of a given record type from a list of related records.

Custom New Record Page Layout is Selected for the Related Record on the Page Layout for the Main Record	Custom New Record Page Layout is Selected for the Related Record on the Role	Quick Links Only Check Box is Selected for the Related Record on the Role	Layout Used for Creating New Related Records
Yes	No	Not applicable	The new record page layout selected for the related record on the page layout for the main record
Yes	Yes	Yes	The new record page layout selected for the

Custom New Record Page Layout is Selected for the Related Record on the Page Layout for the Main Record	Custom New Record Page Layout is Selected for the Related Record on the Role	Quick Links Only Check Box is Selected for the Related Record on the Role	Layout Used for Creating New Related Records
			related record on the page layout for the main record
Yes	Yes	No	The new record page layout selected for the related record on the page layout for the main record
No	Yes	No	The new record page layout selected for the related record on the role
No	Yes	Yes	The Detail page layout selected for the related record on the role, unless the user has personalized their Detail page layout, in which case the personalized layout is used
No	No	Not applicable	The Detail page layout selected for the related record on the role, unless the user has personalized their Detail page layout, in which case the personalized layout is used

The following procedure describes how to create or modify a layout for creating new records.

#### **To create or modify a layout for creating new records**

- 1 In the upper-right corner of any page, click the Admin global link.
- 2 In the Application Customization section, click the Application Customization link.
- 3 In the Record Type Setup section, click the link for the required record type.
- 4 In the Page Layout Management section, click the *record type* New Record Layout link.
- 5 In the New Record Layout page, do one of the following:
  - Click Edit or Copy to modify an existing layout.
  - Click the New Layout button to create a new layout.
 The Page Layout Wizard appears to guide you through the process.
- 6 In Step 1 Layout Name, enter a name for the layout, and a description if required.
- 7 In Step 2 Field Setup, select the field characteristics, as follows:
  - Select the Required check box for any fields that you want to make required.

**NOTE:** Users are not compelled to select a field of type check box field that are marked as Required. If you want the check box field to have a value of True (that is, you want the check box to be selected), then you must use field validation rules on the check box field. For more information, see About Field Management (参照 [フィールド管理について ページ 1173](#)).

- Select the Read Only check box for any fields that you want to make read only.

For information about the Conditionally Required check box, see About Conditionally Required Fields (参照 [条件付き必須フィールドについて ページ 1188](#)).

8 In Step 3 Field Layout, you can:

- Move fields from the Available record type Fields list to various sections of the Arrange *record type* Page Layout area.

Make sure you move the custom fields and the industry-specific fields you want to add to the page layout.

**CAUTION:** Unless a default value is configured for a required field, the required field must be on the page layout. Otherwise, anyone with that layout will be unable to create a record of that type. 必須フィールドにデフォルト値が設定されている場合は、ページレイアウトに必須フィールドをオプションで表示できます。同様に、関連するページレイアウトにすべての条件付き必須フィールドが表示されていることを確認する必要があります。そうしないと、これらのフィールドが必須になったときに、ユーザーが値を入力できません。

- Remove the Description field from your page layout or make sure the Description field is in the Long Text Field(s) section of your page layout.
- Rearrange the information by moving the fields between sections, as required.

**NOTE:** These changes affect all the forms for that record type when a user with an appropriate role views the pages. Some fields include a group of fields or multi-line fields. Avoid moving those fields around as the information itself might overlap other fields in the final layout.

9 Click Finish.

**NOTE:** After you add a layout to the application, you need to make it available to a user role before users can see it. For more information on adding and modifying user roles, see Adding Roles (参照 [役割の追加 ページ 1363](#)).

## フィールドセクションタイトルの名前変更

レコードの編集および詳細ページでは、フィールドはセクションにグループ化されています。ユーザーが使い慣れた用語を使用するために、編集および詳細ページでフィールドのグループの上に表示されるタイトルの名前を変更できます。[取引先ホームページ]では、たとえば、[主要取引先情報]を[取引先プロフィール]に変更できます。

標準レイアウト内のセクションの名前を変更することはできません。カスタムレイアウトを作成し、そのレイアウト内でセクションの名前を変更する必要があります。

フィールドのないセクションは、詳細ページには表示されません。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### セクションの名前を変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [ページレイアウト]セクションで、必要なページレイアウトリンクをクリックします。
- 5 [レコードタイプページレイアウト]ページで、[セクションを編集]をクリックします。
- 6 [翻訳言語]ドロップダウンリストから企業のプライマリ言語を選択します。

- 7 [表示名]に、使用する名前を入力します。
- 8 (オプション)更新した名前を、企業で有効にした他の言語に翻訳する必要があることを示すには、[翻訳]チェックボックスをオンにします。  
**注:** この更新した名前を他の有効な言語で表示する場合は、[翻訳]チェックボックスをオンにします。他の言語では(またはこのページの[翻訳]ドロップダウンリストから他の言語を選択した場合は)、翻訳した名前を手動で入力するまでは、更新された名前は括弧で囲まれた青いテキストで表示されます。これは、翻訳する必要がある用語を追跡する場合に役立ちます。  
 [翻訳]チェックボックスをオンにしないと、前の表示名のままになり、ここで行った変更は反映されません。
- 9 新しい名前の翻訳を手動で入力するには、次の操作を行います。
  - a [翻訳言語]ドロップダウンリストから、翻訳を入力する言語を選択します。
  - b 翻訳した名前を適切な[表示名]フィールドに入力し、[保存]をクリックします。
  - c リンクをクリックして更新したフィールドページに戻り、必要に応じて言語をもう一度選択します。  
 翻訳した名前が[表示名]カラムに黒いテキストで表示されます。

## カスタム Web アプレットについて

カスタム Web アプレットを使用すると、外部 Web コンテンツ、レポートおよびダッシュボードを Oracle CRM On Demand の次の場所に埋め込むことができます。

- グローバル Web アプレットの場合:
  - アクションバー

**注:** リリース 27 以降の場合、これはグローバルヘッダー内のグローバル Web アプレットを言及している場合もあり、アクションバーおよびグローバルヘッダーのレイアウトの一部として設定できます。

- ホームページ (個人)
- レコードタイプ Web アプレットの場合:
  - レコードタイプのホームページ
  - [詳細]ページ

**注:** Oracle CRM On Demand でのカスタマイズコードの使用に適用される考慮事項の詳細は、「[Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用するお客様についての重要な考慮事項 \(ページ 1303\)](#)」を参照してください。

様々なタイプの Web コンテンツを埋め込むことができる、5 種類の Web アプレットを作成できます。

- **ダッシュボード。**ダッシュボードを埋め込むのに使用されます。
- **フィード。**RSS フィードを埋め込むのに使用されます。たとえば、[ホームページ(個人)]にニュースフィードを埋め込むことができます。

**注:**RSS 2.0 標準のみサポートされています。

- **HTML。**HTML コードを埋め込むのに使用されます。たとえば、この Web アプレットを使用して、Google マップなどの外部ソースからウィジェットを埋め込むことができます。
- **レポート。**レポートを埋め込むのに使用されます。
- **URL。**指定された URL で使用可能なコンテンツを Oracle CRM On Demand 内のアプレットに埋め込むのに使用されます。たとえば、[見込み客詳細]ページのカスタム Web アプレットに、その見込み客の名前を調べるための Google 検索を表示できます。Oracle CRM On Demand の URL の標準化の詳細は、「[URL の標準化について \(ページ 1293\)](#)」を参照してください。

**注:** URL を使用して、レポートまたはダッシュボードを URL タイプのカスタム Web アプレット、Web タブまたは Web リンクに埋め込むことができますが、この機能は完全にサポートされているわけではありません。アップグレード後に URL が機能しない場合があります。Oracle CRM On Demand でレポートおよびダッシュボードを埋め込める場所の詳細は、「[Oracle CRM On Demand へのレポートおよびダッシュボードの埋め込みについて \(ページ 1207\)](#)」を参照してください。

Web アプレットは[ページレイアウト]リンクが表示される、すべてのレコードタイプに追加できます。

カスタム Web タブではなく、カスタム Web アプレットを作成することには、次の 2 つの利点があります。

- [見込み客詳細]などのページに表示されるカスタム Web アプレットにより、詳細ページのデータを関連性のある他のデータと一緒に表示できます。一方、Web タブを使用して外部データが表示される場合は、その Web タブをクリックすると、詳細ページから Web タブページに移動します。
- 企業には、ポートフォリオホールディングなど、表示する情報が大量に存在する場合があります。カスタム Web アプレットを使用すれば、Oracle CRM On Demand アプリケーションに情報をロードしなくても、別の Web サイトからの大量のデータを表示できます。大量のデータを Oracle CRM On Demand にロードするには、膨大な数のデータカラムを管理するため統合ツールが必要になります。

### カスタム Web アプレットの制限

レイアウトウィザードに表示できるカスタム Web アプレットの最大数は 200 です。この制限は、[ホームページ (個人)]、レコードタイプのホームページと詳細ページおよび[アクション]バーのレイアウトウィザードに適用されます。カスタムホームページのレポートは、レコードタイプのホームページおよび[ホームページ (個人)]のカスタム Web アプレットの数に含まれています。

この制限は、アプリケーションでエンドユーザーに表示されるレイアウトに加え、管理者がレイアウトの作成および編集に使用するレイアウトウィザードにも影響する可能性があります。1 つの場所 (つまり、[ホームページ (個人)]、レコードタイプのホームページまたは詳細ページ、または[アクション]バー)に 200 を超えるカスタム Web アプレットが作成された場合は、次回その場所のレイアウトを編集するときに、レイアウトウィザードには、最近変更された 200 のカスタム Web アプレットが表示されます。残りのカスタム Web アプレットは、これらのアプレットが以前に表示対象アプレットのリストまたは使用可能なアプレットのリストに含まれていたとしても表示されません。レイアウトへの変更を保存すると、アプレットがレイアウトにデフォルトで表示されていた場合や、ユーザーがそれらのレイアウトに追加可能であった場合も、そのレイアウトに対して役割が割り当てられているエンドユーザーは、ウィザードで使用可能でなかったアプレットは使用できなくなります。

### 関連情報

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [レコードタイプの Web アプレットの作成 \(ページ 1249\)](#)
- [グローバル Web アプレットの作成 \(ページ 1301\)](#)
- [ダッシュボード Web アプレットの作成 \(ページ 1258\)](#)
- [HTML Web アプレットの作成 \(ページ 1254\)](#)
- [レポート Web アプレットの作成 \(ページ 1257\)](#)
- [RSS フィード Web アプレットの作成 \(ページ 1251\)](#)
- [URL Web アプレットの作成 \(ページ 1255\)](#)
- [RSS フィード Web アプレットの設定例 \(ページ 1259\)](#)
- [Web アプレット名およびカスタムレポート名の翻訳 \(参照 \[Web アプレットおよびカスタムレポート名の翻訳\]\(#\) ページ 1261\)](#)
- [ユーザーに対するカスタマイズされたコードの無効化について \(ページ 1248\)](#)

### ユーザーに対するカスタマイズされたコードの無効化について

Oracle CRM On Demand のユーザーに対して技術的な問題をトラブルシューティングする場合、そのユーザーのカスタム Web アプレットおよびすべてのカスタム HTML ヘッド追加のカスタマイズされたコードなど、すべてのカスタマイズされたコードを無効にする場合があります。カスタマイズされたコードが無効になっているときに問題が発生しなくなった場合、カスタマイズされたコードが問題の原因になっている可能性があります。また、Oracle に連絡すると、問題のトラブルシューティングに役立てるためにすべてのカスタマイズされたコードを無効にするよう求められることがあります。

ユーザーのプロファイルのカスタマイズされたコードの有効化フィールドを使用すると、管理者はそのユーザーのカスタマイズされたコードをすべて無効にすることができ、ユーザーのカスタマイズされたコードインジケータを有効にすることもで

きます。カスタマイズされたコードインジケータがユーザーに有効になっている場合、ユーザーが Oracle CRM On Demand でアクセスする各ページの下部に次のメッセージのいずれかが表示されます。

- **有効なカスタマイズされたコード。**現在のページでカスタマイズされたコードが検出され、有効になっています。
- **検出されないカスタマイズされたコード。**カスタマイズされたコードは現在のページで検出されていません。
- **無効なカスタマイズされたコード。**現在のページにカスタマイズされたコードが検出されていますが、カスタマイズされたコードは無効になっています。

カスタマイズされたコードの有効化フィールドで使用可能なオプションの詳細は、「ユーザーフィールド (参照 [User Fields](#) ページ 1333)」を参照してください。

**注:** カスタマイズされたコードの有効化フィールドをユーザーの役割の[ユーザー所有者]ページレイアウトに追加した場合、その役割を持つユーザーはカスタマイズされたコードを無効にし、自分自身のカスタマイズされたコードインジケータを有効にできます。

### ソースコードのカスタマイズされたコードについて

カスタマイズされたコードがページで有効になっている場合、カスタマイズされたコードは、カスタマイズされたコードの開始と終了をマークするコメントとともにページのソースコードで表示できます。カスタマイズされたコードがページで無効になっている場合、カスタマイズされたコードはページのソースコードに含まれません。かわりに、ソースコードには、カスタマイズされたコードが無効になっていることを示すコメントが含まれています。

### レコードタイプの Web アプレットの作成

ホームページまたはレコードタイプの[詳細]ページに表示されるカスタム Web アプレットを作成して、外部 Web コンテンツを埋め込むことができます。レポートおよびダッシュボードをレコードタイプのホームページおよび[詳細]ページのカスタム Web アプレットに埋め込むこともできます。

Web アプレットを作成したら、ホームページまたは[詳細]ページのページレイアウトに追加する必要があります。そのページレイアウトをユーザーに表示するには、適切なユーザー役割に割り当てる必要があります。

**作業前の準備。**次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]および[カスタム Web アプレットの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。企業プロフィールで[Web アプレットに対する言語翻訳サポートの有効化]チェックボックスをオンにすると、[翻訳言語]フィールドで選択されている言語が企業のデフォルト言語の場合のみ、アプレットを作成できます。

### 新しい Web アプレットを作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [ページレイアウト管理]セクションで、必要な[レコードタイプ Web アプレット]リンクをクリックします。
- 5 [レコードタイプアプレット]リストで、[新規]をクリックします。
- 6 [Web アプレット]ページで、次のフィールドを入力します。

フィールド	コメント
名前	名前を入力します。名前フィールドの値が、[関連情報]セクションのタイトルバーに表示されます。

フィールド	コメント
翻訳	<p>このチェックボックスは、企業プロファイルの[Web アプレットに対する言語翻訳サポートの有効化]チェックボックスがオンの場合のみ使用できます。アプレットを初めて作成する場合、[翻訳]チェックボックスがオンになり、読み取り専用になります。[翻訳]チェックボックスは、既存のアプレットを更新する場合のみ有効です。また、アプレットを編集する前に、アプレットの[翻訳言語]フィールドで企業のデフォルト言語以外の言語を選択した場合、[翻訳]チェックボックスは読み取り専用になります。カスタム Web アプレット名の翻訳の詳細は、「Web アプレット名およびカスタムレポート名の翻訳 (参照 <a href="#">Web アプレットおよびカスタムレポート名の翻訳</a> ページ 1261)」を参照してください。</p> <p>企業のデフォルト言語で既存のカスタム Web アプレットの名前を変更する場合は、次のように[翻訳]チェックボックスを使用します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 翻訳した名前を更新された名前に置換するには、[翻訳]チェックボックスをオンにします。</li> <li>■ 翻訳した名前を変更しないままにするには、[翻訳]チェックボックスをオンにしません。</li> </ul>
場所	<p>外部コンテンツ、レポートまたはダッシュボードをホームページに表示するか、[詳細]ページに表示するかどうかに応じて、[ホームページ]または[詳細ページ]を選択します。</p>
カラム	<p><b>注:</b>このフィールドは、[場所]値が「ホームページ」の場合のみ使用できます。</p> <p>[カラム]メニューからシングルまたはダブルを選択して、アプレットの幅を指定します。</p>

次のトピックで説明するように、必要なアプレットのタイプに応じてフィールドに情報を入力します。

- [ダッシュボード Web アプレットの作成 \(ページ 1258\)](#)
- [HTML Web アプレットの作成 \(ページ 1254\)](#)
- [レポート Web アプレットの作成 \(ページ 1257\)](#)
- [RSS フィード Web アプレットの作成 \(ページ 1251\)](#)
- [URL Web アプレットの作成 \(ページ 1255\)](#)

### Web アプレットを表示可能にするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [ページレイアウト]セクションで、必要なページレイアウトリンクをクリックします。
- 5 [ページレイアウト]リストで、次の該当する操作を行います。
  - [編集]をクリックして、既存のレイアウトを変更します。
  - [新規レイアウト]をクリックして、新しいレイアウトを作成します。
  - [コピー]をクリックして、既存のレイアウトをコピーします。

ページレイアウトウィザードが表示されたら、プロセスに従います。

**注:** ページレイアウトウィザードのステップの数は、クリックした[ページレイアウト]リンクによって異なります。[ステップ 1: レイアウト名]で、レイアウトに名前と説明があることを確認します(説明はオプションです)。

- 6 [ステップ 4: 関連情報]で、次の操作を行います。
  - a 新しいカスタム Web アプレットを、[使用可能情報]リストから[表示する情報]リストに移動します。
  - b 必要に応じて、上矢印と下矢印をクリックして新しいカスタム Web アプレットを配置します。
  - c [終了]をクリックして新しいレイアウトを作成します。
- 7 必要に応じて、ページレイアウトをユーザー役割に追加します(「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照)。

### 関連トピック

次のトピックでは、Twitter RSS フィードを表示する Web アプレットの作成例を説明します。

#### ■ [RSS フィード Web アプレットの設定例 \(ページ 1259\)](#)

### RSS フィード Web アプレットの作成

アプリケーションに RSS フィードを埋め込むには、この種類のアプレットを作成します。ユーザー役割に関連するコンテンツが埋め込まれるように、RSS フィードアプレットを設定します。

RSS フィードアプレットのユーザー設定を許可できますが、設定可能にするアプレットの数をお勧めします。RSS フィードアプレットアクションバーに追加し、カスタム Web タブでレコードを使用可能にすると、ユーザーは別のページに移動する必要がないので、フィードの可読性を高めることができます。

**注:** Oracle CRM On Demand でのカスタマイズコードの使用に適用される考慮事項の詳細は、「[Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用するお客様についての重要な考慮事項 \(ページ 1303\)](#)」を参照してください。

### RSS フィードアプレットを作成するには

**注:** これは、「[レコードタイプの Web アプレットの作成 \(ページ 1249\)](#)」と「[グローバル Web アプレットの作成 \(ページ 1301\)](#)」のトピックで説明されているように、Web アプレットの作成の最後の手順です。

[Web アプレット]ページで、次のフィールドに入力し、[保存]をクリックします。

フィールド	コメント
タイプ	フィードを選択します。

フィールド	コメント
ユーザーおよびシステムフィールド	<p>Oracle CRM On Demand で Web アプレットを作成する前に、文字エンティティの参照としてエスケープされる可能性がある文字がフィールドに含まれている場合は、%%%User Id%%%などのパラメータフィールド変数の使用方法を注意深く考慮してください。</p> <p>パラメータフィールド変数を HTML に挿入する際には、&amp;などのフィールド名の文字が対応する文字エンティティの参照(この場合は&amp;#38;)にエスケープされ、ブラウザでエンティティの参照が展開されて参照されている文字が表示されます。たとえば、A&amp;B Manufacturing という企業名でホームページの HTML Web アプレットを作成するとします。[ユーザーおよびシステムフィールド]ドロップダウンリストから[企業名]を選択して、%%%Company name%%%という変数を挿入できます。この変数の値は実行時に A&amp;#38;B Manufacturing になり、ブラウザには A&amp;B Manufacturing と表示されます。ただし、JavaScript コードでは文字エンティティの参照が展開されないため、参照可能なコンテキストに変数を置き、文書の DOM から取得して必要に応じてエンコードします。これらの相違を Web アプレット HTML コードの次の例に示します。</p> <pre data-bbox="418 835 1344 1150"> &lt;span id="companyname" style="display:none" data-value="%%%Company name%%%"&gt;&lt;/span&gt; &lt;script type="text/javascript"&gt; var var1 = "%%%Company name%%%"; var var2 = document.getElementById("companyname").getAttribute("data-value"); &lt;/script&gt; </pre> <p>var1 の値は“A&amp;#38;B Manufacturing”に、var2 の値は“A&amp;B Manufacturing”になります。var1 と var2 の値が異なるのは、HTML タグおよびデータのエンティティの参照がブラウザでは展開されますが、&lt;script&gt;エレメント内では展開されないためです。</p> <p>[ユーザーおよびシステムフィールド]ドロップダウンリストからオプションを選択して、カーソルの現在の位置にある[URL]フィールドにパラメータフィールドを追加します。</p> <p>たとえば、ドロップダウンリストから[ユーザー ID]を選択すると、%%%User id%%%が挿入されます。実行時に、このパラメータは、サインインしているユーザーのユーザー ID で置き換えられます。</p> <p>もう 1 つの例として、リストから[ホスト名]を選択した場合、カーソルの位置に%%%Hostname%%%が挿入されます。実行時、このパラメータは、Oracle CRM On Demand が動作しているサーバーのホスト名と置き換えられます。環境の移行時に Oracle CRM On Demand ホスト名を手動で変更する必要がなくなるため、Oracle CRM On Demand への URL を含む設定では便利です。</p> <p>詳細は、「<a href="#">ユーザーおよびシステムフィールド (ページ 1213)</a>」を参照してください。</p>

フィールド	コメント
レコードタイプのフィールド	<p><b>注:</b>このフィールドは、[場所]値が[詳細ページ]の場合のみ使用できます。</p> <p>パラメータを追加する[URL]フィールドにカーソルを置き、挿入する項目をドロップダウンリストから選択します。</p> <p>たとえば、[行 ID]フィールドを選択すると、%%%Row id%%%が挿入されます。実行時に、このパラメータは、現在のレコードの行 ID で置き換えられます。</p>
ファンクション	<p>Oracle CRM On Demand の URL を正しく表示するために詳細なエンコーディングが必要な場合は、ピックリストからエンコード URL を選択します。</p>
URL	<p>ユーザーがハイパーリンクをクリックしたときに呼び出される URL (http://rss.news.yahoo.com/topstories など)を入力します。</p> <p>URL には http://も含める必要があります。URL が有効な Uniform Resource Identifier (URI) であることを確認してください。有効でない場合、ユーザーが[カスタム Web アプレット]にアクセスすると、埋め込みコンテンツのかわりにエラーメッセージが表示されます。</p> <p><b>注:</b> Oracle CRM On Demand の URL の標準化の詳細は、「<a href="#">URL の標準化について (ページ 1293)</a>」を参照してください。</p> <p>また、[URL]フィールドにカーソルを置き、[ユーザーおよびシステムフィールド]ドロップダウンリストを選択することにより、このフィールドにコンテキスト依存のパラメータを挿入できます。これにより、[URL]フィールドにフィールドパラメータ(%%%fieldname%%%で指定)が挿入され、アプレットがソース URL を呼び出したときに、現在のレコードに基づいたフィールド値に置き替わります。</p> <p>URL を指定しない場合、ユーザーがリンクをクリックすると、その移動先は空の URL になります。</p> <p><b>注:</b>各ブラウザには URL の最大長があります。この長さを超えて URL を指定した場合、ブラウザで予期しない動作が見られることがあります。</p>
ユーザーによる URL の上書きを許可	<p>ユーザー役割に関連するコンテンツの RSS フィードアプレットを設定します。ユーザーによる RSS フィードアプレットの設定を可能にすることができますが、設定可能にするアプレットの数を少なくすることをお勧めします。</p>
レコードを開く	<p>レコードを現在のブラウザウィンドウで開くか、または新しいブラウザウィンドウで開くかによって値を選択します。RSS フィードアプレットをアクションバーに追加する場合は、フィードを新しいブラウザウィンドウで開くと読みやすくなります。これにより、ユーザーは別のページにナビゲートする必要がなくなります。</p>
高さ	<p>ピクセル単位のアプレットの高さ。</p>

フィールド	コメント
[モダン]アイコン	[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックして、モダンテーマで Web アプレットに使用するアイコンを選択します。[[モダン]アイコン]フィールドは、レコードタイプの[詳細]ページに作成する Web アプレットの場合のみ使用できます。

## HTML Web アプレットの作成

追加を行う HTML コードの埋め込みコンテンツに対してこの種類のアプレットを作成します。

**注:** Oracle CRM On Demand でのカスタマイズコードの使用に適用される考慮事項の詳細は、「[Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用するお客様についての重要な考慮事項 \(ページ 1303\)](#)」を参照してください。

### HTML Web アプレットを作成するには

**注:** これは、「[レコードタイプの Web アプレットの作成 \(ページ 1249\)](#)」と「[グローバル Web アプレットの作成 \(ページ 1301\)](#)」のトピックで説明されているように、Web アプレットの作成の最後の手順です。

[Web アプレット] ページで、次のフィールドに入力し、[保存]をクリックします。

フィールド	コメント
タイプ	[HTML]を選択します。
レコードタイプのフィールド	<p><b>注:</b>このフィールドは、[場所]値が[詳細ページ]の場合のみ使用できます。</p> <p>パラメータを追加する[Web アプレット HTML]フィールドにカーソルを置き、挿入する項目をドロップダウンリストから選択します。</p> <p>たとえば、[行 ID]フィールドを選択すると、%%%Row id%%%が挿入されます。実行時に、このパラメータは、現在のレコードの行 ID で置き換えられます。</p>
HTML ヘッド追加	<p>入力する HTML は、Web アプレットを追加するページの HTML コード内の&lt;iframe&gt;要素の src 属性で使用されます。[Web アプレット HTML]フィールドに追加したコードは、&lt;iframe&gt;エレメントに追加されます。このフィールド内で、HTML の&lt;head&gt;セクションに埋め込んだ JavaScript ファイルへの参照を含めることができます。</p> <p>Oracle CRM On Demand ページでの JavaScript ファイルの参照はサポートされていません。このフィールドに入力したすべての内容が&lt;head&gt;タグに追加されます。</p>
Web アプレット HTML	<p>入力する HTML は、Web アプレットを追加するページの HTML コード内の&lt;iframe&gt;要素の src 属性で使用されます。</p> <p>[Web アプレット HTML]フィールドに追加したコードは、&lt;iframe&gt;エレメントに追加されます。このフィールドに入力したすべての内容が&lt;body&gt;タグに追加されます。</p>

フィールド	コメント
常に実行	このチェックボックスによって、アプレットが最小化された場合にカスタム Web アプレットを実行するかどうかが決まります。このチェックボックスは、レコードタイプの[詳細]ページまたはアクションバーに作成する Web アプレットの場合のみ使用できます。
高さ	ピクセル単位のアプレットの高さ。
[モダン]アイコン	[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックして、モダンテーマで Web アプレットに使用するアイコンを選択します。[[モダン]アイコン]フィールドは、レコードタイプの[詳細]ページに作成する Web アプレットの場合のみ使用できます。

## URL Web アプレットの作成

IFrame の URL からコンテンツを埋め込むには、この種類のアプレットを作成します。

**注:** Oracle CRM On Demand でのカスタマイズコードの使用に適用される考慮事項の詳細は、「Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用するお客様についての重要な考慮事項 (ページ 1303)」を参照してください。

### URL Web アプレットを作成するには

**注:** これは、「レコードタイプの Web アプレットの作成 (ページ 1249)」と「グローバル Web アプレットの作成 (ページ 1301)」のトピックで説明されているように、Web アプレットの作成の最後の手順です。

[Web アプレット] ページで、次のフィールドに入力し、[保存] をクリックします。

フィールド	コメント
タイプ	[URL] を選択します。
ユーザーおよびシステムフィールド	<p>[ユーザーおよびシステムフィールド] ドロップダウンリストからオプションを選択して、カーソルの現在の位置にある [URL] フィールドにユーザーパラメータフィールドを追加します。</p> <p>たとえば、ドロップダウンリストから [ユーザー ID] を選択すると、%%User id%% が挿入されます。実行時に、このパラメータは、サインインしているユーザーのユーザー ID で置き換えられます。</p> <p>もう 1 つの例として、リストから [ホスト名] を選択した場合、カーソルの位置に %%Hostname%% が挿入されます。実行時、このパラメータは、Oracle CRM On Demand が動作しているサーバーのホスト名と置き換えられます。環境の移行時に Oracle CRM On Demand ホスト名を手動で変更する必要がなくなるため、Oracle CRM On Demand への URL を含む設定では便利です。</p>

フィールド	コメント
レコードタイプのフィールド	<p><b>注:</b>このフィールドは、[場所]値が[詳細ページ]の場合のみ使用できません。</p> <p>パラメータを追加する[URL]フィールドにカーソルを置き、挿入する項目をドロップダウンリストから選択します。</p> <p>たとえば、[行 ID]フィールドを選択すると、%%%Row id%%%が挿入されます。実行時に、このパラメータは、現在のレコードの行 ID で置き換えられます。</p>
ファンクション	<p>Oracle CRM On Demand の URL を正しく表示するために詳細なエンコーディングが必要な場合は、ピックリストからエンコード URL を選択します。</p>
URL	<p>ユーザーがハイパーリンクをクリックしたときに呼び出される URL (http://maps.google.com など)を入力します。</p> <p>URL には http://も含める必要があります。URL が有効な Uniform Resource Identifier (URI) であることを確認してください。有効でない場合、ユーザーが[カスタム Web アプレット]にアクセスすると、埋め込みコンテンツのかわりにエラーメッセージが表示されます。</p> <p>また、[URL]フィールドにカーソルを置き、[ユーザーおよびシステムフィールド]ドロップダウンリストを選択することにより、このフィールドにコンテキスト依存のパラメータを挿入できます。これにより、[URL]フィールドにフィールドパラメータ(%%%fieldname%%%で指定)が挿入され、ユーザーが値をクリックしたときに、現在のレコードに基づいたフィールド値に置き替わります。たとえば、http://maps.google.com/?q=%%%Ship_To_ADDR_Address1%%%,+%%%Ship_To_CITY_City%%%,+%%%SHIP_LIST_USSTATE%%%という URL は、出荷先住所を Google マップに渡します。</p> <p>URL を指定しない場合、ユーザーがリンクをクリックすると、その移動先は空の URL になります。</p> <p><b>注:</b>各ブラウザには URL の最大長があります。この長さを超えて URL を指定した場合、ブラウザで予期しない動作が見られることがあります。</p>
常に実行	<p>このチェックボックスによって、アプレットが最小化された場合にカスタム Web アプレットを実行するかどうかが決まります。このチェックボックスは、レコードタイプの[詳細]ページまたはアクションバーに作成する Web アプレットの場合のみ使用できます。</p>
高さ	<p>ピクセル単位のアプレットの高さ。</p>
[モダン]アイコン	<p>[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックして、モダンテーマで Web アプレットに使用するアイコンを選択します。[[モダン]アイコン]フィールドは、レコードタイプの[詳細]ページに作成する Web アプレットの場合のみ使用できます。</p>

## レポート Web アプレットの作成

レポートを埋め込むには、この種類のアプレットを作成します。実行時にレポートに適用されるフィルターを指定できます。

**注:** Oracle CRM On Demand でレポートおよびダッシュボードを埋め込める場所の詳細は、「Oracle CRM On Demand へのレポートおよびダッシュボードの埋め込みについて (ページ 1207)」を参照してください。

**作業前の準備。** Web アプレットに埋め込むレポートは、[共有フォルダ]にあるアクセス可能なフォルダに格納する必要があります。

### レポート Web アプレットを作成するには

**注:** これは、「レコードタイプの Web アプレットの作成 (ページ 1249)」と「グローバル Web アプレットの作成 (ページ 1301)」のトピックで説明されているように、Web アプレットの作成の最後の手順です。

■ Web アプレットページで、次のフィールドに入力し、[保存]をクリックします。

フィールド	コメント
タイプ	レポートを選択します。
パス	[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックしてから、[共有フォルダ]にある必要なレポートに移動し、[OK]をクリックします。 [パス]フィールドは、レポートの選択後に自動入力されます。
レポートプロンプトの表示	このチェックボックスは、[タイプ]メニューから[レポート]を選択した場合にのみ使用できます。 このチェックボックスをオンにした場合、分析に対して構成されたプロンプトがカスタム Web アプレットに表示され、ユーザーは分析をフィルター処理できます。 <b>注:</b> アクションバーのレポート Web アプレットでは、プロンプトをサポートしていません。このため、アクションバーにレポートタイプの Web アプレットを作成している場合、このチェックボックスは使用できません。
パラメータ	(オプション)実行時にレポートに適用するフィルターを指定します。 フィルターの指定の詳細は、「埋め込みのレポートおよびダッシュボードのフィルターの指定について (ページ 1208)」を参照してください。 次のように、パラメータとしてフィールドを追加できます。 ■ フィルターパラメータにユーザーまたはシステムフィールドを含めるには、[パラメータ]フィールドでパラメータを追加する場所にカーソルを置いてから、[ユーザーおよびシステムフィールド]リストから目的のフィールドを選択します。 パラメータで使用可能なユーザーおよびシステムフィールドの詳細は、「ユーザーおよびシステムフィールド (ページ 1213)」を参照してください。 ■ (レコードタイプの[詳細]ページの Web アプレットのみ)レコードタイプのフィールドをフィルターパラメータに含めるには、[パラメータ]フィールドでフィールドを追加する場所にカーソルを置き、レコードタイプの[フィールド]リストからフィールドを選択します。ここでは、レコードタイプはアプレットを作成するレコードタイプの名前です。
常に実行	このチェックボックスによって、アプレットが最小化された場合にカスタム Web アプレットを実行するかどうかが決まります。このチェックボックスは、レコードタイプの[詳細]ページまたはアクションバーに作成する Web アプレットの場合のみ使用できます。

フィールド	コメント
[更新]リンク	このチェックボックスは、[タイプ]メニューから[レポート]を選択した場合にのみ使用できます。このチェックボックスがオンの場合、カスタム Web アプレットで[更新]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析のデータを更新できます。
[印刷]リンク	このチェックボックスは、[タイプ]メニューから[レポート]を選択した場合にのみ使用できます。このチェックボックスがオンの場合、カスタム Web アプレットで[印刷]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析を印刷できます。
[エクスポート]リンク	このチェックボックスは、[タイプ]メニューから[レポート]を選択した場合にのみ使用できます。このチェックボックスがオンの場合、カスタム Web アプレットで[エクスポート]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析をエクスポートできます。
説明	(オプション)アプレットの説明を入力します。
高さ	アプレットの高さをピクセルで入力します。
[モダン]アイコン	[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックして、モダンテーマで Web アプレットに使用するアイコンを選択します。[[モダン]アイコン]フィールドは、レコードタイプの[詳細]ページに作成する Web アプレットの場合のみ使用できます。

**注:** Oracle CRM On Demand でのカスタマイズコードの使用に適用される考慮事項の詳細は、「[Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用するお客様についての重要な考慮事項 \(ページ 1303\)](#)」を参照してください。

### ダッシュボード Web アプレットの作成

ダッシュボードを埋め込むには、この種類のアプレットを作成します。実行時にダッシュボードのレポートに適用されるフィルターを指定できます。

**注:** Oracle CRM On Demand でレポートおよびダッシュボードを埋め込む場所の詳細は、「[Oracle CRM On Demand へのレポートおよびダッシュボードの埋め込みについて \(ページ 1207\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。** Web アプレットに埋め込むダッシュボードは、[共有フォルダ]にあるアクセス可能なフォルダに格納する必要があります。

### ダッシュボード Web アプレットを作成するには

**注:** これは、「[レコードタイプの Web アプレットの作成 \(ページ 1249\)](#)」と「[グローバル Web アプレットの作成 \(ページ 1301\)](#)」のトピックで説明されているように、Web アプレットの作成の最後の手順です。

- Web アプレットページで、次のフィールドに入力し、[保存]をクリックします。

フィールド	コメント
タイプ	ダッシュボードを選択します。
パス	[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックしてから、[共有フォルダ]にある必要なダッシュボードに移動し、[OK]をクリックします。 [パス]フィールドは、ダッシュボードの選択後に自動入力されます。

フィールド	コメント
パラメータ	<p>(オプション) 実行時にダッシュボードのレポートに適用するフィルターを指定します。フィルターがダッシュボードのすべてのレポートに適用されます。フィルターの指定の詳細は、「埋め込みのレポートおよびダッシュボードのフィルターの指定について (ページ 1208)」を参照してください。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ フィルターパラメータにユーザーまたはシステムフィールドを含めるには、[パラメータ]フィールドでパラメータを追加する場所にカーソルを置いてから、[ユーザーおよびシステムフィールド]リストから目的のフィールドを選択します。 パラメータで使用可能なユーザーおよびシステムフィールドの詳細は、「ユーザーおよびシステムフィールド (ページ 1213)」を参照してください。</li> <li>■ (レコードタイプの[詳細]ページの Web アプレットのみ)レコードタイプのフィールドをフィルターパラメータに含めるには、[パラメータ]フィールドでフィールドを追加する場所にカーソルを置き、レコードタイプの[フィールド]リストからフィールドを選択します。ここでは、レコードタイプはアプレットを作成するレコードタイプの名前です。</li> </ul>
常に実行	このチェックボックスによって、アプレットが最小化された場合にカスタム Web アプレットを実行するかどうかが決まります。このチェックボックスは、レコードタイプの[詳細]ページまたはアクションバーに作成する Web アプレットの場合のみ使用できます。
説明	(オプション) Web アプレットの説明を入力します。
高さ	アプレットの高さをピクセルで入力します。
[モダン]アイコン	[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックして、モダンテーマで Web アプレットに使用するアイコンを選択します。[[モダン]アイコン]フィールドは、レコードタイプの[詳細]ページに作成する Web アプレットの場合のみ使用できます。

**注:** Oracle CRM On Demand でのカスタマイズコードの使用に適用される考慮事項の詳細は、「Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用するお客様についての重要な考慮事項 (ページ 1303)」を参照してください。

## RSS フィード Web アプレットの設定例

このトピックでは、RSS フィード Web アプレットの設定例を示します。この機能は、ビジネスモデルに応じて様々な方法で使用できます。この例では、[フィールドセールス要員]役割を割り当てられたユーザーの担当者レコードの詳細ページで、RSS フィード Web アプレットを設定します。Web アプレットには、担当者の Twitter フィードが表示されます。

企業の管理者は、[担当者]レコードタイプで Twitter ID フィールドを設定し、Twitter Web アプレットを作成します。次に、新規フィールドと Twitter Web アプレットを[フィールドセールス要員]役割のページレイアウトに追加します。これにより、[フィールドセールス要員]役割を割り当てられたユーザーは、[担当者詳細]ページに担当者の Twitter ID を入力できます。[フィールドセールス要員]役割を割り当てられたユーザーが担当者の Twitter ID をフィールドに入力すると、担当者の Twitter RSS フィードが[担当者詳細]ページの Twitter Web アプレットに表示されます。

**作業前の準備。** Twitter ID フィールドを設定し、Twitter Web アプレットを作成して、フィールドとアプレットをページレイアウトに追加するには、ユーザー役割に[アプリケーションをカスタマイズ]権限が含まれている必要があります。

### RSS フィード Web アプレットを作成するには(企業の管理者)

- 1 次のように、[担当者]レコードタイプで Twitter ID フィールドを設定します。
  - a 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
  - b [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
  - c [レコードタイプセットアップ]セクションで、[担当者]をクリックします。
  - d [フィールド管理]セクションで、[担当者項目の設定]をクリックします。
  - e [フィールド]ページで、[新規フィールド]をクリックします。
  - f [担当者フィールド編集]ページで、[表示名]フィールドに Twitter ID を入力し、[項目タイプ]フィールドで[テキスト(短い)]を選択します。
  - g 変更を保存します。
- 2 担当者アプリケーションカスタマイズに戻るをクリックします。
- 3 次のように、Twitter Web アプレットを作成します。
  - a [担当者アプリケーションカスタマイズ]ページの[ページレイアウト管理]セクションで、[担当者 Web アプレット]をクリックします。
  - b [担当者アプレットリスト]で、[新規]をクリックします。
  - c [担当者 Web アプレット]ページで、次のように Web アプレットの詳細を入力します。
    - Web アプレットの名前(例: 担当者 Twitter フィード)を入力します。
    - [場所]フィールドで、[詳細ページ]を選択します。
    - [タイプ]フィールドで、[フィード]を選択します。
    - [URL]フィールドで、次の URL を入力します。http://twitter.com/statuses/user\_timeline.rss?id=%stTwitter\_ID%%&count=10
    - [ユーザーによる URL の上書きを許可]フィールドで、[いいえ]を選択します。
    - [レコードを開く]フィールドで、[現在のウィンドウ]を選択します。
    - [説明]フィールドで、説明(例: 担当者の Twitter フィード)を入力します。
    - [高さ]フィールドで、「200」と入力します。

**注:**前述の URL では、[担当者詳細]ページのアプレットにフィードの 10 行が表示されるように指定されています (count=10)。10 行を表示する場合、アプレットの高さは 200 ピクセルが適切です。フィードの 11 行以上を[担当者詳細]ページに表示する場合は、行数に応じて URL を変更し、アプレットの高さを増やしてください。

  - d 変更を保存します。
- 4 担当者アプリケーションカスタマイズに戻るをクリックします。
- 5 次のように、Twitter ID フィールドおよび Web アプレットをユーザー役割の担当者ページレイアウトに追加します。
  - a [担当者アプリケーションカスタマイズ]ページの[ページレイアウト管理]セクションで、[担当者ページレイアウト]をクリックします。
  - b [フィールドセールス要員]役割に割り当てられたページレイアウトのレコードレベルメニューで、[編集]をクリックします。
  - c ステップ 3 の[項目レイアウト]で、矢印を使用して、Twitter ID フィールドを[使用可能担当者項目]セクションからページセクションフィールド(例: [担当者主要情報]セクション)に移動します。
  - d ステップ 4 の[関連情報]で、矢印を使用して、作成した Web アプレットを[使用可能情報]セクションから[表示する情報]セクションに移動します。
  - e [終了]をクリックして変更を保存します。

[フィールドセールス要員]役割を割り当てられたユーザーは、次回に担当者レコードを編集したり新規担当者レコードを作成したりするとき、次の手順に従って担当者の Twitter RSS フィードを設定できます。

#### **担当者の Twitter RSS フィードを設定するには(ユーザー)**

- 1 既存の担当者レコードを開くか、新規担当者を作成して保存します。
- 2 [担当者詳細]ページに担当者の Twitter フィードアプレットが表示されない場合は、次のようにアプレットを追加します。
  - a [レイアウトを編集]をクリックします。
  - b [個人レイアウト]ページが開いたら、[関連情報]をクリックします。
  - c [個人レイアウト - 関連情報]ページで、矢印を使用して、担当者の Twitter フィードアプレットを[利用可能]セクションから[表示する情報]セクションに移動します。
  - d 変更を保存します。
- 3 [担当者詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 4 [担当者編集]ページの Twitter ID フィールドで、担当者の Twitter ID を入力します。
- 5 変更を保存します。  
担当者の Twitter フィードが、[担当者詳細]ページの担当者の Twitter フィードアプレットに表示されます。

### Web アプレットおよびカスタムレポート名の翻訳

企業プロフィール上の[Web アプレットに対する言語翻訳サポートの有効化]チェックボックスの設定によっては、翻訳された名前を次のタイプのアプレットに対して入力できる場合があります。

- グローバル Web アプレットおよびレコードタイプ用 Web アプレットを含むカスタム Web アプレット
- レコードタイプのホームページ上にカスタムレポートを表示するアプレット
- ホームページ(個人)上にカスタムレポートを表示するアプレット

企業プロフィール上の[Web アプレットに対する言語翻訳サポートの有効化]チェックボックスがオフの場合、翻訳された名前をこれらのタイプのアプレットに対して入力できません。

企業プロフィール上の[Web アプレットに対する言語翻訳サポートの有効化]チェックボックスがオンの場合、これらのタイプのアプレットの動作は次のとおりです。

- [翻訳言語]フィールドはアプレットのリストを表示するときに使用できます。[翻訳言語]フィールドで選択された言語がその企業のデフォルト言語の場合にのみ、アプレットを作成できます。新しいアプレットを作成した後、アプレット名は企業のデフォルト言語以外のすべての言語で括弧で囲まれた青色のフォントで表示されます。この結果、アプレットを編集して翻訳されたバージョンのアプレット名を入力できます。
- [翻訳]チェックボックスはアプレットを編集するページで使用できます。企業のデフォルト言語で表されたアプレットの名前を変更する場合、[翻訳]チェックボックスを使用して、翻訳されたバージョンのアプレット名を更新された名前置き換えるか、変更しないままにするかを指定できます。[翻訳]チェックボックスをオンにすると、更新されたアプレット名はデフォルトのフォントでデフォルトの企業言語で表示され、他の言語で翻訳された名前を入力するまでは括弧で囲まれた青色のフォントで表示されます。アプレット名をデフォルトの企業言語で更新するときに[翻訳]チェックボックスをオンにしないと、アプレット名はデフォルトの企業言語で変更されますが翻訳されたアプレット名は変更されません。

**注:** アプレットを初めて作成する場合、[翻訳]チェックボックスがオンになり、読み取り専用になります。[翻訳]チェックボックスは、既存のアプレットを更新する場合のみ有効です。また、アプレットを編集する前に、アプレットの[翻訳言語]フィールドで企業のデフォルト言語以外の言語を選択した場合、[翻訳]チェックボックスは読み取り専用になります。

次の手順では、翻訳されたバージョンのアプレット名を入力する方法について説明します。

#### 翻訳されたバージョンのアプレット名を入力するには

- 1 アプレットの[リスト]ページに移動します。
- 2 アプレットの[リスト]ページにある[翻訳言語]フィールドで、翻訳した名前を入力する言語を選択します。
- 3 アプレットの[編集]リンクをクリックします。
- 4 [名前]フィールドにアプレットの翻訳した名前を入力します。
- 5 変更を保存します。

必要に応じて各言語にこの手順を繰り返します。

### 関連トピック

- [レコードタイプの Web アプレットの作成 \(ページ 1249\)](#)
- [ホームページカスタムレポートの作成 \(ページ 1272\)](#)
- [グローバル Web アプレットの作成 \(ページ 1301\)](#)
- [\[ホームページ \(個人\)\]でのカスタムレポートの有効化 \(ページ 1309\)](#)

### カスケード式ピックリストの定義

カスケード式ピックリストは、あるピックリスト (**関連ピックリスト**) の値を、別のピックリスト (**親ピックリスト**) で選択された値に基づいて制限します。たとえば、親ピックリストがサービスリクエストカテゴリーのリストを提供し、サブカテゴリーという名前の関連ピックリストの値が制限される場合があります。たとえば、ユーザーがインストールという値をカテゴリーとして選択すると、サブカテゴリーのピックリストの動作が制限されて、インストールカテゴリーに関連付けられているピックリスト値のみ表示されます。

複数のピックリスト (事前定義ピックリストフィールドとカスタムピックリストフィールドの両方を含む) を、カスケード式ピックリストとしてリンクすることができます。また、カスケード式ピックリストはネストできるため、あるカスケード式ピックリスト定義の関連ピックリストを別のカスケード式ピックリスト定義の親ピックリストにすることもできます。

ネストされた多数のカスケードピックリストがあり、トップレベルの親ピックリスト値を更新する場合、更新された値は、次の例に示すようにネストの最初のレベルにのみ反映されます。

- [取引先タイプ] というカスケード親ピックリスト、および [取引先優先順位] という関連ピックリストがあります。
- [取引先優先順位] という 2 番目のカスケード親ピックリスト、および [取引先カテゴリー] という関連ピックリストがあります。
- 次の値を持つ取引先レコードがあります。
  - **取引先タイプ**。このフィールドの値は [顧客] です。
  - **取引先優先順位**。このフィールドの値は [高] です。
  - **取引先カテゴリー**。このフィールドの値は [プラチナ] です。
- [取引先タイプ] の値を [パートナー] に更新すると、[取引先優先順位] の値は自動的にリセットされます。ただし、[取引先カテゴリー] の値は変更されないままです。

カスケード式ピックリストでピックリスト値グループにマップされた値を含むピックリストフィールドを使用できます。ただし、カスケード式ピックリストを定義するときにピックリスト値グループリストでピックリスト値グループを選択しているかどうかに関係なく、カスケード式ピックリスト定義では、親ピックリストフィールドの値と関連ピックリストフィールドの値の関係を 1 セットのみ指定できます。カスケード式ピックリストでピックリスト値グループを使用する方法の詳細は、「[カスケード式ピックリストおよびピックリスト値グループについて \(ページ 1264\)](#)」を参照してください。ピックリスト値グループの詳細は、「[ピックリスト値グループについて \(ページ 1298\)](#)」を参照してください。

**注:** 異なるレコードタイプのカスケード式ピックリストの設定を共有するカスケード式ピックリストを設定することもできます。詳細は、「[共有カスケード式ピックリストの設定 \(ページ 1263\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。**カスケード式ピックリスト定義を作成するには、親ピックリストと関連ピックリストが存在し、ページレイアウトに表示されている必要があります。関連ピックリストの値をフィルターするには、親ピックリストが表示されている必要があります。ピックリストの作成の詳細は、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### カスケード式ピックリスト定義を作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある [管理] グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ] セクションで、[アプリケーションカスタマイズ] リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ] セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [カスケード式ピックリスト] セクションで、必要な [カスケード式ピックリスト] リンクをクリックします。

表示されるレコードタイプには、カスタムピックリスト値を持つ親レコードタイプと、関連レコードタイプが含まれます。たとえば、商談の場合は、商談パートナーのリンクと商談競合会社のリンクがあります。

- 5 [カスケード式ピックリスト] ページで、次のいずれかの操作を行います。
  - [編集] または [コピー] をクリックして、既存のカスケード式ピックリスト定義を変更します。
  - [新規] ボタンをクリックして、新しいカスケード式ピックリスト定義を作成します。
 カスケード式ピックリストウィザードの指示に従って手順を完了します。
- 6 [ステップ 1: ピックリストを選択] で、親ピックリストと関連ピックリストを選択します。
- 7 [ステップ 2: 値を選択] では、次の操作を行えます。
  - 親ピックリストの値と関連ピックリストの値の間の既存の関連付けを表示します。[親ピックリスト使用可能値] リストから値を選択すると、関連ピックリストの使用可能値が [関連ピックリスト使用可能値] リストに示され、表示される値が [関連ピックリスト表示値] リストに示されます。[関連ピックリスト表示値] リストに値がない場合は、親ピックリスト中の対応する値が選択されると、関連ピックリスト中のすべての値が表示されます。
 

**注:** 企業でピックリスト値グループを定義している場合は、カスケード式ピックリストの設定がビジネスニーズを適切に満たしていることを検証しやすくするために、ピックリスト値グループリストでピックリスト値グループを選択 (ハイライト表示) できます。ピックリスト値グループを選択した場合、[親ピックリスト使用可能値] リストおよび [関連ピックリスト使用可能値] リストには、選択したピックリスト値グループにマップされている値のみが表示されます。
  - 新しい関連付けを作成します。目的の値を、[関連ピックリスト使用可能値] から [関連ピックリスト表示値] に移動します。
  - 既存の関連付けを削除します。[関連ピックリスト表示値] から [関連ピックリスト使用可能値] に値を移動します。
- 8 [共有カスケード式ピックリストの有効化] チェックボックスを使用できる場合、異なるレコードタイプの既存のカスケード式ピックリストの設定を共有するカスケード式ピックリストをオプションで設定できます。詳細は、「共有カスケード式ピックリスト定義の設定」を参照してください。[共有カスケード式ピックリストの有効化] チェックボックスは、現在のレコードタイプの親ピックリストと関連ピックリストの両方が、別のレコードタイプのカスケード式ピックリスト定義で使用されているピックリストフィールドから値を取得するカスタムピックリストフィールドである場合にのみ使用できます。
 

[共有カスケード式ピックリストの有効化] チェックボックスをオンにした場合、カスケード式ピックリストセットアップページのステップ 2 に、ソースレコードタイプのカスケード式ピックリストですでに設定されている関連付けが表示され、関連付けを変更できません。

**注:** 既存のカスケード式ピックリストの [共有カスケード式ピックリストの有効化] チェックボックスをオフにした場合、関連付けは編集可能になり、そのカスケード式ピックリストは他のレコードタイプのカスケード式ピックリストの設定を共有しなくなります。
- 9 [ステップ 3: 確認] で、親ピックリスト値ごとの関連ピックリスト値の選択を確認して [終了] をクリックすると、親ピックリストと関連ピックリストの間のカスケード関係の定義を完了できます。
 

ウィザードで [終了] をクリックすると、現在のレコードタイプの [カスケード式ピックリスト] リストに戻ります。

[終了] をクリックし、カスケード式ピックリスト定義をページレイアウトに追加すると、そのレイアウトを含むすべての役割に対して、追加された定義が有効化されます。

## 共有カスケード式ピックリストの設定

ピックリスト値の共有をサポートするレコードタイプでは、異なるレコードタイプの既存のカスケード式ピックリストの設定を共有するカスケード式ピックリストを設定できます。元のカスケード式ピックリストが定義されているレコードタイプはソースレコードタイプと呼ばれ、元のカスケード式ピックリストの設定を共有するレコードタイプは宛先レコードタイプと呼ばれます。

たとえば、[担当者] レコードタイプですでに設定されているカスケード式ピックリストと同じピックリスト値および同じ値間の関連付けを持つように、[取引先] レコードタイプでカスケード式ピックリストを設定する場合があります。この例では、[担当者] レコードタイプがソースレコードタイプであり、[取引先] レコードタイプが宛先レコードタイプです。

ピックリスト値の共有をサポートするレコードタイプのリストについては、「[共有値のあるカスタムピックリストフィールドの作成 \(ページ 1201\)](#)」を参照してください。

共有カスケード式ピックリストを設定するには、次の手順を実行します。

**作業前の準備。**ソースレコードタイプのカスケード式ピックリストがすでに設定されている必要があります。

### 共有カスケード式ピックリストを設定するには

- 1 宛先レコードタイプの[レコードタイプフィールド]ページで、ソースレコードタイプのカスケード式ピックリストで使用されているピックリストフィールドから値を取得するカスタムピックリストフィールドを作成します。

たとえば、[担当者]レコードタイプのカスケード式ピックリストが Class というフィールドを親ピックリストとして使用し、Subclass というフィールドを関連ピックリストとして使用している場合、[取引先]レコードタイプで次の操作を行います。

- カスタムピックリストフィールドを作成し、[担当者]レコードタイプの Class フィールドから値を取得するように設定します。
- 2 番目のカスタムピックリストフィールドを作成し、[担当者]レコードタイプの Subclass フィールドから値を取得するように設定します。

**注:** 他のピックリストフィールドから値を取得するカスタムピックリストフィールドの作成の詳細は、「[共有値のあるカスタムピックリストフィールドの作成 \(ページ 1201\)](#)」を参照してください。

- 2 宛先レコードタイプの[レコードタイプアプリケーションカスタマイズ]ページで、必要なカスケード式ピックリストリンクをクリックし、次の操作を行います。
  - a カスケード式ピックリストセットアップページのステップ 1 で、[親ピックリスト]および[関連ピックリスト]フィールドでこの手順のステップ 1 で設定するカスタムピックリストフィールドを選択し、オプションでカスケード式ピックリストの説明を入力します。

親ピックリストと関連ピックリストの関係が、ソースレコードタイプでの対応するフィールド間の関係と同じであることを確認します。前述の例では、Class フィールドが[担当者]レコードタイプのカスケード式ピックリストの親ピックリストとして使用され、Subclass フィールドが関連ピックリストとして使用されています。したがって、[取引先]レコードタイプのカスケード式ピックリストでは、[担当者]レコードタイプの Class フィールドから値を取得するフィールドは親ピックリストである必要があり、[担当者]レコードタイプの Subclass フィールドから値を取得するフィールドは関連ピックリストである必要があります。
  - b カスケード式ピックリストセットアップページのステップ 2 で、[共有カスケード式ピックリストの有効化]チェックボックスをオンにします。

このチェックボックスをオンにした後、ページには、ソースレコードタイプのカスケード式ピックリストで親値と関連する値の間にすでに設定されている関連付けが表示され、関連付けを変更できません。
  - c [終了]をクリックしてカスケード式ピックリスト定義を保存します。

ソースフィールドの値が後で変更された場合、同じ変更が宛先フィールドで自動的に反映されます。同様に、ソースレコードタイプのカスケード式ピックリストでの親値と関連する値の間の関連付けが変更された場合、同じ変更が宛先レコードタイプのカスケード式ピックリストで自動的に反映されます。

カスケード式ピックリストの[共有カスケード式ピックリストの有効化]チェックボックスを後でオフにした場合、親値と関連する値の間の関連付けは編集可能になり、そのカスケード式ピックリストはソースレコードタイプのカスケード式ピックリストの設定を共有しなくなります。したがって、ソースレコードタイプのカスケード式ピックリストで関連付けが後で変更された場合、変更はこれらのカスケード式ピックリストで自動的に反映されません。ただし、ソースレコードタイプのピックリストフィールドから値を取得しないようにフィールドの設定を変更しないかぎり、宛先レコードタイプのカスタムピックリストフィールドは引き続きソースレコードタイプのピックリストフィールドから値を取得します。

### カスケード式ピックリストおよびピックリスト値グループについて

カスケード式ピックリストでピックリスト値グループにマップされた値を含むピックリストフィールドを使用できます。ただし、カスケード式ピックリストを定義するときにピックリスト値グループリストでピックリスト値グループを選択しているかどうかに関係なく、カスケード式ピックリスト定義では、親ピックリストフィールドの値と関連ピックリストフィールドの値の関係を 1 セットのみ指定できます。フィールドがカスケード式ピックリスト定義で関連フィールドであり、ピックリスト値グループにもマップされている場合、レコードの作成または更新時にフィールドで選択できる値は、最初にレコードのピックリスト値グループでフィルタリングされ、次にカスケード式ピックリスト定義でフィルタリングされます。

例として、[取引先]レコードタイプに対して次の構成を設定するとします。

- [取引先タイプ]フィールドと[優先順位]フィールドが、[取引先タイプ]フィールドを親ピックリストフィールドとしてカスケード式ピックリスト定義でリンクされます。
- ピックリスト値グループフィールド、[取引先タイプ]フィールド、[優先順位]フィールドがすべて、[詳細]ページレイアウトに表示されます。

取引先にピックリスト値グループフィールドの値が挿入された場合、ピックリストフィールドで選択できる値は、次のとおりです。

- [取引先タイプ]フィールドでは、ピックリスト値グループにマップされている値を選択できます。
- [優先順位]フィールドでは、[取引先タイプ]フィールドで値が選択されるまで、ピックリスト値グループにマップされている値をすべて使用できます。[取引先タイプ]フィールドの値が選択された後は、[優先順位]フィールドの値は、次の両方の条件を満たす値に制限されます。
  - 値がピックリスト値グループにマップされていること。
  - 値が、カスケード式ピックリスト定義で[取引先タイプ]フィールドの値にリンクされていること。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [カスケード式ピックリストの定義 \(ページ 1262\)](#)
- [ピックリスト値グループについて \(ページ 1298\)](#)
- [ピックリスト値グループを設定する場合の考慮事項 \(ページ 1299\)](#)
- [ピックリスト値グループの設定プロセス \(ページ 1299\)](#)
- [ピックリスト値グループの作成 \(ページ 1300\)](#)
- [ピックリスト値グループへのピックリスト値のマッピング \(ページ 1227\)](#)

## Managing Search Layouts

For most record types you can specify the fields, both standard and custom fields, which users can use when searching for records. You can optionally specify a default value for each of the targeted search fields. Also, you can specify the fields that are displayed in the search results page. You specify the search fields in a search layout, and you assign a search layout for each record type to user roles as required, see [Adding Roles \(参照 役割の追加 ページ 1363\)](#).

You can copy an existing search layout and then modify it to your requirements, or you can edit existing search layouts. The default search layout is read-only. You can copy it, but you cannot delete or edit it. To specify the fields that are used in searches and the fields that are displayed in the search results, you use the Search Layout Wizard.

**NOTE:** There are limits to the number of characters that you can use in search layout names. For more information, see [About Custom Layout Limits \(参照 カスタムレイアウト制限について ページ 1236\)](#).

**CAUTION:** When you create or edit a search layout for the User record type, do not add both the Reports To field and the Reports To (Alias) field to the same search layout. If both of these fields were made available on a search layout, then searches using that search layout would fail. For more information about the Reports To and the Reports To (Alias) fields, see [About the Reports To and Reports To \(Alias\) Fields on User Records \(参照 ユーザーレコードの\[上司\]および\[上司 \(エイリアス\)\]フィールドについて ページ 1345\)](#).

### Managing the Behavior of Lookup Windows

You can also use the Search Layout Wizard to manage the behavior of Lookup windows and to enable smart-associations. The following options are available for configuring the behavior of the Lookup window for each record type. All of these options are selected in the default search layout:

- **Configure Lookup Window With Default Fields.** If this check box is selected, then a default set of fields is used in single-association and multiassociation Lookup windows for the record type, and in the list of records

that opens when a user clicks List Add in a list of related records in a record Detail page. For multiassociation Lookup windows, only the first four of the default fields are used. If you deselect this check box, then the fields that are listed in the Lookup Window Search Results Fields on the search layout are used in the single-association Lookup windows, and the first four of those fields are also displayed in multiassociation Lookup windows and in the list of records that opens when a user clicks List Add in a list of related records in a record Detail page. For more information about the List Add feature, see [Customizing Related Item Layouts \(ページ 1228\)](#).

- **Show Search Results When Lookup Window Opens.** If this check box is selected, then the list of available records is displayed in the Lookup window when it is opened. If the check box is deselected, then no records are displayed when the Lookup window is opened.

**NOTE:** If manager visibility is enabled for the company, then the list of records in some Lookup windows can be slow to populate, and in some cases, the Lookup window might time out. To prevent a timeout, deselect the Show Search Results When Lookup Window Opens check box for the record type associated with the Lookup window. The Lookup window then displays no records, and users can specify the search criteria to find the records that they want.

- **Auto-Resolve Enabled.** If this check box is selected, then smart associations are enabled. *Smart associations* in Oracle CRM On Demand are automatic searches that make it easier for users to associate records of different record types, such as account, contact, opportunity, activity, and so on with each other. When smart associations are enabled, users can type all or part of the name of the record that they want to associate with a main record in the appropriate field, and then allow Oracle CRM On Demand to automatically resolve the association. When the user tries to save the changes, Oracle CRM On Demand searches for a match for the name that the user entered. If Oracle CRM On Demand finds a unique match, then the matching record is used, and the user's changes are saved. If Oracle CRM On Demand does not find a match, or if it finds multiple potential matches, then the user is presented with a Lookup window. In the Lookup window, the user can perform additional searches, and then select the appropriate record. If smart associations are not enabled, then users must click the Lookup icon next to a field to open the Lookup window, where they can search for records.
- **Show Context-Sensitive List as Lookup Window Default.** This check box is available only if the Record-Type Lists in Lookup Windows menu is set to Enabled on the company profile. If the Show Context-Sensitive List as Lookup Window Default check box is selected and the record type has one or more context-sensitive lists, then all such lists appear before the other lists in the *record type* List field in the upper-left corner of the Lookup window. Context-sensitive lists are most likely to contain the records that users require. For more information about the *record type* List field and context-sensitive lists, see Searching for Records in Lookup Windows (参照 [ルックアップウィンドウでのレコードの検索](#) ページ 99). For more information about the Record-Type Lists in Lookup Windows menu, see Setting Up Your Company Profile and Global Defaults (参照 [企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定](#) ページ 1095).

**注意:** 検索レイアウトの設定後に企業プロフィールの[ルックアップウィンドウ内のレコードタイプリスト]メニューで[無効化]を選択した場合、検索レイアウトウィザードでは[ルックアップウィンドウのデフォルトとしてコンテキスト依存リストを表示]チェックボックスは使用できなくなります。また、[ルックアップウィンドウのデフォルトとしてコンテキスト依存リストを表示]オプションが前に選択されていたかどうかにかかわらず、ルックアップウィンドウではコンテキスト依存リストが使用不可であり、ルックアップウィンドウにおける指定レコードタイプのレコードの初期検索は、ユーザーがアクセスできるレコードタイプのすべてのレコードについて実行されます。ただし、Oracle CRM On Demand では検索レイアウトごとに、[ルックアップウィンドウのデフォルトとしてコンテキスト依存リストを表示]チェックボックスの設定が格納されません。後でもう一度企業プロフィールの[ルックアップウィンドウ内のレコードタイプリスト]メニューで[有効化]または[混合]を選択した場合、各検索レイアウトの[ルックアップウィンドウのデフォルトとしてコンテキスト依存リストを表示]チェックボックスの設定が元に戻り、再度有効になります。

If you are creating a search layout for the Product record type, then the following option is available if you want the search layout window to display products by division:

- **Configure Lookup Window with Division as the Default Search Field.** Oracle CRM On Demand の検索レイアウトウィザードで[製品]レコードタイプの検索レイアウトを作成するときは、[部署をデフォルト検索フィールドとしてルックアップウィンドウを設定します]チェックボックスを選択することで、製品検索レイアウトを、製品を部署別にリスト

するよう構成できます。製品ルックアップウィンドウで部署別に製品を表示することで、ユーザーが一連の関連製品の範囲内で検索できるようになるため、製品リストから検索および選択する際のユーザーエラーが減少します。For more information, see [Considerations When Creating Product Search Layouts \(参照 製品検索レイアウトを作成する際の考慮事項 ページ 1270\)](#).

If you are creating a search layout and you want to configure the search result page of enhanced keyword search to display specific result fields for the Account, Opportunity, Contact, Appointment, and Task record types, then the following option is available:

- **Configure Enhanced Keyword Search with Selected Search Results Fields.** If this check box is selected, then the fields defined in the search layout are displayed in the search result page for enhanced keyword search. If this check box is deselected, then the key fields for the record type are displayed in the search result page.

If you are creating a search layout and you want to specify the first field in the list of targeted search fields as the default search field in the Lookup window, then the following option is available:

- **First Targeted Search Field as Default Search in Lookups.** If this check box is selected, then the first field in the list of targeted search fields in the search layout is used as the default search field in the Lookup window. If this check box is deselected, then the default search field is the same as the field on which the lookup is mapped.

### Automatically Populated Sort Fields

In the standard application, a sort field is automatically selected when a user creates a new list or performs an advanced search for a single record type. Users can optionally clear the sort field and select up to three sort fields for the new list or the search. If you do not want the default sort field to be automatically selected in the New List and Advanced Search pages for a record type for a given role, then you must deselect the Auto-Populate Sort Field in New List and Advanced Search check box in the search layout that you assign to that role for the record type.

### Search Layout Features for Advanced Search of Related Records

When you create or edit a search layout, consider your requirements for making fields available as search fields in advanced searches of related records. When determining if a field is available for searching in an advanced search of related records of a given record type, Oracle CRM On Demand uses the following features from the search layout for the record type in certain circumstances:

- The list of available search fields in the search layout.
- The setting of the Restrict Search to Fields Selected in Related Information Layout check box in the search layout.

For information about when and how Oracle CRM On Demand uses these features to determine whether a field is available for searching in an advanced search of related records, see [About Advanced Search of Related Records \(参照 関連レコードの高度な検索について ページ 94\)](#).

**Before you begin.** To manage search layouts, your role must include the Customize Application privilege.

The following procedure describes how to create or modify a search layout.

#### **To create or modify a search layout**

- 1 In the upper-right corner of any page, click the Admin global link.
- 2 In the Application Customization section, click the Application Customization link.
- 3 In the Record Type Setup section, click the record type for which you want to create or modify a search layout.
- 4 In the *record type* Application Customization page, click the *record type* Search Layout link.
- 5 In the Search Layout list, do one of the following:
  - Click Edit or Copy to modify an existing layout.

- Click the New Layout button to create a new layout.
- Click Remove to delete an existing layout not currently assigned to a role.

The Search Layout Wizard guides you through the process.

- 6 In Step 1, Define Layout Name, enter or modify the name and optionally a description for the layout.
- 7 Click Next.

In Step 2, Specify Search Fields, there are three lists:

- **Not Available Search Fields.** This list displays all the fields that will not be available for search.
- **Targeted Search Fields.** This list displays all the fields that are available for targeted search and will be displayed in the Targeted Search applet for the record type in the Action bar. The Targeted Search applet can display a maximum of ten fields. If you add more than ten fields to the list, and try to save the layout, then an error message is displayed. If you use Targeted Search fields, then the following also happens:
  - The fields are available as the prepopulated default fields in the Advanced Search criteria form.
  - The selected fields appear as the prepopulated default fields in the filter criteria when creating or refining lists.
  - The selected fields appear as the set of fields that you can search in the Lookup window.

If no fields are specified in this list, then the record type appears in the Targeted Search applet but no search fields are displayed in the applet.

- **Additional Search Fields.** This list displays the fields that are not displayed in the Targeted Search applet but that are available in other searches, such as advanced search. Indexed fields are displayed in green text. Indexed fields that are case-insensitive are displayed in blue text.

**NOTE:** For optimal performance, use indexed fields when defining your search fields. If either the Targeted Search Fields or Additional Search Fields list contains any fields that are not optimized, then a warning message appears.

You arrange the fields within a list by clicking the up arrow and down arrow, and you move fields between the lists by clicking the right arrow and left arrow, or up arrow and down arrow. The order of the fields in the lists is used in the Targeted Search applet in the Action bar and in the search criteria forms.

**NOTE:** The fields that are displayed in purple text are always case-insensitive. These fields are not optimized for fast searches.

- 8 In Step 2, move the fields to the Not Available Search Fields list, and arrange the fields in the Targeted Search Fields and Additional Search Fields lists, as required.
- 9 (Optional) In Step 2, select or deselect the Restrict Search to Fields Selected in Related Information Layout check box, as necessary, to meet your requirements for making fields available as search fields in advanced searches of related records.

For more information about this check box, see About Advanced Search of Related Records (参照 [関連レコードの高度な検索について](#) ページ 94).

- 10 (Optional) If you plan to select the First Targeted Search Field as Default Search in Lookups check box in Step 4 of the Search Layout Wizard, then use the up arrow and down arrow to position the first field in the list of targeted search fields as required.
- 11 In Step 2, if you do not want the default sort field to be automatically selected in the New List and Advanced Search pages, then deselect the Auto-Populate Sort Field in New List and Advanced Search check box.
- 12 (Optional) Select the Configure Lookup Window with Division as the Default Search Field check box if you want the search layout window to display products by division.

**NOTE:** This option is only available when specifying a search layout for the Product record type. For more information, see Considerations When Creating Product Search Layouts (参照 [製品検索レイアウトを作成する際の考慮事項](#) ページ 1270).

13 Click Next.

14 (Optional) In Step 3, Specify Default Values for Search Fields, enter or select the default values for the search fields.

You can optionally specify a default value for each of the fields in the list of targeted search fields. If you specify a default value for a search field, then that search field is automatically populated with the default value in the Targeted Search applet in the Action bar, in the Advanced Search criteria form, and when users create a new list. The default values are formatted according to the user's locale, and for picklist fields and multi-select picklist fields, the search field is populated with the corresponding picklist value or values for the user's language.

**NOTE:** For the Activity record type, you can specify default values for the search fields in the search layouts for appointments and tasks. The search fields are populated with the default values in the Targeted Search applet in the Action bar and in the Advanced Search criteria form when users search for appointments or tasks. However, you cannot create a search layout for the Activity record type, therefore the search fields are never preselected or populated when users create a new list for the Activity record type.

Setting a default value can help users to search more quickly. For example, if you know that users typically search for active accounts, then you can select Active as the default value for the Status search field in the Account record type.

A filter condition is selected by default for each search field, but you can select a different condition. The field type determines which conditions are available for you to select. For example, for a picklist field, the default condition is Equal To, but you might want to change that to a condition such as Contains At Least One Value, and then enter multiple values separated by commas. For fields of the Check Box type, you can select either Is Checked, which is the default condition, or Is Not Checked. If you clear the condition from a search field, then the default condition for the field type is used. For all types of field other than fields of the Check Box type, users can see the condition as tooltip text when they rest their pointer on a search field in the Action bar. Users can change the value in a search field when they perform a search, and can also change the condition when they perform an advanced search, or a search in a List page or Lookup window.

**NOTE:** When users refine an existing list, the list of search fields and the conditions and values for those search fields are determined by the current list filter.

15 Click Next.

In Step 4, Define Search Results Layout, there are three lists:

- **Not Available Search Results Fields.** This list displays all the fields that will not be displayed in the search results.
- **Lookup Window Search Results Fields.** This list displays the fields that will be displayed in the search results for the Lookup window. This list has a limit of nine fields.
- **Additional Search Results Fields.** This list displays the extra fields, in addition to those in the Lookup Window Search Results Fields list, that will be displayed in the search results other than for Lookup window searches.

The total number of fields allowed for the Lookup Window Search Results Fields and the Additional Search Results Fields list is 20, which means the search results cannot display more than 20 columns. For more information about searching for records, see Finding Records (参照 [レコードの検索](#) ページ 73).

**CAUTION:** It is recommended that you add fields to the lists sparingly because the number of columns in the lists can affect performance. The performance varies dramatically by record type and by field type. Each additional field can increase the loading time for the list.

16 In Step 4, Define Search Results Layout, move fields to the Lookup Window Search Results Fields and Additional Search Results Fields lists, and rearrange them, as necessary.

**NOTE:** Unless the Configure Lookup Window With Default Fields check box is selected on the search layout, the Lookup Window Search Results Fields list determines the layout of the search result fields for single-

association and multiassociation Lookup windows, and the layout of the list of records that opens when a user clicks List Add in a related information section for the record type in a record Detail page.

17 Select or deselect the following check boxes as required to configure Lookup Windows behavior:

- Configure Lookup Window With Default Fields
- Show Search Results When Lookup Window Opens
- Auto-Resolve Enabled
- Show Context-Sensitive List as Lookup Window Default
- Configure Enhanced Keyword Search with Selected Search Results Fields
- First Targeted Search Field as Default Search in Lookups

18 Click Finish.

## Related Topics

See the following topics for related information:

- [Customizing Related Item Layouts \(ページ 1228\)](#)
- [Customizing Static Page Layouts \(ページ 1237\)](#)
- [Creating Record Homepage Layouts \(参照 \[レコードホームページレイアウトの作成\]\(#\) ページ 1275\)](#)

## 製品検索レイアウトを作成する際の考慮事項

Oracle CRM On Demand の検索レイアウトウィザードで[製品]レコードタイプの検索レイアウトを作成するときは、[部署]をデフォルト検索フィールドとしてルックアップウィンドウを設定します]チェックボックスを選択することで、製品検索レイアウトを、製品を部署別にリストするよう構成できます。製品ルックアップウィンドウで部署別に製品を表示することで、ユーザーが一連の関連製品の範囲内で検索できるようになるため、製品リストから検索および選択する際のユーザーエラーが減少します。

製品検索レイアウトで部署別に製品を表示することを選択した場合は、次のようになります。

- 製品ルックアップウィンドウで、デフォルト検索フィールドとして[部署]フィールドが使用され、ユーザーにプライマリ部署がある場合はそれが事前入力されます。
- [ルックアップウィンドウを開いたときに検索結果を表示]チェックボックスが選択されている場合は、製品のリストが表示され、自動的にユーザーのプライマリ部署でフィルター処理されます。ユーザーにプライマリ部署がない場合は、すべての製品が表示され、フィルター処理は行われません。
- [ルックアップウィンドウを開いたときに検索結果を表示]チェックボックスが選択されていない場合は、製品ルックアップウィンドウに製品は表示されません。

製品検索レイアウトで部署別に製品を表示しないことを選択した場合は、次のようになります。

- 製品ルックアップウィンドウで、デフォルト検索フィールドとして[製品名]フィールドが使用されます。
- [ルックアップウィンドウを開いたときに検索結果を表示]チェックボックスが選択されている場合は、製品ルックアップウィンドウで、デフォルト検索フィールドとして[製品名]フィールドが使用され、すべての製品がリストされます。
- [ルックアップウィンドウを開いたときに検索結果を表示]チェックボックスが選択されていない場合は、製品ルックアップウィンドウで、デフォルト検索フィールドとして[製品名]フィールドが使用され、製品はリストされません。

[部署]フィールドは、自動的に[ターゲット検索]アプレットに追加されませんが、[アクションバー]で[ターゲット検索]アプレットに表示されるよう、ターゲット検索に追加できます。

[部署]が[使用不可検索フィールド]リスト内に表示されている場合、ユーザーは部署を検索できません。ただし、[部署]をデフォルト検索フィールドとしてルックアップウィンドウを設定します]チェックボックスを選択することで、[ルックアップ]ウィンドウのみを使用してそれを検索できます。

**注:** [部署]をデフォルト検索フィールドとしてルックアップウィンドウを設定します]チェックボックスを選択すると、この設定は[ルックアップ]におけるデフォルト検索としての最初のターゲット検索フィールド。]チェックボックスより優先されます。[ルックアップ]ウィンドウでのデフォルト検索フィールドの指定方法は、「[検索レイアウトの管理 \(参照 \[Managing Search Layouts\]\(#\) ページ 1265\)](#)」を参照してください。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [検索レイアウトの管理](#) (参照 [Managing Search Layouts](#) ページ 1265)
- [部署の設定](#) (ページ 1139)

## リストアクセスおよびリスト順序の管理

各レコードタイプについて、役割ごとに使用できるリストと、そのレコードタイプのホームページにリストが表示される順序を指定できます。

新しいレイアウトは、まだカスタマイズしていない役割に対してのみ作成できます。既存のレイアウトの編集と削除も可能です。ユーザーのプライベートリストについては、リストアクセスとリスト順序を管理できません。

### 作業前の準備:

ここでのカスタマイズ内容が適用される役割を選択する必要があるため、この手順を開始する前に、すべての役割を設定しておきます。この手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限と、[公開リストを管理する]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### リストアクセスを作成または変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]をクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [リストアクセスと順序]セクションで、レコードタイプ[リストアクセスと順序]リンクをクリックします。
- 5 [リスト順レイアウト]ページで、次のいずれかの操作を行います。
  - [編集]または[コピー]をクリックして、既存のレイアウトを変更します。
  - [新規レイアウト]ボタンをクリックして、新しいレイアウトを作成します。
- 6 新しいレイアウトを作成する場合は、[役割名]ドロップダウンリストから役割を選択します。  
ドロップダウンリストから選択できるのは、まだレイアウトに関連付けられていない役割だけです。
- 7 必要に応じて、[リスト(全件)]リスト、[この役割に使用可能なリスト]リスト、[短いリストで表示]リスト間でリストを移動します。
  - [リスト(全件)]には、現在のレコードタイプのリスト全件(個人用リストを除く)が含まれます。
  - [この役割に使用可能なリスト]には、選択した役割で使用可能なリストの全件が含まれます。これらのリストは、レコードタイプの[ルックアップ]ウィンドウにある[レコードタイプリスト]フィールドにも表示されます。
  - [短いリストで表示]には、ホームページの[リスト]セクション、レコードタイプの[リスト]ページにあるリストのピックリスト、およびレコードタイプの[ルックアップ]ウィンドウにある[レコードタイプリスト]フィールドのそれぞれに表示されるリストが含まれます。[レコードタイプリスト]フィールドの詳細は、「[ルックアップウィンドウでのレコードの検索 \(ページ 99\)](#)」を参照してください。
- 8 必要に応じて、上下の矢印ボタンでリストの順序を並べ替えます。
- 9 [保存]をクリックします。

**注:** 指定したレコードタイプの役割のリスト順レイアウトを作成すると、そのレコードタイプに作成される新規の公開リストがデフォルトでその役割に対して使用可能になりますが、役割のリストのショートリストには含まれません。ただし、ユーザー役割に[公開リストを管理する]権限と[役割リスト順序の管理]権限または[アプリケーションをカスタマイズ]権限のいずれかがある場合、新規の公開リストを作成するか、既存のリストを絞り込んで新規の公開リストとして保存すると、リスト順レイアウトがすでにある 1 つ以上の役割のリストのショートリストにリストを追加できます。リスト順レイアウトが作成されている 1 つ以上の役割に対して、リストを使用不可にすることもできます。詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

## ホームページカスタムレポートの作成

ホームページカスタムレポート機能を使用すると、組み込みレポートでもカスタムレポートでも、複数のレポートをレコードタイプのホームページに追加できます。この機能では、最適な情報をさまざまなユーザーに提供することができます。たとえば、顧客サービス要員のサービスリクエストホームページを設定して、カスタムサービスリクエストレポートを表示できます。

レコードタイプによっては、標準レポートがレコードタイプのホームページにデフォルトで表示されます。標準レポートを別のレポートに置き換えたり、レポートを追加することができます。さらに、デフォルトではレコードタイプのホームページにレポートが表示されないレコードタイプのホームページレポートを指定することもできます。

**注:** Oracle CRM On Demand でレポートおよびダッシュボードを埋め込める場所の詳細は、「[Oracle CRM On Demand へのレポートおよびダッシュボードの埋め込みについて \(ページ 1207\)](#)」を参照してください。

組み込みレポートまたはカスタムレポートをレコードタイプのホームページで使用できるようにするには、まずレポートのホームページカスタムレポートレコードを作成します。レコードタイプのホームページレイアウトを作成または編集するとき、そのレコードタイプに作成したホームページカスタムレポートレコードが、ホームページレポートレイアウトウィザードの[すべてのセクション]リストに示されます。その後、次のようにレポートをホームページレイアウトで使用可能にできます。

- レポートをホームページレイアウトにデフォルトで表示されるセクションのリストのいずれかにレポートを移動して、役割にそのレイアウトが含まれるどのユーザーでも、自分のレコードタイプのホームページにそのレポートが自動的に表示されるようにできます。
- レポートをホームページレイアウトの使用可能なセクションのリストに移動して、役割にそのレイアウトおよび[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれるどのユーザーでも、レポートを自分のレコードタイプのホームページに追加できるようにできます。

ホームページのカスタマイズの詳細については、「[レコードホームページレイアウトの作成 \(ページ 1275\)](#)」を参照してください。ホームページ(個人)のカスタムレポートの作成の詳細は、「[ホームページ(個人)]でのカスタムレポートの有効化 (参照 [\[ホームページ\(個人\)\]でのカスタムレポートの有効化](#) ページ 1309)」を参照してください。

### ホームページカスタムレポートレコードの管理のための権限について

役割に適切な権限が含まれている場合、カスタムレポートレコードを作成し、それらをすべてのレコードタイプのカスタムホームページレイアウトに追加できます。次の表では、ホームページでのカスタムレポートの作成に関係するさまざまなタスクに必要な権限について説明します。

タスク	必要な権限	メモ
(オプション)カスタムレポートを作成し、全社レベルのフォルダに公開する	カスタムレポートの管理	詳細は、「 <a href="#">分析の概要 (ページ 794)</a> 」を参照してください。
ホームページカスタムレポートレコードの作成	アプリケーションのカスタマイズ アプリケーションのカスタマイズ - ホームページのカスタマイズ化の管理 移行された全社共有フォルダへのアクセス	このタスクの手順については、このトピックで説明します。 [移行された全社共有フォルダ]からホームページカスタムレポートにレポートを追加する場合にのみ、[移行された全社共有フォルダへのアクセス]権限が必要です。
カスタムレポートセクションをホームページレイアウトに追加する	アプリケーションのカスタマイズ アプリケーションのカスタマイズ - ホームページのカスタマイズ化の管理	詳細については、「 <a href="#">レコードホームページレイアウトの作成 (ページ 1275)</a> 」を参照してください。

タスク	必要な権限	メモ
ホームページレイアウトをユーザーの役割に追加する	役割およびアクセスの管理	詳細については、「 <a href="#">役割の追加 (ページ 1363)</a> 」を参照してください。
(オプション)ホームページのカスタムレポートセクションを追加または削除する(エンドユーザー)	ホームページのパーソナライズ	詳細については、「 <a href="#">ホームページレイアウトの変更 (ページ 735)</a> 」を参照してください。

**作業前の準備:**

- レポートをホームページで使用できるようにするには、[共有フォルダ]にあるアクセス可能なフォルダにレポートを格納する必要があります。
- 企業プロフィールで[Web アプレットに対する言語翻訳サポートの有効化]チェックボックスをオンにすると、[翻訳言語]フィールドで選択されている言語が企業のデフォルト言語の場合のみ、カスタムレポートを作成できます。

**ホームページカスタムレポートを作成するには**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [ホームページレイアウトの管理]セクションで、[レコードタイプホームページカスタムレポート]をクリックします。
- 5 [新規ホームページレポート]をクリックします。
- 6 [ホームページカスタムレポート詳細]ページで、次のフィールドを入力します。

フィールド	コメント
名前	カスタムレポートの名前を入力します。

フィールド	コメント
翻訳	<p>このチェックボックスは、企業プロフィールの[Web アプレットに対する言語翻訳サポートの有効化]チェックボックスがオンの場合のみ使用できます。カスタムレポートを作成する場合、[翻訳]チェックボックスがオンになり、読み取り専用になります。また、既存のカスタムレポートを更新する前に、カスタムレポートのリストの翻訳フィールドで企業のデフォルト言語以外の言語を選択した場合、[翻訳]チェックボックスは読み取り専用になります。</p> <p>企業のデフォルト言語で既存のレポートの名前を変更する場合は、次のように[翻訳]チェックボックスを使用します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 翻訳した名前を更新された名前に置換するには、[翻訳]チェックボックスをオンにします。</li> <li>■ 翻訳した名前を変更しないままにするには、[翻訳]チェックボックスをオンにしません。</li> </ul> <p>カスタムレポート名の翻訳の詳細は、「Web アプレット名およびカスタムレポート名の翻訳 (参照 <a href="#">Web アプレットおよびカスタムレポート名の翻訳</a> ページ 1261)」を参照してください。</p>
高さ	<p>[シングル]または[ダブル]を選択します。高さを[ダブル]に設定すると、ホームページに表示されるレポートの高さが他のセクションの 2 倍になります。</p>
幅	<p>[シングル]または[ダブル]を選択します。ホームページの左端から右端の全体にレポートを表示するには、幅を[ダブル]に設定します。</p> <p><b>注:</b>レポートの HTML RowSpan 属性の値が 2 より大きい場合、レポートは指定されたサイズもより大きくなる場合があります。</p>
今すぐレポートを実行	<p>このチェックボックスをオンにすると、レポートは自動的に実行され、ユーザーはレポートを更新するためにリンクをクリックする必要はありません。</p>

- 1 [レポートパス]フィールドの[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックしてから、[共有フォルダ]にある必要なレポートに移動します。  
[レポートパス]フィールドは、レポートの選択後に自動入力されます。
- 2 ユーザーが分析をフィルター処理できるように、分析に対して構成されたプロンプトを表示する場合、[レポートプロンプトの表示]チェックボックスをオンにします。
- 3 埋め込みの分析を表示するユーザーが分析を更新、印刷またはエクスポートできるかどうかを指定します。
  - **[更新]リンク。**このチェックボックスがオンの場合、[更新]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析のデータを更新できます。
  - **[印刷]リンク。**このチェックボックスがオンの場合、[印刷]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析を印刷できません。

- **[エクスポート]リンク**。このチェックボックスがオンの場合、[エクスポート]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析をエクスポートできます。
- 4 [説明]フィールドに、ホームページのカスタムレポートの説明を入力します。
  - 5 [保存]をクリックします。

### レコードホームページレイアウトの作成

カスタムホームページレイアウトは、すべてのレコードタイプで作成できます。この機能では、レコードタイプのホームページにカスタムレポートを表示する機能など、最適な情報をさまざまなユーザーに提供することができます。たとえば、顧客サービス要員のサービスリクエストホームページを設定して、ユーザーの現在のサービスリクエスト関連タスクとカスタムサービスリクエストレポートを表示できます。

**注:**カスタムホームページレイアウトで組み込みレポートまたはカスタムレポートを使用する場合は、「[ホームページカスタムレポートの作成 \(ページ 1272\)](#)」で説明した手順を使用して、まずレポートのホームページカスタムレポートレコードを作成する必要があります。

既存のホームページレイアウトをコピーし、要件に合わせて変更を加えることができます。既存のホームページレイアウトも編集できます。ただし、デフォルトのホームページレイアウトは読み取り専用です。デフォルトのホームページレイアウトのコピーは可能ですが、削除や編集はできません。

**注:** ホームページレイアウト名に使用できる文字数は制限されています。詳細は、「[カスタムレイアウト制限について \(ページ 1236\)](#)」を参照してください。

カスタムホームページレイアウトを作成したら、役割管理ウィザードを使用して、そのレイアウトを使用する必要があるユーザーの役割にレイアウトを割り当てる必要があります。役割に[ホームページのパーソナライズ]権限が含まれるユーザーは、自分のレコードタイプのホームページレイアウトをカスタマイズできます。カスタマイズされたレイアウトには、そのレコードタイプのユーザーの役割に割り当てられたホームページレイアウトで使用可能にできるどのセクションでも表示できます。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限と[カスタムアプリケーション - ホームページのカスタマイズ化の管理]権限を含む役割が割り当てられていなければなりません。

### ホームページレイアウトを作成または変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [ホームページレイアウト管理]セクションで、[レコードタイプホームページレイアウト]リンクをクリックします。
- 5 [ホームページレイアウト]リストで、次の該当する操作を行います。
  - [編集]または[コピー]をクリックして、既存のレイアウトを変更します。
  - [新規レイアウト]ボタンをクリックして、新しいレイアウトを作成します。
 ホームページレイアウトウィザードが表示されるので、画面の指示に従って手順を完了します。
- 6 ステップ 1 の[レイアウト名]にレイアウト名を入力し、必要な場合は説明も入力します。
- 7 ステップ 2 の[ホームページレイアウト]で、次のようにして使用可能なセクションと表示されるセクションを指定します。
  - [すべてのセクション]リストから[使用可能なセクション]リストにセクションを移動します。  
[使用可能なセクション]リスト内のセクションは、ホームページに追加できるセクションです。ユーザーがホームページにセクションを追加できないようにする場合は、[すべてのセクション]リストにセクションを残したままにします。
  - 必要に応じて、[左側]リストから[右側]リストにセクションを移動し、両方のリストの情報を並べ替えます。  
ダブル幅のセクションは、[左側]リストに残ります。これらのセクションは、自動的にホームページのサイズに合わせて表示されます。
- 8 [終了]をクリックします。

**注:**アプリケーションにカスタムホームページレイアウトを追加したら、これをユーザーが表示する前に、ユーザーが使用できるようにする必要があります。ユーザーの役割の追加および変更の詳細については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。[ホームページのパーソナライズ]権限を持っているユーザーは、そのレコードタイプに関するそのユーザーの役割に割り当てられたホームページレイアウトで使用できるようにした任意のリストまたはレポートを使用して、ホームページのレイアウトを編集できます。

## Customizing the Audit Trail

For many record types, you can use the audit trail to track the creation, deletion, and restoration of records, and also to track updates to specified fields on existing records. An audit trail record shows the details of the user whose action triggered the audit trail record, the type of action that was performed, and a timestamp. When an audited field on an existing record is updated, the audit trail record for the change to the field shows the old and new values for the field.

**NOTE:** If none of the audited fields is updated when a record is updated, then no audit trail record is generated for the operation.

### Company Settings for the Audit Trail

The length of time that the audit trail records are retained in Oracle CRM On Demand is specified in the Audit Expiry (Days) field in the company profile. In the standard application, the records are retained for 90 days, but administrators can specify a different length of time.

The maximum number of fields that you can audit for a record type is specified in the Record Type Auditable Fields field in the company profile. In the standard application, the maximum is 35 fields, but administrators can change this limit.

**NOTE:** レコードタイプに対して監査できるフィールドの最大数が各レコードタイプの[監査フィールドセットアップ]ページに表示されますが、そのページで値を変更することはできません。

For information about changing the company settings for the audit trail, see [Configuring Company Settings \(ページ 1096\)](#).

### Auditing Takes More Time and Resources

Auditing adds processing time to an operation, because the auditing rules must be evaluated when the operation is performed. For update operations, an audit trail record must be generated and stored for each audited field that is updated, so the more fields that you audit on a record type, the longer it takes to save a record of that type.

### Audit Trail Configuration

For each of the record types that support the audit trail, you can specify the following:

- Which fields you want to audit.
- Whether you want to track the creation of records.

**NOTE:** You cannot deselect the option to track the creation of records in the User audit trail.

- For records that can be deleted, whether you want to track the deletion and restoration of those records.

**NOTE:** The option to track the deletion and restoration of records is not available for the User and User Partner Admin audit trails, because such records cannot be deleted.

The audit trail for a record type is enabled as soon as you specify that at least one field is to be audited for the record type, or you select one of the options to track the creation, deletion, and restoration of records.

### About Making Audit Trail Records Visible to Users

The audit trail records appear in the Audit Trail related information section in record Detail pages, as described in [Viewing Audit Trails for Records \(ページ 172\)](#). To make the audit trail records visible to users, you must do the following:

- Add the Audit Trail related information section to the relevant layouts for the record Detail page for a record type.

**NOTE:** The Audit Trail related information section is not available to add to page layouts for the Asset and Revenue record types. Audit trail information for these record types can be viewed in the Master Audit Trail only.

- Update the relevant user access profiles to allow access to the audit trail records. For example, to allow a user to view the audit trail records on accounts, give the user read-only access to the Audit Trail related information type for the Account record type. For more information about access profiles, see Process of Setting Up Access Profiles (参照 [アクセスプロファイルの設定プロセス](#) ページ 1383).

Administrators can also view the full set of audit trail records for all audited record types in the Master Audit Trail, as described in Reviewing Audit Trail Changes with the Master Audit Trail (参照 [マスター監査証跡による監査証跡変更の確認](#) ページ 1148).

### Record Types Audited by Default

The audit trail is enabled by default for the Opportunity and Service Request record types when a company is first set up. In addition, for certain record types that are industry-specific or specific to Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition, the audit trail is enabled when the record type is enabled for the company. For all of these record types, the audit trail is set up as follows:

- Certain fields are audited. You can add fields to the list of audited fields, and remove fields from the list.
- The option to track the creation of records and the option to track the deletion and restoration of records are selected. You can change these settings.

For the Opportunity and Service Request record types only, the following items are set up by default:

- The Audit Trail related information section is available in the standard Detail page layout.
- All of the standard access profiles provide read-only access to the audit trail records.

The audit trail is also enabled by default for the User record type when a company is first set up. Certain mandatory fields are audited by default. The option to track the creation of records is also selected, and you cannot change this setting.

The following table lists the record types that support the audit trail, and shows whether the audit trail is enabled for the record type by default. It also lists the fields that are audited by default.

**NOTE:** If you remove all fields from the list of audited fields for a record type, and if you also deselect the options to track the creation, deletion, and restoration of records, then the audit trail is disabled for the record type.

Record Type	Audit Trail Enabled by Default?	Default Audited Fields
Account	No	No fields are audited by default.
Account Event	No	No fields are audited by default.
Accreditation	No	No fields are audited by default.
Activity	No	No fields are audited by default.
Address	No	No fields are audited by default.
Allocation	No	No fields are audited by default.

Record Type	Audit Trail Enabled by Default?	Default Audited Fields
Application	Yes	Annual Revenue, Application ID, Approval Status, Approved Date, Campaign, Current Approver, Email Address, Existing Partnerships, Expected Partnership Benefits, First Name, Last Name, Location, Main Fax (#), Main Phone (#), Name, Number of Employees, Partner, Partner Program, Partner Type, Program Level, Reject Reason, Source, Submission Status, Work Fax (#), Work Phone (#).
Asset	No	No fields are audited by default.
Blocked Product	No	No fields are audited by default.
Broker Profile	No	No fields are audited by default.
Business Plan	No	No fields are audited by default.
Campaign	No	No fields are audited by default.
Certification	No	No fields are audited by default.
Claim	No	No fields are audited by default.
Contact	No	No fields are audited by default.
Contact State License	No	No fields are audited by default.
Course	No	No fields are audited by default.
Coverage	No	No fields are audited by default.
Custom Objects 01 or higher	No	No fields are audited by default.
Damage	No	No fields are audited by default.

Record Type	Audit Trail Enabled by Default?	Default Audited Fields
Deal Registration	Yes	Approval Status, Associated Contact, Associated Customer, Associated Lead, Associated Opportunity, Cell Phone, City, Close Date, Company Name, Country, Currency, Current Approver, Deal Size, Email, Expiration Date, Fax, First Name, Last Name, Name, Originating Partner Account, Partner Program, Postal Code, Principal Partner, Product Interest, Reject Reason, State, Street, Submission Status, Telephone (#), Type.
Dealer	No	No fields are audited by default.
Event	No	No fields are audited by default.
Exam	No	No fields are audited by default.
Financial Account	No	No fields are audited by default.
Financial Account Holder	No	No fields are audited by default.
Financial Account Holding	No	No fields are audited by default.
Financial Plan	No	No fields are audited by default.
Financial Product	No	No fields are audited by default.
Financial Transaction	No	No fields are audited by default.
Fund	Yes	Owner, Partner, Status, Target Amount.
Fund Request	Yes	Approved, Claim Decision Date, Claim Req., Due Date, Fund, Granted, Owner, Pre-Approval Date, Pre-Approval Req., Status.
HCP Contact Allocation	No	No fields are audited by default.
Household	No	No fields are audited by default.
Insurance Property	No	No fields are audited by default.
Inventory Audit Report	No	No fields are audited by default.

Record Type	Audit Trail Enabled by Default?	Default Audited Fields
Inventory Period	No	No fields are audited by default.
Invitee	No	No fields are audited by default.
Involved Party	No	No fields are audited by default.
Lead	No	No fields are audited by default.
Lead Event	No	No fields are audited by default.
MDF Request	Yes	Amount PreApproved, Amount Requested, Approval Status, Claim Decision Date, Claim Status, Fund, Pre-Approval Date, Submission Status, Submitted Date, Total Claim Amount Approved, Total Claim Amount Requested.
Messaging Plan	No	No fields are audited by default.
Messaging Plan Item	No	No fields are audited by default.
Messaging Plan Item Relations	No	No fields are audited by default.
Objective	No	No fields are audited by default.
Opportunity	Yes	Close Date, Forecast, Owner, Probability (%), Revenue, Sales Stage.
Opportunity Event	No	No fields are audited by default.
Order	No	No fields are audited by default.
Partner	No	No fields are audited by default.
Partner Program	No	No fields are audited by default.

Record Type	Audit Trail Enabled by Default?	Default Audited Fields
Plan Account	No	No fields are audited by default.
Plan Contact	No	No fields are audited by default.
Plan Opportunity	No	No fields are audited by default.
Policy	Yes	Face Amount. For more information, see Policy Fields (参照 <a href="#">保険証券のフィールド</a> ページ 686).
Policy Holder	No	No fields are audited by default.
Portfolio	No	No fields are audited by default.
Product Indication	No	No fields are audited by default.
Quote	No	No fields are audited by default.
Revenue	No	No fields are audited by default.
Sample Disclaimer	No	No fields are audited by default.
Sample Lot	No	No fields are audited by default.
Sample Request	No	No fields are audited by default.
Sample Request Item	No	No fields are audited by default.
Sample Transaction	No	No fields are audited by default.
Service Request	Yes	Area, Cause, Description, Owner, Priority, Source, Status, Subject, Type.
Signature	Yes	Contact

Record Type	Audit Trail Enabled by Default?	Default Audited Fields
Social Media	No	No fields are audited by default.
Social Profile	No	No fields are audited by default.
Solution	No	No fields are audited by default.
Special Pricing Request	Yes	Approval Status, Authorized Date, Claim Decision Date, Claim Status, Submission Status, Submitted Date, Total Amount Authorized, Total Amount Requested, Total Claim Amount Approved, Total Claim Amount Req.
User	Yes	Always Send Critical Alerts, Authentication Type, Email, External Identifier for Single Sign-On, Reports To, Role, Status, User Sign In ID.  <b>NOTE:</b> When the Reports To field on a user record is updated, the value in the Reports To (Alias) field on the record is also updated automatically. Similarly, when the Reports To (Alias) field is updated, the value in the Reports To field is updated automatically. So, an update to either of these fields triggers the creation of an audit trail record.
User Partner Admin	No	No fields are audited by default. As a best practice audit the following fields:  Always Send Critical Alerts, Authentication Type, Email, External Identifier for Single Sign-On, Role, Status, User Sign In ID.  <b>NOTE:</b> In the Master Audit Trail, the changes that are made to user records through the partner self-administration pages are displayed with the User Partner Admin record type.
Vehicle	No	No fields are audited by default.

The following considerations apply to fields regarding auditing:

- For the User audit trail, the mandatory fields are displayed in red text in the list of audited fields. You cannot save the User Audit Trail if you remove any of the mandatory fields from the list of audited fields.
- For foreign key fields, the name (not the ID) is stored and displayed in the audit trail. For example, if the Account field on the Opportunity record type is audited, then the audit trail displays the account name instead of the Row ID.
- No address fields are available for any of the auditable record types.

- Picklist fields show the user's language dependent values (LDVs).
- ID columns that are not displayed on the layouts are not available for auditing.

The following procedure describes how to customize the audit trail for a record type.

**Before you begin.** To perform this procedure, your role must include all of the following privileges:

- Customize Application
- Administer Field Audit
- Manage Roles and Access

### **To customize the audit trail for a record type**

- 1 In the upper-right corner of any page, click the Admin global link.
- 2 In the Application Customization section, click the Application Customization link.
- 3 In the Record Type Setup section, click the link for the required record type.
- 4 In the Field Audit Setup section, click the *record type* Field Audit Setup link.
- 5 (Optional) Select Audit *record type* Record Creation if you want to track the creation of records in the audit trail.
- 6 (Optional) Select Audit *record type* Record Deletion/Restore if you want to track the deletion or restoration of records in the audit trail.
- 7 In the Audit Field Setup page, move fields from the Available fields list to the Audited Fields list as required.  
An error message is displayed if you exceed the company limit.  
The Available Fields list contains all the standard and custom fields for the record type that are not already audited.
- 8 Click Save.  
Auditing of a field becomes effective immediately after it is enabled.

**NOTE:** The Invitee, Account Event, Lead Event, and Opportunity Event record types are child record types of the Event record type. You can customize the audit trail fields and configure the Audit Trail related information sections for these record types through the Application Customization pages for the Event record type. You can add the Audit Trail related information section for the Invitee record type to the Invitee Detail page only. You can add the Audit Trail related information section for the Account Event record type to the Account Event Detail page only. You can add the Audit Trail related information section for the Lead Event record type to the Lead Event Detail page only. You can add the Audit Trail related information section for the Opportunity Event record type to the Opportunity Event Detail page only. Also, to allow users to view the audit trail for invitee records, you must update the relevant access profiles to give users read-only access to the Invitee Audit Trail related item for the Event parent record type. To allow users to view the audit trail for Account Event, Lead Event, and Opportunity Event records, you must update the relevant access profiles to give users read-only access to the Audit Trail related item for the Account Event, Lead Event, and Opportunity Event record types.

### **レコードの変更されたフィールド内の情報について**

Oracle CRM On Demand では、次のシステムフィールドを使用してレコードに対する最新の変更に関する情報が保存されます。

- 変更 (外部)
- 変更 : 日付
- 変更者
- 変更 : 日付 (外部)

特定の場合、Oracle CRM On Demand は 1 つ以上のこれらのフィールドに情報を書き込み、明示的なユーザーアクションに起因しないレコードに対する変更を反映します。このため、ユーザーがレコードに加えた変更を追跡する場合、これら

のフィールド内の情報を信頼しないことをお勧めします。かわりに、監査証跡機能を使用してユーザーがレコードの特定のフィールドに加えた変更を追跡します。レコードタイプの監査証跡のカスタマイズの詳細は、「監査証跡のカスタマイズ (参照 [Customizing the Audit Trail](#) ページ 1276)」を参照してください。フィールド設定、役割およびアクセスプロファイルに対する変更の表示方法の詳細は、「[管理設定変更の監査証跡の確認 \(ページ 1149\)](#)」を参照してください。

次は、レコードの[変更者]フィールドに対するシステム変更の例です。ユーザーは、担当者のプライマリ取引先として担当レコードにリンクされている取引先を削除します。削除した取引先レコードがデータベースから削除されると、削除した取引先と担当者との間のリンクがデータベースから削除されます。リンクがデータベースから削除された後、次にユーザーが担当者レコードを開いたとき、Oracle CRM On Demand では、担当者のプライマリ取引先として別のリンクされた取引先が選択され、その取引先の ID がプライマリ取引先フィールドに書き込まれます。または、担当者にリンクされた取引先がない場合、Oracle CRM On Demand では、それを反映するようにレコードが更新されます。次に、Oracle CRM On Demand によって、担当者レコードを開いたユーザーの名前で[変更者]フィールドが更新されます。

さらに、グループによって所有されているレコードの場合、ユーザーをグループから削除した後に、レコードのシステムフィールドの情報が自動的に更新されます。グループが所有している共有レコードの[所有者]フィールドに、グループから削除したユーザーの名前が表示される場合、そのレコードの[所有者]フィールドの名前は、前の所有者がグループから削除された後、グループの別のメンバーの名前に変更されます。このような変更が商談レコードまたはポートフォリオレコードの所有権に対して行われると、レコードの最近の変更に関する情報を格納するシステムフィールドが更新され、レコードが Oracle 管理者ユーザーによって更新されたことを示す情報が表示されます。ただし、グループをサポートする他のレコードタイプの場合、システムフィールドは更新されません。グループをサポートするすべてのレコードタイプでは、ユーザーがグループから削除された結果としてフィールドが変更された場合、[所有者]フィールドがそのレコードタイプに対して監査するように設定されていても、共有レコードの[所有者]フィールドへの変更は監査証跡で追跡されません。

レコードの[変更者]フィールドには、レコードを直接更新するのに必要なアクセス権や権限がないユーザーの名前も表示される可能性があります。たとえば、ユーザーの状態が[有効]から[無効]に、または[無効]から[有効]に変更されると、[企業プロファイル]ページの[有効なユーザー]および[無効なユーザー]フィールドの値が更新されます。これらのフィールドが変更された結果、その変更を行ったユーザーに企業プロファイルの更新に必要な権限がない場合でも、[企業プロファイル]ページの[変更者]フィールドが更新され、ユーザーレコードを更新したユーザーの名前が表示されます。

## 動的ページレイアウトの指定

動的レイアウトでは、指定された状況に関連する情報のサブセットのみをエンドユーザーに管理させることにより、アプリケーションを簡素化できます。たとえば、企業では、顧客タイプの取引先、見込み顧客タイプの取引先、パートナータイプの取引先など、異なるタイプの取引先を追跡することがあります。動的ページレイアウト機能を使用すると、取引先タイプに基づいて、異なった取引先フィールドと関連項目を表示する複数のレイアウトを設定できます。また、これらのレイアウトを1つ以上のユーザー役割に関連付けることができます。ユーザーが特定の取引先レコードをドリルダウンすると、そのユーザーの役割と取引先タイプに基づいて、適切なページレイアウトが表示されます。

レコードタイプに動的ページレイアウトを定義すると、定義済みピックリスト値を使用してページレイアウトの動的レンダリングが行われます。ピックリストの値ごとに表示するページレイアウトを指定します。レコードで選択されたピックリスト値に基づいて、同じレコードタイプでも別のレコードには別のページレイアウトが表示されるようになります。

**注:** 動的レイアウトを使用する場合、予測できない動作が発生する可能性があるため、内部ピックリスト ID と同じピックリスト値を使用できません。

場合によっては、動的ページレイアウトとユーザー役割を関連付ける必要があります。動的ページレイアウトとユーザー役割は、多対多の関係を設定できます。

各ピックリスト値にはレイアウトを1つのみ関連付けますが、1つのページレイアウトを複数のピックリスト値に関連付けることができます。ピックリスト値とページレイアウト間の関連付けの制限は200です。すでにユーザー役割に関連付けられているレイアウトは削除できません。

**注意:** ドライビングピックリストに関連付けられているすべての動的レイアウトに、ドライビングピックリストを含めることをお勧めします。割り当てられたレイアウトのいずれかにドライビングピックリストがなく、そのレイアウトに関連付けられたピックリスト値を選択してレコード用に保存した場合、レイアウトにドライビングピックリストが表示されないため、フィールドを編集できません。

次の表に、各レコードタイプの定義済みドライビングピックリスト値を示します。

レコードタイプ	ドライビングピックリスト
取引先	取引先タイプ
活動: アポイント	タイプ
活動: タスク	タイプ
アポイント	タイプ
資産	資産タイプ
ビジネス計画	タイプ
コール活動	タイプ
キャンペーン	キャンペーンタイプ
担当者	担当者タイプ
カスタムオブジェクト 01-03	タイプ
カスタムオブジェクト 04 以降	タイプ
取引交渉登録	タイプ
自動車ディーラー	状態
イベント	タイプ
資金	状態
資金リクエスト	状態
世帯	セグメント
在庫監査レポート	タイプ
見込み客	見込み客情報源
医学教育	タイプ
メッセージプラン応答	タイプ
メッセージプラン	タイプ
メッセージプラン項目	タイプ

レコードタイプ	ドライビングピックリスト
メッセージプラン項目関係	タイプ
目標	タイプ
商談	商談タイプ
商談製品売上	タイプ
パートナー	パートナー組織状況
パートナープログラム	パートナータイプ
保険証券	業種
ポートフォリオ	取引先タイプ
売上	タイプ
売上: 取引先売上	タイプ
売上: 担当者売上	タイプ
サンプルランザクシオン	タイプ
サービスリクエスト	タイプ
解決策	状態
タスク	タイプ
車両	プロダクトタイプ
車両財務情報	融資タイプ

ページレイアウト名に使用できる文字数は制限されています。詳細は、「[カスタムレイアウト制限について \(ページ 1236\)](#)」を参照してください。

### ページレイアウトおよびリスト

ユーザーが検索できるフィールド、リストに表示できるフィールド、およびエクスポートできるフィールドは、ページレイアウトと役割権限を使用して制限できます。ユーザーがレコードリストの作成や絞り込みを行い、高度な検索を使用してレコードを検索する際は、そのユーザーの役割に割り当てられている権限とページレイアウトによって、検索および表示できるフィールドが決まります。

ユーザーの役割に対して[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限が有効な場合は、レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた検索レイアウトで使用可能なすべての検索フィールドを検索できます。また、リストを作成または絞り込む場合、ユーザーは、検索で返されるレコードのリストにカラムとして表示するフィールドを選択できます。

**注:**企業の管理者が、[検索]および[リスト]のすべてのフィールド権限をユーザー役割の多くで使用可能にしないことをお勧めします。その権限が使用可能でない場合、企業で使用しないフィールドは検索およびリストのページに表示されません。これにより、不要な情報が削減され、ユーザーが最も必要なフィールドを表示することが容易になります。

ユーザーの役割に対して[[検索]および[リスト]のすべてのフィールド]権限が無効な場合は、次の基準を両方とも満たす場合のみ、フィールドを検索できます。

- レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた検索レイアウトで、フィールドが使用可能な検索フィールドであること。
- 該当するレコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた[詳細]ページレイアウトにフィールドが表示されていること。役割に動的ページレイアウトが定義されている場合は、少なくともその動的ページレイアウトの1つにフィールドが表示されている必要があります。

また、リストを作成または絞り込む場合は、レコードタイプのユーザーの役割に割り当てられた(動的ページレイアウトを含む)少なくとも1つの[詳細]ページレイアウトにフィールドが表示されている場合にのみ、ユーザーは、検索で返されるレコードのリストにカラムとして表示するフィールドを選択できます。この制約は、リスト内のエクスポートできるフィールドにも影響します。ユーザーの役割で[リスト - 表示されたフィールドのエクスポート]権限が有効で、[リスト - すべてのフィールドのエクスポート]権限が無効の場合は、リストに表示されているフィールドのみエクスポートできます。ユーザーはリスト内のレコードのすべてのフィールドをエクスポートすることはできません。

**注:** 親レコードの関連レコードのリストで[高度な検索]リンクから開始する高度な検索の場合、追加の考慮事項が、検索フィールドが使用できるかどうかおよび検索結果に表示可能なフィールドに適用されます。詳細は、「[関連レコードの高度な検索について \(ページ 94\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限と[カスタムアプリケーション - 動的レイアウトの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### 動的ページレイアウトを作成または変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 [動的レイアウト管理]セクションで、[レコードタイプ動的レイアウト]リンクをクリックします。
- 5 [動的ページレイアウト]リストで、次の該当する操作を行います。
  - [編集]または[コピー]をクリックして、既存のレイアウトを変更します。
  - [新規レイアウト]ボタンをクリックして、新しいレイアウトを作成します。
 動的レイアウトウィザードの指示に従って手順を完了します。
- 6 ステップ 1 の[レイアウト名]で、次の操作を行います。
  - a 動的レイアウトの名前を入力します。
  - b デフォルトのレイアウトを選択します。このレイアウトは、次のステップでデフォルトのレイアウトとして提示されます。
 [ドライビングピックリスト]フィールドには、ピックリストが表示されます。ピックリストの値により、ユーザーの画面に表示されるレイアウトが決定されます。
- 7 ステップ 2 のフィールドの割当では、各ピックリスト値をレイアウト名と関連付けます。
 

**注:**各動的ページレイアウトについて、ドライビングピックリスト値とページレイアウト間の関連付けの制限は 200 です。

 レコードに対応するピックリスト値がある場合、選択したレイアウトが表示されます。
- 8 [終了]をクリックします。

#### 関連トピック

パーソナライズページレイアウトが動的ページレイアウトとやり取りする方法:

- [パーソナライズ関連情報レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 \(ページ 1288\)](#)
- [パーソナライズ項目レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 \(ページ 1291\)](#)

### パーソナライズ関連情報レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法

各ユーザーの役割には、レコードタイプごとにページレイアウトが割り当てられています。ページレイアウトによって、様々なレコードタイプのレコードを作成、表示および編集するページに表示されるフィールド、ページセクション、および関連情報セクションが決定されます。ユーザー役割の[詳細ページのパーソナライズ - 関連情報]権限が有効になっている場合、ユーザーはレコードタイプの[詳細]ページで関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズできます。ユーザーは、関連情報セクションを表示または非表示にしたり、[詳細]ページに表示される関連情報セクションの順序を変更できます。

**注:** ユーザー役割の設定によっては、ユーザーがレコードページの項目レイアウトをパーソナライズできる場合があります。詳細は、「[パーソナライズ項目レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 \(ページ 1291\)](#)」を参照してください。

必要に応じて、パーソナライズしたバージョンのページレイアウトを役割のデフォルト設定にリセットできます。詳細は、「[パーソナライズページレイアウトのリセット \(ページ 1386\)](#)」を参照してください。

### パーソナライズ関連情報レイアウトが静的ページレイアウトとやり取りする方法

静的ページレイアウトを使用している場合、特定のレコードタイプのすべてのレコードで同じレイアウトが使用されます。ユーザーが静的[詳細]ページレイアウトの関連情報セクションのパーソナライズレイアウトを作成すると、次のような動作になります。

- ユーザーがレコードタイプの[詳細]ページの関連情報セクションのレイアウトを変更した後は、そのタイプのレコードの[詳細]ページをユーザーがオープンするたびに、ユーザーのパーソナライズレイアウトが使用されます。
- ユーザーがパーソナライズした関連情報セクションのレイアウトは、次のいずれかのアクションが発生するまで、そのレコードタイプのすべてのレコードに対して引き続き使用されます。
  - ユーザーが関連情報セクションのパーソナライズレイアウトを再度編集した場合。
  - ユーザーが、レイアウトをユーザーの役割のデフォルトページレイアウトにリセットした場合。

**注:** 項目レイアウトをデフォルトレイアウトに戻しても、関連情報セクションのパーソナライズレイアウトには影響しません。同様に、関連情報セクションのパーソナライズレイアウトをデフォルトレイアウトに戻しても、レコードタイプのパーソナライズ項目レイアウトには影響しません。

- ユーザーの役割のページレイアウトを、企業の管理者がデフォルトページレイアウトにリセットした場合。

**注:** 管理者がレコードタイプのページレイアウトを役割のデフォルトレイアウトにリセットした場合、パーソナライズ項目レイアウト、およびそのレコードタイプの関連情報セクションのパーソナライズレイアウトはすべて、その役割を持つユーザーのデフォルトに戻されます。ただし、管理者がレコードの新しいページレイアウトを役割に割り当てる場合、その役割を持つすべてのユーザーにはレコードタイプの新しい項目レイアウトが表示されますが、ユーザーが関連情報レイアウトをデフォルトレイアウトに戻すまで、レコードタイプの関連情報セクションのパーソナライズレイアウトが引き続き表示されます。

- ユーザー役割のデフォルトページレイアウトにある使用可能なリストおよび表示対象の関連情報セクションを企業の管理者が変更すると、次のような動作になります。
  - 以前に使用不可だった関連情報セクションを、デフォルトページレイアウトにある表示対象セクションのリストまたは使用可能セクションのリストに企業の管理者が移動しても、そのセクションは、対応するユーザーパーソナライズレイアウトに自動的に表示されません。新しく使用可能になったセクションを表示する必要がある場合、ユーザーがパーソナライズレイアウトを編集して、表示対象セクションのリストにそのセクションを追加する必要があります。
  - 企業の管理者がデフォルトページレイアウトで、表示対象セクションのリストから使用可能セクションのリストに関連情報セクションを移動した場合、そのセクションがユーザーのパーソナライズレイアウトに既に表示されている場合は、ユーザーがそのセクションをパーソナライズレイアウトの表示対象セクションのリストから削除するか、レイアウトをデフォルトレイアウトにリセットするまで、そのセクションは引き続き表示されます。
  - 企業の管理者がデフォルトページレイアウトの表示不可セクションのリストに関連情報セクションを移動した場合、そのセクションがユーザーのパーソナライズレイアウトに既に表示されている場合は、そのユーザーのレコードの

[詳細] ページにそのセクションが引き続き表示されます。ただし、[詳細] ページのパーソナライズレイアウトをユーザーが次回編集すると、レイアウトの表示対象セクションのリストにそのセクションはもう表示されず、[個人レイアウト] ページで [保存] をクリックすると、使用不可のセクションがレイアウトから削除され、レコードの [詳細] ページに表示されなくなります。

### パーソナライズ関連情報レイアウトが動的ページレイアウトとやり取りする方法

一部のレコードタイプでは、企業の管理者が動的ページレイアウトを作成できます。動的ページレイアウトでは、レコードのフィールドのピックリスト値を使用して、レコードのページレイアウトの動的レンダリングが決定されます。たとえば、取引先タイプが [顧客] の取引先の [詳細] ページに対しては、特定のレイアウトをユーザーに表示する必要があり、取引先タイプが [競合会社] の取引先には、別のページレイアウトを表示する必要がある場合があります。その場合、企業の管理者は、[取引先詳細] ページに対して動的ページレイアウトを設定して、必要に応じてユーザーの役割に割り当てることができます。

動的レイアウトを使用する場合、企業プロファイルの [個別の動的ページレイアウトのパーソナライゼーションを有効化] チェックボックスで、1 つのレコードタイプに対して関連情報セクションのパーソナライズレイアウトの作成を 1 つのみユーザーに許可するのか、複数のパーソナライズレイアウトの作成を許可するのかを制御できます。各動的ページレイアウトのパーソナライズの有効化チェックボックスは、次のように動作します。

- 企業プロファイルで [個別の動的ページレイアウトのパーソナライゼーションを有効化] チェックボックスがオフになっている場合、ユーザーは 1 つのレコードタイプに対して関連情報セクションのパーソナライズレイアウトを 1 つしか作成できません。関連情報セクションのユーザーのパーソナライズレイアウトは、ページレイアウトの動的レンダリングを決定するピックリストフィールドの値に関係なく、そのレコードタイプのすべてのレコードの [詳細] ページに使用されます。

たとえば、前述のように [取引先] レコードタイプに動的レイアウトが使用されているとします。[競合会社] 取引先タイプの取引先の [詳細] ページで作業中に、関連情報セクションのレイアウトをユーザーが変更すると、取引先タイプに関係なく、すべての取引先レコードの [詳細] ページで、関連情報セクションのパーソナライズレイアウトが使用されます。レイアウトをパーソナライズした後、ユーザーがそのパーソナライズレイアウトに加えた変更はすべて、そのタイプのすべてのレコードの [詳細] ページに反映されます。ユーザーがレコードタイプの関連情報セクションのレイアウトをユーザーの役割のデフォルトレイアウトにリセットすると、そのレコードタイプの動的ページレイアウトが [詳細] レコードページに使用されます。

たとえば、前述のように [取引先] レコードタイプに動的レイアウトが使用されているとします。ユーザーが [取引先] レコードタイプの関連情報セクションのレイアウトをユーザーの役割のデフォルトレイアウトにリセットすると、取引先タイプ [競合会社] または [顧客] の適切な動的ページレイアウトが使用されます。

- 企業プロファイルで [個別の動的ページレイアウトのパーソナライゼーションを有効化] チェックボックスがオンになっている場合、ユーザーはピックリストフィールドの各値 (この値がページレイアウトの動的レンダリング内容を決定します) に対して関連情報セクションのパーソナライズレイアウトを 1 つずつ作成できます。ピックリスト値用に作成したユーザーのパーソナライズレイアウトは、そのピックリスト値が選択されている同タイプのレコードをユーザーが開くたびに使用されます。

ピックリスト値用の関連情報セクションの個人レイアウトを作成した後、ユーザーはそのパーソナライズレイアウトをさらに変更したり、その他のピックリスト値用のパーソナライズレイアウトを作成したりできます。ユーザーは、すべてのピックリスト値の関連情報セクションをデフォルトページレイアウトにリセットすることもできます。

企業プロファイルの [個別の動的ページレイアウトのパーソナライゼーションを有効化] チェックボックスの設定に関係なく、ユーザーの関連情報セクションのパーソナライズレイアウトとユーザーの役割のページレイアウトとの間で次のやりとりが行われます。

- ユーザー役割のデフォルトページレイアウトにある使用可能リストおよび表示対象の関連情報セクションを企業の管理者が変更すると、次のような動作になります。
  - 以前に使用不可だった関連情報セクションを、デフォルトページレイアウトにある表示対象セクションのリストまたは使用可能セクションのリストに企業の管理者が移動しても、そのセクションは、対応するユーザーパーソナライズレイアウトに自動的に表示されません。新しく使用可能になったセクションを表示する必要がある場合、ユーザーがパーソナライズレイアウトを編集して、表示対象セクションのリストにそのセクションを追加する必要があります。
  - 企業の管理者がデフォルトページレイアウトで、表示対象セクションのリストから使用可能セクションのリストに関連情報セクションを移動した場合、そのセクションがユーザーのパーソナライズレイアウトに既に表示されている

場合は、ユーザーがそのセクションをパーソナライズレイアウトの表示対象セクションのリストから削除するか、レイアウトをデフォルトレイアウトにリセットするまで、そのセクションは引き続き表示されます。

- 企業の管理者がデフォルトページレイアウトの表示不可セクションのリストに関連情報セクションを移動した場合、そのセクションがユーザーのパーソナライズレイアウトに既に表示されている場合は、そのユーザーのレコードの[詳細]ページにそのセクションが引き続き表示されます。ただし、[詳細]ページのパーソナライズレイアウトをユーザーが次回編集すると、レイアウトの表示対象セクションのリストにそのセクションはもう表示されず、[個人レイアウト]ページで[保存]をクリックすると、使用不可のセクションがレイアウトから削除され、レコードの[詳細]ページに表示されなくなります。

### 各動的ページレイアウトのパーソナライズの有効化オプションの変更について

企業の管理者は、企業プロフィールで各動的ページレイアウトのパーソナライズの有効化チェックボックスの設定を変更できます。チェックボックスの設定を変更すると、ユーザーに表示される関連情報セクションのレイアウトに影響する場合があります。この設定を変更したときのユーザー表示に関する影響は、次の条件によって決まります。

- チェックボックスの以前の状態がオンであったかどうか(レコードタイプの各ピックリスト値に対してユーザーが関連情報セクションのパーソナライズレイアウトを1つずつ作成できたかどうか)。
- 動的レイアウトが使用されるページに対し、ユーザーが関連情報セクションのパーソナライズレイアウトを1つ作成していたのか、それとも複数作成していたのか。

次の表は、選択解除されている状態で各動的ページレイアウトのパーソナライズの有効化チェックボックスを選択したときの、ユーザー表示への影響を示しています。

ユーザーがレコードタイプに対して1つのパーソナライズレイアウトを作成していましたか。	ユーザーがレコードタイプの各ピックリスト値ごとにパーソナライズレイアウトを作成していましたか。	チェックボックスを選択した後の動作
はい	いいえ	レコードタイプに対し、ロールに関連付けられたデフォルトの動的ページレイアウトのセットが使用されます。
はい	はい	各ピックリスト値用にユーザーが作成していたパーソナライズレイアウトが使用されます。
いいえ	いいえ	レコードタイプに対し、ロールに関連付けられたデフォルトの動的ページレイアウトのセットが使用されます。
いいえ	はい	各ピックリスト値用にユーザーが作成していたパーソナライズレイアウトが使用されます。

次の表は、選択されている状態の各動的ページレイアウトのパーソナライズの有効化チェックボックスを選択解除したときの、ユーザー表示への影響を示しています。

ユーザーがレコードタイプに対して1つのパーソナライズレイアウトを作成していましたか。	ユーザーがレコードタイプの各ピックリスト値ごとにパーソナライズレイアウトを作成していましたか。	チェックボックスを選択解除した後の動作
はい	いいえ	ユーザーが以前に作成していた1つのパーソナライズレイアウトが使用されます。
はい	はい	ユーザーが以前に作成していた1つのパーソナライズレイアウトが使用されます。
いいえ	いいえ	レコードタイプに対し、ロールに関連付けられたデフォルトの動的ページレイアウトのセットが使用されます。
いいえ	はい	レコードタイプに対し、ロールに関連付けられたデフォルトの動的ページレイアウトのセットが使用されます。

**注:** ユーザーが以前に作成したパーソナライズレイアウトと現在のデフォルトレイアウトが異なる場合は、[個別の動的ページレイアウトのパーソナライゼーションを有効化]チェックボックスの設定を変更した後に、役割のページレイアウトをデフォルトレイアウトにリセットできます。ただし、役割のレイアウトをリセットすると、パーソナライズ項目レイアウトがデフォルトレイアウトにリセットされ、関連情報セクションのレイアウトもリセットされます。または、ユーザーが関連情報セクションのレイアウトをデフォルトにリセットするよう勧めることもできます。

### 関連トピック

ページレイアウトの詳細は、次のトピックを参照してください。

- 静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)
- 動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)
- パーソナライズページレイアウトのリセット (ページ 1386)
- パーソナライズ項目レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 (ページ 1291)

### パーソナライズ項目レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法

ユーザー役割が次のように設定されている場合、ユーザーはレコードタイプの[詳細]ページで項目レイアウトをパーソナライズできます。

- 役割の[詳細ページのパーソナライズ - 項目]権限が有効になっています。
- カスタムページレイアウトは、レコードタイプの役割に割り当てられています。

**注:** 標準レイアウトがレコードタイプの役割に割り当てられた場合、ユーザーはそのレコードタイプの項目レイアウトをパーソナライズできません。また、ユーザーがその役割に割り当てられたカスタムページレイアウトのすべてではなく一部をパーソナライズできるようにユーザー役割を構成できません。ユーザー役割に[詳細ページのパーソナライズ - 項目]権限が含まれている場合、その役割を持つユーザーはその役割に割り当てられたカスタムページレイアウトのすべてをパーソナライズできます。

カスタムページレイアウトを設定すると、特定の項目が常にレイアウト上に表示される必要があることを指定できます。必須項目およびレイアウト上に常時表示されるように指定した項目を除いて、ユーザーはパーソナライズレイアウト上の項目を表示または非表示にできます。[詳細]ページに表示される項目の順序を変更することもできます。ユーザーはデフォルト

トレイアウトに表示されない項目をパーソナライズレイアウトに追加できません。ユーザーは静的レイアウトと動的レイアウトの両方の項目レイアウトをパーソナライズできます。

**注:** ユーザー役割の設定によっては、ユーザーがレコードの[詳細]ページの関連情報セクションのレイアウトをパーソナライズできる場合もあります。詳細は、「[パーソナライズ関連情報レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 \(ページ 1288\)](#)」を参照してください。

ユーザーがパーソナライズ項目レイアウトを作成した後は、次のいずれかのアクションが発生するまで、そのユーザーがそのレコードタイプのレコードを開くまたは編集するたびに、そのレイアウトが使用されます。

- ユーザーは項目レイアウトを再び変更します。
- ユーザーはページをデフォルト項目レイアウトに戻します。

**注:** 項目レイアウトをデフォルトレイアウトに戻しても、関連情報セクションのパーソナライズレイアウトには影響しません。同様に、関連情報セクションのパーソナライズレイアウトをデフォルトレイアウトに戻しても、レコードタイプのパーソナライズ項目レイアウトには影響しません。

- 管理者は、ユーザーの役割のページレイアウトをデフォルトレイアウトにリセットするか、またはそのレコードタイプの役割に別のレイアウトを割り当てます。

**注:** 管理者がレコードタイプのページレイアウトを役割のデフォルトレイアウトにリセットした場合、パーソナライズ項目レイアウト、およびそのレコードタイプの関連情報セクションのパーソナライズレイアウトはすべて、その役割を持つユーザーのデフォルトに戻されます。ただし、管理者がレコードの新しいページレイアウトを役割に割り当てる場合、その役割を持つすべてのユーザーにはレコードタイプの新しい項目レイアウトが表示されますが、ユーザーが関連情報レイアウトをデフォルトレイアウトに戻すまで、レコードタイプの関連情報セクションのパーソナライズレイアウトが引き続き表示されます。

### 新規レコードページの項目レイアウトについて

ユーザーのパーソナライズレイアウトは、新規レコードページ用のカスタムレイアウトがレコードタイプ用のユーザーの役割に割り当てられていない限り、ユーザーがそのレコードタイプの新規レコードの情報を入力するページでも使用されます。新規レコードページのカスタムレイアウトが、すべてのケースで使用するユーザーの役割に割り当てられている場合、ユーザーのパーソナライズレイアウトが新規レコードページに使用されることはありません。ただし、新規レコードページ用のカスタムレイアウトがユーザーがアクションバーまたはグローバルヘッダーからレコードを作成する場合にのみ使用されるとユーザーの役割で指定されている場合、ユーザーのパーソナライズ項目レイアウトはユーザーが Oracle CRM On Demand のその他の領域からレコードを作成する場合に使用されます。

### ユーザーが項目レイアウトをパーソナライズした後にページレイアウトが変更された場合の動作

特定の役割を持つユーザーがレコードタイプの項目レイアウトをパーソナライズした後、管理者がその役割のデフォルトレイアウトを変更する場合があります。管理者が行う変更に応じて、レイアウトに対する変更とパーソナライズレイアウトは次のようにやり取りします。

- 管理者が異なる詳細ページレイアウトをレコードタイプの役割に割り当てた場合、その役割を持つすべてのユーザーに次の Oracle CRM On Demand へのサインイン時にレコードタイプの新しい項目レイアウトが表示されます。ただし、管理者が後で当初のページレイアウトを役割に再割当てると、ユーザーにはパーソナライズされたレイアウトが再度表示されます。
- 管理者が、役割に割り当てられた[詳細]ページ用の項目レイアウト上の項目の、存在、レイアウト、または特性に対して変更を加えた場合、その変更はパーソナライズレイアウトに自動的に適用されません。次に例を示します。
  - 管理者が[詳細]ページレイアウトから項目を削除しても、その項目はパーソナライズレイアウトから削除されません。また、ユーザーがそのページレイアウト用の[個人レイアウト - 項目]ページを開いた場合、管理者が削除した項目は、ユーザーが指定したとおりレイアウト内のいずれかのセクションまたは[使用可能項目]リストで引き続き使用可能です。
  - 管理者が[詳細]ページレイアウトに項目を追加しても、新しい項目はパーソナライズレイアウトに表示されません。また、ユーザーがそのページレイアウト用の[個人レイアウト - 項目]ページを開いた場合、管理者が追加した項目は、レイアウト内のどのセクションまたは[使用可能項目]リストにも表示されません。
  - 管理者が[詳細]ページレイアウトから項目を削除しても、変更はパーソナライズレイアウトに自動的に反映されません。たとえば、管理者が以前はページレイアウトで必須ではなかった項目を必須にしても、その項目はレイアウト

トをパーソナライズしたユーザーの必須項目になりません。同様に、管理者が項目の常にレイアウトに表示チェックボックスをオンにした場合、管理者が変更を加えた後にユーザーがパーソナライズレイアウトにさらに更新を加えても、ユーザーはパーソナライズレイアウトに項目を表示するように要求されません。

管理者が役割を持つすべてのユーザーに項目レイアウトへの変更を適用する場合、管理者はページレイアウトを役割のデフォルトレイアウトにリセットする必要があります。または、ユーザーはページレイアウトをデフォルトにリセットしてからオプションとしてレイアウトを再度パーソナライズすることができます。

### 関連トピック

ページレイアウトの詳細は、次のトピックを参照してください。

- 静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)
- 動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)
- パーソナライズページレイアウトのリセット (ページ 1386)
- パーソナライズ関連情報レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 (ページ 1288)

### URL の標準化について

Oracle CRM On Demand では、Web リンク、Web タブおよび Web アプレットで次の URL を使用すると、Oracle CRM On Demand の将来のリリースでも動作するようにするために、すべてのレコードタイプの様々な URL が標準化されています。

- レコードタイプのホームページのオープン
- レコード ID を使用したレコードの詳細ページのオープン
- レコード ID を使用したレコードの編集ページのオープン
- ページレイアウトを決定するためのドライビングピックリストフィールド値が事前入力されたレコードの作成または編集
- カスケード式ピックリストフィールドの親ピックリストおよび関連ピックリストの値が事前入力されたレコードの作成または編集
- [セールス ステージ]フィールドを更新してセールスプロセスを開始するための商談レコードの更新

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- タブ内の外部 Web ページ、レポートおよびダッシュボードの表示 (ページ 1293)
- カスタム Web アプレットについて (ページ 1247)
- レコードタイプの Web アプレットの作成 (ページ 1249)
- グローバル Web アプレットの作成 (ページ 1301)
- Web リンクの設定 (ページ 1204)
- RSS フィードアプレットの使用 (ページ 45)

### タブ内の外部 Web ページ、レポートおよびダッシュボードの表示

Oracle CRM On Demand 内では、Web コンテンツをタブに表示することができます。Web コンテンツは、外部 Web ページや Web から入手可能な企業データなどです。たとえば、Oracle CRM On Demand で作業しているサービス要員に、在庫情報を別の Web アプリケーションで追跡させることができます。この要件を満たすには、Oracle CRM On Demand のメインコンテンツエリアに、外部 Web アプリケーションを表示するカスタム Web タブを作成します。分析カタログのレポートおよびダッシュボードをカスタム Web タブに埋め込むこともできます。

**注:** Oracle CRM On Demand でレポートおよびダッシュボードを埋め込める場所の詳細は、「[Oracle CRM On Demand へのレポートおよびダッシュボードの埋め込みについて \(ページ 1207\)](#)」を参照してください。

Web コンテンツ、レポートおよびダッシュボードを含むカスタム Web アプレットを作成することもできます。カスタム Web アプレットの概要とカスタム Web タブとの違いについては、「[カスタム Web アプレットについて \(ページ 1247\)](#)」を参照してください。

**注:** Oracle CRM On Demand でのカスタマイズコードの使用に適用される考慮事項の詳細は、「[Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用するお客様についての重要な考慮事項 \(ページ 1303\)](#)」を参照してください。

カスタム Web タブを表示するには、役割管理ウィザードを使用して、必要なユーザー役割にタブを追加する必要があります。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

Oracle CRM On Demand ページに外部情報を表示する場合は、あらかじめ次の点を確認しておく必要があります。

- 外部アプリケーションに Web インターフェイスがある
- 外部アプリケーションまたは Web ページがブラウザウィンドウの完全な制御を要求しない

レポートまたはダッシュボードを Web タブに埋め込むには、レポートまたはダッシュボードを[共有フォルダ]にあるアクセス可能なフォルダに格納する必要があります。

**注:** シングルサインオンなどの機能を使用する予定がある場合や、Web サイトと Oracle CRM On Demand を統合する場合は、企業で Web サービスを確実に有効にする必要があります。

**タブ内の外部 Web ページ、レポートまたはダッシュボードを表示するには**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]をクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、[カスタム Web タブ]リンクをクリックします。
- 4 カスタムタブリストページで、[新規]をクリックします。
- 5 [カスタム Web タブ]ページで、下の表を使用して必要な情報を入力し、レコードを保存します。
- 6 (オプション)更新した名前を、企業で有効にした他の言語に翻訳する必要があることを示すには、Web タブの[翻訳]チェックボックス([カスタム Web タブリスト]ページ上)をオンにします。

フィールド	コメント
名前	カスタム Web タブの名前。
タイプ	作成する Web タブのタイプ (URL、HTML、レポートまたはダッシュボード) を選択します。

フィールド	コメント
ユーザーおよびシステムフィールド	<p>Oracle CRM On Demand で Web アプレットを作成する前に、文字エンティティの参照としてエスケープされる可能性がある文字がフィールドに含まれている場合は、%%%User id%%%などのパラメータフィールド変数の使用方法を注意深く考慮してください。</p> <p>パラメータフィールド変数を HTML に挿入する際には、&amp;などのフィールド名の文字が対応する文字エンティティの参照(この場合は&amp;#38;)にエスケープされ、ブラウザでエンティティの参照が展開されて参照されている文字が表示されます。たとえば、A&amp;B Manufacturing という企業名でホームページの HTML Web アプレットを作成するとします。[ユーザーおよびシステムフィールド]ドロップダウンリストから[企業名]を選択して、%%%Company name%%%という変数を挿入できます。この変数の値は実行時に A&amp;#38;B Manufacturing になり、ブラウザには A&amp;B Manufacturing と表示されます。ただし、JavaScript コードでは文字エンティティの参照が展開されないため、参照可能なコンテキストに変数を置き、文書の DOM から取得して必要に応じてエンコードします。これらの相違を Web アプレット HTML コードの次の例に示します。</p> <pre>&lt;span id="companyname" style="display:none" data-value="%%%Company name%%%"&gt;&lt;/span&gt; &lt;script type="text/javascript"&gt; var var1 = "%%%Company name%%%"; var var2 = document.getElementById("companyname").getAttribute("data-value"); &lt;/script&gt;</pre> <p>var1 の値は“A&amp;#38;B Manufacturing”に、var2 の値は“A&amp;B Manufacturing”になります。var1 と var2 の値が異なるのは、HTML タグおよびデータのエンティティの参照がブラウザでは展開されますが、&lt;script&gt;エレメント内では展開されないためです。</p> <p>[ユーザーおよびシステムフィールド]ドロップダウンリストからオプションを選択して、カーソルの現在の位置にある[URL]または[HTML]フィールドにパラメータフィールドを追加します。たとえば、ドロップダウンリストから[ユーザー ID]を選択すると、カーソルの位置に応じて[URL]または[HTML]フィールドに%%%User id%%%が挿入されます。実行時、このパラメータは、サインインしているユーザーのユーザー ID と置き換えられます。</p> <p>もう 1 つの例として、リストから[ホスト名]を選択した場合、カーソルの位置に%%%Hostname%%%が挿入されます。実行時、このパラメータは、Oracle CRM On Demand が動作しているサーバーのホスト名と置き換えられます。環境の移行時に Oracle CRM On Demand ホスト名を手動で変更する必要がなくなるため、Oracle CRM On Demand への URL を含む設定では便利です。</p> <p>詳細は、「<a href="#">ユーザーおよびシステムフィールド (ページ 1213)</a>」を参照してください。</p>

フィールド	コメント
URL	<p><b>注:</b>この設定は、[タイプ]メニューから[URL]を選択した場合のみ利用できます。</p> <p>ユーザーがハイパーリンクをクリックしたときに呼び出される URL (www.oracle.com など)を入力します。URL の <code>http://</code>部分は、入力する必要がありません。URL が有効な Uniform Resource Identifier (URI) であることを確認してください。有効でない場合、ユーザーが[カスタム Web タブ]にアクセスすると、埋め込みコンテンツのかわりにエラーメッセージが表示されます。</p> <p><b>注:</b> Oracle CRM On Demand の URL の標準化の詳細は、「<a href="#">URL の標準化について (ページ 1293)</a>」を参照してください。</p> <p>また、[URL]フィールドにカーソルを置き、[ユーザーおよびシステムフィールド]ドロップダウンリストを選択することにより、コンテキスト依存のパラメータを挿入できます。このアクションにより、[URL]フィールドにフィールドパラメータ(%% %fieldname%%で指定)が挿入され、ユーザーが値をクリックしたときに、現在のレコードに基づいたフィールド値に置き替わります。URL を指定しない場合、タブをクリックするとその移動先は空の URL になります。</p> <p>各ブラウザには URL の最大長があります。この長さを超えて URL を指定した場合、ユーザーが Web タブをクリックすると、ブラウザで予期しない動作が見られることがあります。</p> <p><b>注:</b> URL を使用して、レポートまたはダッシュボードを URL タイプのカスタム Web タブに埋め込むことができますが、この機能は完全にサポートされているわけではありません。アップグレード後に URL が機能しない場合があります。</p>
HTML ヘッド追加	<p><b>注:</b>この設定は、[タイプ]メニューから[HTML]を選択した場合のみ利用できます。</p> <p>入力した HTML は、Web タブを追加するページの HTML コード内部の&lt;iframe&gt;エレメントの src 属性で使用されます。[Web タブ HTML]フィールドに追加したコードはすべて、&lt;iframe&gt;エレメントに追加されます。このフィールド内で、HTML の &lt;head&gt;セクションに埋め込んだ JavaScript ファイルへの参照を含めることができます。</p> <p>Oracle CRM On Demand ページ内での JavaScript ファイルの参照はサポートされません。このフィールドに入力したすべての内容が&lt;head&gt;タグに追加されます。</p>
Web タブ HTML	<p><b>注:</b>この設定は、[タイプ]メニューから[HTML]を選択した場合のみ利用できます。</p> <p>入力した HTML は、Web タブを追加するページの HTML コード内部の&lt;iframe&gt;エレメントの src 属性で使用されます。[Web タブ HTML]フィールドに追加したコードはすべて、&lt;iframe&gt;エレメントに追加されます。このフィールドに入力したすべての内容が&lt;body&gt;タグに追加されます。</p>

フィールド	コメント
パス	<p><b>注:</b> このフィールドは、[タイプ]メニューから[レポート]または[ダッシュボード]を選択した場合にのみ使用できます。</p> <p>[ルックアップ]アイコン (虫めがね) をクリックしてから、[共有フォルダ]にある必要なレポートまたはダッシュボードに移動し、[OK]をクリックします。</p> <p>[パス]フィールドは、レポートまたはダッシュボードの選択後に自動入力されます。</p>
レポートプロンプトの表示	<p><b>注:</b> このチェックボックスは、[タイプ]メニューから[レポート]を選択した場合にのみ使用できます。</p> <p>このチェックボックスをオンにした場合、分析に対して構成されたプロンプトがカスタム Web アプレットに表示され、ユーザーは分析をフィルター処理できます。</p>
パラメータ	<p><b>注:</b> このフィールドは、[タイプ]メニューから[レポート]または[ダッシュボード]を選択した場合にのみ使用できます。</p> <p>(オプション) 実行時にレポートまたはダッシュボードに適用されるフィルターを指定する場合、[パラメータ]フィールドにフィルターを指定します。</p> <p>フィルターの指定の詳細は、「埋め込みのレポートおよびダッシュボードのフィルターの指定について (ページ 1208)」を参照してください。</p>
説明	Web タブの説明を入力します。
[更新]リンク	<p><b>注:</b> このチェックボックスは、[タイプ]メニューから[レポート]を選択した場合にのみ使用できます。</p> <p>このチェックボックスがオンの場合、カスタム Web タブで[更新]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析のデータを更新できます。</p>
[印刷]リンク	<p><b>注:</b> このチェックボックスは、[タイプ]メニューから[レポート]を選択した場合にのみ使用できます。</p> <p>このチェックボックスがオンの場合、カスタム Web タブで[印刷]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析を印刷できます。</p>
[エクスポート]リンク	<p><b>注:</b> このチェックボックスは、[タイプ]メニューから[レポート]を選択した場合にのみ使用できます。</p> <p>このチェックボックスがオンの場合、カスタム Web タブで[エクスポート]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析をエクスポートできます。</p>
高さ	Web タブのピクセル値を入力します。
幅	Web タブのピクセル値を入力します。
[クラシック]アイコン	[ルックアップ]アイコン (虫めがね) をクリックして、クラシックテーマで Web タブに使用するアイコンを選択します。
[モダン]アイコン	[ルックアップ]アイコン (虫めがね) をクリックして、モダンテーマで Web タブに使用するアイコンを選択します。

**注:** この更新した名前を他の有効な言語で表示する場合は、[翻訳]チェックボックスをオンにします。他の言語では(または、このページの[翻訳言語]リストから別の言語を選択した場合は)、翻訳した名前を手動で入力するまでは、更新された名前は括弧で囲まれた青いテキストで表示されます。この青いテキストの更新された名前は、翻訳する必要がある用語を追跡する場合に役立ちます。

Oracle CRM On Demand にカスタム Web ページを追加した後は、これをユーザーが表示する前に、ユーザーが使用できるようにする必要があります。実行方法については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

## ピックリスト値グループについて

企業では、ピックリストフィールドで使用できる値を、フィールドに定義された値のサブセットに制限できるため、レコードタイプの特定のピックリストフィールドを Oracle CRM On Demand のすべてのユーザーが使用できるようにする一方で、フィールドのピックリストに表示される値を制限できます。ピックリストフィールドの値を制限するには、ピックリスト値グループを設定し、ピックリストフィールドの値をピックリスト値グループにマップします。このように、ユーザーがピックリストから選択できる値のセットをピックリスト値グループによって制御できます。

ピックリスト値グループフィールドは、一部のレコードタイプに対するページレイアウトに追加できます。このフィールドを使用すると、ユーザーは、作成されたピックリスト値グループを選択できます。この結果、レコードで選択されたピックリスト値グループによって制御されるピックリストフィールドでは、ピックリスト値グループにマップされている値のみがピックリストに表示されます。ピックリスト値グループによって制御されるピックリストフィールドは、ピックリストフィールドがカスケード式ピックリストで使用される場合と同じ方法で制御されます。ピックリスト値グループを使用できるレコードタイプのリストについては、「[ピックリスト値グループおよび部署をサポートするレコードタイプ \(ページ 1300\)](#)」を参照してください。

たとえば、企業に Oracle CRM On Demand を使用するコールセンターが 3 つあるとします。コールセンターの所在地およびコールセンターで扱う製品に応じて、個々のコールセンターでユーザーが選択可能な値として、Oracle CRM On Demand のいくつかのピックリストフィールドの値が有効にならない場合があります。このような場合、3 つのピックリスト値グループ(つまり、各コールセンターに 1 つのピックリスト値グループ)を設定できます。次に、関連する各ピックリストフィールドの値のサブセットを各ピックリスト値グループにマップできます。ピックリスト値グループフィールドをレコードタイプのページレイアウトに追加すると、ユーザーは、レコードのピックリスト値グループフィールドで、コールセンターに適切なピックリスト値グループを選択できます。これによって、レコードのピックリストフィールドで選択できるのは、コールセンター用に選択したピックリスト値グループにマップした値に制限されます。このようにピックリストフィールドで使用できる値を制御すると、無効なデータがレコードに記録されるリスクを低減できます。

### ピックリスト値グループおよび部署について

企業で[部署]レコードタイプを使用している場合は、部署をピックリスト値グループに関連付けることもできます。部署およびその設定方法は、「[部署の設定 \(ページ 1139\)](#)」を参照してください。各部署は、1 つのピックリスト値グループにのみ関連付けることができます。ユーザーが 1 つ以上の部署に関連付けられている場合は、部署をサポートするレコードタイプのレコードをユーザーが作成すると、ユーザーのプライマリ部署がレコードに自動的に割り当てられます。[部署]フィールドとピックリスト値グループフィールドの両方が[詳細]ページレイアウトに存在し、ピックリスト値グループがユーザーのプライマリ部署に関連付けられている場合は、レコードのピックリスト値グループフィールドにそのピックリスト値グループの名前が入力されます。この結果、ピックリスト値グループによって制御されるピックリストフィールドでは、ピックリスト値グループにリンクされている値のみがピックリストに表示されます。レコードの作成と更新時の[部署]およびピックリスト値グループフィールドの動作に関する詳細は、「[レコードの部署およびピックリスト値グループについて \(ページ 1144\)](#)」および「[ピックリストフィールド、ピックリスト値グループおよび部署について \(ページ 57\)](#)」を参照してください。

ピックリスト値グループの設定の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [ピックリスト値グループを設定する場合の考慮事項 \(ページ 1299\)](#)
- [ピックリスト値グループの設定プロセス \(ページ 1299\)](#)
- [ピックリスト値グループの作成 \(ページ 1300\)](#)
- [ピックリスト値グループへのピックリスト値のマッピング \(ページ 1227\)](#)

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [部署の設定 \(ページ 1139\)](#)

## ■ レコードの部署およびピックリスト値グループについて (ページ 1144)

### ピックリスト値グループを設定する場合の考慮事項

ピックリスト値グループを設定する場合は、次のことを考慮してください。

- **ピックリストフィールド。**ピックリスト値グループによって、1 つ以上のレコードタイプのピックリストフィールドを 1 つ以上制御できます。ピックリスト値グループをサポートするレコードタイプでは、編集可能なピックリストフィールドを複数のピックリスト値グループにマップできます。
- **カスケード式ピックリスト。**カスケード式ピックリストでピックリスト値グループにマップされた値を含むピックリストフィールドを使用できます。ただし、カスケード式ピックリストを定義するときにピックリスト値グループリストでピックリスト値グループを選択しているかどうかに関係なく、カスケード式ピックリスト定義では、親ピックリストフィールドの値と関連ピックリストフィールドの値の関係を 1 セットのみ指定できます。カスケード式ピックリストでピックリスト値グループを使用する方法の詳細は、「[カスケード式ピックリストおよびピックリスト値グループについて \(ページ 1264\)](#)」を参照してください。
- **ページレイアウト。**ピックリスト値グループによってピックリストフィールドを制御するレコードタイプのページレイアウトに、ピックリスト値グループフィールドを追加する必要があります。
- **部署。**ピックリスト値グループは 1 つ以上の部署に関連付けることができますが、各部署を関連付けることができるのは 1 つのピックリスト値グループのみです。[ピックリスト値グループ詳細] ページの読み取り専用 [部署] セクションで、ピックリスト値グループに関連付けられている部署のリストを参照できます。
- **検索。**アクションバーまたは高度な検索でピックリスト値グループレコードを検索することはできません。
- **ピックリスト値グループフィールド。**ピックリスト値グループをサポートするレコードタイプに対して、次の操作を実行できます。
  - ユーザーがピックリスト値グループフィールドの値を変更またはクリアできないようにする場合は、フィールドを読み取り専用指定します。
  - 式ビルダーでピックリスト値グループフィールドを使用します。
  - ワークフロールールでピックリスト値グループフィールドを使用します。
  - 検索レイアウトにピックリスト値グループフィールドを含めます。

**注:** フィールドの設定ページでピックリスト値グループフィールドのデフォルト値を指定することはできません。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [ピックリスト値グループの設定プロセス \(ページ 1299\)](#)
- [ピックリスト値グループの作成 \(ページ 1300\)](#)
- [ピックリスト値グループへのピックリスト値のマッピング \(ページ 1227\)](#)

### ピックリスト値グループの設定プロセス

**作業前の準備。**「[ピックリスト値グループを設定する場合の考慮事項 \(ページ 1299\)](#)」の情報を確認してください。

企業のピックリスト値グループを設定するには、次のタスクを実行します。

- 1 次のことを決定します。
  - 設定するピックリスト値グループ。
  - ピックリスト値グループで制御するピックリストフィールド。
  - ピックリスト値グループで制御する各ピックリストフィールドについて、各ピックリスト値グループにマップする値。
- 2 ピックリスト値グループを作成します。  
詳細は、「[ピックリスト値グループの作成 \(ページ 1300\)](#)」を参照してください。
- 3 ピックリストフィールドの値をピックリスト値グループにマップします。  
詳細は、「[ピックリスト値グループへのピックリスト値のマッピング \(ページ 1227\)](#)」を参照してください。

- 4 ピックリスト値グループによってピックリストフィールドが制御されるレコードタイプの各ページレイアウトに、ピックリスト値グループフィールドを追加します。

詳細については、「静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)」および「動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)」を参照してください。

**注:** レコードのピックリストフィールドで使用できる値をピックリスト値グループで制御するには、ピックリスト値グループフィールドが、レコードタイプに対する[詳細]ページレイアウトに表示される必要があります。

## ピックリスト値グループの作成

ピックリスト値グループを作成するには、次の手順を実行します。このタスクは、「[ピックリスト値グループの設定プロセス \(ページ 1299\)](#)」のステップの 1 つです。

**作業前の準備。** このトピックで説明する手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ] 権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。

### ピックリスト値グループを作成するには

- 1 [管理] グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ] セクションで、[アプリケーションカスタマイズ] をクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ] セクションで、ピックリスト値グループの管理をクリックします。
- 4 [ピックリスト値グループリスト] ページで、[新規] をクリックします。
- 5 ピックリスト値グループの名前および説明を入力し、変更を保存します。

**注:** ピックリスト値グループの作成後は、ピックリストフィールドの値をピックリスト値グループにマップできます。詳細は、「[ピックリスト値グループへのピックリスト値のマッピング \(ページ 1227\)](#)」を参照してください。次に、[ピックリスト値グループ詳細] ページの[オブジェクトリスト] セクションで、ピックリスト値グループにマップされているピックリストフィールドのリストを参照できます。ピックリスト値グループにマップされた各ピックリストフィールドについて、ピックリストフィールドが表示されるレコードタイプの名前およびピックリストフィールドの名前が表示されます。

企業で[部署]レコードタイプを使用している場合は、[ピックリスト値グループ詳細] ページの[部署] セクションに、ピックリスト値グループが関連付けられている部署の名前が表示されます。ピックリスト値グループと部署の関連付けの詳細は、「[ピックリスト値グループと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)」を参照してください。

## ピックリスト値グループおよび部署をサポートするレコードタイプ

[部署] フィールドおよびピックリスト値グループフィールドは、次のレコードタイプのページレイアウトに追加できるため、部署およびピックリスト値グループを、これらのレコードタイプのレコードに関連付けることができます。

- 取引先
- 活動
- ブロック製品
- ブローカープロフィール
- ビジネス計画
- キャンペーン
- 請求
- 担当者
- カスタムオブジェクト
- 損傷
- 取引交渉登録
- 取引交渉登録製品売上
- イベント
- 金融口座

- 金融口座名義人
- 金融口座保有状況
- 財務計画
- 金融製品
- 金融トランザクション
- 資金
- HCP 担当者割当
- 世帯
- 保険不動産
- 見込み客
- MDF リクエスト
- メッセージ応答
- メッセージプラン
- メッセージプラン項目
- メッセージプラン項目関係
- 目標
- 商談
- オーダー
- パートナー
- 計画取引先
- 計画担当者
- 計画商談
- 保険証券
- 証券名義人
- ポートフォリオ
- 製品
- 製品領域
- サンプル免責条項
- サンプル在庫
- サンプルロット
- サンプルリクエスト
- サンプルリクエスト項目
- サンプルトランザクション
- サービスリクエスト
- 解決策
- 車両

## グローバル Web アプレットの作成

グローバル Web アプレットとは、ホームページ(個人)またはアクションバーに表示できるカスタム Web アプレットのことです。外部 Web コンテンツをカスタムグローバル Web アプレットに埋め込むことができます。レポートおよびダッシュボードをカスタムグローバル Web アプレットに埋め込むこともできます。

グローバル Web アプレットを作成したら、ホームページ(個人)またはアクションバーのレイアウトに追加する必要があります。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]および[カスタム Web アプレットの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。企業プロファイルで[Web アプレットに対する言語翻訳サポートの有

有効化]チェックボックスをオンにすると、[翻訳言語]フィールドで選択されている言語が企業のデフォルト言語の場合のみ、アプレットを作成できます。

**新しいグローバル Web アプレットを作成するには**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]をクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、[グローバル Web アプレット]を選択します。
- 4 [アプレット(個人)]リストで、[新規]をクリックします。
- 5 [Web アプレット(個人)]ページで、次のフィールドに情報を入力します。

フィールド	コメント
名前	名前を入力します。
翻訳	<p>このチェックボックスは、[Web アプレットに対する言語翻訳サポートの有効化]チェックボックスが企業プロファイルでオンになっている場合にのみ使用可能です。アプレットを初めて作成する場合、[翻訳]チェックボックスがオンになり、読み取り専用になります。[翻訳]チェックボックスは、既存のアプレットを更新する場合のみ有効です。また、アプレットを編集する前に、アプレットの[翻訳言語]フィールドで企業のデフォルト言語以外の言語を選択した場合、[翻訳]チェックボックスは読み取り専用になります。</p> <p>企業のデフォルト言語で既存のカスタム Web アプレットの名前を変更する場合は、次のように[翻訳]チェックボックスを使用します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 翻訳した名前を更新された名前に置換するには、[翻訳]チェックボックスをオンにします。</li> <li>■ 翻訳した名前を変更しないままにするには、[翻訳]チェックボックスをオンにしません。</li> </ul> <p>カスタム Web アプレット名の翻訳の詳細は、「Web アプレット名およびカスタムレポート名の翻訳 (参照 <a href="#">Web アプレットおよびカスタムレポート名の翻訳</a> ページ 1261)」を参照してください。</p>
場所	ホームページまたはアクションバーに外部コンテンツ、レポートまたはダッシュボードを表示するかどうかに応じて、[ホームページ]または[アクションバー]を選択します。
カラム	<p><b>注:</b>このフィールドは、[場所]値が[ホームページ]の場合のみ使用できます。</p> <p>[カラム]メニューからシングルまたはダブルを選択して、アプレットの幅を指定します。</p>

フィールド	コメント
常に実行	<p>このチェックボックスでは、グローバル Web アプレットが最小化されている場合にそのアプレットを実行するかどうかを決定します。このチェックボックスは、場所としてアクションバーを選択しているグローバル Web アプレットについてのみ使用できます。</p> <p><b>注:</b> グローバルヘッダーに追加するグローバル Web アプレットは、[常に実行]チェックボックスが選択されているかどうかにかかわらず、常に実行されます。グローバルヘッダーはモダンテーマでのみ表示されます。</p>

次のトピックで説明するように、必要なアプレットのタイプに応じてフィールドに情報を入力します。

- [ダッシュボード Web アプレットの作成 \(ページ 1258\)](#)
- [HTML Web アプレットの作成 \(ページ 1254\)](#)
- [レポート Web アプレットの作成 \(ページ 1257\)](#)
- [RSS フィード Web アプレットの作成 \(ページ 1251\)](#)
- [URL Web アプレットの作成 \(ページ 1255\)](#)

#### 関連トピック

- [RSS フィード Web アプレットの設定例 \(ページ 1259\)](#)
- [Web アプレット名およびカスタムレポート名の翻訳 \(参照 \[Web アプレットおよびカスタムレポート名の翻訳\]\(#\) ページ 1261\)](#)

## Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用するお客様についての重要な考慮事項

Oracle CRM On Demand でのカスタマイズされたコードの使用について、次の重要な考慮事項が適用されます。

- お客様が Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコード (JavaScript コードなど) を使用する場合、自己責任において行うものとします。オラクル社では、Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用した結果として発生したいかなる問題についても (カスタマイズされたコードにより Oracle CRM On Demand に変更を加えた場合を含む)、サポートの提供およびトラブルシューティングを行いません。
- Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコード (JavaScript コードなど) を使用するお客様は、Oracle CRM On Demand の新規リリースへのアップグレード後にコードをテストすることを強くお勧めします。新規リリースへのアップグレード後にカスタマイズされたコードを更新することは、お客様の責任となります。さらに、Oracle CRM On Demand の新規リリースには更新済みインフラコンポーネントが含まれる場合があり、インフラコンポーネントの変更に適応するために、カスタマイズされたコードを必要に応じて変更することは、お客様の責任となります。
- お客様はカスタマイズされたコードにより Oracle CRM On Demand Web サービス API メソッドを呼び出すことができます。ただし、オラクル社がガイダンスを提供するのは、Oracle CRM On Demand Web サービス API の使用、Oracle CRM On Demand Web サービスセッション管理および Oracle CRM On Demand Web サービスの使用に関するベストプラクティスについてのみです。Oracle CRM On Demand Web サービスに関する詳細は、『Oracle Web Services On Demand Guide』を参照してください。
- お客様はカスタム HTML ヘッド追加のコードにより Oracle CRM On Demand パブリック JavaScript API メソッドを呼び出すことができます。詳細は、『[カスタム HTML ヘッド追加の管理 \(ページ 1306\)](#)』および『Oracle CRM On Demand JavaScript API Developer's Guide』を参照してください。

#### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ユーザーに対するカスタマイズされたコードの無効化について \(ページ 1248\)](#)

## クライアント側拡張のアップロード

クライアント側拡張機能は、他のサーバーでホスティングするのではなく、Oracle CRM On Demand にアップロードしてホスティングできるファイルです。クライアント側拡張機能をアップロードすると、その拡張機能を参照する際に使用する一意の URL が Oracle CRM On Demand によって生成されます。1 つのクライアント側拡張で、2 番目のクライアント側拡張の一意 URL を使用して、2 番目のクライアント側拡張を呼び出すことができます。URL を使用して、カスタム Web タブ、カスタム Web アプレット、グローバル Web アプレット、およびカスタム HTML ヘッド追加にクライアント側拡張を配置できます。

Oracle CRM On Demand の[クライアント側拡張機能リスト]ページから HTML、JPG、GIF、SWF、JavaScript および CSS ファイルをアップロードして、クライアント側拡張を作成できます。最大ファイルサイズは 20 メガバイト(MB)です。ただし、ファイルサイズを小さくするほど、ブラウザで Oracle CRM On Demand からこれらのファイルをダウンロードするときのパフォーマンスが高まります。

**注:** Oracle CRM On Demand のカスタマーサポートは、クライアント側拡張のどのコンポーネントにもアクセスできません。これらのコンポーネントには、アップロードしたファイルやその中のコンテンツ、イメージ、クライアント側拡張の参照元(カスタム Web タブ、カスタム Web アプレット、グローバル Web アプレットおよびカスタム HTML ヘッド追加を含む)などがあります。したがって、これらの拡張の保守とサポートは、自分が担当する必要があります。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、[クライアント側拡張機能のアップロードおよびカスタム HTML ヘッドタグの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。権限の追加の詳細は、「[役割の権限について \(ページ 1361\)](#)」を参照してください。

### クライアント側拡張をアップロードするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]をクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、[クライアント側拡張]をクリックします。  
[クライアント側拡張リスト]ページには、以前にアップロードしたクライアント側拡張が表示されます。このページでは、以前にアップロードしたクライアント側拡張を削除することもできます。

**注:** カスタム Web タブ、カスタム Web アプレット、グローバル Web アプレットまたはカスタム HTML ヘッド追加に設定されているクライアント側拡張を削除すると、それが原因でこれらのアプレットが正しく機能しなくなります。Oracle CRM On Demand では、特定のクライアント側拡張が使用中かどうかは示されません。

- 4 [新規]をクリックします。
- 5 ペーパークリップアイコンをクリックして、クライアント側拡張としてアップロードするコンテンツを検索します。  
このフィールドは必須です。
- 6 次の詳細を入力します。
  - **MIME タイプ。**これは、インターネットメディアタイプを示します。このタイプを使用すると、メディアタイプをブラウザに適切に表示できます。MIME タイプの詳細をすべて入力してください。たとえば、ファイルタイプに従って次のいずれかを入力します。
    - テキスト/html
    - イメージ/jpeg
    - イメージ/gif
    - アプリケーション/x-shockwave-flash
    - テキスト/css
  - **ファイル: サイズ (バイト):**アップロード対象のファイルのサイズです。このフィールドは、Oracle CRM On Demand によって入力されます。
  - **ファイル: 拡張子。**このフィールドは、Oracle CRM On Demand によって入力されます。
  - **名前。**クライアント側拡張機能の名前。このフィールドは必須です。

- **URL 名。**この値は、クライアント側拡張を指す URL に意味のある名前を付けるために使用します。URL 名には、A-Z、a-z、0-9、アンダースコア( ) およびピリオド(.)を使用できます。二重ピリオド(..)は使用できません。また、ピリオド(.)を文字列の末尾の文字として使用することもできません。URL 名の例としては、「Logo\_Image」や「Map376」があります。このフィールドはできる限り短くすることをお勧めします。このフィールドは、ユーザーが編集したときにのみ変更されます。したがって、アップロードしたファイルを置き換えたり、クライアント側拡張の名前を変更しても、[URL 名]フィールドの値は変わりません。そのため、カスタム Web タブ、カスタム Web アプレット、グローバル Web タブまたはカスタム HTML ヘッド追加を再設定しなくても、複数のバージョンのクライアント側拡張を更新、保守および配置できます。このフィールドを編集すると、[相対 URL]と[完全 URL]の各フィールドが変更されます。このフィールドは必須です。
- **相対 URL。**このフィールドは、Oracle CRM On Demand によって入力されます。この値は、Oracle CRM On Demand 内からクライアント側拡張に移動する相対 URL です。このフィールド値が変更され、クライアント側拡張が配置されている場合、このクライアント側拡張を参照するカスタム Web タブ、カスタム Web アプレット、グローバル Web タブまたはカスタム HTML ヘッド追加を更新して、新しく生成された URL が使用されるようにする必要があります。このフィールド値は、[URL 名]フィールドが更新された場合にのみ変更されます。
- **完全 URL。**このフィールドは、Oracle CRM On Demand によって入力されます。この値は、Oracle CRM On Demand アプリケーション内の URL を指す完全 URL です。このフィールド値が変更され、クライアント側拡張が配置されている場合、このクライアント側拡張を参照するカスタム Web タブ、カスタム Web アプレット、グローバル Web タブまたはカスタム HTML ヘッド追加を更新して、新しく生成された URL が使用されるようにする必要があります。このフィールド値は、[URL 名]フィールドが更新された場合にのみ変更されます。

7 [保存]をクリックします。

**注:** クライアント側拡張をアップロードしても、カスタム Web タブ、カスタム Web アプレット、グローバル Web タブまたはカスタム HTML ヘッド追加で設定するまではアクティブになりません。

クライアント側拡張をアップロードすると、Oracle CRM On Demand により[相対 URL]フィールドと[完全 URL]フィールドの値が生成されます。これらの値を使用して、カスタム Web タブ、カスタム Web アプレット、グローバル Web タブまたはカスタム HTML ヘッド追加をクライアント側拡張に関連付けます。これらの場所の設定方法は、サーバーでホストされる拡張を設定する場合と同じです。

カスタム HTML ヘッド追加の追加方法の詳細は、「[カスタム HTML ヘッド追加の管理 \(ページ 1306\)](#)」を参照してください。

### 既存のクライアント側拡張を編集するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]をクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、[クライアント側拡張]をクリックします。
- 4 [クライアント側拡張リスト]ページで、編集するクライアント側拡張を探します。
- 5 次の該当する操作を行います。
  - [名前]フィールドをクリックします。これにより、[クライアント側詳細]ページが開き、クライアント側拡張を編集できるようになります。
  - [編集]をクリックします。
- 6 [保存]をクリックします。
- 7 クライアント側拡張のファイルを置き換えた場合は、次の操作を行います。
  - a Oracle CRM On Demand からログアウトします。
  - b ブラウザのキャッシュをクリアします。
  - c クライアント側拡張がその配置ページにダウンロードされるように、再びログインして新しいクライアント側拡張をダウンロードします。Oracle CRM On Demand からのログアウトと再ログインを行わない場合、初回のダウンロード実行時から 30 日後に、新しいクライアント側拡張がダウンロードされます。

### クライアント側拡張の編集に関するガイドライン

次のガイドラインを考慮してください。

- ページ上のクライアント側拡張の参照数を最小限に抑えて、パフォーマンスに対する悪影響を軽減します。
- クライアント側拡張のサイズをできる限り小さくします。たとえば、大きなイメージや SWF ファイルの使用を避けます。クライアント側拡張の一部としてダウンロードするファイルを小さくするほど、大きなファイルに比べてページのロードが速くなります。
- すべてのクライアント側拡張をできる限り少ないファイルにまとめて、パフォーマンスに対する悪影響を軽減します。
- クライアント側拡張がブラウザのキャッシュに入れられるようにします。クライアント側拡張がブラウザのキャッシュに入れられるようにすると、ユーザーがページをロードするたびに Oracle CRM On Demand サーバーからコンテンツをダウンロードする必要がなくなります。クライアント側拡張が変更された場合は、キャッシュをクリアして、Oracle CRM On Demand でその拡張を含むページがロードされるようにします。デフォルトでは、クライアント側拡張はキャッシュに 30 日間格納されます。
- クライアント側拡張と資産を最小限に保って、アクションバーのパフォーマンスを向上させます。アプレットに含まれるクライアント側拡張をアクションバーに設定すると、ページが更新されるたびにアクションバーがロードされます。
- クライアント側拡張を使用して Web サービスを呼び出すときには、Web サービスに関するすべてのガイドラインに従います。詳細は、『Oracle Web Services On Demand Guide』を参照してください。

## カスタム HTML ヘッド追加の管理

カスタムの<script>要素をページの HTML <head>要素に追加できます。たとえば、<script>要素内に、ページにカスタムボタンを作成する関数を含む JavaScript コードを追加できます。カスタマイズされたコードは、クライアント側拡張を通してアップロードされた JavaScript ファイルまたは外部 JavaScript ファイルも参照できるため、これらのファイルの関数をカスタマイズされたコードで使用できます。HTML ヘッド追加は Oracle CRM On Demand のすべてのページに適用されます。

[カスタム HTML ヘッドタグを編集] ページで、[プレビュー] ボタンを使用すると、行った変更を検証できます。

ページの URL に disableCustomJS=Y パラメータを設定すると、カスタム HTML ヘッド追加を無効にできます。別のリンクをクリックしてそのページから移動した場合、URL パラメータは保持されません。URL パラメータは必要になるたびに指定する必要があります。カスタマイズされた JavaScript コードの作成方法、および使用可能なパブリックアプリケーションプログラミングインターフェイス (API) の詳細は、『Oracle CRM On Demand JavaScript API Developer's Guide』を参照してください。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、[クライアント側拡張機能のアップロードおよびカスタム HTML ヘッドタグの管理] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。権限の追加の詳細は、「[役割の権限について \(ページ 1361\)](#)」を参照してください。

### カスタム HTML ヘッド追加を追加するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]をクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、[カスタム HTML ヘッドタグ]をクリックします。
- 4 [カスタム HTML ヘッドタグ詳細]ページで、「編集」をクリックします。
- 5 [HTML ヘッド追加]テキストボックスに、必要な<script>要素を入力します。  
このフィールドには 50,000 文字まで入力できます。
- 6 [プレビュー]をクリックして、行った変更を検証します。
- 7 [保存]をクリックします。

### クライアント側拡張の参照に関するガイドライン

次のガイドラインを考慮してください。

- ページ上のクライアント側拡張の参照数を最小限に抑えて、パフォーマンスに対する悪影響を軽減します。
- クライアント側拡張のサイズをできる限り小さくします。クライアント側拡張の一部としてダウンロードするファイルを小さくするほど、大きなファイルに比べてページのロードが速くなります。
- すべてのクライアント側拡張をできる限り少ないファイルにまとめて、パフォーマンスに対する悪影響を軽減します。

- **クライアント側拡張がブラウザのキャッシュに入れられるようになります。** クライアント側拡張がブラウザのキャッシュに入れられるようにすると、ユーザーがページをロードするたびに Oracle CRM On Demand サーバーからコンテンツをダウンロードする必要がなくなります。クライアント側拡張が変更された場合は、キャッシュをクリアして、Oracle CRM On Demand でその拡張を含むページがロードされるようになります。デフォルトでは、クライアント側拡張はキャッシュに 30 日間格納されます。

## 関連情報

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ユーザーに対するカスタマイズされたコードの無効化について \(ページ 1248\)](#)

## アクションバーとグローバルヘッダーのレイアウトの作成と管理

アクションバーには、[メッセージセンター]、[検索]、[拡張キーワード検索]、[最近の表示]などの多数のセクションを含めることができます。アクションバーとグローバルヘッダーのカスタムレイアウトを作成し、グローバルセクションをカスタマイズして、これらのレイアウトを Oracle CRM On Demand で特定の役割に割り当てることができます。アクションバーに対する構成変更とグローバルヘッダーに対する構成変更の両方が表示されるのは、モダンテーマを使用する役割のみです。ただし、クラシックテーマを使用する役割の場合は、アクションバーのレイアウトに対する構成変更のみが表示されます。

### アクションバーをユーザーに使用不可にする

デフォルトでは、アクションバーはすべての Oracle CRM On Demand ページの左側に表示されます。ユーザーは、必要に応じてアクションバーの表示/非表示を切り替えることができます。詳細は、「[アクションバーの表示または非表示について \(ページ 39\)](#)」を参照してください。

特定のユーザー役割に対してアクションバーを使用不可にする場合は、空のアクションバーレイアウトを設定し(つまり、レイアウトにセクションが表示されないか、使用できない)、そのレイアウトをユーザー役割に割り当てます。これにより、そのユーザー役割を持つユーザーに対してアクションバーが恒久的に非表示になります。

次の手順では、アクションバーレイアウトの追加方法について説明します。

### 新規アクションバーレイアウトを追加するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]をクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、アクションバーとグローバルヘッダーのレイアウトをクリックします。
- 4 アクションバーレイアウトとグローバルヘッダーレイアウトページで、[新規レイアウト]をクリックします。
- 5 [レイアウト名]フィールドに、新規アクションバーレイアウトの名前を入力します。
- 6 [説明]フィールドに、新規アクションバーレイアウトの名前を入力し、[次へ]をクリックします。
- 7 左矢印と右矢印を使用してアクションバー使用可能セクションからアクションバー表示セクションにフィールドを移動し、アクションバーレイアウトに表示するセクションを選択します。選択したフィールドの順序を変更するには、上下の矢印を使用します。
- 8 左矢印と右矢印を使用してアクションバー表示セクションからグローバルヘッダー使用可能セクションにセクションを移動し、グローバルヘッダーに表示するセクションを選択します。
- 9 [終了]をクリックします。
- 10 (オプション) [編集]ボタンをクリックして、手順 5 から 9 で入力した値を編集します。

または、Oracle CRM On Demand に用意されている既存のデフォルトのアクションバーレイアウトをコピーし、要件に合わせて説明と設定を変更することもできます。

### アクションバーレイアウトをコピーするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]をクリックします。

- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、アクションバーとグローバルヘッダーのレイアウトをクリックします。
- 4 アクションバーとグローバルヘッダーの標準レイアウトの左側にある[コピー]リンクをクリックします。
- 5 [レイアウト名]フィールドに、新規アクションバーレイアウトの名前を入力します。
- 6 [説明]フィールドに、新規アクションバーレイアウトの名前を入力し、[次へ]をクリックします。
- 7 左矢印と右矢印を使用してアクションバー使用可能セクションからアクションバー表示セクションにフィールドを移動し、アクションバーレイアウトに表示するセクションを選択します。選択したフィールドの順序を変更するには、上下の矢印を使用します。
- 8 左矢印と右矢印を使用してアクションバー表示セクションからグローバルヘッダー使用可能セクションにセクションを移動し、グローバルヘッダーに表示するセクションを選択します。
- 9 [終了]をクリックします。

**注:**他のアクションバーレイアウトをコピーするには、アクションバーレイアウト名の左の下矢印をクリックしてコピー機能を表示します。

### グローバルヘッダーを編集するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]をクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、アクションバーとグローバルヘッダーのレイアウトをクリックします。
- 4 アクションバーとグローバルヘッダーのレイアウトページで、目的のレイアウトの横にある下矢印をクリックします。
- 5 メニューから、グローバルヘッダーの編集を選択します。  
グローバルヘッダーアイコン編集ページに、使用可能なグローバルヘッダーセクションが昇順でリストされます。複数のグローバルヘッダーセクションに同じ順番を入力した場合、グローバルヘッダーセクションの作成順で表示されません。
- 6 次の該当する操作を行います。
  - グローバルヘッダーセクションを構成するには、[新規]をクリックします。
  - 編集するグローバルヘッダーセクションの横にある[編集]をクリックします。
- 7 虫めがねアイコンをクリックして、セクションのアイコンを変更します。
- 8 [アプレット]メニューから、使用可能なセクションを選択します。
- 9 (オプション)[説明]フィールドに説明を入力します。
- 10 アプレット幅フィールドに、セクションの幅を入力します。  
グローバルヘッダーセクションの最大幅は 700 ピクセルです。
- 11 [順序]フィールドに、グローバルヘッダー内でセクションを表示する順序値を入力します。  
グローバルヘッダーセクションは、左から右に昇順の順序値に従って表示されます。
- 12 [保存]をクリックします。

**注意:** グローバルヘッダーに表示されているグローバル Web アプレットは、Web アプレット(個人)ページの[常に実行]チェックボックスが選択されているかどうかにかかわらず、常に実行されます。Web アプレットが外部 Web サイトを参照する場合など、特定の Web アプレットコンテンツがパフォーマンスに影響する可能性があるため注意してください。[常に実行]チェックボックスの詳細は、「[グローバル Web アプレットの作成 \(ページ 1301\)](#)」を参照してください。

### 企業の[ホームページ (個人)]のカスタマイズ

社内の従業員は各自の必要に応じて[ホームページ (個人)]ページ上で異なる情報を表示したい場合があります。[ホームページ (個人)]のデフォルトのコンテンツを、従業員の役割により関連のあるコンテンツに置き替えることにより、このページのレイアウトをカスタマイズできます。たとえば、顧客サービス要員のホームページに、標準の[最近作成した見込み客]セクションの代わりに新しいサービスリクエストを表示したり、標準のセールスパイプライン品質レポートの代わりにカスタムサービスリクエストレポートを表示するように設定できます。

[ホームページ(個人)]のカスタマイズが完了したら、ユーザー役割にホームページレイアウトを割り当てる必要があります。その役割が割り当てられたすべてのユーザーに、設定した[ホームページ(個人)]が表示されます。

**作業前の準備。**ここでのカスタマイズ内容が適用される役割を選択するため、この手順を開始する前に、すべての役割を設定しておきます。次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限と[カスタムアプリケーション - ホームページのカスタマイズ化の管理]権限を含む役割が割り当てられていなければなりません。

### 企業の[ホームページ(個人)]をカスタマイズするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、[ホームページレイアウト(個人)]リンクをクリックします。
- 4 [ホームページレイアウト]リストで、次の該当する操作を行います。
  - [新規レイアウト]ボタンをクリックして、新しいレイアウトを作成します。
  - [編集]または[コピー]をクリックして、既存のカスタムレイアウトを変更します。
 ホームページレイアウトウィザードが表示されるので、画面の指示に従って手順を完了します。
- 5 ステップ 1 の[レイアウト名]にレイアウト名を入力し、必要な場合は説明も入力します。
- 6 ステップ 2 の[ホームページレイアウト]で、次の操作を行います。
  - [すべてのセクション]リストから[使用可能なセクション]リストにセクションを移動します。  
[使用可能なセクション]リスト内のセクションは、ホームページに追加できるセクションです。ホームページへの追加を有効にしたカスタムレポートもここに含まれます。ホームページへのセクションの追加をユーザーに許可しない場合は、[すべてのセクション]リストにセクションを残したままにします。
  - 必要に応じて、[左側]リストから[右側]リストにセクションを移動し、両方のリストの情報を並べ替えます。  
ダブル幅のセクションは、[左側]リストに残ります。これらのセクションは、自動的にホームページのサイズに合わせて表示されます。
- 7 [終了]をクリックします。

**注:**アプリケーションにカスタムホームページを追加したら、これをユーザーが表示する前に、ユーザーが使用できるようにする必要があります。実行方法については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

### [ホームページ(個人)]でのカスタムレポートの有効化

ホームページ(個人)カスタムレポート機能を使用すると、組み込みレポートでもカスタムレポートでも、複数のレポートをホームページ(個人)に追加できます。これらのカスタムレポートはホームページレイアウトウィザードのステップ 2 の[すべてのセクション]リストに表示され、これらを[使用可能なセクション]リストまたはデフォルトでホームページ(個人)に表示されるセクションのリストのいずれかに移動できます。ホームページ(個人)のカスタマイズの詳細については、「[企業の\[ホームページ\(個人\)\]のカスタマイズ \(ページ 1308\)](#)」を参照してください。

**注:** Oracle CRM On Demand でレポートおよびダッシュボードを埋め込める場所の詳細は、「[Oracle CRM On Demand へのレポートおよびダッシュボードの埋め込みについて \(ページ 1207\)](#)」を参照してください。

#### 作業前の準備:

レポートをホームページ(個人)で使用できるようにするには、[共有フォルダ]にあるアクセス可能なフォルダにレポートを格納する必要があります。

- [アプリケーションをカスタマイズ]権限と[カスタムアプリケーション - ホームページのカスタマイズ化の管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。
- [移行された全社共有フォルダ]からレポートを選択するには、ユーザーの役割に[移行された全社共有フォルダ]へのアクセス権限が含まれている必要があります。
- 企業プロフィールで[Web アプレットに対する言語翻訳サポートの有効化]チェックボックスをオンにすると、[翻訳言語]フィールドで選択されている言語が企業のデフォルト言語の場合のみ、カスタムレポートを作成できます。

**ホームページ(個人)カスタムレポートを作成するには**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、[ホームページ(個人)カスタムレポート]リンクをクリックします。
- 4 [ホームページ(個人)カスタムレポート]リストで、[新規ホームページレポート]をクリックします。
- 5 [ホームページカスタムレポート詳細]ページで、次のフィールドを入力します。

フィールド	コメント
名前	カスタムレポートの名前を入力します。
翻訳	<p>このチェックボックスは、企業プロファイルの[Web アプレットに対する言語翻訳サポートの有効化]チェックボックスがオンの場合のみ使用できます。カスタムレポートを作成する場合、[翻訳]チェックボックスがオンになり、読み取り専用になります。また、既存のカスタムレポートを更新する前に、カスタムレポートのリストの翻訳フィールドで企業のデフォルト言語以外の言語を選択した場合、[翻訳]チェックボックスは読み取り専用になります。</p> <p>企業のデフォルト言語で既存のレポートの名前を変更する場合は、次のように[翻訳]チェックボックスを使用します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 翻訳した名前を更新された名前に置換するには、[翻訳]チェックボックスをオンにします。</li> <li>■ 翻訳した名前を変更しないままにするには、[翻訳]チェックボックスをオンにしません。</li> </ul> <p>カスタムレポート名の翻訳の詳細は、「Web アプレット名およびカスタムレポート名の翻訳 (参照 <a href="#">Web アプレットおよびカスタムレポート名の翻訳</a> ページ 1261)」を参照してください。</p>
高さ	[シングル]または[ダブル]を選択します。高さを[ダブル]に設定すると、ホームページに表示されるレポートの高さが他のセクションの 2 倍になります。
幅	<p>[シングル]または[ダブル]を選択します。ホームページの左端から右端の全体にレポートを表示するには、幅を[ダブル]に設定します。</p> <p><b>注:</b>レポートの HTML RowSpan 属性の値が 2 より大きい場合、レポートは指定されたサイズもより大きくなる可能性があります。</p>
今すぐレポートを実行	このチェックボックスをオンにすると、レポートは自動的に実行され、ユーザーはレポートを更新するためにリンクをクリックする必要はありません。

- 1 [レポートパス]フィールドの[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックしてから、[共有フォルダ]にある必要なレポートに移動します。

[レポートパス]フィールドは、レポートの選択後に自動入力されます。

- 2 ユーザーが分析をフィルター処理できるように、分析に対して構成されたプロンプトを表示する場合、[レポートプロンプトの表示]チェックボックスをオンにします。
- 3 埋め込みの分析を表示するユーザーが分析を更新、印刷またはエクスポートできるかどうかを指定します。
  - **[更新]リンク**。このチェックボックスがオンの場合、[更新]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析のデータを更新できます。
  - **[印刷]リンク**。このチェックボックスがオンの場合、[印刷]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析を印刷できます。
  - **[エクスポート]リンク**。このチェックボックスがオンの場合、[エクスポート]リンクが使用可能であり、ユーザーは分析をエクスポートできます。
- 4 [説明]フィールドに、ホームページのカスタムレポートの説明を入力します。
- 5 [保存]をクリックします。

## レコードタイプの名前変更

ユーザーが使い慣れた用語を使用するために、レコードタイプの名前を変更したい場合があります。企業では、一部のレコードタイプについて、アプリケーションのデフォルトのレコードタイプ名とは別のレコード名を使用していることがあります。このような場合には、特定の要件に合わせて名前を変更できます。

レコードタイプ名を変更すると、次に示すアプリケーションのほとんどの部分で新しい名前が表示されます。

- タブとボタン
- ドロップダウンリスト
- 定義済みのフィルターリスト([取引先ホームページ]の[取引先(全件)]リストなど)
- ページ(レコード詳細ページやリストページなど)のタイトルバー
- アクションバーの[作成]セクション
- ページのセクション名
- レコード割当の電子メール通知
- カスタムページセクション名

たとえば、[取引先]という表示名を[企業]に変更できます。[取引先]タブは[企業]タブになり、それに応じて他のセクションのタイトルも変更されます。

ただし、新しい名前が表示されない箇所もあります。名前を変更した場合は、次の部分で新しい名前が表示されないことをユーザーに通知します。

- カスタムフィルター済みリスト名
- カスタムフィールド名
- レポートと分析
- Oracle Outlook Email Integration On Demand
- ヘルプページ

**注:**すべての表示名は 50 文字以内である必要があります。

**作業前の準備。**次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### レコードタイプの名前を変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、[レコードタイプ名の変更]リンクをクリックします。

- 4 [Customize Record Types(レコードタイプのカスタマイズ)] ページで、該当する行に新しい名前を入力します。アプリケーションのインターフェイスの表示場所に応じて、表示名/単数、表示名/複数、表示名/短という3種類の名前を入力する必要があります。

**注:** [表示名/短]はタブに表示されるため、15文字以下にしてください。[レコードタイプ名の変更] ページで使用できるオブジェクトの名前にオブジェクト名を変更することはできません。たとえば、タスクやアポイントなどは[レコードタイプ名の変更] ページにリストされていないのでオブジェクトの名前を変更できません。

- 5 (オプション) 更新した名前を、企業で有効にした他の言語に翻訳する必要があることを示すには、[翻訳] チェックボックスをオンにします。

**注:** この更新した名前を他の有効な言語で表示する場合は、[翻訳] チェックボックスをオンにします。他の言語では(またはこのページの[翻訳言語] ドロップダウンリストから他の言語を選択した場合は)、翻訳した名前を手動で入力するまでは、更新された名前は括弧で囲まれた青いテキストで表示されます。これは、翻訳する必要がある用語を追跡する場合に役立ちます。[翻訳] チェックボックスをオンにしないと、翻訳された以前の表示名のままになり、ここで行った変更は反映されません。

- 6 新しい名前の翻訳を手動で入力するには、次の操作を行います。
- [翻訳言語] ドロップダウンリストから、翻訳を入力する言語を選択します。
  - 翻訳した名前を適切な[表示名] フィールドに入力し、[保存] をクリックします。
  - リンクをクリックして更新したページに戻り、必要に応じて言語をもう一度選択します。  
翻訳した名前が[表示名] カラムに黒いテキストで表示されます。

## 詳細ページでのイメージの有効化

レコードタイプの詳細ページにイメージを追加できます。たとえば、[担当者詳細] ページに写真、[取引先詳細] ページに企業ロゴ、[製品詳細] ページに製品の画像を追加する場合があります。イメージを有効化できるのは、次のレコードタイプの詳細ページのみです。

- 取引先
- 担当者
- 製品

### 詳細ページでイメージを有効化するには

- 任意のページの右上隅にある[管理] グローバルリンクをクリックします。
- [アプリケーションカスタマイズ] セクションで、[アプリケーションカスタマイズ] リンクをクリックします。
- [アプリケーションセットアップ] セクションで、[レコードタイプ名の変更] リンクをクリックします。
- [取引先]、[担当者] または [製品] レコードタイプのイメージの表示チェックボックスを選択します。
- [保存] をクリックします。

## カスタムアイコンセットのアップロードおよび管理

レコードタイプと関連付ける一連のカスタムアイコンをアップロードして管理できます。各カスタムアイコンセットに、レコードタイプタブ用、[アクション] バー用、Oracle CRM On Demand の関連情報領域用の3つのアイコンが含まれています。

カスタムアイコンセットにより Oracle CRM On Demand のルックアンドフィールが向上し、よりレコードタイプとの関連性が高いアイコンをユーザーが表示できるようになります。既存のカスタムアイコンセットを編集し、要件に合わせて変更を加えることができます。

**注:** 作成できるカスタムアイコンセットの最大数は100です。

**作業前の準備.** この手順を実行するには、カスタムアイコンの管理権限を含む役割が割り当てられている必要があります。カスタムアイコンセットはモダンテーマの使用時にのみレコードタイプと関連付けることができます。

### 新しいアイコンセットを作成および公開するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
  - 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
  - 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、アイコン管理リンクをクリックします。
  - 4 アイコン管理ページでオブジェクトアイコンリンクをクリックします。
  - 5 アイコンセットページで、[追加]をクリックして新しいアイコンセットを作成します。
  - 6 アイコンセット編集ページで、新しいアイコンセットの名前をアイコンセット名フィールドに入力し、[保存]をクリックします。  
アイコンセット名フィールドで使用できる最大文字数は 50 文字です。
  - 7 [アイコン]タブで[新規]をクリックします。
  - 8 アイコン編集ページで、アイコンタイプピックリストから次のいずれかを選択してアイコンセットで使用するイメージを探します。
    - **メインアイコン**。[レコードタイプ]タブで使用されるカスタムアイコン。このアイコン用に選択したイメージは幅 50 ピクセル、高さ 50 ピクセルのサイズをお勧めします。
    - **ミニアイコン**。[アクション]バーで使用されるカスタムアイコン。このアイコン用に選択したイメージは幅 25 ピクセル、高さ 25 ピクセルのサイズをお勧めします。
    - **関連情報アイコン**。関連情報領域で使用されるカスタムアイコン。このアイコン用に選択したイメージは幅 45 ピクセル、高さ 45 ピクセルのサイズをお勧めします。このイメージが Oracle CRM On Demand で使用されるカラースキームに収まる必要がある場合、このイメージは透明の背景である必要があります。
- 注:** 次の拡張子のイメージをアップロードできます: JPEG、JPG、PNG、または GIF。ファイルサイズ制限は 100KB です。
- 9 [参照]をクリックして必要なイメージを探した後、アイコンの保存&新規作成をクリックします。
  - 10 カスタムアイコンセットの各アイコンタイプに対して手順 8-9 を繰り返します。
  - 11 [公開]をクリックします。  
カスタムアイコンセットをレコードタイプに関連付ける方法は、「[レコードタイプのアイコンの変更 \(ページ 1316\)](#)」を参照してください。

## カスタムグローバルヘッダーアイコンのアップロードと管理

カスタムアイコンをアップロードしてグローバルヘッダーレイアウトに関連付けることができます。これにより、グローバルヘッダーレイアウト内の項目のために有意なアイコンを使用できます。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、カスタムアイコンの管理権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### 新しいカスタムアイコンセットを作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、アイコン管理リンクをクリックします。
- 4 [アイコン管理]ページで、[グローバルヘッダーアイコン]リンクをクリックします。
- 5 [グローバルヘッダーアイコン]ページで、[追加]をクリックして新しいカスタムアイコンを作成します。
- 6 グローバルヘッダーアイコンの編集ページで、[参照]をクリックして、使用するイメージを見つけます。

**注:** 次の拡張子のイメージをアップロードできます: JPEG、JPG、PNG、または GIF。ファイルサイズ制限は 100KB です。アップロードできるイメージの数は最大で 50 個です。このイメージを Oracle CRM On Demand で使用されているカラースキームに合わせる場合は、このイメージは白である必要があり、高さ約 45 ピクセル、幅約 45 ピクセルで、背景が透明である必要があります。

- 7 グローバルヘッダーアイコンの保存と新規作成をクリックします。

- 8 グローバルヘッダーアイコンのセットにアップロードするカスタムアイコンごとに、ステップ 6 から 7 を繰り返します。
- 9 (オプション)カスタムアイコンを削除するには、次のことを行います。
  - a 対象となるカスタムアイコンの横にある下矢印をクリックします。
  - b メニューから[削除]を選択します。

グローバルヘッダーのレイアウトの詳細は、「[アクションバーとグローバルヘッダーのレイアウトの作成と管理 \(ページ 1307\)](#)」を参照してください。(参照 [レコードタイプのアイコンの変更](#) ページ 1316)

## レコードタイプの追加

企業にカスタムレコードタイプを追加できます。たとえば、従業員が使用できるように[注文]タブを表示するとします。新しいレコードタイプを追加するには、Oracle CRM On Demand でカスタムオブジェクトレコードタイプの 1 つを名前変更して設定します。

企業が[カスタムオブジェクト 01]から[カスタムオブジェクト 10]レコードタイプを使用でき、ユーザーにそのレコードタイプへのアクセス権を付与できる権限は、Oracle CRM On Demand の管理者の役割のデフォルトで有効です。ただし、企業が 10 を超えるカスタムオブジェクトレコードタイプを使用する必要がある場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡して、追加のカスタムオブジェクトレコードタイプを企業が使用できるようにする必要があります。

通常、新しいレコードタイプは、デフォルトで用意されているレコードタイプと同様に機能します。レコードタイプごとに、リストのフィルター処理および並べ替えに使用される[名前]フィールドを含む一連のフィールドを使用できます。

**注:** [カスタムオブジェクト 01]、[カスタムオブジェクト 02]、[カスタムオブジェクト 03]レコードタイプごとに、これらのレコードタイプのレコードのリストをフィルター処理および並べ替えるために 8 個のフィールドを使用できます。その他のすべてのカスタムオブジェクトレコードタイプの場合、そのレコードタイプのレコードのリストのフィルター処理および並べ替えに使用できるのは、[名前]フィールドのみです。

新しいレコードタイプのカスタムフィールド、ページレイアウト、検索レイアウトなどを設定できます。ただし、新しいレコードタイプは次のエリアでは使用できません。

- アサイメントマネージャ
- 売上予想
- デフォルトのグループ割当(グループで共有できません)

加えて、新しいレコードタイプには次の 3 つの制限があります。

- 新しいレコードタイプは、各国に固有の住所グループを含めることができません。
- デフォルトでは、[名前]フィールドだけが新しいレコードタイプに必要なになります。
- 新しいレコードタイプには、重複チェックは実行されません。

Web サービスで新しいレコードタイプを使用する方法の詳細については、「[WSDL およびスキーマファイルのダウンロード \(ページ 1796\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限と、新しいレコードタイプに使用するカスタムオブジェクトの適切な[アプリケーションをカスタマイズ]権限の両方を含む役割が割り当てられている必要があります。カスタムオブジェクト 01、02、および 03 レコードタイプには別個の権限があります([アプリケーションのカスタマイズ - カスタムオブジェクト 01 の管理]権限など)。他のカスタムオブジェクトレコードタイプについては、各権限がカスタムオブジェクトのグループに適用されます([アプリケーションのカスタマイズ - カスタムオブジェクト 04-10 の管理]権限など)。

### レコードタイプを追加するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、[レコードタイプ名の変更]リンクをクリックします。
- 4 使用するカスタムオブジェクトレコードタイプの行に、情報を入力します(例: 発注)。

詳細については、「[レコードタイプの名前変更 \(ページ 1311\)](#)」を参照してください。レコードタイプを名前変更したら、カスタムオブジェクトレコードタイプのリンクが置き換えられ、レコードタイプは[アプリケーションカスタマイズ]ページの[レコードタイプセットアップ]セクションに、この名前が表示されます。

- 5 [保存]をクリックします。
- 6 [アプリケーションカスタマイズ]ページの[レコードタイプセットアップ]セクションで、新しいレコードタイプのリンクをクリックします。
- 7 [フィールド管理]セクションで、[フィールドセットアップ]リンクをクリックします。
- 8 [フィールドセットアップ]ページでは、次の操作を行えます。

- (推奨) [フィールドラベルの管理]をクリックし、要件を満たすフィールドの名前を変更します。

[名前]フィールドの名前を変更することをお勧めします。アプリケーション全体を通じて、各レコードタイプは、レコードタイプで始まる[名前]と呼ばれるフィールドを持っています(取引先名、商談名など)。したがって、[注文]という名前のレコードタイプを追加する場合は、[名前]フィールドを[注文名]に名前変更できます。企業でターゲット検索を使用する場合、[名前]フィールドはアクションバーの[検索]セクションに検索フィールドとしてデフォルトで表示されます。

**注:** [カスタムオブジェクト 01]から[カスタムオブジェクト 03]レコードタイプのみ、[クイック検索 1]および[クイック検索 2]フィールドも、アクションバーの[検索]セクションにデフォルトで検索フィールドとして表示されるため、[クイック検索 1]および[クイック検索 2]の名前を変更することもできます。たとえば、[注文]という名前のレコードタイプを追加する場合は、[クイック検索 1]フィールドを[オーダー番号]に名前変更できます。その後、従業員が[検索]セクションのレコードタイプのリストから[発注]を選択すると、検索フィールドの1つとして[発注番号]が表示されます。

- [新規フィールド]をクリックし、カスタムフィールドを追加します。

これらのレコードタイプには、デフォルトのレコードタイプのカスタムフィールドの場合と同じ制限があります。

カスタムフィールドの編集と作成の詳細については、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。

- 9 新しいレコードタイプの編集および詳細ページのページレイアウトを設定します。

レコードの編集ページにフィールドを追加し、フィールドを別個のセクションにグループ分けし、これらのセクションを名前変更することができます。

他のレコードタイプとの関係を作成するには、フィールド(取引先、担当者、商談など)をページレイアウトに追加します。これにより、フィールドの横に[ルックアップ]アイコンが作成され、ユーザーは既存のレコードをこの新しいレコードタイプにリンクできます。

関連情報セクションを詳細ページに追加できます。

関連情報セクションとしてチームを追加する場合、ユーザーはこのレコードをチームメンバーとレコード単位で共有できます。

**注:** チームの関連情報セクションは、カスタムオブジェクトレコードタイプでサポートされます。

手順については、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237\)](#)」を参照してください。

- 10 (オプション) 新しいレコードタイプの検索レイアウトを設定します。詳細は、「[検索レイアウトの管理 \(参照 Managing Search Layouts ページ 1265\)](#)」を参照してください。
- 11 (オプション) 新しいレコードタイプのカスタムホームページレイアウトを設定します。詳細については、「[レコードホームページレイアウトの作成 \(ページ 1275\)](#)」を参照してください。
- 12 (オプション) 新しいレコードタイプをフィールドとして、または他のレコードタイプのページレイアウトの関連情報セクションとして追加します。

**注:** 新しいレコードタイプの設定を完了した後、ユーザーに新しいレコードタイプの適切なアクセスレベルを与えるために関連するアクセスプロファイルを更新する必要があります。レコードタイプのタブを役割が使用できるようにして、レコードタイプのカスタマイズされたページレイアウト、ホームページレイアウト、および検索レイアウトを役割に割り当てるために、関連するユーザー役割を更新する必要があります。アクセスプロファイルの更新の詳細は、「[アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)」を参照してください。役割の更新方法の詳細は、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

## 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

■ [カスタムオブジェクトの多対多の関係について \(ページ 1327\)](#)

## レコードタイプのアイコンの変更

レコードタイプに関連付けられたアイコン(タブやアクションバーの[作成]セクションにも表示される)を変更することができます。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[アプリケーションをカスタマイズ]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### レコードタイプのアイコンを変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、[レコードタイプ名の変更]リンクをクリックします。
- 4 [レコードタイプ名の変更]ページで、次のいずれかまたは両方を行います。
  - a レコードタイプに対応する[[クラシック]アイコン]フィールドの[ルックアップ]アイコンをクリックし、ウィンドウからアイコンを選択します。
  - b レコードタイプに対応する[[モダン]アイコン]フィールドの[ルックアップ]アイコンをクリックし、ウィンドウからアイコンを選択します。

カスタムアイコンセットを作成すると、カスタムアイコン見出しの下に表示されます。カスタムアイコンセットの詳細は、「[カスタムアイコンセットのアップロードおよび管理 \(ページ 1312\)](#)」を参照してください。
- 5 [保存]をクリックします。

## REST 統合タグのカスタマイズ

各レコードタイプには、Oracle CRM On Demand REST API によりレコードタイプ(リソース)にアクセスするために使用できる 2 つの REST 統合タグがあります。REST 統合タグの 1 つはレコードタイプのデフォルトタグです。デフォルトタグは言語に依存せずに変更できません。その他の REST 統合タグはカスタマイズできます。たとえば、会社でレコードタイプが名前変更されたりカスタムレコードタイプが使用されている場合、そのレコードタイプの REST 統合タグをカスタマイズして REST 統合タグがレコードタイプの名前を反映するようにできる場合があります。

Oracle CRM On Demand REST API URL は、次の例の URL で示されているように REST 統合タグのいずれかを使用してリソースにアクセスできます。

```
http://server/OnDemand/user/Rest/latest/default_integration_tag
```

```
http://server/OnDemand/user/Rest/latest/custom_integration_tag
```

これらの例で default\_integration\_tag がデフォルトの統合タグのプレースホルダーで、custom\_integration\_tag がカスタマイズ REST 統合タグのプレースホルダーです。

次の手順では、REST API URL で使用する REST API 統合タグをカスタマイズする方法について説明します。

### REST 統合タグをカスタマイズするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]をクリックします。
- 3 [REST 統合タグのカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 4 [REST 統合タグ]リストで、レコードタイプの[編集]リンクをクリックします。
- 5 [REST 統合タグ]フィールドに新しい名称を入力し、[保存]をクリックします。

## 新規テーマの作成

テーマは Oracle CRM On Demand の外観を決定します。新しい企業に対して Oracle CRM On Demand を最初にセットアップする際には、複数の定義済みテーマを使用できます。デフォルトのテーマは Oracle です。役割管理ウィザードを使用して、テーマを作成および管理する役割を指定できます。役割の追加の詳細は、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。企業のテーマの指定に関する詳細については、「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。

テーマは企業、役割、またはユーザーレベルで選択できます。ユーザーレベルで指定したテーマが最優先され、次に役割レベルで指定したテーマが優先されます。ユーザーレベルでも役割レベルでもテーマが指定されていない場合は、企業のデフォルトのテーマが適用されます。

Oracle CRM On Demand リリース 16 からそれ以降のリリースにテーマをアップグレードする場合は、次の点に注意してください。

- **新規企業の場合。** 企業レベルのデフォルトのテーマは Oracle です。役割またはユーザーレベルのテーマは選択されていません。企業の管理者は新規テーマを作成し、そのテーマをデフォルトとして設定できます。既存のテーマを無効にしてユーザーが選択できないようにすることも可能です。
- **既存の企業の場合。** 古いテーマの名前は Oracle - Deprecated、Contemporary - Deprecated または Classic - Deprecated のいずれかの文字列に置き換えられます。これらの古いテーマを変更し、新しいテーマを選択して、古いテーマをユーザープロフィールから削除することをお勧めします。
- **ロゴやリンクを使用している既存の企業の場合。** アップグレードしても非推奨のテーマには影響せず、選択されたままになります。古い(非推奨の)テーマを使用せず、新規テーマを作成して、その新規テーマを企業レベルまたは役割レベルのデフォルトに設定することをお勧めします。

**作業前の準備。** テーマを作成および編集するには、[テーマの管理] 権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。

次に、Oracle CRM On Demand で固有のテーマを作成する手順について説明します。

### Oracle CRM On Demand で新しいテーマを作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
  - 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
  - 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、[テーマ]リンクをクリックします。
  - 4 [テーマ]ページで、[新規]をクリックします。
  - 5 次のフィールドに情報を入力します。
    - **テーマ名。** 新規テーマの名前を入力します。
    - **デフォルトヘルプリンクの表示。** 新規テーマにデフォルトの[ヘルプ]リンクを表示する場合、このチェックボックスをオンにします。
    - **デフォルトトレーニングおよびサポートリンクの表示。** 新規テーマにデフォルトの[トレーニングおよびサポート]リンクを表示する場合、このチェックボックスをオンにします。
    - **デフォルト削除済み項目リンクの表示。** 新規テーマにデフォルトの[削除項目]グローバルリンクを表示する場合、このチェックボックスをオンにします。
    - **ヘッドアップディスプレイ設定のサポート。** 新規テーマでヘッドアップディスプレイをサポートする場合、このチェックボックスをオンにします。ユーザーのテーマにおいてこのチェックボックスをオフにすることで、ヘッドアップディスプレイを完全に削除できます。
- 注:** テーマにおけるヘッドアップディスプレイ機能のサポートに加えて、ユーザーは[個人詳細]ページの[ヘッドアップディスプレイ]オプションを有効にする必要があります。ユーザーの個人プロフィールの[ヘッドアップディスプレイ]フィールドが空白の場合は、企業の設定が使用されます。ヘッドアップディスプレイの詳細は、「[Oracle CRM On Demand の各ページについての概要 \(ページ 35\)](#)」および「[個人詳細の更新 \(参照 Updating Your Personal Details ページ 712\)](#)」を参照してください。
- **説明。** 新規テーマの説明を入力します。

- **テーマスタイル**。このフィールドは必須です。このメニューのデフォルト値は[クラシック]です。
- **タブスタイル**。[クラシック]または[モダン]を選択します。このメニューは、[テーマスタイル]メニューから[クラシック]を選択した場合のみ使用できます。このメニューのデフォルト値は[スタック]です。
- **フォントサイズ**。[正規]または[L サイズ]を選択します。[テーマスタイル]メニューから[クラシック]を選択した場合、このメニューのデフォルト値は[正規]となります。[テーマスタイル]メニューから[モダン]を選択した場合、このメニューのデフォルト値は[L サイズ]となります。

6 [保存]をクリックします。

Oracle CRM On Demand の[テーマ詳細]ページを開くと、新規テーマの動的プレビューが画面の右側に表示されます。このプレビューには新規テーマを適用した[ホーム]、[詳細]、[リスト]および[カレンダー]の各ページが表示されます。

7 次の表に示す各フィールドに情報を入力します。

**注:**新しいカラーコードを入力するには、各色の 16 進数値を入力するか、デフォルトの色の値にマウスポインタを置いてカラーパレットアイコンを表示します。カラーパレットアイコンをクリックして、このフィールドの色を選択します。

一般情報	説明
デフォルトヘルプリンクの表示。	新規テーマにデフォルトの[ヘルプ]リンクを表示する場合、このチェックボックスをオンにします。
デフォルトトレーニングおよびサポートリンクの表示。	新規テーマにデフォルトの[トレーニングおよびサポート]リンクを表示する場合、このチェックボックスをオンにします。
フッターセクションのレコードタイプリンクの表示	新規テーマにページ下部のレコードタイプのリンクを表示する場合は、このチェックボックスをオンにします。
ヘッドアップディスプレイ設定のサポート	<p>新規テーマでヘッドアップディスプレイをサポートする場合、このチェックボックスをオンにします。ユーザーのテーマにおいてこのチェックボックスをオフにすることで、ヘッドアップディスプレイを完全に削除できます。</p> <p><b>注:</b> テーマにおけるヘッドアップディスプレイ機能のサポートに加えて、ユーザーは[個人詳細]ページの[ヘッドアップディスプレイ]オプションを有効にする必要があります。ユーザーの個人プロファイルの[ヘッドアップディスプレイ]フィールドが空白の場合は、企業の設定が使用されます。ヘッドアップディスプレイの詳細は、「Oracle CRM On Demand の各ページについての概要 (ページ 35)」および「個人詳細の更新 (参照 <a href="#">Updating Your Personal Details</a> ページ 712)」を参照してください。</p>
アプリケーションバックグラウンド	このフィールドは、Oracle CRM On Demand の背景を参照します。モダンテーマでは、このフィールドは、ボタンが表示される[トップ]セクションの背景も参照します。

一般情報	説明
アプリケーションテキスト	このフィールドは、クラシックテーマにのみ使用できます。アプリケーションページの下部およびグローバルリンクとタブリンクとの間の垂直バーに表示される法律情報を参照します。
アプリケーションリンク	このフィールドは、クラシックテーマにのみ使用できます。Oracle CRM On Demand の上部と下部にあるグローバルリンク([管理]、[設定 (個人)]、[プライバシーに関する声明]、[使用条件]など)を参照します。
警告テキスト	このフィールドは、必須フィールドおよび延滞タスクに使用するテキストを参照します。また、このフィールドは、全社レベルの警告の設定に応じて Oracle CRM On Demand の各ページの下部に表示される場合があるスクロールテキストバーのテキストも参照します。
警告バーの背景	このフィールドは、全社レベルの警告の設定に応じて Oracle CRM On Demand の各ページの下部に表示される場合があるスクロールテキストバーの背景を参照します。
<b>タブ (クラシックテーマのみ)</b>	
タブスタイル	メニューから[丸め済み]、[スタック]または[ストレート]を選択します。
有効なタブテキスト	このフィールドは、有効なタブに使用するテキストを参照します。
有効なタブバックグラウンド	このフィールドは、有効なタブの背景色を参照します。
無効なタブテキスト	このフィールドは、無効なタブに使用するテキストを参照します。
無効なタブバックグラウンド - トップ	このフィールドは、無効なタブの上部の背景色を参照します。
無効なタブバックグラウンド - 下	このフィールドは、無効なタブの下部の背景色を参照します。
無効なタブバックグラウンドホバー	このフィールドは、無効なタブにマウスポインタを置いたときに表示される色を参照します。メニュータブに使用する色も参照します。
<b>グローバルヘッダーセクション (モダンテーマのみ)</b>	

一般情報	説明
バックグラウンド	このフィールドは、グローバルヘッダーの背景色を参照します。
<b>トップセクション(モダンテーマのみ)</b>	
テキスト	このフィールドは、ボタンの下のテキストを参照します。
<b>アクションバー(モダンテーマのみ)</b>	
アクションバーアイコン	このフィールドは、アクションバーの三角形アイコンの色を参照します。
アクションバーテキスト	このフィールドは、アクションバーに使用するテキストを参照します。
アクションバーリンク	このフィールドは、アクションバーで使えるリンク、たとえば、[お気に入りのレコード]または[最近の表示]セクションの下のナビゲーションリンクを参照します。
アクションバーバックグラウンド	このフィールドは、アクションバーに表示される背景色を参照します。
<b>ボタン(モダンテーマのみ)</b>	
ボタンバックグラウンド - トップ	このフィールドは、ボタンの上部の背景色を参照します。
ボタンバックグラウンド - 下	このフィールドは、ボタンの下部の背景色を参照します。
ボタン境界線	このフィールドは、ボタン境界線の境界線に使用する色を参照します。
ボタンテキスト	このフィールドは、ボタンに使用するテキストを参照します。
<b>ページ(クラシックおよびモダンテーマ)</b>	
ページテキスト	このフィールドは、インラインヘルプ、フィールドラベル、フィールド値、ページタイトル、無効なリンク、フォームセクションヘッダー、垂直バー、ビュレットなど、ページまたはポップアップウィンドウのすべてのテキストを参照します。

一般情報	説明
ページリンク	このフィールドでは、ページバックグラウンドのすべてのリンク([リストを全表示]リンク、[リスト管理]リンクなど)を示します。
ページバックグラウンド - トップ	このフィールドは、[商談詳細]など、各ページおよびポップアップウィンドウの上部にあるタイトルバーの色を参照します。ボタンはこのタイトルバーにあります。このフィールドはアクションバー、関連リストおよびカレンダーアポイントペインも制御します。クラシックテーマでは、このフィールドは有効なカレンダータブを制御します。 <b>注:</b> モダンテーマでは、有効なカレンダータブはメニューに置換されます。
ページバックグラウンド - 下	このフィールドは、[商談詳細]など、各ページおよびポップアップウィンドウの下部にあるタイトルバーの色を参照します。ボタンはこのタイトルバーにあります。このフィールドはアクションバー、関連リスト、[カレンダー]ビュー、有効な[カレンダー]タブも制御します。
ハイライト表示されたページバックグラウンド	このフィールドは、インライン編集フィールド、カレンダー上の現在日、ウィザードのアクティブなステップ、ヘッドアップディスプレイバックグラウンドなど、ページ上のハイライト表示された項目の色を参照します。
ページヘッダーテキスト	このフィールドは、[商談ホームページ]など、ページ名に使用するテキスト色を参照します。
ページヘッダーバックグラウンド - トップ	このフィールドは、ページ名の背後の上部領域に使用する色を参照します。
ページヘッダーバックグラウンド - 下	このフィールドは、ページ名の背後の下部領域に使用する色を参照します。
セクションヘッダー行	このフィールドは、[詳細]ページのセクションヘッダー行を参照します。
ページ行	このフィールドは、リストレコード、詳細ページのフォームセクション、ウィザードのステップなどに使用する行の色を参照します。
ページアイコン	このフィールドは、モダンテーマにのみ使用できます。ページセクションの折りたたみと展開に使用される三角形アイコンで使用する色を参照します。
関連情報ボタンバックグラウンド	このフィールドは、モダンテーマにのみ使用できます。[関連情報]ボタンの背景に使用する色を参照します。

一般情報	説明
<b>リスト(クラシックおよびモダンテーマ)</b>	
リストヘッダーテキスト	このフィールドは、フィルターバー、リストフッターバーおよび日別と週別のカレンダービューのタイムラインで使用するテキストの色を参照します。
リストヘッダーバックグラウンド	このフィールドは、日別および週別カレンダービューの時間セクション、フィルターバー、およびリストナビゲーションアイコンを含むリストフッターの背景色を参照します。
カラムヘッダーテキスト	このフィールドは、カラムヘッダーおよびモダンテーマのカレンダービューの日セクションで使用されるテキストの色を参照します。
カラムヘッダーバックグラウンド	このフィールドは、関連リスト、全リストおよびモダンテーマのカレンダービューの日セクションで使用される背景色を参照します。
線	このフィールドは、リストセクション内の水平線の色を参照します。
<b>カレンダー(クラシックおよびモダンテーマ)</b>	
アポイント背景 - デフォルト	このフィールドでは、カレンダーの日別、週別および月別ビューに表示されるアポイントの背景色を示します。
アポイントテキスト - リンク	このフィールドでは、アポイント、担当者および取引先のためのナビゲーションリンクなど、カレンダーアポイント内で使用可能なリンクを示します。
アポイントテキスト - リンク以外	このフィールドでは、アポイント内で使用されるテキストの色を示します。
勤務時間外の背景	このフィールドでは、カレンダーにおいてユーザーが勤務していない時間を表すために使用される背景色を示します。
カレンダー行	このフィールドは、カレンダーページおよびカレンダーページの[カレンダービュー]セクションで使用される行の色を参照します。

8 (オプション)カスタマイズされたグローバルリンクをテーマに追加する場合、[グローバルリンク]セクションの[新規]をクリックします。

リンク編集ページが開きます。

9 次の情報を入力します。

- **リンク名。**テーマに追加するグローバルリンクの名前を選択します。

- **タイプ**。グローバルリンクをページの上部に配置するか、下部に配置するかに応じて、メニューから[ヘッダー]または[テストフッターのテキスト]を選択します。
  - **リンク URL**。グローバルリンクの URL を入力します。
  - **リンク順序**。リンクの表示順序を示す値を入力します。たとえば、「1」を入力すると、そのリンクはグローバルリンクの最初のリンクになります。
- 10 [保存]をクリックします。または、カスタマイズされた他のグローバルリンクをテーマに追加する場合はリンクの保存&新規作成をクリックします。
- 11 (オプション) 特定のロゴをテーマに追加する場合、[ロゴ]セクションの[ロゴの追加]をクリックします。  
[ロゴ編集]ページが開きます。
- 12 [参照]をクリックし、テーマのヘッダーロゴとして使用するイメージを探します。
- 注:** イメージをアップロードし、拡張子を JPEG、JPG、PNG、または GIF にすることで、ヘッダーロゴとして使用できません。クラシックテーマの場合、Oracle CRM On Demand では、最大 45 ピクセルの高さのヘッダーロゴを表示できません。モダンテーマの場合、Oracle CRM On Demand では、最大 50 ピクセルの高さのヘッダーロゴを表示できます。水平方向の最大範囲を確保するには、ヘッダーロゴの幅を 1680 ピクセルにすることをお勧めします。テーマにアップロードするイメージを使用およびアップロードする権限が必要です。
- 13 次の情報を入力します。
- **名前**。テーマに追加するロゴの名前を入力します。
  - **ロゴタイプ**。ロゴをページの上部に配置するか、下部に配置するかに応じて、メニューから[ヘッダー]または[テストフッターのテキスト]を選択します。[ヘッダー]を選択すると、ロゴはそのままリンクおよびタブの背景に表示されます。[テストフッターのテキスト]を選択すると、フッターロゴがアプリケーション下部のリンクに配置されます。
- 14 [保存]をクリックします。
- 注:** テーマに追加する新規ロゴのプレビューを表示するには、再度 Oracle CRM On Demand にサインアウトおよびサインインする必要があります。
- 15 (オプション) 異なるタイプの活動に対して背景、リンクおよびテキストに別の色を指定する場合、[カレンダー活動]セクションで[新規]をクリックします。  
カレンダー活動詳細ページが開きます。
- 16 次の情報を入力します。
- **活動タイプ**。必要なカレンダー活動を選択します。
  - **順序**。カレンダー活動がカレンダーの凡例に表示される順序を示す値を入力します。カレンダーの凡例には、日別および週別カレンダーを表示したときに最初の 4 つの活動タイプが表示されます。カレンダーの凡例には、月別カレンダーを表示したときに最初の 6 つの活動タイプが表示されます。
- 17 [保存]をクリックします。または、他のタイプの活動に色を指定する場合は、[保存 & 新規作成 カレンダー活動]をクリックします。  
カレンダー活動セクションには、特定の色でカレンダーに表示する活動がリストされます。
- 18 次の項目をクリックして各カレンダー活動をカレンダーに表示する方法を定義します。
- **背景色**。カレンダー活動の背景色を定義するには、16 進数値を入力するか、カラーパレットから色を選択します。
  - **リンク色**。カレンダー活動のリンクの表示色を定義するには、16 進数値を入力するか、カラーパレットから色を選択します。
  - **非リンク色**。カレンダー活動のテキストの表示色を定義するには、16 進数値を入力するか、カラーパレットから色を選択します。
- 注:** カレンダー活動に対する変更内容を表示するには、再度 Oracle CRM On Demand にサインアウトおよびサインインする必要があります。Oracle CRM On Demand でのカレンダーの使用の詳細は、「[カレンダーページの使用 \(ページ 190\)](#)」を参照してください。

## 共有レコードの前の所有権のカスタマイズ

チーム単位でのレコードの共有がサポートされているレコードタイプの場合、Oracle CRM On Demand で[所有者]フィールドが変更されたときに前の所有権をチームの一部として保持するようにそのレコードタイプをカスタマイズできます。前の所有者のカスタマイズページに、チーム単位のレコード共有をサポートするレコードタイプのリストが表示されます。各レコードタイプごとに、レコードの前の所有者をチームに保持するチャンネルを選択し、新しいアクセス役割を前の所有者に割り当てることができます。たとえば、[取引先]レコードタイプを構成して、共有取引先レコードの所有者がインタラクティブ操作で変更されたときに前の所有者がチームに保持され、前の所有者にそのレコードタイプに対する読み取り専用アクセス役割が割り当てられるようにすることができます。

レコードの所有権の詳細は、「[レコードの所有権の移動 \(ページ 143\)](#)」および「[レコードの共有 \(チーム\) \(ページ 144\)](#)」を参照してください。

### レコードの前の所有権をカスタマイズするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [アプリケーションセットアップ]セクションで、前の所有者のカスタマイズをクリックします。  
前の所有者のカスタマイズページに、チーム単位のレコードの共有をサポートするレコードタイプと、それらのレコードタイプの対応するチャンネルおよびアクセスプロファイルがリストされます。
- 4 前の所有者のカスタマイズページで、[編集]をクリックして、レコードタイプの前の所有者のチャンネルまたはアクセスプロファイルを変更します。
- 5 チャンネルの選択から次のいずれかを選択します。
  - **所有者を保持しない。**これがデフォルト値です。レコードの前の所有者はチームに保持されません。
  - **常に所有者を保持する。**レコードの前の所有者は、所有者が割当マネージャを使用して変更された場合を除きチームに保持されます。
  - **すべてのインタラクティブ操作。**レコードの前の所有者は、所有者がインポートアシスタント、割当マネージャ、大量更新機能、または Web サービスを使用して変更された場合を除きチームに保持されます。
- 6 [アクセスプロファイル]から前の所有者の新しいアクセスプロファイルを選択します。  
他のアクセスプロファイルをチームで使用可能にする詳細は、「[アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)」を参照してください。
- 7 [保存]をクリックします。

## フィールド、ピックリスト、基準について

このアプリケーションでは、売上予想とレポートに使用するフィールド名やピックリスト値は変更できません。ただし、ホームページ上のリストなどの組み込みのリストでは、ピックリスト値に基づいて含めるレコードが選択されます。アプリケーションは基になる言語に依存しないコードを使用して、標準のリストに含めるレコードを決めます。そのため、これらのリストに影響を与えることなく、ピックリスト値やフィールドの名前を変更できます。

**注:** Oracle CRM On Demand (標準アプリケーション)では、タスクの優先順位はタスクリストの矢印によって表されます。上向き矢印は、[1 - 高]の優先順位を表します。矢印なしは、[2 - 中]の優先順位を表します。下向き矢印は、[3 - 低]の優先順位を表します。[活動]レコードタイプの[優先順位]フィールドの表示値をデフォルト値から変更すると(たとえば、デフォルト値の[1-高い]から「**最高位**」に変更すると)、1-ラベル、2-ラベルまたは3-ラベルというパターン(ラベルはタスク優先順位につけた名前)を使用しない限り、Oracle CRM On Demand では、タスクリストの[優先順位]フィールドに矢印が表示されません。この場合、Oracle CRM On Demand では、1-ラベルには上向き矢印が表示され、2-ラベルには矢印が表示されず、3-ラベルには下向き矢印が表示され、他の表示値には矢印が表示されません。たとえば、Oracle CRM On Demand では、1-My Highest という値には上向き矢印が表示されますが、My Highest という値には矢印が表示されません。Oracle CRM On Demand では、[優先順位]フィールドのピックリストに追加したカスタム値には矢印が表示されません。

## 添付資料設定について

レコードタイプに応じて、次の方法でファイルをレコードに添付できます。

- 親レコードで添付資料関連項目を使用
- 添付フィールドを使用

### 添付資料関連項目の設定について

設定済みの添付資料関連項目をサポートするレコードタイプでは、ユーザーが複数の添付資料を親レコードにリンクできるように、ページレイアウトおよびユーザー役割を設定できます。各添付資料項目には、ファイルまたは URL のいずれかを含めることができます。ユーザーがこの方法でファイルや URL を添付できるようにするには、次のようにページレイアウトおよびユーザー役割を設定する必要があります。

- 親レコードタイプのページレイアウトで、[添付資料]セクションが関連情報セクションとして使用可能である必要があります。
- ユーザー役割には、[添付資料]レコードタイプに対して必要な権限が含まれている必要があります。
- ユーザー役割のアクセスプロファイルには、親レコードタイプのアクセス設定で設定された添付資料関連レコードタイプへの適切なアクセス権が含まれている必要があります。

ページレイアウトのカスタマイズについては「静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)」および「動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)」を参照してください。ユーザー役割およびアクセスプロファイルの設定については、「[ユーザー管理とアクセス制御 \(ページ 1329\)](#)」を参照してください。

次のレコードタイプでは、事前構成添付資料関連項目がサポートされます。

- 取引先
- 活動
- キャンペーン
- 担当者
- カスタムオブジェクト 01、02 および 03
- 自動車ディーラー
- イベント
- 資金
- 資金リクエスト
- 世帯
- 見込み客
- 商談
- パートナー
- プログラムメンバーシップ
- サービスリクエスト
- 解決策

添付資料は、警告レコードおよびセールスステージレコードにリンクすることもできます。

企業の管理者は、設定済みの添付資料関連項目を使用して追加した添付資料の詳細を表示できます。詳細については、「[企業の添付資料の管理 \(ページ 1819\)](#)」を参照してください。

### 添付フィールドの設定について

ユーザーは添付フィールドを使用して、単一ファイルをレコードに添付できます。添付フィールドがサポートされているのは次のレコードタイプです。

- カスタムオブジェクト 01、02、03、04 以降
- 在庫監査レポート
- サンプルトランザクション

## ■ 署名

次のレコードタイプでは、添付資料のフィールドもサポートされます。ただし、これらのレコードタイプは、次のように関連項目としてのみ使用できます。

### ■ 認定添付資料

認定添付資料レコードタイプは、認定レコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。

### ■ 申込書類添付資料

申込書類添付資料レコードタイプは、申込書類レコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。

### ■ ビジネス計画添付資料

[ビジネス計画添付資料]レコードタイプは、[ビジネス計画]レコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできません。

### ■ 認定レベル添付資料

認定レベル添付資料レコードタイプは、認定レベルレコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。

### ■ コース添付資料

コース添付資料レコードタイプは、コースレコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。

### ■ 試験添付資料

試験添付資料レコードタイプは、試験レコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。

### ■ MDF リクエスト添付資料

MDF リクエスト添付資料レコードタイプは、MDF リクエストレコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできません。

### ■ 目標添付資料

[目標添付資料]レコードタイプは、[目標]レコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。

### ■ パートナープログラム添付資料

パートナープログラム添付資料レコードタイプは、パートナープログラムレコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。

### ■ 保険証券添付資料

保険証券添付資料レコードタイプは、保険証券レコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。

### ■ 特別価格リクエスト添付資料

特別価格リクエスト添付資料レコードタイプは、特別価格リクエストレコードタイプの関連項目としてのみ使用可能にできます。

これらのレコードタイプのいくつかは、業界に固有であるか、Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition の場合のみ存在し、Oracle CRM On Demand のエディションでは使用できないことがあります。

一部のレコードタイプでは、添付フィールドが Oracle CRM On Demand の標準ページレイアウトに表示されます。必要に応じて、リストされている全レコードタイプの詳細ページレイアウトに添付フィールドを表示できます。次の 3 つの添付フィールドがあります。

■ **添付資料**。レコードの編集ページ上では、このフィールドに最初にクリップアイコンが表示されます。ファイルがアップロードされた後は、レコードの詳細ページ上のこのフィールドに添付ファイルの名前とサイズが表示されます。[レコード編集]ページのこのフィールドにも、ペーパークリップアイコンおよびファイルの削除に使用できる[X]アイコンが表示されます。ユーザーがファイルをレコードに添付できるようにするには、このフィールドをページレイアウトに表示する必要があります。[添付資料]フィールドに表示されるファイル名とファイルサイズは計算された値であるため、このフィールドを検索フィールドとして使用することはできません。

■ **添付資料: ファイル名**。これは読み取り専用フィールドで、ユーザーがアップロードしたファイルの名前が自動的に表示されます。[添付資料: ファイル名]フィールドは検索フィールドとして使用できます。このフィールドの表示はオプションです。

■ **添付資料: サイズ (バイト)**。このフィールドには、添付資料のサイズが表示されます。このフィールドの表示はオプションです。

ページレイアウトのカスタマイズについては「静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)」および「動的ページレイアウトの指定 (ページ 1284)」を参照してください。

### カスタムオブジェクトおよび添付フィールドの設定について

カスタムオブジェクトレコードタイプは、企業のビジネス要件を満たすように、次の方法で設定できます。

- カスタムオブジェクトレコードタイプを、別のレコードタイプの関連レコードタイプとして設定できます (カスタムオブジェクトレコードタイプは、Oracle CRM On Demand のほとんどの主要レコードタイプで関連レコードタイプとしてサポートされています)。

このように設定すると、親レコードとリンク先レコードタイプは 1 対多関係になります。この設定により、リンク先レコードタイプで添付フィールドを表示すると、ユーザーは複数の添付資料 (1 つの子レコードに 1 つずつ) を親レコードにリンクできます。

たとえば、カスタムオブジェクト 04 の [詳細] ページに添付フィールドを表示し、カスタムオブジェクト 04 の名前を「*目標の添付資料*」に変更できます。次に、この「*目標の添付資料*」レコードタイプを [目標] レコードタイプの関連情報セクションとして使用可能にできます。

- カスタムオブジェクトレコードタイプを、他のレコードタイプと多対多の関係に設定できます。詳細については、「[カスタムオブジェクトの多対多の関係について \(ページ 1327\)](#)」を参照してください。
- カスタムオブジェクトレコードタイプを、添付資料レコードタイプとして使用できるように設定し、独自のタブ、ホームページ、リストなどを持つトップレベルレコードタイプとして使用可能にできます。

この設定は、多数のユーザーが興味を示す資料へのアクセス権をユーザーに付与する場合に使用できます。この設定により、ユーザーは、カスタム添付資料レコードタイプのレコードにアップロードされた添付資料を検索することもできます。

他のレコードタイプと同様に、添付フィールドがサポートされているレコードタイプをユーザーが使用できるように、ユーザーのユーザー役割およびアクセスプロファイルのアクセスレベルが適切であることを確認する必要があります。ユーザー役割およびアクセスプロファイルの設定については、「[ユーザー管理とアクセス制御 \(ページ 1329\)](#)」を参照してください。

### カスタムオブジェクトの多対多の関係について

デフォルトでは、カスタムオブジェクト 01、02、03 と他のレコードタイプの間関係はすべて多対多です。ただし、他のすべてのカスタムオブジェクトレコードタイプ (たとえば、カスタムオブジェクト 04 など) の場合、カスタムオブジェクトレコードタイプと他のレコードタイプ (他のカスタムオブジェクトレコードタイプを含む) の間関係は、デフォルトではすべて 1 対多になります。

他のカスタムオブジェクトレコードタイプを共通テーブルとして使用することで、カスタムオブジェクトレコードタイプの多対多の関係を作成できます。

#### カスタムオブジェクトレコードタイプを共通テーブルとして使用する利点

カスタムオブジェクトレコードタイプを共通テーブルとして使用すると、カスタムオブジェクト 01 から 03 で提供される他のレコードタイプとの多対多の関係を使用する場合と比較して、次の利点があります。

- **柔軟性。** オブジェクト間の関係をより柔軟に制御できます。カスタムレコードタイプを共通テーブルとして使用すると、カスタムオブジェクトレコードタイプの共通レコードに直接アクセスできます。カスタムオブジェクト 01、02 および 03 では、共通テーブルおよび他のレコードタイプとの多対多の関係は表示されません。このため、ユーザーは共通レコードを表示または変更できません。カスタムオブジェクト 04 以降のレコードタイプでは、多対多の関係が必要なレコードタイプを決定できるため、さらに柔軟なものとなっています。カスタムオブジェクト 01、02、03 と他のレコードタイプとの多対多の関係は事前設定されており、変更できません。たとえば、カスタムオブジェクト 01 を使用しており、カスタムオブジェクト 01 と取引先との間に 1 対多の関係のみが必要である場合、これは多対多の関係として格納されます。カスタムオブジェクト 01 では、非表示の共通テーブルに関係を格納するために追加レコードを使用しており (不要な場合でも)、この追加レコードは企業のレコード割当についてカウントされます。ただし、カスタムオブジェクト 04 を使用しており、カスタムオブジェクト 04 と取引先との間に 1 対多の関係のみが必要である場合、提供されているデフォルトの 1 対多の関係を使用できます。それ以外の場合で、カスタムオブジェクト 04 を使用していない場合、別のカスタムオブジェクトレコードタイプを使用するよう選択し、カスタムオブジェクト 04 と取引先との間に多対多の関係を作成できます。

- **より効率的な統合。**カスタムオブジェクトレコードタイプを共通テーブルとして使用すると、統合イベントはより効率的になります。Oracle CRM On Demand または Web サービスでインポートツールを使用することで、カスタムオブジェクトレコードタイプに直接多対多の関係をロードできます。ところが、インポートツールでは、カスタムオブジェクト 01、02 および 03 とその他のレコードタイプとの関係のインポートはサポートされていません。また、統合イベントで追跡できるのは、カスタムオブジェクト 01、02 および 03 の親フィールドのみです。統合イベントでは、カスタムオブジェクト 01、02 および 03 とそれらの関連レコードタイプについて発生したイベント（その他のレコードタイプとの関連付けまたは関連付け解除など）は追跡できません。ところが、カスタムオブジェクト 04 以降のレコードタイプを共通テーブルとして使用している場合、共通テーブルは統合イベントがサポートされているカスタムオブジェクトレコードタイプであるため、共通テーブルで発生するイベントを追跡および検出できます。
- **追加情報の格納。**テキストフィールドまたはより複雑なビジネスモデルで他のレコードタイプとの関係が必要な場合など、2 つのレコードタイプ間の多対多の関係に関する追加情報を格納できます。カスタムオブジェクト 04 以降のレコードタイプでは、Oracle CRM On Demand で使用可能なすべてのカスタムフィールドがサポートされており、共通テーブルでカスタムフィールドを作成できます。また、カスタムオブジェクト 04 以降のレコードタイプでは、他のレコードタイプとの関係がサポートされており、共通テーブルとの関係を作成できます。カスタムオブジェクト 01、02 および 03 の共通テーブルおよびその他のレコードタイプでは、カスタムフィールドまたはその他のレコードタイプとの関係はサポートされていません。

### 多対多の関係の作成の例

企業が会議場を所有および管理しており、他の企業、政府クライアントなどに会議施設を提供しているとします。あるカスタムオブジェクトレコードタイプを使用してイベントに関する情報を追跡し、別のカスタムオブジェクトレコードタイプを使用して各イベントに使用される部屋に関する情報を追跡します。各部屋は、多くのイベントに使用され、各イベントは多数の部屋を使用する可能性があるため、レコードタイプ間に多対多の関係が必要です。

この多対多の関係を作成するには、3 つ目のカスタムオブジェクトレコードタイプを共通テーブルとして使用して、各部屋の予約、またはセッションに関する情報を追跡します。その後、部屋とセッションの間に 1 対多の関係を作成し、イベントとセッションの間の 1 対多の関係を作成できます。この結果、部屋とイベントの間に多対多の関係ができます。

次の手順では、この例のレコードタイプと関係を設定する方法について説明します。新しいレコードタイプにカスタムオブジェクト 04、05、および 06 が使用されます。

### 多対多の関係を設定するには

- 1 企業で使用するカスタムオブジェクトレコードタイプが設定されていない場合、カスタマーサポートに設定してもらいます。
- 2 カスタマーサポートがカスタムオブジェクトを設定したら、カスタムオブジェクト 04、05、および 06 レコードタイプの名前を、それぞれ「部屋」、「イベント」、および「セッション」に変更します。  
レコードタイプの名前変更については、「[レコードタイプの名前変更 \(ページ 1311\)](#)」を参照してください。
- 3 新しいレコードタイプへのアクセスが必要なユーザーごとに、役割管理ウィザードのステップ 2「レコードタイプアクセス」で必要なアクセスレベルを設定します（必要なアクセスレベルは、ユーザーが自身の責任に基づいて決定します）。  
ユーザーの役割の設定については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。
- 4 新しいレコードタイプへのアクセスが必要なユーザーの役割ごとに、新しいレコードタイプのアクセスプロファイルを設定します。  
少なくとも、次の内容を設定する必要があります。
  - 新しい部屋レコードタイプで、新しいセッション関連情報セクションに[表示]アクセス権を付与します。
  - 新しいイベントレコードタイプで、新しいセッション関連情報セクションに[表示]アクセス権を付与します。
 アクセスプロファイルの設定の詳細は、「[アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)」を参照してください。
- 5 新しいレコードタイプに新しいページレイアウトを作成します。
  - 新しい部屋レコードタイプ詳細ページレイアウトで、新しいセッションレコードタイプを関連情報セクションとして含めます。
  - 新しいイベントレコードタイプ詳細ページレイアウトで、新しいセッションレコードタイプを関連情報セクションとして含めます。

ページレイアウトの設定の詳細については、「静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)」を参照してください。

- 6 新しいレコードタイプへのアクセスが必要なユーザーの役割ごとに、役割管理ウィザードのステップ 6 で作成したページレイアウトを割り当てます。

ユーザーの役割の設定については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

**注:**前の手順で説明した設定の変更に加えて、他のレコードタイプをカスタマイズしたのと同じ方法で新しいレコードタイプをカスタマイズできます。レコードタイプのカスタマイズについては、「[レコードタイプ別の\[アプリケーションカスタマイズ\]ページ \(ページ 1170\)](#)」を参照してください。

## ユーザー管理とアクセス制御

ここでは、ユーザーの管理とアクセスの制御について説明します。

**作業前の準備。** 次の操作を実行します。

- 自分のユーザー役割に適切な権限が含まれていることを確認します。
  - [管理ホームページ] 上の [ユーザー管理とアクセス制御] リンクにアクセスするには、[ユーザーの管理] 権限または [役割およびアクセスの管理] 権限、あるいはそれら両方の権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。
  - ユーザーを設定するには、[ユーザーの管理] 権限または [パートナー組織内のユーザーの管理] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

**注:** [パートナー組織内のユーザーの管理] 権限を持つユーザーが設定できるのは、独自のパートナー組織内のユーザーのみです。
- 社内のアクセスプロファイルおよび役割を設定するには、[役割およびアクセスの管理] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。
- グループを作成、編集または削除するには、[役割およびアクセスの管理] 権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。ユーザーをグループに追加するかグループから削除するには、[役割およびアクセスの管理] 権限および [ユーザーの管理] 権限の両方を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。
- ブックを設定するには、[ブックの管理] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。
- 社内のテリトリーを設定するには、[テリトリーの管理] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。
- ライセンス数を、有効にする必要があるユーザー数と比較します。有効なユーザーのみが Oracle CRM On Demand にアクセスできます。有効なユーザーの総数が企業のライセンス数を超えることはできません。ライセンスの状況の確認方法の詳細は、「[ライセンスの状況と有効なユーザーの確認 \(ページ 1123\)](#)」を参照してください。
- 役割とアクセスプロファイルの背景情報を確認しておきます。詳細は、次のトピックを参照してください。
  - [役割管理 \(ページ 1357\)](#)
  - [役割の設定に関するガイドライン \(ページ 1358\)](#)
  - [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
  - [プライマリレコードタイプのアクセスレベルについて \(ページ 1376\)](#)
  - [関連するレコードタイプのアクセスレベルについて \(ページ 1377\)](#)
  - [アクセス権の指定方法 \(ページ 1429\)](#)
- ブック、役割、およびチームのデータアクセス管理に使用するプロファイルを決定します。
- 各ユーザーに割り当てる役割と、各ユーザーの上司を指定します。複数の事業分野に対応するために、組織に役割を追加する必要がある場合は、必要な新しい役割を作成します。

社内のすべてのユーザーの累積設定から企業のレポート階層とセールス目標が定義されます。

社内のユーザーについて、個別にユーザーの役割を指定する必要があります。ユーザーの役割と関連付けられたアクセスプロファイルによって、タブ、機能、およびレコードに対する従業員のアクセス権が決まります。また、アプリケーションを使用するときに従業員に表示されるページレイアウトも決まります。

ユーザー、アクセスプロファイル、役割、カスタムブック、およびグループを管理する手順を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- ユーザーの設定 (ページ 1331)
- ユーザーのセールス目標の設定 (ページ 1345)
- ユーザーに対するレコードタイプ別のデフォルトブックの設定 (ページ 1345)
- ユーザーのユーザー ID の変更 (ページ 1346)
- ユーザーのパスワードのリセット (ページ 1347)
- ユーザーの DMS PIN のリセット (ページ 1347)
- ユーザーのプライマリ部署の変更 (ページ 1348)
- ユーザーのサインイン活動の確認 (ページ 1348)
- ユーザーのセキュリティ関連活動の確認 (ページ 1348)
- 委任ユーザーの管理 (管理者) (ページ 1350)
- ユーザーの在庫期間の作成 (ページ 1352)
- ユーザーの無効化 (ページ 1352)
- パートナー管理者の設定プロセス (管理者) (ページ 1353)
- ユーザーの設定 (パートナー) (ページ 1354)
- ユーザーのユーザー ID の変更 (パートナー) (ページ 1355)
- ユーザーのパスワードのリセット (パートナー) (ページ 1356)
- ユーザーの無効化 (パートナー) (ページ 1357)
- 役割の追加 (ページ 1363)
- アクセスプロファイルの設定プロセス (ページ 1383)
- ブックの設定のプロセス (ページ 1406)
- 管理者の役割に設定されたブックの確認 (ページ 1407)
- ブックタイプとブックユーザー役割の作成 (ページ 1411)
- レコード所有権モードの設定 (ページ 1411)
- ブックとブック階層の作成 (ページ 1412)
- ユーザーとブックの関連付け (ページ 1414)
- ブックのアクセスプロファイルの作成 (ページ 1416)
- 企業のブックの有効化 (ページ 1417)
- ユーザーおよびユーザー役割に対するブックの有効化 (ページ 1417)
- [レコード詳細] ページのレイアウトへのブックの追加 (ページ 1419)
- ブックへのレコードの割り当て (ページ 1420)
- パーソナライズページレイアウトのリセット (ページ 1386)
- パーソナライズアクションバーレイアウトのリセット (ページ 1387)
- パーソナライズホームページレイアウトのリセット (ページ 1387)
- グループの設定 (ページ 1426)
- テリトリーの設定 (ページ 1428)

**ヒント:** 各役割についてテストユーザーを設定することをお勧めします。他のユーザーを有効にする前に、このテストユーザーを有効にして設定が正しく設定されていることを確認します。アクセス権、役割のレイアウト、レポートおよびデータ共有の階層、ワークフロー、およびその他のビジネスプロセスのカスタマイズを含むすべてのユーザー設定が完了するまで、他のユーザーを有効にしないでください。テストが終了したら、必ずテストユーザーを無効にしてください。

## ユーザー管理

ユーザーは Oracle CRM On Demand のエンティティであり、Oracle CRM On Demand とやり取りできる場合とできない場合があります。たとえば、会社の従業員、パートナーまたは外部アプリケーションがユーザーになります。ユーザーの状態には有効と無効があります。有効なユーザーは Oracle CRM On Demand とやり取りでき、無効なユーザーはやり取り

できません。有効なユーザーが Oracle CRM On Demand とやり取りするには、その企業で設定されたサインインおよびパスワードポリシーに基づいて、認証される必要があります。サインインおよびパスワードポリシーの詳細は、「[サインインおよびパスワードポリシーについて \(ページ 1123\)](#)」を参照してください。

各ユーザーには 1 つの役割が割り当てられます。また、同一の役割を複数のユーザーに割り当てることができます。Oracle CRM On Demand での役割は、セールスエグゼクティブやサービス管理者の職務など、ユーザーが組織で実行する職務に似ています。組織では、職務ごとに固有の権限や許可が与えられます。同様に Oracle CRM On Demand においても、役割によって次の項目が定義されます。

- ユーザーに使用できる権限がある Oracle CRM On Demand の機能
- 保護された情報を扱うためにユーザーに与えられる一連の権限
- 情報を表示するユーザーインターフェイス設定

役割の詳細は、「[役割管理 \(ページ 1357\)](#)」を参照してください。ユーザーを管理するには、次のタスクを実行します。

- [ユーザーの設定 \(ページ 1331\)](#)
- [ユーザーのセールス目標の設定 \(ページ 1345\)](#)
- [ユーザーのユーザー ID の変更 \(ページ 1346\)](#)
- [ユーザーのパスワードのリセット \(ページ 1347\)](#)
- [ユーザーの DMS PIN のリセット \(ページ 1347\)](#)
- [ユーザーのプライマリ部署の変更 \(ページ 1348\)](#)
- [ユーザーのサインイン活動の確認 \(ページ 1348\)](#)
- [ユーザーのセキュリティ関連活動の確認 \(ページ 1348\)](#)
- [委任ユーザーの管理 \(管理者\) \(ページ 1350\)](#)
- [ユーザーの在庫期間の作成 \(ページ 1352\)](#)
- [ユーザーの無効化 \(ページ 1352\)](#)

### 関連トピック

ユーザー管理の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ユーザーページレイアウトについて \(ページ 1344\)](#)
- [ユーザーの委任について \(ページ 1349\)](#)
- [ユーザーフィールド \(参照 \[User Fields\]\(#\) ページ 1333\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)
- [監査証跡のカスタマイズ \(参照 \[Customizing the Audit Trail\]\(#\) ページ 1276\)](#)

### ユーザーの設定

ユーザーを設定する場合は、次のフィールドについて特別な注意が必要です。これらのフィールドによって、ユーザーがアクセス、表示、および実行できる内容が決まります。

- **[状態]フィールド。**初めてユーザーを設定するときに、ユーザーがすぐに Oracle CRM On Demand にアクセスできるように設定できます。そのためには、ユーザーレコードの適切なオプションを選択して、ユーザーの状態を[有効]に設定し、ユーザーレコードの保存時に、Oracle CRM On Demand に対して必要なサインイン情報をユーザーに送信するように要求します。  
ユーザーが Oracle CRM On Demand にすぐにアクセスできないようにする場合は、ユーザーレコードを設定し、そのユーザーの状態を[無効]に設定します。ユーザーが Oracle CRM On Demand にアクセスできるようにするには、そのユーザーの状態を[有効]に変更し、パスワードのリセット機能を使用して、必要なサインイン情報をユーザーに電子メールで送信します。
- **[上司]または[上司 (エイリアス)]フィールド。**レポート構造によって、マネージャがアクセスできるレコードが決まります。また、売上予想の計算にデータを含めるユーザーと、マネージャおよびエグゼクティブのレポートも決まります。ユーザーを設定するページには、[上司]フィールドまたは[上司 (エイリアス)]フィールドのいずれかを挿入できますが、

このフィールドの両方は指定しないでください。[上司]および[上司 (エイリアス)]フィールドの詳細は、「[ユーザーレコードの\[上司\]および\[上司 \(エイリアス\)\]フィールドについて \(ページ 1345\)](#)」を参照してください。

ヒント: レポート階層のトップレベルのユーザーを最初に入力してください。

- **[役割]フィールド**。ユーザーの役割によって、ユーザーがアクセスできるタブ、機能、レコードおよびページレイアウトが決まります。

**注:**ユーザーレコードは、インポートアシスタントを使用してインポートできます。このオプションの詳細については、「[インポートツールとエクスポートツール \(ページ 1573\)](#)」を参照してください。

### 新規ユーザー用のサインイン情報について

Oracle CRM On Demand にサインインする新規ユーザーには、Oracle CRM On Demand の一時 URL と仮パスワードが必要です。ユーザーアカウントの作成時に、次のように Oracle CRM On Demand に対してサインイン情報をユーザーに送信するように要求できます。この要求は、ユーザーアカウントの作成後に実行することもできます。

- ユーザーアカウントの設定時にサインイン情報を送信する場合は、初めてユーザーレコードを保存する前に、そのユーザーレコードの電子メールチェックボックスをオンにします。  
ユーザーレコードの作成に[簡易追加]ボタンを使用したか[ユーザーを追加]ボタンを使用したかによって、電子メールチェックボックスの名前が次のように変わります。
  - [簡易追加]ページの[電子メール]チェックボックス
  - [ユーザー編集]ページの[[保存]をクリックしたときに仮パスワードを送信]チェックボックスサインイン情報をユーザーにすぐに送信する場合は、初めてレコードを保存する前に、チェックボックスをオンにする必要があることに注意してください。サインイン情報が 2 回に分けて電子メールでユーザーに送信されます。
  - 1 通目の電子メールには、一時 URL が記載されています。
  - 2 通目の電子メールには、仮パスワード、およびユーザーのサインイン ID の詳細が記載されています。
- 後でサインイン情報をユーザーに送信する場合は、ユーザーレコードの作成時に電子メールチェックボックスをオフにします。  
後でサインイン情報をユーザーに送信するときは、ユーザーレコードの[パスワードをリセット]ボタンをクリックして、Oracle CRM On Demand に対してサインイン情報を送信するように要求できます。[パスワードをリセット]ボタンをクリックすると、サインイン情報は 2 通の電子メールでユーザーに送信されます。
  - 1 通目の電子メールには、一時 URL が記載されています。
  - 2 通目の電子メールには、仮パスワードが記載されています。2 通目の電子メールには、ユーザーのサインイン ID の詳細は記載されていません。

### ユーザーの削除について

ユーザーは削除できません。従業員が退職した場合は、そのユーザーの状態を[無効化]に変更します。

**作業前の準備。** 社内のユーザーを設定するには、[ユーザーの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### ユーザーを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]ページで、次の該当する操作を行います。
  - 新規ユーザーを追加するには、[新規ユーザー]をクリックします。
  - 複数のユーザーをすばやく追加するには、[簡易追加]をクリックします。  
これにより、各ユーザーについて必要な限定情報を入力するための[簡易追加]ページが表示されます。たとえば、レポート階層は指定できません。

**注:**[簡易追加]ページのフィールドに加え、他の必須ユーザーフィールドを定義済みの場合、[簡易追加]は使用できません。

[簡易追加]ウィンドウに情報を入力したら、[保存]をクリックします。これによって[ユーザーリスト]ページが表示されます。

- ユーザーの情報を編集するには、ユーザーの名前(姓)をクリックし、[ユーザー詳細]ページで[編集]ボタンをクリックします。
- 5 [ユーザー編集]ページで、必要な情報を入力します。詳細については、「ユーザーフィールド (参照 [User Fields](#) ページ 1333)」を参照してください。
  - 6 レコードを保存します。

**ヒント:**フィルター済みリストを作成することにより、表示するユーザーレコードを制限できます。作成手順については、「リストの使用 (ページ 123)」を参照してください。

### ユーザーのフィルター済みリストを開くには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]ページで、ドロップダウンリストからオプションを選択します。

## User Fields

When setting up a user, the following fields require special care:

- Status
- Reports To or Reports To (Alias), depending on which of these fields is present on the user page layout
- Role

Entries for these fields determine what the user can access, view, and do.

This table describes some field information for users. To see all the fields listed in this table your role must include the Manage Users privilege. Some fields are read-only. Also, the fields you see might differ depending on whether you access the User Detail page by navigating from the User List page, or by drilling down on a user name in a record. These differences occur because different page layouts are used for these detail pages. For more information about user page layouts, see About User Page Layouts (参照 [ユーザーページレイアウトについて](#) ページ 1344).

Field	Description
<b>Key User Information section</b>	
Status	The status indicates whether the user is active or inactive. For information on the sequence for setting up users' passwords and activating users, see <a href="#">Setting Up Users</a> (参照 <a href="#">ユーザーの設定</a> ページ 1331) and <a href="#">Resetting All Passwords</a> (参照 <a href="#">すべてのパスワードのリセット</a> ページ 1131).  <b>NOTE:</b> Oracle CRM On Demand does not allow you to delete users. When an employee leaves your company, change the Status for that user to Inactive.
Reports To	The manager for the user. Each user must report to a manager for reporting and forecasting purposes.

Field	Description
	<b>NOTE:</b> Depending on the user page layouts that are set up for your company, the Reports To (Alias) field might appear instead of the Reports To field. The Reports To (Alias) field shows the short identifier for the manager of the user.
Partner Organization	The name of the partner organization that the user belongs to. This field is populated only for users who are members of a partner organization.  <b>NOTE:</b> Users who are members of a partner organization and have the Manage Users within the Partner Organization privilege in their role can add other members of their partner organization as users in Oracle CRM On Demand. If your user role allows you to set up users who are part of your partner organization, this field is read-only.
Role	The role assigned to the user. To learn about roles, see Role Management (参照 <a href="#">役割管理</a> ページ 1357).
Primary Group	The group that this user has been added to. Read-only.
Default Book	(Optional) The user book or custom book that the user sees by default in the Book selector when working in any area other than the Analytics pages. This setting on the user record does not limit the user's access to records. The user can select a different book in the Book selector.  <b>NOTE:</b> You can specify a default book for each record type for a user. For more information, see Setting Up Default Books by Record Type for a User (参照 <a href="#">ユーザーに対するレコードタイプ別のデフォルトブックの設定</a> ページ 1345). If a default book is specified for a record type for the user, then in the Book selector, the default book for the record type takes precedence over the default book that is specified in the Default Book field on the user's profile.
Default Book for Analytics	(Optional) The user book or custom book that the user sees by default in the Book selector in the Analytics pages. This setting on the user record does not limit the user's access to data. The user can select a different book in the Book selector.
Preserve Default Book	This check box applies to the Book selector in all areas of Oracle CRM On Demand except the Analytics pages. The Preserve Default Book check box works as follows:  <ul style="list-style-type: none"> <li>■ If this check box is selected, then the Book selector shows the book that is selected in the Default Book field in the user's profile each time that the user opens any page or window where the Book selector is available. The user can select a different book in the Book selector in any page or window. However, the next time that the user revisits that page or window, or opens any other page or window where the Book selector is available, the user sees the default book in the Book selector. The user's earlier selection in the Book selector is lost.</li> </ul>

Field	Description
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ If this check box is not selected, then the Book selector shows the book that is selected in the Default Book field in the user's profile until the user selects a different book in the Book selector. After the user selects a different book in the Book selector, the user continues to see the new book in the Book selector for that record type until the user signs out and signs in again.</li> </ul>
<b>User Detail Information section</b>	
Alias	<p>A short identifier for the user, for example, the user's preferred name or nickname.</p> <p>If you add users through the Quick Add page, all the characters before the at sign (@) in the email address become the alias.</p>
User ID	<p>A unique system identifier for the user to sign in to Oracle CRM On Demand.</p> <p>ユーザー ID の最大文字数は 50 文字です。ユーザー ID には、空白文字または次の特殊文字を含めることができません。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ アスタリスク(*)</li> <li>■ バックスラッシュ(\)</li> <li>■ 番号記号(#)</li> <li>■ 疑問符(?)</li> <li>■ スラッシュ(/)</li> <li>■ チルダ(~)</li> </ul> <p>Depending on the option that the company administrator selects in the Send Email on User Profile Update setting on the company profile, an email might be sent to the user when the value in the User ID field on the user's profile is changed. For more information about the Send Email on User Profile Update setting, see <a href="#">Setting Up Your Company Profile and Global Defaults (参照 企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 ページ 1095)</a>.</p>
Email	<p>The complete email address for the user, such as isample@companysample.com. Users must have a valid email address to be granted access to Oracle CRM On Demand.</p> <p>The maximum number of characters that the email address can contain is 100.</p> <p>Depending on the option that the company administrator selects in the Send Email on User Profile Update setting on the company profile, an email might be sent to the user when the value in the Email field on the user's profile is changed. For more information about the Send Email on User Profile Update setting, see <a href="#">Setting Up Your Company Profile and Global Defaults (参照 企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 ページ 1095)</a>.</p>

Field	Description
Secondary Email	You can use this field to store an additional email address for a user. Oracle CRM On Demand does not send any notification or alert emails to this address.
User Sign In ID	Read-only field. This value is a combination of the company sign in ID and the user ID and is the unique system identifier for the user to sign in to Oracle CRM On Demand.
<b>Contact Preferences</b>	
Never Call	If this check box is selected, the user does not receive calls from Oracle CRM On Demand Marketing.
Never Mail	If this check box is selected, the user does not receive letters or brochures from Oracle CRM On Demand Marketing.
Never Email	If this check box is selected, the user does not receive emails from Oracle CRM On Demand Marketing.
Always Send Critical Alerts	<p>If this check box is selected, the user receives emails containing important information from Oracle CRM On Demand. These messages include:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Critical information about product updates and service changes for Oracle CRM On Demand and related products</li> <li>■ Instructions and schedules for upgrades to major new releases</li> <li>■ High priority or emergency communications to supplement normal support processes (for example, in the case of a hardware failure)</li> </ul> <p>Only company administrators have the ability to update this check box for users. Primary contacts automatically have this check box enabled.</p> <p><b>NOTE:</b> This check box is not used to determine which users receive the system alerts issued by Oracle CRM On Demand Customer Care, such as reminders for upcoming scheduled maintenance.</p>
<b>User Geographic Information section</b>	
Language, Locale, Currency, Time Zone	If you do not set any values in these fields, the default values that were set up for the company are used. You can change the values for the user. Users can also override these settings when they edit their personal preferences.
<b>User Security Information</b>	

Field	Description
Reporting Subject Areas	<p>This setting defines the user's visibility to records in real-time reports in Analytics. These reports provide real-time analyses of data. You can select one of the following values:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Manager Visibility.</b> Allows the user to see data owned by the user and data owned by the user's subordinates. (This is the default setting.)</li> <li>■ <b>Team Visibility.</b> Allows the user to see data owned by the user and data shared with the user through teams.</li> </ul> <p>If you do not define the Reporting Subject Areas setting, then the company-wide setting that is set up by your administrator applies. For more information on reports, see Analytics (参照 <a href="#">分析 ページ 767</a>), particularly the <a href="#">About Visibility to Records in Analytics (ページ 785)</a> topic.</p> <p>You can change the value for the user. Users can also override this setting when they edit their personal preferences.</p>
Historical Subject Areas	<p>This setting defines the user's visibility to records in historical reports in Analytics. The allowed values are as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Manager Visibility.</b> Allows the user to see data owned by the user and data owned by the user's subordinates. (This is the default setting.)</li> <li>■ <b>Team Visibility.</b> Allows the user to see data owned by the user and data shared with the user through teams.</li> <li>■ <b>Full Visibility.</b> Allows the user to see data owned by and shared with the user and data owned by and shared with the user's subordinates.</li> </ul> <p>If you do not define the Historical Subject Areas setting, then the company-wide setting that is set up by your administrator applies.</p> <p>You can change the value for the user. Users can also override this setting when they edit their personal preferences.</p>
Role-Based Can Read All Records	<p>役割管理ウィザード内の[レコードタイプアクセス]ページの定義に従って、分析に[すべてのレコードを読み取れますか?]設定がレコードタイプベースで使用されるようにする場合は、このピックアップを使用します。企業プロフィールまたはユーザープロフィールのいずれかを介して[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定が有効になっており、管理者が、特定のレコードタイプのユーザーの役割に対して[すべてのレコードを読み取れますか?]表示設定を選択した場合は、そのレコードタイプのすべてのレコードを分析に表示できます。</p> <p>[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定を有効にする場合および有効にする方法については、「[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定について (参照 <a href="#">[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定について ページ 720</a>)」を参照してください。</p>

Field	Description
	<p>[役割ベースですべてのレコードを読み取れます]設定が有効になっていない場合、分析では、[レポートサブジェクトエリア]および[履歴サブジェクトエリア]フィールドで設定された表示が使用されます。</p>
External Unique ID	<p>You can use this field to store an identifier for the user in an external system.</p>
Integration ID	<p>You can enter a value in this field, or you can allow the field to take a default value. Depending on how the user record is created, the Integration ID field takes a default value as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ For user records created through the user interface: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ If the Integration ID field is present in the Page Layout and no value is entered in the field, then the field takes the temporary Row ID allocated to the user record before the record was first saved.</li> <li>■ If the Integration ID field is not present in the user page layout, then the field takes the value of the Row ID field of the user record.</li> </ul> </li> <li>■ For user records created through any channel other than the user interface, if no value is entered in the Integration ID field, then the field takes the value of the Row ID field of the user record.</li> </ul> <p>You can change the value in the Integration ID field.</p>
External Identifier for Single Sign On	<p>If your company is set up to use Single Sign-On, the company administrator can use this field when mapping users in Oracle CRM On Demand to an external system, rather than using the User Sign In ID field.</p> <p>When users view their personal profile, this field is read-only.</p> <p>Depending on the option that the company administrator selects in the Send Email on User Profile Update setting on the company profile, an email might be sent to the user when the value in the External Identifier for Single Sign On field on the user's profile is</p>

Field	Description
	<p>changed. For more information about the Send Email on User Profile Update setting, see Setting Up Your Company Profile and Global Defaults (参照 <a href="#">企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定</a> ページ 1095).</p>
Authentication Type	<p>Determines how the user signs in to Oracle CRM On Demand.</p> <p>If the authentication type at company level is anything other than User ID/PWD or Single Sign-On, this field is read-only on the user record. If the authentication type at company level is User ID/PWD or Single Sign-On, company administrators can select a value or leave this field blank on the user record as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>User ID/Password Only.</b> If this value is selected, the user must sign in using their Oracle CRM On Demand User Sign In ID and password.</li> <li>■ <b>Single Sign-On Only.</b> If this value is selected, the user must sign in using your company's single sign-on mechanism. When this value is selected, the user cannot sign in using an Oracle CRM On Demand User Sign In ID and password.</li> <li>■ <b>User ID/PWD or Single Sign-On.</b> If this value is selected, the user can sign in using either their User Sign In ID and password for Oracle CRM On Demand, or through your company's single sign-on method.</li> <li>■ <b>Blank.</b> If this field is blank on the user profile, then the company-level Authentication Type setting is used for the user.</li> </ul> <p>When users view their personal profile, this field is read-only.</p> <p><b>NOTE:</b> [ユーザー ID/PWD またはシングルサインオン]という値が選択されている場合は、Oracle CRM On Demand のパスワードに対する企業のポリシーが引き続き適用されます。そのため、Oracle CRM On Demand のユーザーのパスワードが期限切れになると、ユーザーがシングルサインオンを使用してサインインする場合でも、ユーザーのパスワード変更を求めるプロンプトが Oracle CRM On Demand に表示されます。パスワードの最小長、パスワードに必要な複雑さなど、Oracle CRM On Demand のパスワードに対する他のすべてのポリシーも適用されます。Oracle CRM On Demand では、シングルサインオンに使用されるパスワードは管理されません。</p> <p>For more information about setting the authentication type at company level, see Setting Up Your Company Profile and Global Defaults (参照 <a href="#">企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定</a> ページ 1095).</p>
Password State	<p>Indicates the state of the user's password (read-only). Possible values are:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Active.</b> The user's password is valid.</li> <li>■ <b>Disabled/Temporary.</b> The user submitted a request for the password to be changed, or an administrator reset the password for the user, but the user has not yet saved a new password.</li> <li>■ <b>Inactive.</b> The Status field on the user record was previously set to Inactive, and the current credentials for the user cannot be</li> </ul>

Field	Description
	<p>used to sign in to Oracle CRM On Demand. If the Status field is changed to Active, then reset the user's password to allow the user to sign in.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Locked-Out.</b> The number of consecutive, failed attempts to sign in using the assigned password exceeded the number allowed by the Maximum Number of Current Password Attempts setting, and the lockout period specified in the Sign In Lockout Duration setting has not expired.</li> <li>■ <b>Password Expired.</b> The user's password has expired. The length of time that user passwords are valid is determined by the Expire User Passwords In setting.</li> <li>■ <b>Temporary Password Expired.</b> A temporary password was assigned to the user, but the user did not sign in with the temporary password within the time allowed by the Number Of Days Temporary Sign In Is Valid setting. You must reset the password again.</li> <li>■ <b>Temporary Password Locked-Out.</b> The number of consecutive, failed attempts to sign in using a temporary password exceeded the number allowed by the Maximum Number of Current Password Attempts setting, and the lockout period specified in the Sign In Lockout Duration setting has not expired.</li> </ul> <p><b>NOTE:</b> The settings referenced in the above descriptions are available on the Company Sign In and Password Control page. For more information about these settings, see Defining Your Company's Password Controls (参照 <a href="#">企業のパスワード管理の定義 ページ 1124</a>).</p>
<b>Additional Information section</b>	
Default Theme	<p>The theme that is used when the user signs in to Oracle CRM On Demand using a desktop or laptop computer. ユーザーは、各自の個人設定を編集して、この設定を上書きできます。ユーザーのレコードでデフォルトテーマが選択されていない場合は、ユーザーの役割に対して選択されているデフォルトテーマが使用されます。ユーザーのレコードおよびユーザーの役割の両方でデフォルトテーマが選択されていない場合は、企業に対して指定されているデフォルトテーマが使用されます。</p> <p><b>NOTE:</b> Themes have no effect on how Oracle CRM On Demand behaves. If your user role has the appropriate privilege, you can create new themes according to company requirements. For more information about themes, see Creating New Themes (参照 <a href="#">新規テーマの作成 ページ 1317</a>).</p>
Tablet Theme	<p>(Optional) The theme that is used when the user signs in to Oracle CRM On Demand using a tablet computer or other touch-screen device, provided that the tablet computer or touch-screen device is detected by Oracle CRM On Demand. ユーザーは、各自の個人設定を編集して、この設定を上書きできます。ユーザーのレコードでタブレットテーマが選択されていない場合は、ユーザーの役割に対して選択されているタブレットテーマが使用されます。ユーザーのレコードおよびユーザーの役割の両方でタブレットテーマが選択されていない場合は、企業に対し</p>

Field	Description
	<p>て指定されているタブレットテーマが使用されます。どのレベルでもタブレットテーマが指定されていない場合は、デフォルトテーマが使用されます。</p>
Default Search Record Type	<p>The record type that appears in the search picklist in the Action bar when the user signs in to Oracle CRM On Demand.</p>
Navigate Directly to Detail Page If Only One Record Is Returned	<p>This picklist allows you to enable or disable the feature that opens a record returned by a search directly in the record Detail page, if it is the only record returned by the search. This setting is blank by default. The following options are available:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Enabled.</b> If a search returns only one record, then the record opens directly in the record Detail page.</li> <li>■ <b>Disabled.</b> The results of the search are always shown in a List page, even if the search returns only one record.</li> </ul> <p>Users can override this setting when they edit their personal profile. If the setting is blank in a user's profile, then the setting at company level is used, and if the setting is blank at company level as well, then the feature is disabled for the user.</p> <p><b>NOTE:</b> This setting applies to searches that users perform directly in the Action bar, and to advanced searches of single record types that users perform from the Advanced link in the Action bar only. It does not apply to searches from the Advanced link in a list of related records, or to searches from the Advanced link in Lookup windows, or to searches of multiple record types.</p>
Show Welcome Page on Sign In	<p>To prevent the Welcome page from appearing each time the user signs in to Oracle CRM On Demand, deselect this check box.</p> <p><b>NOTE:</b> Users can also deselect the Show Welcome Page on Sign In check box in the Welcome page when they sign in.</p>
Fund Approval Limit	<p>This field is for users of Oracle CRM On Demand High Tech Edition and Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.</p> <p>The amount that this user can approve for each fund request when setting the status to Claim Approved. If the user tries to exceed this limit, an error message appears, and Oracle CRM On Demand prevents the fund request approval.</p>
Enable Message Center Animation	<p>Determines whether the display of notes in the Message Center and record Details pages is animated.</p>

Field	Description
Record Preview Mode	<p>The user's record preview mode. Depending on the setting here, the preview window opens when the user hovers a pointer over a link to a record, or when the user clicks on a preview icon that appears when the pointer is hovered over a link to a record. The preview window shows the first section of the Detail page of the record. Selecting Off in this field disables the record preview functionality for the user.</p> <p>The record preview setting can be specified at company level and at user level. The setting at user level overrides the setting for the company. If this field is blank, the record preview setting for the company is used. Users can change this setting when they edit their personal preferences.</p>
Head-up Display	<p>If the head-up display functionality is turned on, and if the Support Head-up Display Settings check box is selected on the user's theme, then the user sees links for the related information sections on a detail page at the bottom of the browser window. The links allow the user to jump to a related information section without having to scroll down the page.</p> <p>The head-up display functionality can be turned on or off at the company level and at the user level. The setting at the user level overrides the setting for the company. If this field is blank, the head-up display setting for the company is used. Users can change this setting when they edit their personal preferences.</p> <p>If the Support Head-up Display Settings check box is not selected on the user's theme, then the head-up display is not available, even if the head-up display functionality is turned on at company level or at user level.</p>
Related Information Format	<p>Determines if the related information sections on record Detail pages are shown as lists or as tabs. If the Related Information Format field in the user's record is blank, then the setting for the user's role is used; and if the Related Information Format field on the user role is blank, then the setting for the company is used.</p>
Freeze List Column Header	<p>Determines whether the column headings in List pages always remain in view when the user scrolls down a page of records.</p> <p>This functionality can be turned on or off at company level and at user level. The setting at user level overrides the setting for the company. If this field is blank, then the setting for the company is used.</p>
User Time Zone Support for Reporting Subject Areas	<p>If this check box is present and selected on the user's profile, then the dates and times shown in real-time reports are displayed according to the user's time zone. If this check box is deselected on the user's profile, then the dates and times shown in reports are displayed according to the company's time zone.</p>

Field	Description
	<p>To enable this setting for users, the company administrator must add this field to the User Admin page layout for the administrator's role. To allow users to enable or disable this setting in their personal profile, the company administrator must add this field to the User Owner page layout for the relevant user roles.</p>
Primary Division	<p>The Primary Division field is not present on the User Detail page by default, but the company administrator can add it to the User Admin page layout. If your company uses the Division record type to organize your users into groupings to meet your business needs, then each user can be associated with one or more divisions. The first division that is associated with a user is automatically designated as the user's primary division, and the name of that division is shown in the Primary Division field on the user's record. Your company administrator can change the primary division on a user's record. For more information about divisions, see Division Setup (参照 <a href="#">部署の設定</a> ページ 1139).</p> <p><b>NOTE:</b> A text field named Division is also available on the User record type. The Division text field on the User record type is not related to the Division record type.</p>
Customized Code Enablement	<p>This picklist field determines whether all customized code on the pages in Oracle CRM On Demand is enabled or disabled for the user, and whether the customized code indicator is enabled or disabled for the user. The following options are available:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>有効化。</b>これは標準のアアプリケーションのデフォルト設定です。このオプションを選択すると、Oracle CRM On Demand のページで使用可能なカスタマイズされたコードがすべて有効になりますが、カスタマイズされたコードインジケータは有効になりません。</li> <li>■ <b>インジケータでの有効化。</b>このオプションを選択すると、Oracle CRM On Demand のページで使用可能なカスタマイズされたコードがすべて有効になります。さらに、カスタマイズされたコードインジケータが有効になります。</li> <li>■ <b>インジケータでの無効化。</b>このオプションを選択すると、Oracle CRM On Demand のページで使用可能なカスタマイズされたコードがすべて無効になります。さらに、カスタマイズされたコードインジケータが有効になります。</li> </ul> <p><b>NOTE:</b> If you set this field to Disabled with indicator, then any reports and dashboards that are embedded in custom Web applets do not run for the user.</p> <p>カスタマイズされたコードおよびカスタマイズされたコードインジケータの詳細は、「<a href="#">カスタマイズされたコードおよびカスタマイズされたコードインジケータの有効化と無効化について (ページ 181)</a>」を参照してください。</p> <p>To change the setting in this field, the administrator must add this field to the User Admin page layout for the administrator's role. To allow users to change this setting in their personal profile, the administrator must add this field to the User Owner page layout for the relevant user roles.</p>

**NOTE:** Users who have both the Manage Users and Access - Manage Delegated Users privilege and the Manage Users privilege (typically the company administrator) can appoint delegates for other users. Users who have the Manage Users and Access - Manage Delegated Users privilege can appoint delegates for themselves. For more information about appointing delegates, see About User Delegation (参照 [ユーザーの委任について ページ 1349](#)), Adding Delegated Users (参照 [委任ユーザーの追加 ページ 726](#)), and Managing Delegated Users (Administrator) (参照 [委任ユーザーの管理\(管理者\) ページ 1350](#)).

## ユーザーページレイアウトについて

ユーザーレコードには様々なタイプのページレイアウトを定義できます。ページレイアウトの各タイプは、Oracle CRM On Demand のユーザー詳細の異なるビューに対応します。次のタイプのユーザーページレイアウトは、ユーザーの[アプリケーションカスタマイズ]ページから使用できます。

- **ユーザーページレイアウト。**このタイプのページレイアウトは、レコードまたは[最近の表示]や[お気に入りリスト]からユーザー名をドリルダウンすると表示されるユーザー詳細ページに使用されます。これらのユーザー詳細ページは、企業内のすべてのユーザーが参照できます。このタイプのページレイアウトには関連情報セクションを使用できませんが、ユーザー役割で許可されている場合はユーザーがページの項目のレイアウトをパーソナライズできます。詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。
- **ユーザー管理ページレイアウト。**このタイプのページレイアウトは、[ユーザー管理とアクセス制御]の下にある[ユーザーリスト]ページから表示されるユーザー詳細ページに使用されます。
- **ユーザー所有者ページレイアウト。**このタイプのページレイアウトは、[設定 (個人)]の[個人詳細]ページに使用されます。ユーザーは、ユーザー役割で許可されている場合は[個人詳細]ページの項目および関連情報セクションのレイアウトを制御できます。詳細については、「[詳細ページレイアウトの変更 \(ページ 727\)](#)」を参照してください。
- **パートナー管理ページレイアウト。**このタイプのページレイアウトは、パートナーユーザーが[パートナー自己管理]リンクからユーザーレコードにアクセスすると表示されるユーザー詳細ページに使用されます。[パートナー自己管理]リンクにアクセスするために、パートナーユーザーには[パートナー組織内のユーザーの管理]権限が必要です。

この独立したユーザーページレイアウトタイプは、プライベートデータを含むユーザーフィールドがある場合に役立ちます。このような状況では、ユーザーがレコードからユーザー名をドリルダウンするときにプライベートフィールドを表示しないようにする必要があります。したがって、プライベートフィールドは、ユーザー所有者ページレイアウトタイプまたはユーザー管理ページレイアウトタイプのページレイアウトでは使用できるようにし、ユーザーページレイアウトタイプのページレイアウトでは使用できないようにします。

ページレイアウトは、特定の役割に割り当てられます。そのため、適切なページレイアウトを役割に割り当てることで、その役割を持つユーザーには表示権限のないプライベートフィールドが表示されないようになります。

次の例は、特定の役割のプライベートフィールドとして追跡するときに役立つフィールドのタイプです。

- テレセールス
  - 拒否されていない確認済み見込み客数
  - 連絡をとった見込み客数(月ごと)
- フィールドセールス要員
  - 見込み客から顧客への変換費用
- マーケティング管理者
  - キャンペーンの効果(費用の売上金額との比較)
- 地域セールスマネージャ
  - 四半期ごとの不成約顧客数
  - 地域競合会社に成約が流れた売上予定額

独立したユーザーページレイアウトタイプは、一部のユーザーに対してフィールドを読み取り専用にするときにも役立ちます。この場合、フィールドを編集できないようにするユーザーの役割に対して、ユーザー所有者ページレイアウトタイプのページレイアウトで、そのフィールドを読み取り専用フィールドで使用できるようにします。

**注意:** ユーザーページレイアウトへの[上司]フィールドおよび[上司 (エイリアス)]フィールドの追加には、特定の制約が適用されます。詳細は、「ユーザーレコードの[上司]および[上司 (エイリアス)]フィールドについて (ページ 1345)」を参照してください。

ページレイアウトの作成については「静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)」を、役割の設定については「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

### ユーザーレコードの[上司]および[上司 (エイリアス)]フィールドについて

ユーザーレコードのマネージャ情報は、レポート階層および売上予想で使用されます。ユーザーのマネージャを指定できるように、ユーザー管理またはパートナー管理レイアウトタイプの各ページレイアウトには、次のいずれかのフィールドを表示する必要があります。

- **上司。**このフィールドにはユーザーのマネージャの氏名が表示されます。
- **上司 (エイリアス)。**このフィールドにはユーザーのマネージャの簡単な識別子が表示されます。

ただし、ユーザーページレイアウトを作成する場合は、両方のフィールドを同じユーザーページレイアウトに追加することはできません。単一のページレイアウトで[上司]フィールドと[上司 (エイリアス)]フィールドの両方を使用可能にすると、そのページレイアウトが割り当てられている役割を持つユーザーは、ユーザーレコードのリストまたはユーザー詳細ページで、インライン編集機能を使用できません。

同様に、[上司]と[上司 (エイリアス)]フィールドの両方をユーザーレコードタイプの同じ検索レイアウトに追加しないでください。検索レイアウトでこの両方のフィールドを使用可能にすると、その検索レイアウトが割り当てられている役割を持つユーザーは、ユーザーレコードを検索できません(つまり、検索が失敗します)。

### ユーザーのセールス目標の設定

セールス要員が Oracle CRM On Demand を使用してその売上予想を管理している場合は、目標を設定する必要があります。セールス要員は自分自身の目標を設定できます。管理者はセールス要員の目標を設定できます。開始する目標の年を選択する場合、現在のカレンダー年、過去 3 年間のうちの 1 年、または未来の 3 年間の 1 年を選択できます。

この項では、管理者がユーザーの目標を設定する手順について説明します。

#### ユーザーの目標を設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]ページで、目標を設定するユーザーの[名前(姓)]リンクをクリックします。
- 5 [ユーザー詳細]ページで、[目標]セクションまでスクロールダウンし、次の該当する操作を行います。
  - [新規目標]ボタンをクリックします。
  - 編集する目標の[編集]リンクをクリックします。
- 6 [目標を編集]ページで、必要な情報をフィールドに入力します。
  - 年間目標を会計年度に対して均等に分割するには、[合計目標]に金額を入力し、[分割]をクリックします。
  - 月間目標を合計するには、各月の金額を入力し、[合計]をクリックします。
- 7 レコードを保存します。

### ユーザーに対するレコードタイプ別のデフォルトブックの設定

レコードタイプごとにユーザーのデフォルトブックを指定できます。ユーザーには、デフォルトで、指定したブックがレコードタイプのブックセレクトに表示されます。ただし、デフォルトブックを指定しても、レコードに対するユーザーのアクセスは制限されません。ユーザーは、ブックセレクトで別のブックを選択できます。

レコードタイプに対するデフォルトブックとしてカスタムブックを選択しており、レコードタイプがブックモードで設定されている場合、ユーザーがそのレコードタイプのレコードを作成すると、レコードの[ブック]フィールドにはデフォルトブック名が自動的に入力されます。レコードタイプに対するデフォルトブックとしてユーザーブックまたは[全ブック]を選択している場合、ユーザーがそのレコードタイプのレコードを作成すると、レコードタイプがブックモードで設定されていても、レコードの[ブック]フィールドにはデフォルトブック名が自動的に入力されません。ブックモードおよび他のレコード所有権のモードの詳細は、「[レコード所有権モードについて \(ページ 1394\)](#)」を参照してください。

次の手順で、レコードタイプごとにユーザーのデフォルトブックを設定する方法を説明します。

### レコードタイプごとにユーザーのデフォルトブックを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]をクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]ページで、デフォルトブックを設定するユーザーの[名前 (姓)]リンクをクリックします。
- 5 [ユーザー詳細]ページで、[レコードタイプ別のデフォルトブック]セクションまでスクロールダウンし、次のいずれかを実行します。
  - a [新規]をクリックして、レコードタイプのデフォルトブックを追加します。
  - b 変更するデフォルトブックの[編集]リンクをクリックします。
- 6 [レコードタイプ別のデフォルトブックを追加する]ページで、レコードタイプとブックの設定を選択します。
- 7 変更を保存します。

### ユーザーのユーザー ID の変更

ユーザーのユーザー ID は変更できます。

ユーザー ID の最大文字数は 50 文字です。ユーザー ID には、空白文字または次の特殊文字を含めることができません。

- アスタリスク(\*)
- バックスラッシュ(\)
- 番号記号(#)
- 疑問符(?)
- スラッシュ(/)
- チルダ(~)

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[ユーザーの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。ユーザーに電子メールアドレスやユーザー ID の変更を許可するには、サインイン機能とパスワード管理機能を設定する必要があります。手順については、「[企業のパスワード管理の定義 \(ページ 1124\)](#)」を参照してください。

### ユーザーのユーザー ID を変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]ページで、ユーザーの[名前 (姓)]リンクをクリックします。
- 5 [ユーザー詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 6 [ユーザー編集]ページで、[ユーザー ID]フィールドを編集します。
- 7 レコードを保存します。

企業の管理者が企業プロファイルの[ユーザープロフィール更新時に電子メールを送信]設定で選択するオプションに応じて、ユーザーのプロファイルの[ユーザー ID]フィールドの値が変更されたときに、電子メールがユーザーに送信される場

合があります。[ユーザープロフィール更新時に電子メールを送信]設定の詳細は、「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。

ユーザーは、新しいユーザー ID とユーザーの既存のパスワードを使用して Oracle CRM On Demand にサインインできません。

### ユーザーのパスワードのリセット

Oracle CRM On Demand では、ユーザーはセキュリティに関する 2 つ以上の質問に答えを提供する必要があります。これらの質問と回答は、後でユーザーがパスワードを忘れたときに使用できます。ユーザーがセキュリティに関する自分の質問を忘れた場合、またはロックアウトされたがすぐにアクセスする必要がある場合は、自分のパスワードをリセットできます。

**注:** この手順の結果は、[ユーザー編集]ページで[[保存]をクリックしたときに仮パスワードを送信]チェックボックスをオンにした場合と同じです。仮パスワードが記載された電子メールを送信する前に、ユーザーの役割と関連情報を設定する必要があります。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[ユーザーの管理]権限および[会社の管理 - すべてのパスワードのリセット]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。また、パスワードを変更するユーザーの役割には、[個人のパスワードをリセット]権限が含まれている必要があります。

### ユーザーのパスワードをリセットするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]ページで、パスワードをリセットするユーザーの[名前(姓)]リンクをクリックします。
- 5 [ユーザー詳細]ページで、タイトルバーの[パスワードをリセット]ボタンをクリックします。  
ユーザーの既存のパスワードが新しい仮パスワードと置き換えられます。新しい仮パスワードが電子メールでユーザーに送信されます。

**注:** このイベントは、[ユーザー詳細]ページの[サインイン履歴]セクションに記録されます。

### ユーザーの DMS PIN のリセット

Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales へのユーザーのアクセスを管理するために、個人識別番号 (PIN) が使用されます。PIN をリセットすると、Oracle CRM On Demand のデータにアクセスする前に Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales のユーザーのアカウントが強制的に再認証されます。

Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales は独立した製品です。Oracle CRM On Demand ユーザーに、Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales を使用するライセンスは自動的に付与されません。Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales がユーザーに提供された場合は、Oracle CRM On Demand によって、Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales へのユーザーのアクセスが自動的に管理されます。たとえば、ユーザーのパスワードとアカウントの状態は、両方のシステムで多少の遅延はありますが同期化された状態になります。強制的に同期化するには、ユーザーの PIN を明示的にリセットする必要があります。たとえば、Oracle CRM On Demand でユーザーのアカウントを無効化した後すぐに強制的に同期化して、Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales のユーザーのアカウントが同時に無効化されるようにします。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[ユーザーの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### ユーザーの DMS PIN をリセットするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]リンクをクリックします。

- 4 [ユーザーリスト] ページで、PIN をリセットするユーザーの[名前 (姓)] リンクをクリックします。
- 5 [ユーザー詳細] ページで、タイトルバーの[DMS PIN のリセット] をクリックします。

### ユーザーのプライマリ部署の変更

企業で[部署]レコードタイプを使用している場合は、ユーザーを部署に関連付けることができます。部署、およびユーザーと部署の関連付けの詳細は、「[部署の設定 \(ページ 1139\)](#)」および「[ユーザーと部署の関連付け \(ページ 1142\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、ユーザーの役割に[ユーザーの管理]権限および[役割およびアクセスの管理]権限の両方が含まれている必要があります。また、ユーザーレコードタイプに対して役割に割り当てられている[ユーザー管理] ページレイアウトには、プライマリ部署フィールドが表示されている必要があります。

#### ユーザーのプライマリ部署を変更するには

- 1 [管理] グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御] セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御] リンクをクリックします。
- 3 [ユーザーおよびグループの管理] セクションで、[ユーザー管理] リンクをクリックします。
- 4 [ユーザーリスト] で、プライマリ部署を変更するユーザーの姓をクリックします。
- 5 [ユーザー詳細] ページのプライマリ部署フィールドで、[ルックアップ] アイコンをクリックして、ユーザーのプライマリ部署とする部署を選択します。

### ユーザーのサインイン活動の確認

社内の各ユーザーのサインイン履歴を確認できます。

**注:** Oracle CRM On Demand では、毎晩、90 日を経過したユーザーサインインレコードが完全に削除されます。ユーザー採用基準の履歴トレンド分析を Oracle CRM On Demand の分析でサポートするために、ユーザー採用履歴データがデータウェアハウスに保存されていますが、Oracle CRM On Demand を新しいリリースにアップグレードする際にデータの完全な抽出、変換、ロード (ETL) を実行した場合、または 1 つの Oracle CRM On Demand 環境から別の Oracle CRM On Demand 環境に企業データを移行した場合は、データが保持されません。[使用状況追跡分析] 分析サブジェクトエリアの詳細は、「[使用状況追跡分析の時系列分析サブジェクトエリア \(ページ 871\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[ユーザーの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### ユーザーのサインイン活動を確認するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理] グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御] セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御] リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御] ページで、[ユーザー管理] リンクをクリックします。
- 4 [ユーザーリスト] ページで、サインイン活動を表示するユーザーの[名前 (姓)] リンクをクリックします。
- 5 ユーザーのサインイン活動を確認するには、[サインイン履歴] セクションまでスクロールダウンします。

**注:** サインインレコードのタイプフィールドには、サインインが試みられたチャネルが表示されます。たとえば、ブラウザウィンドウを介してサインインが試みられた場合は、[タイプ] フィールドに[インタラクティブ] という値が表示されます。Web サービスを介してサインインが試みられた場合は、[タイプ] フィールドに[Web サービス] という値が表示されません。

### ユーザーのセキュリティ関連活動の確認

セキュリティ関連活動の詳細は、ユーザーレコードの[監査] セクションで確認できます。

#### ユーザーレコードの[監査]および[監査証跡]セクションについて

監査情報は、次のようにユーザーレコードの 2 つの関連セクションに表示されます。

- **[監査]セクション。**[監査]セクションには、ユーザーのパスワードが最初に設定された時間やパスワードがリセットされた時間など、セキュリティに関連する活動の情報が表示されます。
- **[監査証跡]セクション。**ユーザーレコードの[監査証跡]セクションには、ユーザーレコードの特定のフィールドについて変更内容が表示されます。デフォルトでは複数のフィールドが監査されますが、企業の管理者は、追加の監査対象フィールドを指定できます。企業の管理者は、マスター監査証跡でユーザーの監査証跡情報を表示することもできます。レコードタイプの監査証跡をカスタマイズする方法については、「監査証跡のカスタマイズ (参照 [Customizing the Audit Trail](#) ページ 1276)」を参照してください。個々のレコードの監査証跡を表示する方法は、「レコードの監査証跡の表示 (参照 [Viewing Audit Trails for Records](#) ページ 172)」を参照してください。マスター監査証跡での監査証跡情報を表示する方法は、「[マスター監査証跡による監査証跡変更の確認 \(ページ 1148\)](#)」を参照してください。

作業前の準備。次の手順を実行するには、[ユーザーの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### ユーザーのセキュリティ関連活動を確認するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]ページで、表示するユーザーの[名前 (姓)]リンクをクリックします。
- 5 [監査]セクションまでスクロールし、ユーザーレコードのセキュリティ関連活動の詳細を確認します。

#### ユーザーの委任について

委任ユーザー機能が有効な場合、ユーザーは自分のレコードの所有者アクセスを他のユーザーに委任できます。加えて、該当する権限を持つユーザーは、他のユーザーの委任者を指名できます。通常は、企業の管理者のみが他のユーザーの委任者を指名できます。

委任ユーザー機能は、[企業プロフィール]ページの次のチェックボックスを使用して制御します。

- マネージャ表示が有効
- ブックセレクトタの表示

委任ユーザー機能を有効にするには、これらのチェックボックスを両方ともオンにする必要があります。加えて、委任されたユーザーと委任元のユーザーの関連情報セクションが、次のようにユーザーの役割または管理者の役割の関連ページレイアウトで使用可能になっている必要があります。

- ユーザーが委任者を指名できるようにするには、ユーザーの役割のユーザー所有者ページレイアウトで[委任されたユーザー]関連情報セクションを使用可能にする必要があります。
- 委任されたユーザーのリストをユーザーが確認できるようにするには、ユーザーの役割のユーザー所有者ページレイアウトで[委任されたユーザー]関連情報セクションを使用可能にする必要があります。
- 管理者が他のユーザーの委任者を指名できるようにするには、管理者の役割のユーザー管理ページレイアウトで、次の少なくとも 1 つの関連情報セクションを使用可能にする必要があります。
  - **委任されたユーザー。**ユーザーのレコードの[委任されたユーザー]セクションでは、管理者がユーザーの委任者を指名できます。
  - **委任元ユーザー。**ユーザーのレコードの[委任元ユーザー]セクションでは、管理者がユーザーを他のユーザーの委任者として指名できます。

他のユーザーに委任者を指名するには、次の権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

- ユーザーの管理
- ユーザーおよびアクセスの管理 - 委任されたユーザーの管理

自分の委任者を指名するには、役割に[ユーザーおよびアクセスの管理 - 委任されたユーザーの管理]権限が割り当てられている必要があります。

委任ユーザーを指名するときは、次の情報に注意してください。

- [委任されたユーザー - 役割]フィールドが、ユーザーの役割やデータアクセスに関連付けられることはありません。これは、企業の管理者がユーザーの委任を分類するために定義可能なピックリストです。このピックリストには、デフォルト値がありません。企業の管理者は、[Delegated Users Field setup (委任ユーザーフィールドのセットアップ)]ページから必要に応じてカスタマイズできます。ピックリストのカスタマイズの詳細については、「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」を参照してください。
- 委任ユーザーは、プライマリユーザーが所有する、またはプライマリユーザーがチームやグループをとおしてアクセスできるレコードへの、プライマリユーザーの所有者アクセスを取得します。レコードへのプライマリユーザーのデフォルトアクセスは取得しません。
- どのレコードタイプでも、委任ユーザーが委任アクセスを使用してそのタイプのレコードを表示するには、その委任ユーザーの役割で[アクセス可能]オプションが有効になっている必要があります。同様に、委任ユーザーがそのタイプのレコードを作成するには、その委任ユーザーの役割でレコードタイプの[作成可能]オプションが有効になっている必要があります。
- 委任ユーザーは、ブックセクタの[サブ項目を含める]オプションを使用して、自分自身のレコードとプライマリユーザーのレコードをすべてリストに表示できます。代わりに、自分自身の名前を選択すると、所有権、役割、チームなどをおしてアクセスできるレコードのみを表示できます。または、プライマリユーザーの名前を選択すると、プライマリユーザーが所有する、またはチームやグループをとおしてアクセス可能なレコードのみを表示できます。
- 委任ユーザーがプライマリユーザーにより委任されたデータを参照しているときでも、レポートサブジェクトエリアに関する委任ユーザーのデータアクセスレベル(つまり、マネージャ表示、チーム表示、またはフル表示)が適用されます。

### 委任ユーザーの管理(管理者)

企業の管理者は、ユーザーを他のユーザーの委任者として指名できます。ユーザー委任作業の詳細については、「[ユーザーの委任について \(ページ 1349\)](#)」を参照してください。

**注:**ユーザーは、各自の[[個人詳細](#)]ページを使用して各自の委任者を指名することもできます。ユーザーが委任者を指名する方法の詳細については、「[委任ユーザーの追加 \(ページ 726\)](#)」を参照してください。

このトピックで説明されている手順を実行するには、次の権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

- ユーザーの管理
- ユーザーおよびアクセスの管理 - 委任されたユーザーの管理

また、各自の役割のユーザー管理ページレイアウトで、次の少なくとも1つの関連情報セクションを使用可能にする必要があります。

- **委任されたユーザー。**ユーザーのレコードの[委任されたユーザー]セクションでは、ユーザーの1人以上の委任者を指名できます。
- **委任元ユーザー。**ユーザーのレコードの[委任元ユーザー]セクションでは、ユーザーを他の1人以上のユーザーの委任者として指名できます。

[委任されたユーザー]および[委任元ユーザー]関連情報セクションが、委任者を指名する[ユーザー詳細]ページに表示されない場合は、次のようにしてセクションを使用可能にできます。

- [ユーザー詳細]ページで、ページの右上隅にある[レイアウトを編集]をクリックし、セクションをページレイアウトに追加します。
- 必要な関連情報セクションがページレイアウトに追加できるようになっていない場合は、各自の役割のユーザー管理ページレイアウトをカスタマイズできます。ページレイアウトのカスタマイズの詳細は、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 \[Customizing Static Page Layouts\]\(#\) ページ 1237\)](#)」を参照してください。

ユーザーに1人以上の委任者を指名するには、次の手順を実行します。

### ユーザーに1人以上の委任者を指名するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]をクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]をクリックします。

- 4 [ユーザーリスト]ページで、委任者を追加するユーザーの[名前 (姓)]リンクをクリックします。
- 5 [ユーザー詳細]ページで[委任されたユーザー]セクションまでスクロールダウンし、セクションのタイトルバーの[追加]をクリックします。
- 6 [委任されたユーザー - 編集]ページで[ルックアップ]アイコンをクリックします。
- 7 [ルックアップ]ウィンドウで、委任者として指名するユーザーを選択します。
- 8 [委任されたユーザー - 役割]フィールドに値が定義されている場合は、必要に応じて各ユーザーに対して委任ユーザーの役割を選択できます。
- 9 変更を保存します。

**注:** Oracle CRM On Demand の[ユーザー詳細]ページの[委任されたユーザー]セクションでは、[役割]フィールドには委任者の役割が表示されます。[委任されたユーザー - 役割]フィールドには、委任者の委任ユーザーの役割が表示されます(定義されている場合)。

ユーザーの委任者リストから委任者を削除するには、次の手順を実行します。

#### **ユーザーの委任者リストから委任者を削除するには**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]をクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]をクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]ページで、委任者リストを更新するユーザーの[名前 (姓)]リンクをクリックします。
- 5 [ユーザー詳細]ページで、[委任されたユーザー]セクションまでスクロールダウンします。
- 6 レコードレベルのメニューで、委任者リストから削除するユーザーの[削除]を選択します。
- 7 [OK]をクリックして、変更内容を確認します。

ユーザーを1人以上のユーザーの委任者として指名するには、次の手順を実行します。

#### **ユーザーを1人以上のユーザーの委任者として指名するには**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]をクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]をクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]ページで、1人以上のユーザーの委任者として指名するユーザーの[名前 (姓)]リンクをクリックします。
- 5 [ユーザー詳細]ページで[委任元ユーザー]セクションまでスクロールダウンし、セクションのタイトルバーの[追加]をクリックします。
- 6 [委任されたユーザー - 編集]ページで[ルックアップ]アイコンをクリックします。
- 7 [ルックアップ]ウィンドウで、現在のユーザーを委任者として指名するユーザーを選択します。
- 8 変更を保存します。

企業内の別の部署へのユーザーの異動など、特定の状況では、1人以上のユーザーの委任者として機能するためのユーザーの権限を取り消すことができます。1人以上のユーザーの委任者として機能するためのユーザーの権限を取り消すには、次の手順を実行します。

#### **1人以上のユーザーの委任者として機能するためのユーザーの権限を取り消すには**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]をクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]をクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]ページで、委任者として機能するための権限を取り消すユーザーの[名前 (姓)]をクリックします。

- 5 [ユーザー詳細] ページで、[委任元ユーザー] セクションまでスクロールダウンします。
- 6 現在のユーザーの委任者として機能する必要がなくなった各ユーザーについて、レコードレベルのメニューから[削除]を選択し、[OK]をクリックして変更内容を確認します。

### ユーザーの在庫期間の作成

このトピックは Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition 専用です。Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition を使用するセールス要員ごとに在庫期間を作成する必要があります。これは各セールス要員に対して 1 回のみ行ってください。在庫期間は、手動で、あるいは Oracle CRM On Demand のインポート機能を使用して作成できます。

**注:** 通常、在庫期間は、会社で Oracle CRM On Demand が最初に設定されるときにインポート機能を使用して作成されます。

あるセールス要員のために最初の在庫期間を作成すると、その後はそのセールス要員の在庫期間を閉じるたびに、新しい在庫期間が自動的に作成されます。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[ユーザーの管理] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### ユーザーの在庫期間を作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]ページで、ユーザーの[名前(姓)]リンクをクリックします。
- 5 [ユーザー詳細]ページで[新規在庫期間]をクリックします。  
在庫期間の開始日はデフォルトでは現在の日付になります。

**注:** Oracle CRM On Demand では、ユーザーの在庫期間が作成されたことを確認するメッセージは表示されず、[ユーザー詳細]ページは開いたままとなります。在庫期間が作成されたことを確認する場合は、[在庫期間]タブをクリックし、最近変更された在庫期間のリストを表示します。

### ユーザーの無効化

ユーザーは削除できません。代わりに、ユーザーを無効にする必要があります。無効にしたユーザーにはライセンスは必要ありません。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[ユーザーの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### ユーザーを無効にするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザー管理]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]ページで、システムから削除するユーザーの[名前(姓)]リンクをクリックします。
- 5 [ユーザー詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 6 [ユーザー編集]ページで、[主要ユーザー情報]セクションの[状態]フィールドの値を[無効]にします。
- 7 レコードを保存します。

### パートナー自己管理

企業の管理者は、パートナー組織の 1 名以上のユーザーをパートナー管理者として Oracle CRM On Demand に設定できます。パートナー管理者は、Oracle CRM On Demand のユーザーとしてのパートナー組織のメンバーの設定、それらのユーザーレコードの編集、それらのユーザーのパスワードのリセットやユーザー ID の変更といった、限定的なユーザー

一管理タスクの一部を実行できます。パートナー管理者は、Oracle CRM On Demand の[パートナー自己管理]ページでユーザーを管理します。

[パートナー自己管理]ページへのアクセスは、[パートナー組織内のユーザーの管理]権限で制御されます。

**注:**企業の管理者は、[パートナー組織内のユーザーの管理]権限をパートナー組織のメンバーに付与します。この権限はブランド所有者企業のユーザーには付与されません。

パートナー管理者の設定方法の詳細は、「[パートナー管理者の設定プロセス\(管理者\) \(ページ 1353\)](#)」を参照してください。[パートナー自己管理]ページでのユーザーの管理方法の詳細は、「[パートナー組織のユーザーの管理\(パートナー\) \(ページ 1353\)](#)」を参照してください。

### パートナー管理者の設定プロセス(管理者)

[パートナー自己管理]ページへのアクセスを制御する権限は、[パートナー組織内のユーザーの管理]です。この権限により、パートナー管理者は、自らのパートナー組織のメンバーのみのユーザーレコードを操作できるようになります。パートナー管理者には、[ユーザーの管理]権限は不要であり、付与しないでください。この権限によって、パートナー管理者が、自分のパートナー組織外のユーザーのユーザーレコードを表示および編集できるようになるためです。

セキュリティ上の理由から、企業の管理者は、パートナー管理者がパートナー組織のユーザーに与えることができる役割も決めます。このためには、パートナー組織レコードに役割を関連付けます。こうすると、パートナー管理者がユーザーを設定するときに、パートナー組織に関連付けた役割のみがユーザーに与えられます。パートナー管理者がユーザーに付与できる役割を制限すると、パートナー管理者がユーザーに不適切な権限を与える可能性や、ユーザーが見る必要のないデータにアクセスする可能性がなくなります。

**注:**パートナーレコードに役割を関連付けると、パートナー管理者がユーザーに与えることができる役割の選択肢が制限されます。これによって、ブランド所有者企業の企業管理者がパートナー組織のユーザーに割り当てることができる役割の選択肢が制限されることはありません。

パートナー管理者を設定するには、次のタスクを実行します。

- 1 パートナー管理者のユーザー役割に、[パートナー組織内のユーザーの管理]権限を付与します。役割への権限の付与方法の詳細は、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。  
**注:**パートナー管理者のために新しい役割を作成するか、適切な既存の役割を編集できます。また、様々なパートナー組織のパートナー管理者のために異なる役割を作成することもできます。
- 2 (オプション)ユーザーレコードのタイプに応じてカスタマイズした[パートナー管理]ページレイアウトを作成して、そのユーザーの役割に割り当てます。  
カスタマイズしたページレイアウトの作成の詳細は、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237\)](#)」を参照してください。ページレイアウトの役割への割当の詳細は、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。
- 3 (オプション)パートナー組織のユーザーのために固有の役割を作成する場合は、役割を設定します。役割の設定の詳細は、「[役割管理 \(ページ 1357\)](#)」と「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。
- 4 パートナー組織レコードの[パートナー役割]関連情報セクションで、パートナー管理者がパートナー組織のユーザーに付与できる役割を追加します。  
レコードのリンクの詳細については、「[選択したレコードへのレコードのリンク \(参照 Linking Records to Your Selected Record ページ 115\)](#)」を参照してください。
- 5 パートナー管理者のために作成または編集した役割が、パートナー管理者としてこれから行動するユーザーにまだ割り当てられていない場合は、そのユーザーに役割を割り当てます。  
役割のユーザーへの割当の詳細は、「[ユーザーの設定 \(ページ 1331\)](#)」を参照してください。

### パートナー組織のユーザーの管理(パートナー)

**作業前の準備。**パートナー組織のユーザーを管理するには、役割に[パートナー組織内のユーザーの管理]権限が含まれる必要があります。

自らの組織のユーザーを Oracle CRM On Demand の[パートナー自己管理]ページで管理します。[パートナー自己管理]ページには、Oracle CRM On Demand のすべてのページにあるグローバル[管理]リンクからアクセスします。

自らのパートナー組織のユーザーを管理するには、次の操作を実行します。

- [ユーザーの設定 \(パートナー\) \(ページ 1354\)](#)
- [ユーザーのユーザー ID の変更 \(パートナー\) \(ページ 1355\)](#)
- [ユーザーのパスワードのリセット \(パートナー\) \(ページ 1356\)](#)
- [ユーザーの無効化 \(パートナー\) \(ページ 1357\)](#)

**注:** [パートナー自己管理]ページを使用してユーザーレコードに加えられた変更について、Oracle CRM On Demand 管理者が監査証跡を設定する場合があります。監査証跡が設定されると、監査対象フィールドに対して加えられた変更の詳細を[ユーザー詳細]ページの[監査証跡]関連情報セクションで表示できます。

### 関連トピック

ユーザー管理の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ユーザーフィールド \(参照 \[User Fields\]\(#\) ページ 1333\)](#)
- [レコードの監査証跡の表示 \(参照 \[Viewing Audit Trails for Records\]\(#\) ページ 172\)](#)

### ユーザーの設定 (パートナー)

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、役割に[パートナー組織内のユーザーの管理]権限が含まれる必要があります。

ユーザーを設定するときは、次のフィールドによって、ユーザーがアクセス、表示および実行できる項目が決まります。フィールドを正しく使用してください。

- **[状態]フィールド。** 最初にユーザーを設定するとき、ユーザーがただちに Oracle CRM On Demand にアクセスできるように設定できます。ユーザーの状態を[有効]に設定し、ユーザーレコードの保存時に必要なサインイン情報をユーザーに送信するように Oracle CRM On Demand に指定してください。  
または、後でユーザーが Oracle CRM On Demand にアクセスできるようにするときは、ユーザーレコードを設定し、ユーザーの状態を[無効]に設定します。後になって Oracle CRM On Demand へのアクセスをユーザーに許可するときに、ユーザーの状態を[有効]に変更し、パスワードのリセット機能を使用して必要なサインイン情報をそのユーザーに電子メールで送信します。
- **[上司]または[上司 (エイリアス)]フィールド。** レポート構造によって、マネージャがアクセスできるレコードが決まります。また、売上予想の計算やマネージャおよびエグゼクティブ向けのレポートにどのユーザーのデータを含めるかも決まります。ユーザーを設定するページには、[上司]フィールドまたは[上司 (エイリアス)]フィールドのいずれかを挿入できますが、このフィールドの両方は指定しないでください。[上司]および[上司 (エイリアス)]フィールドの詳細は、[「ユーザーレコードの\[上司\]および\[上司 \(エイリアス\)\]フィールドについて \(ページ 1345\)」](#)を参照してください。

**ヒント:** レポート階層のトップレベルのユーザーを最初に入力してください。

- **[役割]フィールド。** ユーザーの役割によって、ユーザーがアクセスできるタブ、機能、レコードおよびページレイアウトが決まります。

**注:** 企業の管理者が、パートナー組織のユーザーに割り当てることができる役割を決定します。

パートナー組織のユーザーを作成するとき、ユーザーレコードの[パートナー組織]フィールドには自動的にパートナー組織の名前が入力されます。これは変更できません。

### 新規ユーザー用のサインイン情報について

Oracle CRM On Demand にサインインする新規ユーザーには、Oracle CRM On Demand の一時 URL と仮パスワードが必要です。ユーザーアカウントの作成時に、次のように Oracle CRM On Demand に対してサインイン情報をユーザーに送信するように要求できます。この要求は、ユーザーアカウントの作成後に実行することもできます。

- ユーザーアカウントを設定するときにサインイン情報を送信する場合は、ユーザーレコードで[[保存]をクリックしたときにパスワードを送信]チェックボックスをオンにし、ユーザーレコードの最初の保存を実行します。

情報をすぐにユーザーに送信する場合は、レコードを最初に保存する前にこのチェックボックスをオンにする必要があります。サインイン情報が 2 回に分けて電子メールでユーザーに送信されます。

- 最初の電子メールには一時 URL が含まれます。
  - 2 通目の電子メールには、仮パスワード、およびユーザーのサインイン ID の詳細が記載されています。
  - サインイン情報を後からユーザーに送信する場合は、ユーザーレコードを作成するときに[[保存] をクリックしたときに仮パスワードを送信]チェックボックスをオンにしないでください。
- 後でサインイン情報をユーザーに送信するときは、ユーザーレコードの[パスワードをリセット]ボタンをクリックして、Oracle CRM On Demand に対してサインイン情報を送信するように要求できます。[パスワードをリセット]ボタンをクリックすると、サインイン情報は 2 通の電子メールでユーザーに送信されます。
- 最初の電子メールには一時 URL が含まれます。
  - 2 通目の電子メールには、仮パスワードが記載されています。
- 2 通目の電子メールには、ユーザーのサインイン ID の詳細は記載されていません。

### ユーザーの削除について

ユーザーは削除できません。従業員が退職した場合は、そのユーザーの[状態]を[無効]に変更します。次の手順で、組織のメンバーを Oracle CRM On Demand のユーザーとして設定する方法を説明します。

### ユーザーを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[パートナー自己管理]リンクをクリックします。  
[ユーザーリスト]ページが開き、パートナー組織のユーザーのリストが表示されます。
- 3 [ユーザーリスト]ページで、次の該当する操作を行います。
  - 新規ユーザーを追加するには、[新規ユーザー]をクリックします。
  - ユーザーの情報を編集するには、ユーザーの名前(姓)をクリックし、[ユーザー詳細]ページで[編集]ボタンをクリックします。
- 4 [ユーザー編集]ページに情報を入力します。  
詳細については、「ユーザーフィールド (参照 [User Fields](#) ページ 1333)」を参照してください。
- 5 レコードを保存します。

**ヒント:** フィルター済みリストを作成することにより、表示するユーザーレコードを制限できます。フィルター済みリストの詳細は、「[リストの使用 \(ページ 123\)](#)」を参照してください。

ユーザーレコードのどのリストを開いても、リストフィルターの基準を満たし、パートナー組織のメンバーであるユーザーのみが表示されます。次の手順で、ユーザーのフィルター済みリストを開く方法を説明します。

### ユーザーのフィルター済みリストを開くには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[パートナー自己管理]リンクをクリックします。  
[ユーザーリスト]ページが開き、パートナー組織のユーザーのリストが表示されます。
- 3 [ユーザーリスト]ページで、ドロップダウンリストからオプションを選択します。

### ユーザーのユーザー ID の変更(パートナー)

次の手順で、パートナー組織のユーザーのユーザー ID を変更する方法を説明します。

ユーザー ID の最大文字数は 50 文字です。ユーザー ID には、空白文字または次の特殊文字を含めることができません。

- アスタリスク(\*)

- バックスラッシュ (\)
- 番号記号 (#)
- 疑問符 (?)
- スラッシュ (/)
- チルダ (~)

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、役割に[パートナー組織内のユーザーの管理]権限が含まれる必要があります。

### ユーザーのユーザー ID を変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[パートナー自己管理]リンクをクリックします。  
[ユーザーリスト]ページが開き、パートナー組織のユーザーのリストが表示されます。
- 3 [ユーザーリスト]ページで、ユーザーの[名前(姓)]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザー詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 5 [ユーザー編集]ページで、[ユーザー ID]フィールドを編集します。
- 6 レコードを保存します。

企業の管理者が企業プロファイルの[ユーザープロファイル更新時に電子メールを送信]設定で選択するオプションに応じて、ユーザーのプロファイルの[ユーザー ID]フィールドの値が変更されたときに、電子メールがユーザーに送信される場合があります。[ユーザープロファイル更新時に電子メールを送信]設定の詳細は、「[企業プロファイルとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。

ユーザーは、新しいユーザー ID とユーザーの既存のパスワードを使用して Oracle CRM On Demand にサインインできます。

### ユーザーのパスワードのリセット(パートナー)

Oracle CRM On Demand では、ユーザーはセキュリティに関して 2 つ以上の質問に答える必要があります。これらの質問と回答は、後でユーザーがパスワードを忘れたときに使用できます。ユーザーがセキュリティに関する自分の質問を忘れた場合、またはロックアウトされたがすぐにアクセスする必要がある場合は、自分のパスワードをリセットできます。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[パートナー組織内のユーザーを管理します。]および[会社の管理 - すべてのパスワードのリセット]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。また、パスワードを変更するユーザーの役割には、[個人のパスワードをリセット]権限が含まれている必要があります。

**注:** この手順の結果は、[ユーザー編集]ページで[[保存]をクリックしたときに仮パスワードを送信]チェックボックスをオンにした場合と同じです。仮パスワードが記載された電子メールを送信する前に、ユーザーの役割と関連情報を設定する必要があります。

次の手順で、パートナー組織のユーザーのパスワードをリセットする方法を説明します。

### ユーザーのパスワードをリセットするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[パートナー自己管理]リンクをクリックします。  
[ユーザーリスト]ページが開き、パートナー組織のユーザーのリストが表示されます。
- 3 [ユーザーリスト]ページで、パスワードをリセットするユーザーの[名前(姓)]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザー詳細]ページで、タイトルバーの[パスワードをリセット]ボタンをクリックします。  
ユーザーの既存のパスワードが新しい仮パスワードと置き換えられます。新しい仮パスワードが電子メールでユーザーに送信されます。

**注:** このイベントは、[ユーザー詳細]ページの[サインイン履歴]セクションに記録されます。

## ユーザーの無効化(パートナー)

ユーザーは削除できません。かわりに、ユーザーを無効にしてください。無効なユーザーにはライセンスが必要ありません。次の手順で、パートナー組織のユーザーを無効にする方法を説明します。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、役割に[パートナー組織内のユーザーの管理]権限が含まれる必要があります。

### ユーザーを無効にするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[パートナー自己管理]リンクをクリックします。  
[ユーザーリスト]ページが開き、パートナー組織のユーザーのリストが表示されます。
- 3 [ユーザーリスト]ページで、システムから削除するユーザーの[名前(姓)]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザー詳細]ページで、[編集]ボタンをクリックします。
- 5 [ユーザー編集]ページで、[主要ユーザー情報]セクションの[状態]フィールドの値を[無効]にします。
- 6 レコードを保存します。

## 役割管理

Oracle CRM On Demand では、[役割リスト]ページと役割管理ウィザードで役割を管理します。[役割リスト]ページと役割管理ウィザードには、Oracle CRM On Demand のすべてのページにあるグローバル[管理]リンクからアクセスします。

Oracle CRM On Demand での役割は、セールスエグゼクティブやサービス管理者など、ユーザーが組織で実行する職務に似ています。組織では、職務ごとに固有の権限や許可が与えられます。同様に Oracle CRM On Demand のコンテキストにおいても、ユーザーが使用権限を持つ Oracle CRM On Demand の機能、ユーザーが保護情報を操作するために与えられる許可、情報を表示するユーザーインターフェイス設定を定義することで、役割によって職務が区別されます。

**注:**ユーザーとしては、従業員またはパートナー組織の従業員が可能です。また、Oracle CRM On Demand にアクセスする外部システムもユーザーとして設定できます。

役割によって定義されるパラメータを次に示します。

- 権限
- レコードタイプへのアクセス
- 役割のアクセスプロファイル
- 次の項目を含むユーザーインターフェイス設定
  - タブ設定
  - ページレイアウト
  - 検索レイアウト
  - ホームページレイアウト

各ユーザーには 1 つの役割が割り当てられます。また、同一の役割を複数のユーザーに割り当てることができます。役割には階層はありません。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [役割の設定に関するガイドライン \(ページ 1358\)](#)
- [\[役割リスト\]ページの使用 \(ページ 1359\)](#)
- [役割のレコードタイプアクセスについて \(ページ 1360\)](#)
- [役割のアクセスプロファイルについて \(ページ 1372\)](#)
- [役割の権限について \(ページ 1361\)](#)

- [役割の IP アドレス制限について \(ページ 1362\)](#)
- [役割の追加 \(ページ 1363\)](#)

### 役割の設定に関するガイドライン

Oracle CRM On Demand では、事前に作成された一連の役割が提供されます。これらに基づいて社内の役割を設定できます。ユーザーと役割の設定テンプレートには、事前に作成された役割の情報が含まれ、レコードアクセス、権限およびデフォルトタブアクセスがリストされます。ユーザーと役割の設定テンプレートの検索の詳細は、「[設定時における管理者テンプレートの使用 \(ページ 1093\)](#)」を参照してください。

Oracle CRM On Demand に設定できる役割タイプの例として、設備関連の取引先管理を担当するセールス部門と、新しいビジネスを担当するセールス部門の 2 つが会社で必要になることがあります。設備関連の取引先管理を担当するセールス部門のフィールドセールス要員は、その顧客の設備導入に関する取引先情報を追跡します。新しいビジネスを担当するセールス部門のフィールドセールス要員は、その見込み取引先の購入条件のプロファイルとなる取引先情報を追跡します。これらの 2 つの職務は似ていますが、それぞれの日常的なプロセスのサポートに最も関連のある情報のタイプは異なります。この例では、次の 2 つの役割を設定できます。

- 設備関連のフィールドセールス要員の役割
- 新しいビジネスのフィールドセールス要員の役割

これらの各役割は、事前に作成された[フィールドセールス要員]役割に基づいて作成できます。2 つのセールス部門に固有のビジネス要件をサポートするために異なるページレイアウトを追加し、新しい役割を調整します。

たとえば、組織の変更や別の会社の吸収が行われた場合など、必要に応じて、役割の定義の変更や追加を続けることができます。会社の組織構造が変更されると、1 人以上の従業員の職務も変更になる可能性があります。会社が別の会社を買収した場合には、その従業員を Oracle CRM On Demand のユーザーとして吸収する必要があることがあります。

役割を設定するときは次のガイドラインに従います。

- 各従業員または従業員のグループがどのように Oracle CRM On Demand を使用するかを決定します。従業員の職務を調べて、次の項目を決定します。
  - ユーザーが完了する必要があるタスクおよびアクセスする必要があるレコード
  - 各タイプのレコードに対してユーザーが必要とするアクセスの種類
  - ユーザーがアクセスを禁止されているレコードまたはタブがあるかどうか

次の表に、アクセスタイプの一例を示します。

アクセスタイプ	例
機能へのアクセス	テレセールスの役割を割り当てられたユーザーは、[見込み客詳細] ページの[変換] ボタンにアクセスできます。
レコードへのアクセス	エグゼクティブの役割を割り当てられたユーザーは、すべての商談レコードをその所有者にかかわらず編集できます。
タブへのアクセス	デフォルトでは、セールス&マーケティングマネージャの役割が割り当てられたユーザーは、[取引先] タブと[商談] タブにアクセスできますが、[サービスリクエスト] タブや[ソリューション] タブにはアクセスできません。

- 事前に作成された各役割の特徴を確認して、それらの役割が従業員のニーズを満たすかどうかを調べます。事前に作成された役割の名前は、社内の肩書と一致する必要はありません。職務とタスクは、肩書ではなく役割に対応させる必要があります。
- 次のように役割を設定します。
  - 事前に作成された役割が、従業員グループのために必要な役割と似ている場合は、その役割をコピーし、新しい名前を付け、要件に応じて編集して、新しい役割を作成します。
  - 事前に作成された役割が必要な役割と似ていない場合は、要件を満たす新しい役割を作成します。

**ヒント:**ユーザーと役割の設定テンプレートを使用して、従業員グループの役割の要件を簡単に文書化できます。その後、役割を作成または編集し、企業の従業員を Oracle CRM On Demand のユーザーとして設定する際に、完成したテンプレートを参照します。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [役割管理 \(ページ 1357\)](#)
- [\[役割リスト\]ページの使用 \(ページ 1359\)](#)
- [役割のレコードタイプアクセスについて \(ページ 1360\)](#)
- [役割のアクセスプロファイルについて \(ページ 1372\)](#)
- [役割の権限について \(ページ 1361\)](#)
- [役割の追加 \(ページ 1363\)](#)

## [役割リスト]ページの使用

[役割リスト]ページでは、次の表のアクションを実行できます。

操作	手順
新しい役割の追加	<p>[役割リスト]ページのタイトルバーで[新規役割]をクリックします。役割管理ウィザードが開きます。</p> <p>役割管理ウィザードの使用の詳細は、「<a href="#">役割の追加 (ページ 1363)</a>」を参照してください。</p>
既存の役割のコピーによる新規役割の追加	<p>役割名の横のレコードレベルメニューで[コピー]を選択します。役割管理ウィザードが開きます。</p> <p>役割管理ウィザードの使用の詳細は、「<a href="#">役割の追加 (ページ 1363)</a>」を参照してください。</p>
役割の削除	<p>役割名の横のレコードレベルメニューで[削除]を選択してから、その役割を削除することを確認します。</p> <p><b>注:</b>[管理者]役割は削除できません。</p> <p>役割を削除しても、その役割が割り当てられているすべてのユーザーは、別の役割が割り当てられるまではその役割を保持し続けます。ただし、役割を削除した後で、その役割をユーザーに割り当てることはできません。</p>
役割リストを表示する言語の選択	<p>[役割リスト]ページのタイトルバーにある[翻訳言語]フィールドで、役割のリストを表示する言語を選択します。Oracle CRM On Demand でその企業に対してサポートされている任意の言語でリストを表示できます。</p> <p><b>注:</b>既存の役割に翻訳済みの役割名がない場合、役割名は翻訳されず、カッコ内に表示されます。</p>

アルファベット文字検索機能を使用できる場合は、アルファベット文字検索で役割のリストをフィルター処理できます。アルファベット文字検索の詳細は、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。

次の表では、[役割リスト]ページに表示される一部のフィールドについて説明します。表で説明されているフィールドは[役割リスト]ページで読み取り専用であり、これらを使用して役割のリストを並べ替えたり、フィルターすることはできません。

フィールド	説明
優先される企業のパスワードポリシー	役割の[ユーザーのパスワードの有効期限]フィールドに値が入力される場合に、このチェックボックスを選択します。[ユーザーのパスワードの有効期限]フィールドに値が入力された場合、この役割を持つユーザーに対して、その役割のパスワード有効期限が企業の有効期限よりも優先されます。
追加の IP 制限	役割に IP 制限を定義する場合に、このチェックボックスを選択します。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [役割管理 \(ページ 1357\)](#)
- [役割の設定に関するガイドライン \(ページ 1358\)](#)
- [役割のレコードタイプアクセスについて \(ページ 1360\)](#)
- [役割のアクセスプロファイルについて \(ページ 1372\)](#)
- [役割の権限について \(ページ 1361\)](#)
- [役割の IP アドレス制限について \(ページ 1362\)](#)
- [役割の追加 \(ページ 1363\)](#)

## 役割のレコードタイプアクセスについて

役割のプライマリレコードタイプへのアクセスは、役割管理ウィザードのステップ 2 で制御します。役割を追加する方法の詳細は、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

プライマリレコードタイプは、独立したレコードタイプとして使用できるレコードタイプです。ほとんどのプライマリレコードタイプ(すべてではない)は、Oracle CRM On Demand のタブとして表示できます。タブとして表示できないプライマリレコードタイプもあります。たとえば、[ブック]レコードタイプはプライマリレコードタイプです(ブックレコードは独立したレコードとして作成できます)。ただし、[ブック]レコードタイプはタブとして表示できません。プライマリレコードタイプでないレコードタイプはタブとして表示できません。

例外はありますが、次の基準を満たすプライマリレコードタイプが役割管理ウィザードのステップ 2 に表示されます。

- 自分の会社が使用ライセンスを持つレコードタイプ。
- 自分の役割に適切なアクセス権限が含まれているレコードタイプ。

例外は、企業プロフィール、ユーザーレコード、ワークフロールールなど、管理目的のみに使用されるレコードタイプです。そのようなレコードタイプへのアクセスは権限によってのみ制御されます。

ウィザードのステップ 2 に表示される各プライマリレコードタイプでは、役割でのレコードタイプへのアクセスは次の 3 つの設定によって制御されます。

- **アクセス可能。** 役割管理ウィザードのステップ 2 で役割についてプライマリレコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスをオンにすると、その役割を持つユーザーがそのレコードタイプのレコードにアクセスできます。役割についてそのレコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスがオフの場合、その役割を持つユーザーは、そのレコードタイプに対してあらゆる形式でのアクセスを拒否されます。たとえば、役割について[取引先]レコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスがオフの場合、[取引先]レコードタイプに対するあらゆる形式のアクセス(関連アプレット、検索機能、[取引先]レコードタイプに対する他のアクセスを含む)が、その役割を持つユーザーに対して拒否されます。その後、次の状況が発生することがあります。
  - [取引先]レコードタイプにアクセスできないユーザーが、取引先レコードに商談を関連付けようとすると、操作が失敗します。
  - [取引先]レコードタイプにアクセスできないユーザーが、取引先にすでにリンクされている商談を表示しても、リンクされた取引先レコードの詳細は表示できません。

**注:**レコードタイプのアクセスを拒否する(役割管理ウィザードでレコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスをオンにしない)ことにより、ユーザーが別のレコードタイプのレコードを作成できなくなる場合があります。たとえば、あるレコードタイプへのアクセスを拒否したときに、ユーザーが別のレコードタイプに基づくレコードを作成するためにそのレコードタイプにアクセスする必要があると、ユーザーはそのレコードを作成できません。

- **作成可能。** 役割について役割管理ウィザードのステップ 2 でレコードタイプの作成可能チェックボックスをオンにすると、その役割を持つユーザーはそのレコードタイプのレコードを作成できます。  
プライマリレコードタイプの[作成可能]チェックボックスをオフにすると、その役割を持つユーザーは、そのプライマリレコードタイプのレコードを作成できません。

**注:**プライマリレコードタイプのレコードを作成する権限は、この設定によって制御されます。アクセスプロファイルでは制御されません。アクセスプロファイルは既存のデータへのアクセスを制御するため、アクセスプロファイルでプライマリレコードへのアクセスを制御するには、それらのレコードが事前に存在する必要があります。

- **すべてのレコードを読み取り可能:** 役割について役割管理ウィザードのステップ 2 でプライマリレコードタイプの[すべてのレコードを読み取り可能]チェックボックスをオンにすると、その役割を持つユーザーはそのレコードタイプのすべてのレコードを表示できます。役割についてプライマリレコードタイプの[すべてのレコードを読み取り可能]チェックボックスをオフにすると、一般的には、その役割を持つユーザーがそのレコードタイプのレコードを表示できるのは、レコードの表示を承認される場合のみになります。他のアクセス制御コンポーネント(ブック、チーム、グループ、管理階層など)もレコードの表示に影響することがあります。ユーザーは、そのようなアクセス制御コンポーネントにより、自らが所有していないレコードを表示できることがあります。ただし、他のアクセス制御コンポーネントでレコードの表示が承認されず、[すべてのレコードを読み取り可能]チェックボックスがオフの場合、ユーザーに表示できるのは所有するレコードのみです。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [役割管理 \(ページ 1357\)](#)
- [役割の設定に関するガイドライン \(ページ 1358\)](#)
- [\[役割リスト\] ページの使用 \(ページ 1359\)](#)
- [役割のアクセスプロファイルについて \(ページ 1372\)](#)
- [役割の権限について \(ページ 1361\)](#)
- [役割の追加 \(ページ 1363\)](#)

## 役割の権限について

役割管理ウィザードのステップ 4 で役割の権限を付与または無効化します。役割を追加する方法の詳細は、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

権限により、企業が Oracle CRM On Demand で使用するためにライセンスされる機能を管理します。企業が Oracle CRM On Demand を使用するように最初に設定するときに、ライセンスされたすべての機能に対するすべての権限が管理者の役割に付与されます。ユーザーが Oracle CRM On Demand とやり取りするたびに、Oracle CRM On Demand はそのユーザーの役割に割り当てられている権限のセットを確認して、ユーザーが特定の機能の実行および特定のレコードタイプへのアクセスに必要な権限を持っているかどうかを判断します。以前に役割に付与された権限が後で取り消された場合、その役割を持つユーザーは機能を使用できなくなります。権限が取り消されても、権限を持つユーザーが設定した既存のデータおよび設定情報は失われません。

役割管理ウィザードでは、権限はカテゴリーに分類されます。各カテゴリーは、Oracle CRM On Demand の機能の一部を構成する権限のグループを表します。たとえば、[管理: ユーザーおよびアクセスの制御]は、[ユーザー管理とアクセス制御]のすべての機能領域を制御する権限です。

各権限は、権限のカテゴリー内の個々の機能領域に関連します。たとえば、[ブックの管理]は、役割を持つユーザーが、カスタムブックとサブブックを作成、更新、編集および削除する場合、また関連付けられたメンバーを管理する場合に必要な権限です。各権限は、制御フィールドおよび機能に固有のその他の機能も公開します。ユーザーが機能を使用するために必要な権限を判断するには、オンラインヘルプを参照してください。

**注:** 役割に権限を付与するだけでは、ユーザーが機能を使用するためのすべてのアクセス権を付与するのに十分ではありません。権限を付与すると、機能に必要なレコードタイプと機能の詳細が役割に公開されます。たとえば、[ブックの管理]権限が役割に割り当てられた場合、役割を持つユーザーは、役割管理ウィザードのステップ 2 と、アクセスプロファイルウィザードでも[ブック]レコードタイプを参照できます。ただし、ブックレコードの操作に必要な権限をユーザーに付与するには、ユーザーの役割に対する役割管理ウィザードのステップ 2(レコードタイプアクセス)および役割のアクセスプロファイルで、必要なアクセスレベルを設定する必要があります。

**関連トピック**

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [役割管理 \(ページ 1357\)](#)
- [役割の設定に関するガイドライン \(ページ 1358\)](#)
- [\[役割リスト\]ページの使用 \(ページ 1359\)](#)
- [役割のレコードタイプアクセスについて \(ページ 1360\)](#)
- [役割のアクセスプロファイルについて \(ページ 1372\)](#)
- [役割の追加 \(ページ 1363\)](#)

**役割の IP アドレス制限について**

IP アドレス制限を役割レベルで指定できます。この機能により Oracle CRM On Demand へのアクセスを制限できるため、ユーザーが Oracle CRM On Demand にサインインするときに使用するコンピュータを、そのユーザーの役割に指定されている IP アドレス範囲を持つコンピュータに制限できます。企業レベルで IP アドレス制限を指定することもできます。詳細は、「IP アドレスの使用制限 (参照 [IP アドレスの使用制限](#) ページ 1132)」を参照してください。ユーザーのコンピュータの IP アドレスが、役割レベルおよび企業レベルで指定された範囲内のアドレスである場合のみ、そのユーザーはサインインを許可されます。

企業レベル、役割レベルおよび両方のレベルで Oracle CRM On Demand へのアクセスを特定の IP アドレス範囲に制限するには、企業プロファイルで[IP アドレスの制約が有効]チェックボックスを選択する必要があります。このチェックボックスがまだ選択されていない場合は Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡し、チェックボックスの選択を依頼してください。

企業レベルで特定の IP アドレス範囲にアクセスを制限していない場合でも、役割レベルで特定の IP アドレスにアクセスを制限できます。ただし、企業レベルと役割レベルの両方で特定の IP アドレス範囲にアクセスを制限する場合、ユーザー役割に許可する IP アドレス範囲が企業レベルで許可する IP アドレス範囲内に収まるようにしてください。ユーザー役割のアクセスを制限した場合、その役割を持つユーザーは、その役割に許可された IP アドレス範囲内であり、かつ企業レベルで許可された IP アドレス範囲内であるアドレスを持つコンピュータからのみ Oracle CRM On Demand にサインインできます。

次の表は、企業レベルの IP アドレス制限と役割レベルの IP アドレス制限の関係性を示す例です。この表内のすべてのケースで、企業プロファイル上の[IP アドレスの制約が有効]チェックボックスが選択されており、IP アドレス制限は[フィールドセールス要員]役割のみに指定されています。

企業レベルで許可された IP アドレス	フィールドセールス要員役割に許可された IP アドレス	ユーザーに許可される IP アドレス	メモ
IP アドレスの指定なし	203.0.113.254	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ フィールドセールス要員役割を持つユーザーに、IP アドレス 203.0.113.254 が許可されます。</li> <li>■ フィールドセールス要員役割を持たないユーザーに、任意の IP アドレスが許可されます。</li> </ul>	なし。

企業レベルで許可された IP アドレス	フィールドセールス要員役割に許可された IP アドレス	ユーザーに許可される IP アドレス	メモ
198.51.100.1 から 198.51.100.254	IP アドレスの指定なし	IP アドレス 198.51.100.1 から 198.51.100.254 がすべてのユーザーに許可されます。	なし。
198.51.100.1 から 198.51.100.254	203.0.113.254	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ フィールドセールス要員役割を持つユーザーに許可される IP アドレスはありません。</li> <li>■ フィールドセールス要員役割を持たないユーザーに、IP アドレス 198.51.100.1 から 198.51.100.254 が許可されます。</li> </ul>	IP アドレス 203.0.113.254 は企業レベルで許可されているアドレスの範囲外です。
192.0.2.1 から 192.0.2.254	192.0.2.1.50	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ フィールドセールス要員役割を持つユーザーに、IP アドレス 192.0.2.1.50 が許可されます。</li> <li>■ フィールドセールス要員役割を持たないユーザーに、IP アドレス 192.0.2.1 から 192.0.2.254 が許可されます。</li> </ul>	IP アドレス 192.0.2.1.50 は企業レベルで許可されているアドレスの範囲内です。
IP アドレスの指定なし	IP アドレスの指定なし	フィールドセールス要員役割ユーザーを含むすべてのユーザーが、任意の IP アドレスから Oracle CRM On Demand にアクセスできます。	なし。

Oracle CRM On Demand へのアクセスを特定の IP アドレス範囲に制限する方法の詳細は、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

## 役割の追加

役割は、次の操作によって Oracle CRM On Demand に追加できます。

- 新規役割を作成する
- 既存の役割をコピーして名前を変更し、そのコピーの権限とアクセス権を編集する

役割は類似しているが、ユーザーには異なるページレイアウトを表示する場合は、役割をコピーすると便利です。たとえば、北米のエグゼクティブとヨーロッパ、中東、アフリカ (EMEA) のエグゼクティブに、異なる方法で商談情報を表示する必要があり、その結果、各ユーザーセットについて異なるフィールドとページレイアウトが必要な場合を考えます。この設定を行うには、デフォルトのエグゼクティブの役割に基づいて 2 つの役割を作成し、新規役割の名前を「Exec - North America」および「Exec - EMEA」と指定します。エグゼクティブの役割をコピーすると、新規役割には元の役割のアクセス権限が保持され、ページレイアウトのみ変更する必要があります。これによって、新規役割を割り当てるユーザーには、そのユーザーの作業に関連するビューとフィールドが表示されます。

**注:**役割に関連付けるページレイアウトを作成する必要があります。ページレイアウトの作成方法については、「レコードタイプ別の[アプリケーションカスタマイズ]ページ (ページ 1170)」を参照してください。

**ヒント:**各役割についてテストユーザーを設定することをお勧めします。このテストユーザーを有効にして、設定が正しく設定されていることを確認します。他のユーザーは、アクセス権、役割の設定、レポートとデータ共有の階層、ワークフロールール、およびその他のビジネスプロセスのカスタマイズを含むすべてのユーザー設定が完了するまで有効にしないでください。テストが終了した後は、テストユーザーを無効にしてください。

**作業前の準備。** 次の操作を実行します。

- [役割およびアクセスの管理]権限を含む役割が割り当てられていることを確認します。
- 役割の[ユーザーのパスワードの有効期限 (日数)]フィールドを更新する場合、役割に[企業の管理]権限が含まれていることを確認します。
- 「[役割の設定に関するガイドライン \(ページ 1358\)](#)」を参照して、役割の設定に関するガイドラインを確認します。

**注:**Oracle CRM On Demand では、役割に対するあらゆる変更について監査レコードが生成されます。ユーザーの役割に[マスター監査証跡および管理設定の監査へのアクセス]権限が含まれている場合は、役割に対する変更の監査証跡を表示できます。監査証跡の表示方法の詳細は、「[管理設定変更の監査証跡の確認 \(ページ 1149\)](#)」を参照してください。

次の手順では、役割の追加方法について説明します。

### 役割を追加するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]をクリックします。
- 3 [役割管理]セクションで、[役割管理]をクリックします。
- 4 [役割リスト]ページの[翻訳言語]フィールドで、企業のプライマリ言語を選択します。
- 5 次の該当する操作を行います。
  - 既存の役割をコピーして新規役割を作成するには、コピーする役割で[コピー]をクリックします。
  - 既存の役割に基づかないで新規役割を作成するには、ページのタイトルバーにある[新規役割]をクリックします。
 プロセスを進めるための役割管理ウィザードが表示されます。この役割管理ウィザードの各ステップで、役割に関する設定を行います。役割に関するすべての設定に応じて、役割を割り当てるユーザーのアクセス権が決まります。
- 6 ステップ 1 の[役割情報]で、名前と説明を入力し、必要に応じて残りのフィールドに入力します。その他のフィールドの説明は次の表のとおりです。

フィールド	説明
翻訳	<p>[翻訳]チェックボックスは、次の両方の状況でのみ有効です。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存の役割の名前が変更されている場合</li> <li>■ 既存の役割名が他の 1 つ以上の言語にすでに翻訳されている場合</li> </ul> <p>このような状況では、[翻訳]チェックボックスを使用して、翻訳済みの役割名を新しい名前に置換するか、変更しないままにするかを指定できます。[翻訳]チェックボックスの設定に応じて、役割名は次のように表示されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [翻訳]チェックボックスをオンにすると、新しい名前は、役割リストの表示に使用されている言語に関係なく、その名前を入力言語で表示されます。新しい名前を入力言語で役割リストが表示された場合、名前は黒いフォントで表示されます。ただし、役割リストが他の言語で表示された場合、名前は括弧で囲まれた青いフォントで表示されます。</li> <li>■ [翻訳]チェックボックスをオフにすると、新しい名前が表示されるのは、その新しい名前を入力言語で役割リストが表示されたときです。ただし、役割リストが他の言語で表示された場合は、元の翻訳済みの役割名がそのまま表示されます。</li> </ul>

フィールド	説明
	<p>[翻訳]チェックボックスが、新規役割の追加に影響を与えることはありません。新規役割を追加すると、新しい名前は役割リストにすべての言語で表示されます。役割リストが新しい名前を入力言語で表示された場合、新規役割の名前は黒いフォントで表示されます。役割リストが他の言語で表示された場合、新規役割の名前は括弧で囲まれた青いフォントで表示されます。</p>
デフォルトセールスプロセス	<p>(オプション)この役割を割り当てられたユーザーが作成した新しい商談に対してデフォルトのセールスプロセスを設定するには、この[デフォルトセールスプロセス]フィールドでオプションを選択します。</p> <p>このオプションの詳細は、「<a href="#">セールスプロセス、カテゴリー、およびコーチの設定 (ページ 1546)</a>」を参照してください。</p>
デフォルトのテーマ	<p>(オプション)この役割に割り当てられたユーザーがデスクトップまたはラップトップコンピュータを使用して Oracle CRM On Demand にサインインするときにデフォルトで使用されるテーマ。ユーザーは、各自の個人設定を編集して、この設定を上書きできます。ユーザーのレコードでデフォルトテーマが選択されていない場合は、ユーザーの役割に対して選択されているデフォルトテーマが使用されます。ユーザーのレコードおよびユーザーの役割の両方でデフォルトテーマが選択されていない場合は、企業に対して指定されているデフォルトテーマが使用されます。</p> <p>テーマの作成方法の詳細は、「<a href="#">新規テーマの作成 (ページ 1317)</a>」を参照してください。</p>
タブレットのテーマ	<p>(オプション)この役割に割り当てられたユーザーがタブレットコンピュータまたは他のタッチスクリーンデバイスを使用して Oracle CRM On Demand にサインインするときに使用されるテーマ(Oracle CRM On Demand でタブレットコンピュータまたはタッチスクリーンデバイスが検出された場合)。ユーザーは、各自の個人設定を編集して、この設定を上書きできます。ユーザーのレコードでタブレットテーマが選択されていない場合は、ユーザーの役割に対して選択されているタブレットテーマが使用されます。ユーザーのレコードおよびユーザーの役割の両方でタブレットテーマが選択されていない場合は、企業に対して指定されているタブレットテーマが使用されます。どのレベルでもタブレットテーマが指定されていない場合は、デフォルトテーマが使用されます。</p>
アクションバーおよびグローバルヘッダーレイアウト	<p>デフォルトでは、すべての役割に対して標準レイアウトのアクションバーおよびグローバルヘッダーが使用されます。役割には、別のレイアウトを割り当てることができます。ユーザーがクラシックテーマを使用する場合、その役割に対するアクションバーおよびグローバルヘッダーレイアウトにより、アクションバーレイアウトでユーザーが使用できるセクションが決定されます。ユーザーがモダンテーマを使用する場合、その役割に対するアクションバーおよびグローバルヘッダーレイアウトにより、アクションバーでユーザーが使用できるセクションが決定され、グローバルヘッダーでユーザーが使用できるセクションも決定されます。</p>

フィールド	説明
関連情報形式	<p>(オプション)この役割についてレコードの[詳細]ページの関連情報セクションに対して形式を設定するには、[リスト]または[タブ]を選択します。</p> <p>この設定により、レコードの[詳細]ページの関連情報セクションがリストで表示されるか、表として表示されるかが決まります。この設定は各ユーザーのレコードにも設定可能で、役割に[関連情報表示形式のパーソナライズ]権限があるユーザーは、各自の個人プロフィールの[関連情報形式]オプションを設定できます。ユーザーのレコードの[関連情報形式]フィールドが空白の場合は、ユーザーの役割の設定が使用されます。ユーザーの役割の[関連情報形式]フィールドが空白の場合は、企業の設定が使用されます。</p>
見込み客変更レイアウト	<p>(オプション)この役割を割り当てられたユーザーに対して、([見込み客を変換]ページの)見込み客変換レイアウトを設定するには、[見込み客変更レイアウト]フィールドでレイアウトを選択します。</p> <p>役割に対してレイアウトを選択しない場合は、企業のデフォルトのレイアウトが使用されます。見込み客変換レイアウトの作成方法の詳細は、「<a href="#">見込み客変換レイアウトの作成 (ページ 1537)</a>」を参照してください。</p>
ユーザーカレンダービューの活動リスト	<p>(オプション)ユーザーのカレンダーの日別および週別ビューと、他のユーザーがそのユーザーと共有するカレンダーのユーザーのビューに表示する活動リストを選択します。</p> <p>標準アプリケーションでは、[オープンタスク]リストが表示されますが、ユーザーの役割に対して異なるリストを選択できます。ユーザーは、カレンダー設定のユーザーカレンダービューの活動リストフィールドでリストを選択することもできます。ユーザーのカレンダー設定のユーザーカレンダービューの活動リストフィールドが空白の場合、ユーザーの役割に対して選択されたリストが使用され、ユーザーの役割のユーザーカレンダービューの活動リストフィールドが空白の場合は、[オープンタスク]リストが表示されます。</p> <p>すべての公開リスト、システムリスト、および[活動]レコードタイプの役割に固有のリストを選択できます。</p> <p>選択したリストが後で削除されるか、この役割を持つユーザーに対して使用不可になる場合に、ユーザーのカレンダー設定のユーザーカレンダービューの活動リストフィールドが空白になっていると、そのユーザーには[オープンタスク]リストが表示されます。</p>
ユーザーのパスワードの有効期限	<p>この役割を持つユーザーに対してパスワードが有効である期間を指定します。この期間を過ぎると、ユーザーはパスワードを変更する必要があります。</p> <p>このフィールドはデフォルトでは空白です。役割に対してこのフィールドを空白のままにする場合、企業に定義されているパスワードの有効期限はこの役割を持つユーザーに適用されます。企業のパスワード制御の定義の詳細は、「<a href="#">企業のパスワード管理の定義 (ページ 1124)</a>」を参照してください。</p> <p><b>注:</b> 役割に[企業の管理]権限が含まれていない場合、このフィールドは読み取り専用です。</p>

フィールド	説明
IP アドレス制限の有効化	(読み取り専用)このチェックボックスが選択されている場合、この役割を持つユーザーが特定の IP アドレスからのみ Oracle CRM On Demand にアクセスするように指定できます。[許可された IP アドレス]フィールドで IP アドレスを指定できます。
許可された IP アドレス	<p>この役割を持つユーザーが特定の IP アドレスからのみ Oracle CRM On Demand にアクセスするようにする場合は、その役割で使用する有効なアドレスまたはアドレス範囲をこのフィールドに入力します。このフィールドにアドレスを入力しなかった場合、この役割を持つユーザーは企業レベルで許可されている IP アドレスから Oracle CRM On Demand にアクセスできます。IP アドレスの制限機能の詳細は、「<a href="#">役割の IP アドレス制限について (ページ 1362)</a>」を参照してください。</p> <p>IP アドレスおよび IP アドレス範囲をカンマで区切ります。次の例は、複数のアドレスを入力する方法を示しています。</p> <p>192.0.2.1, 192.0.2.10, 192.0.2.15</p> <p>次の例のとおり、アドレス範囲を示すにはハイフン(-)を使用します。</p> <p>192.0.2.1-3, 192.0.2.50-100, 192.0.2.200-254</p> <p><b>注:</b> 自分のユーザー役割の IP アドレスを制限する場合で、現在の IP アドレスがユーザー役割に許可するアドレス範囲に含まれていない場合は、役割に対する変更を保存できません。これは、自分自身を間違えて Oracle CRM On Demand からロックアウトしてしまうことを防止するための機能です。</p>
リストエクスポート当たりの最大レコード数	<p>この役割を持つユーザーがレコードのリストをエクスポートする場合に、一度にエクスポートできるレコード数を制限するには、このフィールドに適切な値を入力します。たとえば、ユーザーが一度にエクスポートできるリストのレコード数を最大 100 件に制限する場合は、このフィールドに 100 を入力します。</p> <p>この制限は、[リスト]ページの[リストをエクスポート]メニューオプションを介してレコードをエクスポートする場合にのみ適用されます。エクスポートアシスタントまたはその他のチャンネルを介して実行するエクスポート操作には適用されません。</p> <p>このフィールドはデフォルトでは空白です。つまり、制限は適用されません。</p>

- 1 ステップ 2 の[レコードタイプアクセス]で、レコードタイプごとに、役割に付与する各アクセスレベルのチェックボックスをオンにします。

各レコードタイプには、次のアクセスレベルを 1 つ以上選択できます。

- アクセス可能
- 作成可能
- すべてのレコードを読み取り可能

これらのアクセスレベルの詳細は、「[役割のレコードタイプアクセスについて \(ページ 1360\)](#)」を参照してください。

**注意:**レコードタイプへのアクセスを拒否すると(役割管理ウィザードでレコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスをオフにします)、ユーザーが別のレコードタイプのレコードを作成することを防止できます。たとえば、あるレ

コードタイプへのアクセスを拒否したときに、ユーザーが別のレコードタイプに基づくレコードを作成するためにそのレコードタイプにアクセスする必要があると、ユーザーはそのレコードを作成できません。

**注:**見込み客または取引交渉登録を変換するユーザーには、特定のレコードタイプに対する適切なアクセスレベルが設定されている必要があります。見込み客の変換に必要なアクセスレベルの詳細は、「見込み客を変換するためのアクセスプロファイルと役割の設定 (参照 [見込み客を変換するためのアクセスプロファイルおよび役割の設定 ページ 248](#))」を参照してください。取引交渉登録の変換に必要なアクセスレベルの詳細は、「[取引交渉登録を変換するためのアクセスプロファイルと役割の設定 \(ページ 437\)](#)」を参照してください。

**ヒント:**役割に対するアクセスレベルを変更し、その変更を保存した後、その役割が割り当てられているユーザーは、サインアウトして再度サインインし、自分の役割の変更を有効にする必要があります。

- 2 ステップ 3 の[アクセスプロファイル]で、この役割に割り当てるアクセスプロファイルを選択します。役割のアクセスプロファイルの詳細は、「[役割のアクセスプロファイルについて \(ページ 1372\)](#)」を参照してください。
- 3 ステップ 4 の[権限]で、役割に付与する各権限の[割当]チェックボックスをオンにするか、役割から取り消す権限の[割当]チェックボックスをオフにします。権限は、カテゴリーのアルファベット順に編成されています。

**注意:**管理者の役割で、権限の[割当]チェックボックスがオフの場合は、権限が Oracle CRM On Demand から削除されるため、企業の管理者はその権限を他の役割に割り当てることができない場合があります。このような問題が発生した場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡して、権限を復元してください。

役割の権限の詳細は、「[役割の権限について \(ページ 1361\)](#)」を参照してください。

- 4 ステップ 5 の[タブへのアクセスと順序]で、ページの適切なセクションにタブを移動し、[選択されたタブ]セクションで上向き矢印と下向き矢印をクリックして、ユーザーに対してデフォルトで表示するタブの表示順序を定義します。[使用不可タブ]セクションには、役割に対して使用可能なレコードタイプタブとカスタム Web タブが表示されます。このセクションに表示されるレコードタイプのリストは、Oracle CRM On Demand によって決定されます。このリストには、役割管理ウィザードのステップ 2 でリストしたほとんどのレコードタイプも表示されます。[ブック]などの他のレコードタイプはタブとして表示できないため、このリストには表示されません。役割が割り当てられたユーザーは、[使用不可タブ]セクションに表示されたタブを使用できません。各タブを、この役割が割り当てられたユーザーに対して使用可能または表示可能にするには、次の操作を行います。
  - ユーザーにデフォルトで表示するタブを[選択されたタブ]セクションに移動します。このセクションには、役割が割り当てられたユーザーがその役割で最初にサインインしたときにデフォルトで表示される、レコードタイプタブとカスタム Web タブが表示されます。上向き矢印と下向き矢印を使用して、最初に表示するタブの順序を決定します。役割が割り当てられた各ユーザーは、自分の設定をカスタマイズできるため、デフォルトでタブを非表示にしたり、タブの表示順序を変更することができます。ユーザーによる個人設定の管理方法の詳細は、「[アプリケーションのパーソナライズ](#)」を参照してください。
  - デフォルトではユーザーに表示しないが、ユーザーが自分で表示できるタブは、[使用可能タブ]セクションに移動します。このセクションには、役割に対しては使用可能だが、デフォルトでは表示されない、レコードタイプタブとカスタム Web タブが表示されます。つまり、このセクションに表示されるタブは、ユーザー自身が個人レイアウト ([設定 (個人)]から使用可能) で表示するように設定するまでは表示されません。役割が割り当てられた各ユーザーは、自分の設定をパーソナライズできるため、使用可能なタブをデフォルトで表示するように設定できます。また、各ユーザーは、すべてのタブの表示順序を指定することもできます。
  - ユーザーから隠すタブは[使用不可タブ]セクションに残ります。

**注:**[使用不可タブ]セクションから[使用可能タブ]または[選択されたタブ]セクションにタブを移動した場合、そのタブがユーザーに対して使用可能になるのは、役割管理ウィザードウィザードのステップ 2 ([レコードタイプアクセス]) でレコードタイプに対して[アクセス可能]チェックボックスをオンにした場合のみです。

**ヒント:**特定の範囲のタブを同時に移動するには、Shift キーを押しながら、その範囲の先頭のタブをクリックし、次に、最後のタブをクリックします。その後、右向きまたは左向き矢印をクリックします。

- 5 ステップ 6 の[ページレイアウト割当]で、レコードタイプごとに、ページビュータイプが静的か動的かを選択し、そのビュータイプで使用可能なページレイアウトのリストからレイアウトを選択します。

ページレイアウトによって、様々なレコードタイプの[作成]、[編集]、[詳細]の各ページに表示されるフィールドとセクションが決定されます。Oracle CRM On Demand には、レコードタイプごとに標準のページレイアウトがあらかじめ用意されています。標準のページレイアウトは静的なページレイアウトで、削除できません。したがって、[ページビュータイプ]フィールドの[静的]オプションは常に使用可能です。[動的]オプションを使用できるのは、レコードタイプに対して使用可能な動的なページレイアウトがある場合のみです。企業の管理者は、レコードタイプに対してカスタマイズされた追加の静的または動的なページレイアウトを作成できます。

レコードタイプごとに、標準のページレイアウトとレコードタイプに対して作成された任意のページレイアウトを役割への割り当てに使用できます。静的および動的なページレイアウトの作成方法の詳細は、「[レコードタイプ別の \[アプリケーションカスタマイズ\] ページ \(ページ 1170\)](#)」を参照してください。

レコードタイプに対するデフォルトのページレイアウトは、そのレコードタイプの標準の静的なページレイアウトです。

**注:** 役割管理ウィザードのステップ 6 で表示されるレコードタイプのリストは、Oracle CRM On Demand によって決定されます。Oracle CRM On Demand にタブとして表示されない、[ユーザー管理] や [ユーザー所有者] などのレコードタイプが表示される場合があります。

- 6 レコードタイプの関連情報セクションに対してレコードインジケータ設定を構成するには、ステップ 6 の[ページレイアウト割当]で、次の手順を実行します。

- a そのレコードタイプの行で、[レコードインジケータの管理]カラム内の[設定]リンクをクリックし、レコードインジケータ設定を構成するページを開きます。
- b レコードインジケータを表示する必要がある各関連情報セクションを、[使用可能関連情報]リストから[選択した関連情報]リストに移動します。

**注:** 現在そのレコードタイプ用に役割に対して選択されている[詳細]ページレイアウトで使用できない関連情報セクションを含め、そのレコードタイプでサポートされていて、レコードインジケータ機能もサポートするすべての関連情報セクションを選択できます。レコードインジケータの設定は、設定を再度変更するまで、その役割のレコードタイプに適用されたままとなります。そのため、レコードタイプ用にその役割に割り当てられている[詳細]ページレイアウトを更新した場合、レコードインジケータ設定はその更新したレイアウトに適用されます。同様に、後でその役割に別の[詳細]ページレイアウトを割り当てた場合、レコードインジケータ設定はその新しいページレイアウトに適用されます。

- c レコードタイプに対するレコードインジケータ設定の構成が終了したら、[前へ]をクリックしてウィザードのステップ 6 のメインページに戻ります。
- d この役割に対してレコードインジケータ設定を構成する必要がある各レコードタイプに、この手順のステップ a から c を繰り返します。

**注:** 役割に[詳細ページのパーソナライズ - レコードインジケータ]権限が含まれているユーザーは、レコードタイプの[詳細]ページのレコードインジケータ設定をパーソナライズできます。ユーザーがレコードインジケータについてパーソナライズした設定は、役割レベルでの設定より優先されます。ただし、ページレイアウトをデフォルトレイアウトにリセットすることで、レコードインジケータについてパーソナライズした設定を含め、役割のレコードタイプに対する、パーソナライズしたすべてのページレイアウトを削除できます。役割に[詳細ページのパーソナライズ - レコードインジケータ]権限が含まれているユーザーは、レコードタイプに対するパーソナライズした独自のレコードインジケータ設定を、役割のそのレコードタイプに対するデフォルト設定にリセットすることもできます。ページレイアウトのリセットの詳細は、「[パーソナライズページレイアウトのリセット \(ページ 1386\)](#)」を参照してください。レコードインジケータの動作の詳細は、「[関連情報セクション用のレコードインジケータについて \(ページ 70\)](#)」を参照してください。レコードインジケータの設定のパーソナライズの詳細は、「[関連情報セクション用のレコードインジケータの管理 \(ページ 734\)](#)」を参照してください。

- 7 ステップ 7 の[検索レイアウト割当]で、レコードタイプごとに、使用可能な検索レイアウトのリストから検索レイアウトを選択します。

リストされたレコードタイプごとに、使用可能なレイアウトのリストが[検索レイアウト名]フィールドに表示されます。検索レイアウトによって、ユーザーがレコードの検索時に使用できるフィールド(標準フィールドとカスタムフィールド)と、検索結果ページに表示されるフィールドが決定されます。使用可能なほとんどのプライマリレコードタイプの検索レイアウトは、タブとして役割に割り当てることができます。また、検索可能な他のレコードタイプ([製品]、[ユーザー]など)に検索レイアウトを割り当てることができます。カスタマイズされた検索レイアウトの作成および変更方法の詳細は、「[検索レイアウトの管理 \(参照 Managing Search Layouts ページ 1265\)](#)」を参照してください。

- 8 ステップ 8 の[ホームページレイアウト割当]で、レコードタイプごとに、使用可能なホームページレイアウトのリストからホームページレイアウトを選択します。
- リストされたレコードタイプごとに、標準のホームページレイアウト、およびレコードタイプに対して作成された任意のホームページレイアウトを役割に割り当てることができます。レコードタイプのリストには、役割に対してタブとして使用可能なプライマリレコードタイプがすべて表示されます。
- ホームページレイアウトによって、レコードタイプごとにホームページに表示される情報が決定されます。Oracle CRM On Demand には、タブとして表示可能なプライマリレコードタイプごとにデフォルトのホームページレイアウトがあらかじめ用意されています。ユーザーは、カスタマイズされた追加のホームページレイアウトをレコードタイプに対して作成できます。ホームページレイアウトの作成方法の詳細は、「[レコードホームページレイアウトの作成 \(ページ 1275\)](#)」を参照してください。
- 9 (オプション)ステップ 9「新規レコードレイアウトの割当」で、レコードタイプごとに、ユーザーが新しいレコードの情報を入力するページに使用されるレイアウトを指定します。次の表では、役割管理ウィザードのステップ 9 のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
新規レコードレイアウト名	管理者は、ユーザーが新しいレコードの情報を入力するページのカスタムレイアウトを設定できます。レコードタイプに対してこのようなカスタムレイアウトが作成されている場合、新規レコードレイアウト名フィールドのリストからカスタムレイアウトを選択できます。デフォルトでは、このフィールドでは値は選択されていません。この項目を空白のままにすると、役割管理ウィザードのステップ 6 の[詳細]ページで役割に割り当てられたレイアウトは、ユーザーがレコードタイプの項目レイアウトをパーソナライズしていないかぎり(パーソナライズしている場合はパーソナライズレイアウトが使用されます)、ユーザーが新しいレコードの情報を入力するページにも使用されます。
簡易作成リンクのみ	次のように、新規レコードレイアウト名フィールドで選択するカスタムレイアウトを使用するタイミングを指定する場合、このチェックボックスを使用します。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ このチェックボックスをオフにすると、レコードが Oracle CRM On Demand 内のエリアから作成された場合、選択したカスタムレイアウトが使用されます。</li> <li>■ このチェックボックスをオンにすると、ユーザーが選択するレイアウトでは、ユーザーがアクションバーまたはグローバルヘッダーを使用してレコードを作成する場合のみレイアウトを使用するように指定できます。ユーザーが Oracle CRM On Demand 内の他のエリアからレコードを作成する場合、ユーザーがレコードタイプの項目レイアウトをパーソナライズしていないかぎり(パーソナライズしている場合はパーソナライズレイアウトが使用されます)、役割の[詳細]ページのレイアウトが使用されます。</li> </ul> <p><b>注:</b> 新規レコードレイアウト名フィールドでレイアウトを選択しなかった場合は、簡易作成リンクのみチェックボックスが適用されます。</p>

- 1 [終了]をクリックします。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [役割管理 \(ページ 1357\)](#)
- [役割の設定に関するガイドライン \(ページ 1358\)](#)
- [\[役割リスト\]ページの使用 \(ページ 1359\)](#)
- [役割のレコードタイプアクセスについて \(ページ 1360\)](#)
- [役割のアクセスプロファイルについて \(ページ 1372\)](#)
- [役割の権限について \(ページ 1361\)](#)

## アクセスプロファイル管理

Oracle CRM On Demand では、[アクセスプロファイルリスト] ページとアクセスプロファイルウィザードでアクセスプロファイル进行管理します。アクセスプロファイルのページには、Oracle CRM On Demand のすべてのページにあるグローバル [管理] リンクからアクセスします。

Oracle CRM On Demand のアクセスプロファイルは、プライマリレコードタイプと関連レコードタイプに対する権限の名前付きコレクションです。

プライマリレコードタイプは、独立レコードタイプとして使用できるレコードタイプです。関連レコードタイプは、親レコードを持つ必要があるレコードタイプです。

多くのプライマリレコードタイプは関連レコードタイプとしても使用できます。たとえば、[商談] は関連レコードタイプです。これは [商談] プライマリレコードタイプに基づいており、親取引先レコード ([取引先] レコードタイプに基づく) に関連しています。

権限は、レコードタイプのインスタンスであるレコードのデータの読み取り、作成、更新または削除を可能にするものです。権限は、アクセス権やアクセスレベルと呼ばれることもあります。取引先、担当者、サービスリクエストなど、レコードタイプごとに、レコードタイプそのものの権限を設定できます。一部のレコードタイプについては、関連レコードタイプの権限も設定できます。

プライマリレコードタイプと関連レコードタイプの様々な権限で構成される多数のアクセスプロファイルを設定できます。このような権限を認証されたユーザー (外部システムを含む) に付与するには、アクセスプロファイルを役割、ブック、チームおよびグループに関連付けます。

Oracle CRM On Demand では、定義済みのアクセスプロファイルのセットが提供されます。次に、標準のアクセスプロファイルの一部を示します。

- 編集
- 全部
- 読み取り専用
- 管理者のデフォルトアクセスプロファイル
- 管理者の所有者アクセスプロファイル

通常、アクセスプロファイルには、デフォルトアクセスプロファイルと所有者アクセスプロファイルを区別するために名前が付いています。(定義済みのアクセスプロファイルのリストには、名前にデフォルトと所有者という語を含む対のアクセスプロファイルがあります。)所有者アクセスプロファイルとデフォルトアクセスプロファイルを割り当てる必要がある場合、ユーザー役割へのアクセスプロファイル割当てどのアクセスプロファイルを使用するかを決めるときに、このような名前が役立ちます。

[編集]、[全部]、[読み取り専用]のアクセスプロファイルは、すべての役割、チームまたはブックメンバーに付与できる一般のアクセスプロファイルです。たとえば、[全部]アクセスプロファイルを、管理者役割の所有者アクセスプロファイルに割り当てることができます。標準アプリケーションでは、[全部]アクセスプロファイルは、管理者役割を持つユーザーに、トップレベルレコードに対する関連レコードの作成、すべてのプライマリレコードタイプとその関連レコードタイプのレコードの取得、更新または削除の権限を与えます。

**注:** 管理者はデフォルトのアクセスプロファイルのアクセス設定を変更できます。したがって、アクセスプロファイルの名前は、アクセスプロファイルがユーザーに付与した実際の権限と一致しない場合があります。

定義済みのアクセスプロファイルの使用、既存のアクセスプロファイルの編集、カスタムアクセスプロファイルの作成を行って、企業のニーズを満たすことができます。新しいアクセスプロファイルを作成するときには、既存のアクセスプロファイルをコピーし、新しい名前を付け、ニーズに合うようにそのコピーを編集するという方法もあります。

社内のアクセスプロファイルを表示、作成または改訂するには、[役割およびアクセスの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。アクセスプロファイルの管理に必要な権限は企業の管理者のみに付与することをお勧めします。アクセスプロファイルは保護データのセキュリティに直接影響するためです。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [役割のアクセスプロファイルについて \(ページ 1372\)](#)
- [チーム、グループおよびブックのアクセスプロファイルについて \(ページ 1373\)](#)
- [チームの継承によるアクセスの適用について \(ページ 1374\)](#)
- [\[アクセスプロファイルリスト\] ページの使用 \(ページ 1375\)](#)
- [プライマリレコードタイプのアクセスレベルについて \(ページ 1376\)](#)
- [関連するレコードタイプのアクセスレベルについて \(ページ 1377\)](#)
- [アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)
- [アクセス権の指定方法 \(ページ 1429\)](#)

## 役割のアクセスプロファイルについて

Oracle CRM On Demand の各役割には次の 2 つのアクセスプロファイル割当があります。

- デフォルトアクセスプロファイル割当
- 所有者アクセスプロファイル割当

1 つのアクセスプロファイルを複数の役割に割り当てることができます。同一のアクセスプロファイルが、1 つの役割のデフォルトアクセスプロファイルと所有者アクセスプロファイルの両方になるように割り当てることができます。たとえば、[全部] アクセスプロファイル (定義済みアクセスプロファイルの 1 つ) を、管理者役割のデフォルトアクセスプロファイルと所有者アクセスプロファイルとして割り当てることができます。

アクセスプロファイルは、役割管理ウィザードのステップ 3 で役割に割り当てます。役割を追加する方法の詳細は、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

### デフォルトアクセスプロファイル

役割のデフォルトアクセスプロファイルでユーザーのアクセス権が制御されるレコードは、そのユーザーが所有していないが、ユーザーの役割のレコードタイプアクセス設定で関連するレコードタイプについて[すべてのレコードを読み取り可能] オプションが選択されたためにユーザーに表示できるレコードです。

ユーザーの役割でレコードタイプについて[すべてのレコードを読み取り可能] チェックボックスをオフにした場合、そのユーザーは役割を介してそのレコードタイプのアクセス権を取得できません。ユーザーの役割のデフォルトアクセスプロファイルはそのレコードタイプに対しては使用されません。

アクセスプロファイルの命名規約に従って、デフォルトアクセスプロファイルとして割り当てのためにアクセスプロファイルを設定するときは、次のように名前が付けられます。

役割名デフォルトアクセスプロファイル

説明:

- 役割名は、アクセスプロファイルが使用される役割の名前です。

たとえば、管理者デフォルトアクセスプロファイルという名前は、このアクセスプロファイルが、管理者役割に関してレコードタイプとその関連レコードタイプのアクセス権を制御することを意味します。

### 所有者アクセスプロファイル

役割の所有者アクセスプロファイルは、ユーザーが所有しているレコードまたはユーザーの部下が所有しているレコードに対するそのユーザーのアクセス権を制御します。

アクセスプロファイルの命名規約に従って、所有者アクセスプロファイルとして割り当てられるようにアクセスプロファイルを設定するときは、次のように名前が付けられます。

role name 所有者アクセスプロファイル

説明:

- 役割名は、アクセスプロファイルが使用される役割の名前です。

たとえば、サービス管理者所有者アクセスプロファイルという名前は、このアクセスプロファイルが、サービス管理者役割に関してレコードタイプとその関連レコードタイプのアクセス権を制御することを意味します。

### 関連トピック

アクセスプロファイルの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
- [アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)
- [アクセス権の指定方法 \(ページ 1429\)](#)

役割の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [役割管理 \(ページ 1357\)](#)
- [役割の設定に関するガイドライン \(ページ 1358\)](#)
- [\[役割リスト\] ページの使用 \(ページ 1359\)](#)
- [役割のレコードタイプアクセスについて \(ページ 1360\)](#)
- [役割のアクセスプロファイルについて \(ページ 1372\)](#)
- [役割の権限について \(ページ 1361\)](#)
- [役割の追加 \(ページ 1363\)](#)

### チーム、グループおよびブックのアクセスプロファイルについて

アクセスプロファイルは、チームまたはグループのメンバーであるユーザー（ユーザーブックを介して）や、カスタムブックに関連付けられているユーザーにアクセス権を与えるために使用されます。（「[役割のアクセスプロファイルについて \(ページ 1372\)](#)」で説明するように、アクセスプロファイルは役割にも割り当てられます。）アクセスプロファイルをチームとブックに関してユーザーに割り当てると、役割に割り当てられたアクセスプロファイルで提供されるアクセス権で制限されていたとしても、ユーザーはレコードにアクセスできます。

**注:** Oracle CRM On Demand では、デフォルトブックは各ユーザーに割り当てられ、ユーザーの名前が付けられます。レコードがユーザーに割り当てられると、レコードはユーザーのデフォルトブックに割り当てられます。レコードがチームにより所有されている場合、チームはそのチームのメンバーとなっているユーザーの一連のデフォルトブックを代表します。ユーザーがチームのメンバーになると、そのユーザーのユーザーブックは、チームを構成するユーザーブックのセットに追加されます。ユーザーブックに自動的にレコードが関連付けられるのは、レコード所有者が変更された場合や、チームメンバーシップが変更された場合です。

グループは、特定のレコードタイプに対してサポートされる定義済みのチームです。あるレコードの所有者がグループのメンバーであるとき、そのグループの他のメンバーはそのレコードに関するチームに自動的に追加されます。グループメンバーには、デフォルトでレコードに対する完全なアクセス権が与えられ、アクセスレベルを変更できません。

チーム内の各ユーザーブックには、チームのメンバーシップを介してアクセスできるレコードのユーザーアクセス権を制御するアクセスプロファイルを与える必要があります。アクセスプロファイルの[チームメンバーに付与可能]チェックボックスをオンにすると、任意のアクセスプロファイルをチームメンバーシップへの割当対象にすることができます。

同じく、カスタムブックに関連付けられている各ユーザーには、そのカスタムブックでレコードへのユーザーアクセスを制御するアクセスプロファイルを与える必要があります。アクセスプロファイルの[ブックユーザーに付与可能]チェックボックスをオンにすると、任意のアクセスプロファイルをブックとユーザーの関連付けへの割当対象にすることができます。

ユーザーブックおよびカスタムブックの詳細は、「ブックの管理 (参照 [Book Management](#) ページ 1388)」を参照してください。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
- [アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)
- [アクセス権の指定方法 \(ページ 1429\)](#)

## チームの継承によるアクセスの適用について

チーム継承とは、取引先にリンクされているレコードのチームへの取引先チームのメンバーの自動追加です。チーム継承は、親取引先に関連する担当者と商談のオプションとして使用可能です。チーム継承は、他のタイプのチーム関係ではサポートされません。

**注意:** ユーザーがチームのメンバーになると、そのユーザー用のユーザーブックが、そのチームを構成するユーザーブックのセットに追加されます。Oracle CRM On Demand では、チーム継承機能によってチームに追加されるユーザーと、手動でチームに追加されるユーザーは区別されません(つまり、チーム継承機能によってチームに追加されるユーザーブックは、手動でチームに追加されるユーザーブックと同様に扱われます)。

### 担当者レコードタイプの場合のチーム継承について

[担当者]レコードタイプの場合、チーム継承は、[企業プロフィール]ページの担当者の[親チーム継承の有効化]チェックボックスで制御されます。このチェックボックスが選択されている場合、親取引先にリンクされている担当者上のチームは、次のように親取引先チームのメンバーを継承します。

- 担当者が親取引先に関連する場合：
  - 取引先チームについてユーザーレコードで[担当者アクセス]フィールドにアクセスプロファイルが指定されている場合、各取引先チームメンバー(取引先所有者を含む)は、担当者チームのメンバーになります。
  - [全部]アクセスプロファイルが非アクティブ化されている場合でも、取引先の所有者には、担当者チームのメンバーシップに関して[全部]アクセスプロファイルがデフォルトで付与されます。
- 取引先チームに新しいメンバーを追加する際には、その取引先に関連する担当者のチームのユーザーのメンバーシップが次のように決定されます。
  - 取引先チームのユーザーレコードの[担当者アクセス]フィールドにアクセスプロファイルが指定されている場合、取引先チームの新しいメンバーは、その取引先に関連する各担当者の担当者チームのメンバーにもなります。また、各関連担当者の担当者チームのそのユーザーのアクセスプロファイルは、取引先チームのユーザーのアクセスプロファイルと同じになるように更新されます。
  - 取引先チームのユーザーレコードの[担当者アクセス]フィールドにアクセスプロファイルが指定されていない場合、取引先チームの新しいメンバーは、その取引先に関連するどの担当者の担当者チームにも追加されません。ユーザーが取引先に関連する担当者の担当者チームのメンバーに既になっている場合は、その担当者の担当者チームからそのユーザーが削除されます。
- 取引先所有者が変更される場合：
  - 関連するすべての担当者レコードに関して、新しい所有者が担当者チームのメンバーになります。
  - 前の取引先所有者は、前の取引先所有者がすでに追加されていた担当者チームのメンバーのまま残ります。
- ユーザーを取引先チームから削除しても、そのユーザーは、チーム継承によって追加されていた担当者チームのメンバーとして残ります。

### 商談レコードタイプの場合のチーム継承について

[商談]レコードタイプの場合、チーム継承は、[企業プロフィール]ページの商談の[親チーム継承の有効化]チェックボックスで制御されます。このチェックボックスが選択されている場合、親取引先にリンクされている商談上のチームは、次のように親取引先チームのメンバーを継承します。

- 商談が親取引先に関連する場合：
  - 取引先チームについてユーザーレコードで[商談アクセス]フィールドにアクセスプロファイルが指定されている場合、各取引先チームメンバー(取引先所有者を含む)は、商談チームのメンバーになります。
  - [全部]アクセスプロファイルが非アクティブ化されている場合でも、取引先の所有者には、商談チームのメンバーシップに関して[全部]アクセスプロファイルが付与されます。
- 取引先チームに新しいメンバーを追加する際には、その取引先に関連する商談のチームのユーザーのメンバーシップが次のように決定されます。
  - 取引先チームのユーザーレコードの[商談アクセス]フィールドにアクセスプロファイルが指定されている場合、取引先チームの新しいメンバーは、その取引先に関連する各商談の商談チームのメンバーにもなります。また、各関連商談の商談チームのそのユーザーのアクセスプロファイルは、取引先チームのユーザーのアクセスプロファイルと同じになるように更新されます。

- 取引先チームのユーザーレコードの[商談アクセス]フィールドにアクセスプロファイルが指定されていない場合、取引先チームの新しいメンバーは、その取引先に関連するどの商談の商談チームにも追加されません。ユーザーが取引先に関連する商談の商談チームのメンバーに既になっている場合は、その商談の商談チームからそのユーザーが削除されます。
- 取引先所有者が変更される場合：
  - 関連するすべての商談レコードに関して、新しい所有者が商談チームのメンバーになります。
  - 前の取引先所有者は、前の取引先所有者がすでに追加されていた商談チームのメンバーのまま残ります。
- ユーザーを取引先チームから削除しても、そのユーザーは、チーム継承によって追加されていた商談チームのメンバーとして残ります。

### チーム継承が無効化された場合に起こること

関連する担当者レコードおよび商談レコード上のチームのメンバーになる取引先チームメンバーに、チーム継承によって付与されるアクセス権が多すぎることがあります。その場合は、[企業プロフィール]ページ上で関連するチェックボックスを選択解除することによって、[担当者]レコードタイプまたは[商談]レコードタイプ、あるいはそれら両方に対してチーム継承を無効にできます。

[担当者]レコードタイプに対してチーム継承を無効にすると、取引先チームおよび担当者チームのメンバーシップの動作は次のようになります。

- 取引先チームのユーザーレコード内の[担当者アクセス]フィールドは表示されません。
- 取引先チームの新しいメンバーとして追加されるユーザーは、取引先にリンクされる担当者上の担当者チームには追加されません。
- 前に[担当者]レコードタイプに対してチーム継承が有効になっており、それを無効にした場合は、チーム継承機能によってチームのメンバーになったユーザーは、それらのチームのメンバーとして残ります。

[商談]レコードタイプに対してチーム継承を無効にすると、取引先チームおよび商談チームのメンバーシップの動作は次のようになります。

- 取引先チームのユーザーレコード内の[商談アクセス]フィールドは表示されません。
- 取引先チームの新しいメンバーとして追加されるユーザーは、取引先にリンクされる商談上の商談チームには追加されません。
- 前に[商談]レコードタイプに対してチーム継承が有効になっており、それを無効にした場合は、チーム継承機能によってチームのメンバーになったユーザーは、それらのチームのメンバーとして残ります。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
- [アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)
- [アクセス権の指定方法 \(ページ 1429\)](#)

### [アクセスプロファイルリスト]ページの使用

[アクセスプロファイルリスト]ページでは、次の表のアクションを実行できます。

操作	手順
新しいアクセスプロファイルの追加	[アクセスプロファイルリスト]ページのタイトルバーの[新規]をクリックします。アクセスプロファイルウィザードが開きます。 アクセスプロファイルウィザードの使用の詳細は、「 <a href="#">アクセスプロファイルの設定プロセス (ページ 1383)</a> 」を参照してください。
既存のアクセスプロファイルのコピーによる新し	アクセスプロファイル名の横のレコードレベルメニューで[コピー]を選択します。アクセスプロファイルウィザードが開きます。

操作	手順
いアクセスプロファイルの追加	アクセスプロファイルウィザードの使用の詳細は、「 <a href="#">アクセスプロファイルの設定プロセス (ページ 1383)</a> 」を参照してください。
アクセスプロファイルの無効化	アクセスプロファイルの[無効化]チェックボックスをオンにします。 アクセスプロファイルを無効にすると、役割、チームまたはブックとの新たな関連付けで使用できなくなります。ただし、無効になったアクセスプロファイルは、別のアクセスプロファイルを役割、チームまたはブックに割り当てるまで役割、チームまたはブックに関連付けられていたアクセスプロファイルとして引き続き機能します。
アクセスプロファイルリストを表示する言語の選択	[アクセスプロファイルリスト]ページのタイトルバーにある[翻訳言語]フィールドで、アクセスプロファイルのリストを表示する言語を選択します。Oracle CRM On Demand でその企業に対してサポートされている任意の言語でリストを表示できます。 <b>注:</b> 既存のアクセスプロファイルに翻訳済みのアクセスプロファイル名がない場合、アクセスプロファイル名は翻訳されず、カッコ内に表示されます。

アルファベット文字検索機能を使用できる場合は、アルファベット文字検索でアクセスプロファイルのリストをフィルター処理できます。アルファベット文字検索の詳細は、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
- [アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)
- [アクセス権の指定方法 \(ページ 1429\)](#)

### プライマリレコードタイプのアクセスレベルについて

プライマリレコードタイプのアクセス権を付与または無効化するには、アクセスプロファイルウィザードのステップ 2 でアクセスレベルを設定します。アクセスプロファイルウィザードの使用の詳細は、「[アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)」を参照してください。

アクセスレベルは、レコードタイプに関して付与できる最も許容度が低いレベルの権限です。各プライマリレコードタイプでは、1 つ以上のアクセス制御コンポーネント(役割、レポート階層、チームおよびブック)を介してこのアクセスプロファイルを継承するすべてのユーザーのアクセス権を指定します。たとえば、ユーザーが商談リストから商談にドリルダウンするとき、ユーザーが商談の詳細を表示して操作を実行するためのアクセス権は、アクセスプロファイルウィザードのステップ 2 の[商談]プライマリレコードタイプのアクセスレベルによって制御されます。

プライマリレコードタイプのアクセスレベルに関するここでの説明は、アクセスレベルが個別に動作する場合の機能に関するものです。ユーザーが表示できるレコードとユーザーがレコードに対して実行できる操作は、1 つ以上のアクセスレベルの組合せで制御され、これらのアクセスレベルは 1 つ以上のアクセスプロファイルによってレコードに適用されます。

特別の権限によって制御されるレコードタイプは、すべてのアクセスプロファイルに表示され、アクセスレベルがデフォルトで設定されています。プライマリレコードタイプの場合、デフォルト設定は[読み取り専用]です。様々なレコードタイプに必要なアクセスレベルをユーザーに与えるには、デフォルト設定を変更する必要があります。

各プライマリレコードタイプのアクセスレベルは、次のいずれかに設定できます。

- **読み取り専用。**[読み取り専用]アクセスレベルでは、ユーザーはプライマリレコードに対して編集または削除などの操作を実行できません。
- **読み取り/編集。**[読み取り/編集]アクセスレベルでは、ユーザーがプライマリレコードを表示して編集できます。

- **読み取り/編集/削除。** [読み取り/編集/削除] アクセスレベルでは、ユーザーはプライマリレコードの表示、編集および削除を実行できます。

**注:** プライマリレコードタイプのレコードを作成する権限は、アクセスプロファイルウィザードのステップ 2 の設定では制御されません。プライマリレコードタイプのレコードを作成する権限は、役割管理ウィザードのステップ 2 の設定で制御されます。役割の詳細は、「[役割管理 \(ページ 1357\)](#)」を参照してください。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
- [アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)
- [アクセス権の指定方法 \(ページ 1429\)](#)

## 関連するレコードタイプのアクセスレベルについて

アクセスプロファイルウィザードのステップ 2 で、関連レコードタイプへのアクセス権を付与または無効化します。アクセスプロファイルウィザードの使用の詳細は、「[アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)」を参照してください。

特別な権限によって制御される関連レコードタイプは、すべてのアクセスプロファイルに表示され、アクセスレベルがデフォルトで [アクセスなし] に設定されます。様々なレコードタイプに必要なアクセスレベルをユーザーに与えるには、デフォルト設定を変更する必要があります。

たとえば、[カスタムオブジェクト 04] レコードタイプは、親の [商談] レコードタイプの関連レコードタイプです。[全部] アクセスプロファイルでは、[カスタムオブジェクト 04] 関連レコードタイプのアクセスレベルはデフォルトの [アクセスなし] に設定されています。この結果、商談チームに所属し [全部] アクセスプロファイルを持つユーザーは、[カスタムオブジェクト 04] 関連レコードタイプに基づく関連レコードタイプを表示できません。ユーザーが商談レコードについて [カスタムオブジェクト 04] レコードを表示できるようにするには、デフォルトアクセスレベルを変更する必要があります。

このトピックの内容は次のとおりです。

- レコードの関係
- 関連レコードタイプのアクセスレベルオプション

## レコードの関係

親レコードタイプとその関連レコードタイプ (子レコード) の関係によって、関連レコードタイプに割り当てられるアクセスレベルオプションが決まります。

関係のタイプと対応するアクセスレベルオプションを次に示します。

- **1 対多関係。** 1 対多関係では、親レコードが関連レコードタイプの多数の子レコードを持つことができます。たとえば、アクセスプロファイルウィザードの取引先関連情報ページでは、[資産] 関連レコードタイプが使用可能です。[取引先] 親レコードタイプには、[資産] 関連レコードタイプとの 1 対多関係があります。1 対多関係では次のアクセスレベルが使用可能です。
  - 表示
  - 読み取り専用
  - アクセスなし
- **1 対多プライマリ関係。** 1 対多プライマリ関係では、関連レコードタイプがプライマリレコードタイプに基づいており、プライマリレコードタイプのアクセス権によって関連レコードタイプのアクセス権を決定できます。1 対多プライマリ関係の親レコードは、関連レコードタイプの多数の子レコードを持つことができます。たとえば、取引先関連情報ページの [商談] 関連レコードタイプは、[商談] プライマリレコードタイプに基づきます。[取引先] 親レコードタイプには、[商談] 関連レコードタイプとの 1 対多プライマリ関係があります。次のアクセスレベルが 1 対多プライマリ関係で使用可能です。
  - 表示
  - 読み取り専用
  - アクセスなし
  - プライマリの継承

- **1 対子関係。**1 対子関係では、子レコードが基づくレコードタイプに対応するプライマリレコードタイプがありません。[添付資料]、[メモ]および[チーム]は、対応するプライマリレコードタイプがない関連レコードタイプの例です。

**注:**この規則の例外は、商談に対する担当者子レコード間の関係です。[担当者]レコードタイプには対応するプライマリレコードタイプがありますが、商談と担当者との関係は 1 対子関係です。ユーザーは、既存の担当者の商談への追加や、商談からの担当者の削除を行えます。ユーザーは、商談から新しい担当者を作成することはできません。

次のアクセスレベルが 1 対子関係で使用可能です。

- 読み取り/作成
- 読み取り/作成/編集
- 読み取り/編集
- 読み取り/編集/削除
- 読み取り専用
- アクセスなし
- 全部
- **1 対読み取り専用関係。**ただし、関係の名前からわかるように、1 対読み取り専用関係ではユーザーは子レコードを編集または作成できません。[監査証跡]は、対応するプライマリレコードタイプがない関連レコードタイプの例です。Oracle CRM On Demand によって[監査証跡]レコードタイプが作成されます。1 対読み取り専用関係では次のアクセスレベルが使用可能です。

- 読み取り専用
- アクセスなし

- **多対多関係。**多対多関係では、親レコードタイプおよび関連レコードタイプがどちらもプライマリレコードタイプに基づいており、関係の表示方法に応じて、各レコードタイプのレコードが互いの親または子になることができます。たとえば、アクセスプロファイルウィザードのカスタムオブジェクト 01 関連情報ページの[取引先]関連レコードタイプは、[取引先]プライマリレコードタイプに基づきます。[カスタムオブジェクト 01]親レコードタイプには、[取引先]関連レコードタイプとの多対多関係があります。

**注意:** 2 つのレコードタイプ間の関係は、どちらのレコードタイプが親であるか、ならびにどちらのレコードタイプが関連レコードタイプであるかによって異なる場合があります。たとえば、[カスタムオブジェクト 01]親レコードタイプには[取引先]関連レコードタイプとの多対多関係がありますが、[取引先]親レコードタイプには[カスタムオブジェクト 01]関連レコードタイプとの多対多プライマリ関係があります。

多対多関係では次のアクセスレベルが使用可能です。

- 読み取り/作成
- 読み取り専用
- 表示
- アクセスなし
- **多対多プライマリ関係。**多対多プライマリ関係は、親レコードタイプおよび関連レコードタイプの両方がプライマリレコードタイプに基づく関係でもあり、各レコードタイプのレコードが互いの親または子になることができます。ただし、プライマリレコードタイプのアクセス権によって関連レコードタイプのアクセス権を決定できる場合には、いくつかの追加アクセスレベルが使用可能です。たとえば、アクセスプロファイルウィザードアカウントの取引先関連情報ページの[カスタムオブジェクト 01]関連レコードタイプは、[カスタムオブジェクト 01]プライマリレコードタイプに基づきます。[取引先]親レコードタイプには、[カスタムオブジェクト 01]関連レコードタイプとの多対多プライマリ関係があります。次のアクセスレベルが多対多プライマリ関係で使用可能です。
- 読み取り/作成
- 読み取り専用
- 表示
- アクセスなし
- プライマリの継承
- プライマリの追加/継承
- プライマリの追加/削除/継承

**注意:** [読み取り/作成]アクセスレベルは、コール製品詳細メッセージ応答、コール製品詳細メッセージプラン項目関係およびコール製品詳細メッセージプラン項目のレコードタイプではサポートされていません。

## 関連レコードタイプのアクセスレベルオプション

関連レコードタイプのすべてのアクセスレベルオプションを次に示します。

- **アクセスなし。**[アクセスなし]オプションは、すべての関連レコードタイプで使用可能です。ユーザーは関連リストのレコードを表示できません。
  - **読み取り専用。**[読み取り専用]アクセスレベルでは、ユーザーは親レコードでの関連レコードのインライン編集を行えません。
  - **読み取り作成。**[読み取り/作成]アクセスレベルは、1 対子レコードである関連レコードタイプまたは多対多関係に含まれる関連レコードタイプで使用できます。1 対子レコードでは、[読み取り/作成]アクセスレベルによりユーザーが新しいレコードの作成や詳細を表示するための既存のレコードのドリルダウンを行えますが、レコードの編集または削除は行えません。多対多関係では、[読み取り/作成]アクセスレベルによりユーザーは既存のレコードを親レコードに対する子レコードとして関連付けることができますが、既存の関連付けを削除することはできません。
  - **読み取り/作成/編集。**[読み取り/作成/編集]アクセスレベルは、1 対子レコードである関連レコードタイプで使用できます。ユーザーは、新規レコードの作成や詳細を表示するための既存レコードのドリルダウン、また必要な場合にはレコードの編集を行えます。[読み取り/作成/編集]アクセスレベルではユーザーは子レコードを削除できません。
  - **読み取り/編集。**[読み取り/編集]アクセスレベルは、1 対読み取り専用関係の読み取り専用である関連レコードを除き、すべての関係で使用可能です。[読み取り/編集]アクセスレベルでは、ユーザーが関連レコードを表示および編集できます。
  - **読み取り/編集/削除。**[読み取り/編集/削除]アクセスレベルは、1 対子関係の子レコードである関連レコードタイプで使用可能です。[読み取り/編集/削除]アクセスレベルでは、ユーザーはレコードの詳細を表示するための既存レコードのドリルダウン、レコードの編集、またはレコードの削除を行うことができます。[読み取り/編集/削除]アクセスレベルでは、ユーザーは新しい子レコードを作成することはできません。
  - **全部。**[全部]アクセスレベルは、対応するプライマリレコードタイプがない関連レコードタイプで使用可能です。そのようなレコードタイプでは、[全部]アクセスレベルにより、ユーザーがレコードの作成、表示、編集および削除を行えます。
  - **表示。**[表示]アクセスレベルは、1 対多および多対多関係の関連レコードタイプでのみ使用可能です。[表示]アクセスレベルでは、関連レコードの動作は次のとおりです。
    - 親レコードに関連するすべての子レコードは、ユーザーに子レコード自体を参照する権限があるかどうかに関係なく、関連レコードのリストに表示されます。
    - 関連する各レコードは、関係の親レコードタイプのアクセスレベルではなく、自分のプライマリレコードタイプのアクセスレベルを継承します。
- たとえば、[取引先]親レコードタイプの[商談]関連レコードタイプのアクセスレベルが[表示]に設定されている場合、関連する商談レコードの動作は、次のようになります。
- 親取引先レコードに関連するすべての商談は、ユーザーに商談レコードを参照する権限があるかどうかに関係なく、関連レコードのリストに表示されます。
  - 各商談レコードは、親の「取引先」レコードタイプからではなく、プライマリの[商談]レコードタイプからアクセスレベルを継承します。ユーザーがレコードの詳細を確認するために関連する商談レコードのドリルダウンを試みると、商談レコードが引き続き存在していて、ユーザーにその商談レコードの詳細を表示する権限がある場合にのみ、操作は正常に実行されます。ユーザーにその商談レコードの詳細を参照する権限がない場合は、エラーメッセージが表示されます。
  - **プライマリの継承。**[プライマリの継承]アクセスレベルは、特定の 1 対多および多対多関連レコードタイプでのみ使用できます。[プライマリの継承]アクセスレベルでは、関連レコードの動作は次のとおりです。
    - 関連レコードのリストには、ユーザーに参照権限がある関連する子レコードのみが表示されます。
    - 関連する各レコードは、関係の親レコードタイプのアクセスレベルではなく、自分のプライマリレコードタイプのアクセスレベルを継承します。
- たとえば、[取引先]親レコードタイプの[商談]関連レコードタイプのアクセスレベルが[プライマリの継承]に設定されている場合、関連する商談レコードの動作は、次のようになります。
- 関連レコードのリストには、ユーザーに参照権限がある関連する商談レコードのみが表示されます。

- 各商談レコードは、親の「取引先」レコードタイプからではなく、プライマリの[商談]レコードタイプからアクセスレベルを継承します。ユーザーがレコードの詳細を確認するために関連する商談レコードのドリルダウンを試みると、ユーザーには関連レコードのリストのすべての商談レコードの詳細を参照する権限があるため、商談レコードが引き続き存在している場合は、操作が常に正常に実行されます。

多対多関係では、[プライマリの継承]アクセスレベルの選択は、ユーザーが2つの既存レコードの関係を追加または削除できないことを意味します。ただし、[プライマリの継承]アクセスレベルは、[追加]アクセス権との組合せまたは[追加]アクセス権と[削除]アクセス権との組合せでも使用できます。

**注:**[プライマリの継承]アクセスレベル(またはこのアクセスレベルの任意の組合せ)が、関連レコードタイプに対して使用されるプロファイルで見つかった場合、[プライマリの継承]設定が優先されます。たとえば、[プライマリの継承]アクセスレベルと[表示]アクセスレベルの両方が見つかったと、[プライマリの継承]アクセスレベルが[表示]アクセスレベルよりも優先されます。[プライマリの継承]、[読み取り専用]、[表示]アクセスレベルのすべてが見つかった場合、[プライマリの継承]アクセスレベルが[表示]アクセスレベルと[読み取り専用]アクセスレベルよりも優先されます。

- **プライマリの追加/継承。**[プライマリの追加/継承]アクセスレベルは、親との間で多対多関係を共有する関連レコードで使用可能です。[プライマリの追加/継承]アクセスレベルの[プライマリの継承]の部分は、[プライマリの継承]アクセスレベルと同様に機能します。ただし、[プライマリの追加/継承]アクセスレベルでは、ユーザーは既存の関連レコードを親レコードに関連付けることもできます。関連レコードが正常に追加されると、そのレコードはプライマリレコードのアクセスレベルを継承します。[プライマリの追加/継承]アクセスレベルでは、ユーザーは既存の関連レコードを削除できません。
- **プライマリの追加/削除/継承。**[プライマリの追加/削除/継承]アクセスレベルは、親との間で多対多関係を共有する関連レコードで使用可能です。[プライマリの追加/削除/継承]アクセスレベルの[プライマリの継承]の部分は、[プライマリの継承]アクセスレベルと同様に機能します。ただし、[プライマリの追加/削除/継承]アクセスレベルでは、ユーザーは既存の関連レコードの親レコードへの関連付けや、レコード間のリンクの削除(関連解除)を行えます。ユーザーが関連レコードを削除または関連解除しても、レコードは削除されずデータベースに残ります。関連レコードが正常に追加されると、そのレコードはプライマリレコードのアクセスレベルを継承します。

一般的なルールとして、次の表に示す関連レコードタイプについては、レコードタイプが関連レコードタイプとして使用可能なすべての場合に[プライマリの継承]アクセスレベルがサポートされます。ただし、次の例外が適用されます。

- [世帯]親レコードタイプでは、見込み客関連レコードタイプは[プライマリの継承]アクセスレベルを継承しません。
- [パートナー]親レコードタイプに対する[商談]関連レコードタイプでは、[プライマリの継承]アクセスレベルがサポートされません。

次の表に示す関係のアクセスレベルが現在[表示]に設定されている場合は、アクセスレベルを[表示]から[プライマリの継承]に変更することをお勧めします。

**注意:**[完了済み活動]関連レコードタイプに設定したアクセスレベルが、親レコードの[詳細]ページの[完了済み活動]関連情報セクションに表示されるレコードに適用されます。[活動]または[オープン活動]関連レコードタイプに設定したアクセスレベルが、親レコードの[詳細]ページの[活動]、[オープンタスク]、[オープンアポイント]、および[オープン活動]関連情報セクションに表示されるレコードに適用されます。

関連レコードタイプ
認定リクエスト
活動
出席者コール
ビジネス計画
コール製品詳細メッセージ応答
コール製品詳細メッセージプラン項目関係

関連レコードタイプ
コール製品詳細メッセージプラン項目
コール
認定リクエスト
完了済み活動
コース登録
カスタムオブジェクト 01 以降
試験登録
金融口座: 口座名義人
金融口座: 支店
金融口座: 保有する他金融機関
金融口座
見込み客
メッセージ応答
メッセージプラン項目関係
メッセージプラン項目
目標
オープン活動
商談
計画取引先
計画担当者
計画商談
サービスリクエスト
サブ商談

## 関連レコードタイプ

## トランザクション項目

次の表に、[プライマリの継承]、[プライマリの追加/継承]、および[プライマリの追加/削除/継承]アクセスレベルすべてを使用できる関係を示します。この表に示す関係は多対多関係です。

**注:** [プライマリの継承]アクセスレベルとその組合せをサポートする多対多関係で[読み取り/作成]アクセスレベルを現在使用している場合は、関連レコードタイプの[読み取り/作成]アクセスレベルを[プライマリの継承]の組合せのいずれかに変更することをお勧めします。

親レコードタイプ	関連レコードタイプ
取引先	カスタムオブジェクト 01 から 03
活動	カスタムオブジェクト 01 から 03
キャンペーン	カスタムオブジェクト 01 から 03
キャンペーン	商談
担当者	コール
担当者	完了済み活動
担当者	カスタムオブジェクト 01 から 03
担当者	オープン活動
担当者	商談
カスタムオブジェクト 01 から 03	完了済み活動
カスタムオブジェクト 01 から 03	カスタムオブジェクト 01 から 03
カスタムオブジェクト 01 から 03	オープン活動
カスタムオブジェクト 01 から 03	見込み客
カスタムオブジェクト 01 から 03	商談
カスタムオブジェクト 01 から 03	サービスリクエスト
自動車ディーラー	カスタムオブジェクト 01 から 03
自動車ディーラー	サービスリクエスト
資金	カスタムオブジェクト 01 から 03
世帯	カスタムオブジェクト 01 から 03

親レコードタイプ	関連レコードタイプ
見込み客	カスタムオブジェクト 01 から 03
イベント	カスタムオブジェクト 01 から 03
商談	カスタムオブジェクト 01 から 03
パートナー	カスタムオブジェクト 01 から 03
ポートフォリオ	カスタムオブジェクト 01 から 03
サービスリクエスト	カスタムオブジェクト 01 から 03
解決策	カスタムオブジェクト 01 から 03
解決策	サービスリクエスト
車両	カスタムオブジェクト 01 から 03

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
- [アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)
- [アクセス権の指定方法 \(ページ 1429\)](#)

### アクセスプロファイルの設定プロセス

このトピックでは、アクセスプロファイルの設定方法について説明します。

**注:** Oracle CRM On Demand では、アクセスプロファイルに対するあらゆる変更について監査レコードが生成されます。ユーザーの役割に[マスター監査証跡および管理設定の監査へのアクセス]権限が含まれている場合は、アクセスプロファイルに対する変更の監査証跡を表示できます。監査証跡の表示方法の詳細は、「[管理設定変更の監査証跡の確認 \(ページ 1149\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。** 社内のアクセスプロファイルを表示、作成または改訂するには、[役割およびアクセスの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

アクセスプロファイルを設定するには、次のタスクを実行します。

- 1 [アクセスプロファイルの追加 \(ページ 1383\)](#)。
- 2 [プライマリレコードタイプのアクセスレベルの指定 \(ページ 1385\)](#)。
- 3 [関連レコードタイプのアクセスレベルの指定 \(ページ 1385\)](#)。

アクセスプロファイルの追加情報を提供するトピックへのリンクは、「[アクセスプロファイルの関連トピック \(ページ 1386\)](#)」を参照してください。

### アクセスプロファイルの追加

アクセスプロファイルは、次の操作によって追加できます。

- 新しいプロファイルを作成する
- 既存のプロファイルをコピーして、アクセスレベルを編集する

次の手順では、アクセスプロファイルの作成方法について説明します。

### アクセスプロファイルを追加するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [アクセスプロファイル管理]セクションで、[アクセスプロファイル]リンクをクリックします。
- 4 [アクセスプロファイル]リストで、次のいずれかの操作を行います。
  - 既存のプロファイルに基づいて新しいプロファイルを作成するには、コピー元のプロファイルの[コピー]をクリックします。
  - 既存のプロファイルをベースにせずに新しいプロファイルを作成するには、タイトルバーの[新規]をクリックします。

アクセスプロファイルウィザードが開くので、画面の指示に従って手順を完了します。
- 5 アクセスプロファイルウィザードのステップ 1 で、名前と説明を入力し、その他のフィールドを必要に応じて設定します。その他のフィールドの説明は次の表のとおりです。

フィールド	説明
翻訳	<p>[翻訳]チェックボックスは、次の両方の状況でのみ有効です。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存のアクセスプロファイル名を変更する場合</li> <li>■ 既存のアクセスプロファイル名が 1 つ以上の追加の言語にすでに翻訳されている場合</li> </ul> <p>このような状況では、[翻訳]チェックボックスを使用して、翻訳されたアクセスプロファイル名を新しい名前に置き換えるか、変更しないままにするかを指定できます。[翻訳]チェックボックスの設定に応じて、アクセスプロファイル名の表示は次のようになります。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [翻訳]チェックボックスをオンにすると、アクセスプロファイルリストの表示に使用されている言語に関係なく、新しい名前が入力した言語で表示されます。アクセスプロファイルリストの表示に新しい名前を入力した言語が使用されている場合は、デフォルトフォントで名前が表示されます。ただし、それ以外の言語でアクセスプロファイルリストが表示されている場合は、括弧内に青色のフォントで名前が表示されます。</li> <li>■ [翻訳]チェックボックスをオフにすると、アクセスプロファイルリストの表示に新しい名前を入力した言語が使用されている場合に、新しい名前が表示されます。ただし、それ以外の言語でアクセスプロファイルリストが表示されている場合は、元の翻訳されたアクセスプロファイル名が引き続き表示されます。</li> </ul> <p>新しいアクセスプロファイルが追加されたときに[翻訳]チェックボックスの選択が影響を及ぼすことはありません。新しいアクセスプロファイルが追加されると、アクセスプロファイルリストには、すべての言語で新しい名前が自動的に表示されます。アクセスプロファイルリストの表示に新しい名前を入力した言語が使用されている場合、新しいアクセスプロファイルの名前はデフォルトフォントで表示されます。それ以外の言語でアクセスプロファイルリストが表示されている場合は、括弧内に青色のフォントで新しいアクセスプロファイルの名前が表示されます。</p>
チームメンバーに付与可能	<p>アクセスプロファイルをチームメンバーに割り当てられるようにするには、このチェックボックスをオンにします。</p>

フィールド	説明
ブックユーザーに付与可能	アクセスプロファイルをブックユーザーに割り当てられるようにするには、このチェックボックスをオンにします。詳細については、「 <a href="#">ブックのアクセスプロファイルの作成 (ページ 1416)</a> 」を参照してください。
無効化	このチェックボックスをオンにすると、アクセスプロファイルが無効になります。無効になったアクセスプロファイルは、役割、チームまたはブックとの新しい関連付けには使用できません。ただし、無効になったアクセスプロファイルは、別のアクセスプロファイルを役割、チームまたはブックに割り当てるまで役割、チームまたはブックに関連付けられていたアクセスプロファイルとして引き続き機能します。

**注:**定義済みの[編集]、[全部]および[読み取り専用]の各アクセスプロファイルでは、[チームメンバーに付与可能]チェックボックスと[ブックユーザーに付与可能]チェックボックスはデフォルトでオンになっています。そのため、ユーザーがチームまたはブックに別のユーザーを追加すると、[ユーザーを追加]ダイアログボックスまたは[ユーザーを編集]ダイアログボックスに表示されるアクセスプロファイルのピックリストには、定義済みのこれらのアクセスプロファイルが含まれます。ユーザーがこれらの3つのアクセスプロファイルをブック内のユーザーまたはチーム内のユーザーブックに割り当てることができないようにするには、そのアクセスプロファイルに対応するチェックボックスをオフにしてください。

#### プライマリレコードタイプのアクセスレベルの指定

プライマリレコードタイプのアクセスレベルを指定するには、次の手順を実行します。

#### プライマリレコードタイプのアクセスレベルを指定するには

- 1 アクセスプロファイルウィザードのステップ 2 で、各プライマリレコードタイプのアクセスレベルを選択します。次の中から選択します。
  - 読み取り専用
  - 読み取り/編集
  - 読み取り/編集/削除

プライマリレコードタイプのアクセスレベルの詳細は、「[プライマリレコードタイプのアクセスレベルについて \(ページ 1376\)](#)」を参照してください。
- 2 プライマリレコードタイプの関連レコードタイプのアクセスレベルを指定する場合は、プライマリレコードタイプの[関連情報]リンクをクリックします。それ以外の場合は、[終了]をクリックして変更を保存します。

ほとんどのレコードタイプには、[関連情報]リンクがあります。関連情報は、レコードの[詳細]ページにリンクされたレコードとして表示されます。関連レコードタイプのアクセスレベルの詳細は、「[関連レコードタイプのアクセスレベルの指定 \(ページ 1385\)](#)」を参照してください。

#### 関連レコードタイプのアクセスレベルの指定

関連レコードタイプのアクセスレベルを指定するには、次の手順を実行します。

#### 関連レコードタイプのアクセスレベルを指定するには

- 1 アクセスプロファイルウィザードのステップ 2 で、1 つ以上の関連レコードタイプのアクセスレベルを指定するプライマリレコードタイプの[関連情報]リンクをクリックします。
- 2 関連情報レコードタイプごとに適切なアクセスレベルを選択します。

各関連レコードタイプのアクセスレベルフィールドに表示されるアクセスレベルのオプションのピックリストは、関連レコードタイプとその親レコードタイプとの関係によって異なります。このフィールドと役割管理ウィザードで設定するアクセ

スレベルに応じて、そのレコードタイプのレコードをユーザーが作成、更新または表示する権限の付与または無効化を行うことができます。

関連レコードタイプのアクセスレベルの詳細は、「[関連するレコードタイプのアクセスレベルについて \(ページ 1377\)](#)」を参照してください。

**注:**新しい商談を作成するには、[商談]レコードタイプの[売上]関連レコードタイプのアクセスレベルを[全部]に設定する必要があります。

見込み客の変換の際に必要なアクセスプロファイルの設定については、「[見込み客の変換のためのアクセスプロファイルと役割の設定 \(参照 \[見込み客を変換するためのアクセスプロファイルおよび役割の設定\]\(#\) ページ 248\)](#)」を参照してください。取引交渉登録の変換の際に必要なアクセスプロファイルの設定については、「[取引交渉登録を変換するためのアクセスプロファイルと役割の設定 \(ページ 437\)](#)」を参照してください。

- 3 プライマリレコードタイプの関連レコードタイプのアクセスレベルの設定が終了した後、[前へ]をクリックしてウィザードのステップ 2 のメインページに戻ります。
- 4 1 つ以上の関連レコードタイプのアクセスレベルを指定するプライマリレコードタイプごとに、この手順のステップ 1 から 3 を繰り返します。
- 5 すべてのプライマリレコードタイプと関連レコードタイプについてアクセスレベルの設定が終了した後は、[終了]をクリックして設定を保存します。

#### アクセスプロファイルの関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
- [役割のアクセスプロファイルについて \(ページ 1372\)](#)
- [チーム、グループおよびブックのアクセスプロファイルについて \(ページ 1373\)](#)
- [チームの継承によるアクセスの適用について \(ページ 1374\)](#)
- [\[アクセスプロファイルリスト\]ページの使用 \(ページ 1375\)](#)
- [アクセス権の指定方法 \(ページ 1429\)](#)

#### パーソナライゼーション管理

ユーザーは、レコードの[詳細]ページ、ホームページのレイアウト、アクションバーのレイアウトなど、Oracle CRM On Demand の特定のエリアをパーソナライズできます。ただし、特定の役割のユーザーがパーソナライズレイアウトの使用をやめて、自分の役割のデフォルトレイアウトを再び使用するようになる必要がある場合は、これらのユーザーのパーソナライズレイアウトを削除できます。たとえば、[営業員]役割のユーザーのパーソナライズホームページレイアウトをすべて削除したり、[営業管理者]役割のユーザーのパーソナライズアクションバーをすべて削除したりすることができます。

Oracle CRM On Demand のパーソナライズの管理方法の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [パーソナライズページレイアウトのリセット \(ページ 1386\)](#)
- [パーソナライズアクションバーレイアウトのリセット \(ページ 1387\)](#)
- [パーソナライズホームページレイアウトのリセット \(ページ 1387\)](#)

#### パーソナライズページレイアウトのリセット

Oracle CRM On Demand の特定の役割のユーザーのパーソナライズページレイアウトをすべて削除して、その役割のデフォルトページレイアウトを復元できます。レイアウトを役割のレコードタイプに対するデフォルトレイアウトにリセットした場合の動作は次のとおりです。

- すべてのパーソナライズ関連情報レイアウトがデフォルトレイアウトに復元されます。
- すべてのパーソナライズ項目レイアウトがデフォルトレイアウトに復元されます。
- 関連情報セクションでレコードインジケータを表示するためのすべてのパーソナライズ設定が、役割レベルでレコードタイプに対して構成されている設定に戻ります。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[役割およびアクセスの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

**パーソナライズページレイアウトをリセットするには、次のようにします。**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[パーソナライゼーション管理]セクションの[ページレイアウトのリセット]リンクをクリックして、[ページレイアウトのリセット]ページをオープンします。
- 4 ステップ 1 では、[役割の選択]で、ページレイアウトをリセットする役割を選択して、[次へ]をクリックします。
- 5 ステップ 2 では、[レイアウトの選択]で、左矢印および右矢印を使用して[利用可能]セクションから[選択]セクションにレコードタイプを移動して、リセットするレコードタイプレイアウトを選択し、[次へ]をクリックします。
- 6 ステップ 3 では、[確認]で選択内容を確認し、[終了]をクリックして変更を保存します。

**注:** ユーザー役割のページレイアウトをリセットした場合、その役割を持つユーザーは Oracle CRM On Demand からサインアウトし再度サインインしないかぎり、レイアウトの変更を表示できません。

### パーソナライズアクションバーレイアウトのリセット

Oracle CRM On Demand の特定の役割のユーザーのパーソナライズアクションバーレイアウトをすべて削除して、その役割のデフォルトアクションバーレイアウトを復元できます。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[役割およびアクセスの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

**パーソナライズアクションバーレイアウトをリセットするには、次のようにします。**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[アクションバーレイアウトのリセット]リンクをクリックします。
- 4 [アクションバーレイアウトのリセット]ページで、アクションバーレイアウトをリセットする役割を選択して[次へ]をクリックします。
- 5 [概要]ページで[終了]をクリックします。
- 6 [概要]ページで[終了]をクリックします。

### パーソナライズホームページレイアウトのリセット

Oracle CRM On Demand の特定の役割のユーザーのパーソナライズホームページレイアウトをすべて削除して、その役割のデフォルトホームページレイアウトを復元できます。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[役割およびアクセスの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

**パーソナライズホームページレイアウトをリセットするには、次のようにします。**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ホームページレイアウトのリセット]リンクをクリックします。
- 4 [ホームページレイアウトのリセット]ページで、ページレイアウトをリセットする役割を選択して[次へ]をクリックします。
- 5 [レイアウトの選択]ページで、左矢印および右矢印を使用して[利用可能]セクションから[表示]セクションに利用可能なホームページレイアウトを移動して、リセットするホームページレイアウトを選択し、[次へ]をクリックします。

## Book Management

Books are an efficient method of organizing and segregating records, so that users can collaborate without being team members for each record.

Using books to organize your company data makes searches for records faster and more efficient. Books can coexist with groups and teams. If your requirements for providing access to groups of users are straightforward and relatively simple, you can use group assignment. However, if the requirements of group-record ownership are more complex, you are recommended to use books.

### Default User Books

In Oracle CRM On Demand, a default book is assigned to each user, and bears the user's name. When a record is assigned to a user, the record is assigned to the user's default book. Where a record is owned by a team, the team represents the set of default books of the users who are members of the team. User books are automatically associated with records when the record owner is changed, and when team membership is changed.

### Custom Books

When the book functionality is enabled, you can create custom books to organize your data to suit your business purposes. Typically, custom books are referred to as *books*. Books can be independent of each other, or you can organize your books into hierarchies. For example, you can create books to segment your data according to the organizational units of your business, such as territories or products. You can then set up users to have the appropriate level of access to the books.

### Books Created Automatically for Partners

When a partner record is made active in Oracle CRM On Demand, a book that can contain data is automatically created for the partner organization. The books that are automatically created for partners are available for selection in the Book lookup window that is accessed from the Partner record pages when in the Books related item on a partner record. The Partner record pages are accessible to users in the brand owner company only. If the Access to Partner check box or the Reciprocal Access to Partner (Reverse) check box is selected when a partner relationship is added to a partner record, the books that were automatically created for the related partners are synchronized. Then, wherever partner accounts are associated in Oracle CRM On Demand, the partner users who are associated with each of the synchronized partner books can see the partner accounts to which their partner organization is related.

When a user is added to a partner organization, the user is also automatically associated with the partner book for the partner organization.

### Custom Books for Partners

You can also create custom books for partner organizations. You can assign any combination of users, including users from the brand owner company, and users in partner organizations, to such custom books, as required.

### Record Types Supported for Books

In the same way that records of different types can be assigned to the same user, records of different types can be assigned to the same book. The following record types can be assigned to books:

- Account
- Accreditation
- Allocation
- Application
- Appointment
- Asset
- Business Plan
- Campaign
- Certification

- Contact
- Course
- Custom Objects
- Deal Registration
- Dealer
- Event
- Exam
- Financial Account
- Financial Plan
- Fund
- HCP Contact Allocation
- Household
- Inventory Audit Report
- Inventory Period
- Lead
- MDF Request
- Messaging Plan
- Objective
- Opportunity
- Order
- Partner
- Policy
- Portfolio
- Program
- Sample Lot
- Sample Request
- Sample Transaction
- Service Request
- Smart Call
- Solution
- Special Pricing Request
- Task
- Vehicle

### Books in the Book Selector

If the Book selector is enabled for the company, the Book selector field appears in targeted searches and advanced searches, in the title bar of list pages, and in the Analytics Homepage. The Book selector is used to limit a targeted search to a custom book or a user book that can contain the record that the user wants to find. The plus sign (+), which appears in the Book selector field, indicates the presence of sublevels.

**NOTE:** Partner books appear in the Book selector for the Partner record type only.

Clicking the icon next to the Book selector displays the book hierarchy, which is organized as follows:

- **All.** The default root node for all books, including custom books and user books
  - **Books.** The default root node for all custom books set up for your company
  - **Users.** The default root node for all user books

All, Books, and Users are nodes or anchors. They are not real books. As an example of a book hierarchy, assume that a company sets up a geographic book hierarchy for America. Assume that a user, John Williams, who has

subordinates, is also associated with the books in the geographic hierarchy. For this user, the following hierarchy is shown in the Book selector, under the All option:

#### ■ Books

- **America** (The parent book)
  - **North** (Subbook. A subbook can also be a parent book for a further level of subbooks.)
  - **East** (Subbook)
  - **West** (Subbook)
  - **South** (Subbook)

#### ■ Users

- **John Williams** (User who has subordinates)
  - **Lucy Harris** (Subordinate. A subordinate can also have subordinates.)
  - **Rick Rogers** (Subordinate)
  - **Donna Jones** (Subordinate)
  - **Jeff Smith** (Subordinate)

**NOTE:** Books at the lowest level of a hierarchy are called leaf-node books.

The Include Sub-Items check box in the Book selector allows the user to specify that data in subitems (subordinates or subbooks) is to be included in the search. For information about how the Book selector works in reports, see [About Visibility to Records in Analytics \(ページ 785\)](#) and [About Limitations in Analytics \(ページ 795\)](#).

### Selecting Books for Searches

When searching for records, users select the book that contains the data they want to find. If users cannot be sure which book at a certain level of a book hierarchy contains the data they are looking for, the users select the next book higher up in the hierarchy for the search.

If the user selects the Include Sub-Items option in the Book selector, and the Manager Visibility Enabled check box is selected in the company profile, the data in the subbooks or subordinates is included in the search.

As an example, consider the following book hierarchy:

- America
  - North
    - North Area 1
    - North Area 2

If a user is unsure whether a record is in North Area 1 or North Area 2, the user selects the North book for the search, rather than selecting the America book.

### Related Topics

For information about designing your book structures, setting up books, and enabling users to use books, see the following topics:

- [About Designing Book Structures \(参照 \[ブック構造の設計について\]\(#\) ページ 1391\)](#)
- [About Web Services Support for Books \(参照 \[ブックの Web サービスのサポートについて\]\(#\) ページ 1394\)](#)
- [About Record Ownership Modes \(参照 \[レコード所有権モードについて\]\(#\) ページ 1394\)](#)
- [Record Ownership Modes and Automatically Generated Tasks \(参照 \[レコード所有権モードおよび自動生成タスク\]\(#\) ページ 1398\)](#)
- [About Importing Books and Book Assignments \(参照 \[ブックおよびブック割当のインポートについて\]\(#\) ページ 1402\)](#)
- [About Time-Based Book Assignments \(参照 \[時間ベースのブック割当について\]\(#\) ページ 1403\)](#)

- Scenario for Using Books to Manage Sales Territories (参照 [ブックを使用してセールステリトリーを管理するシナリオ](#) ページ 1405)
- Example of Using Books to Manage Sales Territories (参照 [ブックを使用してセールステリトリーを管理する例](#) ページ 1405)
- Process of Setting Up Books (参照 [ブックの設定のプロセス](#) ページ 1406)
- Verifying Book Setup for the Administrator Role (参照 [管理者の役割に設定されたブックの確認](#) ページ 1407)
- Creating Book Types and Book User Roles (参照 [ブックタイプとブックユーザー役割の作成](#) ページ 1411)
- Configuring Record Ownership Modes (参照 [レコード所有権モードの設定](#) ページ 1411)
- Creating Books and Book Hierarchies (参照 [ブックとブック階層の作成](#) ページ 1412)
- Associating Users with Books (参照 [ユーザーとブックの関連付け](#) ページ 1414)
- Creating Access Profiles for Books (参照 [ブックのアクセスプロファイルの作成](#) ページ 1416)
- Enabling Books for Your Company (参照 [企業のブックの有効化](#) ページ 1417)
- Enabling Books for Users and User Roles (参照 [ユーザーおよびユーザー役割に対するブックの有効化](#) ページ 1417)
- Adding Books to Record Detail Page Layouts (参照 [\[レコード詳細\]ページのレイアウトへのブックの追加](#) ページ 1419)
- Assigning Records to Books (参照 [ブックへのレコードの割り当て](#) ページ 1420)
- Book Hierarchy Page (参照 [\[ブック階層\]ページ](#) ページ 1422)
- Book Fields (参照 [ブックのフィールド](#) ページ 1422)
- Information about Troubleshooting Books (参照 [ブックのトラブルシューティングに関する情報](#) ページ 1424)

## ブック構造の設計について

効率的なブック構造をセットアップするには、ブック階層を慎重に計画する必要があります。会社のブック階層を設計および編集する際には、次の点に注意してください。

- ユーザーブックを複製するカスタムブックを作成しない。
- ビジネスデータに対する組織ポリシーとアクセスポリシーを決定する。
- 社内構造とデータ管理間に関係があるかどうか判断する。
- 社内データの関連付けを判断する。
- ユーザーニーズに基づいてブックを設計し、ユーザーがブックを頻繁に使用するタスクについて検討する。
- 企業プロファイルで[マネージャ表示が有効]チェックボックスにより提供される機能ができるだけ使用されないようにブックを設計する。
- ブック階層内のレベル数を最小限にする。
- できるだけ、ブック構造内のクロスリストの量を少なくする。クロスリストとは、複数のブック間でレコードが複製されることです。
- ブックの管理を自動化するためにワークフロールールを使用する。また、ブック名を設計する際には、ブック名を解決する式を使用することで、単一のワークフローアクションを使用して異なるブックを異なるレコードに割り当てることができる機能を検討する。

## ユーザーブック

ユーザーブックを複製するカスタムブックを作成することで生じる欠点は、カスタムブック内のデータとデフォルトユーザーブック内のデータを同期化しなければならないということです。この余分なタスクにより、サーバー処理時間が増え、レコード取得速度に影響が出ます。

**注:** 企業がユーザーブックの複製を検討する理由の 1 つとして、ユーザーに、別のユーザーのデータへの一時的なアクセスを許可する場合があります。このニーズを満たすためのより適した方法として、別のユーザーのデータにアクセスする必要があるユーザーを、そのデータを所有しているユーザーの委任ユーザーとして追加するという方法があります。

## データアクセスのニーズ

ブック構造に、企業の社内階層を反映させる必要はありません。その代わりに、ブック構造には、社内でのデータの管理方法を反映することをお勧めします。社内業務は、地域別に管理できるものもあれば、製品ラインまたは業種別に管理できるものもあります。次の場合については、特に注意が必要です。

- 2つ(またはそれ以上)の部署が互いのデータにアクセスしてはならない
- 2つ(またはそれ以上)の部署が互いのデータにアクセスできる必要がある

### 社内構造の関連性

多くの企業において、親組織は、子組織の全データに対して完全なアクセス権を持っています。このような親組織のメンバーは、通常、すべての子組織のデータに対してグローバルなアクセス権を持ちます。

このような構造の企業の場合、親組織レベルの組織構造を反映するブックのセットアップは行うことはお勧めしません。ただし、次の状況が考えられます。

- 他のレベル(子組織レベルなど)の組織構造を反映するブックをセットアップする。
- 親組織レベルで他のブック階層をセットアップする。たとえば、親組織レベルで、親組織のユーザーが、全子組織内の重要な潜在的収益のある商談を参照できるようにするブックまたはブック階層を作成することができます。

### データの関連付け

ユーザーが部署を移動するときの手順について検討します。次に例を示します。

- ユーザーが部署を移動するときに、データの関連付けを維持して、そのユーザーが管理するデータもユーザーとともに新しい部署に移動する場合は、レコードの所有権およびチームを介してデータを管理することをお勧めします。通常、アポイントとタスクはすべてのレベルにおいてユーザーとともに移動します。販売環境によっては、顧客データもすべてユーザーとともに移動します。このようなデータの関連付けは、中小企業または低販売量、高価値の販売を行う企業に当てはまります。
- データの組織的所有権が存在するように、地域支社などの固定組織にデータが通常ある場合、組織構造を反映するブックを介してデータを管理することをお勧めします。
- ユーザーが別の部署に移動してからしばらくの間、データの関連付けと組織的所有権をどちらも維持する場合、2つの階層を共存させることができます。

### ユーザーのニーズとタスク

ブック構造を設計する際には、ユーザーが頻繁にブックを使用するタスクについて検討します。たとえば、リストからの作業、レコードの検索、レポートの作成や使用などです。

### リストの使用

ユーザーが必要とするリストを識別するために、頻繁に使用されるリストのタイプと、ユーザーにとって理想的なリストを判断します。このためには、社内ユーザーに inputs を依頼します。ブック構造内に、理想的なリストに必要なすべてのレコードが含まれるブックがない場合、そのブック構造に階層がない可能性があります。たとえば、地域別階層と製品別階層の両方をセットアップすることができます。

1つのブックの特定のサブセット内で長時間作業する場合、そのサブセット用のサブブックを作成します。そのサブブックには、ユーザーが識別可能な名前を付けます。また、ユーザーが毎回適切なブックを選択する必要がないように、サブブックを[ブック]セレクトアのデフォルトとして設定することもできます。[ブック]セレクトアのデフォルトの設定方法については、「[ユーザーおよびユーザー役割に対するブックの有効化 \(ページ 1417\)](#)」を参照してください。

### レコードの検索

社内ユーザーの検索ニーズを判断するために、ユーザーに特定のレコードを検索するシナリオについて尋ねます。ブック構造とブックサイズは、ユーザーが頻繁に実行する検索と検索基準を反映する必要があります。

**注:**既にブック構造が配置されており、それを編集している場合は、特定のレコードがその階層内の特定のブックに存在していることを確認できるかどうかをユーザーに尋ねてください。ユーザーが一様に、より高いレベルのブックしか確認できないと答える場合には、そのブック構造に別のサブセットがあれば、この検索範囲を絞ることができるかどうか確認してください。高いレベルのブックの検索は、通常の実例としてのみ行うようにしてください。

検索で使用されるフィールドも、検索速度に影響します。

- インデックス付きフィールドを使用してブック内のレコードを検索すると、パフォーマンスが最適化されます（インデックス付きフィールドは、検索セクションで緑色のテキストで示されます）。
- インデックス付きフィールドではなく、インデックスが付いていないフィールドを使用してブック内のレコードを検索する場合、検索速度は遅くなり、検索するレコード数に応じて、パフォーマンスも影響を受けます（インデックスが付いていない検索フィールドは検索セクションで黒色のテキストで示されます）。

たとえば、ユーザーがインデックス付きフィールドを使用して担当者レコードを検索する場合は、最下位レベルのブック（リーフノードブックと呼ばれます）のレコード数は、各レコードタイプにつき最大 100,000 です。ただし、ユーザーがインデックスの付いていないフィールドを使用して担当者レコードを検索する場合は、リーフノードブックのサイズをレコード数 20,000 から 30,000 におさえることができます。

データ構成は会社によって異なります。ブックのレコード数について推奨値はありません。ブックのサイズは継続して管理することが必要です。ブックを使用すると検索するレコード数を減らすことができ、検索速度が上がります。

### レポートの作成と使用

管理者以外のユーザーは全員、レポート用のデータ表示ルールに従います。ユーザーブックまたはカスタムブックがレポートの[ブック]セクタで指定された場合、レポート対象とみなされるデータは次のとおりです。

- 時系列分析（[分析]タブ、およびレコードのホームページに埋め込まれたレポートからアクセスされた時系列分析を含む）内の全コンテンツは、そのブックに限定され、指定されたブックの全サブレベルを含みます。そのユーザーが所有するレコード、またはそのユーザーがチームメンバーとなっているレコードでも、選択されたブックまたはサブブックにもそれらのレコードが含まれていない限り、含まれません。
- リアルタイムのレポートは、[ブック]セクタで選択されたブック（カスタムブックまたはユーザーブック）に直接関連付けられているデータに制限されます。選択されたブックにサブブックまたは部下が含まれる場合、そのサブブックや部下のデータはリアルタイムのレポートでは無視されます。

**注:**通常、ブック構造はセットアップ後に変更する必要はありませんが、変更することもできます。このような変更を行う場合、ダウンタイムは必要なく、変更もすぐに適用されます。ただし、この変更は、リアルタイムレポート内のデータにはすぐに反映されません。

レポート内のレコードの表示の詳細は、「分析のレコードの表示について（参照 [About Visibility to Records in Analytics](#) ページ 785）」を参照してください。

### マネージャ表示

ブック階層を設計する際には、次の原則に基づいてください。

- 企業プロファイルの[マネージャ表示が有効]チェックボックスによって提供される機能は、できるだけ使用しないようにします。
- [サブ項目を含める]オプションは、データ量が大きい検索では基本的に使用しないようにします（データ量が大きくなるレコード数は会社および検索パターンによって異なります）。  
[サブ項目を含める]オプションを使用することが必要な場合があります。部下が互いに共有できないため、部下を含むユーザーブックに対して管理者がリストを実行する場合などです。データ量が大きい場合、検索時間は長くなります。パフォーマンスを最適化するには、必要な場合に限り、[サブ項目を含める]オプションを有効にするようにします。

### 階層レベル

すべてのレベルにレコードがあり、レベル数が多いブック階層は、管理者表示が有効になっているチーム機能と似た動作になります。このような階層では、データセットが小さいとパフォーマンスが向上します。データ量が大きくなるにつれて、階層内のレベル数が少ない方が（または、階層レベルがない方が）チーム機能よりはるかにパフォーマンスが良くなります。

ブック階層内のあるレベルが、データセキュリティまたはデータ組織にとって付加価値のないものである場合には、冗長ブックとそのサブブックをマージしてください。あるレコードが、同じ親ブック内の 2 つのサブブックのうちどちらに含まれているのかを識別できるかどうか、ブックユーザーに尋ねてください。識別できない場合には、その 2 つのサブブックを親ブックに折りたたむのが最適な方法です。

ブック階層内のレベル数を減らす簡単な方法は、サブブックに親ブック名を接頭辞として付けるという方法です。たとえば、North America という名前の親ブックを持つ North という名前のサブブックがある場合、親ブックを削除して、サブブックの名前を NA – North にします。

## クロスリスト

クロスリストとは、複数のブック間でレコードを複製することです。クロスリストは同期化が必要で、その結果サーバーのパフォーマンスに影響する読み書き処理が増大するため、ユーザーが管理するための諸経費がかかります。クロスリストの使用は最小限にしてください。

### ブックの管理の自動化

通常、ブック割当基準はレコードタイプの 1 つ以上のフィールドにマップされます。これらのフィールドのうち 1 つが変わると、ブック割当を自動的に認識するワークフロールールを作成できます。

たとえば、Territory というブック階層があった場合、あるレコードタイプ内のあるフィールド（たとえば、取引先の Territory フィールド）を監視するワークフロールールを作成し、次に、取引先の Territory フィールド値が変わると、そのレコードの Territory ブックを新しいブックに更新するブック割当アクションをルールに設定することができます。

ブック名を設計する際には、ブック名を解決する式に基づいて単一のワークフローアクションで異なるブックを異なるレコードに割り当てることができるような方法で[ブックを割り当て]ワークフローアクションを使用する必要があるかどうかを検討します。

たとえば、北アメリカに取引先があり、EMEA に拠点を置く取引先もあります。それらの異なる所在地のために 2 つの別個のブックを設定し、取引先所在地に応じて適切なブックを取引先に割り当てる必要があります。この構成を設定するには、2 つのブックを作成し、一方を「North America」、他方を「EMEA」という名前にします。次に、「Sales Location」という名前の、値が「North America」および「EMEA」であるカスタムピックリスト項目を作成し、そのカスタム項目を適切な役割の[取引先]レコードタイプのページレイアウトに追加します。その後、取引先レコードの更新時に以下のことが実行される、[ブックを割り当て]ワークフローアクションを作成します。

- 取引先レコード上の[Sales Location]フィールドで選択されている値を判断する式を評価します。
- 取引先レコードを、その式で返された値と名前が一致するブックと関連付けます。

### 関連トピック

関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフローアクションの作成: ブックの割り当て \(ページ 1494\)](#)

### ブックの Web サービスのサポートについて

ブックは、Web サービスを介して管理できます。社内でブックが有効になっている場合、Book WSDL (Web Services Description Language) をダウンロードできます。Web サービスの詳細については、『Oracle Web Services On Demand Guide』を参照してください。

### レコード所有権モードについて

企業のビジネス要件によっては、所有者に特定のレコードタイプのレコードを割り当てる必要がない場合があります。かわりに、従業員が別の権限に移動した場合、またはビジネスモデルの変更によってセールsteamを再調整した場合に、レコードの所有権を再割当する必要がないようにレコードを編成する必要があります。Oracle CRM On Demand のリリース 20 からは、所有者をレコードに割り当てるのではなく、プライマリカスタムブックをレコードに関連付けることによって、このようなビジネス要件をサポートします。ユーザーがレコードのプライマリカスタムブックのメンバーである場合は、ユーザーの役割およびアクセスプロファイル設定で必要なアクセス権がユーザーに付与されているかぎり、そのレコードにアクセスしてレコードを使用できます。また、企業は、レコードに割当済み所有者または関連プライマリカスタムブックのいずれかを必要としないレコードタイプを設定できます。

Oracle CRM On Demand では、ブックを使用するほとんどのレコードタイプに対して、次のモードのレコード所有権を設定できます。

- **ユーザーモード。**ユーザーモードは、リリース 19 以前の Oracle CRM On Demand のレコード所有権に似ています。レコードタイプがユーザーモードに設定された場合、そのレコードタイプの各レコードには所有者を割り当てる必要があります。レコードの詳細ページで[ブック]フィールドが使用可能な場合、[ブック]フィールドには、所有者に関連付けられたユーザーブックが表示されます。

**注:** デフォルトでは、サービスリクエストレコードは所有者なしで存在でき、一部のレコードタイプ([ユーザー]、[製品] など)ではレコードに所有者を設定しません。この機能は、以前のリリースの Oracle CRM On Demand から変更ありません。

- **ブックモード。**レコードタイプがブックモードに設定されている場合は、そのレコードタイプのレコードに所有者を割り当てることはできません。かわりに、各レコードにはプライマリカスタムブックが必要です。ユーザーがレコードのプライマリブックのメンバーである場合は、ユーザーの役割およびアクセスプロファイル設定で必要なアクセス権がユーザーに付与されているかぎり、そのレコードにアクセスしてレコードを使用できます。ブックモードは、ブックをサポートしているレコードタイプでのみ使用できます。
- **混合モード。**混合モードは、ユーザーまたはブックモードとも呼ばれます。レコードタイプがこのモードに設定されている場合、そのレコードタイプのレコードは次のいずれかの方法で設定できます。
  - レコードは、割当済み所有者または関連プライマリカスタムブックのいずれかが設定されていなくても存在できます。ユーザーがこのようなレコードにアクセスするには、チームメンバーシップ、またはレコードに関連付けられたブックのメンバーシップを使用します。また、役割管理ウィザードのステップ 2 でユーザーの役割に対して[すべてのレコードを読み取れますか?]チェックボックスがオンに設定されているユーザーは、レコードにアクセスできます。
  - レコードに所有者を割り当てることができます。
  - レコードにプライマリカスタムブックを関連付けることができます。

**注:**レコードに割当済み所有者と関連プライマリカスタムブックの両方は設定できません。

混合モードは、ブックをサポートしているレコードタイプでのみ使用できます。

**注:** [サンプルトランザクション]レコードタイプに対しては、すべてのサンプルトランザクションが特定のユーザーの在庫期間に関連している必要があるため、ユーザーモードのレコード所有権を使用する必要があります。[サンプルトランザクション]レコードタイプに対しては、ブックモードまたは混合モードを設定しないでください。

レコードタイプに対して設定した所有権モードに関係なく、ユーザーは、追加のブックをレコードに割り当てたり、追加のユーザーをレコードにリンクすることができます(レコードタイプでチームをサポートしている場合)。ユーザーがレコードに割り当てられたブックのメンバーである場合は、ユーザーの役割およびアクセスプロファイル設定で必要なアクセス権がユーザーに付与されているかぎり、そのレコードにアクセスしてレコードを使用できます。

## レポート

[取引先]および[担当者]レコードタイプの場合は、レコードとそのレコードのプライマリブック間の関係に基づいて、リアルタイムのレポートおよび履歴レポートを作成できます。レポートおよびレコード所有権モードの詳細は、「分析のレコードの表示について (参照 [About Visibility to Records in Analytics](#) ページ 785)」を参照してください。

レコード所有権モードは、分析の[ブック]セクタでブックを選択するときに適用されるデータ表示ルールに影響を与えません。レポートにおけるブックのデータ表示ルールの詳細は、「[ブック構造の設計について \(ページ 1391\)](#)」を参照してください。

## レコード所有権モードをサポートしているレコードタイプ

レコード所有権モードは、次の例外を除いて、カスタムブックをサポートするレコードタイプでサポートされています。

- 割当
- 資金
- 在庫監査レポート
- 在庫期間
- メッセージプラン
- スマートコール
- 解決策

カスタムブックをサポートする他のすべてのレコードタイプは、ユーザーモード、ブックモードまたは混合モードに設定できます。ブックをサポートする各種レコードタイプには、所有権モードを組み合わせて使用できます。たとえば、[担当者]レコードタイプはブックモードに、[取引先]レコードタイプはユーザーモードに設定できます。レコードタイプのレコード所有権モー

ドはいつでも変更できます。レコードタイプのレコード所有権モードを設定するには、次の表に示すように、レコードタイプの[所有者]フィールドと[ブック]フィールドが必須か必須でないかを設定します。

**注:**レコードタイプのページレイアウトは、レコード所有権モードに対して正しく設定されている必要があります。詳細は、「レコード所有権モードのフィールドセットアップおよびページレイアウトについて (ページ 1178)」を参照してください。

レコード所有権モード	[所有者]フィールドの[必須]設定	[ブック]フィールドの[必須]設定	その他の設定の詳細	コメント
ユーザーモード	はい	いいえ	なし	レコードレイアウトに[ブック]フィールドを表示する場合、そのフィールドは読み取り専用で、レコードの割当済み所有者であるユーザーのユーザーブックの名前が表示されます。
ブックモード	いいえ	はい	(オプション)[所有者]フィールドを読み取り専用設定に設定します。	レコードレイアウトに[所有者]フィールドを表示する場合、そのフィールドは空白である必要があります。 [ブック]フィールドはピックリストフィールドで、企業に対して設定したカスタムブックのリストが表示されます。
混合モード	いいえ	いいえ	なし	レコードの[ブック]フィールドでカスタムブックを選択すると、[所有者]フィールドは空白になります。 [所有者]フィールドでユーザーを選択すると、[ブック]フィールドには所有者のユーザーブックの名前が自動的に設定されます。

### デフォルトのレコード所有権モード

リリース 19 以前の Oracle CRM On Demand で作成された既存の企業の場合、デフォルトのレコード所有権モードはユーザーモードですが、例外として、[サービスリクエスト]レコードタイプはデフォルトで混合モードに設定されます。新しい企業の場合は、混合モードが、レコード所有権モードをサポートするレコードタイプに対するデフォルトのレコード所有権モードです。

### [所有者]および[ブック]フィールドのデフォルト値

ユーザーが新規のレコードページを開くと、[所有者]および[ブック]フィールドの値は、次のように表示されます。

- レコードタイプがユーザーモードに設定されている場合は、[所有者]フィールドには現在のユーザーのエイリアスが自動的に挿入されます。[ブック]フィールド(存在する場合)には、現在のユーザーのユーザーブック名が自動的に挿入されます。
- レコードタイプが混合モードに設定されている場合は、[所有者]フィールドおよび[ブック]フィールドのいずれにも値は挿入されません。

**注:**ユーザーがカレンダーを使用して作成したアポインとは、レコード所有権モードの通常の動作に対する例外です。ユーザーがカレンダーを使用してアポインを作成すると、[所有者]フィールドには、レコード所有権モードには関係なく現在のユーザーの名前が挿入されます。

- レコードタイプがブックモードに設定されている場合は、次のように動作します。
  - 新規レコードの[所有者]フィールドは入力されません。
  - [ブック]フィールドは、現行ユーザーのユーザーレコードのレコードタイプに指定されたデフォルトブックに従って、次のようにデフォルト値が決まります。

- レコードタイプのデフォルトブックとしてカスタムブックを指定した場合、新規レコードの[ブック]フィールドには、指定したデフォルトブック名が自動挿入されます。
- レコードタイプのデフォルトブックを指定しなかった場合、あるいはユーザーブックまたは[全ブック]をレコードタイプのデフォルトブックとして指定した場合、新規レコードの[ブック]フィールドは入力されません。

ユーザーに対するレコードタイプ別のデフォルトブックの設定の詳細は、「[ユーザーに対するレコードタイプ別のデフォルトブックの設定 \(ページ 1345\)](#)」を参照してください。

**注:** ページレイアウトに[所有者]フィールドが必要で、レコードタイプが混合モードの場合は、ユーザーがそのページレイアウトを使用する新規レコードページを開くと、デフォルトで[所有者]フィールドが空白になります。レコード所有権モードのフィールドセットアップおよびページレイアウトの詳細は、「[レコード所有権モードのフィールドセットアップおよびページレイアウトについて \(ページ 1178\)](#)」を参照してください。

### レコード所有権モードに関する考慮事項

レコードタイプのレコード所有権モードを設定するときは、次の点を考慮してください。

- **アサインメントマネージャ。** 割当マネージャは、ユーザーに対してのみレコードを再割当できます。レコードを再割当できるのは、レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに設定されている場合のみです。割当マネージャが所有者にレコードを再割当する前に、レコードに割り当てられたプライマリカスタムブックがある場合、割当マネージャは、レコードからプライマリブックを削除します。割当マネージャは、レコードタイプがブックモードに設定されている場合、レコードを再割当できません。レコードタイプをブックモードに設定する場合は、そのレコードタイプに対するすべてのルールグループを無効にすることを強くお勧めします。割当ルールの詳細は、「[割当ルールについて \(ページ 1527\)](#)」を参照してください。
- **他のアプリケーションとの連携。** 次のアプリケーションでは、レコードに所有者を設定する必要があります。アプリケーションで使用するレコードタイプがブックモードに設定されている場合、これらのアプリケーションは使用不可で、レコードタイプが混合モードに設定されている場合は、レコードに所有者を設定する必要があります。
  - Oracle Outlook Email Integration On Demand
  - Oracle Notes Email Integration On Demand
  - Oracle CRM On Demand Integration for Office
  - Oracle CRM On Demand Connected Mobile Sales
- **所有権モードの変更後のレコード更新。** レコードタイプのレコード所有権モードをユーザーモードに変更する場合は、そのタイプの全レコードに所有者を設定するように更新することを検討してください。そうしない場合、そのレコードタイプのレコードを次に更新するユーザーは、レコードの所有者を選択するように要求されます。同様に、レコードタイプのレコード所有権モードをブックモードに変更する場合は、そのタイプの全レコードに適切なプライマリカスタムブックを割り当てるように更新することを検討してください。そうしない場合、そのレコードタイプのレコードを次に更新するユーザーは、レコードのプライマリカスタムブックを選択するように要求されます。

### レコードタイプのレコード所有権モードを変更する際の動作

企業がレコードタイプのレコード所有権モードを別のモードに変更すると、そのレコードタイプの新規レコードには、新しい所有権モードが適用されます。既存のレコードに対する動作は次のとおりです。

- **新しいレコード所有権モードがユーザーモードの場合。** 所有権モードの変更後に初めてレコードを更新する際の動作は次のとおりです。
  - レコードにユーザーが所有者として割り当てられていない場合、レコードを更新するユーザーは、[所有者]フィールドでユーザーを選択する必要があります。
  - すでにレコードにプライマリカスタムブックが割り当てられている場合は、[ブック]フィールドからプライマリブックの名前がクリアされ、新しい所有者のユーザーブックの名前が[ブック]フィールドに表示されます。また、ブックがレコードから削除され、レコードの[詳細]ページの[ブック]セクションに表示されなくなります。
- **新しいレコード所有権モードがブックモードの場合。** 所有権モードの変更後に初めてレコードを更新する際の動作は次のとおりです。
  - レコードにプライマリブックが関連付けられていない場合、レコードを更新するユーザーは、[ブック]フィールドでプライマリカスタムブックを選択する必要があります。
  - すでにレコードに所有者が割り当てられている場合は動作は次のとおりです。

- レコードの[所有者]フィールドはクリアされます。
- レコードタイプがチームをサポートしている場合は、レコードの前の所有者を除き、チームのすべてのメンバーがチームのメンバーとして残ります。この動作は、定義済みグループのメンバーであるチームメンバーの場合と同じです。つまり、レコードの前の所有者を除いて、グループのメンバー全員がチームのメンバーとして残ります。ただし、[取引先]レコードタイプはこのルールに対する例外になります。取引先の前の所有者が定義済みグループのメンバーである場合は、そのグループのすべてのメンバーがチームから削除されます。定義済みグループのメンバー以外のチームメンバーは、他のレコードタイプの場合と同様に、チームのメンバーとして残ります。

**注:** 標準アプリケーションでは、ここで説明されているように、レコードの前の所有者はチームのメンバーとして保持されません。ただし、管理者がレコードタイプを構成して、レコードの前の所有者がレコードのチームのメンバーとして保持されるようにできます。チームのメンバーとして前の所有者を保持するためのレコードタイプの構成の詳細は、「共有レコードの前の所有権のカスタマイズ (参照 [共有レコードの前の所有権のカスタマイズ ページ 1324](#))」を参照してください。

- **新しいレコード所有権モードが混合モードの場合。** 所有権モードの変更に初めてレコードを更新する際の動作は次のとおりです。レコードタイプが混合モードである間は、レコードが更新されるたびにこの動作が適用されます。
  - レコードを更新するユーザーは、所有者やプライマリブックを選択する必要はありません。
  - レコードを更新するユーザーは、レコードに対して所有者またはプライマリカスタムブックを選択できますが、両方は選択できません。
  - ユーザーがレコードに所有者を割り当てるときに、すでにプライマリカスタムブックがそのレコードに関連付けられている場合は、レコードの[ブック]フィールドがクリアされます。また、ブックがレコードから削除され、レコードの[詳細]ページの[ブック]セクションに表示されなくなります。
  - ユーザーがカスタムブックをレコードのプライマリブックとして関連付けるときに、すでにレコードに所有者が割り当てられている場合の動作は次のとおりです。
    - レコードの[所有者]フィールドはクリアされます。
    - レコードタイプがチームをサポートしている場合は、レコードの前の所有者を除き、チームのすべてのメンバーがチームのメンバーとして残ります。この動作は、定義済みグループのメンバーであるチームメンバーの場合と同じです。つまり、レコードの前の所有者を除いて、グループのメンバー全員がチームのメンバーとして残ります。ただし、[取引先]レコードタイプはこのルールに対する例外になります。取引先の前の所有者が定義済みグループのメンバーである場合は、そのグループのすべてのメンバーがレコードから削除されます。定義済みグループのメンバー以外のチームメンバーは、他のレコードタイプの場合と同様に、チームのメンバーとして残ります。

### 大量更新機能を使用してレコードを更新するときの動作

大量更新機能は特定のレコードタイプでのみサポートされており、ユーザーはこの機能を使用して、レコードのグループ内のフィールドをリストページから更新できます。ユーザーが大量更新機能を使用してレコードのグループを更新するときに、レコードの必須フィールドが null の場合でも値の入力を要求されません。したがって、レコードタイプのレコード所有権モードが変更された後にユーザーがレコードのグループを更新するときは、新しいレコード所有権モードでレコードに所有者またはプライマリカスタムブックが必要な場合でも、ユーザーは更新するレコードに対して所有者またはプライマリカスタムブックを選択するように要求されません。

### レコード所有権モードおよび自動生成タスク

レコード所有権モードは、ワークフロー規則の[タスクを作成]アクションで生成されるタスク、セールスプロセスのセールスステージで生成されるタスクなど、Oracle CRM On Demand で自動的に生成されるタスクの所有権に影響を与えます。

#### 生成タスクに関する考慮事項

タスクを生成するときに、Oracle CRM On Demand では次の点が考慮されます。

- ワークフローアクションまたはセールスステージタスクの[所有者]フィールドで選択されたオプション
- ソースレコードの[所有者]フィールドと[ブック]フィールドの値(これらのフィールドに値が存在する場合)

**注:**セールスステージタスクのソースレコードは、セールスプロセスにアクセスする商談で、商談にリンクした取引先の場合もあります。ワークフローアクションのソースレコードは、ワークフロールールをトリガーするレコードです。

#### ■ [活動]レコードタイプのレコード所有権モード

### Oracle CRM On Demand で生成タスクに所有者およびプライマリカスタムブックを割り当てる方法

Oracle CRM On Demand では、自動生成タスクに所有者またはプライマリカスタムブックのいずれかを割り当てることができますが、両方を割り当てることはできません。Oracle CRM On Demand では、次のいずれかを自動生成タスクの所有者として割り当てることができます。

- 次のユーザーのいずれか:
  - ソースレコードの所有者
  - ソースレコードの所有者のマネージャ
  - チームの役割またはチームユーザーの役割を持つユーザー

**注:**チームの役割とは、レコードに関してユーザーがチーム内で実行する部分を説明する役割です。チームユーザーの役割とは、Oracle CRM On Demand の全ユーザーに割り当てられる Oracle CRM On Demand 役割で、レコードに関するチームのメンバーであるユーザーも含まれます。ソースレコードに関するチームの各メンバーは、チームの役割とともにチームユーザーの役割も持つことができます。

- ワークフローアクションで生成されたタスクの場合、所有者はワークフローアクションで指定されます。

Oracle CRM On Demand では、自動生成タスクのプライマリカスタムブックとして、次のいずれかを割り当てることができます。

- ソースレコードに関連付けられたプライマリカスタムブック
- 次のいずれかのデフォルトカスタムブック:
  - ソースレコードの所有者
  - ソースレコードの所有者のマネージャ
  - チームの役割またはチームユーザーの役割を持つユーザー

タスクに対するユーザーのデフォルトブックは次のように決定します。

- データを含めることができるデフォルトカスタムブックがユーザーのレコードの[活動]レコードタイプに関連付けられている場合は、そのブックがデフォルトブックになります。

**注:**レコードタイプのデフォルトブックは、[ユーザー詳細]ページの[レコードタイプ別のデフォルトブック]セクションで指定します。

- ユーザーのレコードの[活動]レコードタイプに対してデフォルトブックが指定されておらず、データを含めることができるデフォルトカスタムブックがユーザーのレコードのデフォルトブックフィールドに指定されている場合は、ユーザーのレコードのデフォルトブックフィールドに指定されたブックがデフォルトブックになります。

**注:**デフォルトブックはカスタムブックである必要があります。Oracle CRM On Demand では、ユーザーブックをタスクのプライマリブックとして割り当てることはできません。さらに、デフォルトカスタムブックは、データを含めることができるブックである必要があります。

適切な所有者、またはデータを含めることができるプライマリカスタムブックが識別できない場合、Oracle CRM On Demand ではタスクが生成されません。次の表では、Oracle CRM On Demand で生成タスクに割り当てる所有者またはプライマリカスタムブックを決定する方法について説明します。

ワークフローアクションまたはセールスステージタスクの所有者オプション	ソースレコード:所有者またはプライマリカスタムブック	[活動]レコードタイプ:ユーザーモード	[活動]レコードタイプ:ブックモード	[活動]レコードタイプ:混合モード
ソースレコード所有者	所有者	ソースレコードの所有者がタスクの所有者になります。	ソースレコードの所有者にデフォルトブックがある場合、Oracle CRM On	ソースレコードの所有者がタスクの所有者になります。

ワークフローアクションまたはセールスステージタスクの所有者オプション	ソースレコード:所有者またはプライマリカスタムブック	[活動]レコードタイプ:ユーザーモード	[活動]レコードタイプ:ブックモード	[活動]レコードタイプ:混合モード
			Demand ではそのブックをタスクのプライマリブックとして割り当てます。  ソースレコードの所有者にデフォルトブックがない場合、タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。	
ソースレコード所有者	プライマリカスタムブック	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。	ソースレコードのプライマリカスタムブックが、タスクのプライマリブックとして割り当てられます。	ソースレコードのプライマリカスタムブックが、タスクのプライマリブックとして割り当てられます。
ソースレコード所有者	所有者およびプライマリカスタムブックなし	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。
ソースレコード所有者のマネージャ	所有者	ソースレコードの所有者にマネージャがいる場合は、そのマネージャがタスクの所有者になります。  ソースレコードの所有者にマネージャがない場合の動作は次のとおりです。  ■ セールスプロセスの場合は、ソースレコードの所有者がタスクの所有者になります。  ■ ワークフローアクションの場合、タスクは作成されず、エラーメッセージも返されません。	このケースの動作の詳細は、このトピックの 2 番目の表を参照してください。	ソースレコードの所有者にマネージャがいる場合は、そのマネージャがタスクの所有者になります。  ソースレコードの所有者にマネージャがない場合の動作は次のとおりです。  ■ セールスプロセスの場合は、ソースレコードの所有者がタスクの所有者になります。  ■ ワークフローアクションの場合、タスクは作成されず、エラーメッセージも返されません。
ソースレコード所有者のマネージャ	プライマリカスタムブック	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。
ソースレコード所有者のマネージャ	所有者およびプライマリカスタムブックなし	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。

ワークフローアクションまたはセールスステージタスクの所有者オプション	ソースレコード:所有者またはプライマリカスタムブック	[活動]レコードタイプ:ユーザーモード	[活動]レコードタイプ:ブックモード	[活動]レコードタイプ:混合モード
チームの役割またはチームユーザーの役割	この役割を持つチームメンバーが 1 名以上いる場合	チームメンバーがタスクの所有者になります。タスクは、指定の役割を持つチームメンバーごとに生成されます。	チームメンバーにデフォルトブックがある場合、Oracle CRM On Demand ではそのブックをタスクのプライマリブックとして割り当てます。  チームメンバーにデフォルトブックがない場合、タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。	チームメンバーがタスクの所有者になります。タスクは、指定の役割を持つチームメンバーごとに生成されます。
チームの役割またはチームユーザーの役割	この役割を持つチームメンバーがいない場合	ワークフローアクションの場合、タスクは作成されず、エラーメッセージも返されません。  セールスプロセスでは、ソース商談に所有者がいる場合、その商談所有者がタスクの所有者になります。ソース商談に所有者がいない場合、タスクは作成されず、エラーメッセージも返されません。	ワークフローアクションの場合、タスクは作成されず、エラーメッセージも返されません。  セールスプロセスでは、ソース商談の所有者にデフォルトブックがある場合、そのデフォルトブックがタスクに割り当てられます。ソース商談の所有者にデフォルトブックがない場合、タスクは作成されず、エラーメッセージも返されません。	ワークフローアクションの場合、タスクは作成されず、エラーメッセージも返されません。  セールスプロセスでは、ソース商談に所有者がいる場合、その商談所有者がタスクの所有者になります。ソース商談に所有者がいない場合、タスクは作成されず、エラーメッセージも返されません。
特定のユーザー	該当なし	特定のユーザーがタスクの所有者になります。	特定のユーザーにデフォルトブックがある場合、Oracle CRM On Demand ではそのブックをタスクのプライマリブックとして割り当てます。  特定のユーザーにデフォルトブックがない場合、タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。	特定のユーザーがタスクの所有者になります。

次の表では、次に示す状況の場合に、Oracle CRM On Demand で生成タスクに割り当てる所有者またはプライマリカスタムブックを決定する方法について説明します。

- セールスステージタスクまたはワークフローアクションの[所有者]フィールドのオプションが、ソースレコード所有者のマネージャに設定されています。
- ソースレコードに所有者が設定されています。
- [活動]レコードタイプがブックモードに設定されています。

所有者にマネージャがいる	マネージャにデータを含めることができるデフォルトカスタムブックがある	所有者にデータを含めることができるデフォルトカスタムブックがある	セールスプロセスの動作	ワークフローの動作
はい	はい	該当なし	Oracle CRM On Demand では、マネージャのデフォルトブックをタスクのプライマリブックとして割り当てます。	Oracle CRM On Demand では、マネージャのデフォルトブックをタスクのプライマリブックとして割り当てます。
はい	いいえ	はい	Oracle CRM On Demand では、ソースレコード所有者のデフォルトブックをタスクのプライマリブックとして割り当てます。	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。
いいえ	該当なし	はい	Oracle CRM On Demand では、ソースレコード所有者のデフォルトブックをタスクのプライマリブックとして割り当てます。	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。
いいえ	該当なし	いいえ	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。	タスクは作成されません。エラーメッセージは返されません。

### ブックおよびブック割当のインポートについて

次のブック関連レコードを Oracle CRM On Demand にインポートできます。

- **ブック**。ブックレコードのインポートについては、「ブックのフィールド: インポート準備 (参照 [ブックのフィールド: インポートの準備](#) ページ 1648)」を参照してください。
- **ブックユーザー**。ユーザーをカスタムブックに関連付けるブックユーザーレコードをインポートできます。ブックユーザーレコードのインポートについては、「ブックユーザーのフィールド: インポート準備 (参照 [ブックユーザーのフィールド: インポートの準備](#) ページ 1646)」を参照してください。
- **取引先ブック**。ブックを取引先に割り当てる取引先ブックレコードをインポートできます。取引先ブックレコードのインポートについては、「取引先ブックのフィールド: インポート準備 (参照 [取引先ブックのフィールド: インポートの準備](#) ページ 1621)」を参照してください。
- **担当者ブック**。ブックを担当者に割り当てる担当者ブックレコードをインポートできます。担当者ブックレコードのインポートについては、「担当者ブックのフィールド: インポート準備 (参照 [担当者ブックのフィールド: インポートの準備](#) ページ 1660)」を参照してください。

**注:** 取引先ブックまたは担当者ブックのレコードをインポートするには、将来のブックの管理権限が役割に含まれている必要があります。

ブックを取引先や担当者に割り当てるレコードをインポートするときは、ブック割当ごとに開始日と終了日を指定できます。また、将来のプライマリフラグフィールドを使用して、割当が有効になると、取引先または担当者に割り当てるブックがその取引先または担当者のプライマリブックになるかどうかを指定できます。時間ベースのブック割当の詳細は、「[時間ベースのブック割当について \(ページ 1403\)](#)」を参照してください。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [ブックを使用してセールステリトリーを管理するシナリオ \(ページ 1405\)](#)
- [ブックを使用してセールステリトリーを管理する例 \(ページ 1405\)](#)

## 時間ベースのブック割当について

取引先ブックレコードおよび担当者ブックレコードをインポートして、取引先および担当者のブック割当を管理できます。インポートするブック割当ごとに開始日と終了日を指定できます。ブック割当の開始日を指定しない場合、割当は即時に有効になります。また、将来のプライマリフラグフィールドを使用して、ブック割当が有効になると、取引先または担当者に割り当てられるブックがその取引先または担当者のプライマリブックになるかどうかを指定できます。

**注:** 取引先ブックまたは担当者ブックのレコードをインポートするには、将来のブックの管理権限が役割に含まれている必要があります。

## 取引先および担当者ブック割当の更新

ブック割当プロセスは、取引先および担当者のすべてのブック割当を検査して、必要に応じて割当てを更新するために定期的に実行されます。Oracle CRM On Demand の自分のインスタンスでブック割当プロセスの実行がスケジュールされている時期を特定するには、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡してください。

ブック割当プロセスによって、取引先および担当者のブック割当は次のように更新されます。

- **ブック割当を有効化します。**ブック割当の開始日に割当がまだ有効でない場合は、その割当が有効になります。ブック割当が有効になると、そのブックのメンバーであるユーザーは、そのブックのメンバーシップを使用して取引先または担当者にアクセスできます。  
たとえば、開始日が次の年の 1 月 1 日で、ブック A を取引先 1 に割り当てる取引先ブックレコードをインポートするとします。取引先 1 のブック A のブック割当は、来年の 1 月 1 日午前 0 時以降にブック割当プロセスが最初に実行されると有効になります。
- **ブックがプライマリブックかどうかを判別します。**ブック割当に対して将来のプライマリフラグフィールドが[Y]に設定されている場合、割当が有効化されると、ブックは取引先または担当者のプライマリブックになります。  
たとえば、現在はブック A が取引先 1 のプライマリブックであるとして、ブック B を取引先 1 に割り当てる取引先ブックレコード(開始日は次の年の 1 月 1 日、将来のプライマリフラグフィールドは[Y]に設定)をインポートします。ブック割当プロセスが次の年の 1 月 1 日午前 0 時以降に最初に実行されると、取引先 1 に対するブック B のブック割当が有効になり、ブック B が取引先 1 のプライマリブックになります。ブック A は取引先 1 のプライマリブックでなくなります。ただし、取引先 1 に対するブック A のブック割当は、ブック割当プロセスの実行時に割当の終了日を経過していないかぎり、有効なままです。
- **複数のブックがプライマリブックとして指定された場合の競合を解決します。**1 つの取引先または担当者に対して、同じ開始日で将来のプライマリフラグフィールドが[Y]に設定されているブック割当が複数ある場合、割当の開始日には、次のように処理されます。
  - すべてのブック割当が有効になります。
  - 有効になった最初のブック割当が、レコードのプライマリブックになります。
  - レコードに既存のプライマリブックがある場合、そのブックはレコードのプライマリブックではなくなりますが、ブック割当の終了日が経過しないかぎり、そのブック割当は有効なままです。
 たとえば、現在はブック A が取引先 1 のプライマリブックであるとして、取引先 1 に対して 2 つの取引先ブックレコードをインポートします。1 つはブック B を取引先 1 に割り当てるレコードで、もう 1 つはブック C を取引先 1 に割り当てるレコードです。両方の割当とも、開始日は次の年の 1 月 1 日で、将来のプライマリフラグフィールドは[Y]に設定されています。ブック割当プロセスが次の年の 1 月 1 日午前 0 時以降に最初に実行されると、取引先 1 に対するブック B とブック C の割当が有効になり、最初に処理された割当が取引先 1 のプライマリブックになります。ブック A は取引先 1 のプライマリブックでなくなります。ただし、取引先 1 に対するブック A のブック割当は、ブック割当プロセスの実行時に割当の終了日を経過していないかぎり、有効なままです。

- **必要に応じて、ブック割当を無効化してプライマリブックを削除します。**ブック割当レコードの終了日が経過すると、割当は無効になり、ブックはレコードから削除されます。さらに、ブックが取引先または担当者のプライマリブックだった場合、そのブックは取引先または担当者のプライマリブックではなくなります。

たとえば、現在はブック A が取引先 1 のプライマリブックであるとして、ブック割当の終了日は今年の 12 月 31 日です。ブック割当スクリプトが次の年の 1 月 1 日午前 0 時以降に最初の実行されると、ブック割当が無効になり、ブック A は取引先 1 のプライマリブックの場所から削除されます。

ブック割当が無効になると、ブックと取引先または担当者との間の関係が終了し、ブックは取引先または担当者から削除されます。ユーザーは、そのブックのメンバーシップを使用して取引先または担当者にアクセスできなくなります。ただし、別のブックまたは他のアクセス制御コンポーネント(チームメンバーシップなど)を使用して取引先または担当者にアクセスできるユーザーは、引き続きレコードにアクセスできます。

ブック割当プロセスは変更できません。

### 時間ベースのブック割当の例

時間ベースのブック割当の例として、現在はブック A が取引先 1 に割り当てられていない場合を考えてみます。今年の 12 月 1 日に、ブック A を取引先 1 に割り当てる取引先ブックレコードをインポートします。ブック割当の開始日は次の年の 1 月 1 日で、終了日は同じ年の 3 月 31 日です。ブック割当プロセスによって、ブック割当は次のように有効化および無効化されます。

- 次の年の 1 月 1 日午前 0 時以降にブック割当プロセスが最初の実行されるより前は、取引先 1 へのブック A の割当は無効で、ブック A は取引先 1 の詳細ページの[ブック]関連情報セクションに表示されません。
- 次の年の 1 月 1 日午前 0 時以降にブック割当プロセスが最初の実行されると、ブック割当プロセスによってブック割当が有効化されます。これによって、ブック A は取引先 1 の詳細ページの[ブック]関連情報セクションに表示されます。
- 次の年の 3 月 31 日終了以降にブック割当プロセスが最初の実行されると、ブック割当プロセスによってブック割当が無効化されます。これによって、ブック A は取引先 1 の詳細ページの[ブック]関連情報セクションに表示されなくなります。

### ブック割当の開始日と終了日を指定する際の制限

ブック割当の開始日と終了日を指定する際は、次の制限に注意してください。

- 開始日と終了日の両方を指定する場合、開始日は終了日より前の日付である必要があります。
- 開始日を指定しない場合、割当は Oracle CRM On Demand に追加されると同時に有効になります。
- 終了日を指定しない場合は、ブックがレコードから削除されない限り、ブック割当は有効なままです。
- 終了日を指定して開始日を指定しない場合、ブック割当は即時に有効になり、終了日に達するか、またはブック割当がレコードから削除されるか、いずれかが発生するまでブック割当は有効です。

たとえば、ブック A を取引先 1 に割り当てる取引先ブックレコードをインポートし、このレコードには開始日と終了日が指定されていないとします。この場合、ブック割当は即時に有効になり、ブック割当に終了日が指定されていないため、ブック割当プロセスによってブック割当が無効になることはありません。ただし、ブック A は、ユーザーインターフェイスを使用して取引先 1 から削除できます。

**注:**1 つの取引先に複数のブックを同時に割り当て、ブック割当ごとに開始日と終了日を同じ日付にすることも異なる日付にすることも可能です。同様に、1 つの担当者に複数のブックを同時に割り当て、ブック割当ごとに開始日と終了日を同じ日付にすることも異なる日付にすることも可能です。

開始日と終了日は Oracle CRM On Demand のユーザーインターフェイスのブック割当詳細に表示できますが、ユーザーインターフェイスでこれらの日付は変更できません。

### 既存のブック割当の更新について

ブックを取引先または担当者に割り当てるレコードをインポートするときに、その取引先または担当者にブックがすでに割り当てられている場合は、Oracle CRM On Demand の既存のブック割当レコードが、インポートされるレコードの値で更新されます。また、[開始日]または[終了日]フィールドの既存の値は、空白の値をインポートすることによって上書きできます。たとえば、ブック A が取引先 1 にすでに割り当てられているとします。割当の開始日は過去の日付で、終了日は将

来の日付です。次に、開始日は既存の割当と同じだが終了日がないブック A および取引先 1 に対する取引先ブックレコードをインポートします。この場合、既存の割当が更新され、終了日は削除されます。

### 有効なブック割当を更新する際の条件

既存のブック割当がすでに有効な場合、既存の割当の有効期間とインポートするレコードの有効期間は、重複するか連続している必要があります。有効なブック割当を更新するためにインポートするレコードの開始日と終了日は、次の条件を満たす必要があります。

- 既存の割当に終了日が指定されていない場合、インポートするレコードの開始日に将来の日付は指定できません。
- インポートするレコードの開始日は、既存の割当の終了日より 8 日以上後の日付にできません。

これらの条件を満たさない場合、既存の有効なブック割当は更新されません。

### 将来のブック割当を更新する際の条件

ブックを取引先または担当者に割り当てるレコードをインポートするときに、開始日が将来の日付で、同じブックおよび同じ取引先か担当者に対するブック割当レコードがすでに存在する場合、インポートする割当の終了日は既存の割当レコードの開始日より 8 日以上前の日付にできません。たとえば、次の年の 2 月 1 日にブック A を取引先 1 に割り当てるレコードがすでに存在し、この割当の開始日を次の年の 1 月 1 日に変更する場合、インポートするレコードの終了日は次の年の 1 月 25 日より前の日付にできません。インポートする割当レコードの終了日が 1 月 24 日以前の場合、レコードのインポートは失敗し、レコードがすでに存在することを示すエラーメッセージが返されます。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [ブックおよびブック割当のインポートについて \(参照 \[ブックおよびブック割当のインポートについて\]\(#\) ページ 1402\)](#)
- [ブックを使用してセールステリトリーを管理するシナリオ \(ページ 1405\)](#)
- [ブックを使用してセールステリトリーを管理する例 \(ページ 1405\)](#)

### ブックを使用してセールステリトリーを管理するシナリオ

このシナリオは、企業がカスタムブックを使用する方法の例を示します。このシナリオでは、カスタムブックを使用してセールステリトリーを管理します。カスタムブック機能は、ビジネスモデルに応じて様々な方法で使用できます。

企業は、地域ベースで取引先を編成し、セールス要員のグループを割り当てて、各地域、つまりテリトリー内の取引先を担当させます。さらに、様々な理由でセールス要員を別のテリトリーに再割当する場合があります。このような再割当が発生した場合は、セールス要員とテリトリーの間関係を再調整する必要があります。頻度は多くありませんが、取引先が別のテリトリーに移転する場合があります。このような移転が発生した場合は、取引先とテリトリーの間関係を再調整する必要があります。このシナリオをサポートするために、ブック、ユーザーおよび取引先の設定例を「[ブックを使用してセールステリトリーを管理する例 \(ページ 1405\)](#)」に示します。

### ブックを使用してセールステリトリーを管理する例

このトピックでは、カスタムブックを使用してセールステリトリーを管理する例を示します。カスタムブック機能は、ビジネスモデルに応じて様々な方法で使用できます。このトピックに示す例は、「[ブックを使用してセールステリトリーを管理するシナリオ \(ページ 1405\)](#)」で説明したシナリオをサポートしています。

### ブックを使用してセールステリトリーを管理するには

- 1 セールステリトリーを表すカスタムブックを作成またはインポートします。  
ブックの作成については、「[ブックとブック階層の作成 \(ページ 1412\)](#)」を参照してください。ブックのインポートについては、「ブックのフィールド: インポート準備 (参照 [ブックのフィールド: インポートの準備](#) ページ 1648)」を参照してください。
- 2 セールス要員を適切なテリトリーブックに関連付けます。  
Oracle CRM On Demand でユーザーをブックに直接割り当てるか、またはブックユーザーレコードをインポートできます。ユーザーとブックの関連付けについては、「[ユーザーとブックの関連付け \(ページ 1414\)](#)」を参照してください。ブ

ブックユーザーレコードのインポートについては、「ブックユーザーのフィールド: インポート準備 (参照 [ブックユーザーのフィールド: インポートの準備](#) ページ 1646)」を参照してください。

- 3 [取引先]レコードタイプをブックモードに設定します。  
レコード所有権モードの設定については、「[レコード所有権モードの設定 \(ページ 1411\)](#)」を参照してください。
- 4 必要な取引先ブックレコードをインポートして、適切なテリトリーブックを取引先に割り当てます。  
各取引先ブックレコードの開始日を使用して、割当が有効になる日付、つまり、セールス要員が自分のテリトリー内の取引先にアクセス可能になる日付を指定します。必要な場合は、各ブック割当が終了する日付も指定できます。  
ブック割当レコードのインポートの詳細は、次のトピックを参照してください。
  - [取引先ブックのフィールド: インポートの準備 \(ページ 1621\)](#)
  - [ブックおよびブック割当のインポートについて \(参照 \[ブックおよびブック割当のインポートについて\]\(#\) ページ 1402\)](#)
  - [時間ベースのブック割当について \(ページ 1403\)](#)

取引先ブックレコードをインポートし、指定の開始日にブック割当プロセスによって割当が有効化されると、セールス要員は自分のテリトリーのレコードにアクセスできます。

セールス要員を別のテリトリーに再割当する場合は、セールス要員とテリトリー間の関係を再調整する必要があります。

#### セールス要員とテリトリー間の関係を再調整するには

- セールス要員のユーザーレコードを次のように更新します。
    - セールス要員を新しいテリトリーに割り当てる場合は、テリトリーブックをユーザーレコードに追加します。
    - セールス要員を今後はテリトリーに割り当てない場合は、ブックをユーザーレコードから削除します。
- Oracle CRM On Demand でユーザーレコードを直接更新するか、またはブックユーザーレコードをインポートできません。ユーザーとブックの関連付けについては、「[ユーザーとブックの関連付け \(ページ 1414\)](#)」を参照してください。ブックユーザーレコードのインポートについては、「ブックユーザーのフィールド: インポート準備 (参照 [ブックユーザーのフィールド: インポートの準備](#) ページ 1646)」を参照してください。

取引先が別のテリトリーに移転する場合は、取引先とテリトリー間の関係を再調整する必要があります。

#### 取引先とテリトリー間の関係を再調整するには

- 取引先レコードを次のように更新します。
    - 新しいテリトリーブックを取引先に追加します。
    - 古いテリトリーブックをユーザーレコードから削除します。
- Oracle CRM On Demand で取引先レコードを直接更新するか、または取引先ブックレコードをインポートできます。ブックへのレコードの割当については、「[ブックへのレコードの割り当て \(ページ 1420\)](#)」を参照してください。取引先ブックレコードのインポートについては、「取引先ブックのフィールド: インポート準備 (参照 [取引先ブックのフィールド: インポートの準備](#) ページ 1621)」を参照してください。

#### ブックの設定のプロセス

企業のブックを設定するには、次のタスクを実行します。

- 1 Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡し、企業のブック機能を有効にするように依頼します。  
Oracle CRM On Demand Customer Care が企業のブック機能を有効にすると、Oracle CRM On Demand でいくつかのコントロールが利用可能になります。これらのコントロールを使用できるかどうかおよびブックを使用するための管理者役割が設定されているかどうかを確認する方法については、「[管理者の役割に設定されたブックの確認 \(ページ 1407\)](#)」を参照してください。
- 2 ブック構造を設計します。  
ブック構造の設計のガイドラインについては、「[ブック構造の設計について \(ページ 1391\)](#)」を参照してください。

- 3 (オプション)ブックタイプとブックユーザー役割を作成します。  
詳細については、「[ブックタイプとブックユーザー役割の作成 \(ページ 1411\)](#)」を参照してください。
- 4 (オプション)レコードタイプのレコード所有権モードを設定します。  
詳細は、「[レコード所有権モードについて \(ページ 1394\)](#)」および「[レコード所有権モードの設定 \(ページ 1411\)](#)」を参照してください。
- 5 ブックとブック階層を作成します。  
詳細については、「[ブックとブック階層の作成 \(ページ 1412\)](#)」を参照してください。
- 6 ユーザーをブックに関連付けます。  
詳細については、「[ユーザーとブックの関連付け \(ページ 1414\)](#)」を参照してください。
- 7 企業のブックを有効にします。  
詳細については、「[企業のブックの有効化 \(ページ 1417\)](#)」を参照してください。
- 8 ユーザーとユーザー役割に対してブックを有効にします。  
詳細については、「[ユーザーとユーザー役割に対するブックの有効化 \(参照 ユーザーおよびユーザー役割に対するブックの有効化 ページ 1417\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

ブックとブック構造の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ブックの管理 \(参照 Book Management ページ 1388\)](#)
- [ブックの Web サービスのサポートについて \(ページ 1394\)](#)
- [ブックおよびブック割当のインポートについて \(参照 ブックおよびブック割当のインポートについて ページ 1402\)](#)
- [時間ベースのブック割当について \(ページ 1403\)](#)
- [ブックを使用してセールステリトリーを管理するシナリオ \(ページ 1405\)](#)
- [ブックを使用してセールステリトリーを管理する例 \(ページ 1405\)](#)
- [\[レコード詳細\]ページのレイアウトへのブックの追加 \(ページ 1419\)](#)
- [ブックへのレコードの割り当て \(ページ 1420\)](#)
- [\[ブック階層\]ページ \(ページ 1422\)](#)
- [ブックのフィールド \(ページ 1422\)](#)

### 管理者の役割に設定されたブックの確認

社内のブック機能を有効にするために、カスタマーサポートでは次のことを行います。

- 管理者の役割に、[ブックの管理]権限とブックへのアクセス権を付与する。
- 管理者がブックへのアクセスを許可できるようにアクセスプロファイルを設定する。

次の手順では、管理者の役割がブックに対して設定されていることを確認する方法について説明します。

#### 管理者の役割がブックに対して設定されていることを確認するには

- 1 管理者の役割を持つユーザーとして Oracle CRM On Demand にサインインします。
- 2 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 3 [管理ホームページ]の[ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 4 [役割管理]セクションで、[役割管理]リンクをクリックします。
- 5 [翻訳言語]リストから企業のプライマリ言語を選択します。
- 6 管理者の役割の[編集]リンクをクリックします。
- 7 役割管理ウィザードで、ステップ 2 の[レコードタイプアクセス]に進み、ブックレコードへのアクセス権が次の表のようになっていることを確認します。

次の表では、管理者の役割に必要なブックレコードアクセスについて説明します。

レコードタイプ	アクセス権がありますか？	作成できますか？	すべてのレコードを読み取れますか？
ブック	オン	オン	オン

- 8 ステップ 4 の[権限]に進み、[ブックの管理]権限が選択されていることを確認します。  
次の表では、[ブックの管理]権限について説明します。

カテゴリ	権限	説明
管理: ユーザーおよびアクセスの制御	ブックの管理	ブックアクセスを管理し、データをブックに一括割り当てし、ブック関連ワークフローを定義します。

**注:**ブックの管理権限および[役割およびアクセスの管理]権限を持つ役割のユーザーは、その他のユーザーの役割にブックの管理権限を付与できます。ほとんどの管理タスクの場合と同じく、ブックの管理権限も、社内管理者のみに付与することをお勧めします。

- 9 [ユーザー管理とアクセス制御]ページに戻ります。  
 10 [アクセスプロファイル管理]セクションで、[アクセスプロファイル]リンクをクリックします。  
 11 [翻訳言語]ドロップダウンリストから企業のプライマリ言語を選択します。  
 12 以下の操作により、アクセスプロファイルの設定が正しいことを確認します。
- a 管理者のデフォルトアクセスプロファイルの[編集]リンクをクリックして、設定が以下の表のとおりになっていることを確認します。
  - b 管理者の所有者アクセスプロファイルの[編集]リンクをクリックして、設定が以下の表のとおりになっていることを確認します。

次の表では、管理者の役割を持つユーザーに Oracle CRM On Demand でブックの管理を許可するために必要な設定について説明します。

レコードタイプ	関連レコード	管理者のデフォルトアクセスプロファイル	管理者の所有者アクセスプロファイル
取引先	ブック	全部	全部
認定*	ブック	全部	全部
活動	ブック	全部	全部
割当*	ブック	全部	全部
申込書類*	ブック	全部	全部
ブック	該当なし	読み取り/編集/削除	読み取り/編集/削除
ブック	サブブック	表示	表示
ブック	ユーザー	全部	全部
ビジネス計画*	ブック	全部	全部

レコードタイプ	関連レコード	管理者のデフォルトアクセス プロファイル	管理者の所有者アクセス プロファイル
キャンペーン	ブック	全部	全部
認定レベル*	ブック	全部	全部
担当者	ブック	全部	全部
コース*	ブック	全部	全部
カスタムオブジェクト	ブック	全部	全部
取引交渉登録*	ブック	全部	全部
自動車ディーラー*	ブック	全部	全部
イベント*	ブック	全部	全部
試験*	ブック	全部	全部
金融口座*	ブック	全部	全部
財務計画*	ブック	全部	全部
資金*	ブック	全部	全部
世帯*	ブック	全部	全部
在庫監査レポート*	ブック	全部	全部
在庫期間*	ブック	全部	全部
見込み客	ブック	全部	全部
MDF リクエスト*	ブック	全部	全部
メッセージプラン*	ブック	全部	全部
目標*	ブック	全部	全部
商談	ブック	全部	全部
パートナー*	ブック	全部	全部
保険証券*	ブック	全部	全部
ポートフォリオ*	ブック	全部	全部

レコードタイプ	関連レコード	管理者のデフォルトアクセス プロファイル	管理者の所有者アクセス プロファイル
プログラム*	ブック	全部	全部
サンプルロット*	ブック	全部	全部
サンプルトランザクション*	ブック	全部	全部
サービスリクエスト	ブック	全部	全部
スマートコール*	ブック	全部	全部
解決策	ブック	全部	全部
車両*	ブック	全部	全部

注:アスタリスク(\*)が付いているレコードタイプは、Oracle CRM On Demand の標準エディションで使用できません。これらのレコードタイプのアクセス設定は、それぞれのレコードタイプが使用可能である場合のみ関係します。

次の表では、[ブックの管理]権限により有効になるコントロールについて説明します。各コンポーネントにアクセスして、必要なすべてのコントロールが使用可能であることを確認できます。

コンポーネント	[ブックの管理]権限により有効になるコントロール
管理ホームページ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ブック管理]リンクが使用可能になります。このリンクから、[ブック階層]ページにアクセスして、ブックの作成、更新、および管理を行うことができます。</li> <li>■ [データ管理ツール]セクションで、[バッチ割り当てリクエストキュー]リンクが使用可能になります。このリンクから、アクティブまたは完了したバッチ割り当てブックリクエストの詳細が表示される[バッチ割り当てリクエストキュー]ページにアクセスできます。</li> </ul>
[アプリケーションカスタマイズ]ページ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ [レコードタイプセットアップ]セクションで、[ブック]リンクが使用可能になります。このリンクから、[Book Application Customization (ブックアプリケーションカスタマイズ)]ページにアクセスできます。ここで、[ブックタイプ]フィールドや[Book User Role (ブックユーザー役割)]フィールドのピックリスト値など、ブックフィールドおよびブックユーザーフィールドを設定できます。</li> </ul>
役割管理ウィザード	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ステップ 2 の [レコードタイプアクセス] に、ブックオプションが明細項目として表示されます。</li> <li>■ ステップ 4 の [権限] に、[ブックの管理]権限がオプションとして表示されます。</li> </ul>
アクセスプロファイルウィザード	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ステップ 1 の [アクセスプロファイル名] に、[ブックユーザーに付与可能]チェックボックスが表示されます。</li> <li>■ ステップ 2 の [アクセスレベルを指定] で、次の操作を行います。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ブックオプションが最上位オブジェクトとして表示されます。</li> <li>■ ブックをサポートするレコードタイプの [関連情報] リンクの下に、ブック関連情報セクションの明細項目が表示されます。</li> </ul> </li> </ul>
[企業プロフィール]ページ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ページの [会社データ表示設定] セクションに、[ブックの有効化] チェックボックスが表示されます。</li> </ul>

コンポーネント	[ブックの管理] 権限により有効になるコントロール
ページレイアウトウィザード (レイアウト管理)	■ ステップ 4 の [関連情報] で、ブックをサポートするすべてのレコードタイプについて、ページの [利用可能] セクションにブック関連情報が表示されます。
[レコードタイプの名前変更] ページ	■ ブックオプションが、項目の 1 つとして表示されます。
ワークフロー	■ ブックの割り当てアクションが、使用可能なオプションの 1 つとして表示されます ([データルール管理 - ワークフロー管理] 権限が有効になっている役割の場合)。
[リストメニュー] ページ	■ [バッチ割り当てブック] が、サポートされているレコードタイプのメニューオプションの 1 つとして表示されます。

### ブックタイプとブックユーザー役割の作成

ブックの構造を編成するには、ブックタイプを作成し、それぞれのブックにタイプを割り当てます。たとえば、テリトリーに関するブックの階層を作成する場合は、[テリトリー] というブックタイプを作成します。[ブックタイプ] フィールドは、企業のニーズを満たすようにカスタマイズできる編集可能なピックリストフィールドです。

ブックユーザーの役割を作成し、ブックにユーザーを関連付ける際にユーザーに割り当てることもできます。ブックユーザーの役割は、Oracle CRM On Demand ユーザーの役割とは異なります。たとえば、[テリトリーユーザー]、[テリトリー管理者] などのブックユーザーの役割を作成し、テリトリーブック階層を操作するユーザーに割り当てることができます。

次の手順では、ブックタイプおよびブックユーザー役割の作成手順について説明します。

#### ブックタイプとブックユーザー役割を作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある [管理] グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ] リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ] セクションで [ブック] をクリックします。
- 4 [Book Application Customization (ブックアプリケーションカスタマイズ)] ページで、次の該当する操作を行います。
  - ブックタイプを作成するには、[Book Field Setup (ブックフィールドのセットアップ)] をクリックします。
  - ブックユーザーの役割を作成するには、[Book Users Field Setup (ブックユーザーフィールドのセットアップ)] をクリックします。
- 5 フィールドの [ピックリストを編集] リンクをクリックします。
- 6 ピックリストの値を入力し、変更内容を保存します。

ピックリストフィールドの編集の詳細は、「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」を参照してください。

#### レコード所有権モードの設定

Oracle CRM On Demand では、ビジネス要件をサポートするために、次のモードのレコード所有権を設定できます。

- ユーザーモード
- ブックモード
- 混合モード

レコード所有権のモードの詳細は、「[レコード所有権モードについて \(ページ 1394\)](#)」を参照してください。

#### レコード所有権モードを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、設定するレコードタイプのリンクをクリックします。
- 4 「フィールド管理」セクションで、[レコードタイプフィールドセットアップ](レコードタイプは、設定するレコードタイプの名前)をクリックします。
- 5 設定するレコード所有権モードに応じて、次のようにフィールドを編集します。
  - レコードタイプをユーザーモードに設定するには、[所有者]フィールド(必須フィールド)を設定し、次に[ブック]フィールド(必須フィールドではない)を設定します。
  - レコードタイプをブックモードに設定するには、[ブック]フィールド(必須フィールド)を設定し、次に[所有者]フィールド(必須フィールドではない)を設定します。
  - レコードタイプを混合モードに設定するには、[所有者]フィールドと[ブック]フィールド(いずれも必須フィールドではない)の両方を設定します。
- 6 変更を保存します。

フィールドの編集の詳細は、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。

**注:**レコード所有権モードを設定した後に、レコードタイプのページレイアウトがレコード所有権モードに対して正しく設定されていることを確認する必要があります。レコード所有権モードのページレイアウトの詳細は、「[レコード所有権モードのフィールドセットアップおよびページレイアウトについて \(ページ 1178\)](#)」を参照してください。

### ブックとブック階層の作成

[管理ホームページ]の[ユーザー管理とアクセス制御]セクションからブックを作成できます。

**注:**ブックレコードをインポートしてブックを作成することもできます。詳細は、「[ブックのフィールド:インポート準備 \(参照 ブックのフィールド:インポートの準備 ページ 1648\)](#)」を参照してください。

#### 作業前の準備:

- この操作を行うには、自分のユーザー役割に[ブックの管理]権限が含まれている必要があります。
- ブックとブック階層を作成する前に、「[ブック構造の設計について \(ページ 1391\)](#)<sup>(OBD)</sup>」に目を通しておいてください。

**注:**Oracle CRM On Demand では、ブックに対するあらゆる変更について監査レコードが生成されます。ユーザーの役割に[マスター監査証跡および管理設定の監査へのアクセス]権限が含まれている場合は、ブックに対する変更の監査証跡を表示できます。監査証跡の表示方法の詳細は、「[管理設定変更の監査証跡の確認 \(ページ 1149\)](#)」を参照してください。

次の手順では、ブックの作成手順について説明します。

#### ブックを作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [管理ホームページ]の[ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ブック管理]リンクをクリックします。
- 3 [ブック階層]ページで、[新規]をクリックします。
- 4 [ブック編集]ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。

次の表では、ブックに入力する必要がある情報について説明します。

フィールド	説明
ブック名	[ブック]セレクトに表示する場合は、ブック名を 60 文字以内で指定することをお勧めします。
ブックタイプ	(オプション)ピックリストからブックタイプを選択します。

フィールド	説明
親ブック	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ これがルートブックである場合は、このフィールドを空白のままにします。</li> <li>■ これがサブブックである場合は、[親ブック]フィールドの隣の[ルックアップ]アイコンをクリックして、親ブックを選択します。</li> </ul>
データを含めることができる	<p>現在のブックにのみ適用されます。サブブックは対象外です。レコードとブックを関連付けるには、このチェックボックスをオンにします。パフォーマンス上の理由から、データを含むブックに対してのみこの機能を適用してください。</p> <p><b>注:</b>Oracle CRM On Demand の[ブック]セクタでは、データを含めることができるカスタムブックは青色の文書アイコンで表されます。データを含めることができないカスタムブックは、黄色のフォルダアイコンで表されます。</p>

### サブブックの作成

既存の親ブックに対してサブブックを作成する場合、前記の手順と同じ方法でサブブックを作成することも、次の手順に従ってサブブックを作成することもできます。

#### 既存のブックに対してサブブックを作成するには

- 1 [ブック階層] ページで、親ブックのリンクをクリックします。
- 2 [ブック詳細] ページで、[サブブック] タイトルバーの[新規] をクリックします。
- 3 [Book Edit(ブック編集)] ページで、ブックの情報を入力してから変更を保存します。

#### ブックを新しい親ブックに移動

別のブックのサブブックになるようにブックを変更することも、サブブックを親ブックから別の親ブックに移動することもできます。ブックの親を変更すると、次のようにブック階層も変わります。

- 新しい親は、現在のブックとそのブックの子であるサブブックに適用されます。
- 古い親ブックに割り当てられていたユーザーは、現在のブックとサブブックへのアクセス権を失います。
- 新しい親ブックに割り当てられたユーザーは、現在のブックとサブブックへのアクセス権を取得します。
- 現在のブックに直接割り当てられているユーザーは、親ブックの変更に影響されません。

**注:**親ブックを削除する場合は、まずそのサブブック、ユーザー、およびデータをすべて削除する必要があります。削除されたブックは[削除済み項目]エリアに 30 日間保存されます。その期間中であれば、ブックを復元できます。ただし 30 日が経過すると、そのブックは永久に削除され、復元できなくなります。レコードの削除/復元の詳細は、「[レコードの削除/復元 \(ページ 170\)](#)」を参照してください。

**ヒント:**特定のブックに含まれているレコード数を確認するには、各レコードタイプの履歴レポートを作成します。レポートの作成の詳細は、「[分析ホームページの使用 \(参照 分析ホームページの使用 ページ 767\)](#)」を参照してください。

次の手順では、ブックを新しい親ブックに移動する方法について説明します。

#### ブックを新しい親ブックに移動するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [管理ホームページ]の[ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ブック管理]リンクをクリックします。
- 3 [ブック階層] ページで、変更するブックの[編集]リンクをクリックします。
- 4 [親ブック]フィールドの隣の[ルックアップ]アイコンをクリックして、新しい親ブックを選択します。
- 5 変更を保存します。

## ユーザーとブックの関連付け

ブックにアクセスできるユーザーおよび各ユーザーのブック内のレコードに対するアクセスレベルを定義できます。ブックにユーザーを関連付けるときは、ブックを操作する際にユーザーにアクセスプロファイルを指定します。次の標準オプションがあります。

- **編集。**ブックのレコードを読み取って更新できます。
- **全部。**ブックのレコードの読み取り、編集、削除ができます。
- **読み取り専用。**ブックのレコードを読み取ることができます。

ブックのカスタムアクセスプロファイルを作成することもできます。[ブックユーザー編集]ページの[アクセスプロファイル]ピックリストには、[ブックユーザーに付与可能]オプションがオンになっているすべてのアクセスプロファイルが表示されます。ブックのカスタムアクセスプロファイルを作成する方法については、「[ブックのアクセスプロファイルの作成 \(ページ 1416\)](#)」を参照してください。

ブックに対するユーザーのアクセスレベルは、レコードに対するユーザーのアクセス権全体に影響します。次に、ユーザーのアクセス権を決定する方法の例を示します。

### 例 1

セールス要員の Ryan Taylor の Oracle CRM On Demand の設定は次のとおりです。

- セールス要員の役割を使用して、取引先レコードにアクセスできる
- 所有者アクセスプロファイルのアクセスレベルは、取引先レコードタイプに対して読み取り専用設定されている
- デフォルトアクセスプロファイルのアクセスレベルは、取引先レコードタイプに対して読み取り専用設定されている
- ABC Widgets 取引先の取引先チームのメンバーではない
- Widget Makers ブックに関連付けられ、ブックのアクセスプロファイルは[全部]に設定されている

ABC Widgets 取引先が Widget Makers ブックにある場合、ABC Widgets レコードに対するアクセス権によって、レコードの読み取り、編集、および削除ができます。Oracle CRM On Demand のアクセス制御システムは、関連するすべてのアクセスプロファイルから最も高い自由度の権利を算出して適用するので、Ryan にはこれらのアクセス権が与えられません。この場合、ブックのアクセスプロファイルは[全部]に設定されているので、取引先レコードのアクセスプロファイルより優先されます。

### 例 2

セールス要員の Tanya Lee の Oracle CRM On Demand の設定は次のとおりです。

- セールス要員の役割を使用して、商談レコードにアクセスできる
- 所有者アクセスプロファイルのアクセスレベルは、商談レコードタイプに対して読み取り専用設定されている
- 商談アクセスプロファイルのアクセスレベルは、商談レコードタイプに対して読み取り専用設定されている
- [商談アクセス]フィールドが[編集]に設定された商談チームのメンバーである
- Widget Makers ブックに関連付けられ、ブックのアクセスプロファイルは[全部]に設定されている

商談が Widget Makers ブックにある場合、Tanya のアクセス権では、レコードを読み取り、編集および削除できます。一方、商談が Widget Makers ブックにない場合、(所有者アクセスプロファイル、自分のデフォルトアクセスプロファイルおよび自分の商談チームのメンバーシップからの) Tanya のアクセス権では、商談を読み取って編集することはできますが、商談は削除できません。

## ユーザーとブックを関連付ける方法

ユーザーとブックを関連付けるには、次の 3 つの方法があります。

- ブックレコードからは、ブックに複数のユーザーを関連付けることができます。
- ユーザーレコードからは、ユーザーに複数のブックを関連付けることができます。
- ブックユーザーレコードをインポートできます。詳細は、「[ブックユーザーのフィールド: インポート準備 \(参照 ブックユーザーのフィールド: インポートの準備 ページ 1646\)](#)」を参照してください。

次の手順では、ブックレコードを使用して複数のユーザーをブックに関連付ける方法について説明します。

### 複数のユーザーをブックに関連付けるには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ブックの管理]リンクをクリックします。
- 3 [ブック階層]ページで、ユーザーに関連付けるブックの名前のリンクをクリックします。
- 4 [ブック詳細]ページで、[ブックユーザー]セクションのタイトルバーの[ユーザーを追加]をクリックします。
- 5 [ブックユーザー編集]ページで、ブックに関連付けるユーザーを選択します。

次の表では、ブックに関連付ける各ユーザーに指定する必要がある情報について説明します。

フィールド	説明
ユーザー	[ユーザー]フィールドの横の[ルックアップ]アイコンをクリックし、ユーザーを選択します。  <b>注:</b> ユーザーの委任を実行しても、ユーザーのブックに自動的にアクセスできるようにはなりません。別途、委任ユーザーとブックに関連付ける必要があります。
ブックユーザー役割	(オプション)ピックリストから役割を選択します。  <b>注:</b> ブックユーザー役割は、Oracle CRM On Demand 役割ではありません。ブックユーザー役割の作成については、「 <a href="#">ブックタイプとブックユーザー役割の作成 (ページ 1411)</a> 」を参照してください。
アクセスプロファイル	ブックに対して有効になっているプロファイルのリストから、現在のブックおよびそのすべてのサブブックに対するユーザーのアクセス権を決定するアクセスプロファイルを選択します。標準オプションは次のとおりです。  <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>編集。</b>ブックのレコードを読み取って更新できます。</li> <li>■ <b>全部。</b>ブックのレコードの読み取り、編集、削除ができます。</li> <li>■ <b>読み取り専用。</b>ブックのレコードを読み取ることができます。</li> </ul> <b>注:</b> ブックのカスタムアクセスプロファイルの作成の詳細については、「 <a href="#">ブックのアクセスプロファイルの作成 (ページ 1416)</a> 」を参照してください。

次の手順では、ユーザーレコードを使用して複数のブックをユーザーに関連付ける方法について説明します。

### 複数のブックをユーザーに関連付けるには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザーおよびグループの管理]セクションで、[ユーザー管理]リンクをクリックします。
- 4 [ユーザーリスト]で、ブックに関連付けるユーザーの姓をクリックします。
- 5 [ユーザー詳細]ページの[割り当て済みブック]セクションのタイトルバーで、[ブックの追加]をクリックします。  
  
**注:**[ユーザー詳細]ページに[割り当てられたブック]セクションが表示されない場合は、[レイアウトを編集]リンクをクリックしてセクションをページレイアウトに追加します。
- 6 [割当ブック編集]ページで、ユーザーに関連付けるブックを選択し、各ブックに対してユーザー情報を指定します。  
次の表では、ユーザーに関連付ける各ブックに指定する必要がある情報について説明します。

フィールド	説明
ブック名	[ブック名]フィールドの右側にあるアイコンをクリックし、[ブック]セレクトでブックを選択して[OK]をクリックします。

フィールド	説明
ブックユーザー役割	<p>(オプション)ピックリストから役割を選択します。</p> <p><b>注:</b>ブックユーザー役割は、Oracle CRM On Demand 役割ではありません。ブックユーザー役割の作成については、「<a href="#">ブックタイプとブックユーザー役割の作成 (ページ 1411)</a>」を参照してください。</p>
アクセスプロファイル	<p>ブックに対して有効になっているプロファイルのリストから、現在のブックおよびそのすべてのサブブックに対するユーザーのアクセス権を決定するアクセスプロファイルを選択します。標準オプションは次のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>編集。</b>ブックのレコードを読み取って更新できます。</li> <li>■ <b>全部。</b>ブックのレコードの読み取り、編集、削除ができます。</li> <li>■ <b>読み取り専用。</b>ブックのレコードを読み取ることができます。</li> </ul> <p><b>注:</b>ブックのカスタムアクセスプロファイルの作成の詳細については、「<a href="#">ブックのアクセスプロファイルの作成 (ページ 1416)</a>」を参照してください。</p>

**注:**ユーザーをブックに関連付けても、ユーザーはブックにアクセスできません。ユーザーがブックにアクセスできるようにするには、「[ユーザーおよびユーザー役割に対するブックの有効化 \(ページ 1417\)](#)」に説明されているように、ブックにアクセスする必要がある各ユーザーおよびユーザー役割に対して、ブックを有効にする必要があります。

### ブックのアクセスプロファイルの作成

ユーザーをブックに関連付ける場合は、ブックおよびそのすべてのサブブックのレコードに対するユーザーのアクセス権を決定するアクセスプロファイルを選択します。ブックのアクセスプロファイルは、ユーザーの他のすべてのアクセスプロファイルとともに評価され、アクセスプロファイルが許可するレコードへのアクセス権のうち、最も寛容なアクセス権がユーザーに付与されます。アクセスプロファイルの連携方法については、「[ユーザーとブックの関連付け \(ページ 1414\)](#)」を参照してください。

ユーザーをブックに関連付ける場合に選択できる標準アクセスプロファイルは、次のとおりです。

- **編集。**ブックのレコードを読み取って更新できます。
- **全部。**ブックのレコードの読み取り、編集、削除ができます。
- **読み取り専用。**ブックのレコードを読み取ることができます。

ブックのカスタムアクセスプロファイルを作成することもできます。[ブックユーザー編集]ページと[割当ブック編集]ページに表示される[アクセスプロファイル]ピックリストには、[ブックユーザーに付与可能]オプションがオンになっているすべてのアクセスプロファイルが含まれます。

次の手順では、ブックのアクセスプロファイルを作成する方法について説明します。

### ブックのアクセスプロファイルを作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [アクセスプロファイル管理]セクションで、[アクセスプロファイル]リンクをクリックします。
- 4 新しいアクセスプロファイルを作成するか、または既存のアクセスプロファイルを編集します。
- 5 アクセスプロファイルウィザードのステップ 1 で、[ブックユーザーに付与可能]チェックボックスをオンにします。
- 6 ステップ 2 の[アクセスレベルを指定]で、各レコードタイプおよび関連する情報タイプのアクセスレベルを指定します。
- 7 アクセスプロファイルの作成または編集が完了したら、[終了]をクリックして変更を保存します。

## 企業のブックの有効化

ブック構造を設定したら、企業のブックを有効にできます。次の手順では、企業のブックを有効にする方法について説明します。

### 企業のブックを有効にするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]セクションで、[企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [企業プロフィール]セクションで、[企業プロフィール]リンクをクリックします。
- 4 [企業プロフィール]ページで、次のオプションを設定します。これらのオプションの詳細については、「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。
  - a [企業設定]セクションで、[グローバル検索方法]を[ターゲット検索]に設定します。[ターゲット検索]を選択すると、アクションバーの検索セクションに[ブック]セレクトが表示されます。
  - b [分析表示設定]セクションで、[履歴サブジェクトエリア]オプションを[フル表示]に設定します。この設定によって、ブックのデータは、レポートとダッシュボードをサポートするデータベースにあるデータと同期されます。
  - c [会社データ表示設定]セクションで、次のチェックボックスがオンになっていることを確認します。

設定項目	目的
ブックの有効化	<p>このフィールドを使用して、[ブック]セレクトでカスタムブックとユーザーブックを表示するかどうかを制御します。[ブックの有効化]チェックボックスをオフにすると、[ブック]セレクトにはユーザーブックおよび被委任者ブック(被委任者が存在する場合)のみが表示されます。</p> <p><b>注:</b> [企業プロフィール]ページに[ブックの有効化]オプションを表示するには、ユーザー役割に[ブックの管理]権限が必要です。</p> <p><b>注意:</b> このチェックボックスをオンにするとオフに戻せません。ただし、ブック階層はこのオプションをオンにした後でも変更できます。</p>
ブックセレクトの表示	<p>ユーザー、委任またはカスタムブックによってレコードをフィルターするために使用できる[ブック]セレクトを有効にします。</p>

### ユーザーおよびユーザー役割に対するブックの有効化

ユーザーがブックを使用できるようにするには、ユーザーの役割およびそのデフォルトのアクセスプロフィールを設定します。各ユーザーのユーザーレコードも設定します。

次の手順では、ユーザー役割に対してブックを有効にする方法について説明します。これらの手順は、ブックを使用するそれぞれの役割に対して実行する必要があります。

### ユーザー役割のブックを有効にするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [役割管理]セクションで、[役割管理]リンクをクリックします。
- 4 [翻訳言語]リストから企業のプライマリ言語を選択します。
- 5 変更する役割のリンクをクリックします。
- 6 役割管理ウィザードの「ステップ 2 - レコードタイプアクセス」に移動し、ブックレコードタイプのアクセスレベルを設定します。

次の表では、管理者以外のユーザーがブックにアクセスできるようにする設定について説明します。

レコードタイプ	アクセス権がありますか?	作成できますか?	すべてのレコードを読み取れますか?
ブック	オン	オフ	オフ

**注:** [すべてのレコードを読み取れますか?] チェックボックスは必ずオフにする必要があります。オンにすると、ユーザーは [Book Hierarchy (ブック階層)] リストページのすべてのブックにアクセスできるようになります。

- 7 [終了] をクリックして変更を保存します。
- 8 [ユーザー管理とアクセス制御] ページに移動します。
- 9 [アクセスプロファイル管理] セクションで、[アクセスプロファイル] をクリックします。
- 10 [翻訳言語] リストから企業のプライマリ言語を選択します。
- 11 ブックに対して有効にするユーザー役割に使用する [デフォルトアクセスプロファイル] の [編集] リンクをクリックし、ブックおよびそれに関連するレコードタイプにアクセスできるように設定します。

次の表では、個々のユーザー役割のブックへのアクセスを有効にするユーザー役割の [デフォルトアクセスプロファイル] に必要な設定について説明します。デフォルトアクセスプロファイルを設定すると、ブックへの必要なアクセスをユーザー役割に与えることができます。したがって、その役割に対して所有者アクセスプロファイルを設定する必要はありません。

レコードタイプ	関連レコード	デフォルトアクセスプロファイル
ブック	該当なし	読み取り専用。
ブック	サブブック	表示。 このプロファイルによって、[Book Detail (ブック詳細)] ページのすべてのサブブックを閲覧できます。デフォルトは [アクセスなし] です。
ブック	ユーザー	読み取り専用。 このプロファイルによって、[Book Detail (ブック詳細)] ページでこのブックに関連付けられているすべてのユーザーを参照できます。デフォルトは [アクセスなし] です。

- 12 [終了] をクリックして変更を保存します。

次の手順では、ユーザーに対してブックを有効にする方法について説明します。これらの手順は、ブックを使用する各ユーザーに対して実行する必要があります。

#### ユーザーに対してブックを有効にするには

- 1 任意のページの右上隅にある [管理] グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御] セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御] リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理] セクションで、[ユーザー管理] リンクをクリックします。
- 4 プロファイルを編集するユーザーの [編集] リンクをクリックします。
- 5 [ユーザー編集] ページの [主要ユーザー情報] セクションで、次の設定を行います。

- **分析のデフォルトブック。**この設定によって、分析ページの[ブック]セクタのユーザーに対してデフォルトで表示されるユーザーブックまたはカスタムブックが決まります。この設定によって、編集しているユーザーのユーザー名とサインイン ID (デフォルト) が表示されます。このレコードの設定は、ユーザーがレポートとダッシュボードに対して最も頻繁に使用するカスタムブックまたはユーザーブックに変更してください。ユーザーレコードに対するこの設定によって、データへのアクセスが制限されることはありません。ユーザーは、[ブック]セクタ内の別のブックまたはユーザーを選択できます。
  - **デフォルトブック。**この設定によって、分析ページ以外の領域で作業する場合に、[ブック]セクタのユーザーに対してデフォルトで表示されるユーザーブックまたはカスタムブックが決まります。デフォルトでは[すべて]が表示されます。この設定は、ユーザーがブックのデータを操作するたびにブックを選択する必要がないように、最も頻繁に使用するカスタムブックまたはユーザーブックに変更してください。ユーザーレコードに対するこの設定によって、レコードへのアクセスが制限されることはありません。ユーザーは、[ブック]セクタ内の別のブックまたはユーザーを選択できます。
- 6 [ユーザー編集]ページの[ユーザーセキュリティ情報]セクションで、次の設定を行います。
    - a [レポートサブジェクトエリア]の値を[マネージャ表示]または[チーム表示]に設定します。  
**注:**この 2 つのいずれかの値を選択する必要があります。そうしなければ、レポートにデータが含まれなくなります。選択するオプション([マネージャ表示]または[チーム表示])によるレポートのデータへの影響はありません。
    - b [履歴サブジェクトエリア]の値を[フル表示]に設定します。
  - 7 [保存]をクリックします。

**注:**ブックにアクセスするには、ユーザーをブックに関連付ける必要があります。さらに、ユーザーの被委任者は、そのままではユーザーのブックにアクセスできません。被委任者もブックに関連付ける必要があります。

#### [レコード詳細]ページのレイアウトへのブックの追加

あるレコードタイプに対して、ユーザーが詳細ページでブックの関連情報のセクションを使用できるようにするには、次のような設定を行う必要があります。

- ユーザー役割のレコードタイプのページレイアウトでブックの関連情報のセクションを使用できるようにします。  
**注意:**ブックをサポートする各レコードタイプのために、[ブック]関連情報セクション用のカスタムレイアウトを任意で作成することもできます。たとえば、[取引先]レコードタイプ用の[アプリケーションカスタマイズ]ページを使用して、[取引先詳細]ページのための[ブック]関連情報セクション用のカスタムレイアウトを作成できます。関連情報セクション用のカスタムレイアウトの作成の詳細は、「関連項目レイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Related Item Layouts](#) ページ 1228)」を参照してください。
- ユーザー役割のアクセスプロファイルで、レコードタイプの関連情報セクションとしてブックへのアクセス権をユーザー役割に付与します。

次の手順では、レコードタイプのページレイアウトでブックの関連情報セクションを使用できるようにする方法について説明します。

#### レコードタイプのページレイアウトでブックの関連情報セクションを使用できるようにするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、必要なレコードタイプのリンクをクリックします。  
 たとえば、[商談詳細]ページでブックの関連情報を使用できるようにするには、[商談]リンクをクリックします。
- 4 [ページレイアウト]セクションで、必要な[ページレイアウト]リンクをクリックします(たとえば、[商談ページレイアウト])。
- 5 レコードタイプの[ページレイアウト]ページで、ページレイアウトの[編集]リンクをクリックし、ブックの関連情報セクションを使用できるようにします。
- 6 ページレイアウトウィザードで、ステップ 4 の[関連情報]に移動し、矢印をクリックしてブック項目を[表示]セクションに移動します。

- 7 (オプション)[ページレイアウト]ウィザードで、[ステップ 5]の[関連情報レイアウト]に移動し、[ブック]関連情報セクション用に使用するレイアウトを選択します。
- 8 [終了]をクリックして変更を保存します。
- 9 Oracle CRM On Demand からサインアウトし、再びサインインします。

次の手順では、ブックへのアクセス権をレコードタイプの関連情報セクションとしてユーザー役割に付与する方法について説明します。

### ブックへのアクセス権をレコードタイプの関連情報セクションとしてユーザー役割に付与するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [アクセスプロファイル管理]セクションで、[アクセスプロファイル]をクリックします。
- 4 ブックの関連情報セクションを使用できるようにするユーザー役割の、デフォルトアクセスプロファイルの[編集]リンクをクリックします。
- 5 アクセスプロファイルウィザードで、ステップ 2 の[アクセスレベルを指定]に移動し、ブックの関連情報セクションを使用できるようにするレコードタイプの[関連情報]リンクをクリックします。  
たとえば、ブックの関連情報を[商談詳細]ページで使用できるようにするには、商談レコードの横の[関連情報]リンクをクリックします。
- 6 ユーザー役割の要件に従って、ブックのアクセスレベルを選択します。
- 7 [終了]をクリックして変更を保存します。
- 8 ブックに対して有効にするユーザー役割で使用する所有者アクセスプロファイルに対して、ステップ 4~7 を繰り返します。

### ブックへのレコードの割り当て

カスタムブックには、次の方法でレコードを割り当てることができます。

- **1 回に 1 レコード(手動)**。レコードの[詳細]ページでブックの値を選択できます。
- **一括**。レコードをブックに一括で割り当てることができます。
- **ブック割当のインポート**。取引先および担当者のみを対象としてブック割当をインポートできます。ブック割当のインポートの詳細は、「ブックおよびブック割当のインポートについて (参照 [ブックおよびブック割当のインポートについて](#) ページ 1402)」を参照してください。

レコードは、アクティブなワークフロールールと条件を使用してもブックに割り当てることができます。ワークフロールールの詳細は、「[ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)」を参照してください。

### 取引先および担当者に対するブック割当の開始日と終了日について

取引先レコードおよび担当者レコードのブック割当には開始日と終了日を設定できます。これらのフィールドは、インポートアシスタントまたは Web サービスを使用することによってのみ更新できます。このような Web サービスリクエストすべてに対して、Web Services v1.0 API を使用する必要があります。

ブック割当は終了日になるまで、またはブック割当がレコードから削除されるまで有効です。終了日になると、ブックとレコードの関係は終了し、ブックのメンバーシップを通じてユーザーがレコードにアクセスすることはできなくなります。ただし、レコードの所有権やチームのメンバーシップなどの他のアクセス制御コンポーネントを通じてレコードへのアクセス権が確保されているユーザーは、引き続きレコードにアクセスできます。

時間ベースのブック割当の管理方法は、「[時間ベースのブック割当について \(ページ 1403\)](#)」を参照してください。

### 作業前の準備:

- レコードの[詳細]ページでレコードをブックに割り当てするには、レコードタイプの[詳細]ページレイアウトに[ブック]セクションが含まれている必要があります。
- レコードをバッチ割当でブックに割り当てするには、ユーザーの役割に[ブックの管理]権限が必要です。

次の手順では、単一のレコードをブックに割り当てる方法について説明します。

### 単一のレコードをブックに割り当てるには

- 1 レコードの詳細ページに移動します。
- 2 詳細ページの[ブック]セクションのタイトルバーで、[追加]をクリックします。
- 3 ブックセクタで、レコードを割り当てるブックを選択し、[OK]をクリックします。

次の手順では、レコードをバッチ割当てでブックに割り当てる方法について説明します。

### レコードをバッチ割当てでブックに割り当てるには

- 1 リストウィンドウで、タイトルバーの[メニュー]ボタンをクリックし、[バッチ割当てブック]をクリックします。
- 2 [バッチ割当てブック]ウィンドウで、[対象ブック]の横のセクタボタンをクリックし、[ブックルックアップ]でレコードを割り当てるブックを選択します。
- 3 リストからレコードの割当てオプションを選択します。

次の表では、選択可能な割当てオプションについて説明します。

オプション	説明
追加	すべてのレコードに対象ブックを追加します。この割り当ては、それ以前のレコードへのブック割り当てには影響を及ぼしません。
置換タイプ	対象ブックをすべてのレコードに追加し、対象ブックと同じタイプの以前に割り当てられたブックをすべて削除します。 <b>注:ブックタイプは、企業の管理者によって定義されます。</b>
すべて置換	対象ブックをすべてのレコードに追加し、タイプにかかわらず、以前に割り当てられたすべてのブックを削除します。
ブックの置換	置換するブックを指定します。 ここで指定したブックのレコードが、対象レコードに再度割り当てられます。その他のレコードに影響はありません。
削除	すべてのレコードから対象ブックへの既存の割り当てを削除します。
すべてを削除	レコードから割り当てられたブックをすべて削除します。

- 4 ステップ 3 で[追加]以外のオプションを選択した場合は、ここで[適用先]オプションを選択する必要があります。次の表では、選択可能な[適用先]オプションについて説明します。

オプション	説明
手動関連付け	選択されたすべてのレコードのうち、既存のブック割当てが手動で行われたものに割当てオプションを適用します。

オプション	説明
自動関連付け	選択されたすべてのレコードのうち、既存のブック割当がワークフローまたはバッチによって行われたものに、割当オプションを適用します。
両方	選択されたすべてのレコードに割当オプションを適用します。

- 5 選択した割当基準を適用するには、[割当]をクリックします。

[バッチ割当リクエストキュー]ページが開き、[アクティブなリクエスト]セクションに割当リクエストが表示されます。詳細は、「[バッチ割当リクエストキューページ \(ページ 1804\)](#)」を参照してください。

リクエストが処理されると、電子メールで通知が送付されます。

## [ブック階層]ページ

[Book Hierarchy(ブック階層)]ページには、カスタムブックに関する情報が表示されます。すべてのブックまたはそのサブセットを表示できます。

次の表では、[Book Hierarchy(ブック階層)]ページで行える操作について説明します。

操作	手順
ブックの別のサブセットの表示	[Book Hierarchy(ブック階層)]タイトルバーでリストをクリックし、ブックの別のサブセットを選択するか、または[すべてのブック]を選択してすべてのブックを表示します。
ブックの作成	[Book Hierarchy(ブック階層)]タイトルバーの[新規]をクリックします。[Book Edit(ブック編集)]ページで、必要な情報を入力してレコードを保存します。
既存のブックに対するサブブックの作成	親ブックの名前のリンクをクリックします。[ブック詳細]ページで、[サブブック]タイトルバーの[新規]をクリックします。[Book Edit(ブック編集)]ページで、ブックの情報を入力してから変更を保存します。
ブックを新しい親ブックに移動する	変更するブックの[編集]リンクをクリックします。[Book Edit(ブック編集)]ページで、[親ブック]フィールドの横の[ルックアップ]アイコンをクリックし、新しい親ブックを選択してから変更を保存します。
ユーザーをブックに関連付ける	ブックの名前のリンクをクリックします。[ブック詳細]ページの[ブックユーザー]タイトルバーで、[ユーザーを追加]をクリックします。[Book Edit(ブック編集)]ページで、ブックに関連付けるユーザーを選択してユーザー情報を指定します。詳細については、「 <a href="#">ユーザーとブックの関連付け (ページ 1414)</a> 」を参照してください。

## ブックのフィールド

[Book Edit(ブック編集)]ページと[Book Detail(ブック詳細)]ページには、カスタムブックの詳細が表示されます。ブックの詳細を変更し、ブックにサブブックを追加し、ブックにユーザーを追加できます。

次の表では、一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
<b>主要なブック情報</b>	
ブック名	ブックの名前。
親ブック	ブックがサブブックの場合は親ブックの名前が表示されます。ルートブックの場合、このフィールドは空白です。
ブックタイプ	ブックには、ブック構造を編成するためにブックタイプを割り当てることができます。ブックタイプの作成については、「 <a href="#">ブックタイプとブックユーザー役割の作成 (ページ 1411)</a> 」を参照してください。
データを含めることができる	このブックにレコードを関連付けることができるかどうかを示します。パフォーマンス上の理由により、データを含めないブックでは、このチェックボックスをオンにしないでください。
パートナー	Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management の場合のみ存在します。詳細は、Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide の <a href="#">Oracle CRM On Demand ドキュメントライブラリ</a> にある「 <i>Oracle Technology Network</i> 」を参照してください。
パートナーの場所	Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management の場合のみ存在します。詳細は、Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide の <a href="#">Oracle CRM On Demand ドキュメントライブラリ</a> にある「 <i>Oracle Technology Network</i> 」を参照してください。
<b>サブブックのセクション</b>	
ブック名	現在のブックのサブブックになっているブックの名前。
ブックタイプ	サブブックのブックタイプ。
データを含めることができる	サブブックにレコードを関連付けることができるかどうかを示します。
<b>[ブックユーザー]セクション</b>	
名前(姓)	このブックに関連付けるユーザーの姓。
名前(名)	このブックに関連付けるユーザーの名。
ブックユーザー役割	現在のブックのユーザーのブック役割。ユーザーがブックに関連付けられている場合、ブックユーザー役割をユーザーに割り当てることができます。ブックユーザー役割は、Oracle CRM On Demand のユーザー役割とは異なります。ブックユーザー役割の作成については、「 <a href="#">ブックタイプとブックユーザー役割の作成 (ページ 1411)</a> 」を参照してください。

フィールド	説明
アクセスプロファイル	現在のブックおよびそのすべてのサブブックに対するユーザーのアクセス権。ブック用のプロファイルリストから選択します。ブック固有のアクセスプロファイルの作成については、「 <a href="#">ブックのアクセスプロファイルの作成 (ページ 1416)</a> 」を参照してください。

## ブックのトラブルシューティングに関する情報

ブックのトラブルシューティング機能の詳細は、My Oracle Support の 1800338.1 (記事 ID) を参照してください。

## グループの管理

グループの管理は、共同作業を行うユーザーに情報の共通セットを共有させてチームを形成するためのオプション機能です。

社内でグループを設定すると、ユーザーは次の操作を行うことができます。

- 次のように、グループメンバーはグループのカレンダーおよびタスクリストにアクセスできます。
  - アポイントが[個人]としてマークされている場合を除き、グループのメンバーが所有するアポイントまたは活動チームのグループのメンバーを含むアポイントが、グループのすべてのメンバーに[グループ]タブ内の結合されたカレンダーに日次、週次および月次カレンダービューで表示されます。結合されたカレンダーにはグループ内のすべてのメンバーの空き時間が表示され、これにより、従業員がアポイントをスケジュールする最適な時刻を決め、従業員(および担当者)にアポイントについて通知できます。グループメンバーは、[カレンダー]ページの[ユーザー]タブでグループの他のメンバーの個別のカレンダーも表示できます。

**注:** 結合されたグループカレンダーにアクセスするためには、ユーザーの役割に[共有カレンダー]権限を割り当てる必要があります。[共有カレンダー]権限を持つユーザーは、カスタムカレンダービューもセットアップできます。詳細については、「[他のユーザーのカレンダーの表示 \(ページ 217\)](#)」および「[カスタムカレンダービューの追加 \(ページ 221\)](#)」を参照してください。

- タスクが[個人]としてマークされている場合を除き、グループのメンバーが所有するタスクまたは活動チームのグループのメンバーを含むタスクが、グループのすべてのメンバーに[カレンダー]ページの[グループのタスク]タブに表示されます。
- グループメンバーは、次のレコードタイプの所有権を自動的に共有できます。
  - 取引先
  - 担当者
  - 世帯
  - 商談
  - ポートフォリオ

これらのレコードタイプのいずれかのレコードがグループのメンバーに割り当てられている場合は、グループのすべてのメンバーがレコードの共同所有者になります。

**注:** 担当者が[個人]としてマークされている場合、他のグループメンバーは担当者レコードの詳細を参照することはできません。

たとえば、あるユーザーがグループ XYZ に所属している場合、そのユーザーがグループのメンバーになった後にユーザーに割り当てられる取引先は、グループ XYZ のすべてのメンバーの取引先リストに挿入されます。このようなレコードでは、[プライマリグループ]フィールドが[詳細]ページレイアウトにある場合は、そのフィールドにグループ名が表示されます。グループのすべてのメンバーは、レコードに指定されている所有者も含め、レコードの[詳細]ページの[チーム]関連情報セクションに表示されます。グループのすべてのメンバーは、レコードを更新できます。

デフォルトでは、現在のグループのメンバーは、メンバーがグループに参加した後にグループメンバーに割り当てられたグループレコードに対して完全なアクセス権を持ちます。

**注:** この機能を使用できるようにするには、[企業プロフィール]ページの[デフォルトのグループ割当]オプションを選択する必要があります。このオプションは、グループを作成する前に選択する必要があります。詳細については、「[グループの設定 \(ページ 1426\)](#)」を参照してください。

次の動作がグループに適用されます。

- 各ユーザーは 1 つのグループにしか属することができません。  
ユーザーがグループに追加されると、グループメンバーを選択するときに、その名前はユーザーリストに表示されなくなります。
- 企業でグループ割当オプションを選択する場合：
  - グループが定義される前に存在していたレコードは、[所有者]フィールドがグループに属する新しい所有者で更新される場合を除いて、更新されません。
  - ユーザーがグループに参加すると、ユーザーはグループのレコードにアクセスできます。ただし、その新しいグループメンバーがグループへの参加前に所有していたレコードは、既存のグループメンバーには自動的に認識可能になりません。ユーザーがグループに加わった後にレコードの所有者になった場合、このレコードは他のグループメンバーにも公開されます。

次の例では、グループレコードの所有権について説明します。

- ユーザー 1 とユーザー 2 はグループ 1 に所属しています。ユーザー 3 はグループ 1 に所属していません。
- ユーザー 3 は取引先 31 の所有者です。ユーザー 1 とユーザー 2 は、取引先 31 にアクセスできません。
- ユーザー 3 をグループ 1 に追加します。ユーザー 1 とユーザー 2 は取引先 31 にアクセスできません。
- ユーザー 3 を取引先 32 の所有者にします。ユーザー 1 とユーザー 2 も取引先 32 にアクセスできるようになります。
- ユーザーをグループから削除すると、そのユーザーは、グループが所有しているすべての共有レコードから削除されます。ユーザーは、自分の個人レコードには引き続きアクセスできます。

**注:** グループが所有している共有レコードの[所有者]フィールドに、グループから削除したユーザーの名前が表示される場合、そのレコードの[所有者]フィールドの名前は、前の所有者がグループから削除された後、グループの別のメンバーの名前に変更されます。このような変更が商談レコードまたはポートフォリオレコードの所有権に対して行われると、レコードの最近の変更に関する情報を格納するシステムフィールドが更新され、レコードが Oracle 管理者ユーザーによって更新されたことを示す情報が表示されます。ただし、グループをサポートする他のレコードタイプの場合、システムフィールドは更新されません。グループをサポートするすべてのレコードタイプでは、ユーザーがグループから削除された結果としてフィールドが変更された場合、[所有者]フィールドがそのレコードタイプに対して監査するように設定されていても、共有レコードの[所有者]フィールドへの変更は監査証跡で追跡されません。

### グループおよびレコード所有権モードについて

レコードタイプに対して設定したレコード所有権モードによっては、そのタイプのレコードには所有者が設定されない場合があります。かわりに、レコードにはプライマリカスタムブックが設定されるか、所有者もプライマリカスタムブックも設定されない場合があります。レコード所有権モードの詳細は、「[レコード所有権モードについて \(ページ 1394\)](#)」を参照してください。レコード所有権モードは、ブックをサポートしているレコードタイプにのみ適用されます。

レコードタイプのレコード所有権モードを変更した場合、以前に所有者が設定されていたレコードでは、レコード所有権モードの変更後はじめてレコードが更新されたときに、所有者がレコードから削除される場合があります。この場合、レコードの前の所有者がグループのメンバーである場合は、そのレコードの前の所有者を除いて、グループのメンバー全員がチームのメンバーとして残ります。ただし、[取引先]レコードタイプはこのルールに対する例外になります。取引先の前の所有者がグループのメンバーである場合は、そのグループのすべてのメンバーがチームから削除されます。

**注:** 標準アプリケーションでは、ここで説明されているように、レコードの前の所有者はチームのメンバーとして保持されません。ただし、管理者がレコードタイプを構成して、レコードの前の所有者がレコードのチームのメンバーとして保持されるようにできます。チームのメンバーとして前の所有者を保持するためのレコードタイプの構成の詳細は、「[共有レコードの前の所有権のカスタマイズ \(参照 共有レコードの前の所有権のカスタマイズ ページ 1324\)](#)」を参照してください。

### グループとチーム

Oracle CRM On Demand では、グループとチームを次のように識別します。

- グループは企業の管理者によって設定され、企業のレコードセット全体に適用されます。Oracle CRM On Demand に対して企業が設定されている場合は、グループ機能がカスタマーサポートまたは企業の管理者によって有効になっている必要があります
- レコード所有者または企業の管理者がチームを設定します。チームは、チームに許可された次のレコードタイプにのみ適用されます。
  - 取引先
  - 認定
  - 活動
  - アプリケーション
  - ビジネス計画
  - 認定レベル
  - 担当者
  - コース
  - カスタムオブジェクト
  - 取引交渉登録
  - イベント
  - 試験
  - 世帯
  - 見込み客
  - MDF リクエスト
  - 目標
  - 商談
  - オーダー
  - パートナー
  - ポートフォリオ
  - サンプルリクエスト
  - サービスリクエスト
  - 特別価格リクエスト

チームを設定してレコードにアクセスするには、所有者はレコードの[詳細]ページの[チーム]セクションを使用してそのレコードを明示的に共有する必要があります。活動レコードでは、活動の[詳細]ページの[ユーザー]関連情報セクションで、レコード所有者がユーザーを活動チームに追加します。

グループの設定方法については、「[グループの設定 \(ページ 1426\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

グループと共有カレンダーの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [他のユーザーのカレンダーの表示 \(ページ 217\)](#)
- [カスタムカレンダービューの追加 \(ページ 221\)](#)

### グループの設定

作業前の準備。次の操作を実行します。

- 次に示す、適切な権限を含む役割が割り当てられていることを確認してください。
  - グループを作成、編集または削除するには、[役割およびアクセスの管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。
  - ユーザーをグループに追加するかグループから削除するには、[役割およびアクセスの管理]権限および[ユーザーの管理]権限の両方を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。

- [デフォルトのグループ割当]機能をオンまたはオフに切り替えるには、[企業の管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。
- グループの機能については、「[グループの管理 \(ページ 1424\)](#)」を参照してください。

### グループの設定とユーザーのインポートの順序

グループを設定する場合は、次の順序に従います。

- 1 デフォルトのグループ割当機能を有効にします。

**注意:**デフォルトのグループ割当機能を使用する予定がない場合でも、グループの設定または変更前には、デフォルトのグループ割当機能をオンにする(つまり、[企業プロファイル]ページの[デフォルトのグループ割当]オプションを選択する)必要があります。グループの設定または変更前にこの機能をオンにしない場合、そのグループは正しく実行されません。この場合は、グループを削除し、デフォルトのグループ割当機能をオンにして、グループを再作成する必要があります。

- 2 グループを作成し、そのグループにユーザーを割り当てます。
- 3 デフォルトのグループ割当機能を使用する予定はないが、ユーザーが、グループを使用して結合されたグループカレンダーを表示できるようにする場合は、グループの作成とそのグループへのメンバーの追加が終了した後で、デフォルトのグループ割当機能をオフにしてください。
- 4 デフォルトの所有者(ユーザー)でレコードをインポートし、このレコードにグループを適用します。

### デフォルトのグループ割当機能をオンにするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [企業管理]リンクをクリックします。
- 3 [企業プロファイル]リンクをクリックします。
- 4 [企業プロファイル]ページで、[編集]をクリックします。
- 5 [会社データ表示設定]セクションで、[デフォルトのグループ割当]チェックボックスをオンにします。
- 6 設定を保存します。

### グループを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[ユーザー管理とアクセス制御]リンクをクリックします。
- 3 [ユーザー管理とアクセス制御]ページで、[ユーザーおよびグループの管理]セクションの[公開共有グループ]リンクをクリックします。
- 4 [グループリスト]ページで、[新規グループ]をクリックします。
- 5 [グループ編集]ページで、必須フィールドに情報を入力します。

フィールド	説明
名前	50 文字に制限されます。デフォルトでは、必須フィールド。
説明	255 文字に制限されます。

**注意:** アプリケーションはグループレコードの追跡に、グループ名ではなく、基になるグループ ID を使用するため、既存のレコードに影響を与えることなくグループ名を変更できます。ただし、グループ名は社内内で固有な名前にする必要があります。

- 6 [保存]をクリックします。
- 7 [グループ詳細]ページで、[メンバーを追加]をクリックします。
- 8 [グループメンバー]ページで、[ルックアップ]アイコンをクリックして、ユーザーを追加します。

グループに割り当てられていないユーザーだけがリストに表示されます。ユーザーが属するグループを決定するには、そのユーザーの[詳細]ページに移動する必要があります。

9 レコードを保存します。

10 デフォルトのグループ割当機能を使用する予定はないが、ユーザーが、グループを使用して結合されたグループカレンダーを表示できるようにする場合は、グループの作成とそのグループへのメンバーの追加が終了した後で、デフォルトのグループ割当機能をオフにしてください。

デフォルトのグループ割当機能をオフにするには、次の操作を行います。

- a 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- b [企業管理]リンクをクリックします。
- c [企業プロフィール]リンクをクリックします。
- d [企業プロフィール]ページで、[編集]をクリックします。
- e [会社データ表示設定]セクションで、[デフォルトのグループ割当]チェックボックスをオフにします。
- f 設定を保存します。

後でグループまたはグループメンバーシップを変更する場合は、デフォルトのグループ割当機能を再度オンにしてから変更を行い、変更後にこの機能をオフにする必要があります。

### デフォルトグループ割当の設定の変更について

社内でユーザーグループの使用の停止を決定した場合、デフォルトグループ割当機能を無効にする前に、次の手順に従ってください。

- 1 グループのレコードのプライマリ所有者に指定するユーザー以外のユーザーをすべて削除します。
- 2 グループを削除します。
- 3 企業プロフィールの[デフォルトのグループ割当]チェックボックスをオフにします。

### 関連トピック

グループと共有カレンダーの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [グループの管理 \(ページ 1424\)](#)
- [他のユーザーのカレンダーの表示 \(ページ 217\)](#)
- [カスタムカレンダービューの追加 \(ページ 221\)](#)

## テリトリー管理

テリトリーとテリトリー階層を設定できます。たとえば、セールス要員をグループまたはテリトリーに編成できます。テリトリーは、地理的条件、製品または業種に基づくことができます。個々のセールスグループは、担当テリトリーの取引先および商談の処理について責任を持ちます。Oracle CRM On Demand で設定したテリトリー単位で、新しい取引先レコードや商談レコードを割り当てることができます。テリトリーの設定については、「[テリトリーの設定 \(ページ 1428\)](#)」を参照してください。

### テリトリーの設定

#### 作業前の準備:

- 社内でテリトリーが定義されていない場合は、Oracle CRM On Demand で情報を設定する前に、命名規則と階層を指定します。情報を入力する場合は、最上位のテリトリーから開始して、下位のテリトリーを追加します。
- 次の手順を実行するには、[テリトリーの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

次の手順では、テリトリーの設定方法について説明します。

#### テリトリーを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。

- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[テリトリー管理]リンクをクリックします。
- 3 [テリトリー階層]ページで、次の該当する操作を行います。
  - テリトリーを追加するには、[新規のテリトリー]をクリックします。
  - テリトリー情報を更新するには、[テリトリー名]カラムで適切なリンクをクリックし、[テリトリー詳細]ページで[編集]をクリックします。
- 4 [テリトリー編集]ページで、必要な情報を入力します。

フィールド	説明
テリトリー名	50 文字に制限されます。
親テリトリー	これが最上位のテリトリーの場合は、このフィールドを空白のままにします。
現在の目標	このテリトリーに割り当てられている目標を入力できます。
テリトリー通貨	企業のデフォルト通貨を継承します。

- 5 レコードを保存します。
- 6 (オプション)[テリトリー詳細]ページで、[子テリトリー]タイトルバーの[新規]をクリックして、下位のテリトリーを追加します。

#### 親テリトリーを更新するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ユーザー管理とアクセス制御]セクションで、[テリトリー管理]リンクをクリックします。
- 3 [テリトリー階層]ページで、子テリトリーを選択します。
- 4 [テリトリー詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 5 [テリトリー編集]ページで、[親テリトリー]フィールドの横にある[ルックアップ]アイコンをクリックします。
- 6 [ルックアップ]ウィンドウで、親取引先を選択します。
- 7 レコードを保存します。

#### レコードのテリトリーを更新するには

レコードのテリトリーフィールドは、いくつかの方法で更新できます。通常、この処理は自動的に行われます。

- **割当マネージャ:** 割当マネージャを使用してこのフィールドに情報を入力し、レコードの関連所有者およびチームメンバーを割り当てることができます。
- **インポート:** 数多くのレコードについてテリトリーの所有権を更新する場合、割当マネージャを使用して、レコードの割当をトリガーする所有者再割当フラグを設定します。
- **手動:** ユーザーは、自分のテリトリーをレコードに割り当てることができます。

#### アクセス権の指定方法

各種レコードタイプで表現されるデータへのアクセス権が Oracle CRM On Demand により指定される方法の詳細は、次の各トピックを参照してください。

- [プライマリレコードタイプのレコードを表示するためのアクセス権を指定する方法 \(ページ 1430\)](#)
- [プライマリレコードタイプのレコードを使用するためのアクセス権を指定する方法 \(ページ 1430\)](#)
- [関連レコードタイプのレコードを表示するためのアクセス権を指定する方法 \(ページ 1432\)](#)
- [関連レコードタイプのレコードを使用するためのアクセス権を指定する方法 \(ページ 1433\)](#)

## ■ [アクセスレベルの計算例 \(ページ 1434\)](#)

### プライマリレコードタイプのレコードを表示するためのアクセス権を指定する方法

ユーザーがプライマリレコードタイプのレコードリストを表示しようとして、タブのクリック、検索の実行、または Web サービスの使用を行うと、Oracle CRM On Demand は次のプロセスを使用して、そのレコードタイプのレコードに対するユーザーのアクセス権を判別します。

- Oracle CRM On Demand は、ユーザー役割の権限によってユーザーに与えられた権限を判別します。
- Oracle CRM On Demand は、ユーザー役割のレコードタイプ設定によってユーザーに与えられた権限を判別します (アクセス可能、作成可能、すべてのレコードを読み取り可能)。

ユーザーが権限によって所定のレコードタイプのレコードを使用でき、ユーザー役割でレコードタイプに[すべてのレコードを読み取り可能]設定が選択されている場合、そのユーザーはそのレコードタイプのすべてのレコードを表示できます。

ユーザーが権限によって所定のレコードタイプのレコードを使用できるが、ユーザー役割でレコードタイプに[すべてのレコードを読み取り可能]設定が選択されていない場合、そのユーザーが表示できるのは、該当レコードタイプの所有しているすべてのレコードと、次のいずれかのアクセス制御コンポーネントによって表示を承認されている該当レコードタイプのレコードです。

- レポート階層
- カスタムブックのメンバーシップ
- ユーザーの委任
- チームのメンバーシップ

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
- [アクセスレベルの計算例 \(ページ 1434\)](#)
- [アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)

### プライマリレコードタイプのレコードを使用するためのアクセス権を指定する方法

ユーザーが、プライマリレコードの更新や削除、または詳細を表示するためのドリルダウンを行おうとするとき、Oracle CRM On Demand は、次のプロセスを使用してユーザーがレコードに対して実行できるアクションを判別します。

- Oracle CRM On Demand は、ユーザーの役割に対するアクセスプロファイルで付与されたアクセスレベルを次のように判別します。
  - ユーザーがレコードの所有者である場合、ユーザーの所有者アクセスプロファイルが使用されます。
  - ユーザーがレコードの所有者ではないが、ユーザーの役割でそのレコードタイプの[すべてのレコードを読み取り可能]オプションが選択されている場合、ユーザーのデフォルトアクセスプロファイルが使用されます。
- Oracle CRM On Demand は、次の各アクセス制御コンポーネントで付与されたアクセスレベルを判別します。
  - レポート階層
  - カスタムブックのメンバーシップ
  - ユーザーの委任
  - チームのメンバーシップ

レポート階層、カスタムブックのメンバーシップ、ユーザーの委任およびチームメンバーシップによって付与されるアクセスレベルを Oracle CRM On Demand が判別する方法は、このトピックでこれから詳しく説明します。Oracle CRM On Demand は常に、これらのアクセス制御コンポーネントそれぞれから最も許容度が高いアクセスレベルを使用します。アクセスプロファイルを作成して、ユーザー、ブックおよびチームに割り当てるときは、このことに注意してください。

レコードのアクセス権限の組合せにより、ユーザーがレコードに対して実行できるアクションが決まります。ユーザーがレコードに対して少なくとも読み取り専用アクセスを持つ場合、レコードの詳細が表示されます。そうでない場合、ユーザーにエラーメッセージが表示されます。

## レポート階層によるアクセス権

レポート階層におけるユーザーの位置によって付与されるアクセス権を判別するために、Oracle CRM On Demand はユーザーの各部下について次の状況を確認します。

- 部下がレコードの所有者である場合、Oracle CRM On Demand は、プライマリレコードタイプのアクセスレベルを現在のユーザーの所有者アクセスプロファイルから抽出します。
- 部下がレコードに関するチームメンバーである場合、Oracle CRM On Demand は、プライマリレコードタイプのアクセスレベルを、チームメンバーとして部下に割り当てられているアクセスプロファイルから抽出します。

**注:**部下がレコードの所有者でない場合、またはレコードのチームのメンバーでない場合、その部下はアクセスの計算に入りません。

Oracle CRM On Demand は、部下がアクセスの計算に入れられるすべてのアクセス権を検討し、ユーザーに与えられる最も許容度が高いアクセスレベルを計算します。

## カスタムブックのメンバーシップによるアクセス権

カスタムブックに対するユーザーのメンバーシップによって付与されるアクセス権を判別するために、Oracle CRM On Demand は次の状況を確認します。

- レコードがブックに関連付けられている場合、Oracle CRM On Demand は、レコードタイプのアクセスレベルを、ブックのメンバーであるユーザーに割り当てられているアクセスプロファイルから抽出します。
- 祖父母、親、子などの複数のレベルで構成されるブック階層内の子ブックにレコードが関連付けられている場合、アクセスレベルは次のように抽出されます。
  - ユーザーが3つすべてのブックのメンバーである場合、アクセスレベルは祖父母、親、子の各ブックのユーザーのアクセスプロファイルから導出されます。
  - ユーザーが祖父母ブックのみのメンバーである場合、アクセスレベルは祖父母ブックのユーザーのアクセスプロファイルから導出されます。

いずれにしても、レコードの1つ以上のアクセスレベルが[プライマリの継承]の場合は、プライマリレコードタイプの継承アクセスレベルが使用されます。レコードの複数のアクセスレベルが[プライマリの継承]の場合は、各アクセスプロファイルからのプライマリレコードタイプの継承アクセスレベルの結合が使用されます。Oracle CRM On Demand は、ブックメンバーシップがアクセスの最終的な計算に寄与するすべてのアクセスレベルを検討し、ユーザーに与えられる最も許容度が高いアクセスレベルを決定します。

## ユーザーの委任によるアクセス権

ユーザーの委任によって付与されるアクセス権を判別するために、Oracle CRM On Demand は各委任元(現在のユーザーが委任している各ユーザー)について次の状況を確認します。

- 委任元がレコードの所有者である場合、Oracle CRM On Demand は、プライマリレコードタイプのアクセスレベルを委任元の所有者アクセスプロファイルから抽出します。
- 委任元がレコードに関するチームメンバーである場合、Oracle CRM On Demand は、プライマリレコードタイプのアクセスレベルを、チーム内の委任元に割り当てられているアクセスプロファイルから抽出します。
- 委任元の部下がレコードの所有者である場合、Oracle CRM On Demand は、プライマリレコードタイプのアクセスレベルを部下の所有者アクセスプロファイルから抽出します。
- 委任元の部下がレコードに関するチームメンバーである場合、Oracle CRM On Demand は、プライマリレコードタイプのアクセスレベルを、チーム内の部下に割り当てられているアクセスプロファイルから抽出します。

Oracle CRM On Demand は、ユーザーの委任によってアクセスの計算に入れられるすべてのアクセスレベルを検討し、ユーザーに与えられる最も許容度が高いアクセスレベルを決定します。

## チームメンバーシップによるアクセス権

ユーザーがレコードに関するチームメンバーである場合(レコードの所有者ではない)、Oracle CRM On Demand は、プライマリレコードタイプのアクセスレベルをユーザーのチームメンバーシップのアクセスプロファイルから抽出します。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
- [アクセスレベルの計算例 \(ページ 1434\)](#)
- [アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)

### 関連レコードタイプのレコードを表示するためのアクセス権を指定する方法

ユーザーがレコードの[詳細]ページを正常に表示したとき、Oracle CRM On Demand は次のプロセスを使用して、ユーザーが表示できる関連レコードを判別します。

- Oracle CRM On Demand は、レコードタイプを表示するための適切な権限がユーザーの役割に含まれていることを確認します。ユーザーの役割にレコードタイプを表示するために必要な権限がない場合、その関連レコードタイプのレコードは表示されません。
- 関連レコードタイプがプライマリレコードタイプに基づく場合、Oracle CRM On Demand は、その関連レコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスがオンになっていることを確認します。関連レコードタイプの[アクセス可能]チェックボックスがオフの場合、その関連レコードタイプのレコードは表示されません。
- 親レコードの所有者が現在のユーザーである場合、Oracle CRM On Demand は、関連レコードタイプのアクセスレベルを現在のユーザーの所有者アクセスプロファイルから抽出します。
- 親レコードの所有者が現在のユーザーの部下(レポート階層の任意のレベル)である場合、Oracle CRM On Demand は、関連レコードタイプのアクセスレベルを現在のユーザーの所有者アクセスプロファイルから抽出します。
- 親レコードの所有者が関連付けられていないユーザーの場合:
  - 現在のユーザーの役割で関連レコードタイプの[すべてのレコードを読み取り可能]オプションが選択されている場合、Oracle CRM On Demand は、関連レコードタイプのアクセスレベルを現在のユーザーのデフォルトアクセスプロファイルから抽出します。
  - 現在のユーザーの役割で関連レコードタイプの[すべてのレコードを読み取り可能]オプションが選択されていない場合、現在のユーザーのデフォルトアクセスプロファイルは使用されません。  
この場合、現在のユーザーが親レコードの[詳細]ページにアクセスできるのは、次の 1 つまたは複数に該当するときです。
    - 現在のユーザーが親レコードのチームのメンバーです。
    - 現在のユーザーの直接または間接の部下が親レコードにアクセスできます。
    - 現在のユーザーが、親レコードを含むブックのメンバーです。または、親レコードが、現在のユーザーがメンバーであるブックのサブブックに含まれます。
    - 現在のユーザーが親レコードにアクセスできる別のユーザーによって委任されています。

このように Oracle CRM On Demand は、関連レコードタイプのアクセスレベルを、適切な各アクセス制御コンポーネントを介して親レコードのアクセスプロファイルから抽出します。

- Oracle CRM On Demand は、次にすべての関連アクセスレベルを評価して、次のように[プライマリの継承]アクセスレベルが一連のアクセスレベルに含まれるかどうか、またどのレコードを表示するかを判別します。
  - [プライマリの継承]アクセスレベルが見つからない場合:
    - 最も許容度の高いアクセスレベルが[アクセスなし]の場合、関連レコードは表示されません。
    - 最も許容度の高いアクセスレベルが[アクセスなし]以外の場合、すべての関連レコードが表示されます。現在のユーザーが表示を承認されていないレコードも含まれます。
  - [プライマリの継承]アクセスレベルが見つかり、現在のユーザーの役割で関連レコードタイプの[すべてのレコードを読み取り可能]チェックボックスがオンになっていると、すべての関連レコードが表示されます。
  - [プライマリの継承]アクセスレベルが見つかったが、現在のユーザーの役割で関連レコードタイプの[すべてのレコードを読み取り可能]チェックボックスがオフの場合、表示される関連レコードのセットにすべてのレコードが含まれるのは、次のいずれか 1 つに該当するときです。
    - 現在のユーザーが関連レコードを所有しています。

- 現在のユーザーが関連記録に関するチームのメンバーです。
- 現在のユーザーの直接または間接の部下が記録にアクセスできます。
- 現在のユーザーが、関連記録を含むブックのメンバーです。または、関連記録が、現在のユーザーがメンバーであるブックのサブブックに含まれます。
- 現在のユーザーが、関連記録にアクセスできる別のユーザーによって委任されています。

**注:** 活動、オープンした活動、およびクローズした活動の関連記録タイプは、前述のルールに対する例外です。活動関連記録タイプに[プライマリの継承]アクセスレベルが見つかったが、現在のユーザーの役割で[活動]記録タイプの[すべての記録を読み取り可能]チェックボックスがオフの場合、表示される一連の関連活動には、ユーザーが所有する活動、ユーザーが別のユーザーに委任した活動、およびユーザーが所属しているグループが所有する活動のみが含まれます。現在のユーザーがブック経由でのみアクセスできる活動、ユーザーが別のユーザーの委任者であるという理由でのみ現在のユーザーがアクセスできる活動、および現在のユーザーがレポート階層経由でのみアクセスできる活動は、一連の関連活動には含まれません。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
- [アクセスレベルの計算例 \(ページ 1434\)](#)
- [アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)

## 関連記録タイプの記録を使用するためのアクセス権を指定する方法

ユーザーが関連記録の更新や削除、または詳細を表示するドリルダウンを実行しようとするとき、Oracle CRM On Demand は、次のプロセスを使用してユーザーが記録に対して実行できるアクションを判別します。

- 親記録の所有者が現在のユーザーである場合、Oracle CRM On Demand は、関連記録タイプのアクセスレベルを現在のユーザーの所有者アクセスプロファイルから抽出します。
- 親記録の所有者が現在のユーザーの部下(レポート階層の任意のレベル)である場合、Oracle CRM On Demand は、関連記録タイプのアクセスレベルを現在のユーザーの所有者アクセスプロファイルから抽出します。
- 親記録の所有者が関連付けられていないユーザーの場合:
  - 現在のユーザーの役割で関連記録タイプの[すべての記録を読み取り可能]オプションが選択されている場合、Oracle CRM On Demand は、関連記録タイプのアクセスレベルを現在のユーザーのデフォルトアクセスプロファイルから抽出します。
  - 現在のユーザーの役割で関連記録タイプの[すべての記録を読み取り可能]オプションが選択されていない場合、現在のユーザーのデフォルトアクセスプロファイルは使用されません。

この場合、現在のユーザーが親記録の[詳細]ページにアクセスできるのは、次の 1 つまたは複数に該当するときです。

- 現在のユーザーが親記録のチームのメンバーです。
- 現在のユーザーの直接または間接の部下が親記録にアクセスできます。
- 現在のユーザーが、親記録を含むブックのメンバーです。または、親記録が、現在のユーザーがメンバーであるブックのサブブックに含まれます。
- 現在のユーザーが親記録にアクセスできる別のユーザーによって委任されています。

関連記録へのアクセスが親記録のコンテキストを介して与えられるとき、Oracle CRM On Demand は、該当する各アクセス制御コンポーネントのアクセスプロファイルから関連記録タイプの適切なアクセスレベルを抽出します。

- 次のいずれかに該当する場合、Oracle CRM On Demand は、関連記録について、現在のユーザーの関連記録との関係からもアクセスレベルを抽出します。

- 現在のユーザーが関連レコードに関するチームのメンバーです。現在のユーザーが関連レコードの所有者である場合は、ユーザーはチームにも属しています。このため、所有者アクセスプロファイルが使用されます。
- 現在のユーザーの直接または間接の部下が関連レコードにアクセスできます。
- 現在のユーザーが関連レコードを含むブックのメンバーです。または関連レコードが現在のユーザーがメンバーであるブックのサブブックに含まれます。
- 現在のユーザーが、関連レコードにアクセスできる別のユーザーによって委任されています。
- 次に、Oracle CRM On Demand は、適用されるすべてのアクセスレベルを評価して、[プライマリの継承]アクセスレベルが一連のアクセスレベルにあるかどうかを判別します。
  - [プライマリの継承]アクセスレベル(またはその組合せのいずれか)が、適用される一連のアクセスレベルで見つかった場合、関連レコードタイプは自らのプライマリレコードタイプの役割設定とアクセス設定を継承します。[プライマリの継承]アクセスレベル設定により、ユーザーがレコードに対して実行できるアクションが決まります。Oracle CRM On Demand が複数の[プライマリの継承]アクセスレベルを見つけると、そのアクセスレベルの組合せが決まります。[プライマリの継承]アクセスレベルおよび組合せの詳細は、「[関連するレコードタイプのアクセスレベルについて \(ページ 1377\)](#)」を参照してください。
  - [プライマリの継承]アクセスレベル(またはその組合せのいずれか)が、適用される一連のアクセスレベルで見つからないが、関連レコードタイプに対応するプライマリレコードタイプがある場合、Oracle CRM On Demand は、プライマリレコードタイプと関連レコードタイプのアクセスレベルの交差を判別します。

たとえば、商談関連レコードタイプのアクセスレベルが[読み取り専用]で、対応する商談プライマリレコードタイプのアクセスレベルが[読み取り編集]の場合、アクセスレベルの交差は[読み取り専用]になります。

関連レコードタイプについて得られたすべてのアクセスレベルの組合せにより、ユーザーがそのレコードタイプのレコードに対して実行できるアクションが決まります。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
- [アクセスレベルの計算例 \(ページ 1434\)](#)
- [アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)

### アクセスレベルの計算例

次のリンクをクリックして、Oracle CRM On Demand によるユーザーのアクセス権の計算方法の例を参照してください。

- [例 1: \[表示\]アクセスレベルの使用 \(ページ 1435\)](#)
- [例 2: \[プライマリの継承\]アクセスレベルの使用 \(ページ 1439\)](#)
- [例 3: ブックによるデータの保護 \(ページ 1441\)](#)

これらの例のアクセス権は、ユーザーの役割、アクセスプロファイルおよびその他のアクセス制御コンポーネントの特定の設定に基づいています。Oracle CRM On Demand では、認証されたユーザーとやり取りするたびにアクセス権を計算します。Oracle CRM On Demand は、ユーザーの役割とすべてのアクセスプロファイルからアクセス権を判別します。アクセスプロファイルは、所有者アクセスプロファイル、デフォルトアクセスプロファイル、レポート階層、カスタムブックのメンバーシップ、ユーザー委任、チームのメンバーシップを介して適用され、これらは[アクセス制御コンポーネント](#)と呼ばれます。

**注:**ユーザーとしては、会社の従業員またはパートナー組織の従業員が可能です。また、Oracle CRM On Demand にアクセスする外部システムもユーザーとして設定できます。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [アクセスプロファイル管理 \(ページ 1371\)](#)
- [アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)

**例 1: [表示]アクセスレベルの使用**

このトピックでは、Oracle CRM On Demand がユーザーのアクセス権を計算する方法の 1 つの例を示します。

この例では、Amanda Jacobsen には[セールス要員]役割があります。Amanda は、新しい取引先を作成し、他のすべての取引先レコードを表示できます。商談を作成できますが、表示できるのは自分が所有する商談または表示を承認されている商談のみです。

次の表に、[セールス要員]役割のレコードタイプ設定を示します。

プライマリレコードタイプ	アクセス可能	作成可能	すべてのレコードを読み取り可能
取引先	はい	はい	はい
商談	はい	はい	いいえ

[セールス要員]役割により、Amanda は、自分が作成する取引先と商談を完全に制御でき、所有していないレコードの権限は制限されます。[セールス要員]役割には、所有者アクセスプロファイルとデフォルトアクセスプロファイルの 2 つのアクセスプロファイルが必要です。

次の表に、セールス要員所有者アクセスプロファイルの設定を示します。

プライマリレコードタイプ	アクセスレベル	関連レコードタイプ	アクセスレベル
取引先	読み取り/編集/削除	商談	表示
商談	読み取り/編集/削除	該当なし	該当なし

次の表に、セールス要員デフォルトアクセスプロファイルの設定を示します。

プライマリレコードタイプ	アクセスレベル	関連レコードタイプ	アクセスレベル
取引先	読み取り専用	商談	表示
商談	読み取り専用	該当なし	該当なし

アクセス権計算のこの例では、チーム継承が[商談]レコードタイプに対して有効になっていないこと、つまり、[企業プロファイル]ページ上の商談の[親チーム継承の有効化]チェックボックスが選択解除されていることが前提となっています。親チーム継承機能の動作の詳細は、「[チームの継承によるアクセスの適用について \(ページ 1374\)](#)」を参照してください。

同じ会社の David Bloom にも[セールス要員]役割があります。David のアクセス権は Amanda と同じです。

Amanda は、取引先 1 にリンクされている商談 X の所有者です。David が商談 Y を作成し、取引先 1 にリンクします。Amanda はこの商談チームには所属していません。

Amanda が社内の取引先リストを表示するときは、すべての取引先を表示できます。所有していないものも含めてすべての取引先の表示が役割で許可されるためです。次の表に、Amanda が取引先 1 の取引先名をクリックして、レコードをドリルダウンするときに表示される内容を示します。この例では、関連するフィールドとカラムのみが表示されます。

取引先詳細: 取引先 1	
<b>取引先詳細</b>	
取引先名。	取引先 1

取引先詳細: 取引先 1		
所有者。	Jonathan Hope	
商談		
商談	所有者	
商談 X	Amanda Jacobsen	
商談 Y	David Bloom	
取引先チーム		
名前(姓)	名前(名)	取引先アクセス
Hope	Jonathan	所有者

### 例 1 での関連レコードの表示

この例で Amanda が取引先について表示できる関連商談レコードを判別するために、Oracle CRM On Demand は Amanda のアクセス権を次のように調べます。

- 1 Oracle CRM On Demand は、この親取引先レコードの商談関連レコードタイプに適用できるすべてのアクセスレベルを次のように調べます。

**注:**複数のアクセスレベルが様々なアクセス制御コンポーネントから検出される場合、アクセス権を計算するときにそれらのすべてが考慮されます。

- Amanda が親取引先を所有しているかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。
- Amanda の役割で、すべての取引先レコードが読み取り可能かどうかを判別します。  
この例では答えは「はい」です。Amanda の役割により、すべての取引先レコードが読み取り可能なため、Amanda は取引先を表示できます。Amanda は親取引先の所有者ではないため、デフォルトアクセスプロファイルが使用されます。Amanda のデフォルトアクセスプロファイルでの商談関連レコードタイプのアクセスレベルは [表示] です。
- Amanda がブックメンバーであるブックに親レコードが含まれるかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。
- Amanda が取引先チームのメンバーかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。
- Amanda の部下 (直接または間接) が取引先チームのメンバーかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。  
この質問の答えが「はい」の場合 (つまり、Amanda の部下の 1 名以上が取引先チームのメンバーである場合)、Oracle CRM On Demand は、部下それぞれについて適切なアクセスプロファイルから商談関連レコードタイプのアクセスレベルを抽出します。取引先に関する部下のチームメンバーシップの [取引先アクセス] フィールドに割り当てられたアクセスプロファイルがこのケースで使用されます ([商談アクセス] フィールドに割り当てられたアクセスプロファイルではありません)。
- Amanda が委任により取引先レコードへのアクセス権を持つかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。

- 2 Oracle CRM On Demand では次の処理が実行されます。

- Amanda の役割で商談レコードへの基本アクセスが許可されるかどうかを判別します。  
ユーザーの役割で[商談]レコードタイプの[アクセス可能]オプションが選択されているため、この例では答えは「はい」です。
  - Amanda の役割で[商談]レコードタイプへの権限が付与されるかどうかを判別します。  
商談は権限では制御されないため、この例では、権限は Amanda のアクセス権の計算に影響しません。
  - 計算においていずれかのアクセスプロファイルのアクセスレベルが[プライマリの継承]またはその組合せの 1 つに設定されているかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。
- 3 Oracle CRM On Demand は次に、検出されたすべてのアクセスレベルを調べ、最も許容度が高いレベルを判別します。このケースでは、検出された最高の許容度のアクセスレベルは[ビュー]です。[プライマリの継承]アクセスレベルはないため、ユーザーが表示を承認されていないものも含めてすべての子商談レコードが表示されます。

### 例 1 での関連レコードへのアクション

ユーザーが関連レコードにアクションを実行しようとするとき、Oracle CRM On Demand は、そのアクションのための適切なアクセス権がユーザーにあるかどうかを判別する必要があります。この例では、Amanda はレコードの詳細の読み取り、レコードの編集またはレコードの削除を行おうとします。次の 2 つのケースについて説明します。

- ケース 1 では、Amanda が商談 X に対してアクションを実行しようとしています。
- ケース 2 では、Amanda が商談 Y に対してアクションを実行しようとしています。

ケース 1:Amanda が自分が所有している商談 X に対してアクションを実行しようとしています。

Oracle CRM On Demand は、Amanda のアクセス権を次のように調べます。

- 1 Oracle CRM On Demand は、この親取引先レコードの商談関連レコードタイプに適用できるすべてのアクセスレベルを次のように調べます。

**注:**複数のアクセスレベルが様々なアクセス制御コンポーネントから検出される場合、アクセス権を計算するときにこれらのすべてが考慮されます。

- Amanda が親取引先を所有しているかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。
  - Amanda の役割ですべての商談レコードが読み取り可能かどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。Amanda が親取引先レコードを表示できるのはデフォルトアクセスプロファイルが使用されるためですが、デフォルトアクセスプロファイルは商談レコードに対しては使用されません。
  - Amanda がブックメンバーであるブックに商談レコードが含まれるかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。
  - Amanda が商談チームのメンバーかどうかを判別します。  
この例では答えは「はい」です。Amanda は商談の所有者であるため、商談チームにも所属します。Amanda のデフォルトアクセスプロファイル(セールス要員のデフォルトアクセスプロファイル)でのプライマリ商談レコードタイプのアクセスレベルは[読み取り/編集/削除]です。
  - Amanda の部下(直接または間接)が商談チームのメンバーかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。
  - Amanda が委任により取引先レコードへのアクセス権を持つかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。
- 2 Oracle CRM On Demand では次の処理が実行されます。
    - Amanda の役割で商談レコードへの基本アクセスが許可されるかどうかを判別します。  
Amanda の役割で[商談]レコードタイプの[アクセス可能]オプションが選択されているため、この例では答えは「はい」です。
    - Amanda の役割で[商談]レコードタイプへの権限が付与されるかどうかを判別します。

[商談]レコードタイプは権限では制御されません。この例では、権限は Amanda のアクセス権の計算に影響しません。

- 計算においていずれかのアクセスプロファイルのアクセスレベルが[プライマリの継承]またはその組合せの 1 つに設定されているかどうかを判別します。

この例では答えは「いいえ」です。

- 3 Oracle CRM On Demand は次に、検出されたすべてのアクセスレベルを調べ、最も許容度が高いレベルを判別します。このケースでは、検出された最も許容度が高いアクセスレベルは[読み取り/編集/削除]です。

ケース 2:Amanda は、David Bloom が所有している商談 Y に対してアクションを実行しようとしています。

Oracle CRM On Demand は、Amanda のアクセス権を次のように調べます。

- 1 Oracle CRM On Demand は、この親取引先レコードの商談関連レコードタイプに適用できるすべてのアクセスレベルを次のように調べます。

**注:**複数のアクセスレベルが様々なアクセス制御コンポーネントから検出される場合、アクセス権を計算するときにそれらのすべてが考慮されます。

- Amanda が親取引先を所有しているかどうかを判別します。

この例では答えは「いいえ」です。

- Amanda の役割ですべての商談レコードが読み取り可能かどうかを判別します。

この例では答えは「いいえ」です。Amanda が親取引先レコードを表示できるのはデフォルトアクセスプロファイルが使用されるためですが、デフォルトアクセスプロファイルは商談レコードに対しては使用されません。

- Amanda がブックメンバーであるブックに商談レコードが含まれるかどうかを判別します。

この例では答えは「いいえ」です。

- Amanda が商談チームのメンバーかどうかを判別します。

この例では答えは「いいえ」です。

- Amanda の部下(直接または間接)が商談チームのメンバーかどうかを判別します。

この例では答えは「いいえ」です。

- Amanda が委任により取引先レコードへのアクセス権を持つかどうかを判別します。

この例では答えは「いいえ」です。

- 2 Oracle CRM On Demand では次の処理が実行されます。

- Amanda の役割で商談レコードへの基本アクセスが許可されるかどうかを判別します。

Amanda の役割で[商談]レコードタイプの[アクセス可能]オプションが選択されているため、この例では答えは「はい」です。

- Amanda の役割で[商談]レコードタイプへの権限が付与されるかどうかを判別します。

[商談]レコードタイプは権限では制御されないため、この例では、権限は Amanda のアクセス権の計算に影響しません。

- 計算においていずれかのアクセスプロファイルのアクセスレベルが[プライマリの継承]またはその組合せの 1 つに設定されているかどうかを判別します。

この例では答えは「いいえ」です。

- 3 Oracle CRM On Demand は次に、検出されたすべてのアクセスレベルを調べ、最も許容度が高いレベルを判別します。このケースでは、最終的なアクセスレベルは[アクセスなし]です。

## 関連トピック

その他の例は、次のトピックを参照してください。

- [例 2: \[プライマリの継承\]アクセスレベルの使用 \(ページ 1439\)](#)

- [例 3: ブックによるデータの保護 \(ページ 1441\)](#)

## 例 2: [プライマリの継承] アクセスレベルの使用

このトピックでは、Oracle CRM On Demand がユーザーのアクセス権を計算する方法の 1 つの例を示します。

この例では、Amanda Jacobsen は会社のセールス要員です。Amanda は、新しい取引先を作成し、他のすべての取引先レコードを表示できます。商談を作成できますが、表示できるのは自分が所有する商談または表示を承認されている商談のみです。

次の表に、[セールス要員] 役割のレコードタイプ設定を示します。

プライマリレコードタイプ	アクセス可能	作成可能	すべてのレコードを読み取り可能
取引先	はい	はい	はい
商談	はい	はい	いいえ

[セールス要員] 役割により、Amanda は、自分が作成する取引先と商談を完全に制御でき、所有していないレコードの権限は制限されます。[セールス要員] 役割には、所有者アクセスプロファイルとデフォルトアクセスプロファイルの 2 つのアクセスプロファイルが必要です。

次の表に、セールス要員所有者アクセスプロファイルの設定を示します。

プライマリレコードタイプ	アクセスレベル	関連レコードタイプ	アクセスレベル
取引先	読み取り/編集/削除	商談	プライマリの継承
商談	読み取り/編集/削除	該当なし	該当なし

次の表に、セールス要員デフォルトアクセスプロファイルの設定を示します。

プライマリレコードタイプ	アクセスレベル	関連レコードタイプ	アクセスレベル
取引先	読み取り専用	商談	プライマリの継承
商談	読み取り専用	該当なし	該当なし

アクセス権計算のこの例では、チーム継承が[商談]レコードタイプに対して有効になっていないこと、つまり、[企業プロファイル] ページ上の商談の[親チーム継承の有効化]チェックボックスが選択解除されていることが前提となっています。親チーム継承機能の動作の詳細は、「[チームの継承によるアクセスの適用について \(ページ 1374\)](#)」を参照してください。

同じ会社の David Bloom もセールス要員です。David のアクセス権は Amanda と同じです。

Amanda は、取引先 1 にリンクされている商談 X の所有者です。David が商談 Y を作成し、取引先 1 にリンクします。Amanda はこの商談チームには所属していません。

Amanda が社内の取引先リストを表示するときは、すべての取引先を表示できます。所有していないものも含めてすべての取引先の表示が役割で許可されるためです。次の表に、Amanda が取引先 1 の取引先名をクリックして、レコードをドリルダウンするときに表示される内容を示します。この例では、関連するフィールドとカラムのみが表示されます。

取引先詳細: 取引先 1	
取引先詳細	
取引先名。	取引先 1

取引先詳細: 取引先 1		
所有者。	Jonathan Hope	
商談		
商談	所有者	
商談 X	Amanda Jacobsen	
取引先チーム		
名前(姓)	名前(名)	取引先アクセス
Hope	Jonathan	所有者
Bloom	David	メンバー

## 例 2 での関連レコードの表示

この例で Amanda が取引先について表示できる関連商談レコードを判別するために、Oracle CRM On Demand は Amanda のアクセス権を次のように調べます。

- Oracle CRM On Demand は、この親取引先レコードの商談関連レコードタイプに適用できるすべてのアクセスレベルを次のように調べます。
  - Amanda が親取引先を所有しているかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。
  - Amanda の役割で、すべての取引先レコードが読み取り可能かどうかを判別します。  
この例では答えは「はい」です。Amanda の役割により、すべての取引先レコードが読み取り可能なため、Amanda は取引先を表示できます。Amanda は親取引先の所有者ではないため、デフォルトアクセスプロファイルが使用されます。Amanda のデフォルトアクセスプロファイルでの商談関連レコードタイプのアクセスレベルは [プライマリの継承] です。
  - Amanda がブックメンバーであるブックに親レコードが含まれるかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。
  - Amanda が取引先チームのメンバーかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。
  - Amanda の部下 (直接または間接) が取引先チームのメンバーかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。  
この質問の答えが「はい」の場合 (つまり、Amanda の部下の 1 名以上が取引先チームのメンバーである場合)、Oracle CRM On Demand は、部下それぞれについて適切なアクセスプロファイルから商談関連レコードタイプのアクセスレベルを抽出します。取引先に関する部下のチームメンバーシップの [取引先アクセス] フィールドに割り当てられたアクセスプロファイルがこのケースで使用されます ([商談アクセス] フィールドに割り当てられたアクセスプロファイルではありません)。
  - Amanda が委任により取引先レコードへのアクセス権を持つかどうかを判別します。  
この例では答えは「いいえ」です。
- Oracle CRM On Demand では次の処理が実行されます。
  - Amanda の役割で商談レコードへの基本アクセスが許可されるかどうかを判別します。  
Amanda の役割で [商談] レコードタイプの [アクセス可能] オプションが選択されているため、この例では答えは「はい」です。

- Amanda の役割で[商談]レコードタイプへの権限が付与されるかどうかを判別します。  
商談は権限では制御されないため、この例では、権限は Amanda のアクセス権の計算に影響しません。
- 計算においていずれかのアクセスプロファイルのアクセスレベルが[プライマリの継承]またはその組合せの 1 つに設定されているかどうかを判別します。  
この例では答えは「はい」であるため、Oracle CRM On Demand は取引先に関する次の商談レコードを表示します。
  - Amanda が所有者であるリンクされているすべての商談レコード。
  - Amanda が他のすべてのアクセス制御コンポーネントによって表示を承認されているリンクされているすべての商談レコード。

Amanda の役割では、所有していない商談の表示は認められないため、David Bloom が作成した商談は表示できません。

## 例 2 での関連レコードへのアクション

Amanda がこの例で商談 X にアクションを実行しようとする、計算は同じように行われ、結果のアクセス権は「例 1: [表示] アクセスレベルの使用 (ページ 1435)」のケース 1 と同じになります。最終的なアクセスレベルは[読み取り/編集/削除]です。

## 関連トピック

その他の例は、次のトピックを参照してください。

- [例 1: \[表示\] アクセスレベルの使用 \(ページ 1435\)](#)
- [例 3: ブックによるデータの保護 \(ページ 1441\)](#)

## 例 3: ブックによるデータの保護

このトピックでは、Oracle CRM On Demand がユーザーのアクセス権を計算する方法の 1 つの例を示します。

この例では、会社はカスタムブックを使用してテリトリー別にデータを整理しています。この例で使用される 2 つのブックは、南西と東です。

南西ブックには次の 3 名のメンバーが含まれます。

- Amanda Jacobsen
- David Bloom
- Carlos Guzman

南西ブックのすべてのユーザーには、ブックの役割に[読み取り専用]アクセスプロファイルがあります。

東ブックには次の 3 名のメンバーが含まれます。

- Rick Rogers
- Raj Kumar
- Jonathan Hope

東ブックのすべてのユーザーには、ブックのメンバーシップレコードに[読み取り専用]アクセスプロファイルがあります。

いずれかのユーザーが取引先レコードまたは商談レコードを作成すると、自動(ワーフフロー)プロセスにより適切なブックがそのレコードに割り当てられます。レコードのテリトリー属性に基づいてブックが割り当てられます。

これらのユーザーすべてに[セールス要員]役割があります。このようなユーザーは新しい取引先と商談を作成できます。自らのテリトリーのすべての取引先レコードと商談レコードを表示できますが、他のテリトリーのものは表示できません。

次の表に、[セールス要員]役割のレコードタイプ設定を示します。

プライマリレコードタイプ	アクセス可能	作成可能	すべてのレコードを読み取り可能
取引先	はい	はい	いいえ
商談	はい	はい	いいえ

これらすべてのユーザーは作成した取引先と商談を完全に制御できますが、所有していないレコードの権限は制限されます。[セールス要員]役割には、所有者アクセスプロファイルとデフォルトアクセスプロファイルの2つのアクセスプロファイルが必要です。

次の表に、セールス要員所有者アクセスプロファイルの設定を示します。

プライマリレコードタイプ	アクセスレベル	関連レコードタイプ	アクセスレベル
取引先	読み取り/編集/削除	商談	プライマリの継承
		ブック	読み取り専用
商談	読み取り/編集/削除	ブック	読み取り専用

次の表に、セールス要員デフォルトアクセスプロファイルの設定を示します。

プライマリレコードタイプ	アクセスレベル	関連レコードタイプ	アクセスレベル
取引先	読み取り専用	商談	プライマリの継承
		ブック	読み取り専用
商談	読み取り専用	ブック	読み取り専用

**注:**ブックをサポートするすべてのプライマリレコードタイプでは、[ブック]関連レコードタイプとの関係は1対子関係です。

アクセス権計算のこの例では、チーム継承が[商談]レコードタイプに対して有効になっていないこと、つまり、[企業プロフィール]ページ上の商談の[親チーム継承の有効化]チェックボックスが選択解除されていることが前提となっています。親チーム継承機能の動作の詳細は、「[チームの継承によるアクセスの適用について \(ページ 1374\)](#)」を参照してください。

Amanda Jacobsen が社内の取引先リストを表示するとき、南西ブックの取引先と自分が所有している取引先を表示できます。その他の取引先は表示できません。

次の表に、Amanda が取引先 1 の取引先名をクリックしてレコードをドリルダウンするときに表示されるレコードを示します。この例では、関連するフィールドとカラムのみが表示されます。

取引先詳細: 取引先 1	
取引先詳細	
取引先名。	取引先 1
所有者。	Jonathan Hope
商談	
商談	所有者

取引先詳細: 取引先 1		
商談 X		Amanda Jacobsen
商談 Y		David Bloom
取引先チーム		
名前(姓)	名前(名)	取引先アクセス
Hope	Jonathan	所有者

Amanda は 2 つの商談を表示できます。それらの商談は、メンバーである南西ブックに含まれるためです。南西ブックの他のすべてのメンバーもそれらの商談を表示できます。

Jonathan Hope は東ブックのメンバーです。Jonathan も Oracle CRM On Demand にサインインすると、取引先 1 を表示できます。Jonathan がこの取引先を所有しているためです。ただし、取引先 1 に関連する商談は表示できません。それらの商談は所有していません。取引先の[商談]関連レコードタイプに対する[プライマリの継承]アクセスレベルにより、このセキュリティが得られます。

東ブックのメンバーである Rick Rogers と Raj Kumar は、取引先 1、商談 X または商談 Y のレコードを表示できません。この取引先を表示できないのは東ブックに含まれておらず、所有していない取引先レコードの表示が役割で許可されないためです。同じく、商談 X または商談 Y を表示できないのは、これらの商談が東ブックに含まれておらず、所有していない商談の表示が役割で許可されないためです。

Amanda は、David Bloom が所有する商談 Y を変更できません。理由は次のとおりです。

- Amanda はこの取引先を所有していないため、自分の所有者アクセスプロファイルが使用されません。
- Amanda の役割では、所有していない商談レコードにアクセスできません。このため、デフォルトアクセスプロファイルは使用されません。
- この時点でアクティブなアクセスプロファイルは、南西ブックのメンバーシップから Amanda が得られる[読み取り専用]アクセスプロファイルのみです。

このため、商談 Y に対する Amanda のアクセスレベルは[読み取り専用]になります。

## 関連トピック

その他の例は、次のトピックを参照してください。

- [例 1: \[表示\]アクセスレベルの使用 \(ページ 1435\)](#)
- [例 2: \[プライマリの継承\]アクセスレベルの使用 \(ページ 1439\)](#)

## ビジネスプロセス管理

次に示した作業の手順を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- [プロセスの作成 \(ページ 1450\)](#)
- [プロセスへの推移ステートの追加 \(ページ 1451\)](#)
- [プロセスの制限 \(ページ 1452\)](#)
- [推移ステートの項目の設定 \(ページ 1453\)](#)
- [関連レコードタイプに対するアクセス制御の有効化 \(ページ 1453\)](#)
- [ワークフロー規則の作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)
- [ワークフロー規則の特定のチャネルまたは役割への制限 \(ページ 1493\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: ブックの割り当て \(ページ 1494\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 統合イベントの作成 \(ページ 1496\)](#)

- [ワークフローアクションの作成:タスクの作成 \(ページ 1499\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:電子メールの送信 \(参照 \[Creating Workflow Actions: Send Email\]\(#\) ページ 1503\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:値の更新 \(ページ 1508\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:待機 \(ページ 1510\)](#)
- [ワークフロールールアクションの順序の変更 \(ページ 1512\)](#)
- [ワークフロールールの順序の変更 \(ページ 1513\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの無効化 \(ページ 1514\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの削除 \(ページ 1515\)](#)
- [\[ワークフローエラーモニター\]でのエラーインスタンスの表示 \(ページ 1517\)](#)
- [\[ワークフローエラーモニター\]からのエラーインスタンスの削除 \(ページ 1518\)](#)
- [\[ワークフロー待機モニター\]での保留インスタンスの表示 \(ページ 1522\)](#)
- [\[ワークフロー待機モニター\]からの保留インスタンスの削除 \(ページ 1523\)](#)
- [割当ルールの設定 \(ページ 1530\)](#)
- [見込み客変換中の追加フィールドのマッピング \(ページ 1536\)](#)
- [見込み客変換レイアウトの作成 \(ページ 1537\)](#)
- [売上予想定義の設定 \(ページ 1540\)](#)
- [売上予想定義の更新 \(ページ 1545\)](#)
- [セールスプロセス、カテゴリー、およびコーチの設定 \(ページ 1546\)](#)
- [企業の業種リストのカスタマイズ \(ページ 1552\)](#)
- [変更トラッキング \(ページ 1553\)](#)
- [変更トラッキング機能の有効化 \(ページ 1553\)](#)

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [プロセス管理での推移ステートおよび推移項目について \(ページ 1445\)](#)
- [プロセス管理でのプライマリフィールドについて \(ページ 1445\)](#)
- [活動レコードのロックのシナリオ \(ページ 1446\)](#)
- [プロセスを使用してレコードをロックする例 \(ページ 1446\)](#)
- [プロセス管理機能 \(ページ 1448\)](#)
- [Oracle CRM On Demand でプロセスを設定するプロセス \(ページ 1449\)](#)
- [ワークフロー設定 \(ページ 1455\)](#)
- [ワークフローモニター \(ページ 1516\)](#)
- [割当ルールについて \(ページ 1527\)](#)
- [見込み客変換の管理 \(ページ 1535\)](#)

## プロセス管理

Oracle CRM On Demand の[プロセス管理]セクションでは、レコードが特定の状態のときに、外部アプリケーションを含むユーザーが、指定のレコードタイプのレコードに対して特定のアクションを実行できないようにプロセスを設定できます。このように、ユーザーが特定のアクションを実行できないようにすることを**レコードのロック**と呼びます。

Oracle CRM On Demand では、プロセス管理機能はデフォルトで有効ではありません。これは、Oracle CRM On Demand Customer Care によって企業ごとに有効にする必要があります。企業でプロセス管理機能を使用する必要がある場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡して、[プロセス管理]権限を企業の管理者の役割に付与するように依頼してください。

Oracle CRM On Demand Customer Care が[プロセス管理]権限を企業の管理者に付与すると、企業の管理者はこの権限を他の役割に付与できます。

**注:** どのレコードをロックするかを決定する制御は、レコードを使用するユーザーの権限を計算するときに Oracle CRM On Demand が検証する最後のセキュリティコンポーネントです。他のアクセス制御コンポーネントによって付与された権限が先に検証されます。アクセス制御コンポーネントは、レコードにアクセスして使用するユーザーの権限の計算に入れられる Oracle CRM On Demand の機能です。アクセス制御コンポーネントの例として、レコード所有権、アクセスプロファイル、役割、チーム、ブックおよびレポート階層があります。レコードをロックする制御は、他のアクセス制御コンポーネントによって有効になる制限より優先されません。

必要に応じて、企業で設定したレコードロックプロセスを特定のユーザーが上書きすることを許可できます。詳細は、「[レコードロックプロセスの上書きについて \(ページ 1455\)](#)」を参照してください。

プロセスおよびプロセスの作成方法については、次のトピックを参照してください。

- [プロセス管理での推移ステートおよび推移項目について \(ページ 1445\)](#)
- [プロセス管理でのプライマリフィールドについて \(ページ 1445\)](#)
- [活動レコードのロックのシナリオ \(ページ 1446\)](#)
- [プロセスを使用してレコードをロックする例 \(ページ 1446\)](#)
- [プロセス管理機能 \(ページ 1448\)](#)
- [Oracle CRM On Demand でプロセスを設定するプロセス \(ページ 1449\)](#)
- [プロセスの作成 \(ページ 1450\)](#)
- [プロセスへの推移ステートの追加 \(ページ 1451\)](#)
- [プロセスの制限 \(ページ 1452\)](#)
- [推移ステートの項目の設定 \(ページ 1453\)](#)
- [関連レコードタイプに対するアクセス制御の有効化 \(ページ 1453\)](#)

### プロセス管理での推移ステートおよび推移項目について

レコードタイプに関連するプロセスでは、いくつかの推移ステートを設定します。*推移ステート*は、特定の条件を満たす場合にレコードが移行する状態を表します。*推移項目*はレコードタイプのピクリストフィールドで、別の推移ステートへのレコードの推移を決定します。プロセスのピクリストフィールドは、プロセスの定義で識別されます。

プロセスでは、推移項目の各値を 1 つの推移ステートにリンクできます。各推移ステートには、次の情報を指定できます。

- **条件。**条件によって、レコードがこの推移ステートに移動可能かどうかを判断します。
- **エラーメッセージ。**ユーザーがレコードをこの推移ステートに移動しようとしたとき、条件を満たしていない場合はエラーメッセージが表示されます。
- **レコードアクセスコントロール。**レコードアクセスコントロールによって、レコードがその推移ステートのときにユーザーがレコードに対して実行できないアクションを決定します。ユーザーがその推移ステートのレコードを削除または更新できないようにすることができます。
- **項目設定。**項目設定によって、レコードがその推移ステートのときの特定項目の動作を決定します。
- **関連アクセス制御。**関連アクセス制御によって、親レコードがその推移ステートのときにユーザーが関連レコードに対して実行できないアクションを決定します。

たとえば、[状態]フィールドを推移項目として使用して[解決策]レコードタイプのプロセスを設定し、[ドラフト]、[承認]および[旧式]の各状態値に対する 3 つの推移ステートをプロセスに追加します。次に、たとえば、[承認]状態の推移ステートにある解決策をユーザーが削除できないようにしたり、[旧式]状態の推移ステートにある解決策をユーザーが更新できないようにすることができます。

### プロセス管理でのプライマリフィールドについて

レコードタイプのピクリストフィールドを使用して、そのレコードタイプの特定のレコードのみにプロセスが適用されるように制限できます。ピクリストフィールドは *プライマリフィールド* と呼ばれ、レコードのプライマリフィールドの値が、プロセスに対して指定した値 (つまり、プライマリ値) のいずれかに一致するレコードにのみ、プロセスが適用されます。たとえば、[活動]レコードタイプで、[コールタイプ]フィールドをプライマリフィールドとして使用できます。[活動]レコードタイプに対するプロセスは、特定のタイプのコールレコードにのみ適用されるように制限できます。

## 活動レコードのロックのシナリオ

このトピックでは、製薬企業のセールス要員が Oracle CRM On Demand でコール活動レコードを使用して客先への訪問の詳細を記録する方法、および特定の時点でコール活動レコードをロックする方法の例を示します。企業では、ビジネスモデルに応じて Oracle CRM On Demand を様々な方法で使用できます。

セールス要員は、地元のクリニックを訪問して、クリニックのサンプル棚を補充し、この製薬企業が発売を予定している新製品について院長と対話することを計画しています。このセールス要員は、臨床試験結果とホワイトペーパーを収録したプロモーション CD を院長に渡すつもりです。セールス要員が Oracle CRM On Demand にコール活動レコードを設定するときは、レコードの状態を[開始前]に設定します。

セールス要員がクリニックに到着し、クリニックのスタッフがサンプル棚の鍵を取りに行く間に、待ち時間がありました。セールス要員はこの時間を利用して、Oracle CRM On Demand のコール活動レコードの状態を[進行中]に更新します。その後、セールス要員は、サンプル棚を補充し、院長と新製品について情報交換をして、プロモーション資料を院長に渡しました。

終業時間に向けて、セールス要員は Oracle CRM On Demand にサインインし、その日の活動に関連するレコードの更新を開始します。セールス要員はクリニックへの訪問に関するコール活動レコードを更新しますが、レコードの状態を最終状態の[提出済み]に変更する前に、再度レコードをレビューしたいと考えています。セールス要員は、営業会議に出席する予定があるため、レコードの状態を[完了]に設定して離席します。この時点では、レコードを Oracle CRM On Demand から削除できません。

セールス要員は会議から戻ると、コール活動レコードを再度レビューして、レコードの状態を[提出済み]に設定します。この時点で、コール活動レコードは更新および Oracle CRM On Demand からの削除ができなくなり、レコードの全フィールドが読み取り専用になります。さらに、提出済みのコール活動レコードには、他のレコードをリンクできません。このシナリオをサポートするプロセスの例は、「[プロセスを使用してレコードをロックする例 \(ページ 1446\)](#)」に示します。

### プロセスを使用してレコードをロックする例

このトピックでは、「[活動レコードのロックのシナリオ \(ページ 1446\)](#)」に説明するシナリオをサポートするプロセスの作成例を示します。この機能は、ビジネスモデルに応じて様々な方法で使用できます。

次のように、ユーザーが実行できるアクションを制限するプロセスを作成します。

- レコードの状態が[完了]の場合、ユーザーはそのレコードを削除できません。
- レコードの状態が[提出済み]の場合の動作は次のとおりです。
  - ユーザーは、レコードを更新または削除できず、他のレコードをコール活動レコードにリンクできません。
  - コール活動レコードの全フィールドは読み取り専用になります。
- このプロセスは、取引先コールおよびプロフェッショナルコールに適用されますが、一般的なコールには適用されません。

### コール活動レコードをロックするプロセスを設定するには

- 1 Oracle CRM On Demand で、次のようにプロセスを作成します。
  - a [プロセス名]フィールドに、プロセスの一意の名前を入力します。
  - b [オブジェクト名]フィールドで、[活動]を選択します。

[オブジェクト名]フィールドで[活動]を選択すると、[プライマリフィールド]が[コールタイプ]に自動的に設定されます。[推移項目]は[状態]に自動的に設定されます。プロセスの作成の詳細は、「[プロセスの作成 \(ページ 1450\)](#)」を参照してください。
- 2 この手順のステップ 1 で作成したプロセスに、次の表に示すように推移ステートを追加します。プロセスへの推移ステートの追加の詳細は、「[プロセスへの推移ステートの追加 \(ページ 1451\)](#)」を参照してください。

州 (米国)	[更新の無効化]チェックボックス	[削除の無効化]チェックボックス
開始前	オフ	オフ
進行中	オフ	オフ
完了	オフ	オン
コミット	オン	オン

- [取引先コール]および[プロフェッショナルコール]のプライマリ値をプロセスに追加することによって、プロセスが取引先コールおよびプロフェッショナルコールには適用されるが、一般的なコールには適用されないように制限します。プロセスの制限の詳細は、「[プロセスの制限 \(ページ 1452\)](#)」を参照してください。
- [提出済み]推移ステートで、項目を設定し、全フィールドの[読み取り専用]チェックボックスをオンにします。推移ステートの項目の設定の詳細は、「[推移ステートの項目の設定 \(ページ 1453\)](#)」を参照してください。
- [完了]および[提出済み]推移ステートで、関連レコードタイプに対する適切なアクセス制御を有効にします。次の表に、チェックボックスの設定を示します。関連レコードタイプに対するアクセス制御の有効化の詳細は、「[関連レコードタイプに対するアクセス制御の有効化 \(ページ 1453\)](#)」を参照してください。

推移ステート	関連レコードタイプ	作成/追加の無効化	更新の無効化	削除の無効化
完了	メッセージ応答	オフ	オフ	オン
	製品詳細	オフ	オフ	オン
	提供プロモーションアイテム	オフ	オフ	オン
	提供サンプル	オフ	オフ	オン
	サンプルリクエスト	オフ	オフ	オン
	サンプルトランザクション	オフ	オフ	オン
	署名	オフ	オフ	オン
	解決策	オフ	オフ	オン

推移ステート	関連レコードタイプ	作成/追加の無効化	更新の無効化	削除の無効化
提出済み	添付資料	オン	オン	オン
	ブック	オン	オン	オン
	担当者 (M:M)	オン	オン	オン
	カスタムオブジェクト 01 から 03	オン	オン	オン
	メッセージ応答	オン	オン	オン
	製品詳細	オン	オン	オン
	提供サンプル	オン	オン	オン
	サンプルリクエスト	オン	オン	オン
	サンプルトランザクション	オン	オン	オン
	署名	オン	オン	オン
	解決策 (M:M)	オン	オン	オン

**注:** サンプルリクエストレコードには、サンプルリクエスト項目レコードがリンクされており、親レコードをロックするときには、これらのレコードもロックする必要があります。サンプルリクエスト項目レコードをロックするには、サンプルリクエストレコードタイプに基づく別のプロセスを設定する必要があります。同様に、サンプルトランザクションには、トランザクション項目レコードがリンクされています。トランザクション項目レコードをロックするには、[サンプルトランザクション]レコードタイプに基づく別のプロセスを設定する必要があります。レコードタイプに対して設定したプロセスは、そのレコードタイプの親レコードをロックしますが、子レコードにリンクされているレコードはロックしません。

### プロセス管理機能

プロセス管理では、次のレコードタイプがサポートされています。

- 取引先
- 活動
- 住所
- ビジネス計画
- コール製品詳細
- イベント
- 見込み客
- メッセージプラン
- 目標
- 商談
- サンプル免責条項
- サンプルリクエスト
- サンプルトランザクション
- サービスリクエスト

## ■ 解決策

### 制限

次の制限が適用されます。

- プロセス管理をサポートするレコードタイプごとに、1つのプロセスのみを設定できます。
- サポートされているレコードタイプごとに、レコードタイプの[状態]フィールドがプロセスの推移項目として使用されず。別の推移項目は選択できません。  
**注:** ユーザーは、コール製品詳細レコードの状態を直接変更できません。コール製品詳細レコードの状態が常に関連コールの状態と同一になるように、関連コールの状態が更新されたときに、Oracle CRM On Demand によってコール製品詳細レコードの状態が更新されます。
- プロセスを制限するためにプライマリフィールドの使用をサポートしているのは、[活動]レコードタイプのみです。[活動]レコードタイプのプライマリフィールドは、[コールタイプ]フィールドです。別のプライマリフィールドは選択できません。
- 推移ステートの推移項目に関するオプションは、レコードがその推移ステートのときに特定の項目が読み取り専用になるように指定するオプションに制限されます。
- プロセスを保存するときにプロセスレコードに表示される順序番号フィールドと[デフォルト]チェックボックスは、現行リリースの Oracle CRM On Demand では使用されません。

### 関連レコードタイプ

プロセス管理でサポートされている各親レコードタイプについては、その親レコードタイプでサポートされ、企業で使用可能なすべての関連レコードタイプに対してアクセス制御を有効化できますが、次の表に示す例外があります。

親レコードタイプ	サポート外の関連レコードタイプ
取引先	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ アセスメント</li> <li>■ 金融口座: 支店</li> <li>■ 金融口座: Held-Away Institutions</li> </ul>
活動	アセスメント
ビジネス計画	アセスメント
見込み客	アセスメント
目標	アセスメント
商談	アセスメント
サービスリクエスト	アセスメント

**注:** 企業で設定したレコードロックプロセスを特定のユーザーが上書きすることを許可できます。詳細は、「[レコードロックプロセスの上書きについて \(ページ 1455\)](#)」を参照してください。

### Oracle CRM On Demand でプロセスを設定するプロセス

Oracle CRM On Demand でプロセスを設定するには、次のタスクを実行します。

- 1 プロセスの作成 (ページ 1450)
- 2 プロセスへの推移ステートの追加 (ページ 1451)

また、オプションで、次のタスクを実行できます。

- [プロセスの制限 \(ページ 1452\)](#)
- [推移ステートの項目の設定 \(ページ 1453\)](#)
- [関連レコードタイプに対するアクセス制御の有効化 \(ページ 1453\)](#)

## プロセスの作成

プロセスを作成するには、次の手順を実行します。このタスクは、「[Oracle CRM On Demand でプロセスを設定するプロセス \(ページ 1449\)](#)」のステップの 1 つです。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[プロセス管理] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### プロセスを作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[プロセス管理]をクリックします。
- 3 [プロセスリスト]ページで、[新規]をクリックします。
- 4 [プロセス編集]ページで、プロセス情報を入力します。
- 5 変更を保存します。

**注:** プロセスを保存するときに[プロセス詳細]ページに表示される順序番号フィールドと[デフォルト]チェックボックスは、現行リリースの Oracle CRM On Demand では使用されません。

次の表では、プロセスフィールドについて説明します。これらのフィールドを現行リリースの Oracle CRM On Demand で使用方法の詳細は、「[プロセス管理機能 \(ページ 1448\)](#)」にリストされている制限を参照してください。

フィールド	説明
プロセス名	プロセスに指定する名前。
レコードタイプ	プロセスのレコードタイプ。プロセスを作成できるレコードタイプのリストは、「 <a href="#">プロセス管理機能 (ページ 1448)</a> 」を参照してください。
プライマリフィールド	プロセスをレコードタイプの特定のレコードに制限するためのフィルタとして使用する、レコードタイプのフィールドの名前。このフィールドは読み取り専用です。[活動]レコードタイプの場合、[プライマリフィールド]のデフォルト値は[コールタイプ]です。その他のレコードタイプの場合、フィールドは空白です。プライマリフィールドの詳細は、「 <a href="#">プロセス管理でのプライマリフィールドについて (ページ 1445)</a> 」を参照してください。
推移項目	別の推移ステートへのレコードの推移を決定する、レコードタイプのフィールドの名前。このフィールドは読み取り専用です。サポートされているすべてのレコードタイプに対して、デフォルト値は[状態]です。推移項目の詳細は、「 <a href="#">プロセス管理での推移ステートおよび推移項目について (ページ 1445)</a> 」を参照してください。
説明	(オプション) プロセスの説明。

## プロセスへの推移ステートの追加

プロセスでは、推移項目の各値を 1 つの推移ステートにリンクできます。推移項目および推移ステートの詳細は、「[プロセス管理での推移ステートおよび推移項目について \(ページ 1445\)](#)」を参照してください。

プロセスに推移ステートを追加するには、次の手順を実行します。このタスクは、「[Oracle CRM On Demand でプロセスを設定するプロセス \(ページ 1449\)](#)」のステップの 1 つです。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[プロセス管理] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### プロセスに推移ステートを追加するには

- 1 [プロセスリスト] ページで、推移ステートを追加するプロセスの [プロセス名] リンクをクリックします。
- 2 [プロセス詳細] ページで、ページの [推移ステート] セクションにスクロールし、セクションのタイトルバーの [追加] をクリックします。
- 3 [推移ステート編集] ページで、推移ステート情報を入力します。
- 4 変更を保存します。
- 5 プロセスに追加する推移ステートごとに、この手順のステップ 2 から 4 を繰り返します。

次の表では、推移ステートの一部のフィールドについて説明します。Oracle CRM On Demand のページの [主要情報] セクションおよび [認証] セクションのヘッダーには、推移項目の名前が表示されます。

フィールド	説明
<b>主要情報</b>	
州 (米国)	この推移ステートを識別する推移項目値。プロセスでは、各推移項目値は 1 つの推移ステートでのみ使用できます。値が推移ステートで使用されると、その値は [状況] フィールドの値のピックリストから削除されます。
カテゴリー	(オプション) 推移ステートが関連付けられるセールスカテゴリー。
説明	(オプション) 推移ステートの説明。
<b>認証</b>	

フィールド	説明
条件	<p>(オプション)レコードがこの推移ステートに移動可能かどうかを判断する条件。</p> <p>テキストボックスに式を直接入力するか、[fx]アイコンをクリックして Expression Builder ウィンドウを開き、そのウィンドウで式を定義できます。Expression Builderの詳細は、「<a href="#">Expression Builder (ページ 1843)</a>」を参照してください。</p> <p>式には計算フィールドを使用しないでください。推移ステートの[条件]フィールドの式では、計算フィールドはサポートされていません。</p> <p>ユーザーがプロセスで指定したレコードタイプのレコードをこの推移ステートに移動しようとしたときに、指定された条件を満たしていない場合は、エラーメッセージが表示され、ユーザーの変更は保存されません。</p>
エラーメッセージ	<p>(オプション)ユーザーがプロセスで指定したレコードタイプのレコードをこの推移ステートに移動しようとしたときに、その推移ステートに対して設定された条件を満たしていない場合に表示される、エラーメッセージのテキスト。</p>
<b>レコードアクセスコントロール</b>	
更新の無効化	<p>(オプション)このチェックボックスをオンにすると、レコードがこの推移ステートの場合に、外部アプリケーションを含むユーザーは、プロセスで指定したレコードタイプのレコードを更新できません。</p>
削除の無効化	<p>(オプション)このチェックボックスをオンにすると、レコードがこの推移ステートの場合に、外部アプリケーションを含むユーザーは、プロセスで指定したレコードタイプのレコードを削除できません。</p> <p>また、この推移ステートのレコードが親レコードの子である場合、ユーザーは親子関係からそのレコードを削除できません(削除すると、子レコードが Oracle CRM On Demand から削除されます)。</p> <p>ただし、親レコードとの関係から子レコードを削除しても子レコードが Oracle CRM On Demand から削除されない場合、レコードがこの推移ステートのときはレコードを親子関係から削除できますが、レコード自体は削除できません。</p>

## プロセスの制限

レコードタイプの特定のレコードにのみプロセスを適用するように制限するには、レコードタイプのプライマリフィールドの値の中から、プロセスに対して有効な値を指定します。プライマリフィールドの詳細は、「[プロセス管理でのプライマリフィールドについて \(ページ 1445\)](#)」を参照してください。

プロセスを制限するには、次の手順を実行します。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[プロセス管理] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### プロセスを制限するには

- 1 [プロセスリスト] ページで、制限するプロセスの [プロセス名] リンクをクリックします。
- 2 [プロセス詳細] ページで、ページの [プライマリ値] セクションにスクロールし、セクションのタイトルバーの [追加] をクリックします。
- 3 [プライマリ値編集] ページの [値] フィールドで、プロセスが制限される値を選択します。  
[プライマリ値編集] ページでは、最大 5 つまで値を選択できます。追加の値を選択する場合は、この手順を繰り返します。
- 4 変更を保存します。
- 5 この手順のステップ 2 から 4 を必要な回数だけ繰り返して、追加のプライマリ値を追加します。

### 推移ステートの項目の設定

推移ステートの項目を設定することによって、レコードがその推移ステートのときの特定項目の動作を指定できます。

推移ステートの項目を設定するには、次の手順を実行します。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[プロセス管理] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### 推移ステートの項目を設定するには

- 1 [プロセス詳細] ページで、項目を設定する推移ステートの [状況] フィールドのリンクをクリックします。
- 2 [推移ステート詳細] ページで、ページの [項目設定] セクションにスクロールし、セクションのタイトルバーの [追加] をクリックします。
- 3 [項目設定編集] ページで、プロセスで指定したレコードタイプのレコードがこの推移ステートのときの項目の動作を次のように指定します。
  - a [項目] リストから項目を選択します。
  - b 項目に対して設定する動作のチェックボックスをオンにします。

**注:** 推移ステートの項目設定に適用される制限については、「[プロセス管理機能 \(ページ 1448\)](#)」を参照してください。

**注意:** チェックボックスフィールドを読み取り専用を設定するには、ページレイアウト上の使用場所に項目がすでに表示されている必要があります。そうでない場合、項目がページに追加されて、ユーザーがこのタイプのレコードを保存しようとすると、エラーメッセージが表示されます。

[項目設定編集] ページでは、最大 5 つまで項目設定を指定できます。追加の項目設定を指定する場合は、この手順を繰り返します。

- 4 変更を保存します。
- 5 この手順のステップ 2 から 4 を必要な回数だけ繰り返して、推移ステートに対してすべての項目を設定します。

### 関連レコードタイプに対するアクセス制御の有効化

関連レコードタイプに対してアクセス制御を有効にすると、親レコードがその推移ステートのときにユーザーが関連レコードに対して実行できるアクションを制限できます。

**注:** 関連レコードタイプがないレコードタイプもあります。

関連レコードタイプに対してアクセス制御を有効にするには、次の手順を実行します。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[プロセス管理] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

**関連レコードタイプに対してアクセス制御を有効にするには**

- 1 [プロセス詳細] ページで、関連レコードタイプに対してアクセス制御を有効にする推移ステートの [状況] フィールドのリンクをクリックします。
- 2 [推移ステート詳細] ページで、ページの [関連アクセス制御] セクションにスクロールし、セクションのタイトルバーの [追加] をクリックします。
- 3 [関連アクセス制御編集] ページで、関連レコードタイプごとに、有効にするアクセス制御のチェックボックスをオンにします。  
 [関連アクセス制御編集] ページでは、最大 5 つまでの関連レコードタイプに対してアクセス制御を有効にできます。追加の関連レコードタイプに対してアクセス制御を有効にする場合は、この手順を繰り返します。  
**注:** [関連アクセス制御編集] ページでは、アクセス制御に関するチェックボックスは必須としてマークされており、各チェックボックスの名前の横にアスタリスクが表示されています。これらのチェックボックスフィールドの値は常にデータベースに保存されるため、チェックボックスは必須としてマークされています。値は、チェックボックスがオンの場合は [真]、チェックボックスがオフの場合は [偽] です。チェックボックスをオンにすると、[真] 値がデータベースに保存されます。チェックボックスをオフにすると、[偽] 値がデータベースに保存されます。
- 4 変更を保存します。
- 5 この手順のステップ 2 から 4 を必要な回数だけ繰り返して、推移ステートの関連レコードタイプに対してアクセス制御を有効にします。

次の表では、関連レコードタイプに対するアクセス制御について説明します。一部の関連レコードタイプは使用できません。使用できない関連レコードタイプのリストは、「[プロセス管理機能 \(ページ 1448\)](#)」を参照してください。

**注:** ユーザーとしては、Oracle CRM On Demand のユーザーの他に、外部アプリケーションも可能です。

フィールド	説明
作成/追加の無効化	このチェックボックスをオンにすると、親レコードがこの推移ステートのときは、親レコードからこの関連レコードタイプの新規レコードを作成したり、このレコードタイプの既存のレコードを親レコードに追加することはできません。
更新の無効化	このチェックボックスの動作は、次のように、親レコードタイプと関連レコードタイプの関係によって異なります。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 親レコードタイプと関連レコードタイプが 1 対多関係の場合、このチェックボックスをオンにすると、親レコードがこの推移ステートのとき、ユーザーはこの関連レコードタイプのレコード(つまり、親レコードの子レコード)を更新できません。                  親レコードがこの推移ステートのとき、Oracle CRM On Demand 内のどこからも子レコードは更新できません。たとえば、親レコードに [カスタムオブジェクト 05] レコードタイプの関連レコードがある場合、親レコードがこの推移ステートのときは、これらの [カスタムオブジェクト 05] レコードは [カスタムオブジェクト 05] ホームページからアクセスできる場合でも更新できません。</li> <li>■ 親レコードタイプと関連レコードタイプが多対多関係の場合は [更新の無効化] チェックボックスが使用不可になるため、親レコードがこの推移ステートのときにユーザーがこのタイプの関連レコードを更新できないようにすることはできません。</li> </ul>
削除の無効化	このチェックボックスの動作は、次のように、親レコードタイプと関連レコードタイプの関係によって異なります。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 親レコードタイプと関連レコードタイプが 1 対多関係の場合、このチェックボックスをオンにすると、親レコードがこの推移ステートのとき、ユーザー</li> </ul>

フィールド	説明
	<p>はこの関連レコードタイプのレコード(つまり、親レコードの子レコード)を削除できません。</p> <p>親レコードがこの推移ステートのとき、Oracle CRM On Demand 内のどこからも子レコードは削除できません。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 親レコードタイプと関連レコードタイプが多対多関係の場合、このチェックボックスをオンにすると、親レコードがこの推移ステートのとき、ユーザーは親子関係からこの関連タイプの子レコードを削除できません。ただし、ユーザーは、Oracle CRM On Demand の他の場所(レコードタイプホームページからアクセスできるリストなど)から子レコードを削除できます。</li> </ul>

### レコードロックプロセスの上書きについて

管理者やマネージャなどの特定のユーザーは、レコードロックプロセスによって制限されずに、ロックされたレコードを使用することが必要な場合があります。ユーザーの役割で[プロセス管理の上書き]権限を有効化すると、ユーザーがレコードロックプロセスを上書きすることを許可できます。

[プロセス管理の上書き]権限によって削除されるのは、レコードロックプロセスによって設定されている制限のみです。ロックされたレコードを使用するには、ユーザーがそのレコードを表示できて、適切なアクセスレベルおよび権限が付与されている必要があります。[プロセス管理の上書き]権限によって、ユーザーは、すべてのレコードタイプのレコードロックプロセスを上書きできます。ユーザーが上書きできるレコードロックプロセスを一部のレコード、または一部のレコードタイプのみ指定することはできません。

**注:** [プロセス管理の上書き]権限はデフォルトでは使用できません。この権限を企業で有効化する場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡してください。

### ワークフロー設定

企業のビジネス要件を満たすワークフロールールを設定するには、次の手順を実行します。

- 1 すべての利害関係者と共同でビジネスプロセスを計画します。
- 2 設定する必要があるすべてのワークフロールールおよび対応するワークフローアクションを文書化します。ワークフロールールのコンポーネントの詳細は、「[ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)」を参照してください。
- 3 企業の管理者として Oracle CRM On Demand にサインインし、ワークフロールールを作成します。詳細は、「[ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)」および「[スケジュール済みイベントの作成 \(ページ 1483\)](#)」を参照してください。
- 4 新しいワークフロールールおよびスケジュール済みイベントに、すべての必要なワークフローアクションを定義します。様々なタイプのワークフローアクションの作成については、次のトピックを参照してください。
  - [ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)
  - [ワークフローアクションの作成:ブックの割り当て \(ページ 1494\)](#)
  - [ワークフローアクションの作成:統合イベントの作成 \(ページ 1496\)](#)
  - [ワークフローアクションの作成:タスクの作成 \(ページ 1499\)](#)
  - [ワークフローアクションの作成:電子メールの送信 \(参照 \[Creating Workflow Actions: Send Email\]\(#\) ページ 1503\)](#)
  - [ワークフローアクションの作成:値の更新 \(ページ 1508\)](#)
  - [ワークフローアクションの作成:待機 \(ページ 1510\)](#)
  - [ワークフロールールとアクションの無効化 \(ページ 1514\)](#)
  - [ワークフロールールとアクションの削除 \(ページ 1515\)](#)

## ワークフロールール機能の設定について

新規顧客の場合は、ワークフロールール機能が自動的に有効になっています。ただし、既存顧客の場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care と企業の管理者が Oracle CRM On Demand のワークフロールール機能を次のように設定する必要があります。

- **Oracle CRM On Demand Customer Care の設定。** Oracle CRM On Demand Customer Care がワークフロールール機能を設定すると、[管理ホームページ]の[ビジネスプロセス管理]セクションに[ワークフロー設定]リンクが表示されます。また、管理者の役割を持つユーザーの[データーールの管理 - ワークフロールールの管理]権限が有効になります。詳細については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

**注:** [ユーザー]レコードタイプのワークフロールールを作成するには、ユーザーの役割に[データーールの管理 - ユーザー用ワークフロールールの管理]権限も必要です。管理者は、必要に応じて管理者役割および他の役割のこの権限を有効にできます。[ユーザー]レコードタイプのワークフロールールを作成する場合の考慮事項の詳細は、「[\[ユーザー\]レコードタイプのワークフロールールを作成する場合の考慮事項 \(参照 ユーザーレコードタイプのワークフロールールを作成するときの考慮事項 ページ 1476\)](#)」を参照してください。

- **[ワークフローを有効化]オプション。** ワークフロールールは、企業の管理者が[企業プロファイル]ページで[ワークフローを有効化]チェックボックスをオンにするまで実行できません。企業プロファイルの設定方法については、「[企業プロファイルとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照してください。
- **統合イベント。** 統合イベントは、作成、更新、削除、関連付け、関連付け解除、復元、マージなどの操作を含めた、Oracle CRM On Demand のレコードに対する変更に基づいて外部プロセスをトリガーするメカニズムです。追跡するレコードのフィールドを指定できます。企業でワークフロールールを使用して統合イベントを作成する必要がある場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に統合イベント管理のサポートを依頼し、必要な統合イベントキューの合計サイズを指定します。追跡するフィールドの値を変更すると、その変更が統合イベントに記録されます。また、統合イベントを追加する統合イベントキューを指定することもできます。統合イベントの管理の詳細は、「[統合イベントについて \(ページ 1806\)](#)」を参照してください。
- **ブック。** 企業でワークフロールールを使用してレコードとブックの関連付けを更新する必要がある場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care にブック管理のサポートを依頼します。ブック管理の詳細は、「[ブックの管理 \(参照 Book Management ページ 1388\)](#)」を参照してください。

## ワークフロールールについて

ワークフロールールは、指定されたイベントが発生した場合に 1 つ以上のアクションを自動的に実行するようという Oracle CRM On Demand への指示です。

### ワークフロールールのトリガーイベントとアクション

ルールに指定されたイベント(トリガーイベント)が発生すると、ワークフロールールが評価されます。ルールの条件が満たされている場合(またはルールに条件が設定されていない場合)は、ルールに指定されたアクションが実行されます。たとえば、商談が作成されたときに(ワークフロールールトリガーイベント)、商談所有者の管理者に電子メールを送信する(ワークフロールールアクション)ように指定するワークフロールールを作成できます。また、商談の売上が特定の金額を上回った場合にのみ(ワークフロールール条件)電子メールを送信するように指定し、電子メールの内容を指定することもできます。

また、指定期間が経過した後や指定日時にアクションが実行されるようにワークフロールールを設定することもできます。時間ベースのワークフローアクションの詳細は、「[時間ベースのワークフロールールについて \(ページ 1468\)](#)」および「[スケジュール済みイベントについて \(参照 About Scheduled Events ページ 1480\)](#)」を参照してください。

ワークフロールールは次のいずれかの場合にトリガーできます。

- レコードが作成、更新、復元、マージ、または削除された場合。

**注:** ワークフローアクションによるレコードの更新により、一連の新規ワークフロールールがトリガーされることはありません。たとえば、取引先レコードタイプのワークフロールールの[値を更新]アクションにより取引先レコードのフィールドが更新される場合、これらのルールに[更新されたレコードが保存される前に]トリガーまたは[更新されたレコードが保存されたとき]トリガーイベントがあるときでも、レコードに対するこの変更によって取引先レコードタイプのワークフロールールがトリガーされることはありません。レコードに対する変更の結果として Oracle CRM On Demand で追加の

アクションを実行する場合は、レコードを更新したアクションと同じワークフロールールに、これらのアクションを設定する必要があります。

- レコードが、他のレコードに関連付けられた場合、または他のレコードから分離した場合。  
関連付けや関連付け解除のワークフロールールトリガーは、特定のレコードタイプ間の関連付けでのみサポートされます。詳細は、「[トリガーイベントの関連付けと分離について \(ページ 1461\)](#)」を参照してください。
- 指定の日時に到達した場合。

**注:** ワークフロールールでは、カスケード削除操作およびディープ削除操作がサポートされています。たとえば、取引先が削除されると、非共有住所である関連住所も削除されます。次に、住所の削除により、[レコードが削除される前]トリガーイベントが設定されている住所レコードタイプのワークフロールールがトリガーされます。カスケード削除操作およびディープ削除操作の詳細については、「[レコードの削除/復元について \(ページ 167\)](#)」を参照してください。

ワークフロールールのトリガーイベントにはいくつかのタイプがありますが、各ワークフロールールに指定できるトリガーイベントは 1 つのみです。選択したルールのトリガーイベントに応じて、ワークフロールール条件を満たしたときに Oracle CRM On Demand で 1 つ以上のアクションが自動的に実行されるように指定できます。

各ルールのトリガーイベントは、[ワークフロールールリスト] ページと [ワークフロールール詳細] ページに表示されます。ワークフロールールについて選択されたトリガーイベントのタイプに応じて、ルールは次のいずれかのタイプとなります。

- **イベント前ワークフロールール。** ルールをトリガーしたイベントの完了前にワークフローアクションが発生します。
- **イベント後ワークフロールール。** ワークフロールールをトリガーしたイベントが正常に完了した後、ワークフローアクションが発生します。
- **スケジュール済みイベント。** スケジュール済みイベントタイプは、イベント後ルールタイプのサブタイプです。  
スケジュール済みイベントは、ユーザーアクションではトリガーされないワークフロールールです。かわりに、スケジュール済みイベントは、指定された日時になると自動的に実行されます。必要な場合は、スケジュール済みイベントに指定した間隔で複数回実行するように、スケジュール済みイベントを設定できます。  
スケジュール済みイベントの詳細は、「[スケジュール済みイベントについて \(参照 \[About Scheduled Events\]\(#\) ページ 1480\)](#)」、「[スケジュール済みイベントの作成 \(ページ 1483\)](#)」および「[分析のためのスケジュール済みイベントの作成 \(参照 \[Creating Scheduled Events for Analytics\]\(#\) ページ 1486\)](#)」を参照してください。

ワークフロールールは、個々のフィールドに対してではなく、レコード全体に対して設定されます。スケジュール済みイベントはレコードのリストに対して設定され、分析のためのスケジュール済みイベントは指定されたユーザーに対して実行されるように設定されます。

**注:** ルールの作成後に、そのルールのレコードタイプやトリガーイベントを変更することはできません。ただし、ルールに条件がある場合は条件を更新できます。スケジュール済みイベントに対して、スケジュールを更新したり別のリストを選択できます。

次の表では、各トリガーイベントで使用可能なアクションについて説明します。

トリガーイベント	ルールタイプ	使用可能なアクション
新規レコードが保存されたとき	イベント後	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 電子メールの送信</li> <li>■ タスクの作成</li> <li>■ ブックの割り当て</li> <li>■ 統合イベントの作成</li> <li>■ 待機</li> <li>■ 値の更新</li> </ul>
更新されたレコードが保存されたとき	イベント後	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 電子メールの送信</li> <li>■ タスクの作成</li> <li>■ ブックの割り当て</li> <li>■ 統合イベントの作成</li> <li>■ 待機</li> <li>■ 値の更新</li> </ul>

トリガーイベント	ルールタイプ	使用可能なアクション
レコードが削除される前	イベント前	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 電子メールの送信</li> <li>■ タスクの作成</li> <li>■ 統合イベントの作成</li> </ul>
更新されたレコードが保存される前に	イベント前	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 値の更新</li> </ul>
親との関連付けの後	イベント後	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 電子メールの送信</li> <li>■ 統合イベントの作成</li> <li>■ 待機</li> </ul>
親との関連付け解除の後	イベント後	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 電子メールの送信</li> <li>■ 統合イベントの作成</li> <li>■ 待機</li> </ul>
レコードの復元時	イベント後	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 電子メールの送信</li> <li>■ 統合イベントの作成</li> <li>■ タスクの作成</li> </ul>
レコードのマージ時	イベント後	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 電子メールの送信</li> <li>■ 統合イベントの作成</li> <li>■ タスクの作成</li> </ul>
スケジュール済みイベント	スケジュール済みイベント	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 電子メールの送信</li> <li>■ タスクの作成</li> <li>■ ブックの割り当て</li> <li>■ 値の更新</li> </ul> <p>注: [分析]レコードタイプのスケジュール済みイベントでは、[メール送信]アクションのみサポートされます。</p>

一部の追加ワークフローアクションは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition および Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management で使用できます。詳細は、「[ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)」を参照してください。

注: Oracle CRM On Demand でワークリストを使用する場合、サンプルリクエスト項目に対するブロック製品の処理はサポートされません。詳細は、「[サンプルリクエスト項目ワークフローとブロック製品ルールについて \(ページ 628\)](#)」を参照してください。

注: 特定のレコードタイプについては、現在そのタイプのレコードの復元が不可であるため、[レコードの復元時]トリガーイベントで設定されたワークフローはトリガーされません。たとえば、取引先チームレコードの復元は現在不可です。このようなレコードタイプの復元のサポートが将来追加された場合、[レコードの復元時]トリガーイベントで設定されたワークフロールールは適宜トリガーされます。

#### ワークフロールールとルールアクションに適用される制限事項

スケジュール済みイベント以外のトリガーイベントがあるワークフロールール、およびそれらのルールに対するアクションには、次の制限が適用されます。

- **ワークフロールール条件。**ワークフロールールに条件を定義した場合は、ルールがトリガーされたときにルール条件が満たされている場合のみ、ワークフロールールのアクションが実行されます。条件が満たされていない場合、アクションは実行されません。ワークフロールールに条件を定義していない場合は、ルールがトリガーされるたびにワークフロールールのアクションが実行されます。

- **シングルレコードコンテキスト。**ワークフロールールは、レコードが作成、更新、削除された場合にトリガーされます。1 つのレコードのコンテキスト内でのみ動作するため、ワークフロールールがアクセスおよび更新できるフィールドも 1 つのレコードだけです。

**注:**ワークフロールールがレコードの関連付けまたは分離アクションによってトリガーされると、そのワークフローによって作成された統合イベントは、子レコードおよび親レコードの両方のフィールドを含めることができます。

すべてのワークフロールールおよびスケジュール済みイベント、およびそのルールおよびスケジュール済みイベントに対するアクションには、次の制限が適用されます。

- **ワークフロールールおよびスケジュール済みイベントに対する複数のアクション。**ワークフロールールまたはスケジュール済みイベントに対して複数のアクションを作成できます。1 つのワークフロールールに対して、最大 25 個のアクションを作成できます。スケジュール済みイベントでは、最大 5 個のワークフローアクションを作成できます。ワークフロールールまたはスケジュール済みイベントに許可された数を超えるアクションを作成しようとすると、エラーメッセージが表示されます。  
**注:**ワークフロールールまたはスケジュール済みイベントに対するワークフローアクションが完了せずに予期しない終了となった場合、ワークフロールールまたはスケジュール済みイベントの残りのアクションは実行されない可能性があります。ワークフローアクションが失敗した場合の動作については、「ワークフロールールおよびワークフローアクションの失敗について (参照 [About Workflow Rule and Workflow Action Failures](#) ページ 1469)」を参照してください。
- **レコードタイプ。**さまざまなレコードタイプについてワークフロールールおよびスケジュール済みイベントを作成できます。ただし、各ワークフロールールまたはスケジュール済みイベントは、1 種類のレコードタイプにのみ適用されます。つまり、特定のレコードタイプに対してワークフロールールまたはスケジュール済みイベントを作成した後、別のレコードタイプに対して同じアクションを実行する場合は、2 番目のレコードタイプに対して、同じワークフロールールまたはスケジュール済みイベントを作成する必要があります。

### ワークフロールールの順序

ワークフロールールを作成すると、Oracle CRM On Demand により、同じレコードタイプと同じトリガーイベントに基づいたルールに対して未使用の次の順序番号が自動的に割り当てられます。ワークフロールールに対するトリガーイベントが [親との関連付けの後] または [親との関連付け解除の後] の場合は、Oracle CRM On Demand により、同じレコードタイプ、同じトリガーイベント、および同じ親レコードタイプに基づいたルールに対して未使用の次の順序番号が自動的に割り当てられます。スケジュール済みイベント以外のトリガーイベントがあるワークフロールールでは、順序番号により、同じレコードタイプと同じトリガーイベント (および該当する場合は同じ親レコードタイプ) に基づいた一連のワークフロールールを Oracle CRM On Demand が呼び出す順序が決まります。ルールの順序は変更できます。

**注:**スケジュール済みイベントのトリガーイベントがあるワークフロールールにも順序番号が割り当てられますが、それらは順番どおりに実行されません。スケジュール済みイベントの順序番号は読み取り専用です。

ワークフロールールの順序の変更の詳細は、「[ワークフロールールの順序の変更 \(ページ 1513\)](#)」を参照してください。

### 一連のワークフロールールの終了

スケジュール済みイベント以外のトリガーイベントがあるワークフロールールでは、ワークフロールールの条件を満たした場合に一連のワークフロールールの処理を Oracle CRM On Demand が停止するように指定できます。ワークフロールールがトリガーされると、ルールの条件が評価されます。ルールの条件を満たし、ワークフロールールの [終了] チェックボックスがオンの場合は、現在のワークフロールールで有効なアクションが実行されますが、同じレコードタイプと同じトリガーイベント (および該当する場合は同じ親レコードタイプ) に基づいている後続のワークフロールールは処理されません。

### ワークフローアクションの順序

ワークフロールールまたはスケジュール済みイベントに複数のアクションがある場合は、アクション 1 から指定の順序でアクションが実行されます。アクションが完了するまで、次のアクションは実行されません。ルールのアクションの順序は変更できます。ワークフローアクションの詳細は、「[ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)」を参照してください。

スケジュール済みイベントの場合は、その日付でフィルターされたリストに基づいて返されたレコードに対してアクションが実行されます。レコードは順番に処理されます。つまり、リストの最初のレコードに対してスケジュール済みイベントのすべてのワークフローアクションがスケジュール済みイベントに指定された順序で実行され、次にリストの 2 番目のレコードに対してすべてのアクションが実行され、その後も同様の要領でレコードが処理されます。

## ワークフロールールおよびワークフローアクションの失敗

ワークフロールール、スケジュール済みイベントまたはワークフローアクションが失敗して完了しなかった場合、ワークフロールールまたはスケジュール済みイベントのトリガーイベントのタイプおよびエラーのタイプに応じて、[ワークフローエラーモニター]で、またはワークフロールールをトリガーしたアクションを実行したユーザーに、失敗が報告されます。詳細は、「ワークフロールールおよびワークフローアクションの失敗について (参照 [About Workflow Rule and Workflow Action Failures](#) ページ 1469)」を参照してください。

### レコードの表示およびワークフローアクション

ワークフロールールをトリガーするアクションをユーザーが実行し、ユーザーのアクションの結果としてレコードを表示できなくなった場合、ワークフロールールに対する一部のアクションが失敗することがあります。

たとえば、変更した取引先レコードの保存時にトリガーされるワークフロールールがあるとします。取引先レコードを所有するユーザーが取引先を別のユーザーに再割当てした場合、その取引先レコードの保存時にワークフロールールがトリガーされます。レコードの元の所有者が他のどのような手段(チームまたはブックのメンバーシップなど)によっても取引先レコードを表示できなくなった場合、その取引先レコードにアクセスする必要があるワークフローアクションは失敗します。

同様に、スケジュール済みイベントを有効にしたユーザーがスケジュール済みイベントで選択されたリストにアクセスできなくなった場合も、スケジュール済みイベントのインスタンスは失敗します。

### レコード所有権モードおよびワークフローアクション

カスタムブックを異なる所有権モード(ユーザーモード、混合モードまたはブックモード)でサポートするレコードタイプを設定できます。レコード所有権モードの詳細は、「[レコード所有権モードについて \(ページ 1394\)](#)」を参照してください。レコード所有権モードはワークフローのルールおよびアクションと相互作用します。

[ブックを割り当て]ワークフローアクションでプライマリカスタムブックをレコードから削除しようとした場合の動作は次のとおりです。

- レコードタイプがブックモードに設定されている場合は、ワークフローアクションが失敗します。
- レコードタイプが混合モードに設定されている場合は、プライマリカスタムブックがレコードから削除されるときに、Oracle CRM On Demand によってレコードの[ブック]フィールドの値が削除されます。
- レコードタイプがユーザーモードに設定されている場合は、レコードのいずれのブックもプライマリカスタムブックではないため、レコード所有権モードはワークフローアクションに影響しません。

[レコード上の電子メールアドレス]オプションを使用して電子メールを送信するように[メール送信]アクションが設定されている場合など、ワークフローアクションがレコードの[所有者]フィールドの値に依存する場合は、次の状況が発生します。

- レコードタイプがブックモードに設定されている場合は、ワークフローアクションが失敗します。
- レコードタイプがユーザーモードまたは混合モードに設定され、レコードで関係のあるユーザーを識別するフィールドが空白の場合は、ワークフローアクションが失敗します。

たとえば、取引先所有者に電子メールを送信する[メール送信]アクションを設定する場合、取引先レコードの[所有者]フィールドが空白になっていると、ワークフローアクションは失敗します。一方、[所有者]フィールドに値が挿入されていると、ワークフローアクションは正常に実行されます。

### 待ち時間

スケジュール済みイベントのトリガーイベント以外のトリガーイベントがあるワークフロールールは、順次かつ同期して評価されます。すべてのルールが評価されるまで、全体の更新操作は完了しません。したがって、ワークフロールールでは、操作に対して一定の待ち時間(操作の開始と操作の終了までの時間)を設けています。たとえば、ワークフローによって作成される各タスクは、レコードの更新操作に対して最大で 20%の待ち時間を追加することができます。ワークフロールールによって作成される各電子メールには、約 5%の待ち時間が追加されます。

式の評価には、それほど時間はかかりません。待ち時間を最短にするには、相互排他的な式をワークフロー条件に追加します。ワークフロールールは、パフォーマンスを念頭に置いたうえで、段階的に構築します。

次に示した作業の手順を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- [ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)
- [スケジュール済みイベントの作成 \(ページ 1483\)](#)

- ワークフローアクションの作成:ブックの割り当て (ページ 1494)
- ワークフローアクションの作成:統合イベントの作成 (ページ 1496)
- ワークフローアクションの作成:タスクの作成 (ページ 1499)
- ワークフローアクションの作成:電子メールの送信 (参照 [Creating Workflow Actions: Send Email](#) ページ 1503)
- ワークフローアクションの作成:値の更新 (ページ 1508)
- ワークフローアクションの作成:待機 (ページ 1510)
- ワークフロールールアクションの順序の変更 (ページ 1512)
- ワークフロールールの順序の変更 (ページ 1513)
- ワークフロールールとアクションの無効化 (ページ 1514)
- ワークフロールールとアクションの削除 (ページ 1515)

### トリガーイベントの関連付けと分離について

ワークフロールール上のトリガーイベントの関連付けと分離は、特定のレコードタイプ間の関連付けでのみサポートされません。トリガーイベントの関連付けと分離では、次のアクションを使用できます。

- **メール送信**。このアクションは、トリガーイベントのすべての関連付けと分離で使用できます。
- **待機**。このアクションは、トリガーイベントのすべての関連付けと分離で使用できます。
- **統合イベントの作成**。このアクションは、一部の関連付けと分離でのみ使用できます。

次の表で、トリガーイベントの関連付けと分離をサポートする関連付けを示し、どの関連付けと分離が[統合イベントの作成]アクションをサポートしているかを示します。

親レコードタイプ	レコードタイプ	[統合イベントの作成]アクションのサポート
取引先	住所	はい
取引先	担当者	はい
取引先	カスタムオブジェクト 01	いいえ
取引先	カスタムオブジェクト 02	いいえ
取引先	カスタムオブジェクト 03	いいえ
活動	担当者	いいえ
担当者	取引先	はい
担当者	住所	はい
担当者	カスタムオブジェクト 01	いいえ
担当者	カスタムオブジェクト 02	いいえ
担当者	カスタムオブジェクト 03	いいえ
担当者	商談	はい

親レコードタイプ	レコードタイプ	[統合イベントの作成]アクションのサポート
商談	担当者	はい
商談	カスタムオブジェクト 02	いいえ

次の表で、関連付けまたは分離のワークフロールールをトリガーできるアクションを示します。この表では、統合イベントアクションがワークフロールール上で設定された場合に、ワークフロールールによって生成される統合イベントも示しています。

**注:**レコード内のデータによっては、追加の統合イベントが生成される場合があります。たとえば、取引先に作成された新しい担当者がその取引先のプライマリ担当者である場合、追加の統合イベント(取引先の更新)が生成されます。

アクション	親レコード	子レコード	チャネル	統合イベント
非共有住所で新規取引先を作成します。	取引先	住所	ユーザーインターフェイス	取引先: 挿入 住所: 挿入 住所: 関連付ける
			Web サービス	取引先: 挿入 住所: 挿入 住所: 関連付ける
既存の取引先に対して非共有住所を作成します。	取引先	住所	ユーザーインターフェイス	住所: 挿入 取引先: 更新 住所: 関連付ける
			Web サービス	住所: 挿入 取引先: 更新 住所: 関連付ける
取引先から非共有住所を削除します。	取引先	住所	ユーザーインターフェイス	住所: 削除 取引先: 更新
			Web サービス	住所: 削除 取引先: 更新 住所: 分離
関連する既存の共有住所を使用して新規取引先を作成します。	取引先	住所	ユーザーインターフェイス	取引先: 挿入
			Web サービス	取引先: 挿入 取引先住所: 挿入

アクション	親レコード	子レコード	チャネル	統合イベント
既存の共有住所を既存の取引先にリンクします。	取引先	住所	ユーザーインターフェイス	取引先住所: 挿入
			Web サービス	取引先住所: 挿入
取引先の[詳細]ページの住所関連情報セクションから新規共有住所を作成します。	取引先	住所	ユーザーインターフェイス	取引先:更新 住所: 挿入 住所: 関連付ける
			Web サービス	該当なし
取引先から共有住所を削除します。	取引先	住所	ユーザーインターフェイス	取引先住所: 削除 取引先:更新
			Web サービス	取引先住所: 削除
取引先に新しい担当者を作成します。	取引先	担当者	ユーザーインターフェイス	取引先:更新 担当者:挿入 担当者:関連付ける
			Web サービス	担当者:挿入 担当者:関連付ける 取引先:更新
既存の担当者を取引先にリンクします。	取引先	担当者	ユーザーインターフェイス	取引先担当者:挿入 担当者:更新
			Web サービス	担当者:関連付ける 取引先:更新
取引先から担当者を削除します。	取引先	担当者	ユーザーインターフェイス	取引先担当者:削除 担当者:更新(プライマリ担当者のみ)
			Web サービス	担当者:分離 取引先:更新
既存の取引先を担当者にリンクします。	担当者	取引先	ユーザーインターフェイス	取引先担当者:挿入 取引先:更新

アクション	親レコード	子レコード	チャネル	統合イベント
			Web サービス	取引先担当者:挿入 担当者:更新
担当者から取引先を削除します。	担当者	取引先	ユーザーインターフェイス	取引先担当者:削除 担当者:更新(プライマリ担当者のみ)
			Web サービス	取引先担当者:削除 担当者:更新(プライマリ担当者のみ)
非共有住所で新規担当者を作成します。	担当者	住所	ユーザーインターフェイス	担当者:挿入 住所:挿入 住所:関連付ける
			Web サービス	担当者:挿入 住所:挿入 住所:関連付ける
既存の担当者に対して非共有住所を作成します。	担当者	住所	ユーザーインターフェイス	住所:挿入 担当者:更新 住所:関連付ける
			Web サービス	住所:挿入 担当者:更新 住所:関連付ける
担当者から非共有住所を削除します。	担当者	住所	ユーザーインターフェイス	住所:削除 担当者:更新
			Web サービス	住所:削除 担当者:更新 住所:分離
関連する既存の共有住所を使用して新規担当者を作成します。	担当者	住所	ユーザーインターフェイス	担当者:挿入
			Web サービス	担当者:挿入 担当者の住所:挿入

アクション	親レコード	子レコード	チャネル	統合イベント
既存の共有住所を既存の担当者にリンクします。	担当者	住所	ユーザーインターフェイス	担当者の住所: 挿入
			Web サービス	担当者の住所: 挿入
担当者の[詳細]ページの住所関連情報セクションから新規共有住所を作成します。	担当者	住所	ユーザーインターフェイス	担当者: 更新 住所: 挿入 住所: 関連付ける
			Web サービス	該当なし
担当者から共有住所を削除します。	担当者	住所	ユーザーインターフェイス	担当者の住所: 削除 担当者: 更新
			Web サービス	担当者の住所: 削除
担当者に新しい商談を作成します。	担当者	商談	ユーザーインターフェイス	商談: 挿入 商談: 関連付け
			Web サービス	商談: 挿入 商談: 関連付け 担当者: 更新
担当者から商談を削除します。	担当者	商談	ユーザーインターフェイス	商談: 関連付け解除
			Web サービス	商談: 関連付け解除
取引先に新しい商談を作成します。 <b>注:</b> このアクションはユーザーインターフェイスからは使用できません。	商談	担当者	Web サービス	担当者: 挿入 担当者: 関連付ける
既存の担当者を商談にリンクします。	商談	担当者	ユーザーインターフェイス	商談: 更新 商談担当者役割: 挿入
			Web サービス	担当者: 関連付ける 商談: 更新

アクション	親レコード	子レコード	チャネル	統合イベント
商談から担当者を削除します。	商談	担当者	ユーザーインターフェイス	商談担当者役割:削除 商談:更新
			Web サービス	担当者:分離 商談:更新

### ワークフローアクションについて

1つのワークフロールールに対して複数のアクション(最大 25 個)を作成できます。

作成可能なワークフローアクションのタイプは次のとおりです。

- **[ブックを割り当て]**。[ブックを割り当て]アクションでは、ワークフロールールの条件を満たすと、レコードにブックを割り当てます。
- **統合イベントの作成**。[統合イベントの作成]アクションでは、ワークフロールールの条件を満たし、[統合イベントの作成]アクションで追跡されているフィールドの少なくとも 1 つで変更が検出された場合、自動的に 1 つ以上の統合キューに統合イベントを送信します。
- **タスクを作成**。[タスクを作成]アクションでは、ワークフロールールの条件を満たすと、タスクを作成します。
- **メール送信**。[メール送信]アクションでは、ワークフロールールの条件を満たすと、電子メールが生成されます。ワークフロールールをトリガーした操作の成否にかかわらず、電子メールが自動的に送信されます。
- **値を更新**。[値を更新]アクションでは、レコードの変更時に、元の変更に関する情報(レコードの変更日時、変更したユーザー、変更内容)を保持したままフィールドを更新します。このアクションは、ワークフロールールの[値を更新]アクションより前にある 1 つ以上の[待機]アクションに定義されている待機期間の終了後に実行されます。
- **待機**。待機アクションを使用すると、Oracle CRM On Demand では、待機期間が経過するまで、ワークフロールールの他の(後続の)アクションの実行が延期されます。

**注:** 待機期間には、Oracle CRM On Demand がワークフロールールの他のアクションの実行を開始する前に経過する必要がある最小時間を指定します。Oracle CRM On Demand データベースおよび Oracle CRM On Demand サーバーの負荷、および待機期間終了時の保留中待機アクションの数によっては、他のアクションが実行されるまでに経過する実際の時間がさらに長くなる場合があります。

**注:**ワークフロールールに複数のアクションを指定した場合、アクション 1 から指定の順序でアクションが実行されます。アクションが完了するまで、次のアクションは実行されません。ワークフロールールのアクションを作成した後で、アクションの順序を変更できます。詳細については、「[ワークフロールールアクションの順序の変更 \(ページ 1512\)](#)」を参照してください。

ワークフロールールのアクションを作成するときは、Expression Builder を使用して、レコードからフィールドを選択し、変数を計算する式を定義します。電子メールの件名とメッセージの本文テキスト、タスクの件名と説明テキストまたは更新するフィールドの新しい値に、レコードのフィールドと変数をマージできます。また、式ビルダーを使用して、ワークフロールールの[待機]アクションの待機期間の長さまたは終了日時を計算することもできます。定義する式のフィールドの名前と変数は、ワークフロールールの実装時に値に置き換わります。Expression Builder の詳細は、「[Expression Builder \(ページ 1843\)](#)」を参照してください。

**注:** **連結フィールド**は、複数のフィールドからの値の表示や追加テキストの表示が可能なフィールドです。連結フィールドは、[値を更新]ワークフローアクションで更新できず、統合イベントに含めることもできません。そのかわり、連結フィールドを構成する個々のフィールドを使用する必要があります。

ワークフローアクションを作成する手順については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフローアクションの作成:ブックの割り当て \(ページ 1494\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:統合イベントの作成 \(ページ 1496\)](#)

- [ワークフローアクションの作成:タスクの作成 \(ページ 1499\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:電子メールの送信 \(参照 \[Creating Workflow Actions: Send Email\]\(#\) ページ 1503\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:値の更新 \(ページ 1508\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:待機 \(ページ 1510\)](#)

### Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management の追加ワークフローアクション

次の 3 つの追加ワークフローアクションは、Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management でのみ使用できます。

- パートナーブック同期
- ブックパートナー同期
- 所有者パートナー同期

これらのアクションとその使用方法の詳細は、Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide を参照してください。このマニュアルは、Oracle CRM On Demand の [Oracle Technology Network ドキュメントライブラリ](#) から入手できます。

### Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の追加ワークフローアクション

[コールの送信]と[実行]の 2 つの追加ワークフローアクションを、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition で使用できます。

#### [コールの送信]アクション

[コールの送信]アクションは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition と連携するように Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションを使用している顧客のみが設定する必要があります。このワークフローアクションの設定手順の詳細は、*Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales Administration Guide* で在庫追跡の支出トランザクションワークフローの設定に関する情報を確認してください。これは、Oracle Technology Network の [Oracle CRM On Demand のドキュメントライブラリ](#) から入手できます。Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition を使用していない顧客は、このワークフローアクションを設定できません。このワークフローアクションを設定すると、作成された活動レコードが、[オープン]状態を経ずに、[提出済み]状態に設定され、完了済み活動の下にリストされる可能性があります。

[コールの送信]アクションは、次の各トリガーイベントで使用可能です。

- 新規レコードが保存されたとき
- 更新されたレコードが保存されたとき

[コールの送信]アクションの次のアクションは、[待機]アクションである必要があります。

#### [実行]アクション

[実行]アクションを使用できるのは、サンプルトランザクションレコードタイプのワークフロールールのみです。[実行]アクションでは、Oracle CRM On Demand で処理されるサンプルトランザクションレコードが自動的に実行されます。これは、ユーザーインターフェイスのサンプルトランザクションの[詳細]ページの[実行]ボタンをクリックするのと同じです。[実行]ワークフローアクションの使用の詳細は、「[サンプルトランザクションの自動実行の設定 \(ページ 1838\)](#)」を参照してください。

[実行]アクションは、[更新されたレコードが保存されたとき]トリガーイベントで使用可能です。[実行]アクションの前のアクションは、[待機]アクションである必要があります。

#### 関連トピック

関連するワークフロー情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)
- [時間ベースのワークフロールールについて \(ページ 1468\)](#)
- [ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)
- [ワークフロールールアクションの順序の変更 \(ページ 1512\)](#)

- [ワークフロールールとアクションの無効化 \(ページ 1514\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの削除 \(ページ 1515\)](#)

### 時間ベースのワークフロールールについて

待機期間が経過した後アクションが実行されるように、特定のワークフロールールを設定できます。たとえば、レコードの期日が経過した後、またはレコードが一定期間使用されていなかった場合に、ルールのアクションが実行されるようにルールを設定できます。時間ベースのワークフロールールを設定するには 2 つの方法があります。

- スケジュール済みイベントを設定。スケジュール済みイベントは、ユーザーアクションではトリガーされないワークフロールールです。かわりに、スケジュール済みイベントは、指定された日時になると自動的に実行されます。必要な場合は、スケジュール済みイベントに指定した間隔で複数回実行するように、スケジュール済みイベントを設定できます。スケジュール済みイベントのワークフローアクションはレコードのリストに対して実行されますが、他のタイプのワークフロールールのアクションは単一レコードに対して実行されます。  
スケジュール済みイベントの詳細は、「スケジュール済みイベントについて (参照 [About Scheduled Events](#) ページ 1480)」および「[スケジュール済みイベントの作成 \(ページ 1483\)](#)」を参照してください。
- ワークフロールールまたはスケジュール済みイベントに[待機]アクションを設定。

### [待機]アクションについて

1 つ以上の[待機]アクションを、特定のイベント後ワークフロールール(スケジュール済みイベントを含む)に追加できます。時間ベースのアクションを実行するケースごとに、遅延の期間、または遅延の終了日時を指定する[待機]アクションを作成します。期間または日付を直接入力するか、期間または日付を計算する式を作成できます。次に、遅延するアクションの直前に[待機]アクションがくるように、ルールのアクションを並べ替えます。ビジネスプロセスの実現に複数のルールが必要な場合は、目的を実現するためにルールを適切に並べ替えます。

**注:** [待機]アクションは、イベント前ワークフロールールには設定できません。

### 待機アクション後のワークフロー条件の再評価について

[スケジュール済みイベント]以外のトリガーイベントを使用してイベント後ワークフロールールに[待機]アクションを設定すると、待機期間の終了時にワークフロールール条件を再評価するかどうかを指定できます。[待機]アクションの[待機後のルール条件を再評価します]チェックボックスがオンの場合は、待機期間の終了後にレコードが再び読み込まれ、ワークフロールールの条件に対して再評価されます。

(待機期間中にレコードが変更されたために)ルール条件が満たされていない場合、ルールの残りのアクションは実行されません。デフォルトでは、[待機]アクションの[待機後のルール条件を再評価します]チェックボックスはオンになります。

[待機]アクションの[待機後のルール条件を再評価します]チェックボックスをオフにすると、待機期間が終了した後に、レコードが再び読み込まれ、ルールに対する次のアクションが実行されます。このときに、レコードがまだルール条件を満たしているかどうかはチェックされません。ルールに複数の[待機]アクションがある場合は、待機期間の終了後にルール条件を再評価する[待機]アクションごとに[待機後のルール条件を再評価します]チェックボックスをオンにする必要があります。

**注:** スケジュール済みイベント、つまり、[スケジュール済みイベント]トリガーイベントを使用するワークフロールールには条件を設定できません。したがって、スケジュール済みイベントの[待機]アクションの[待機後のルール条件を再評価します]チェックボックスをオンまたはオフにしても、ルールの処理には影響しません。

### [待機]アクションを使用する時間ベースのワークフロールールの使用例

次に、[待機]アクションを使用する時間ベースのワークフロールールの設定例を示します。時間ベースのワークフロールールは、ビジネスモデルに応じて異なる方法で使用できます。

サービスリクエストには、[標準]、[緊急]、[非常に重要]の 3 つの優先順位オプションが使用されます。サービスリクエストが作成されると、サービスリクエストの優先順位はデフォルトで[標準]に設定されます。サービスエスカレーションのビジネスプロセスでは、次のアクションが必要です。

- 1 新しいサービスリクエストが作成された後、サービスリクエストの状態が 24 時間以内に更新されない場合は、サービスリクエストの優先順位が[緊急]に変更され、サービスリクエストを更新する必要があることを所有者に通知する電子メールがサービスリクエストの所有者に送信されます。
- 2 サービスリクエストの状態が変更されずにさらに 24 時間経過すると、次の処理が実行されます。
  - サービスリクエストの[優先順位]フィールドが[非常に重要]に変更されます。
  - サービスリクエストが当初の所有者のマネージャに再割り当てされます。
  - サービスリクエストが所有者のマネージャに再割り当てされたこと、および優先順位が[非常に重要]に変更されたことを伝える電子メールが、サービスリクエストの当初の所有者と新しい所有者に送信されます。

この要件を満たすために、企業の管理者は、次のように設定されるサービスリクエストレコードタイプのワークフロールールを設定します。

- 1 ルールトリガーは、[新規レコードが保存されたとき]という値に設定されます。
- 2 ルール条件は、次のように、サービスリクエストの状態が[保留中]に設定されていないことを指定します。  
[<Status>] <> LookupValue("SR\_STATUS", "Pending")
- 3 ワークフロールールには次の一連のアクションがあります。
  - a 期間が 24 時間で、[待機後のルール条件を再評価します]チェックボックスがオンの[待機]アクション
  - b サービスリクエストの[優先順位]フィールドを[緊急]に変更する[値を更新]アクション
  - c サービスリクエストの優先順位が[緊急]に変更されたこと、およびサービスリクエストを更新する必要があることを所有者に通知する電子メールをサービスリクエストの所有者に送信する[メール送信]アクション
  - d 期間が 24 時間で、[待機後のルール条件を再評価します]チェックボックスがオンの[待機]アクション
  - e サービスリクエストの[優先順位]フィールドを[非常に重要]に変更する[値を更新]アクション
  - f 当初の所有者のマネージャを新しい所有者として割り当てる[値を更新]アクション
  - g サービスリクエストが再割り当てされたこと、およびサービスリクエストの優先順位が[非常に重要]に変更されたことを通知する電子メールをサービスリクエストの所有者と所有者のマネージャに送信する[メール送信]アクション

ワークフロールールおよびスケジュール済みイベントの[待機]アクションおよび[値を更新]アクションの作成については、「[ワークフローアクションの作成: 待機 \(ページ 1510\)](#)」および「[ワークフローアクションの作成: 値を更新 \(参照 ワークフローアクションの作成: 値の更新 ページ 1508\)](#)」を参照してください。

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「[式について \(参照 About Expressions ページ 1846\)](#)」を参照してください。

## 関連トピック

関連するワークフロー情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)
- [ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)
- [ワークフロールールの作成 \(参照 Creating Workflow Rules ページ 1477\)](#)
- [ワークフロールールアクションの順序の変更 \(ページ 1512\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの無効化 \(ページ 1514\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの削除 \(ページ 1515\)](#)

## About Workflow Rule and Workflow Action Failures

The behavior that you see when a workflow rule or a workflow rule action fails depends on the following:

- Whether the workflow rule is a pre-event rule, a post-event rule, or a scheduled event. This is determined by the trigger event on the workflow rule. For more information about trigger events, see About Workflow Rules (参照 [ワークフロールールについて](#) ページ 1456).
- The type of error that causes the workflow rule or action to fail.

The following are some examples of errors that can cause a workflow rule or a workflow action to fail:

- A syntax error in an expression in a workflow rule condition or in a workflow action. Some syntax errors cannot be found by Expression Builder when a workflow rule or action is created.
- A semantic error in an expression in a workflow rule condition or in a workflow action. The following are examples of semantic errors that can occur:
  - A field in the expression cannot be identified by Oracle CRM On Demand because the integration tag for the field was changed after the workflow rule or workflow action was created.
  - An invalid value is specified for a picklist field in the expression.

### Post-Event Workflow Rule and Workflow Action Failures

The following table describes the outcome for errors that occur in post-event workflow rules and the workflow actions on those rules.

Type of Error	Outcome	What is Reported in the Workflow Error Monitor
Syntax error in a workflow rule condition	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ワークフロールールアクションは実行されません。</li> <li>■ 失敗は[ワークフローエラーモニター]で報告されます。</li> <li>■ 同じレコードタイプおよびトリガーイベントに設定されたワークフロールールはトリガーされません。</li> <li>■ ワークフロールールをトリガーした操作は、ルールの失敗の影響を受けません。</li> </ul>	Details of the workflow rule on which the error was found, along with details of the error.
Syntax error in a workflow action	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ワークフローアクションが失敗します。</li> <li>■ 失敗は[ワークフローエラーモニター]で報告されます。</li> <li>■ ワークフロールールに他のアクションが存在する場合、それらのアクションが実行されます。</li> <li>■ 同じレコードタイプおよびトリガーイベントに他のワークフロールールが存在する場合、それらのルールがトリガーされ、ルールのアクションが実行されます。</li> <li>■ ワークフロールールをトリガーした操作は、ワークフローアクションの失敗の影響を受けません。</li> </ul>	Details of the workflow action on which the error was found, along with details of the error.
Semantic error in a workflow rule condition	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ワークフロールールアクションは実行されません。</li> <li>■ 失敗は[ワークフローエラーモニター]で報告されます。</li> <li>■ 同じレコードタイプおよびトリガーイベントに他のワークフロールールが存在する場合、それらのルールがトリガーされ、ルールのアクションが実行されます。</li> </ul>	Details of the workflow rule on which the error was found, along with details of the error.

Type of Error	Outcome	What is Reported in the Workflow Error Monitor
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ワークフロールールをトリガーした操作は、ルールの失敗の影響を受けません。</li> </ul>	
Semantic error in a workflow action	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ワークフローアクションが失敗します。</li> <li>■ 失敗は[ワークフローエラーモニター]で報告されます。</li> <li>■ ワークフロールールに他のアクションが存在する場合、それらのアクションが実行されます。</li> <li>■ 同じレコードタイプおよびトリガーイベントに他のワークフロールールが存在する場合、それらのルールがトリガーされ、ルールのアクションが実行されます。</li> <li>■ ワークフロールールをトリガーした操作は、ワークフローアクションの失敗の影響を受けません。</li> </ul>	Details of the workflow action on which the error was found, along with details of the error.
Any other error in a workflow action	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ワークフローアクションが失敗します。</li> <li>■ 失敗は[ワークフローエラーモニター]で報告されます。</li> <li>■ ワークフロールールに他のアクションが存在する場合、それらのアクションが実行されます。</li> <li>■ 同じレコードタイプおよびトリガーイベントに他のワークフロールールが存在する場合、それらのルールがトリガーされ、ルールのアクションが実行されます。</li> <li>■ ワークフロールールをトリガーした操作は、ワークフローアクションの失敗の影響を受けません。</li> </ul>	Details of the workflow action that failed, along with details of the error.

### Pre-Event Workflow Rule and Workflow Action Failures

The following table describes the outcome for errors that occur in pre-event workflow rules and the workflow actions on those rules.

Type of Error	Outcome	What is Reported in the Workflow Error Monitor
Syntax error in a workflow rule condition or a workflow action	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ワークフロールールのアクションは実行されません。</li> <li>■ 失敗は[ワークフローエラーモニター]で報告されます。</li> <li>■ 同じレコードタイプおよびトリガーイベントに設定されたワークフロールールはトリガーされません。</li> <li>■ ワークフロールールをトリガーした操作は、ルールの失敗の影響を受けません。</li> </ul>	Details of the workflow rule or the workflow action that contains the first syntax error that was encountered, along with details of the error.
Semantic error in a workflow rule condition	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ワークフロールールのアクションは実行されません。</li> </ul>	Details of the workflow rule on which the error

Type of Error	Outcome	What is Reported in the Workflow Error Monitor
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ The failure is reported in the Workflow Error Monitor.</li> <li>■ If the rule was triggered by a delete operation, then the record is deleted.</li> <li>■ If the rule was triggered by an update operation, then the updated record is saved, unless the Cancel Save check box is selected on the workflow rule.</li> </ul> <p>If the Cancel Save check box is selected on the workflow rule, then the update operation that triggered the workflow rule is canceled in the same way that an update operation is canceled if the condition on the rule is not met. For details of what happens when an update operation is canceled by the workflow Cancel Save functionality, see <a href="#">Canceling Workflow Save Operations (参照 ワークフロー保存操作の取り消し ページ 1491)</a>.</p>	<p>was found, along with details of the error.</p>
<p>Semantic error in a workflow action</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ If any Update Values actions or Create Integration Event actions on the workflow rule were already performed, then those actions are rolled back. Any remaining actions on the workflow rule are not performed.</li> </ul> <p><b>NOTE:</b> If any Create Task actions or Send Email actions were already performed, then those actions are not rolled back.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ワークフロールールをトリガーしたアクションを実行したユーザーにエラーが報告されます。ワークフロールールが Web サービスによってトリガーされた場合は、ワークフローアクションの失敗がその Web サービスに対する応答で報告されます。</li> <li>■ ルールをトリガーした操作がブロックされず。</li> </ul>	<p>Not applicable</p>
<p>Any other error in a workflow action</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ None of the remaining actions on the workflow rule are performed.</li> <li>■ ワークフロールールをトリガーしたアクションを実行したユーザーにエラーが報告されます。ワークフロールールが Web サービスによってトリガーされた場合は、ワークフローアクションの失敗がその Web サービスに対する応答で報告されます。</li> <li>■ ルールをトリガーした操作がブロックされず。</li> </ul>	<p>Not applicable</p>

## Scheduled Event and Workflow Action Failures

The following table describes the outcome for errors that occur in scheduled events and the workflow actions on those scheduled events for record types other than Analytics.

Type of Error	Outcome	What is Reported in the Workflow Error Monitor
Syntax error in a workflow action	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ The workflow action fails for each record in the list.</li> <li>■ An instance is reported in the Workflow Error Monitor for each failure.</li> <li>■ If other actions exist on the scheduled event, then those actions are performed.</li> <li>■ The failure of the workflow action does not prevent the generation of a pending instance for the next scheduled occurrence of the event.</li> </ul>	Details of the workflow action that contains the syntax error that was encountered, along with details of the error.
Semantic error in a workflow action	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ The workflow action fails for each record in the list.</li> <li>■ An instance is reported in the Workflow Error Monitor for each failure.</li> <li>■ If other actions exist on the scheduled event, then those actions are performed.</li> <li>■ The failure of the workflow action does not prevent the generation of a pending instance for the next scheduled occurrence of the event.</li> </ul>	Details of the workflow action on which the error was found, along with details of the error.
The number of records returned in the list specified on the scheduled event exceeds the maximum number allowed.	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ None of the actions on the scheduled event are performed for any record in the list.</li> <li>■ 失敗は[ワークフローエラーモニター]で報告されます。A single instance is reported.</li> <li>■ The failure does not prevent the generation of a pending instance for the next scheduled occurrence of the event.</li> </ul>	Details of the scheduled event that failed, along with details of the error.
The user who made the scheduled event active does not have access to the list specified on the scheduled event.	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ None of the actions on the scheduled event are performed for any record in the list.</li> <li>■ 失敗は[ワークフローエラーモニター]で報告されます。A single instance is reported.</li> <li>■ The failure does not prevent the generation of a pending instance for the next scheduled occurrence of the event.</li> </ul>	Details of the scheduled event that failed, along with details of the error.
Any other error in a workflow action	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ The workflow action fails for each record in the list.</li> </ul>	Details of the workflow action that failed, along with details of the error.

Type of Error	Outcome	What is Reported in the Workflow Error Monitor
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ An instance is reported in the Workflow Error Monitor for each failure.</li> <li>■ If other actions exist on the scheduled event, then those actions are performed.</li> <li>■ The failure of the workflow action does not prevent the generation of a pending instance for the next scheduled occurrence of the event.</li> </ul>	

**NOTE:** After an instance of a scheduled event fails, another instance is generated for the next scheduled occurrence of the event. You cannot resubmit a failed instance.

### Scheduled Event and Workflow Action Failures for the Analytics Record Type

The following table describes the outcome for errors that can occur for scheduled events for the Analytics record type and the workflow actions on those scheduled events. In all of the cases listed in the table, the failure of a workflow action for one or more users does not prevent the generation of a pending instance for the next scheduled occurrence of the event.

Type of Error	Outcome	What is Reported in the Workflow Error Monitor
Syntax error in a workflow action	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ For each user in the list of users on the scheduled event, the workflow action fails, and no email is sent to the user.</li> <li>■ An instance is reported in the Workflow Error Monitor for each failure.</li> <li>■ If other actions exist on the scheduled event, then those actions are performed.</li> </ul>	Details of the workflow action that contains the syntax error that was encountered, along with details of the error.
Semantic error in a workflow action	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ For each user in the list of users on the scheduled event, the workflow action fails, and no email is sent to the user.</li> <li>■ An instance is reported in the Workflow Error Monitor for each failure.</li> <li>■ If other actions exist on the scheduled event, then those actions are performed.</li> </ul>	Details of the workflow action on which the error was found, along with details of the error.

Type of Error	Outcome	What is Reported in the Workflow Error Monitor
<p>One or more of the following issues arises at the time that Oracle CRM On Demand attempts to perform an action on behalf of a user:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ETL (extract, transform, load) is running.</li> <li>■ The Analytics server is down.</li> <li>■ One or more of the report services allotments is exceeded, or the file allotment for your company is reached.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ The workflow action fails.</li> <li>■ None of the remaining actions on the event are performed for the user, and none of the actions are performed for any of the remaining users in the list.</li> <li>■ If any action on the event instance was successfully performed for a user before the issue arose, then the email with the results is sent to that user.</li> <li>■ An instance is reported in the Workflow Error Monitor for the failure.</li> </ul>	<p>Details of the workflow action that failed, along with details of the error.</p>
<p>One or more of the following issues is found when Oracle CRM On Demand attempts to perform an action on behalf of a user:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ The user's role does not have the Access V3 Analytics privilege.</li> <li>■ The user is inactive.</li> <li>■ Oracle CRM On Demand cannot sign in to the Analytics server on the user's behalf.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ None of the workflow actions on the event are performed for the user.</li> <li>■ The failure does not prevent the action from being performed for other users in the list of users on the scheduled event.</li> <li>■ An instance is reported in the Workflow Error Monitor for the failure.</li> </ul>	<p>Details of the workflow action that failed, along with details of the error.</p>
<p>One or more of the following issues is found when Oracle CRM On Demand attempts to perform a workflow action on behalf of a user:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ The Analytics object selected on the action is no longer available.</li> <li>■ The Analytics object selected on the action is an analysis, and that analysis fails to execute.</li> </ul> <p><b>NOTE:</b> If a dashboard or dashboard page is selected on the action, and if an analysis in the dashboard or dashboard page fails to execute, this does not cause the workflow action to fail.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ The file that is generated by the action exceeds the maximum allowed size of 20 MB.</li> <li>■ The user does not have access to the Analytics object.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ The workflow action fails for the user.</li> <li>■ If other actions exist on the scheduled event, then those actions are performed for the user.</li> <li>■ An instance is reported in the Workflow Error Monitor for the failure.</li> </ul>	<p>Details of the workflow action that failed, along with details of the error.</p>

Type of Error	Outcome	What is Reported in the Workflow Error Monitor
An analysis executed by a Send Email action on a scheduled event returns no results for a given user, and the Send Email if No Results check box on the Send Email action is deselected.	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ No email is sent to the user.</li> <li>■ If other actions exist on the scheduled event, then those actions are performed for the user.</li> <li>■ If the analysis returns results for other users on the scheduled event, then the email and the results of the analysis are sent to those users.</li> <li>■ An instance is reported in the Workflow Error Monitor for the failure.</li> </ul>	The name and folder path of the analysis and the name of the user for whom no results were returned.

### ユーザーレコードタイプのワークフロールールを作成するときの考慮事項

[ユーザー]レコードタイプのワークフロールールを作成するとき次の考慮事項が適用されます。

- [ユーザー]レコードタイプのワークフロールールを作成するには、ユーザー役割で次の権限の両方が有効になっている必要があります。
  - データルールの管理 - ワークフロールールの管理
  - データルールの管理 - ユーザー用ワークフロールールの管理
- [ユーザー]レコードタイプのワークフロールールは、次の場合にはトリガーされません。
  - 会社のリクエストで Oracle CRM On Demand Customer Care によりユーザーレコードに対して変更が加えられたとき。
 

**注:** ユーザーは、トラブルシューティングの目的で Oracle CRM On Demand のテクニカルサポート要員にサインインアクセス権を付与できます。テクニカルサポート要員がユーザーとしてサインイン中にユーザーレコードに変更を加えると、その変更はテクニカルサポート要員が代理するユーザーによる変更と同様に扱われ、その変更により関連するワークフロールールがトリガーされます。
  - ユーザーのパスワードが、管理者がユーザーのレコード上で[パスワードのリセット]をクリックしてリセットされたとき。
 

**注:** ユーザーレコード上で管理者が[[保存]をクリックしたときに仮パスワードを送信]チェックボックスをオンにした場合、ユーザーレコードに対する更新とみなされ、この変更により関連するすべてのワークフロールールがトリガーされます。
  - ユーザーのパスワードが Web サービスを使用してリセットされたとき。
  - ユーザーが初めて Oracle CRM On Demand にサインインした後にパスワードを設定したとき。
  - ユーザーが自分のパスワードを変更したとき。
  - ユーザーが初めて Oracle CRM On Demand にサインインした後にセキュリティに関する質問を設定したとき。
  - ユーザーが自分のセキュリティに関する質問を変更したとき。
  - ユーザーレコード上のセールス目標に変更が加えられたとき。
- [ブックを割り当て]ワークフローアクションは、[ユーザー]レコードタイプのワークフロールールではサポートされていません。これは、カスタムブックが、取引先や担当者などの他のレコードタイプへの割り当てと同じようにはユーザーレコードに割り当てられていないためです。ユーザーはブックと関連付けてブック内のレコードに対するユーザーアクセス権を提供できますが、ユーザーのデフォルトユーザーブックのみがユーザーレコードに割り当てられます。
- [値を更新]ワークフローアクションを使用してユーザーレコード上の[状態]項目を更新できません。
- [ユーザー]レコードタイプのワークフロールールに[値を更新]アクションが含まれ、そのワークフロールールが[設定(個人)]リンクを使用してユーザーレコードに加えられた変更でトリガーされた場合、[値を更新]アクションでユーザーの読み取り専用項目は更新されません。

- [ユーザー]レコードタイプの[メール送信]ワークフローアクションを作成する場合、[宛先]フィールドで[特定の電子メールアドレス]オプションを使用できません。[特定のユーザー]および[レコード上の電子メールアドレス]オプションのみが使用可能です。[レコード上の電子メールアドレス]オプションの場合、次のいずれかのオプションを選択します。
    - **現在のユーザー**。ワークフロールールをトリガーしたアクションを実行したユーザーです。
    - **監査役**。ワークフロールールをトリガーしたアクションにより作成または更新されたユーザーレコード上の[監査役]フィールドに名前を指定されたユーザーです。
    - **上司**。ワークフロールールをトリガーしたアクションにより作成または更新されたユーザーレコード上の[上司]フィールドに名前を指定されたユーザーです。
- 同様に、[ユーザー]レコードタイプの[タスクを作成]ワークフローアクションを作成したとき、[所有者]フィールドの[レコード上の電子メールアドレス]オプションで使用可能なオプションは[現在のユーザー]、[監査役]および[上司]です。

## Creating Workflow Rules

This topic describes how to create workflow rules with any trigger event other than Scheduled Event. For information about creating workflow rules with the Scheduled Event trigger event, see [Creating Scheduled Events](#) (参照 [スケジュール済みイベントの作成](#) ページ 1483).

**NOTE:** If the Enable Language Translation Support for Workflow Cancel Save Message check box is selected on the company profile, then the Translation Language field is available in the Workflow Rule Detail page and in the Workflow Rule Edit page when you edit an existing workflow rule. The Translation Language field allows you to enter translated versions of the custom error messages that are returned to users or Web services if the condition on a workflow rule is not met and the Cancel Save check box is selected for the rule. For more information about the Translation Language field, see [Canceling Workflow Save Operations](#) (参照 [ワークフロー保存操作の取り消し](#) ページ 1491).

**Before you begin.** Workflow functionality in Oracle CRM On Demand must be set up for your company, as described in [About Workflow Rules](#) (参照 [ワークフロールールについて](#) ページ 1456). To perform the procedures described in this topic, you must have the Manage Data Rules - Manage Workflow Rules privilege in your user role. [ユーザー]レコードタイプのワークフロールールを作成するには、ユーザーの役割に[データルールの管理 - ユーザー用ワークフロールールの管理]権限も必要です。管理者は、必要に応じて管理者役割および他の役割のこの権限を有効にできます。[ユーザー]レコードタイプのワークフロールールを作成する場合の考慮事項の詳細は、「[ユーザー]レコードタイプのワークフロールールを作成する場合の考慮事項 (参照 [ユーザーレコードタイプのワークフロールールを作成するときの考慮事項](#) ページ 1476)」を参照してください。For information about adding privileges to roles, see [Adding Roles](#) (参照 [役割の追加](#) ページ 1363).

**NOTE:** After a rule is created, you cannot change the record type or trigger event on the rule. However, you can update the workflow condition.

### To create a workflow rule

- 1 In the upper-right corner of any page, click the Admin global link.
- 2 In the Business Process Management section, click Workflow Configuration.
- 3 On the Workflow Rules List page, do one of the following:
  - To create a new workflow rule by copying an existing one, click Copy on the workflow rule that you want to copy.
  - To create a new workflow rule that is not based on an existing rule, click New on the title bar.

**NOTE:** If you sort a list of workflow rules by record type, then the rules are sorted by the system name of the record type. As an example, the system name of the Address record type (SharedAddress) starts with the letter S, and workflow rules for the Address record type are sorted accordingly.

- 4 In the Workflow Rule Detail page, in the Key Workflow Rule Details section, fill in the rule information. The following table describes the rule fields.

Field	Description
Workflow Name	Enter a unique name, up to 50 characters.
Active	Use the Active check box to enable and disable the rule. Any number of workflow rules can be active at the same time.
Order	This field is read-only when you create the workflow rule. It determines the order in which Oracle CRM On Demand invokes the rules that are based on the same record type and the same trigger event, and where applicable, the same parent record type. Oracle CRM On Demand automatically assigns the rule to the next unused order number for the rules based on the same record type and the same trigger event. If the trigger event for the workflow rule is After Association With Parent or After Dissociation From Parent, then Oracle CRM On Demand automatically assigns the rule to the next unused order number for the rules based on the same record type, the same trigger event, and the same parent record type. Later, you can change the order of the workflow rules. For more information, see Changing the Order of Workflow Rules (参照 <a href="#">ワークフロールール の順序の変更</a> ページ 1513).
Exit	<p>If you select the Exit check box on this workflow rule, and if the condition on the rule is met, then the active actions on this workflow rule are performed. However, none of the subsequent workflow rules that are based on the same record type and the same trigger event, and where applicable, the same parent record type, are triggered.</p> <p>If the condition on this workflow rule is not met, then Oracle CRM On Demand proceeds to the next rule in the sequence, regardless of the setting of the Exit check box on this workflow rule.</p>
Description	(Optional) Enter additional information about the workflow rule, such as the purpose of the rule.
Record Type	<p>Select the record type for the workflow rule.</p> <p>For create, update, and delete trigger events, each workflow rule relates to one record type only. The rule is evaluated for that type of record and the actions are performed on that type of record. After a rule is created, you cannot change the record type on the rule.</p> <p>For workflow rules where the trigger event is After Association With Parent trigger event or After Dissociation From Parent, select the record type of the child record. For example, if you want the workflow rule to be triggered when a contact record is associated with an account record, select Contact in this field, and select Account in the Parent Record Type field.</p>
Trigger Event	Select the event that triggers the rule.

Field	Description
	<p>When this event occurs on a record of the specified type, the rule is evaluated. After a rule is created, you cannot change the trigger event on the rule.</p> <p><b>NOTE:</b> The trigger events After Association With Parent and After Dissociation From Parent are supported only for the Account, Contact, and Opportunity record types. For more information, see <a href="#">About Association and Dissociation Trigger Events (参照 トリガーイベントの関連付けと分離について ページ 1461)</a>.</p>
Parent Record Type	<p>This field is displayed if you select the After Association With Parent trigger event or the After Dissociation From Parent trigger event.</p> <p>Select the parent record type. For example, if you are setting up a workflow rule that will be triggered when a contact record is associated with a parent account record, select Account in this field, and select Contact in the Record Type field.</p>

- 5 If you want to define a condition on the workflow rule, click the fx icon in the Workflow Rule Condition section of the page, and use Expression Builder to define the workflow rule condition. For more information about Expression Builder, see [Expression Builder \(ページ 1843\)](#).

**NOTE:** If you do not define any condition for the workflow rule, the actions on the rule will be performed each time the rule is triggered.

When creating conditions on workflow rules, note the following points:

- A workflow rule condition can contain a maximum of 2048 characters.
- You can configure workflow rules that are specific to particular roles or channels. For more information about restricting workflow rules to specific roles or channels, see [Restricting Workflow Rules to Specific Channels or Roles \(参照 ワークフロールールの特定のチャンネルまたは役割への制限 ページ 1493\)](#).
- You can determine if a field in a record has been updated by using a condition similar to the following in the workflow rule. In this example, the string used to determine if the field has changed is *Invalid*, but you can use any string you want, provided that the string does not exist as a value in the field that is being examined:

```
IfNull(<[FieldName>], "Invalid") <> IfNull(PRE("<FieldName>"), "Invalid")
```

**CAUTION:** The PRE function does not return the previous value of a field if the function is used in any workflow or action that is invoked after a Wait action. For more information about the PRE() function, see [PRE \(ページ 1879\)](#).

- 6 If the Actions If Condition Is False section is available on the Workflow Rule Detail page, then you can specify that the save operation must be cancelled if the condition on the rule is not met.

For more information about specifying that the save operation must be cancelled if the condition on the rule is not met, see [Canceling Workflow Save Operations \(参照 ワークフロー保存操作の取り消し ページ 1491\)](#).

- 7 Save the workflow rule.

When you have saved the rule, you can create actions for the rule. You can create multiple actions for a workflow rule, up to a maximum of 25 actions for each rule.

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールド

は必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 [About Expressions](#) ページ 1846)」を参照してください。

For step-by-step procedures for creating workflow actions, see the following topics:

- [Creating Workflow Actions: Assign a Book](#) (参照 [ワークフローアクションの作成:ブックの割り当て](#) ページ 1494)
- [Creating Workflow Actions: Create Integration Event](#) (参照 [ワークフローアクションの作成:統合イベントの作成](#) ページ 1496)
- [Creating Workflow Actions: Create Task](#) (参照 [ワークフローアクションの作成:タスクの作成](#) ページ 1499)
- [Creating Workflow Actions: Send Email](#) (ページ 1503)
- [Creating Workflow Actions: Update Values](#) (参照 [ワークフローアクションの作成:値の更新](#) ページ 1508)
- [Creating Workflow Actions: Wait](#) (参照 [ワークフローアクションの作成:待機](#) ページ 1510)

## Related Topics

See the following topics for related workflow information:

- [About Workflow Rules](#) (参照 [ワークフロールールについて](#) ページ 1456)
- [About Workflow Actions](#) (参照 [ワークフローアクションについて](#) ページ 1466)
- [Creating Scheduled Events](#) (参照 [スケジュール済みイベントの作成](#) ページ 1483)
- [Canceling Workflow Save Operations](#) (参照 [ワークフロー保存操作の取り消し](#) ページ 1491)
- [Changing the Order of Workflow Rule Actions](#) (参照 [ワークフロールールアクションの順序の変更](#) ページ 1512)
- [Changing the Order of Workflow Rules](#) (参照 [ワークフロールールの順序の変更](#) ページ 1513)
- [Deactivating Workflow Rules and Actions](#) (参照 [ワークフロールールとアクションの無効化](#) ページ 1514)
- [Deleting Workflow Rules and Actions](#) (参照 [ワークフロールールとアクションの削除](#) ページ 1515)

## About Scheduled Events

スケジュール済みイベントは、ユーザーアクションではトリガーされないワークフロールールです。かわりに、スケジュール済みイベントは、指定された日時になると自動的に実行されます。必要な場合は、スケジュール済みイベントに指定した間隔で複数回実行するように、スケジュール済みイベントを設定できます。The workflow actions on a scheduled event are performed on a list of records, whereas the actions on other types of workflow rules are performed on a single record.

**NOTE:** The trigger event for a scheduled event is [Scheduled Event](#).

You can create scheduled events for all of the top-level record types that support list management features, and for the Price List, Product, Product Category, and User record types.

**NOTE:** You can also create scheduled events for the Analytics record type. The workflow actions on scheduled events for the Analytics record type are not performed on a list of records. Instead, these actions execute an analysis, dashboard, or dashboard page on behalf of specified users and send the results to those users. For more information about scheduled events for the Analytics record type, see [Creating Scheduled Events for Analytics](#) (ページ 1486).

When you create a scheduled event for any record type other than the Analytics record type, you select a filtered list that returns the records for which you want the workflow actions to be performed. Each time that the scheduled event is executed, the actions are performed for the records that are returned by the filtered list on that date. The records are processed in sequence, that is, all of the workflow actions on the scheduled event are performed in the order specified on the scheduled event for the first record in the list, then all of the actions are performed for the second record in the list, and so on.

As an example, you might want Oracle CRM On Demand to send an email reminder to the owners of open activities for which the due date has passed, and you want this action to be repeated at intervals of one week. To set this up, you create a scheduled event on which you select a previously defined list that returns all open activities for which the due date has already passed. You configure the scheduled event to repeat at intervals of one week, and then create a Send Email action on the scheduled event. The first instance of the scheduled event

is executed on the start date that you specified, and an email reminder is sent to the owner of each open activity for which the due date has passed. The scheduled event is then automatically executed again at intervals of one week until the end date that you specified is reached (or the event has been executed the number of times that you specified).

**NOTE:** You can create up to a maximum of 5 workflow actions on a scheduled event. On all other types of workflow rules, you can create up to a maximum of 25 workflow actions.

Occurrences of scheduled events are scheduled and executed as follows:

- After you make a scheduled event active, a pending instance is generated for the first scheduled occurrence of the event, and the status of the scheduled event is set to Scheduled. The pending instance is shown in the Workflow Wait Monitor. For information about the fields that are displayed for a pending instance, see Workflow Pending Instance Fields (参照 [ワークフロー保留インスタンスのフィールド](#) ページ 1524).

**NOTE:** The Resume Date on a pending instance of a scheduled event is the earliest possible time that the instance will be executed. Depending on the load on the Oracle CRM On Demand database and on the Oracle CRM On Demand server at that time, the instance might not be executed immediately.

A pending instance is generated for the first scheduled occurrence of the scheduled event even if workflow is not enabled (that is, the Enable Workflow check box on the company profile is not selected) at the time that a scheduled event is made active. However, if workflow is not enabled when the resume date for the instance arrives, then the following happens:

- None of the workflow actions that are configured on the event are performed.
- If an error occurs that would cause the scheduled event instance to fail (for example, if the list of records exceeds the allowed limit), then the failure is report in the Workflow Error Monitor. Otherwise, the error monitor does not report a failure for the instance.
- Another pending instance is created for the next scheduled occurrence of the event.
- If the Enable Notification check box is selected on the scheduled event, then an email is sent to the user who made the scheduled event active. If an error was found that would cause the scheduled event instance to fail, then the email indicates that the instance completed with errors, otherwise, the email indicates that the instance completed successfully.

The same behavior applies for each instance of the scheduled event until workflow is enabled.

- After an instance of the scheduled event is executed, the following happens:
  - If the Enable Notification check box is selected on the scheduled event, then Oracle CRM On Demand sends an email to the user who made the scheduled event active, to confirm that the instance has been executed.
  - Another instance is generated for the next scheduled occurrence of the event.
- When all instances of the scheduled event have completed, the scheduled event is deactivated (that is, the Active check box on the scheduled event is automatically deselected) and the status of the scheduled event is set to Completed.

### Scheduled Event Status

The Status field on a scheduled event is updated automatically and is read-only. The following values can appear in the Status field:

- **Not Scheduled.** The scheduled event has never been made active.
- **Scheduled.** The scheduled event is active and a pending instance of the event exists.
- **Completed.** All of the scheduled occurrences of the scheduled event have completed.
- **Terminated.** The most recently generated instance of the scheduled event was deleted from the Workflow Wait Monitor, or the scheduled event was deactivated.

For more information about what happens when you delete an instance of a scheduled event from the Workflow Wait Monitor, see Deleting Pending Instances from the Workflow Wait Monitor (参照 [\[ワークフロー待機モニター\]からの保留インスタンスの削除](#) ページ 1523).

### About Deleting Scheduled Events

If you delete a scheduled event before all of the scheduled occurrences of the event have been executed, then the following happens:

- If a pending instance of the scheduled event exists, then the instance is deleted from the Workflow Wait Monitor.
- If an instance of the scheduled event is currently being executed, then the instance fails. The failure is not reported in the Workflow Error Monitor.
- No further instances of the scheduled event are generated.

### About Deactivating Scheduled Events

If you deactivate a scheduled event before all of the scheduled occurrences of the event have been executed, then the following happens:

- The status of the scheduled event is set to Terminated.
- If a pending instance of the scheduled event exists, then the instance is deleted from the Workflow Wait Monitor.
- If an instance of the scheduled event is currently being executed, then some of the actions might fail. During the time that an instance of a scheduled event is being executed, Oracle CRM On Demand checks at five-minute intervals to determine if the scheduled event is still active. If the scheduled event has been deactivated, then the instance terminates. Any action that has not already been performed fails, and the error instances for the failed actions are reported in the error monitor.
- No further instances of the scheduled event are generated.

If you select the Active check box on a scheduled event record that was previously deactivated, then the scheduled event record is treated as a new scheduled event. Depending on the schedule, one of the following happens:

- **If future occurrences are scheduled.** The status of the scheduled event is set to Scheduled and a pending instance is generated for the next scheduled occurrence. The count of occurrences of the scheduled event is reset to 1 when the instance is generated.
- **If no future occurrences are scheduled.** The Active check box on the scheduled event is automatically deselected again and the status of the scheduled event is set to Completed.

The maximum number of active scheduled events that is supported for an instance of Oracle CRM On Demand is 100.

### Best Practices

The following are some best practice tips for managing your scheduled events:

- Keep the number of active scheduled events to as few as possible. Having too many active scheduled events can affect the performance of the workflow actions on the events.
- Keep the number of records in the list for a scheduled event to as few as possible. Although a scheduled event can process up to a maximum of 1000 records in a list, the performance of the workflow actions on the events is better if the list is filtered to contain fewer records.
- Set up your scheduled events so that they execute at different times. Performance can be affected if you schedule multiple events to execute at the same time.

For information about creating scheduled events, see [Creating Scheduled Events \(参照 \[スケジュール済みイベントの作成\]\(#\) ページ 1483\)](#) and [Creating Scheduled Events for Analytics \(ページ 1486\)](#).

## スケジュール済みイベントの作成

このトピックでは、スケジュール済みイベント、つまり、[スケジュール済みイベント]トリガーイベントを使用するワークフローの作成方法について説明します。他のトリガーイベントを使用するワークフローの作成方法については、「ワークフローの作成 (参照 [Creating Workflow Rules](#) ページ 1477)」を参照してください。

**注:** [分析]レコードタイプのスケジュール済みイベント作成の手順は、その他のレコードタイプのスケジュール済みイベント作成の手順とは異なります。[分析]レコードタイプのスケジュール済みイベントの作成の詳細は、「分析のためのスケジュール済みイベントの作成 (参照 [Creating Scheduled Events for Analytics](#) ページ 1486)」を参照してください。

イベントをスケジュールする際の考慮事項は次のとおりです。

- スケジュール済みイベントには条件を指定できません。イベントのスケジュール済みインスタンス、およびイベントのワークフローアクションは、エラーが発生しないかぎり常に実行されます。

**注:** [ワークフロールール新規]ページで[スケジュール済みイベント]トリガーイベントを選択すると、ページがリフレッシュされます。ページの[ワークフロールール条件]セクションが削除され、イベントのスケジュールを指定する[スケジュール詳細]セクションが使用可能になります。

- パフォーマンス上の理由から、同時に実行するようにスケジュールされた複数のスケジュール済みイベントを設定しないことをお勧めします。
- スケジュール済みイベントの開始日時を指定し、終了日時またはイベントの実行回数のいずれかを指定する必要があります。

**注:** 過去の開始日時を指定しても、Oracle CRM On Demand では過去の日時に対してインスタンスは生成されません。たとえば、1 か月間隔で 10 回繰り返すスケジュール済みイベントの開始日を 2018 年 1 月 15 日に指定し、現在日が 2018 年 5 月 30 日の場合、イベントの最初のインスタンスは 2018 年 6 月 15 日にスケジュールされます。これ以降、インスタンスは 5 回のみ実行されます。

- 月の特定日にスケジュール済みイベントを実行するように指定し、特定の月にその日が発生しない場合、その月はイベントが実行されません。たとえば、月の 29 日を選択した場合、その年がうるう年でないかぎり、2 月にイベントは実行されません。

スケジュール済みイベントのリストを選択する際の考慮事項は次のとおりです。

- スケジュール済みイベントで選択されたフィルター処理したリストにアクセスできない場合は、スケジュール済みイベントを有効にできません。
- イベントのインスタンスの実行時に、スケジュール済みイベントを有効にしたユーザーが、スケジュール済みイベントで選択されたリストにアクセスできない場合、そのインスタンスは失敗します。
- スケジュール済みイベントのインスタンスが実行されると、返されるリストは、リストフィルター基準を満たすレコードのみが含まれ、スケジュール済みイベントを有効にしたユーザーに表示されます。
- スケジュール済みイベントの 1 つのインスタンスで処理できるレコードの最大数は 1000 です。イベントのインスタンスの実行時に、スケジュール済みイベントで選択したリストが許容最大数を超える数を返した場合、そのインスタンスは失敗します。この問題を回避するには、スケジュール済みイベントで選択するリストに対して、大規模なレコードリストを返さないようにフィルターを設定してください。
- スケジュール済みイベントで使用するリストにフィルターを指定するとき、[日付]および[日時]フィールドで次の関数を 1 つ以上使用できます。

- Duration()
- Timestamp()
- Today()

これらの関数は、次の条件とともに使用できます。

- 間
- 等しい
- 当該日
- 以降
- 以前

- 間以外
- 等しくない

リスト基準のフィルター値フィールドに、関数を含む式を直接入力できます。たとえば、クローズ日が現在日から2日後(つまり、スケジュール済みイベントが実行される日付)の商談レコードを返すには、[等しい]条件を選択し、次の式を入力します。

Today() + 2

別の例として、予想クローズ日が今後 36 時間以内の見込み客レコードを返すには、[間]条件を選択し、次の式を入力します。

Timestamp(), Timestamp() + Duration('P0YT36H')

これらの関数の詳細は、「Duration (参照 [経過時間](#) ページ 1858)」、「Timestamp (ページ 1883)」および「Today (ページ 1886)」の各トピックを参照してください。

#### 作業前の準備:

- 「[ワークフロー機能の設定について \(ページ 1456\)](#)」で説明されているように、企業で Oracle CRM On Demand のワークフロー機能が設定されている必要があります。
- このトピックで説明する手順を実行するには、[データルール管理 - ワークフロー管理] 権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。
- [ユーザー]レコードタイプのスケジュール済みイベントを作成するには、ユーザーの役割に[データルール管理 - ユーザー用ワークフロー管理]権限も必要です。管理者は、必要に応じて管理者役割および他の役割のこの権限を有効にできます。[ユーザー]レコードタイプのスケジュール済みイベントを作成する場合の考慮事項の詳細は、「[\[ユーザー\]レコードタイプのワークフローを作成する際の考慮事項 \(参照 ユーザーレコードタイプのワークフローを作成するときの考慮事項 ページ 1476\)](#)」を参照してください。役割への権限の追加については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。
- 「[スケジュール済みイベントについて \(参照 About Scheduled Events ページ 1480\)](#)」の説明を確認してください。

#### スケジュール済みイベントを作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
- 3 [ワークフロールールリスト]ページで、次の該当する操作を行います。
  - 既存のスケジュール済みイベントをコピーして新規スケジュール済みイベントを作成するには、コピーするスケジュール済みイベントで[コピー]をクリックします。
  - 既存のスケジュール済みイベントに基づかないで新規スケジュール済みイベントを作成するには、タイトルバーの[新規]をクリックします。
- 4 [ワークフロールール詳細]ページの[キーワークフロールール詳細]セクションで、スケジュール済みイベント情報を入力します。

次の表では、各フィールドについて説明します。

フィールド	説明
ワークフロー名	50 文字までの一意の名前を入力します。
有効	<p>[有効]チェックボックスを使用して、スケジュール済みイベントを有効または非アクティブにします。</p> <p>スケジュール済みイベントが有効になるまで、スケジュール済みイベントレコードの[開始者]フィールドには、スケジュール済みイベントを作成したユーザーの名前が表示されます。レコードが保存された後、[開始者]フィールドはスケジュール済みイベントの[詳細]ページに表示されます。</p> <p>スケジュール済みイベントで[有効]チェックボックスがオンにされ、レコードが保存された後は、レコードの[開始者]フィールドが更新され、[有効]</p>

フィールド	説明
	<p>チェックボックスを選択したユーザーの名前が表示されます。そのユーザーは、イベントのインスタンスの実行時に、スケジュール済みイベントで選択されたリストにアクセスできる必要があります。そうでない場合、インスタンスは失敗します。</p> <p>スケジュール済みイベントのすべての保留インスタンスおよびすべてのエラーインスタンスの[開始者]フィールドには、スケジュール済みイベントで[有効]チェックボックスをオンにしたユーザーの名前も表示されます。</p> <p>スケジュール済みイベントを有効または非アクティブにした場合の動作の詳細は、「スケジュール済みイベントについて (参照 <a href="#">About Scheduled Events</a> ページ 1480)」を参照してください。</p> <p><b>注:</b> スケジュール済みイベントを有効にすると、最初にスケジュール済みのイベントの実行のためにインスタンスがすぐに生成されます。ベストプラクティスとして、イベントを有効にする前に、スケジュール済みイベントのすべてのワークフローアクションを設定します。そうしないと、スケジュール済みイベントの開始時間が近い場合、ワークフローアクションの設定が終了する前に最初のインスタンスが実行されることがあります。</p>
説明	(オプション) イベントの目的など、スケジュール済みイベントに関する追加情報を入力します。
レコードタイプ	<p>スケジュール済みイベントのレコードタイプを選択します。</p> <p>1つのスケジュール済みイベントに対して、1つのレコードタイプのみが関連付けられます。イベントの作成後、そのイベントのレコードタイプを変更することはできません。</p>
トリガーイベント	[スケジュール済みイベント]を選択します。
通知の有効化	スケジュール済みイベントのインスタンスが正常に完了するたび、イベントのインスタンスが失敗するたび、イベントの保留インスタンスが削除されるたびに Oracle CRM On Demand で電子メールを送信する場合は、このチェックボックスをオンにします。電子メールは、スケジュール済みイベントを有効にしたユーザーに送信されます。

- 5 [スケジュール詳細]セクションで、[ルックアップ]アイコン(虫めがね)をクリックし、ワークフローアクションを実行するレコードを返すフィルター処理したリストを選択します。
- 6 [開始日時]フィールドで、スケジュール済みイベントの最初のインスタンスを実行する日時を選択します。
- 7 [繰返し]フィールドで、スケジュール済みイベントを繰り返す間隔(例: [毎週])を選択します。
- 8 [頻度]フィールドに、繰返しインスタンスの間隔を設定します。たとえば、[繰返し]フィールドで[毎週]を選択し、インスタンスを2週間間隔で繰り返す場合は、[頻度]フィールドに2と入力します。入力できる最小値は1です。
- 9 [繰返し]フィールドで[毎月]を選択した場合、オプションで[毎月末]チェックボックスをオンにすると、スケジュール済みイベントが実行される各月の最終日にイベントを実行するようにスケジュールできます。  
たとえば、スケジュール済みイベントを4月23日に開始して2か月間隔で繰り返すように設定した場合、イベントの最初のインスタンスは4月23日に実行されます。2番目のインスタンスは6月23日、3番目のインスタンスは8月23日のように実行されます。これに対して、[毎月末]チェックボックスを選択した場合、イベントの最初のインスタンスは4月30日、2番目のインスタンスは6月30日、3番目のインスタンスは8月31日のように実行されます。
- 10 次のいずれかを実行して、スケジュール済みイベントの実行回数を指定するか、終了日時を指定します。
  - [後]オプションを選択し、スケジュール済みイベントの実行回数を指定します。入力する値は、0(ゼロ)より大きな値にする必要があります。

- [終了日時]オプションを選択し、スケジュール済みイベントの終了日時を選択します。終了日時は、開始日時よりも後である必要があります。

#### 11 変更を保存します。

### スケジュール済みイベントの更新について

スケジュール済みイベントを有効にした後は、スケジュールを変更したり、スケジュール済みイベントに別のリストを選択することはできません。ただし、スケジュール済みイベントを非アクティブにして終了できます。スケジュール済みイベントで [有効] チェックボックスをオフにしてレコードを保存した後に、スケジュール済みイベントを編集して、スケジュールを変更したり別のリストを選択できます。スケジュール済みイベントを再度有効にすると、新規スケジュール済みイベントとして扱われます。

**注意:** スケジュール済みイベントを非アクティブにすると、イベントのすべての保留インスタンスが削除されます。さらに、スケジュール済みイベントのインスタンスが現在実行中の場合は、リスト内の一部のレコードで一部のアクションが失敗することがあります。スケジュール済みイベントを非アクティブにした場合の動作の詳細は、「スケジュール済みイベントについて (参照 [About Scheduled Events](#) ページ 1480)」を参照してください。

## Creating Scheduled Events for Analytics

You can create one or more scheduled events for the Analytics record type and configure one or more Send Email actions on the event to perform the following tasks:

- Execute an Analytics object on behalf of one or more specified users. The Analytics object can be an analysis, a dashboard, or a dashboard page.
- Send the results that are generated for a user to that user as an email attachment.

The specified user's access rights determine the results that are generated for that user.

A scheduled event for the Analytics record type is different from a scheduled event for other record types in the following ways:

- You do not select a list of records for the scheduled event.
- Only the Send Email action is supported.
- On the scheduled event, you add a list of the users on whose behalf the Analytics object is to be executed.
- The Hourly interval type is not available.

A Send Email workflow action for a scheduled event for the Analytics record type is different from a Send Email action for other record types in the following ways:

- You do not specify a recipient for the email that you configure on the action. The emails are sent to the users who are selected on the workflow rule.
- The Send Email action executes an Analytics object, as well as sending the emails with the results to the users.
- You must select the Analytics object that is to be executed, and select the format for the output.

You can create up to a maximum of five Send Email actions on a scheduled event for Analytics. When an instance of the event is executed, all of the actions are performed in sequence for the first user in the list, then all of the actions are performed for the next user, and so on through the list of users.

**NOTE:** The operations that are performed by workflow actions on scheduled events for the Analytics record type, and the requests and data that are processed by the actions, are counted towards your company's usage against the report services allotments. For information about service allotments, see [About Service Allotments](#) (参照 [サービス割当について](#) ページ 1158). The files that are generated by the workflow actions might also be included in the calculation of the amount of storage used by your company, depending on how long email attachments are retained for your company. The retention period for email attachments is specified in the Email Attachment Expiry (Days) field on the company profile. For more information, see [Configuring Company Settings](#) (ページ 1096).

### Workflow Action Failures

If a workflow action on a scheduled event for the Analytics record type fails for one or more users, then the failure is reported in the Workflow Error Monitor. For more information about what happens when a workflow action on a scheduled event for the Analytics record type fails, see [About Workflow Rule and Workflow Action Failures \(ページ 1469\)](#).

### Considerations When Scheduling an Event

イベントをスケジュールする際の考慮事項は次のとおりです。

- スケジュール済みイベントには条件を指定できません。イベントのスケジュール済みインスタンス、およびイベントのワークフローアクションは、エラーが発生しないかぎり常に実行されます。

**注:** [ワークフロールール新規]ページで[スケジュール済みイベント]トリガーイベントを選択すると、ページがリフレッシュされます。ページの[ワークフロールール条件]セクションが削除され、イベントのスケジュールを指定する[スケジュール詳細]セクションが使用可能になります。

- パフォーマンス上の理由から、同時に実行するようにスケジュールされた複数のスケジュール済みイベントを設定しないことをお勧めします。
- スケジュール済みイベントの開始日時を指定し、終了日時またはイベントの実行回数のいずれかを指定する必要があります。

**注:** 過去の開始日時を指定しても、Oracle CRM On Demand では過去の日時に対してインスタンスは生成されません。たとえば、1 か月間隔で 10 回繰り返すスケジュール済みイベントの開始日を 2018 年 1 月 15 日に指定し、現在日が 2018 年 5 月 30 日の場合、イベントの最初のインスタンスは 2018 年 6 月 15 日にスケジュールされます。これ以降、インスタンスは 5 回のみ実行されます。

- 月の特定日にスケジュール済みイベントを実行するように指定し、特定の月にその日が発生しない場合、その月はイベントが実行されません。たとえば、月の 29 日を選択した場合、その年がうるう年でないかぎり、2 月にイベントは実行されません。
- You can specify that no email is to be sent to a user if the analysis selected on a Send Email action returns no results for that user. By default, the Send Email if No Results check box is selected on the Send Email action, and the email is sent to all of the users selected on the workflow rule, even if the analysis returns no results for a user. If you deselect the check box, then the email will be sent only to those users for whom the analysis returns results.

**NOTE:** The Send Email if No Results check box is available only if an analysis is selected on the Send Email action. It is not available if a dashboard or dashboard page is selected on the Send Email action.

If no email is sent to a user because the analysis returned no results for that user, then the workflow action is considered to have failed for that user, and the failure is reported in the workflow error monitor.

**TIP:** If you want the email to be sent to some users even if the analysis returns no results for those users, but you do not want the email to be sent to other users if the analysis returns no results for them, then you can create two separate scheduled events with Send Email actions to execute the same analysis, but with different sets of users. On the scheduled event with the users to whom you do not want the email to be sent if the analysis returns no results, deselect the Send Email if No Results check box.

The following procedure describes how to create a scheduled event for the Analytics record type.

**Before you begin.** To perform the following procedure, your user role must have the following privileges:

- Manage Data Rules - Manage Workflow Rules
- Access V3 Analytics

#### To create a scheduled event for the Analytics record type

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
- 3 [ワークフロールールリスト]ページで、次の該当する操作を行います。

- 既存のスケジュール済みイベントをコピーして新規スケジュール済みイベントを作成するには、コピーするスケジュール済みイベントで[コピー]をクリックします。
  - 既存のスケジュール済みイベントに基づかないで新規スケジュール済みイベントを作成するには、タイトルバーの[新規]をクリックします。
- 4 [ワークフロールール詳細]ページの[キーワークフロールール詳細]セクションで、スケジュール済みイベント情報を入力します。

次の表では、各フィールドについて説明します。

Field	Description
Workflow Name	Enter a unique name, up to 50 characters.
Active	<p>Use the Active check box to activate or deactivate the scheduled event.</p> <p>Up to the time that a scheduled event is made active, the Initiated By field on the scheduled event record shows the name of the user who created the scheduled event. The Initiated By field is shown in the Detail page for the scheduled event after the record is saved.</p> <p>After the Active check box is selected on the scheduled event and the record is saved, the Initiated By field on the record is updated to show the name of the user who selected the Active check box.</p> <p>The Initiated By field in all pending instances and all error instances for the scheduled event also shows the name of the user who selected the Active check box on the scheduled event.</p> <p><b>NOTE:</b> When you make the scheduled event active, an instance is immediately generated for the first scheduled occurrence of the event. As a best practice, set up all of the workflow actions on the scheduled event before you make the event active. Otherwise, if the start time for the scheduled event is near, the first instance might be executed before you have finished setting up the workflow actions.</p> <p>For more information about what happens when you activate or deactivate a scheduled event, see <a href="#">About Scheduled Events (ページ 1480)</a>.</p>
Description	(Optional) Enter additional information about the scheduled event, such as the purpose of the event.
Record Type	Select Analytics.
Trigger Event	Only the Scheduled Event trigger event is supported for the Analytics record type.
Enable Notification	Select this check box if you want Oracle CRM On Demand to send email notifications to the user who made the scheduled event active. If this check box is selected, an email is sent each time an instance of the scheduled event completes successfully, each time an instance of the event fails, and each time a pending instance of the event is deleted.

- 5 [開始日時]フィールドで、スケジュール済みイベントの最初のインスタンスを実行する日時を選択します。
- 6 [繰返し]フィールドで、スケジュール済みイベントを繰り返す間隔(例: [毎週])を選択します。
- 7 [頻度]フィールドに、繰返しインスタンスの間隔を設定します。たとえば、[繰返し]フィールドで[毎週]を選択し、インスタンスを2週間間隔で繰り返す場合は、[頻度]フィールドに2と入力します。入力できる最小値は1です。
- 8 [繰返し]フィールドで[毎月]を選択した場合、オプションで[毎月末]チェックボックスをオンにすると、スケジュール済みイベントが実行される各月の最終日にイベントを実行するようにスケジュールできます。  
たとえば、スケジュール済みイベントを4月23日に開始して2か月間隔で繰り返すように設定した場合、イベントの最初のインスタンスは4月23日に実行されます。2番目のインスタンスは6月23日、3番目のインスタンスは8月23日のように実行されます。これに対して、[毎月末]チェックボックスを選択した場合、イベントの最初のインスタンスは4月30日、2番目のインスタンスは6月30日、3番目のインスタンスは8月31日のように実行されます。
- 9 次のいずれかを実行して、スケジュール済みイベントの実行回数を指定するか、終了日時を指定します。
  - [後]オプションを選択し、スケジュール済みイベントの実行回数を指定します。入力する値は、0(ゼロ)より大きな値にする必要があります。
  - [終了日時]オプションを選択し、スケジュール済みイベントの終了日時を選択します。終了日時は、開始日時よりも後である必要があります。
- 10 変更を保存します。

### Adding Users to Scheduled Events for Analytics

The following procedure describes how to add the list of users on whose behalf the workflow actions on the scheduled event will be executed.

#### To add a list of users to a scheduled event for Analytics

- 1 On the Workflow Rule Detail page, in the Execute As related information section, click Add.
- 2 In the Lookup window, search for the users for whom you want the workflow rule to execute the workflow actions.
- 3 When you finish selecting users, click OK to close the lookup window.

### Creating Send Email Actions for Scheduled Events for Analytics

The following procedure describes how to create a Send Email action for a scheduled event for the Analytics record type.

#### Before you begin:

- If you want the Send Email action to execute an analysis, then the analysis must be saved in the catalog, in a folder under Shared Folders, and you must have access to the folder. For the action to complete successfully at runtime for a user specified on the scheduled event, that user must also have access to the folder.
- If you want the Send Email action to execute a dashboard or dashboard page:
  - The dashboard or dashboard page must be saved in the system-generated Dashboards subfolder directly under /Shared Folders/Company Wide Shared Folder or in the system-generated Dashboards subfolder directly under /Shared Folders/Migrated Company Wide Shared Folder, and you must have access to the dashboard. If the dashboard or dashboard page is stored in the system-generated Dashboards subfolder directly under /Shared Folders/Migrated Company Wide Shared Folder, then you must have the Access Migrated Company Wide Shared Folder privilege.
  - For the action to complete successfully at runtime for a user specified on the scheduled event, that user must have access to the dashboard or dashboard page. If the dashboard or dashboard page is stored in the system-generated Dashboards subfolder directly under /Shared Folders/Migrated Company Wide Shared Folder, then the user must have the Access Migrated Company Wide Shared Folder privilege.
- If the name of the analysis, dashboard, or dashboard page that you select on the Send Email action contains any of the following special characters, then the character is replaced with an underscore ( \_ ) in the name of the file that is sent to the specified user:

- Asterisk (\*)
- Backslash (\)
- Colon (:)
- Comma (,)
- Double quotation marks (")
- Greater than symbol (>)
- Less than symbol (<)
- Question mark (?)
- Slash (/)
- Vertical bar (|)

**To create a Send Email action for a scheduled event for the Analytics record type**

- 1 In the Workflow Rule Detail page, in the Actions related information section, click Menu and select Send Email.
- 2 In the Workflow Action Edit page, in the Key Action Details section, complete the detail fields for the workflow action.  
For information about the Mark for Translation check box, see [Creating Workflow Actions: Send Email \(ページ 1503\)](#).
- 3 In the Analytics Content Details section, do the following:
  - a In the Content Type field, select the type of Analytics object that you want the action to execute.
  - b In the Content Format field, select the type of output that you want the action to generate.
  - c (Optional) If the selected Analytics object is an analysis, and if you do not want the email to be sent to a user if the analysis returns no results for that user, then deselect the Send Email if No Results check box.
  - d Click the Lookup icon for the Content Name Path field to open a pop-up window that displays the catalog.
  - e Browse to the Analytics object that you want and select it, and then click OK.
  - f (Optional) In the Parameters field, enter the parameters for the Analytics object.  
Specifying the parameters for an Analytics object in a workflow action is similar to specifying the parameters for an analysis or dashboard in a Web applet or Web tab. For more information, see [About Specifying Filters for Embedded Reports and Dashboards \(参照 埋め込みのレポートおよびダッシュボードのフィルターの指定について ページ 1208\)](#).
- 4 In the Email Message section, fill in the From, Reply To, Subject, Email Format, and Message Body fields.  
For information about these fields, see [Creating Workflow Actions: Send Email \(ページ 1503\)](#).  
**NOTE:** If you include fields from the User record type in the email subject or message body, then the fields are populated with the values from the user record of the user on whose behalf the Analytics object is executed.
- 5 Save the workflow action.

**NOTE:** If the size of a file that is to be attached to an outbound email is not greater than 2 MB, then Oracle CRM On Demand attaches the file to the email. If the size of the file is greater than 2 MB, then Oracle CRM On Demand zips the file. If the size of the zipped file is not greater than 2 MB, then the zipped file is attached to the email. Otherwise, the file is not attached to the email. The users on whose behalf the scheduled event was executed can access the unzipped files, as well as the emails, through their personal email monitor, regardless of whether or not the files were sent with the emails. For information about accessing the personal email monitor, see [Accessing Your Pending and Sent Emails \(ページ 742\)](#). If your user role has the Access Master Audit Trail and Admin Configuration Audit privilege, then you can also access the emails and attachments for all users through the company email monitor. For more information, see [Reviewing Your Company's Pending and Sent Emails \(ページ 1150\)](#).

## ワークフロー保存操作の取り消し

[更新されたレコードが保存される前に]トリガーを持つワークフロールールでは、ルールの条件が満たされない場合に、[保存取消]機能を使用して、そのルールをトリガーした変更を保存するための操作が取り消されるように指定できます。ただし、Oracle CRM On Demand による変更は、保存操作の取り消しを指定した場合でも、取り消されません。

### 取り消されたワークフロー保存操作のメッセージの翻訳について

ワークフロールールに保存取消機能を設定すると、ルールの条件を満たさない場合、およびルールの[保存取消]チェックボックスがオンの場合にユーザーまたは Web サービスに返すカスタムメッセージを指定できます。企業のデフォルト言語を使用しないユーザーに対して、翻訳されたバージョンのカスタムメッセージの提供が必要な場合があります。翻訳されたバージョンのカスタムメッセージを入力する能力は、企業プロファイル上のワークフロー保存取消メッセージに対する言語翻訳サポートの有効化チェックボックスにより制御されます。企業プロファイル上のこのチェックボックスがオフの場合、ワークフロールールに対して翻訳されたメッセージは入力できません。

企業プロファイル上でワークフロー保存取消メッセージに対する言語翻訳サポートの有効化チェックボックスがオンの場合の動作は次のとおりです。

- [翻訳言語]フィールドは、既存のワークフロールールを編集するときに[ワークフロールール詳細]ページおよび[ワークフロールール編集]ページで使用できます。カスタムメッセージが指定されたワークフロールールを作成した後、メッセージは企業のデフォルト言語以外のすべての言語で括弧で囲まれた青色のフォントで表示されます。この結果、ワークフロールールを編集して翻訳されたバージョンのメッセージを入力できます。

**注:** カスタムメッセージを指定しない場合は、デフォルトのメッセージが返されます。翻訳されたバージョンのデフォルトメッセージは入力できません。

- [翻訳]チェックボックスは、既存のワークフロールールの[ワークフロールール編集]ページおよび[ワークフロールール詳細]ページで使用できます。企業のデフォルト言語で表された既存のルール内のメッセージを変更する場合、[翻訳]チェックボックスを使用して、翻訳されたバージョンのメッセージを更新されたメッセージで置き換えるか、変更しないままにするかを指定できます。[翻訳]チェックボックスをオンにすると、更新されたメッセージがデフォルトのフォントでデフォルトの企業言語で表示されます。翻訳された言語のメッセージを入力するまでは括弧で囲まれた青色のフォントで表示されます。メッセージをデフォルトの企業言語で更新するときに[翻訳]チェックボックスをオンにしないと、メッセージはデフォルトの企業言語で変更されますが翻訳されたメッセージは変更されません。

**注:** ワークフロールールを作成したとき、[翻訳]チェックボックスはオフで読み取り専用です。[翻訳]チェックボックスは既存のワークフロールールを編集するときのみ有効です。さらに、ワークフロールールを編集するときに翻訳フィールドで企業のデフォルト言語以外の言語を選択した場合、[翻訳]チェックボックスは読み取り専用です。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、ユーザーの役割に[ワークフロー保存取消]権限および[データルールの管理 - ワークフロールールの管理]権限が必要です。

**注意:** [商談]レコードタイプは例外です。「商談」レコードタイプに対するワークフロールールで[保存取消]機能を使用する場合、ユーザーの役割に[ワークフロー保存取消]権限は必要ありません。ユーザーの役割に[データルールの管理 - ワークフロールールの管理]権限が設定されている場合、[更新されたレコードが保存される前に]トリガーがある「商談」レコードタイプに対するワークフロールールで、[保存取消]機能を使用できます。

### ルール条件を満たさない場合に、ワークフローの保存操作を取り消すには

- 1 [ワークフロールール詳細]ページの[条件が偽の場合にアクション]セクションで、[保存取消]チェックボックスをオンにします。
- 2 (オプション)ルール条件を満たさないために保存処理が取り消されたときに表示するエラーメッセージを指定します。
- 3 変更を保存します。

次の表では、[ワークフロールール詳細]ページの[条件が偽の場合にアクション]セクションのオプションについて説明します。

フィールド	説明
翻訳	<p>このチェックボックスは、ワークフロー保存取消メッセージに対する言語翻訳サポートの有効化チェックボックスが企業プロファイルでオンになっている場合にのみ使用可能です。</p> <p>企業のデフォルト言語で表されたワークフロールール内のメッセージを変更する場合、[翻訳]チェックボックスを次のように使用します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 翻訳されたバージョンのメッセージを更新されたメッセージで置き換える場合、[翻訳]チェックボックスをオンにします。</li> <li>■ 翻訳されたバージョンのメッセージを変更せずに残す場合、[翻訳]チェックボックスをオンにしないでください。</li> </ul>
保存取消	<p>このチェックボックスをオンにすると、ルール条件を満たさない場合に次のアクションが実行されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ワークフロールールが終了します。</li> <li>■ [更新されたレコードが保存される前に]トリガーイベントが指定されている(同じレコードタイプに基づく)以降のすべてのワークフロールールも終了します。</li> <li>■ レコードの状態に対する以前のすべての変更(Oracle CRM On Demand で加えられた変更を除く)がロールバックされます。</li> <li>■ レコードが元の状態に戻ります。ただし、Oracle CRM On Demand でレコードが更新されている場合は、その変更が[保存取消]アクションよりも優先されます。たとえば、プライマリ担当者が関連担当者から削除されると、Oracle CRM On Demand で親商談レコードのプライマリ担当者情報が更新されます。Oracle CRM On Demand によるこの更新は、商談レコードに対する[保存取消]アクションよりも優先されます。</li> <li>■ [更新されたレコードが保存されたとき]トリガーイベントが指定されている、同じレコードタイプの以降のすべてのワークフロールールはトリガーされません。</li> <li>■ 次のようなメッセージが返されます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ユーザーのアクションによってルールがトリガーされると、そのルールをトリガーしたアクションを実行したユーザーに対してメッセージが表示されます。</li> <li>■ Web サービスによってルールが呼び出された場合は、その Web サービスに対してメッセージがエラー文字列として返されます。</li> </ul> </li> </ul> <p>メッセージは、[メッセージの表示]フィールドで指定できます。</p> <p>このチェックボックスをオフにすると、ルールの条件を満たさない場合は、保存操作が行われません(メッセージも返されません)。</p> <p>デフォルトでは、[保存取消]チェックボックスはオフになっています。</p>

フィールド	説明
メッセージの表示	<p>このフィールドでは、ルールを条件を満たさない場合、およびルールの [保存取消] チェックボックスがオンの場合にユーザーまたは Web サービスに返すメッセージを指定できます。</p> <p>このフィールドにメッセージを指定しない場合は、デフォルトのメッセージが返されます。メッセージの最大文字数は 1,999 文字です。</p>

次の手順では、ワークフロー保存取消操作に対して翻訳されたバージョンのメッセージを入力する方法について説明します。

#### ワークフローに対して翻訳されたバージョンのメッセージを入力するには

- 1 [ワークフロールールリスト] ページで、ワークフロールールの [編集] リンクをクリックします。
- 2 [ワークフロールール編集] ページにある [翻訳言語] フィールドで、翻訳されたメッセージを入力する言語を選択します。  
**注:** デフォルトの企業言語以外の言語を選択すると、[ワークフロールール編集] ページまたは [ワークフロールール詳細] ページからワークフロールールを作成できません。ワークフロールールを作成できるのは、[翻訳言語] フィールドでデフォルトの企業言語が選択された場合のみです。
- 3 [メッセージの表示] フィールドに翻訳されたメッセージを入力します。
- 4 変更を保存します。

各言語にこの手順を繰り返します。

#### 関連トピック

関連するワークフロー情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)
- [ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)

#### ワークフロールールの特定のチャネルまたは役割への制限

[スケジュール済みイベント] 以外のトリガーイベントを使用してワークフロールールを作成するとき、ルールに条件を追加して、ルールを特定のチャネルまたは役割に制限できます。

#### チャネルによってワークフロールールが呼び出されないようにするには

- 条件式で `ExcludeChannel()` 関数を使用します。  
 たとえば、大規模なインポート処理によってワークフロールールがトリガーされないようにするには、ワークフロールールで次の条件を使用します。

```
ExcludeChannel ("Import")
```

`ExcludeChannel()` 関数の詳細は、「[ExcludeChannel \(ページ 1860\)](#)」を参照してください。

#### ワークフロールールを特定の役割に制限するには

- 条件式で `UserValue()` 関数とともに `<Role>` 属性を使用します。

たとえば、ルールをトリガーするアクションを実行したユーザーの役割が[管理者]であり、レコードの[優先順位]が[高]に設定されている場合にのみワークフロールールが呼び出されるように制限するには、ワークフロールールで次の条件を使用します。

```
UserValue('<Role>')="Administrator" AND [<Priority>]="High"
```

UserValue()関数の詳細は、「[UserValue \(ページ 1887\)](#)」を参照してください。

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「[式について \(参照 About Expressions ページ 1846\)](#)」を参照してください。

### ワークフローアクションの作成:ブックの割り当て

ワークフロールールの[ブックを割り当て]アクションでは、ワークフロールールの条件が満たされた場合にブックがレコードに自動的に割り当てられます。レコードに割り当てる特定のブックを選択するか、評価結果がレコードに割り当てるブックの名前になる式を指定できます。

評価結果がブック名になる式を指定することで、式の結果に応じて異なるブックを異なるレコードに割り当てることができる、[ブックを割り当て]ワークフローアクションを設定できます。たとえば、北アメリカに取引先があり、EMEA に拠点を置く取引先もあるとします。それらの異なる所在地のために 2 つの別個のブックを設定し、取引先所在地に応じて適切なブックを取引先に割り当てる必要があります。この構成を設定するには、2 つのブックを作成し、一方を「North America」、他方を「EMEA」という名前にします。次に、「Sales Location」という名前、値が「North America」および「EMEA」であるカスタムピックリスト項目を作成し、そのカスタム項目を適切な役割の[取引先]レコードタイプのページレイアウトに追加します。その後、取引先レコードの更新時に以下のことが実行される、[ブックを割り当て]ワークフローアクションを作成します。

- 取引先レコード上の[Sales Location]フィールドで選択されている値を判断する式を評価します。
- 取引先レコードを、その式で返された値と名前が一致するブックと関連付けます。

**注:** 1 つのワークフロールールに対して、最大 25 個のアクションを作成できます。

次の手順では、[ブックを割り当て]アクションの作成方法について説明します。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[データルールの管理 - ワークフロールールの管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。役割への権限の追加については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

#### [ブックを割り当て]アクションを作成するには

- 1 アクションを作成するルールに移動します。
  - a 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
  - b [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
  - c [ワークフロールールリスト]ページで、アクションを作成するルールを見つけます。  
リストページでワークフロールールを検索する方法については、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。
- 2 ルールの[ワークフロー名]リンクをクリックします。
- 3 [ワークフロールール詳細]ページの[アクション]タイトルバーで[メニュー]をクリックし、[ブックを割り当て]を選択します。

**注:** ワークフロールール上のトリガーイベントにより、そのルールで作成できるアクションのタイプが決まります。

**ヒント:** アクションの[コピー]リンクをクリックすると、既存のワークフロールールアクションのコピーを作成できます。

- 4 [ワークフローアクション編集] ページで、アクションの名前を入力します。
- 5 アクションを有効にするには、[有効] チェックボックスをオンにします。
- 6 レコードに割り当てるブックを指定するには、次のいずれかを行います。
  - [ブック名] フィールドの横にあるセレクトボタンをクリックしてから、レコードを割り当てるブックを選択し、[OK] をクリックします。
  - [fx] アイコンをクリックして Expression Builder をオープンし、評価結果がレコードに割り当てるブックの名前になる式を作成し、[保存] をクリックします。

たとえば、このトピック内で前に説明した構成をサポートするには、リストからカスタムの [Sales Location] フィールドを選択します。そのフィールドの言語独立名が、適切な構文で式エディターに表示されます。

**注:** 式の結果が null 値、または有効なブック名ではない値の場合は、ワークフローアクションが失敗し、ワークフローエラーモニターでエラーが記録されます。

Expression Builder の詳細は、「[Expression Builder \(ページ 1843\)](#)」を参照してください。
- 7 適切な[割当オプション]と[適用先]オプションを選択します。  
オプションについては、「[ブックへのレコードの割り当て \(ページ 1420\)](#)」を参照してください。
 

**注:** ワークフローアクションで、あるブックから別のブックにレコードを再割当する必要がある場合は、ブックの置換フィールドで、置き換えるブックを指定できます。置き換えるブックの名前を選択するか、評価結果が置き換えるブックの名前となる式を Expression Builder を使用して作成できます。式の結果が null 値、または有効なブック名ではない値の場合は、ワークフローアクションが失敗し、ワークフローエラーモニターでエラーが記録されます。
- 8 アクションを保存します。

### レコード所有者モードおよびブックの割り当て

カスタムブックを異なる所有権モード(ユーザーモード、混合モードまたはブックモード)でサポートするレコードタイプを設定できます。レコード所有権モードの詳細は、「[レコード所有権モードについて \(ページ 1394\)](#)」を参照してください。レコード所有権モードはワークフローのルールおよびアクションと相互作用します。

[ブックを割り当て] ワークフローアクションでプライマリカスタムブックをレコードから削除しようとした場合の動作は次のとおりです。

- レコードタイプがブックモードに設定されている場合は、ワークフローアクションが失敗します。
- レコードタイプが混合モードに設定されている場合は、プライマリカスタムブックがレコードから削除されるときに、Oracle CRM On Demand によってレコードの[ブック]フィールドの値が削除されます。
- レコードタイプがユーザーモードに設定されている場合は、レコードのいずれのブックもプライマリカスタムブックではないため、レコード所有権モードはワークフローアクションに影響しません。

他のタイプのワークフローアクションの作成手順については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフローアクションの作成: 統合イベントの作成 \(ページ 1496\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: タスクの作成 \(ページ 1499\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 電子メールの送信 \(参照 \[Creating Workflow Actions: Send Email\]\(#\) ページ 1503\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 値の更新 \(ページ 1508\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 待機 \(ページ 1510\)](#)

### 関連トピック

関連するワークフロー情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)
- [ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)
- [時間ベースのワークフロールールについて \(ページ 1468\)](#)
- [ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)
- [ワークフロールールアクションの順序の変更 \(ページ 1512\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの無効化 \(ページ 1514\)](#)

## ■ ワークフロールールとアクションの削除 (ページ 1515)

### ワークフローアクションの作成: 統合イベントの作成

ワークフロールールに対する[統合イベントの作成]アクションでは、ワークフロールールの条件を満たし、[統合イベントの作成]アクションで追跡されているフィールドの少なくとも1つで変更が検出された場合、自動的に1つ以上の統合キューに統合イベントを送信します。

#### [統合イベントの作成]アクションおよび[待機]アクションについて

[統合イベントの作成]アクションを使用して、ワークフロールールをトリガーするイベントによってレコードに加えられた変更を取得する統合イベントを作成する場合は、ワークフロールールのアクションの順序で、[統合イベントの作成]アクションを[待機]アクションよりも前に配置する必要があります。ワークフロールールで[統合イベントの作成]アクションよりも前に[待機]アクションが配置されると、[待機]アクションにより、レコードに加えられた変更が[統合イベントの作成]アクションで検出されなくなります。[待機]アクションの待機期間が終了すると、ルールの残りのアクションが実行される前にレコードが再度読み取られ、ワークフロールールをトリガーしたイベントより前にあるレコードのフィールドの値が保持されません。そのため、フィールドの以前の値と現在の値は同じと見なされ、追跡対象フィールドで変更が検出されないため、[統合イベントの作成]アクションで統合イベントが作成されません。

#### 統合イベントのピックリスト値形式について

統合イベントキューの設定状態に応じ、統合イベントの作成の原因になったアクションの実行ユーザーの言語、または言語独立コード(LIC)値で、統合イベントのピックリストフィールドの値が記録されます。統合イベントキューのピックリスト値形式の指定の詳細は、「[統合イベントキューの作成 \(ページ 1807\)](#)」および「[統合イベント設定の管理 \(ページ 1809\)](#)」を参照してください。

#### 取引先レコードおよび担当者の住所レコードにおける[請求]、[出荷]および[プライマリ]フラグについて

[取引先住所]レコードタイプの統合イベントでは、住所が取引先に指定された請求先住所または出荷先住所のいずれであるかを示す[請求]および[出荷]フラグを含めることができます。同様に、[担当者の住所]レコードタイプの統合イベントでは、住所が担当者のプライマリ住所かどうかを示す[プライマリ]フラグを含めることができます。ただし、[請求]、[出荷]および[プライマリ]フラグに対する変更は追跡できません。これは、フラグについて[常に含む]チェックボックスを選択した場合でも、これらのフラグに対する変更を使用して統合イベントの作成をトリガーすることはできないことを意味します。これらのフラグのいずれかを統合イベントに含め、そのフラグが変更の追跡対象であるフィールドと同時に変更された場合、追跡対象のフィールドに対する変更の結果として作成された統合イベントには、フラグの新しい値は表示されません。かわりに、統合イベントには更新実行前のフラグの値が表示されます。ただし、追跡対象のフィールドに対する変更の結果として次回統合イベントが作成されたとき、統合イベントには前回更新実行後のフラグフィールドの値が含まれます。

たとえば、住所 A および住所 B という2つの住所が、Jane Smith という担当者にリンクしていると想定します。住所 A は Jane Smith のプライマリ住所です。次のように設定された[担当者の住所]レコードタイプに対するワークフローの[統合イベントの作成]アクションがあります。

- [アドレスタイプ]フィールドについてのみ[変更を追跡]チェックボックスが選択されています。
- [プライマリ]フィールドについて[常に含む]チェックボックスが選択されています。

ユーザーが Jane Smith の担当者の住所レコードから住所 A の[アドレスタイプ]フィールドを更新し、住所 A の[プライマリ]チェックボックスを選択解除した場合、[アドレスタイプ]フィールドに対する変更の結果としてワークフローアクションにより作成された統合イベントには新規住所タイプが表示されますが、統合イベントの[プライマリ]フラグの値は、住所 A が Jane Smith のプライマリ住所であることを引き続き示します。ただし、次回担当者の住所レコードから住所 A の[アドレスタイプ]フィールドが変更され、変更の結果として統合イベントが作成されたとき、統合イベントの[プライマリ]フラグは、住所 A が Jane Smith のプライマリ住所でないことを示します。

**注:**1つのワークフロールールに対して、最大25個のアクションを作成できます。

次の手順では、[統合イベントの作成]アクションの作成方法について説明します。

**作業前の準備。**ここで説明する手順を実行するには、[データルールの管理 - ワークフロールールの管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。役割への権限の追加については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

**[統合イベントの作成]アクションを作成するには**

- 1 アクションを作成するルールに移動します。
  - a 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
  - b [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
  - c [ワークフロールールリスト]ページで、アクションを作成するルールを見つけます。  
リストページでワークフロールールを検索する方法については、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。
- 2 ルールの[ワークフロー名]リンクをクリックします。
- 3 [ワークフロールール詳細]ページの[アクション]タイトルバーで[メニュー]をクリックし、[統合イベントの作成]を選択します。  
**注:**ワークフロールール上のトリガーイベントにより、そのルールで作成できるアクションのタイプが決まります。  
**ヒント:**アクションの[コピー]リンクをクリックすると、既存のワークフロールールアクションのコピーを作成できます。
- 4 [ワークフローアクション編集]ページで、アクションの名前を入力します。
- 5 アクションを有効にするには、[有効]チェックボックスをオンにします。
- 6 統合イベントを書き込む統合キューを選択します。
- 7 ワークフロールールレコードタイプで Web Services v1.0 と Web Services v2.0 の両方のスキーマがサポートされている場合、[スキーマバージョン]フィールドで、統合イベントで使用する Web サービスのバージョンを選択します。  
ワークフロールールレコードタイプで Web Services v1.0 と Web Services v2.0 の両方のスキーマがサポートされている場合、[スキーマバージョン]フィールドでは、デフォルトで[Web Services v2.0]が選択されていますが、ワークフローアクションの保存前はこの選択を変更できます。  
**注:**ワークフローアクションを作成して保存した後は、スキーマバージョンフィールドの値を変更できません。  
ワークフロールールレコードタイプでサポートされているスキーマが 1 つのみの場合は、その Web サービスのバージョンがデフォルトで選択されます。Web サービスの詳細は、『Oracle Web Services On Demand Guide』を参照してください。
- 8 ワークフローアクションを保存します。
- 9 アクションのリストにあるレコードレベルメニューから、設定する統合イベントアクションに対して[設定]を選択します。  
**注:**[設定]オプションは、トリガーイベントが[レコードのマージ時]のアクションには使用できません。
- 10 統合イベント追跡の設定ページで、フィールドに対するチェックボックスを必要に応じてオンにします。
  - フィールドの値が変更されていない場合でもそのフィールドを統合イベントに含める場合は、[常に含む]チェックボックスをオンにします。
  - このフィールドが更新されるたびに統合イベントを生成する場合は、[変更を追跡]チェックボックスをオンにします。
- 11 変更を保存します。

次の表では、統合イベント追跡の設定ページのフィールドについて説明します。

フィールド	説明
表示名	ユーザーインターフェイスに表示されるフィールドの名前。
統合タグ	このフィールドが統合イベントに含まれているときに使用する統合タグ。 統合タグは、[レコードタイプフィールド]ページの[統合タグ Web Services v2.0]カラムに表示されます。

フィールド	説明
必須	この読み取り専用チェックボックスは、フィールドが必須フィールドとして設定されているかどうかを示します。
常に含む	フィールドの値が変更されていない場合でもそのフィールドを統合イベントに含める場合は、このチェックボックスをオンにします。 <b>注:</b> [常に含む]チェックボックスはデフォルトでオンになっており、Oracle CRM On Demand が使用する特定のフィールドに対してオフにすることはできません。
変更を追跡	このフィールドが更新されるたびに統合イベントを生成する場合は、このチェックボックスをオンにします。[変更を追跡]チェックボックスの詳細は、このトピックの「[変更を追跡]チェックボックスについて」を参照してください。

### [変更を追跡]チェックボックスについて

ワークフロールールに対するトリガーイベントが[レコードが削除される前]、[親との関連付けの後]または[親との関連付け解除の後]である場合、[変更を追跡]チェックボックスは使用できません。また、ワークフロールールに対するトリガーイベントが[親との関連付けの後]または[親との関連付け解除の後]の場合、ページに表示されるフィールドのセットは、子レコードレベルのフィールドのセットとなります。統合イベントに含まれているフィールドセットは親レコードレベルでも設定できません。

[変更を追跡]チェックボックスが使用可能なワークフローアクションの場合、ワークフローアクションにより統合イベントが作成されるのは、[変更を追跡]チェックボックスが少なくとも1つのフィールドで選択されており、[変更を追跡]チェックボックスが選択されているフィールドのうち少なくとも1つにおいて変更が検出された場合のみです。統合イベントが作成されると、ワークフローアクションで[常に含む]チェックボックスが選択されているすべてのフィールドが統合イベントに含まれます。

### システムフィールドの例外

ワークフロールールに対するトリガーイベントが[新規レコードが保存されたとき]以外である場合、次の1つ以上のシステムフィールドについて[変更を追跡]チェックボックスを選択し、他のフィールドについては[変更を追跡]チェックボックスを選択していないと、Oracle CRM On Demand では統合イベントが生成されません。

- ModifiedDate
- ModifiedById
- CreatedDate
- CreatedById
- ID

統合イベントの詳細は、「[統合イベントについて \(ページ 1806\)](#)」を参照してください。

他のタイプのワークフローアクションの作成手順については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフローアクションの作成: ブックの割り当て \(ページ 1494\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: タスクの作成 \(ページ 1499\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 電子メールの送信 \(参照 \[Creating Workflow Actions: Send Email\]\(#\) ページ 1503\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 値の更新 \(ページ 1508\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 待機 \(ページ 1510\)](#)

### 関連トピック

ワークフローの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)
- [ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)

- [時間ベースのワークフロールールについて \(ページ 1468\)](#)
- [ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)
- [ワークフロールールアクションの順序の変更 \(ページ 1512\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの無効化 \(ページ 1514\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの削除 \(ページ 1515\)](#)
- [統合イベントについて \(ページ 1806\)](#)

### ワークフローアクションの作成: タスクの作成

ワークフロールールの[タスクを作成]アクションでは、ワークフロールールの条件が満たされた場合にタスクが自動的に作成されます。

**注:** 1 つのワークフロールールに対して、最大 25 個のアクションを作成できます。

### 活動のフォローアップタスクを作成するワークフロールールの設定について

[タスクを作成]アクションは[活動]レコードタイプに対して使用できるため、新しい活動レコードが保存されたり、既存の活動レコードが更新、削除、または復元されたときのフォローアップタスクを作成するためにワークフロールールを設定できます。活動レコード用に作成したフォローアップタスクは、[活動]レコードタイプに基づいた後続のワークフロールールをトリガーしません。詳細は、「[活動のフォローアップタスクを作成するワークフロールールの設定例 \(ページ 1502\)](#)」を参照してください。

### 親レコードにリンクされているタスク

ワークフロールールが、子タスクをサポートするレコードタイプに基づいている場合は、そのルールの[タスクを作成]アクションでタスクが作成されると、ワークフロールールをトリガーしたレコードが、新しい子タスクレコードの親レコードになります。さらに、ワークフロールールアクションで作成された活動は、次のように、他の親レコードに自動的にリンクされます。

- [タスクを作成]アクションで商談レコードの活動が作成されると、ワークフローアクションによって、その活動が商談の親取引先および商談レコード自体に自動的にリンクされます。
- [タスクを作成]アクションでサービスリクエストレコードの活動が作成されると、ワークフローアクションによって、その活動がサービスリクエストの親取引先と担当者、さらにサービスリクエストレコード自体に自動的にリンクされます。

ワークフロールールが、子タスクをサポートしていないレコードタイプに基づいている場合は、そのルールの[タスクを作成]アクションでタスクが作成されると、そのタスクはいずれの親レコードにもリンクされません。

次の手順では、[タスクを作成]アクションの作成方法について説明します。

**注:** [タスクを作成]アクションを成功させるために、ワークフローをトリガーするアクションを実行するユーザーには、タスクを作成するための適切なアクセス権限が必要です。ワークフローアクションが失敗した場合の動作については、「[ワークフロールールおよびワークフローアクションの失敗について \(参照 \[About Workflow Rule and Workflow Action Failures\]\(#\) ページ 1469\)](#)」を参照してください。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[データルールの管理 - ワークフロールールの管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。役割への権限の追加については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

### [タスクを作成]アクションを作成するには

- 1 アクションを作成するルールに移動します。
  - a 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
  - b [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
  - c [ワークフロールールリスト]ページで、アクションを作成するルールを見つけます。  
リストページでワークフロールールを検索する方法については、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。
- 2 ルールの[ワークフロー名]リンクをクリックします。

- 3 [ワークフロールール詳細]ページの[アクション]タイトルバーで[メニュー]をクリックし、[タスクを作成]を選択します。  
**注:**ワークフロールール上のトリガーイベントにより、そのルールで作成できるアクションのタイプが決まります。  
**ヒント:**アクションの[コピー]リンクをクリックすると、既存のワークフロールールアクションのコピーを作成できます。
- 4 [ワークフローアクション編集]ページで、アクションの名前を入力します。
- 5 アクションを有効にするには、[有効]チェックボックスをオンにします。
- 6 次の表で説明するフィールドに入力し、アクションを保存します。  
**注:**タスクの[所有者]フィールドで[レコード上の関連ユーザー]オプションを選択し、レコードの所有者が無効なユーザーである場合、タスクは作成されません。

フィールド	説明
所有者	<p>タスクの所有者のタイプ([レコード上の関連ユーザー]または[特定のユーザー])を選択し、所有者を選択します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ [レコード上の関連ユーザー]を選択する場合は、リストからユーザーを選択します。                      チームの役割を所有者として選択した場合は、割り当てられたチームの役割を持つ各ユーザーに、ワークフロールールによりタスクが作成されます。   <b>注:</b>取引先、担当者、見込み客、商談およびサービスリクエストレコードタイプの場合、レコードタイプに追加されたカスタムチームの役割はどれも、[レコード上の電子メールアドレス]所有者のリストで選択できます。レコードタイプのカスタマイズの詳細は、「レコードタイプ別の[アプリケーションカスタマイズ]ページ (参照 <a href="#">レコードタイプ別の[アプリケーションカスタマイズ]ページ</a> ページ 1170)」を参照してください。ワークフローアクションが[ユーザー]レコードタイプ用の場合に[所有者]フィールドで選択できるユーザーの詳細は、「<a href="#">ユーザーレコードタイプのワークフロールールを作成するときの考慮事項 (ページ 1476)</a>」を参照してください。</li> <li>■ [特定のユーザー]を選択する場合は、[ルックアップ]アイコンをクリックし、タスクの所有者を選択します。   <b>注:</b>レコード所有権モードが自動生成タスクの所有権に与える影響の詳細は、「<a href="#">レコード所有権モードおよび自動生成タスク (ページ 1398)</a>」を参照してください。</li> </ul>
タイプ	ドロップダウンリストから活動タイプを選択します。
活動サブタイプ	ドロップダウンリストから活動サブタイプを選択します。

フィールド	説明
締切日	<p>評価結果がタスクの締切日になる式を入力します。Expression Builder を使用して式を作成できます。フィールドの横にある[fx]アイコンをクリックすると、Expression Builder ウィンドウが開きます。式には、最大で 1024 文字を含めることができます。</p> <p><b>注:</b>ワークフローアクションが正常に動作するようにするには、[締切日] フィールドに、評価結果が有効な日付になる式を入力する必要があります。[締切日]フィールドに式以外(日付や整数など)を入力しないでください。</p> <p>評価結果が現在の日付かそれ以前の日付になる式を入力すると、締切日はデフォルトで現在の日付になります。</p> <p>計算された日付を制限なく未来にさかのぼって設定できます。ただし、式の評価結果を有効な日付にする必要があります。式の評価結果が無効な日付または他のデータ型(文字列、整数、ブールなど)になる場合、エラーが発生し、活動は作成されません。</p> <p>Expression Builder の[構文のチェック]ボタンを使用して、式の構文をテストできます。ただし、Expression Builder では、式の評価結果が有効な日付になるかどうかは検証されません。</p> <p>Oracle On Demand Expression Builder の使用方法については、「<a href="#">Expression Builder (ページ 1843)</a>」を参照してください。</p>
優先順位	ドロップダウンリストから活動の優先順位を選択します。
状態	ドロップダウンリストから活動状態を選択します。
タスク通貨	通貨を選択します。
個人	このタスクの所有者だけにタスクを表示する場合、このチェックボックスをオンにします。
主題	<p>タスクの主題行を入力します。</p> <p>テキストには、関数とフィールド名を埋め込むことができます。埋め込まれた関数またはフィールド名の前後にある 3 つのパーセント記号(%%)は、これが文字列に変換されることを示しています。</p> <p>たとえば、テキストには次の内容を含めることができます。</p> <p>%%[&lt;ContactLastName&gt;]%%の呼び出し</p> <p>関数またはフィールド名をフィールドに直接入力した場合、その前後に 3 つのパーセント記号を入力する必要があります。Expression Builder を使用して関数またはフィールド名を埋め込んだ場合は、パーセント記号が自動的に追加されます。Expression Builder を使用して複雑な式を埋め込んだ場合は、パーセント記号が適切な位置に追加されないことがあります。その場合は、式全体の前後にパーセント記号が配置されて、式が正しく評価されるようにしてください。</p> <p>たとえば、%%Today() + 30%%では現在の日付に 30 日が追加されますが、%%Today() %%+ 30 では現在の日付の文字列表現に 30 がつなぎ合わされます。</p>

フィールド	説明
	<p>Expression Builder を使用して機能とフィールド名をフィールドに埋め込むには、フィールドの横の [fx] アイコンをクリックします。</p> <p>静的テキストのみ入力する場合、Expression Builder を使用する必要はありません。</p> <p>このフィールドには、式の前後のパーセント記号を含め、最大 1024 文字含めることができます。</p>
説明	<p>タスクの説明を入力します。</p> <p>[主題]フィールドで説明したように、関数とフィールド名をテキストに埋め込むことができます。</p> <p>このフィールドには、式の前後のパーセント記号を含め、最大 1024 文字含めることができます。</p>

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 [About Expressions](#) ページ 1846)」を参照してください。

他のタイプのワークフローアクションの作成手順については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフローアクションの作成:ブックの割り当て \(ページ 1494\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:統合イベントの作成 \(ページ 1496\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:電子メールの送信 \(参照 \[Creating Workflow Actions: Send Email\]\(#\) ページ 1503\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:値の更新 \(ページ 1508\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:待機 \(ページ 1510\)](#)

## 関連トピック

関連するワークフロー情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)
- [ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)
- [時間ベースのワークフロールールについて \(ページ 1468\)](#)
- [ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)
- [ワークフロールールアクションの順序の変更 \(ページ 1512\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの無効化 \(ページ 1514\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの削除 \(ページ 1515\)](#)

## 活動のフォローアップタスクを作成するワークフロールールの設定例

このトピックでは、活動レコードが作成されたときにフォローアップタスクを作成するようにワークフロールールを設定する場合の例を示します。この機能の使用方法はビジネスモデルによって異なります。

ユーザーが新しい活動を作成するたびにフォローアップタスクが自動的に作成されるようにします。フォローアップタスクは次のように設定します。

- タスクはコールです。
- フォローアップタスクの締切日は、元のタスクの作成日から 2 日後です。
- フォローアップタスクの優先順位は、[1 - 高]に設定します。

- フォローアップタスクの所有者は、元の活動の所有者と同じです。

### 新しい活動のフォローアップタスクを作成するようにワークフローを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
- 3 [ワークフロールールリスト]ページのタイトルバーで、[新規]をクリックします。
- 4 [ワークフロールール詳細]ページの[キーワークフロールール詳細]セクションで、次のようにルール情報を入力します。
  - a [ワークフロー名]フィールドに、ワークフロールールの名前を入力します。
  - b [有効]チェックボックスをオンにします。
  - c [レコードタイプ]フィールドで、[活動]を選択します。
  - d [トリガーイベント]フィールドで、[新規レコードが保存されたとき]を選択します。
- 5 ワークフロールールを保存します。
- 6 [ワークフロールール詳細]ページの[アクション]タイトルバーで、[メニュー]をクリックし、[タスクを作成]を選択します。
- 7 [ワークフローアクション編集]ページで、次のようにアクション情報を入力します。
  - a [アクション名]フィールドに、アクションの名前を入力します。
  - b [有効]チェックボックスをオンにします。
  - c [所有者]フィールドで、[レコード上の電子メールアドレス]、[活動所有者]の順に選択します。
  - d [タイプ]フィールドで、[電話連絡]を選択します。
  - e [締切日]フィールドで、[fx]アイコンをクリックし、Expression Builder ウィンドウで[式]フィールドに次の式を入力し、式を保存します。  
Today()+2
  - f [優先順位]フィールドで、[1 - 高]を選択します。
  - g [主題]フィールドに、タスクの主題行(「Follow-Up Call for New Activity」など)を入力します。
- 8 ワークフローアクションを保存します。

### Creating Workflow Actions: Send Email

A Send Email action on a workflow rule automatically generates email when the conditions on the workflow rule are met. ワークフロールールをトリガーした操作の成否にかかわらず、電子メールが自動的に送信されます。Oracle CRM On Demand generates a string for each email so that the email can be tracked in the email delivery system at Oracle. The tracking string is stored in a header that is not visible to the email recipient. Administrators can see a list of the outbound emails that are currently waiting to be sent in the email monitor. For more information about the email monitor, see [Reviewing Your Company's Pending and Sent Emails \(ページ 1150\)](#).

**NOTE:** You can create multiple actions for a workflow rule, up to a maximum of 25 actions for each rule.

### DKIM Support

Oracle CRM On Demand supports DomainKeys Identified Mail (DKIM) authentication for the emails that are sent by Send Email workflow actions. If your company wants the emails to be authenticated with DKIM, then the domain names that you want to use in the From addresses of the emails must be reserved for you in Oracle CRM On Demand. You can reserve multiple domain names, but each domain name can be reserved by one company only. If you want the emails to be authenticated with DKIM, then contact Oracle CRM On Demand Customer Care and provide the details of the domain names that you want to reserve.

When a Send Email action for your company is triggered, the domain name in the From address on the workflow email is checked to determine if it is valid for use in the email address, and if the email is to be authenticated with DKIM, as follows:

- If the domain name is reserved for DKIM support in Oracle CRM On Demand by your company, then the domain name is valid and the email is authenticated with DKIM.
- If the domain name is not reserved for DKIM support in Oracle CRM On Demand by any company, including your own company, then the domain name is valid, but the email is not authenticated with DKIM.
- If the domain name is reserved for DKIM support in Oracle CRM On Demand by a company other than your company, then the domain name is invalid, and an error is recorded in the Workflow Error Monitor.
- If the domain name is crmondemand.com, then the domain name is valid and the email is authenticated with DKIM.

### About Translating the Subject Line and Message Body Text in Send Email Workflow Actions

After a Send Email action is created, you can optionally edit the action to enter translated versions of the subject line and message body text for the email that is generated by the workflow action. You can enter a translation for each language that is active for your company. ある言語のために件名およびメッセージ本文テキストの翻訳を入力しない場合は、代わりに、企業のデフォルト言語でのテキストが使用されます。

When the email action is performed, Oracle CRM On Demand uses the value in the To field of the Send Email action to determine the language for the email, as follows:

- If Specific User or Relative User on Record is selected in the To field, then the language for the email is the user language of the email recipient. If Relative User on Record is selected in the To field, and if the email is being sent to more than one user, then the language for each email is the user language of the recipient of that email.
- If Specific Email Address is selected in the To field, then Oracle CRM On Demand uses the value in the From field of the Send Email action to determine the language for the email, as follows:
  - If Current User is selected in the From field, then the language for the email is the user language of the current user, that is, the signed-in user who triggers the workflow.
  - If Default Email Address or Specific Email Address is selected in the From field, then the language for the email is the default company language.

### What Happens If the Send Email Action Is Updated?

When you change the subject line text, or the message body text, or both, in the default company language, you can use the Mark for Translation check box to determine the behavior for the other languages, as follows:

- If you do not select the Mark for Translation check box, then the following happens:
  - For the languages for which a translation was never entered, the subject line and message body text is automatically replaced by the updated text that is specified for the default company language.
  - Any existing translated versions of the subject line and message body text remain unchanged.
- If you select the Mark for Translation check box, then after you save your changes, the subject line and message body text for all of the other languages is overwritten by the subject line and message body text that is specified for the default company language. The text appears in blue font and within brackets for the other languages until you enter the translated version.

**NOTE:** If you select the Mark for Translation check box when you update any field on a Send Email action, then when you save your changes, the subject line and message body text for every language is overwritten by the subject line and message body text that is specified for the default company language, even if you did not update the subject line or the message body text in the default company language.

### About the Mark for Translation Check Box

The Mark for Translation check box is effective only when you edit an existing Send Email workflow action and the default company language is selected in the Translation Language field. When you create a new workflow Send Email action, the Mark for Translation check box is deselected and read-only. In addition, the Mark for Translation

check box is read-only when you select any language other than the default company language in the Translation Language field when you edit the workflow action.

The following procedure describes how to create a Send Email action.

**NOTE:** The workflow functionality in Oracle CRM On Demand is not intended for use as a tool for mass email sending. If you have a requirement to send a lot of email to your customers, then it is recommended that you use a product such as Oracle CRM On Demand Marketing to fulfill your requirements.

**Before you begin.** To perform the following procedure, you must have the Manage Data Rules - Manage Workflow Rules privilege in your user role. For information on adding privileges to roles, see [Adding Roles \(参照 役割の追加 ページ 1363\)](#).

**NOTE:** The procedure for creating a Send Email action for the Analytics record type is different from the procedure for creating a Send Email action for other record types. For information about creating Send Email actions for the Analytics record type, see [Creating Scheduled Events for Analytics \(ページ 1486\)](#).

### To create a Send Email action

- 1 Navigate to the rule where you want to create the action:
  - a In the upper-right corner of any page, click the Admin global link.
  - b In the Business Process Management section, click Workflow Configuration.
  - c On the Workflow Rules List page, find the rule where you want to create the action.  
For information about searching for workflow rules in the list page, see [Filtering Lists \(参照 リストのフィルタ一処理 ページ 134\)](#).
- 2 Click the Workflow Name link on the rule.
- 3 In the Actions title bar on the Workflow Rule Detail page, click Menu, and select Send Email.
 

**NOTE:** The trigger event on the workflow rule determines what types of actions can be created on the rule.

**TIP:** You can create a copy of an existing workflow rule action by clicking the Copy link for the action.
- 4 In the Workflow Action Edit page, enter a name for the action.
- 5 If you want to enable the action, select the Active check box.
- 6 In the From field, select or enter the address that you want to appear in the From field of the email that is sent by the workflow action, as follows:
  - Select the Default Email Address option if you want the default address, donotreply@crmondemand.com, to appear in the From field.
  - Select the Current User option if you want the email address of the signed-in user who triggers the workflow to appear in the From field.

**NOTE:** When the Send Email action is performed for a scheduled event, the user who made the scheduled event active is considered to be the signed-in user.

  - Select the Specific Email Address option if you want a specific address to appear in the From field, and then specify the address.

When entering the address, the following restrictions apply:

- You can enter the email address directly, or click the *fx* icon beside the field, and use Expression Builder to define the email address.
- Specify only one email address. Multiple addresses are not supported in the From field.
- If you specify an absolute email address, you must enclose the address in single or double quotation marks.

- Expression Builder checks only the syntax of the address expressions. It does not check that the address is valid.
- This field can contain a maximum of 1024 characters.

**NOTE:** The Sender header in the email is not populated.

7 (Optional) In the Reply To field, select the option for the address that automatically appears in the To field when the recipient responds to the email that is sent by the Send Email workflow action, as follows:

- Select the Current User option if you want the email address of the signed-in user whose action triggers the workflow rule to appear in the To field in the email response.
- Select the Specific Email Address option if you want to specify the email address or addresses that will appear in the To field in the email response, and then specify the addresses.

When entering the addresses, the following restrictions apply:

- You can enter the email addresses directly, or click the fx icon beside the field, and use Expression Builder to define the email addresses.
- To enter multiple addresses, use a semi-colon (;) delimiter.
- You must enclose absolute email addresses in single or double quotation marks.
- Expression Builder checks only the syntax of the address expressions. It does not check that the addresses are valid.
- This field can contain a maximum of 1024 characters.

If you leave the Reply To field blank, then no address appears in the To field in the email response.

8 In the To field, select or enter the email address of the email recipient, as follows:

- Select Specific User or Relative User on Record, and then select the recipient, as follows:
  - If you select Specific User, click the Lookup icon, and select the user.
  - If you select Relative User on Record, select the recipient from the list.

If you select a team role as the recipient, the workflow rule sends the mail to each user who has the assigned team role.

**NOTE:** For the Account, Contact, Lead, Opportunity, and Service Request record types, any custom roles that are added to the record type are available in the list of Relative User on Record recipients. For more information on customizing record types, see Record Type Application Customization Page (参照 [レコードタイプ別の\[アプリケーションカスタマイズ\]ページ ページ 1170](#)). For information about the recipients to whom you can send email when the workflow action is for the User record type, see Considerations When Creating Workflow Rules for the User Record Type (参照 [ユーザーレコードタイプのワークフロールールを作成するときの考慮事項 ページ 1476](#)).

- Select the Specific Email Address option, and then specify the addresses.

When entering the addresses, the following considerations apply:

- You can enter email addresses directly, or click the fx icon beside the field, and use Expression Builder to define email addresses.
- To enter multiple addresses, use a semi-colon (;) delimiter.
- You must enclose absolute email addresses in single or double quotation marks.
- Expression Builder checks only the syntax of the address expressions. It does not check that the addresses are valid.
- This field can contain a maximum of 1024 characters.

- If an expression that you enter here returns an email address that contains any character that is not supported for use in email addresses in the standard application, then Oracle CRM On Demand cannot send email to that address, even if the Allow Unicode Characters in Email Fields check box is selected on the company profile. 電子メールアドレスでの使用がサポートされている文字の詳細は、「[電子メールアドレスの特殊文字について \(ページ 60\)](#)」を参照してください。

The following example shows an entry with multiple addresses:

```
PRE('<EmailField1>') + ";" + [<EmailField1>] + ";" + "john.doe@company.com"
```

**NOTE:** [ユーザー]レコードタイプの[メール送信]ワークフローアクションを作成する場合、[宛先]フィールドで[特定の電子メールアドレス]オプションを使用できません。Only the Specific User and Relative User on Record options are available.

#### 9 Enter the subject line for the email.

You can embed functions and field names in the text. Three percent signs (%%%) before and after an embedded function or field name indicate that it is to be converted to a text value.

For example, the text might include the following:

A new %%%[<AccountType>]%%% account has been created

If you type a function or field name directly in the field, you must type three percent signs before and after it. If you use Expression Builder to embed a function or field name, the percent signs are automatically added. If you use Expression Builder to embed a complex expression, the percent signs might not be added at the appropriate places. In that case, ensure that the percent signs are placed before and after the entire expression so that the expression is evaluated correctly.

For example, %%%Today() + 30%%% adds 30 days to the current date, but %%%Today() %%%+ 30 concatenates 30 to the string representation of the current date.

To use Expression Builder to embed functions and field names in the field, click the *fx* icon beside the field. If you are entering only static text, you do not need to use Expression Builder.

This field can contain a maximum of 1024 characters, including the percent signs before and after the functions and field names.

#### 10 In the Email Format field, select the format that you want to use for the email message.

You can select Plain Text or HTML for the message format.

#### 11 Enter the message for the email.

You can embed functions and field names in the text, as described in Step 8.

For example, the text might include the following:

Hello Mr %%%[<ContactLastName>]%%%,

This field can contain a maximum of 16,350 characters, including the percent signs before and after the expressions.

For information about considerations when using HTML code in the message, and a list of the elements and attributes that are supported, see [HTML Code for Note Fields and Workflow Email Messages \(ページ 63\)](#).

#### 12 Save the action.

The following procedure describes how to enter a translated version of the subject line and message body text in the email.

**NOTE:** ある言語のために件名行およびメッセージ本文テキストの翻訳を入力しない場合は、代わりに、企業のデフォルト言語でのテキストが使用されます。If you later change the subject line text, or the message body text, or both, in the default company language in an existing Send Email action, and if you do not select the Mark for Translation check box, then the updates are also applied to the subject line and message body text for any language for which a translation has never been entered.

**To enter a translated version of the subject line and message body text for the email**

- 1 In the Workflow Rule Detail page, click the Edit link for the Send Email workflow action for which you want to enter the translation.
- 2 In the Workflow Action Edit page, in the Translation Language field, select the language for which you want to enter the translation.
- 3 In the Subject field, enter the translated version of the subject line of the email.  
You can embed functions and field names in the text.
- 4 In the Message Body field, enter the translated version of the message text.  
You can embed functions and field names in the text.
- 5 Save your changes.
- 6 Repeat this procedure for each language for which you want to enter a translation.

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 [About Expressions](#) ページ 1846)」を参照してください。

For step-by-step procedures for creating other types of workflow actions, see the following topics:

- [Creating Workflow Actions: Assign a Book](#) (参照 [ワークフローアクションの作成: ブックの割り当て](#) ページ 1494)
- [Creating Workflow Actions: Create Integration Event](#) (参照 [ワークフローアクションの作成: 統合イベントの作成](#) ページ 1496)
- [Creating Workflow Actions: Create Task](#) (参照 [ワークフローアクションの作成: タスクの作成](#) ページ 1499)
- [Creating Workflow Actions: Update Values](#) (参照 [ワークフローアクションの作成: 値の更新](#) ページ 1508)
- [Creating Workflow Actions: Wait](#) (参照 [ワークフローアクションの作成: 待機](#) ページ 1510)

**Related Topics**

See the following topics for related information about workflows:

- [About Workflow Rules](#) (参照 [ワークフロールールについて](#) ページ 1456)
- [About Workflow Actions](#) (参照 [ワークフローアクションについて](#) ページ 1466)
- [About Time-Based Workflow Rules](#) (参照 [時間ベースのワークフロールールについて](#) ページ 1468)
- [Creating Workflow Rules](#) (ページ 1477)
- [Changing the Order of Workflow Rule Actions](#) (参照 [ワークフロールールアクションの順序の変更](#) ページ 1512)
- [Deactivating Workflow Rules and Actions](#) (参照 [ワークフロールールとアクションの無効化](#) ページ 1514)
- [Deleting Workflow Rules and Actions](#) (参照 [ワークフロールールとアクションの削除](#) ページ 1515)

**ワークフローアクションの作成: 値の更新**

ワークフロールールの[値を更新]アクションでは、レコードの変更時に、元の変更に関する情報(レコードの変更日時、変更したユーザー、変更内容)を保持したまま自動的にフィールドが更新されます。このアクションは、ワークフロールールの[値を更新]アクションより前にある 1 つ以上の[待機]アクションに定義されている待機期間(ある場合)の終了後に実行されます。

ワークフロールールに対するトリガーイベントが[更新されたレコードが保存される前に]でないかぎり、ワークフロールールでは、有効な[待機]アクションが[値を更新]アクションより前に少なくとも 1 つ存在する必要があります。トリガーイベントが[更新されたレコードが保存される前に]のワークフロールールを除いて、Oracle CRM On Demand を使用して[値を更新]アクションを有効化できるのは、そのアクションの前に少なくとも 1 つの有効な[待機]アクションがワークフロールールにある場合のみです。ワークフロールールに多数の[値を更新]アクションがある場合は、[値を更新]アクション

ごとに[待機]アクションを設定する必要はありません。ルールのすべての[値を更新]アクションの前に1つの[待機]アクションを設定すれば十分です。

**注:**1つのワークフロールールに対して、最大25個のアクションを作成できます。

次の手順では、[値を更新]アクションの作成方法について説明します。

**作業前の準備。**次の手順を実行するには、[データルールの管理 - ワークフロールールの管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。役割への権限の追加については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

### [値を更新]アクションを作成するには

- 1 アクションを作成するルールに移動します。
  - a 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
  - b [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
  - c [ワークフロールールリスト]ページで、アクションを作成するルールを見つけます。  
リストページでワークフロールールを検索する方法については、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。
- 2 ルールの[ワークフロー名]リンクをクリックします。
- 3 [ワークフロールール詳細]ページの[アクション]タイトルバーで[メニュー]をクリックし、[値を更新]を選択します。  
**注:**ワークフロールール上のトリガーイベントにより、そのルールで作成できるアクションのタイプが決まります。  
**ヒント:**アクションの[コピー]リンクをクリックすると、既存のワークフロールールアクションのコピーを作成できます。
- 4 [ワークフローアクション編集]ページで、アクションの名前を入力します。
- 5 アクションを有効にするには、[有効]チェックボックスをオンにします。
- 6 次の表で説明するフィールドに入力し、アクションを保存します。

フィールド	説明
フィールド名	<p>ドロップダウンリストから更新するフィールド名を選択します。</p> <p><b>注意:</b>更新できる一連のフィールドはワークフロールールのレコードタイプによって決まります。また、フィールドがフィールド設定レベルで読み取り専用指定されている場合は、[値を更新]アクションでそのフィールドを更新することはできません。一部のレコードタイプでは、更新できる一連のフィールドに一部のカスタムオブジェクトフィールドが含まれます。[カスタムオブジェクト 1]、[カスタムオブジェクト 02]および[カスタムオブジェクト 03]フィールド、およびそれに対応する ID フィールドは多くのレコードタイプで更新できます。[商談]レコードタイプの場合は、[カスタムオブジェクト 05]および[カスタムオブジェクト 06]フィールド、およびそれに対応する ID フィールドも更新できます。</p>
値	<p>フィールドの横の[fx]アイコンをクリックし、フィールドの新しい値を計算する式を定義します。Expression Builder の[構文のチェック]ボタンで構文をテストできます。</p> <p>このフィールドには、1024 文字まで入力できます。</p> <p>[マージン]が[売上]から[費用]を引いた値と等しいカスタムの[マージン]フィールドなど、フィールドの計算式を定義する場合は、[売上]フィールドや[費用]フィールドの値が変更されていなくても、ワークフロールールがトリガーされるたびにフィールドの値が計算されます。パフォーマンスを向上させるには、ワークフロールールに次のような追加条件を定義します。</p>

フィールド	説明
	Fieldvalue('<売上>') <> PRE('<売上>') OR Fieldvalue('<費用>') <> PRE('<費用>')
	PRE 関数は、更新前のフィールドの値を返します。
既存値を上書き	フィールドの既存値を新しい値で置き換える場合、このチェックボックスをオンにします。  このチェックボックスをオンにしないかぎり、フィールドの既存値は更新されません。  フィールドが空の場合は、このチェックボックスがオフの場合でもフィールドは新しい値で更新されます。

他のタイプのワークフローアクションの作成手順については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフローアクションの作成:ブックの割り当て \(ページ 1494\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:統合イベントの作成 \(ページ 1496\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:タスクの作成 \(ページ 1499\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:電子メールの送信 \(参照 \[Creating Workflow Actions: Send Email\]\(#\) ページ 1503\)](#)
- [ワークフローアクションの作成:待機 \(ページ 1510\)](#)

#### 関連トピック

関連するワークフロー情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)
- [ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)
- [時間ベースのワークフロールールについて \(ページ 1468\)](#)
- [ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)
- [ワークフロールールアクションの順序の変更 \(ページ 1512\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの無効化 \(ページ 1514\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの削除 \(ページ 1515\)](#)

#### ワークフローアクションの作成:待機

待機アクションを使用すると、Oracle CRM On Demand では、待機期間が経過するまで、ワークフロールールの他の(後続の)アクションの実行が延期されます。待機期間は、期間として指定することも、待機期間の終了日時を指定することもできます。また、待機期間を直接入力することも、待機期間を計算する式を作成することもできます。

**注:** 待機期間には、Oracle CRM On Demand がワークフロールールの他のアクションの実行を開始する前に経過する必要がある最小時間を指定します。Oracle CRM On Demand データベースおよび Oracle CRM On Demand サーバーの負荷、および待機期間終了時の保留中待機アクションの数によっては、他のアクションが実行されるまでに経過する実際の時間がさらに長くなる場合があります。

#### [待機]アクションおよび[統合イベントの作成]アクションについて

[統合イベントの作成]アクションを使用して、ワークフロールールをトリガーするイベントによってレコードに加えられた変更を取得する統合イベントを作成する場合は、ワークフロールールのアクションの順序で、[統合イベントの作成]アクションを[待機]アクションよりも前に配置する必要があります。ワークフロールールで[統合イベントの作成]アクションよりも前に[待機]アクションが配置されると、[待機]アクションにより、レコードに加えられた変更が[統合イベントの作成]アクションで検出されなくなります。[待機]アクションの待機期間が終了すると、ルールの残りのアクションが実行される前にレコードが再度読み取られ、ワークフロールールをトリガーしたイベントより前にあるレコードのフィールドの値が保持されません。そのため、フィールドの以前の値と現在の値は同じと見なされ、追跡対象フィールドで変更が検出されないため、[統合イベントの作成]アクションで統合イベントが作成されません。

**注:**1つのワークフロールールに対して、最大 25 個のアクションを作成できます。

次の手順では、[待機]アクションの作成方法について説明します。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[データルール管理 - ワorkフロールール管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。役割への権限の追加については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

### [待機]アクションを作成するには

- 1 アクションを作成するルールに移動します。
  - a 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
  - b [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
  - c [ワークフロールールリスト]ページで、アクションを作成するルールを見つけます。
 リストページでワークフロールールを検索する方法については、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。

- 2 ルールの[ワークフロー名]リンクをクリックします。

- 3 [ワークフロールール詳細]ページの[アクション]タイトルバーで[メニュー]をクリックし、[待機]を選択します。

**注:**ワークフロールール上のトリガーイベントにより、そのルールで作成できるアクションのタイプが決まります。

**ヒント:**アクションの[コピー]リンクをクリックすると、既存のワークフロールールアクションのコピーを作成できます。

- 4 [ワークフローアクション編集]ページで、アクションの名前を入力します。
- 5 アクションを有効にするには、[有効]チェックボックスをオンにします。
- 6 待機期間の終了後に Oracle CRM On Demand でルール条件を再評価しない場合は、[待機後のルール条件を再評価します]チェックボックスをオフにします。

**注:**[待機後のルール条件を再評価します]チェックボックスの詳細は、「[時間ベースのワークフロールールについて \(ページ 1468\)](#)」を参照してください。

- 7 次のいずれかのオプションを使用して、待機の期間を指定します。

- [期間]オプションを選択し、遅延する期間を年、月、日、時間および分で次のように入力します。

- [年]フィールドに、0 から 5 の正の整数値を入力します。
- [月]フィールドに、0 から 12 の正の整数値を入力します。
- [日]フィールドに、0 から 200 の正の整数値を入力します。
- [時間]フィールドに、0 から 200 の正の整数値を入力します。
- [分]フィールドに、0 から 59 の正の整数値を入力します。

負の値または 1.5 のような整数以外の値は指定できません。

**注:**[期間]オプションを使用して指定できる最大期間は、5 年、12 か月、200 日、200 時間および 59 分です。さらに長い期間を指定する場合、[期間]オプションではなく、[期間式]オプションを使用します。

- [期間式]オプションを選択し、フィールドの横の[fx]アイコンをクリックし、[式ビルダー]を使用して遅延期間を計算する式を作成します。

[式ビルダー]の Duration 関数を使用して、日数または日数の割合で期間を計算します。詳細は、「[期間 \(参照経過時間 ページ 1858\)](#)」を参照してください。

式は数値に評価される必要があります。次に、遅延の期間を計算する有効な式の例を示します。

`Duration('P0YT1H') + Duration('P0YT1M') + Duration('P1Y')`

`Duration('P0YT1H') + 1`

`Duration('P1YT1H') - 1`

式で返すことができる期間の長さには制限はありません。

**注:** 計算された待機期間が負の場合、待機期間はゼロに設定され、[待機]アクションが即座に終了します。ワークフローの残りのアクションは遅延なしで実行されます。

- [時間]オプションを選択し、カレンダーアイコンをクリックして、遅延の終了日時を選択します。個人設定で指定されているタイムゾーンに従って時間を選択します。
- [時間式]オプションを選択し、フィールドの横の[fx]アイコンをクリックし、[式ビルダー]を使用して遅延の終了日時を計算する式を作成します。  
[式ビルダー]の Duration 関数を使用して、日数または日数の割合で期間を計算します。詳細は、「期間 (参照 [経過時間](#) ページ 1858)」を参照してください。  
式は日時に評価される必要があります。次に、遅延の終了日時を計算する有効な式の例を示します。

Timestamp() + Duration('P0YT5M')

Today() + Duration('P0YT1H5M')

**注:** 計算された終了日時をすでに経過している場合、アクションの待機期間は 0 (ゼロ) に設定され、[待機]アクションが即座に終了します。ワークフローの残りのアクションは遅延なしで実行されます。

式が有効な日時に評価されない場合は、[待機]アクションが即座に終了し、ワークフローの残りのアクションは遅延なしで実行されます。

計算された日付を制限なく未来にさかのぼって設定できます。

## 8 アクションを保存します。

他のタイプのワークフローアクションの作成手順については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフローアクションの作成: ブックの割り当て \(ページ 1494\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 統合イベントの作成 \(ページ 1496\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: タスクの作成 \(ページ 1499\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 電子メールの送信 \(参照 \[Creating Workflow Actions: Send Email\]\(#\) ページ 1503\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 値の更新 \(ページ 1508\)](#)

## 関連トピック

ワークフローの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)
- [ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)
- [時間ベースのワークフロールールについて \(ページ 1468\)](#)
- [ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)
- [ワークフロールールアクションの順序の変更 \(ページ 1512\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの無効化 \(ページ 1514\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの削除 \(ページ 1515\)](#)

## ワークフロールールアクションの順序の変更

ワークフロールールに複数のアクションを指定した場合、アクション 1 から指定の順序でアクションが実行されます。アクションが完了するまで、次のアクションは実行されません。ルールのアクションの順序は変更できます。

### ワークフロールールアクションの順序を変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
- 3 [ワークフロールールリスト]ページで、アクションの順序を変更するルールを検索します。

リストページでワークフロールールを検索する方法については、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。

- 4 ルールの[ワークフロー名]リンクをクリックします。
- 5 [ワークフロールール詳細]ページの[アクション]タイトルバーで[順序を編集]ボタンをクリックします。
- 6 [アクション順序を編集]ページでは、矢印アイコンをクリックして次のことを行います。
  - リスト内でアクションを上下に移動します。
  - アクションリストの最上部または最下部にアクションを移動します。

**注:** ルールに[値を更新]アクションがある場合は、ワークフロールールに対するトリガーイベントが[更新されたレコードが保存される前に]でないかぎり、そのアクションより前に有効な[待機]アクションが少なくとも 1 つ存在している必要があります。

- 7 [保存]をクリックして変更を保存します。

### 関連トピック

関連するワークフロー情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)
- [ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)
- [時間ベースのワークフロールールについて \(ページ 1468\)](#)
- [ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: ブックの割り当て \(ページ 1494\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 統合イベントの作成 \(ページ 1496\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: タスクの作成 \(ページ 1499\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 電子メールの送信 \(参照 \[Creating Workflow Actions: Send Email\]\(#\) ページ 1503\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 値の更新 \(ページ 1508\)](#)
- [ワークフローアクションの作成: 待機 \(ページ 1510\)](#)

### ワークフロールールの順序の変更

ワークフロールールを作成すると、Oracle CRM On Demand により、同じレコードタイプと同じトリガーイベントに基づいたルールに対して未使用の次の順序番号が自動的に割り当てられます。ワークフロールールに対するトリガーイベントが[親との関連付けの後]または[親との関連付け解除の後]の場合は、Oracle CRM On Demand により、同じレコードタイプ、同じトリガーイベント、および同じ親レコードタイプに基づいたルールに対して未使用の次の順序番号が自動的に割り当てられます。スケジュール済みイベント以外のトリガーイベントがあるワークフロールールでは、順序番号により、同じレコードタイプと同じトリガーイベント(および該当する場合は同じ親レコードタイプ)に基づいた一連のワークフロールールを Oracle CRM On Demand が呼び出す順序が決まります。ルールの順序は変更できます。

**注:** スケジュール済みイベントのトリガーイベントがあるワークフロールールにも順序番号が割り当てられますが、それらは順番どおりに実行されません。スケジュール済みイベントの順序番号は読み取り専用です。

たとえば、[取引先]レコードタイプと[レコードが削除される前]というトリガーイベントに基づいてワークフロールールを作成するときに、2 つのワークフロールールに同じレコードタイプとトリガーイベントがすでに指定されている場合、新しいルールにはオーダー番号 3 が割り当てられます。新しいルールが指定されたレコードタイプとトリガーイベントで最初に呼び出されるルールになるように、後でオーダー番号を変更できます。

次の手順では、ワークフロールールの順序を変更する方法について説明します。

#### ワークフロールールの順序を変更するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
- 3 [ワークフロールールリスト]ページで、順序を変更するルールを検索し、ルール名のリンクをクリックします。

リストページでワークフロールールを検索する方法については、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。

- 4 [ワークフロールール詳細] ページで、[順序を編集] をクリックします。
- 5 [ワークフローシーケンスを編集] ページでは、矢印アイコンをクリックして次のことを行います。
  - リスト内でワークフロールールを上下に移動します。
  - ルールリストの最上部または最下部にワークフロールールを移動します。
- 6 [保存] をクリックして変更を保存します。

**注:** ワークフロールールを削除すると、同じレコードタイプとトリガイベントに基づいている他のルールは自動的に再編成されます。ただし、ワークフロールールを非アクティブにすると、同じレコードタイプとトリガイベントに基づいたルールリスト内の順序は変更されませんが、非アクティブになったルールは呼び出されません。

## 関連トピック

関連するワークフロー情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)
- [ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)
- [時間ベースのワークフロールールについて \(ページ 1468\)](#)
- [ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)
- [ワークフロールールアクションの順序の変更 \(ページ 1512\)](#)

## ワークフロールールとアクションの無効化

ルールの[待機]アクションのインスタンスが保留状態のときにワークフロールールを非アクティブにした場合に、アクションのインスタンスで待機期間が終了すると、ワークフロールールの残りのアクションはいずれも実行されず、レコードタイプに対する一連のルールの後続のワークフロールールはいずれもトリガーされません。

[待機]アクションのインスタンスが保留状態のときにワークフロールールの[待機]アクションを非アクティブにした場合に、アクションのインスタンスで待機期間が終了すると、ワークフロールールの残りのアクションはいずれも実行されず、レコードタイプに対する一連のルールの後続のワークフロールールはいずれもトリガーされません。

**注:** スケジュール済みイベント(つまり、[スケジュール済みイベント]トリガイベントを使用するワークフロールール)を非アクティブにした場合の動作については、「[スケジュール済みイベントについて \(参照 \[About Scheduled Events\]\(#\) ページ 1480\)](#)」を参照してください。

次の手順では、ワークフロールールを非アクティブにする方法について説明します。

### ワークフロールールを非アクティブにするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
- 3 [ワークフロールールリスト]ページで、非アクティブにするルールを見つけます。  
[リスト]ページでワークフロールールを検索する方法については、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。
- 4 ルールのレコードレベルメニューで、[編集]を選択します。
- 5 [ワークフロールール詳細]ページで、[有効]チェックボックスをオフにします。
- 6 変更を保存します。

次の手順では、ワークフロールールアクションを非アクティブにする方法について説明します。

### ワークフロールールアクションを非アクティブにするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。

- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
- 3 [ワークフロールールリスト]ページで、アクションを削除するルールを見つけます。  
[リスト]ページでワークフロールールを検索する方法については、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。
- 4 ルールの[ワークフロー名]リンクをクリックします。
- 5 [ワークフロールール詳細]ページの[アクション]セクションで、削除するアクションを見つけます。
- 6 アクションのレコードレベルメニューで、[編集]を選択します。
- 7 [ワークフローアクション編集]ページで、[有効]チェックボックスをオフにします。

**注:** ルールに[値を更新]アクションがある場合は、ワークフロールールに対するトリガーイベントが[更新されたレコードが保存される前に]でないかぎり、そのアクションより前に有効な[待機]アクションが少なくとも1つ存在している必要があります。Oracle CRM On Demand では、[待機]アクションを非アクティブにしようとしたときに、[値を更新]アクションより前に別の[待機]アクションがない場合は、その[待機]アクションを非アクティブにできません。

- 8 変更を保存します。

### 関連トピック

関連するワークフロー情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)
- [ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)
- [時間ベースのワークフロールールについて \(ページ 1468\)](#)
- [ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)
- [ワークフロールールアクションの順序の変更 \(ページ 1512\)](#)
- [ワークフロールールの順序の変更 \(ページ 1513\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの削除 \(ページ 1515\)](#)

### ワークフロールールとアクションの削除

ワークフロールールを削除すると、ルールのすべてのアクションも削除されます。また、関連するレコードタイプに対する残りのルールの順序番号が必要に応じて自動的に更新され、番号のシーケンスにギャップがなくなります。

ルールの[待機]アクションの1つ以上のインスタンスが保留状態のときにワークフロールールを削除すると、それらの保留インスタンスは[ワークフロー待機モニター]から削除されます。ワークフロールールの残りのアクションはいずれも実行されず、レコードタイプに対する一連のルールの後続のワークフロールールはいずれもトリガーされません。

ワークフロールールからアクションを削除すると、ルールの残りのアクションの順序番号が必要に応じて自動的に更新され、番号のシーケンスにギャップがなくなります。

[待機]アクションのインスタンスが保留状態のときにワークフロールールから[待機]アクションを削除した場合に、アクションのインスタンスで待機期間が終了すると、ワークフロールールの残りのアクションはいずれも実行されず、レコードタイプに対する一連のルールの後続のワークフロールールはいずれもトリガーされません。

**注:** スケジュール済みイベント(つまり、[スケジュール済みイベント]トリガーイベントを使用するワークフロールール)を削除した場合の動作については、「[スケジュール済みイベントについて \(参照 \[About Scheduled Events\]\(#\) ページ 1480\)](#)」を参照してください。

次の手順では、ワークフロールールを削除する方法について説明します。

#### ワークフロールールを削除するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
- 3 [ワークフロールールリスト]ページで、削除するルールを見つけます。

[リスト] ページでワークフロールールを検索する方法については、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。

- 4 ルールのレコードレベルメニューで、[削除]を選択します。
- 5 ルールを削除することを確認します。

次の手順では、ワークフロールールアクションを削除する方法について説明します。

#### ワークフロールールアクションを削除するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフロー設定]をクリックします。
- 3 [ワークフロールールリスト] ページで、アクションを削除するルールを見つけます。  
[リスト] ページでワークフロールールを検索する方法については、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。
- 4 ルールの[ワークフロー名]リンクをクリックします。
- 5 [ワークフロールール詳細] ページの[アクション]セクションで、削除するアクションを見つけます。
- 6 アクションのレコードレベルメニューで、[削除]を選択します。

**注:** [値を更新]アクションがルールにある場合は、ワークフロールールに対するトリガーイベントが[更新されたレコードが保存される前に]でないかぎり、そのアクションより前に有効な[待機]アクションが少なくとも1つ存在している必要があります。Oracle CRM On Demand では、[待機]アクションを削除しようとしたときに、[値を更新]アクションより前に別の[待機]アクションがない場合は、その[待機]アクションを削除できません。

- 7 アクションを削除することを確認します。

#### 関連トピック

関連するワークフロー情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)
- [ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)
- [時間ベースのワークフロールールについて \(ページ 1468\)](#)
- [ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)
- [ワークフロールールアクションの順序の変更 \(ページ 1512\)](#)
- [ワークフロールールの順序の変更 \(ページ 1513\)](#)
- [ワークフロールールとアクションの無効化 \(ページ 1514\)](#)

#### ワークフローモニター

ワークフローモニターから、次の内容に関する情報を表示できます。

- [ワークフロールールおよびワークフローアクションの失敗したインスタンス](#)。詳細は、「[ワークフローエラーモニター \(ページ 1516\)](#)」を参照してください。
- [待機アクションの保留インスタンス](#)。詳細は、「[ワークフロー待機モニター \(ページ 1521\)](#)」を参照してください。

#### ワークフローエラーモニター

[ワークフローエラーモニター]で提供される情報を使用すると、ワークフロールールまたはワークフローアクションの特定のインスタンスが失敗した理由を理解するのに役立ちます。必要に応じて、[ワークフローエラーモニター]からワークフロールールの詳細にアクセスして、ワークフローアクションの設定でエラーを修正できます。エラーインスタンスの詳細は、30日が経過するか削除するまで(どちらか早い方)、[ワークフローエラーモニター]に保持されます。

[ワークフローエラーモニター]で報告される失敗のタイプの詳細は、「[ワークフロールールおよびワークフローアクションの失敗について \(参照 \[About Workflow Rule and Workflow Action Failures\]\(#\) ページ 1469\)](#)」を参照してください。

[ワークフローエラーモニター]の使用方法的詳細は、次のトピックを参照してください。

- [ワークフローエラーモニター]でのエラーインスタンスの表示 (ページ 1517)
- [ワークフローエラーモニター]からのエラーインスタンスの削除 (ページ 1518)
- ワークフローエラーインスタンスのフィールド (ページ 1518)

#### [ワークフローエラーモニター]でのエラーインスタンスの表示

次の手順では、[ワークフローエラーモニター]でエラーインスタンスを表示する方法について説明します。[ワークフローエラーモニター]で報告される失敗のタイプの詳細は、「ワークフロールールおよびワークフローアクションの失敗について (参照 [About Workflow Rule and Workflow Action Failures](#) ページ 1469)」を参照してください。

**作業前の準備:** ワークフローモニターを使用するには、ユーザーの役割に[データルールの管理 - ワークフロールール管理]権限が含まれている必要があります。

#### [ワークフローエラーモニター]でエラーインスタンスを表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフローモニター]をクリックします。
- 3 [ワークフローモニター]ページで、[ワークフローエラーモニター]をクリックします。
- 4 [エラーインスタンスリスト]ページで、目的のインスタンスを見つけます。  
ヒント: リストのフィルター処理の詳細は、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。
- 5 インスタンスの詳細を表示するには、[インスタンス ID]リンクをクリックします。
- 6 レコードがインスタンスであるワークフロールールの詳細を表示するには、そのレコードの[ワークフロー名]リンクをクリックします。

次の手順では、エラーインスタンスのフィルター処理したリストの作成方法を説明します。

#### エラーインスタンスのフィルター処理したリストを作成するには

- [エラーインスタンスリスト]ページで、タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストを新規作成]を選択します。  
リストの作成と編集の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

次の手順では、エラーインスタンスのフィルター処理したリストを管理する方法について説明します。

#### エラーインスタンスのフィルター処理したリストを管理するには

- [エラーインスタンスリスト]ページで、タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リスト管理]ページを選択します。  
リストの管理の詳細は、「[\[リスト管理\]ページ \(参照 \[\\[リスト管理\\]ページ\]\(#\) ページ 138\)](#)」を参照してください。

次の手順では、エラーインスタンスのリストに対するフィルターを表示する方法について説明します。

#### エラーインスタンスのリストに対するフィルターを表示するには

- [エラーインスタンスリスト]ページで、タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストフィルターを表示]を選択します。  
リストフィルターの詳細は、「[\[リストを表示\]ページ \(参照 \[\\[リストを表示\\]ページ\]\(#\) ページ 139\)](#)」を参照してください。

[ワークフローエラーモニター]の使用方法的詳細は、次のトピックを参照してください。

- [ワークフローエラーモニター \(ページ 1516\)](#)
- [\[ワークフローエラーモニター\]からのエラーインスタンスの削除 \(ページ 1518\)](#)
- [ワークフローエラーインスタンスのフィールド \(ページ 1518\)](#)

## 関連トピック

ワークフロールールに関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロー設定 \(ページ 1455\)](#)

### [ワークフローエラーモニター]からのエラーインスタンスの削除

[ワークフローエラーモニター]から、エラーインスタンスを一度に1つずつ削除できます。エラーインスタンスの詳細は、30日が経過するか削除するまで(どちらか早い方)、[ワークフローエラーモニター]に保持されます。

**注:** 一括削除機能は、[エラーインスタンスリスト]ページでは使用できません。

**作業前の準備:** ワークフローモニターを使用するには、ユーザーの役割に[データルールの管理 - ワークフロールール管理]権限が含まれている必要があります。

次の手順では、[ワークフローエラーモニター]からエラーインスタンスを削除する方法について説明します。

### [ワークフローエラーモニター]からエラーインスタンスを削除するには

- 1 [エラーインスタンスリスト]ページで、削除するインスタンスを見つけます。

ヒント: リストのフィルター処理の詳細は、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。

- 2 そのインスタンスの[削除]リンクをクリックします。

[ワークフローエラーモニター]の使用方法的詳細は、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロールールおよびワークフローアクションの失敗について \(参照 \[About Workflow Rule and Workflow Action Failures\]\(#\) ページ 1469\)](#)
- [ワークフローエラーモニター \(ページ 1516\)](#)
- [\[ワークフローエラーモニター\]でのエラーインスタンスの表示 \(ページ 1517\)](#)
- [ワークフローエラーインスタンスのフィールド \(ページ 1518\)](#)

## 関連トピック

ワークフロールールに関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロー設定 \(ページ 1455\)](#)

### ワークフローエラーインスタンスのフィールド

このトピックでは、ワークフロールール、スケジュール済みイベントおよびワークフローアクションの失敗したインスタンスに対して[ワークフローエラーモニター]で表示できるフィールドについて説明します。

次の表では、ワークフロールール、およびワークフローアクションの失敗したインスタンスに対して表示できるフィールドについて説明します。

フィールド	説明
インスタンス ID	このワークフローインスタンスに対して Oracle CRM On Demand が生成する ID。
ワークフロー名	失敗したワークフロールールインスタンスの場合は、ルールの名前です。 失敗したワークフローアクションインスタンスの場合は、アクションが設定されているワークフロールール名です。

フィールド	説明
	ワークフロールールの名前をクリックすると、[ワークフロールール詳細] ページが開き、ルール設定の詳細を表示できます。
ワークフローアクション	ワークフローアクションの名前。該当のレコードはこのワークフローアクションのインスタンスです。  レコードが失敗したワークフロールールのインスタンスである場合、このフィールドは空白となります。
トリガーイベント	ワークフロールールをトリガーするイベント。
レコードタイプ	ワークフロールールのこのインスタンスをトリガーしたレコードのレコードタイプ。
レコード行 ID	ワークフロールールのこのインスタンスをトリガーしたレコードのレコード行 ID。  ワークフロールールまたはワークフローアクションのインスタンスが構文エラーにより失敗した場合、このフィールドは空白となります。
親レコードタイプ	ワークフロールールのこのインスタンスをトリガーしたレコードがワークフロールールをトリガーしたアクションのコンテキスト内にある親レコードの子である場合、このフィールドには親レコードのレコードタイプが表示されます。
親レコード行 ID	ワークフロールールのこのインスタンスをトリガーしたレコードがワークフロールールをトリガーしたアクションのコンテキスト内にある親レコードの子である場合、このフィールドには親レコードの行 ID が表示されます。
エラーメッセージ	ワークフロールールまたはワークフローアクションのこのインスタンスが終了した理由。
開始者	ワークフロールールのこのインスタンスをトリガーしたアクションを実行したユーザーの名前。
開始日時	ワークフロールールのこのインスタンスがトリガーされた日時。
終了日時	ワークフロールールまたはワークフローアクションのこのインスタンスが終了した日時。
チャンネル名	ワークフロールールのこのインスタンスのトリガーで使用されたチャンネル (Web サービス、オンライン、インポートなど) の名前。

次の表では、スケジュール済みイベントの失敗したインスタンス、およびスケジュール済みイベントのワークフローアクションの失敗したインスタンスに対して表示できるフィールドについて説明します。

フィールド	説明
インスタンス ID	このスケジュール済みイベントまたはワークフローアクションのインスタンスに対して Oracle CRM On Demand で生成される ID。
ワークフロー名	失敗したスケジュール済みイベントのインスタンスの場合は、そのスケジュール済みイベントの名前です。  失敗したワークフローアクションのインスタンスの場合は、アクションが設定されているスケジュール済みイベントの名前です。  スケジュール済みイベントの名前をクリックすると、[ワークフロールール詳細] ページが開き、スケジュール済みイベントの設定の詳細を表示できます。
ワークフローアクション	ワークフローアクションの名前。該当のレコードはこのワークフローアクションのインスタンスです。  レコードが失敗したスケジュール済みイベントのインスタンスである場合、このフィールドは空白となります。
トリガーイベント	このフィールドは常に[スケジュール済みイベント]と表示されます。
レコードタイプ	スケジュール済みイベントが設定されるレコードタイプの名前。
レコード行 ID	失敗したワークフローアクションのインスタンスの場合は、アクションが失敗したレコードの ID です。  失敗したスケジュール済みイベントのインスタンスの場合、このフィールドは空白となります。
親レコードタイプ	該当なし
親レコード行 ID	該当なし
エラーメッセージ	スケジュール済みイベントまたはワークフローアクションのこのインスタンスが失敗した理由。
開始者	スケジュール済みイベントを有効にしたユーザーの名前。
開始日時	スケジュール済みイベントまたはワークフローアクションのインスタンスが生成された日時。
終了日時	スケジュール済みイベントまたはワークフローアクションのインスタンスが終了した日時。
発生項目数	イベントの一連の発生項目内でスケジュール済みイベントのこのインスタンスに割り当てられた数。
チャンネル名	該当なし

[ワークフローエラーモニター]の使用方法的詳細は、次のトピックを参照してください。

- ワークフロールールおよびワークフローアクションの失敗について (参照 [About Workflow Rule and Workflow Action Failures](#) ページ 1469)
- ワークフローエラーモニター (ページ 1516)
- [ワークフローエラーモニター]でのエラーインスタンスの表示 (ページ 1517)
- [ワークフローエラーモニター]からのエラーインスタンスの削除 (ページ 1518)

### 関連トピック

ワークフロールールに関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロー設定](#) (ページ 1455)

### ワークフロー待機モニター

ワークフロー待機モニターから、次の詳細を表示できます。

- [待機]アクションの保留インスタンス、およびそれらのワークフローアクションの詳細。
- 保留中または現在実行中のスケジュール済みイベントのインスタンス(つまり、[スケジュール済みイベント]トリガーイベントを使用するワークフロールール)。

たとえば、ワークフロー[待機]アクションのインスタンス、またはスケジュール済みイベントのインスタンスが予想よりも長時間保留状態になっている場合は、[ワークフロー待機モニター]を使用してインスタンスを調査し、ワークフロールール、スケジュール済みイベントまたはワークフローアクションの設定を参照できます。必要に応じて、インスタンスを削除できます。

**注:** [待機]アクションの保留インスタンスを削除した場合、ワークフロールールの残りのアクションはいずれも実行されません。スケジュール済みイベントの保留インスタンスを削除すると、イベントのインスタンスが取り消され、スケジュール済みイベントのステータスが[終了済み]に設定されて、スケジュール済みイベントが非アクティブ化されます。スケジュール済みイベントの残りの実行のためにインスタンスは生成されなくなります。

### [待機]アクションの保留インスタンス

ワークフロールールで[待機]アクションの保留インスタンスがどのように処理されるかを理解するために、次の例を考えてみます。次のアクションシーケンスでワークフロールールを設定できます。

- 1 24 時間の期間の[待機]アクション
- 2 [メール送信]アクション
- 3 48 時間の期間の[待機]アクション
- 4 [メール送信]アクション
- 5 [タスクを作成]アクション

アクションが正しく設定されている場合は、シーケンス中の最初の[待機]アクション(アクション 1)が少なくとも 24 時間[保留中]状態のままになります。待機期間が終了した後、[メール送信]アクション(アクション 2)が実行されます。2 つ目の[待機]アクション(ワークフロールールのアクション 3)はシーケンス中の次のアクションです。これは少なくとも 48 時間[保留中]状態のままになります。待機期間が終了した後、[メール送信]アクション(アクション 4)および[タスクを作成]アクション(アクション 5)が実行されます。

**注:** 待機期間には、Oracle CRM On Demand がワークフロールールの他のアクションの実行を開始する前に経過する必要がある最小時間を指定します。Oracle CRM On Demand データベースおよび Oracle CRM On Demand サーバーの負荷、および待機期間終了時の保留中待機アクションの数によっては、他のアクションが実行されるまでに経過する実際の時間がさらに長くなる場合があります。

ただし、アクション 3 の待機期間が間違っ 48 時間ではなく 48 日と指定されていた場合、アクションは 48 日が経過するまで保留状態のままになります。[ワークフロー待機モニター]でアクションを参照し、アクション詳細を表示して、待機期間が間違っ 指定されているかどうかを確認できます。その後、[待機]アクションインスタンスを削除できます。

[待機]アクションインスタンスを削除すると、ワークフロールールインスタンスが終了し、ルールインスタンスの残りのアクションは実行されません。前述の例では、次のように実行されます。

- アクション 1 が保留中に削除された場合、アクション 2、3、4 および 5 は実行されません。
- アクション 3 が保留中に削除された場合、アクション 4 および 5 が実行されません。

**注:** 待機アクションは、[保留中]状態になる唯一のタイプのワークフローアクションです。

### スケジュール済みイベントの保留インスタンス

スケジュール済みイベントの保留インスタンスは、インスタンスの実行がスケジュールされている日時(再開日)まで[キュー待ち]状態のままです。再開日は、インスタンスを実行可能な最早の時間です。その時点での Oracle CRM On Demand データベースおよび Oracle CRM On Demand サーバーの負荷、および[待機]アクションインスタンスと保留中のスケジュール済みイベントの数に応じて、インスタンスがすぐに実行されない場合があります。インスタンスの実行が開始されると、インスタンスの状態は[起動中]に変わり、[実際の開始日]フィールドに入力されます。更新されたフィールドを表示するには、ブラウザページを更新することが必要になる場合があります。インスタンスは、実行中[ワークフロー待機モニター]に引き続き表示されます。

必要に応じて、スケジュール済みイベントのインスタンスを実行中に削除できます。そのようにすると、インスタンスは[ワークフロー待機モニター]から削除されます。また、スケジュール済みイベントの状態は[終了済み]に設定され、スケジュール済みイベントは無効になり、スケジュール済みイベントの残りの実行のためにインスタンスが生成されなくなります。インスタンスは、スケジュール済みイベントがまだ有効かどうか Oracle CRM On Demand が次回チェックして判断するまで、引き続き実行されます。このチェックは、インスタンスの実行中、5 分間隔で実行されます。スケジュール済みイベントが無効化されたら Oracle CRM On Demand が判断した場合、実行されていたインスタンスは終了し、インスタンスに対してまだ実行されていないワークフローアクションは実行されません。

[ワークフロー待機モニター]からの保留インスタンスの削除 (参照 [\[ワークフロー待機モニター\]からの保留インスタンスの削除](#) ページ 1523)で説明されているように、スケジュール済みイベントのインスタンスを保留中(つまり、状態が[キュー待ち]に設定されている間)に削除することもできます。

### 関連トピック

スケジュール済みイベントの詳細は、次のトピックを参照してください。

- [スケジュール済みイベントについて](#) (参照 [About Scheduled Events](#) ページ 1480)
- [スケジュール済みイベントの作成](#) (ページ 1483)

[ワークフロー待機モニター]の使用の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [\[ワークフロー待機モニター\]での保留インスタンスの表示](#) (ページ 1522)
- [\[ワークフロー待機モニター\]からの保留インスタンスの削除](#) (ページ 1523)
- [ワークフロー保留インスタンスのフィールド](#) (ページ 1524)

### [ワークフロー待機モニター]での保留インスタンスの表示

次の手順では、[ワークフロー待機モニター]で保留インスタンスを表示する方法について説明します。[ワークフロー待機モニター]に記録および表示される内容については、「[ワークフロー待機モニター](#) (ページ 1521)」および「[ワークフロー保留インスタンスのフィールド](#) (ページ 1524)」を参照してください。

**作業前の準備:** ワークフローモニターを使用するには、ユーザーの役割に[データルール管理 - ワークフロールール管理]権限が含まれている必要があります。

### [ワークフロー待機モニター]で保留インスタンスを表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[ワークフローモニター]をクリックします。
- 3 [ワークフローモニター]ページで、[ワークフロー待機モニター]をクリックします。
- 4 [保留インスタンスリスト]ページで、目的のインスタンスを見つけます。

**ヒント:** リストのフィルター処理の詳細は、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。

- 5 インスタンスの詳細を表示するには、[インスタンス ID]リンクをクリックします。
- 6 レコードがインスタンスであるワークフローアクションまたはスケジュール済みイベントの詳細を表示するには、[ワークフロー名]リンクをクリックします。

次の手順では、保留インスタンスのフィルター処理したリストの作成方法を説明します。

#### 保留中のインスタンスのフィルター処理したリストを作成するには

- [保留インスタンスリスト]ページで、タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストを新規作成]を選択します。リストの作成と編集の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。

次の手順では、保留中のインスタンスのフィルター処理したリストを管理する方法について説明します。

#### 保留中のインスタンスのリストを管理するには

- [保留インスタンスリスト]ページで、タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リスト管理]ページを選択します。リストの管理の詳細は、「[\[リスト管理\]ページ \(参照 \[\\[リスト管理\\]ページ\]\(#\) ページ 138\)](#)」を参照してください。

次の手順では、保留中のインスタンスのリストに対するフィルターを表示する方法について説明します。

#### 保留インスタンスのリストに対するフィルターを表示するには

- [保留インスタンスリスト]ページで、タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストフィルターを表示]を選択します。リストフィルターの詳細は、「[\[リストを表示\]ページ \(参照 \[\\[リストを表示\\]ページ\]\(#\) ページ 139\)](#)」を参照してください。

[ワークフロー待機モニター]の使用方法の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロー待機モニター \(ページ 1521\)](#)
- [\[ワークフロー待機モニター\]からの保留インスタンスの削除 \(ページ 1523\)](#)
- [ワークフロー保留インスタンスのフィールド \(ページ 1524\)](#)

#### 関連トピック

ワークフロールールおよびスケジュール済みイベントの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロー設定 \(ページ 1455\)](#)

#### [ワークフロー待機モニター]からの保留インスタンスの削除

[ワークフロー待機モニター]から、保留インスタンスを一度に1つずつ削除できます。インスタンスのフィルター処理したリストを作成し、一括削除機能を使用して、複数の保留インスタンスを同時に削除することもできます。[ワークフロー待機モニター]に記録および表示される内容については、「[ワークフロー待機モニター \(ページ 1521\)](#)」および「[ワークフロー保留インスタンスのフィールド \(ページ 1524\)](#)」を参照してください。

保留インスタンスを削除する際の考慮事項は次のとおりです。

- [ワークフロー待機モニター]から[待機]アクションの保留インスタンスを削除すると、ワークフロールールインスタンスが終了し、ワークフロールールの残りのアクションはいずれも実行されません。
- スケジュール済みイベントの保留インスタンスを削除すると、イベントのインスタンスが取り消され、スケジュール済みイベントのステータスが[終了済み]に設定されて、スケジュール済みイベントが非アクティブ化されます。スケジュール済みイベントの残りの実行のためにインスタンスは生成されなくなります。

スケジュール済みイベントの追加インスタンスを生成する場合は、スケジュール済みイベントを再度有効にする必要があります。スケジュール済みイベントの更新方法については、「[スケジュール済みイベントの作成 \(ページ 1483\)](#)」を参照してください。

- [待機]アクションの保留インスタンス、またはスケジュール済みイベントの保留インスタンスを削除した後、そのインスタンスを復元することはできません。

**作業前の準備:** ワークフローモニターを使用するには、ユーザーの役割に[データルール管理 - ワークフロールール管理]権限が含まれている必要があります。

次の手順では、[ワークフロー待機モニター]から保留インスタンスを削除する方法について説明します。

**[ワークフロー待機モニター]から保留インスタンスを削除するには**

- 1 [保留インスタンスリスト]ページで、削除するインスタンスを見つけます。  
**ヒント:** リストのフィルター処理の詳細は、「[リストのフィルター処理 \(ページ 134\)](#)」を参照してください。
- 2 そのインスタンスの[削除]リンクをクリックします。

次の手順では、[ワークフロー待機モニター]から保留インスタンスのリストを削除する方法について説明します。

**[ワークフロー待機モニター]から保留インスタンスのリストを削除するには**

- 1 まだ作成していない場合は、削除するインスタンスのリストを作成します。  
 リストの作成と編集の詳細は、「[リストの作成と編集 \(参照 \[Creating and Refining Lists\]\(#\) ページ 128\)](#)」を参照してください。
- 2 [保留インスタンスリスト]ページで、[メニュー]をクリックし、[一括削除]を選択します。
- 3 [OK]をクリックして、処理の続行を確認します。
- 4 一括削除および復元キューページで、[アクティブなリクエスト]セクションの[続行]をクリックします。

**注:** [続行]をクリックしない場合、レコードは削除されません。

**ヒント:** [管理]グローバルリンクをクリックし、[管理ホームページ]で一括削除および復元キューをクリックすることにより、いつでも一括削除および復元キューページに戻ることができます。

- 5 削除操作のログファイルを確認するには、一括削除および復元キューページで[処理済みリクエスト]セクションの削除ログの表示をクリックします。

[ワークフロー待機モニター]の使用方法の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロー待機モニター \(ページ 1521\)](#)
- [\[ワークフロー待機モニター\]での保留インスタンスの表示 \(ページ 1522\)](#)
- [ワークフロー保留インスタンスのフィールド \(ページ 1524\)](#)

**関連トピック**

ワークフロールールに関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロー設定 \(ページ 1455\)](#)

**ワークフロー保留インスタンスのフィールド**

次の表では、[待機]アクションおよびスケジュール済みイベントの保留インスタンスに対して表示できるフィールドについて説明します。

フィールド	ワークフロー[待機]アクションのインスタンスの説明	スケジュール済みイベントのインスタンスの説明
インスタンス ID	このワークフローインスタンスに対して Oracle CRM On Demand が生成する ID。	このスケジュール済みイベントインスタンスに対して Oracle CRM On Demand で生成される ID。

フィールド	ワークフロー[待機]アクションのインスタンスの説明	スケジュール済みイベントのインスタンスの説明
ワークフロー名	ワークフローアクションが設定されているワークフロールールの名前。ワークフロールールの名前をクリックすると、[ワークフロールール詳細]ページが開き、ワークフロールール設定の詳細を表示できます。	インスタンスであるスケジュール済みイベントの名前。
ワークフローアクション	ワークフローアクションの名前。該当のインスタンスはこのワークフローアクションのインスタンスです。	該当なし
トリガーイベント	ワークフロールールをトリガーするイベント。	このフィールドは常に[スケジュール済みイベント]と表示されます。
開始者	ワークフロールールはこのインスタンスをトリガーしたアクションを実行したユーザーの名前。	スケジュール済みイベントを有効にしたユーザーの名前。
開始日時	ワークフロールールはこのインスタンスがトリガーされた日時。	保留インスタンスが生成された日時。
再開日時	ワークフローアクションはこのインスタンスの待機期間が終了する日時。	保留インスタンスが実行される日時。
実際の開始日	該当なし。	<p>インスタンスの実行がまだ開始されていない場合、このフィールドは空白です。</p> <p>インスタンスが現在実行されている場合、フィールドには、インスタンスの実行が開始された日時が表示されます。</p>
状態	<p>このフィールドの値は常に[キュー待ち]に設定されています。</p> <p><b>注:</b> [待機]ワークフローアクションのインスタンスの実行が開始されると、インスタンスは[ワークフロー待機モニター]から削除されます。</p>	<p>インスタンスの実行がまだ開始されていない場合、このフィールドは[キュー待ち]に設定されます。</p> <p>インスタンスが現在実行されている場合、このフィールドは[起動中]に設定されます。</p> <p><b>注:</b> スケジュール済みイベントのインスタンスが完了すると、インスタンスは[ワークフロー待機モニター]から削除されます。</p>

フィールド	ワークフロー[待機]アクションのインスタンスの説明	スケジュール済みイベントのインスタンスの説明
発生項目数	該当なし	トリガーされたスケジュール済みイベントのインスタンスの数。数には現在の保留インスタンスが含まれます。  <b>注:</b> スケジュール済みイベントが非アクティブにされ、後で再度有効にされた場合は、ルールが有効にされた後に生成される最初のインスタンスで発生項目数が 1 にリセットされます。
レコードタイプ	ワークフロールールはこのインスタンスをトリガーしたレコードのレコードタイプ。	スケジュール済みイベントが設定されるレコードタイプ。
レコード行 ID	ワークフロールールはこのインスタンスをトリガーしたレコードのレコード行 ID。	該当なし
親レコードタイプ	ワークフロールールはこのインスタンスをトリガーしたレコードがワークフロールールをトリガーしたアクションのコンテキスト内にある親レコードの子である場合、このフィールドには親レコードのレコードタイプが表示されます。	該当なし
親レコード行 ID	ワークフロールールはこのインスタンスをトリガーしたレコードがワークフロールールをトリガーしたアクションのコンテキスト内にある親レコードの子である場合、このフィールドには親レコードの行 ID が表示されます。	該当なし

[ワークフロー待機モニター]の使用方法の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロー待機モニター \(ページ 1521\)](#)
- [\[ワークフロー待機モニター\]での保留インスタンスの表示 \(ページ 1522\)](#)
- [\[ワークフロー待機モニター\]からの保留インスタンスの削除 \(ページ 1523\)](#)

#### 関連トピック

ワークフロールールに関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [ワークフロー設定 \(ページ 1455\)](#)

#### データルールおよび割当

割当ルール(レコードの自動割当)、売上予想定義、見込み客変換レイアウトおよびマッピング、セールス方法、および業種の設定に関する作業の手順を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- [割当ルールの設定 \(ページ 1530\)](#)

- [見込み客変換中の追加フィールドのマッピング \(ページ 1536\)](#)
- [見込み客変換レイアウトの作成 \(ページ 1537\)](#)
- [売上予想定義の設定 \(ページ 1540\)](#)
- [売上予想定義の更新 \(ページ 1545\)](#)
- [セールスプロセス、カテゴリー、およびコーチの設定 \(ページ 1546\)](#)
- [企業の業種リストのカスタマイズ \(ページ 1552\)](#)

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [割当ルールについて \(ページ 1527\)](#)
- [見込み客変換の管理 \(ページ 1535\)](#)

## 割当ルールについて

**作業前の準備。**割当ルールを設定するには、[データルールおよび割当]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

割当ルールでは、「ルールグループ」と呼ばれるルールを設定し、これに基づいて、見込み客、商談、サービスリクエスト、または取引先を、適切なユーザー、チーム、およびテリトリーに自動的に割り当てることができます。

企業でグループ割当オプションを選択している場合は、すべてのグループメンバーが、そのグループのメンバーに割り当てたレコードを共有します。詳細は、「[グループの管理 \(ページ 1424\)](#)」を参照してください。

企業の構造とビジネスプロセスによって、割当ルールを単純にすることができます。次に例を示します。

- 各地域のセールス見込み客を、地域セールスマネージャに割り当てます。
- 新しいサービスリクエストを、テクニカルサービスマネージャに割り当てます。

ルールは、より複雑にすることもできます。次に例を示します。

- 見込み客の大部分を製品担当と地域によって割り当て、一部をテレマーケティングマネージャに割り当てます。
- サービスリクエストの大部分を問題エリアによって割り当て、特定の製品に関するすべてのリクエストを 1 人のユーザーに転送します。

次の表では、レコードタイプの割り当て方法について説明します。

レコードタイプ	割り当てオプション
取引先	従業員またはテリトリーにレコードを割り当てることができます。また、新しく割り当てられた取引先の所有権を共有するチームを指定できます。
見込み客	従業員にレコードを割り当てることができます。
商談	従業員またはテリトリーにレコードを割り当てることができます。また、新しく割り当てられた商談の所有権を共有するチームを指定できます。
サービスリクエスト	従業員にレコードを割り当てることができます。

有効なルールグループの割当ルールは、レコードタイプに関して次のことが該当する場合に評価されます。

- 見込み客: [所有者を再割当]チェックボックスが選択されており、変更が保存される場合。
- サービスリクエスト:
  - サービスリクエストが所有者なしで作成されたか、レコードから所有者が削除された場合 ([所有者]フィールドが空白の状態)
  - [所有者を再割当]チェックボックスが選択されており、変更が保存される場合。

- 取引先: [所有者を再割当]チェックボックスが選択されており、変更が保存される場合。
- 商談: [所有者を再割当]チェックボックスが選択されており、変更が保存される場合。

**注:** レコードで[所有者を再割当]チェックボックスが選択され、レコードが保存されるとすぐに、割当マネージャがレコードを再割当しようとしています。ただし、見込み客レコードが取引先または商談に変換される際に、見込み客が完全に変換されるまで割当マネージャがレコードを再割当できないため、取引先または商談の再割当に失敗します。たとえば、ワークフロールールを使用して[所有者を再割当]チェックボックスを選択したり、見込み客の変換時に取引先または商談についてデフォルト値を設定すると、レコードは再割当されません。かわりに、レコードが完全に変換された後で、変換済みレコードの[所有者を再割当]チェックボックスを選択し、レコードを手動で再割当する必要があります。

## 電子メール通知

見込み客またはサービスリクエストに所有者を割り当てると、新しい所有者に電子メールが送信されます。電子メールに使用されるテンプレートは、新しい所有者の[個人詳細]ページで選択した言語によって決まります。たとえば、ユーザーが通知の電子メールをスペイン語で受信したい場合は、ユーザーの[個人詳細]ページの[言語]フィールドでスペイン語を選択する必要があります。ルールベースでサービスリクエストの電子メール通知をオフにするには、[サービスリクエスト割当ルールの編集]ページの[電子メール通知を送信]チェックボックス(フラグ)をオフにします。割当ルールの更新の詳細は、「[割当ルールの設定 \(ページ 1530\)](#)」を参照してください。

電子メール通知では、[差出人]アドレスは常に donotreply@crmondemand.com で、[送信者]フィールドは、割当ルールグループの[返信先電子メール]フィールドに指定したアドレスに設定されます。Oracle の電子メール配信システムで電子メールを追跡できるように、各電子メールには、Oracle CRM On Demand によって文字列が追加されます。電子メール受信者が電子メール通知に回答すると、返信の[宛先]フィールドは、割当ルールグループの[返信先電子メール]フィールドに指定したアドレスに設定されます。

## 再割当プロセスの追跡

これらの 3 つのフィールドを使用して、所有者の再割当プロセスを追跡したり、再割当プロセスの所要時間を分析したりできます。これらのフィールドは、取引先、商談、見込み客、およびサービスリクエストのページレイアウトに追加できます。次のフィールドがあります。

- 割り当て状態  
[行列待ち](レコードがキューに入り、割当マネージャによる処理を待っている状態)、[処理中](レコードが割当マネージャによって処理されている状態)、または空白(レコードがキューに入っておらず、処理もされていない状態)のいずれかの状態になります。
- 最後の割当提出日付  
レコードが処理のためキューに入り、現在割当マネージャによって処理されている場合、このフィールドには、[所有者を再割当]チェックボックスをオンにしてレコードを保存した日時が表示されます。サービスリクエストレコードの場合、このフィールドは、[所有者]フィールドが空白の状態でもレコードが保存された日時を表示します。
- 最後の割当終了日付  
レコードの再割当が実行されたことがない場合、このフィールドは空白です。それ以外の場合、フィールドには再割当が実行された日時が表示されます。

ページレイアウトにフィールドを追加する方法の詳細については、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237\)](#)」を参照してください。

## ルールグループの有効化

複数の割当ルールグループを作成した場合は、レコードタイプごとに 1 つずつ有効にする必要があります。

**注意:** 最後にルールをリリースしたときに[活動中]とマークが付けられていたルールグループは、そのルールを再度リリースするまでは活動中になります。ルールを再度リリースすると、直前に[活動中]とマークが付けられたルールグループが活動中になります。新しいルールグループを作成して活動中のマークを付けるときは、ルールをリリースするまではすでに活動中のルールグループを削除しないでください。

**ヒント:** ルールグループは、見込み客の履歴として参照できます。ルールグループを削除する代わりに[非活動中]とマークを付けておきます。

## グループ割当について

企業でレコードを、1人の従業員にではなくグループ全体に割り当てる場合、企業の管理者は次の操作を行う必要があります。

- 1 [企業プロフィール]ページの[デフォルトのグループ割当]フィールドを選択します(「[企業プロフィールとグローバルデフォルトの設定 \(ページ 1095\)](#)」を参照)。
- 2 割当ルールを有効にする前にグループを設定します(「[グループの設定 \(ページ 1426\)](#)」を参照)。
- 3 割り当て中に、取引先または商談の所有者に指定するグループのメンバーを1人選択します。

**注:**グループ機能は、見込み客レコードまたはサービスリクエストレコードではサポートされていません。

レコードがグループの所有者に割り当てられると、次のようになります。

- [所有者]フィールドに所有者情報が表示されます。
- レコードの編集および詳細ページの[プライマリグループ]フィールドに、所有者が属するグループ名が表示されます(企業の管理者がそのフィールドをレイアウトに追加した場合)。
- レコードは、ホームページやレコードリストなど、従業員のレコードを通常表示するアプリケーションのエリアに表示されます。

一般に、グループ内のすべてのメンバーは、レコードへの完全アクセス権を持っていますが、アクセスレベルを調整してユーザーによるアクセスを制限できます。

### 割当マネージャおよびレコード所有権モードについて

割当マネージャは、ユーザーに対してのみレコードを再割当できます。レコードを再割当できるのは、レコードタイプがレコード所有権のユーザーモードまたは混合モードに設定されている場合のみです。割当マネージャが所有者にレコードを再割当する前に、レコードに割り当てられたプライマリカスタムブックがある場合、割当マネージャは、レコードからプライマリブックを削除します。割当マネージャは、レコードタイプがブックモードに設定されている場合、レコードを再割当できません。レコードタイプをブックモードに設定する場合は、そのレコードタイプに対するすべてのルールグループを無効にすることを強くお勧めします。レコード所有権モードの詳細は、「[レコード所有権モードについて \(ページ 1394\)](#)」を参照してください。

### 見込み客割り当てのシナリオ

ここでは、見込み客の割り当てに関する企業での一般的なビジネスルールの例を示します。この企業の見込み客を自動的に割り当てるルールを設定するため、管理者は次の操作を行います。

- 1 見込み客の割り当てに関する企業のビジネスルールを記述します。
 

たとえば、米国内の取引先の場合、多くのセールステリトリーは州単位で割り当てられますが、一部の州では製品担当がテリトリーの割り当てを決定します。また、取引先の XYZ 社は常に、見込み客の州や製品への関心とは関係なく、1名の特定のセールスマネージャに割り当てられます。
- 2 このビジネスルールをカバーするために必要なすべての割り当てシナリオをリストアップします。
  - 取引先(会社)は XYZ 社。セールスマネージャ A に割り当てます。
  - プライマリ住所 - 州は CA、NV、OR、WA。セールスマネージャ B に割り当てます。
  - プライマリ住所 - 州は OH、IN、MI、NY、KY。セールスマネージャ C に割り当てます。
  - 製品 ABC に関心を持っている見込み客(上記のすべての州。ただし XYZ 社を除く)。セールスマネージャ D に割り当てます。
  - プライマリ住所 - その他の州。セールスマネージャ E に割り当てます。
- 3 シナリオを考慮すべき順序に並べます。
 

まず、[取引先]フィールドを調べます。値が XYZ 社の場合、その他の条件は一切考慮せずに、セールスマネージャ A に見込み客を割り当てます。この基準が満たされない場合は、[プライマリの米国の州]フィールドを調べます。値が CA、NV、OR、または WA である場合、セールスマネージャ B に見込み客を割り当てます。同様にして、残りのセールスマネージャにも見込み客を割り当てます。

ベストプラクティスとしては、レコード割当テンプレートを使用して、企業の割当シナリオを計画し、望ましい結果が得られるようなルールを設定することをお勧めします。

### 割当ルールの基準条件

次の条件を割当ルールの条件として使用できます。

- **間。**レコードの条件フィールドの値が、ルール条件で定義された 2 つの値の間にある場合に、ルールが満たされたと思なされます (レコードの条件フィールドの値がルールの値のいずれかに等しい場合は、結果には含まれません)。値を区切るにはカンマを使用します。ダッシュ(-)を使用して値の範囲を指定したり、値を区切ったりすることはできません。  
[間]条件は、日付フィールドに対してのみ使用します。日付は、MM/DD/YYYY 形式で表示します。
- **すべての値を含む。**レコードの条件フィールドの値が値に完全一致する場合に、ルールが満たされたと思なされます。アプリケーションでは、値のサブstring、または値が同じでも大文字小文字が異なる値は取得しません。1 つの値またはカンマで区切られた複数の値を入力できます。
- **正確なフィールド値を含む。**レコードの条件フィールドに、条件フィールド値のすべての文字列が含まれる (それ以外の文字は含まれない) 場合に、ルールが満たされたと思なされます。たとえば、条件値として [クローズ済み] を入力した場合、レコードの条件フィールド値が [クローズ済み] の場合はルールが満たされたと思なされ、[クローズ済み/成立] の場合はルールが満たされないとみなされます。  
日付フィールドまたは数値フィールドに対しては、[正確なフィールド値を含む] 条件を使用できません。
- **どの値も含まない。**レコードの条件フィールドの中に、ルール条件値に等しくない値が含まれる場合に、レコードが満たされたと思なされます。  
日付フィールドまたは数値フィールドに対しては、[どの値も含まない] 条件を使用できません。
- **以下。**レコードの条件フィールドの値が、ルール条件値よりも小さいか等しい場合に、ルールが満たされたと思なされます。  
[以下] 条件は数値フィールドと通貨フィールドにのみ使用可能です。
- **以上。**レコードの条件フィールドの値が、ルール条件値よりも大きい場合等しい場合に、ルールが満たされたと思なされます。  
[以上] 条件は数値フィールドと通貨フィールドにのみ使用可能です。

ルール条件に関しては、次の点に注意してください。

- 条件がないルールは常に成功します。
- ルールは順番に評価され、あるルール条件が満たされると評価が終了します。

たとえば、評価されるルールが 10 個あり、ルール 6 の条件が満たされると、ルール 7、8、9、および 10 は無視されます (つまり、これらのルールは評価されません)。同様に、ルール 6 に条件がない場合、ルール 6 は成功し、ルール 7、8、9、および 10 は無視されます。

割当ルールの設定手順については、「[割当ルールの設定 \(ページ 1530\)](#)」を参照してください。

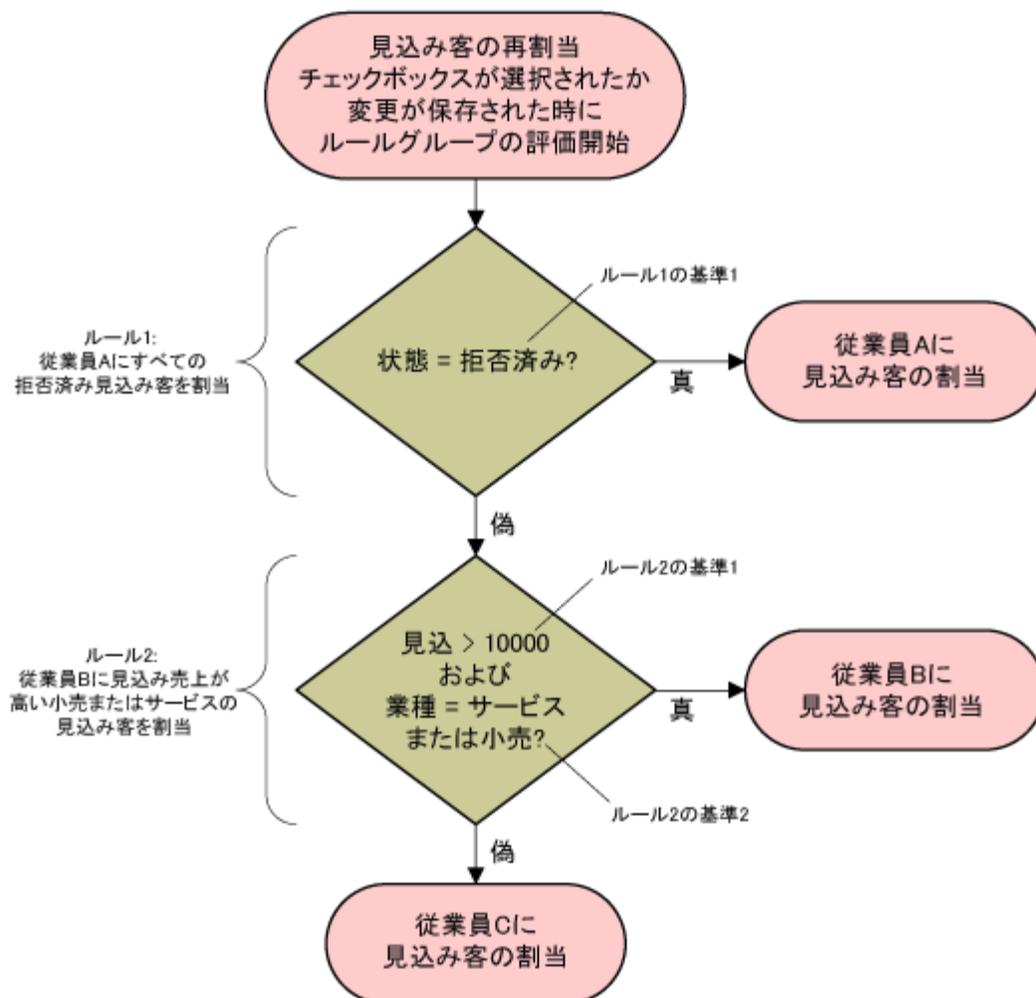
## 割当ルールの設定

### 作業前の準備:

- 割当ルールを設定するには、[データルールおよび割当] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。
- 割当ルールの作成に関する詳細については、「[割当ルールについて \(ページ 1527\)](#)」を参照してください。

### 割当ルールグループの例

ルールグループはルールから成り、ルールは条件から成ります。ルールグループのコンポーネントを次の図に示します。



見込み客割当ルールグループの評価方法

注：[見込み客詳細]ページの[拒否]ボタンを正しく機能させるには、ルールグループの最初のルールで、拒否された見込み客を割り当てる必要があります。

#### 割当ルールグループを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[データルール&割当]リンクをクリックします。
- 3 [割当ルール]セクションで、該当するレコードタイプのリンクをクリックします。  
現在までに企業について定義されているすべてのルールグループのリストが表示されます。
- 4 新しいルールグループを作成します。
  - a [新規ルールグループ]ボタンをクリックします。
  - b [作成/編集]ページで、必要な情報をフィールドに入力します。

フィールド	説明
ルールグループ名	30 文字までの一意の名前。

フィールド	説明
有効なルールグループ	一度に 1 つのルールグループだけを有効にできます。新しいルールグループを有効にすると、それまで有効になっていたルールグループが無効になります。
未割当所有者	いずれかのルールによって割り当てられていないレコードを継承する従業員。 <b>例:</b> 図 1 の従業員 C
返信先電子メール	このフィールドは、見込み客およびサービスリクエストルールグループでのみ表示されます。割当ルールグループの[返信先電子メール]フィールドに指定した電子メールアドレスは、見込み客とサービスリクエストの所有者に送信される電子メール通知の[送信者]フィールドに表示されます。また、電子メール受信者が電子メール通知に回答すると、返信の[宛先]フィールドが[返信先電子メール]フィールドで指定したアドレスに設定されます。 <b>注:</b> 電子メール通知は、取引先および商談レコードについては送信されません。
未割当取引先テリトリー	いずれかのルールによって割り当てられていないレコードを継承するテリトリー。 このフィールドは取引先ルールグループにのみ表示されます。
未割当商談テリトリー	いずれかのルールによって割り当てられていないレコードを継承するテリトリー。 このフィールドは商談ルールグループにのみ表示されます。

- c レコードを保存します。  
これで、ルールグループにルールを追加する準備として、新しいルールグループの名前が保存されました。

5 ルールをルールグループに追加します。

- a [ルールグループ詳細] ページの [ルール] タイトルバーで [新規] をクリックします。
- b [作成/編集] ページで、必要な情報をフィールドに入力します。

次の表の「例」の列には、図 1 のルール 2 のフィールドに入力する情報を示しています。

フィールド	説明	例
ルール名	固有の名前。	見込み売上が高い小売またはサービスの見込み客を割り当てます。
オーダー	ルールを評価する順序。あるルール条件が満たされると、レコードが割り当てられ、後続のルールは無視されます。	1

フィールド	説明	例
所有者に割当	ルール条件が満たされると、レコードがこのユーザーに割り当てられます。  取引先および商談のグループ割当の場合、ユーザーはレコードを共有するグループのメンバーである必要があります。	従業員 B
テリトリーに割当	ルール条件が満たされると、レコードがこのテリトリーに割り当てられます。  このフィールドは取引先および商談ルールにのみ表示されます。	北東部地域
関連する担当者を含める	ルール条件が満たされた場合、取引先にリンクされた担当者は、指定された取引先所有者およびテリトリーに割り当てられます。  このフィールドは取引先ルールにのみ表示されます。	該当なし
関連する商談を含める	ルール条件が満たされた場合、取引先にリンクされた商談は、指定された取引先所有者およびテリトリーに割り当てられます。  このフィールドは取引先ルールにのみ表示されます。	該当なし
チーム割当を含む	ルール条件が満たされると、チームメンバーが取引先に割り当てられます。  このフィールドは取引先および商談ルールにのみ表示されます。	該当なし

**c** レコードを保存します。

これでルールが割り当てられたので、このルールに条件を追加できます。

**6** (オプション) 取引先と商談の場合、リンクされたレコードおよびユーザーに対するアクセスを次のように更新します。

**a** [ルールグループ詳細] ページで、リンクされているレコードおよびユーザーのアクセスを更新するルールの [名前] リンクをクリックします。

**b** [ルール詳細] ページで、[チーム割当] タイトルバーの [ユーザーを追加] または [ユーザーを編集] をクリックします。

**c** [ルックアップ] アイコンをクリックし、ユーザーを選択します。

**d** 取引先、担当者、および商談に対するアクセスレベルを割り当てます。

**e** 変更を保存します。

**7** ルール条件をルールに追加します。

**a** [ルール詳細] ページの [ルール条件] タイトルバーで、[新規] をクリックします。

**b** [作成/編集] ページで、必要な情報をフィールドに入力します。

次の表の「例」の列には、図 1 のルール 2 のフィールドに入力する情報を示しています。

フィールド	説明	例
フィールド	評価するフィールドの名前。 <b>注</b> :フィールドのラベルが変更された場合、新しいフィールド名が表示されます。	見込売上
条件	[すべての値を含む]、[正確なフィールド値を含む]、および[どの値も含まない]条件は、日付フィールドまたは数値フィールドには使用できません。  [以上]または[以下]条件は、数値フィールドおよび通貨フィールドでのみ使用できます。  [間]演算子は、日付フィールドでのみ使用できます。	以上
値	値を区切るにはカンマを使用します。一致条件に使用されるアドレスなどの値にカンマが含まれる場合は、その値を引用符で囲みます。  条件が[間]の場合は、最小値と最大値をカンマで区切って入力します。	10000

c 次の該当する操作を行います。

- ルールにさらに条件を追加する場合、[ルール条件の保存 & 新規作成]をクリックし、ステップ b に戻ります。1つのルールに複数の条件が定義されている場合、ルールが満たされたと見なされるためには、レコードがすべての条件を満たしている必要があります。
- ルールのすべての条件を入力したら、[保存]をクリックします。

8 [ルール詳細]ページの[ルール]タイトルバーで、[ルールグループ詳細に戻る]をクリックします。

9 [ルールグループ詳細]ページで、次の該当する操作を行います。

- ルールグループにさらにルールを追加する場合は、ステップ 5 に戻ります。
- ルールグループのすべてのルールを入力した後、[ルールグループリストに戻る]をクリックして終了します。

**ヒント** :ルールは[ルールグループ]に表示される順序で実行されるので、正しい順序で表示されていることを確認してください。1つのルールが満たされると、以降のルールは無視されます。

**編集するには、ルールグループを有効または無効にします。**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[データルール & 割当]リンクをクリックします。
- 3 [割当ルール]セクションで、編集する割当ルールのタイプのリンクをクリックします。  
現在までに企業について定義されている、指定タイプのすべてのルールグループのリストが表示されます。
- 4 更新する[ルールグループ]リンクをクリックします。
- 5 [ルールグループ詳細]ページで、[編集]をクリックします。
- 6 フィールドを更新し、レコードを保存します。  
変更は、Oracle Server 時間の深夜(デフォルト)に有効になるか、または、割当ルールグループを更新するように設定されている時刻に有効になります。

**注意**: ルールグループに[活動中]のマークを付けると、最後にルールをリリースしたときに[活動中]のマークが付けられたルールグループは、そのルールが再度リリースされるまで継続して活動中になります。ルールを再度リリースすると、直前に[活動中]とマークが付けられたルールグループが活動中になります。ルールをリリースするまではすでに[活動中]のルールグループを削除しないでください。

## 割当ルールを編集するには

- 1 [ルールグループ詳細] ページで、変更するルールの [編集] リンクをクリックします。
- 2 フィールドを更新します。

**注:** [順序] フィールドを編集すると、ルールを評価する順序を変更できます。変更するルールに対し、そのルールよりも先に評価されるルールよりも大きく、後に評価されるルールよりも小さい数値を入力します。

たとえば、1 番から 3 番までの順番が付けられた 3 つのルールがあり、現在 1 番のルールを現在 2 番のルールよりも後に評価するよう順序を変えるには、1 番のルールを 2.1 (または 2 よりも大きく、3 よりも低い任意の値) に変更します。

- 3 レコードを保存します。

## 見込み客変換の管理

社内のユーザーは、見込み客レコードを取引先、担当者、または商談のレコードに変換できます。企業が Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition を使用するように設定されている場合は、見込み客レコードを取引交渉登録レコードに変換することもできます。

ユーザーは、見込み客レコードを変換するときに、次のいずれかを実行できます。

- 見込み客レコードに自動的にリンクされる新しい取引先、担当者、商談、または取引交渉登録のレコードを作成します。
- 見込み客レコードを既存の取引先および担当者レコードにリンクします。ユーザーは、見込み客を変換するときに、見込み客にリンクするレコードを選択します。

見込み客変換レイアウトに必要なオプションを使用可能にすると、ユーザーは、次のこともできるようになります。

- 見込み客チームのメンバーを、変換プロセスで作成されたか、または見込み客にリンクされた取引先、担当者および商談のチームにコピーします。
- 見込み客の関連カスタムオブジェクトレコードを、変換プロセスで作成されたか、または見込み客にリンクされた取引先、担当者および商談にリンクします。

ページの見込み客変更レイアウトを作成し、これらのレイアウトをユーザー役割に割り当てることで、[見込み客を変換] ページでユーザーが使用できるオプションを決定できます。

標準アプリケーションでは、見込み客レコードからの一部の情報が、変換プロセスで作成されたか、または見込み客にリンクされた取引先、担当者、商談および取引交渉登録レコードの関連するフィールドに継承されます。次のものを設定することで、継承する情報を決定できます。

- [見込み客] レコードタイプのフィールドと [取引先]、[担当者]、[取引交渉登録] および [商談] レコードタイプのフィールドとの間のマッピング。詳細については、[見込み客変換中の追加フィールドのマッピング \(ページ 1536\)](#) を参照してください。
- [見込み客を変換] ページの [商談] および [取引交渉登録] セクションに表示される見込み客レコードのフィールド。ユーザーは、[見込み客を変換] ページでこれらのフィールドの値を編集できます。その後、これらの値は、新しい商談または取引交渉登録に継承されます。[見込み客を変換] ページに表示するフィールドの設定の詳細は、「[見込み客変換レイアウトの作成 \(ページ 1537\)](#)」を参照してください。

**注:** [見込み客を変換] ページのレイアウトに追加できるのは、関連レコードタイプのフィールドにマップされているフィールドのみです。[見込み客を変換] ページに追加するフィールドが関連レコードタイプのフィールドにまだマップされていない場合、[見込み客を変換] ページのレイアウトに追加する前に、このフィールドをマップする必要があります。さらに、連結フィールドおよび [Web リンク] フィールドタイプのフィールドは、該当フィールドが関連レコードタイプのフィールドにマップされていても、見込み客変換レイアウトに追加できません。[関連商談] フィールドおよび [次のステップ] フィールドは、常に [見込み客を変換] ページの [商談] セクションに表示され、[取引交渉登録名] フィールドおよび [主要パートナー取引先] フィールドは常に [取引交渉登録] セクションに表示されます。これらのフィールドは、ページレイアウトから削除できません。

見込み客を変換するには、ユーザーが、レコードタイプへの適切なアクセス権と役割内の適切な権限を持っている必要があります。詳細は、「見込み客を変換するためのアクセスプロファイルと役割の設定 (参照 [見込み客を変換するためのアクセスプロファイルおよび役割の設定](#) ページ 248)」を参照してください。

ユーザーが見込み客を拒否する場合は、[見込み客を拒否]ページの[拒否コード]フィールドで拒否コードを選択する必要があります。[拒否コード]フィールドのいくつかの値はデフォルトで提供されますが、これらの値を変更、またはリストに値を追加できます。[拒否コード]ピックリストの詳細は、「[見込み客の拒否コード](#) (ページ 1539)」を参照してください。

## 関連トピック

見込み客変換管理の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [見込み客変換の設定のプロセス](#) (ページ 1536)
- [見込み客変換中の追加フィールドのマッピング](#) (ページ 1536)
- [見込み客変換レイアウトの作成](#) (ページ 1537)

## 見込み客変換の設定のプロセス

ユーザーおよびレコードタイプの見込み客変換および拒否設定を設定するには、次のタスクを実行します。

- 1 見込み客変換中に追加フィールドをマップする場合は、新しいマッピングを設定します。  
フィールドのマッピングの詳細は、「[見込み客変換中の追加フィールドのマッピング](#) (ページ 1536)」を参照してください。
- 2 [見込み客を変換]ページのレイアウトをカスタマイズする場合は、次の手順に従います。
  - a 新しいレイアウトを作成します。  
レイアウトの作成の詳細は、「[見込み客変更レイアウトの作成](#) (参照 [見込み客変換レイアウトの作成](#) ページ 1537)」を参照してください。
  - b 新しいレイアウトを適切な役割に追加します。  
役割の追加の詳細は、「[役割の追加](#) (ページ 1363)」を参照してください。
- 3 ユーザーが、レコードタイプへの適切なアクセス権と役割内の適切な権限を持っていることを確認します。  
見込み客の変換に必要な設定の詳細は、「[見込み客を変換するためのアクセスプロファイルおよび役割の設定](#) (ページ 248)」を参照してください。
- 4 [拒否コード]ピックリストの値を編集する場合は、フィールド値を編集します。  
フィールド値の編集の詳細は、「[フィールドの作成と編集](#) (ページ 1190)」を参照してください。[拒否コード]ピックリストの詳細は、「[見込み客の拒否コード](#) (ページ 1539)」を参照してください。

## 見込み客変換中の追加フィールドのマッピング

社内のユーザーは、見込み客レコードを取引先、担当者、または商談のレコードに変換できます。企業が Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition を使用するように設定されている場合は、見込み客レコードを取引交渉登録レコードに変換することもできます。

ユーザーが見込み客を取引先、担当者、商談、または取引交渉登録のレコードに変換する場合、デフォルトでは、一部の値が新しいレコードに移行されます。ただし、カスタムフィールドなどの追加フィールドのマッピングによって、継承される情報の量を増やすことができます。見込み客フィールドのマッピング方法の例は、「[見込み客](#) (ページ 236)」を参照してください。

ユーザーが見込み客レコードを変換すると、マップされたフィールドの値が次のように移行されます。

- ユーザーが新しい取引先、担当者、商談、または取引交渉登録のレコードを作成すると、見込み客レコードのマップされたフィールドの値は、新しいレコードの指定のフィールドに移行されます。
- ユーザーが見込み客レコードを、見込み客の変換時に選択した既存の取引先、担当者、商談、または取引交渉登録のレコードにリンクすると、値を指定済みの既存のレコード内のフィールドは変更されません。空のフィールドは、マップされた見込み客フィールドの値で更新されます。

**注意:** パートナーユーザーは、取引交渉登録を承認したり、取引交渉登録に承認者を割り当てることはできません。したがって、パートナーユーザーが見込み客を取引交渉登録に変換しようとする、変換プロセスにより取引交渉登録レコードの[現在の承認者]フィールドまたは[最終承認者]フィールドの更新が試行された場合に、変換に失敗します。パートナーユーザーが見込み客を取引交渉登録に変換することを企業が許可している場合は、取引交渉登録レコードタイプの[現在の承認者]フィールドまたは[最終承認者]フィールドに、見込み客レコードタイプのフィールドをマップしないでください。

### Web リンクフィールドについて

見込み客変換の際に、Web リンクフィールドをマップしないでください。Web リンクフィールドには、データではなく、ユーザーがアクションを実行するためにクリックできるリンクのスクリプトが含まれています。Web リンクフィールドの内容は、見込み客の変換時に新しいレコードに移行できません。

### 連結フィールドについて

見込み客変換の際に、連結フィールドをマップしないでください。連結フィールドは、複数のフィールドからの値の表示やテキストの表示が可能なフィールドです。連結フィールドの内容は、見込み客の変換時に新しいレコードに移行できません。見込み客変換の際、連結フィールドに表示されるフィールドからの値を新規レコードに移行するには、見込み客変換用に個々のフィールドをマップします。

### カスタマイズされたピックリストのフィールドおよび値について

見込み客レコードのピックリストのフィールドを、取引先レコード、担当者レコード、商談レコード、取引交渉登録レコードのテキストフィールド(長いまたは短い)や、同一の値を持つピックリストのフィールドにマップできます。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、[データルールおよび割当]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### 見込み客レコードを変換するときに追加フィールドをマップするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[データルール & 割当]をクリックします。
- 3 [見込み客変更管理]セクションで、[見込み客変更マッピング]をクリックします。
- 4 [見込み客変更マッピング]ページで、マップするフィールドを選択します。
- 5 マッピングをデフォルトの設定に戻すには、タイトルバーの[初期値]ボタンをクリックします。
- 6 [保存]をクリックします。

### 見込み客変換レイアウトの作成

[見込み客を変換]ページのカスタマイズしたレイアウトを作成し、レイアウトをユーザー役割に割り当てることで、ユーザーが見込み客を変換するときに使用できるオプションを指定できます。

**注:** 見込み客を取引先、担当者、商談または取引交渉登録に変換するには、ユーザーのアクセスプロファイルおよび役割にも適切な設定が必要です。見込み客の変換に必要な設定の詳細は、「[見込み客を変換するためのアクセスプロファイルおよび役割の設定 \(ページ 248\)](#)」を参照してください。

次の表に、[見込み客を変換]ページで使用可能にできるオプションを示します。

レコードタイプ	オプション
取引先	取引先に変更しない 既存取引先を使用する 新規取引先を自動作成 見込み客チームを取引先にコピー

レコードタイプ	オプション
	カスタムオブジェクト $n$ を関連付け ( $n$ は 01 から 40 までの数字)
担当者	既存担当者を使用する 新規担当者を自動作成 見込み客チームを担当者にコピー カスタムオブジェクト $n$ を関連付け ( $n$ は 01 から 40 までの数字)
商談	商談に変更しない 新規商談を自動作成 見込み客チームを商談にコピー カスタムオブジェクト $n$ を関連付け ( $n$ は 01 から 40 までの数字)
取引交渉登録	取引交渉登録を作成しない 取引交渉登録の自動作成 <b>注:</b> [取引交渉登録] オプションは、企業が Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition を使用するように設定されている場合のみ該当します。

標準レイアウトが用意されています。標準レイアウトには、取引先、担当者および商談の一部のオプションが含まれていますが、取引交渉登録のオプションは一切含まれていません。標準レイアウトをコピーしてコピーを編集できますが、標準レイアウトを編集または削除することはできません。

レコードタイプに対して使用可能にするオプションに応じて、[見込み客を変換] ページのレコードタイプセクションは次のような影響を受けます。

- いずれかのオプションをレコードタイプに対して使用可能にしない場合、[見込み客を変換] ページには、そのレコードタイプのセクションが含まれません。
- [取引先] レコードタイプに対して [取引先に変更しない] オプションのみを使用可能にした場合、[取引先] セクションはページに表示されません。
- [商談] レコードタイプに対して [商談に変更しない] オプションのみを使用可能にした場合、[商談] セクションはページに表示されません。
- (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition を使用する場合のみ) [取引交渉登録] レコードタイプに対して [取引交渉登録を作成しない] オプションのみを使用可能にした場合、[取引交渉登録] セクションはページに表示されません。

**作業前の準備。**ここで説明する手順を実行するには、[データルールおよび割当] 権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### 見込み客変換レイアウトを作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある [管理] グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理] セクションで、[データルール & 割当] をクリックします。
- 3 [見込み客変更管理] セクションで、[見込み客変更レイアウト] をクリックします。

- 4 [見込み客変更レイアウトリスト] ページで、[新規レイアウト] をクリックします。
- 5 ステップ 1 の [レイアウト名] で、次の操作を行います。
  - a レイアウトの名前を入力します。
  - b (オプション) レイアウトの説明を入力します。
  - c このレイアウトをすべてのユーザーのデフォルトにする場合は、[デフォルト見込み客変更レイアウト] チェックボックスをオンにします。

**注:** デフォルトでは、Oracle CRM On Demand で提供される標準見込み客変更レイアウトは、別のレイアウトがデフォルトとしてマークされていないかぎり、企業のデフォルトの見込み客変更レイアウトとして機能します。別のレイアウトを作成し、新しいレイアウトの [デフォルトレイアウト] チェックボックスをオンにした場合、標準見込み客変更レイアウトはデフォルトではなくなります。したがって、標準見込み客変更レイアウトは、[デフォルトレイアウト] チェックボックスが他のレイアウトに対してオンになっていない場合にのみ、企業のデフォルトレイアウトになります。ただし、標準見込み客変更レイアウトの [デフォルトレイアウト] チェックボックスは、デフォルトとして機能している場合にも、常にオフのままになります。
- 6 ステップ 2 の [アクションの選択] では、[見込み客変更レコードタイプ] セクションでアクションを選択するレコードタイプ ([取引先]、[担当者]、[商談] または [取引交渉登録]) をハイライト表示し、矢印をクリックして、ページに表示するアクションを [見込み客変更使用可能アクション] セクションから [見込み客変更選択済みアクション] に移動します。各レコードタイプについて、このステップを繰り返します。
- 7 ステップ 3 のフィールドの選択では、ユーザーが [見込み客詳細] をクリックしたときに、[見込み客を変換] ページの [商談] および [取引交渉登録] セクションに継承する必要がある見込み客フィールドを次のように指定します。
  - a [見込み客変更レコードタイプ] リストで、[見込み客を変換] ページにフィールドを設定する必要があるレコードタイプを選択します ([商談] または [取引交渉登録])。
 

最初、見込み客変換選択済みフィールドリストには、デフォルトで継承されるフィールドが表示されます。見込み客変換使用可能フィールドリストには、該当するレコードタイプについて [見込み客を変換] ページに継承可能なすべての追加フィールドが表示されます。

**注:** [見込み客を変換] ページのレイアウトに追加できるのは、関連レコードタイプのフィールドにマップされているフィールドのみです。[見込み客を変換] ページに追加するフィールドが関連レコードタイプのフィールドにまだマップされていない場合、[見込み客を変換] ページのレイアウトに追加する前に、このフィールドをマップする必要があります。さらに、連結フィールドおよび [Web リンク] フィールドタイプのフィールドは、該当フィールドが関連レコードタイプのフィールドにマップされていても、見込み客変換レイアウトに追加できません。[関連商談] フィールドおよび [次のステップ] フィールドは、常に [見込み客を変換] ページの [商談] セクションに表示され、[取引交渉登録名] フィールドおよび [主要パートナー取引先] フィールドは常に [取引交渉登録] セクションに表示されます。これらのフィールドは、ページレイアウトから削除できません。詳細は、「[見込み客変換中の追加フィールドのマッピング \(ページ 1536\)](#)」を参照してください。
  - b 必要なフィールドを見込み客変換選択済みフィールドリストに移動し、不要なすべてのフィールドを見込み客変換使用可能フィールドリストに移動します。1 つのレコードタイプについて見込み客変換選択済みフィールドリストに含めることができる最大フィールド数は 9 個です。
  - c 他のレコードタイプ ([商談] または [取引交渉登録]) について、ステップ a と b を繰り返します。
- 8 ステップ 4 の [確認] では選択内容を確認し、必要に応じて、ステップ 2 の [アクションの選択] またはステップ 3 のフィールドの選択に戻り、選択内容を変更します。
- 9 [終了] をクリックして変更を保存します。

#### 見込み客の拒否コード

ユーザーが見込み客を拒否する場合は、[見込み客を拒否] ページの [拒否コード] フィールドで拒否コードを選択する必要があります。ユーザーは、[拒否理由] フィールドに拒否の理由の説明テキストを入力することもできます。ユーザーが [拒否コード] フィールドで [その他] 値を入力した場合は、[拒否理由] フィールドが必須フィールドになり、ユーザーは見込み客が拒否された理由の説明を入力する必要があります。それ以外の場合、[拒否理由] フィールドはオプションです。

[拒否コード] フィールドのいくつかの値はデフォルトで指定されますが、これらの値を変更またはリストに値を追加できます。デフォルト値は次のとおりです。

- サードパーティ担当者
- 再連絡しない
- 副本
- 担当者との接触到に失敗しました
- 不適切な担当者
- 不十分なデータ
- 無効な電話番号
- ビジネス商談なし
- 進行中の商談
- その他
- 最近連絡 (30 日未満)
- データ入力/システムエラー
- すでに製品を所有
- ターゲット基準に合致しません

ピックリスト値の編集の詳細は、「[ピックリスト値の変更 \(参照 Changing Picklist Values ページ 1224\)](#)」を参照してください。

**注:** *[その他]*値の名前を変更した場合でも、ユーザーが名前変更した値を[見込み客を拒否]ページで選択したときに、[拒否理由]フィールドは必須フィールドになります。

#### 拒否コード値の制限について

[見込み客を拒否]ページに[状態]フィールドが表示されます。これは読み取り専用であり、[拒否]に設定されています。[見込み客を拒否]ページの[拒否コード]フィールドでユーザーが選択できる値を制限するには、親ピックリストとして[状態]フィールドを持ち、関連ピックリストとして[拒否コード]フィールドを持つカスケード式ピックリストを定義します。カスケード式ピックリストの定義の詳細は、「[カスケード式ピックリストの定義 \(ページ 1262\)](#)」を参照してください。拒否コード値を無効にすることもできます。「[ピックリスト値の変更 \(参照 Changing Picklist Values ページ 1224\)](#)」を参照してください。

**注:** [拒否コード]フィールドの値を制限するには、親ピックリストとして[状態]フィールドのみ使用できます。

#### 売上予想定義の設定

Oracle CRM On Demand における売上予想は、定義された設定に従って自動的に生成されます。売上予想は、週ごとまたは月ごとに自動的に生成されます。生成された各売上予想はアーカイブに保存され、参照と分析用の履歴レコードになります。

すべての売上予想は、その四半期の売上と見込み売上に関する情報のスナップショットです。売上予想により、セールス要員とマネージャは、商談の現在の状況に従って、目標額、実際の確定売上、および予想売上に対する四半期のセールス実績を追跡することができます。

売上予想の参加者は役割によって選択されます。企業のレポート構造と、売上予想の参加者として選択する役割は、参加者が 1 人のトップレベルのユーザーにロールアップされるように設定する必要があります。通常、このトップレベルのユーザーは企業の副社長または最高経営責任者 (CEO) です。

Oracle CRM On Demand によって売上予想が生成されると、従業員に売上予想が作成されたことを知らせる警告が各参加者の[個人ホームページ]に 2 日間表示されます。警告を表示する期間を延長するには、その警告の[失効日]フィールドを更新します。警告については、「[全社レベルの警告の公開 \(ページ 1155\)](#)」を参照してください。

#### 売上予想タイプの決定

企業は、商談、製品、取引先、または担当者のいずれかに基づいて売上予想を行うことができます。売上予想には次の 4 タイプがあります。

- 商談製品
- 商談売上
- 取引先売上

## ■ 担当者売上

企業は、売上予想の生成に対して設定された特定の売上予想日に基づいて、複数の売上予想タイプを生成できます。企業の売上予想の設定を選択するときは、企業全体で使用する売上予想タイプを決定します。

**注:**セールス要員が実行するアクションは、売上予想タイプによって特定されます。セールス要員が商談レコード、取引先レコード、担当者レコードの作成を開始する前に、売上予想のタイプを通知する必要があります。

### 商談製品売上予想

商談製品売上予想では、商談にリンクされている製品について報告します。商談製品売上予想の予想額は、すべての製品の[数量]、[売上]、および[予想売上]フィールドから計算されます。これらの製品は、売上予想の参加者が所有し、売上予想期間中に売上が認識される予定の製品です。製品の売上は、1回で報告するか、複数の期間にわたって報告できます。

商談製品売上予想では、セールス要員が製品を商談レコードにリンクする必要があります。また、セールス要員は、売上予想に含める製品を指定するために、数量、購入価格、開始日、およびクローズ日を入力する必要があります。

商談製品レコードを売上予想に含めるには、その商談製品売上レコードが次の条件を満たしている必要があります。

- 売上予想期間内にクローズ日がある
- 売上予想の参加者によって所有されている

企業の予想売上にレコード値を含めるには、他にも情報を追加する必要があります。詳細は、「商談と売上予想について」を参照してください。

製品に基づいて売上を1回のみまたは繰り返し予想する場合は、商談製品売上予想を設定します。

### 商談売上予想

商談売上予想では、商談レコードに記載されている売上について報告します。売上予想額は、次の条件を満たすすべての商談レコードの[売上]フィールドと[予想売上]フィールドの値から計算されます。

- 売上予想期間内に商談のクローズ日がある
- 次のいずれかの条件を満たしている場合:
  - 商談が売上予想の参加者によって所有されている
  - 売上予想の参加者が商談チームのメンバーで、商談売上のシェアが0%より大きい(つまり、[商談チーム]ページの分割割合フィールドの値が0より大きい)

**注:**商談の売上をチームメンバー間で共有する場合は、企業プロフィールで[商談売上分割の有効化]チェックボックスをオンにする必要があります。

商談売上予想の場合、セールス要員は、商談の[売上]フィールドと[クローズ日]に入力し、売上予想に含める商談を指定する必要があります。売上予想では、リンクされている製品はすべて無視されます。

企業の予想売上にレコード値を含めるには、他にも情報を追加する必要があります。詳細については、[商談と売上予想について \(ページ 303\)](#)を参照してください。

個々の製品の売上額にかかわらず、商談売上の合計額を予想する場合は、商談売上予想を設定します。

### 取引先売上予想と担当者売上予想

取引先売上予想と担当者売上予想は、取引先レコードまたは担当者レコードにリンクした売上レコードに記載されている売上に対して報告されます。売上予想額は、売上予想に含める条件を満たしているレコードの[売上]フィールドと[予想売上]フィールドの値から計算されます。売上予想に含めるには、取引先売上レコードまたは担当者売上レコードが次の条件を満たしている必要があります。

- レコードが売上予想の参加者によって所有されている
- レコードの状態が[オープン]、[保留中]、または[クローズ]である
- レコードに対して[売上予想]フィールドがオンになっている
- レコードを商談にリンクできない
- レコードに、売上予想期間中に認識される予定の売上がある

取引先または担当者の売上は、一度に報告するか、または時間経過と共に報告するように設定できます。取引先売上予想と担当者売上予想を行うには、売上を取引先レコードと担当者レコードにリンクする必要があります。売上予想に含める製品を指定するために、売上レコードの[開始日]、[クローズ日]、[状態]、および[売上予想]の各フィールドを更新する必要もあります。

企業の予想売上にレコード値を含めるには、他にも情報を追加する必要があります。詳細は、「取引先ごとの売上の追跡 (参照 [Tracking Revenue Based on Accounts](#) ページ 274)」および「[担当者ごとの売上の追跡 \(ページ 293\)](#)」を参照してください。

売上を一度だけまたは繰り返し予想する場合は、取引先売上予想または担当者売上予想を設定します。

### 売上予想期間の選択

売上予想を設定することで、最大で 4 四半期分の売上予測値を表示できます。拡張売上予想機能を使用すると、現四半期および以降の 3 つの四半期の予想をそれぞれ表示できます。

デフォルトでは、売上予想期間が 1 四半期 (現四半期のみが売上予想に含まれる) に設定されます。複数の四半期を含めるように期間を変更すると、売上予想には現四半期と以降の四半期が含まれます。たとえば、2 四半期分の期間を選択すると、売上予想には現四半期と次の四半期が含まれます。

### 売上予想役割の指定

売上予想定義の一部として含める役割を選択します。売上予想定義に役割を追加すると、その役割を割り当てられたすべてのユーザーが売上予想参加者として指定されます。

### 売上予想のユーザー設定

企業の売上予想に含めるユーザーを正しく設定します。このためには、ユーザーレコードが次の条件を満たしている必要があります。

- レコードの[役割]フィールドに有効な値が入っている
- レコードの[上司]フィールドまたは[上司 (エイリアス)]フィールド (どちらのフィールドがユーザーレコードのページレイアウトに表示されるかによって決まる) に有効な値が設定されている必要があります。
- ユーザーの状態が[有効]に設定されている (無効なユーザーの売上予想を許可するオプションを選択している場合を除く)

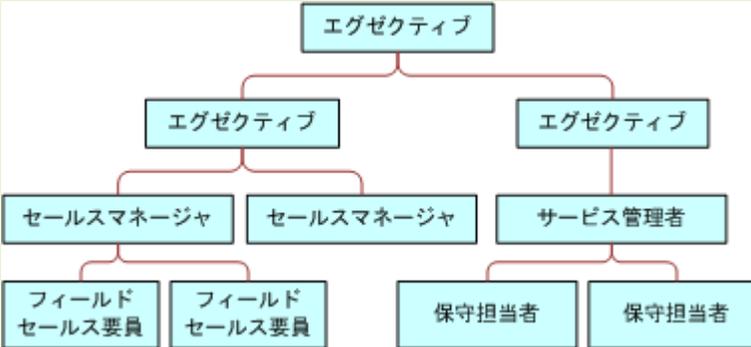
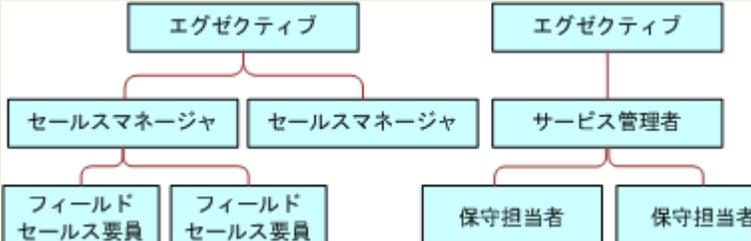
**注意:** 正しく設定されていないユーザーが売上予想に含まれている場合は、売上予想全体が失敗します。

### レポート構造と売上予想の役割の例

売上予想を生成するには、企業のレポート構造を正しく設定する必要があります。売上予想階層は、ユーザーレコードの[上司]または[上司 (エイリアス)]フィールドに指定した階層に基づいています。1 人のトップレベルのユーザーを除く売上予想の全参加者は、個別の売上予想がすべて企業全体の売上予想にロールアップされるように、売上予想の別の参加者に報告する必要があります。別の売上予想参加者に報告しない売上予想参加者が複数いる場合、または売上予想の参加者を部下に持つマネージャの状態が[無効]の場合、売上予想は失敗します。

**注:** レポート構造の問題が原因で売上予想の生成に失敗すると、プライマリ担当者 ([企業プロフィール] で指定) がカスタマーサポートから電子メール通知を受け取ります。レポート構造を修正し、売上予想を更新すると、通常の売上予想日ではない場合でも、その晩に売上予想が自動的に生成されます。

売上予想の生成で機能する、また機能しないレポート構造と売上予想の役割の組み合わせを次の表に示します。

レポート構造	売上予想が機能するかしないか	理由
	<p>機能する役割の組み合わせ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ エグゼクティブ</li> <li>■ 営業管理者</li> <li>■ フィールドセールス要員</li> </ul> <p>機能しない役割の組み合わせ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業管理者</li> <li>■ フィールドセールス要員</li> </ul> <p>機能しない役割の組み合わせ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ エグゼクティブ</li> <li>■ フィールドセールス要員</li> </ul>	<p>参加者が1人のトップレベルの参加者にロールアップされる。</p> <p>参加者が1人の参加者にロールアップされない。参加者は2人のセールスマネージャにロールアップされる。</p> <p>フィールドセールス要員が、参加者ではないセールスマネージャにロールアップされる。</p>
	<p>機能する役割の組み合わせ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ エグゼクティブ</li> <li>■ 営業管理者</li> <li>■ フィールドセールス要員</li> </ul>	<p>参加者が1人の参加者にロールアップされる。</p>
	<p>機能しない役割の組み合わせ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ エグゼクティブ</li> <li>■ 営業管理者</li> <li>■ フィールドセールス要員</li> </ul>	<p>2人の参加者がだれにも報告しない。売上予想の1人の参加者(構造のトップレベルの参加者)だけは、だれにも報告しないことを許可される。</p>

**売上予想に無効なユーザーを含める**

売上予想には、有効なユーザーとともに無効なユーザーも含めることができます。売上予想定義を設定するときは、無効なユーザーを売上予想に含めるかどうかを指定します。

**マネージャが自分の部下の売上予想を提出することを許可する**

売上予想定義を設定するときは、マネージャが自分の売上予想を提出する際に、自分の部下の売上予想を自動的に提出できるかどうかを指定します。

### 売上予想とカスタム会計カレンダー

カスタム会計カレンダーを使用する場合は、売上予想の生成に企業のカスタム会計カレンダー定義が使用されます。したがって、売上予想期間の月とカスタム会計カレンダーの月は一致します。

企業の管理者は、Oracle CRM On Demand で売上予想を作成する年ごとにカスタム会計カレンダーレコードを作成する必要があります。選択した売上予想期間をサポートするのに必要な数の会計カレンダーが作成されていない場合は、売上予想マスターを生成したり、売上予想を作成することはできません。

**注:**会計カレンダーの数が不十分なために売上予想の生成に失敗すると、プライマリ担当者([企業プロフィール]で指定)がカスタマーサポートから電子メール通知を受け取ります。売上予想定義をサポートする会計カレンダーレコードを作成し、売上予想定義を更新すると、通常の売上予想日ではない場合でも、その晩に売上予想が自動的に生成されます。

### 売上予想失敗に関する電子メール通知について

売上予想が失敗した場合に送信される電子メール通知では、[差出人]アドレスは常に donotreply@crmondemand.com で、[送信者]フィールドは常に support@crmondemand.com に設定されます。Oracle の電子メール配信システムで電子メールを追跡できるように、各電子メールには、Oracle CRM On Demand によって文字列が追加されます。電子メール受信者が電子メールに返信しようとすると、返信の[宛先]フィールドは自動的に support@crmondemand.com に設定されます。

次の手順では、売上予想定義の設定方法について説明します。

### 売上予想定義を設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[データルール&割当]リンクをクリックします。
- 3 [売上予想管理]セクションで、[売上予想定義]をクリックします。
- 4 [売上予想定義]ページで、[更新]をクリックします。
- 5 ステップ 1 の[売上予想タイプの選択]で、生成する各売上予想タイプの[有効]チェックボックスをオンにします。企業は、商談製品、商談売上、取引先売上、および担当者売上に基づいて販売売上高を予想できます。
- 6 ステップ 2 の[売上予想頻度の選択]で、次の手順を実行します。
  - a [売上予想期間]フィールドで、売上予想期間を選択します。

**注:**企業に対して選択した会計カレンダーの設定によって、各四半期の長さが決まります。売上予想期間の開始日と終了日は、企業プロフィールに設定されている会計カレンダーの開始日と会計カレンダータイプに基づいて計算されます。会計カレンダータイプが[カスタム会計カレンダー]の場合、開始日と終了日は企業の管理者が定義した会計カレンダーに基づきます。

- b [売上予想スナップショットの単位]フィールドで、売上予想スナップショットを作成する頻度を指定します。売上予想は毎週または毎月生成できます。

**注:**[月]を選択すると、企業に対して選択した会計カレンダータイプによって、月の長さが決まります。

- c [売上予想スナップショット実行曜日]フィールドで、売上予想スナップショットを作成する月の日付または曜日を選択します。

売上予想は、ホスト施設のタイムゾーンで選択した日の開始時(午前 0 時 1 分)に生成されます。Oracle CRM On Demand では、売上予想の生成頻度が毎月で、現在の月に、売上予想の生成日として選択した日がない場合は、その月の最終日に売上予想を生成するようにスナップショットが調整されます。たとえば、[売上予想スナップショット実行曜日]が 30 日に設定され、現在の月が 2 月の場合は、Oracle CRM On Demand では、28 日に売上予想を生成するように売上予想スナップショットが調整されます。

- 7 ステップ 3 の[売上予想ロールの選択]で、次の手順を実行します。

- a 売上予想に参加するユーザーの役割を[売上予想役割]エリアに追加します。矢印をクリックして、企業の役割を[売上予想役割]リストに移動します。
  - b 無効なユーザーの売上予想を許可するには、[無効なユーザーの売上予想を許可]チェックボックスをオンにします。
  - c マネージャが自分の部下の売上予想を自動的に提出するのを許可するには、[マネージャ送信時のチームに対する売上予想の自動送信]チェックボックスをオンにします。
- 8 [終了]をクリックします。
- 9 [売上予想定義]ページで、売上予想スナップショットの頻度、売上予想スナップショット実行曜日、次の売上予想マスター日、および売上予想マスター参加者のリストをレビューして売上予想の詳細を確認します。

**注意:**売上予想定義を設定した後に、ユーザーレコードまたは会計カレンダーを変更した場合は、売上予想定義の設定を更新する必要があります。詳細については、「[売上予想定義の更新 \(ページ 1545\)](#)」を参照してください。

## 売上予想定義の更新

企業の売上予想定義を更新することで、売上予想の頻度の変更や役割の追加または変更を行えます。また、ユーザーレコードに特定の変更が実施された場合または会計カレンダーが変更された場合は、変更内容が反映されるように売上予想定義を更新する必要があります。

次の変更が行われた場合は、売上予想定義を更新する必要があります。

- 売上予想参加者のマネージャが変更された場合。マネージャ情報は、[上司]フィールドまたは[上司 (エイリアス)]フィールド(どちらのフィールドがユーザーレコードのページレイアウトに表示されるかによって決まる)にある売上予想参加者のユーザーレコードに保存されます。

売上予想参加者のマネージャが変更された場合は、次のように、売上予想定義を更新する必要があります。

- 新しいマネージャに割り当てた役割が、現行の売上予想定義に含まれていない場合は、売上予想定義に役割を追加する必要があります。
- 新しいマネージャに割り当てた役割が、現行の売上予想定義に含まれている場合は、新しいレポート構造が今後の売上予想に反映されるように売上予想定義を更新する必要があります。

**注:**売上予想参加者階層には、最上位レベル以外のすべての参加者のマネージャが含まれている必要があります。

- 売上予想階層の参加者であるユーザーが非アクティブ化された場合。

従業員が退社するときは、そのユーザーの状態を[無効]に変更する必要があります。無効になった従業員が売上予想階層のマネージャである場合は、その従業員に報告する売上予想参加者のユーザーレコードも更新する必要があります。

この場合は、次のように売上予想定義を更新する必要があります。

- 新しいマネージャに割り当てた役割が、現行の売上予想定義に含まれていない場合は、売上予想定義に役割を追加する必要があります。
- 新しいマネージャに割り当てた役割が、現行の売上予想定義に含まれている場合は、新しいレポート構造が今後の売上予想に反映されるように売上予想定義を更新する必要があります。

**注:**売上予想定義で、無効になったユーザーの売上予想が許可されている場合は、売上予想参加者が無効にされたときに売上予想定義を更新する必要はありません。

- 売上予想定義に含まれている役割に対してユーザーが追加または削除された場合。

この場合は、変更内容が反映されるように売上予想定義の更新のみを実行する必要があります。

- 会計カレンダーに変更が加えられた場合。

この場合は、変更内容が反映されるように売上予想定義の更新のみを実行する必要があります。

**注:**会計カレンダーに変更が加えられた場合は、企業で使用している会計カレンダーのタイプ(標準またはカスタム)に関係なく、売上予想定義を更新する必要があります。

**注:**ここで説明されている変更が Oracle CRM On Demand で行われた場合は、売上予想定義が更新されるまで、生成される売上予想には変更が反映されません。

次の手順では、売上予想定義の更新方法について説明します。

### 売上予想定義を更新するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[データルール&割当]リンクをクリックします。
- 3 [売上予想管理]セクションで、[売上予想定義]をクリックします。
- 4 [売上予想定義]ページで、[更新]をクリックします。
- 5 [ステップ 1: 売上予想タイプの選択]で、必要に応じて変更を加えます。
- 6 [ステップ 2: 売上予想頻度の選択]をクリックします。
- 7 [ステップ 2: 売上予想頻度の選択]で、必要に応じて変更を加えます。
- 8 [ステップ 3: 売上予想ロールの選択]をクリックします。
- 9 [ステップ 3: 売上予想ロールの選択]で、必要に応じて変更を加えます。
- 10 [終了]をクリックします。

売上予想定義が自動的に更新され、更新された売上予想参加者リストなどの定義の概要が、[売上予想定義]ページに表示されます。

### セールスプロセス、カテゴリ、およびコーチの設定

セールス方法をカスタマイズして、セールス環境の要件や複雑さを反映させることができます。これによりセールス要員は、さまざまなセールスステージで取引のガイドとしてセールス方法を利用できます。

企業の販売プロセスまたはビジネス習慣を反映するように、セールスステージ情報を調整できます。商談の作成および更新時、従業員はその商談の進行状況を表すセールスステージを選択します。各セールスステージはパーセンテージにリンクされています。この情報は、パイプライン、予想売上、確定売上の計算を含むレポートと売上予想にも使用されます。

セールスステージのカスタマイズの一環として、次の操作を行います。

- セールスステージの名前の変更
- セールスステージの追加および削除
- セールスステージの順序の変更
- セールスステージに関連付けられた確度のパーセンテージの変更

### セールスプロセスについて

セールス環境の中には、セールスステージが 1 セットのみの単一のセールスプロセスのみを必要とするものがあります。プロセスごとに別々のセールスステージを使用するような、より複雑なセールス環境もあります。たとえば、社内のセールス要員とフィールドセールス要員は、それぞれ別々のセールスプロセスに従う可能性があります。

セールス要員が従うセールスプロセスは、商談タイプによっても変わることがあります。たとえば、機器を販売するセールス要員の場合、セールスステージ数が増え、セールスプロセスが比較的長くなります。これに対して、サービス契約を販売するセールス要員の場合、セールスステージ数が少なくなり、セールスプロセスが短くなります。

セールス方法をさらに整理するには、一連のセールスステージをセールスプロセスとして定義し、各プロセスを次のいずれかにリンクできます。

- 商談タイプ
- ユーザーの役割

これにより、異なる商談タイプまたは異なるユーザー役割についてセールスプロセス（および各プロセスを持つセールスステージ）をカスタマイズできます。

**例:**セールス要員が新しい商談を作成します。商談に関する情報を入力するときに、[商談タイプ]オプションから[サービス]を選択します。これにより、アプリケーションではその商談タイプに適切なセールスプロセスが表示されます。

**注:**商談タイプに基づくセールスプロセスは、ユーザーの役割に基づくデフォルトのセールスプロセスより優先されます。別の言い方をすると、従業員が商談を作成すると、その役割のデフォルトのセールスプロセスがその商談に割り当てられます。その後、従業員が、セールスプロセスが割り当てられている商談タイプを選択すると、その商談のセールスプロセスが、選択した商談タイプに基づいて推進されます。

### 検索およびリストフィルターでのセールスステージについて

ユーザーが検索基準およびリストフィルターで選択できるセールスステージは、次のように決定されます。

- アクションバーの[商談]レコードタイプのターゲット検索で、[セールスステージ]フィールドを検索フィールドとして使用できる場合、ユーザーは、ユーザーの役割に対して指定されているセールスプロセスに関連付けられたセールスステージ、またはユーザーの役割に対してセールスプロセスが指定されていない場合は、デフォルトのセールスプロセスに対するセールスステージのみを選択できます。使用可能なセールスステージは、アクションバーで[商談タイプ]フィールドを検索フィールドとして使用でき、ユーザーが検索に商談タイプを選択した場合でも、商談タイプで制限されません。
- [商談]レコードタイプの高度な検索で、ユーザーは、[セールスステージ]フィールドに対してフィルター値として Oracle CRM On Demand に存在するいずれかのセールスステージを選択できます。使用可能なフィルター値は、検索を実行するユーザーの役割に対してデフォルトのセールスプロセスが指定されている場合、またはユーザーが検索に対するフィルターとして商談タイプを選択した場合でも、特定のセールスプロセスのセールスステージに制限されません。
- [商談]レコードタイプに対するリストフィルターの設定時に、ユーザーは、[セールスステージ]フィールドに対してフィルター値として Oracle CRM On Demand に存在するいずれかのセールスステージを選択できます。使用可能なフィルター値は、リストを作成するユーザーの役割に対してデフォルトのセールスプロセスが指定されている場合、またはユーザーがリストのフィルターとして商談タイプを選択した場合でも、特定のセールスプロセスのセールスステージに制限されません。

### セールスステージカテゴリについて

異なるセールスプロセスにわたって特定のセールスステージにリンクできる、ステージ 1、2 または 3 のようなセールスステージカテゴリも設定できます。異なるプロセスからの情報を集約する必要がある場合、セールスステージカテゴリに対してレポートを実行し、すべての商談タイプまたは役割にわたってパイプラインの正確なビューを提供できます。

### セールスプロセスコーチについて

セールスプロセスコーチを使用して、各セールスステージに必要な情報を正確に入力するための指示をチームに与えることができます。セールスプロセスコーチは、ドキュメント、テンプレート、および競合先情報のような有用な情報だけでなく、従業員が従う特定の手順も提供します。また、セールスサイクルにおける商談の進行状況に基づいた情報の収集を強化できます。さらに、商談レコードの保存時に、特定のタスクが自動的に作成されるように指定できます。これらのタスクは従業員のタスクリストに表示されます。

セールスプロセスコーチの一環として、次の操作を行えます。

- 従業員が[コーチ]ボタンを使用してアクセスする各セールスステージの情報の追加
- 入力すべきフィールドなど各セールスステージの要件の設定(これらの要件は、新しいステージで商談を保存する前の確認事項として使用されます)。
- 従業員がさまざまなセールスステージにリンクされた商談を保存するときに生成される自動化タスクの設定

システムを導入した後、いずれかのセールスステージを変更すると、それまでのすべてのレコードは、手動で更新されるまでは割り当てられたセールスステージを維持します。

**注:** [確度 (%)]フィールドのデフォルトのピックリスト値を変更するには、商談の項目設定ページからそのフィールドを編集する必要があります(「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」を参照)。

セールス方法を設定する場合は、次の一般的なプロセスに従います。

- 1 セールスステージカテゴリを設定します(セールスプロセスが複数ある場合)。
- 2 セールスプロセス(複数可)を設定します。

- 3 各セールスプロセスのセールスステージを設定します。
- 4 セールスステージに対してコーチ機能を設定します。

**作業前の準備:**

- 次の手順を実行するには、[データルール管理 - セールスステージ定義管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。
  - [商談タイプ]フィールドに基づいてセールスプロセスを割り当てる場合、ピックリスト値が使用する値であることを確認します。デフォルトの商談タイプ値は、[更新]および[新規ビジネス]です。ピックリスト値をカスタマイズする方法については、「ピックリスト値の変更 (参照 [Changing Picklist Values](#) ページ 1224)」を参照してください。
- さらに、[商談タイプ]フィールドが一緒に使用する役割ごとにページレイアウトに表示されることを確認します。手順については、「静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)」を参照してください。

**セールスステージカテゴリを設定するには(オプション)**

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[データルール&割当]リンクをクリックします。
- 3 [セールス方法]セクションで、[セールスカテゴリ]リンクをクリックします。
- 4 [翻訳言語]リストから企業のプライマリ言語を選択します。
- 5 [セールスステージカテゴリ]ページで、[新規]をクリックして新規セールスステージカテゴリを作成するか、編集するセールスステージカテゴリのレコードレベルメニューから[編集]を選択します。
- 6 [セールスステージカテゴリを編集]ページまたは[新規セールスステージカテゴリ]ページで、必要な情報を入力します。

フィールド	説明
ステージカテゴリ	セールスステージカテゴリの名前。
オーダー	セールスステージカテゴリが Oracle CRM On Demand に表示される順序。
翻訳	<p>(オプション)更新した(既存の)名前を、企業で有効にした他の言語に翻訳する必要があることを示すには、[翻訳]チェックボックスをオンにします。</p> <p>新しいセールスステージカテゴリ名を追加すると、[翻訳]チェックボックスが読み取り専用になります。追加した新しい名前は、他の有効な言語で自動的に表示されます(括弧なしの青いテキスト)。</p> <p>セールスステージカテゴリの名前を更新したときに[翻訳]チェックボックスをオンにした場合、翻訳された名前を手動で入力するまで、更新された名前は他の有効な言語のピックリストに表示されます(括弧で囲まれた青いテキストで)。青いテキストは、翻訳する必要がある用語を追跡する場合に役立ちます。</p> <p>[翻訳]チェックボックスをオンにしないと、更新された名前は他の言語では表示されず、ここで行った変更は反映されません。</p>

- 7 レコードを保存します。
- 8 新しいセールスステージカテゴリの翻訳を手動で入力するには、次の操作を行います。
  - a [翻訳言語]リストから言語を選択します。
  - b セールスステージカテゴリの[編集]リンクをクリックします。
  - c 翻訳した名前を[ステージカテゴリ]フィールドに入力し、[保存]をクリックします。

## セールスプロセスを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[データルール&割当]リンクをクリックします。
- 3 [セールス方法]セクションで、[セールスプロセス]リンクをクリックします。
- 4 [翻訳言語]リストから企業のプライマリ言語を選択します。
- 5 [セールスプロセスリスト]ページで、[新規]をクリックして新規セールスプロセスを作成するか、編集するセールスプロセスのレコードレベルメニューから[編集]を選択します。
- 6 [セールスプロセスの編集]ページで、必要な情報を入力します。

フィールド	説明
デフォルトセールスプロセス	企業のデフォルトのセールスプロセス。ユーザー役割またはレコードの商談タイプに他のセールスプロセスが割り当てられていない場合、このセールスプロセスが使用されます。
翻訳	(オプション)更新した(既存の)名前を、企業で有効にした他の言語に翻訳する必要があることを示すには、[翻訳]チェックボックスをオンにします。

- 7 [保存]をクリックします。
- 8 セールスプロセスを[商談タイプ]フィールド値にリンクするには
  - a [セールスプロセスリスト]ページで、リンクするセールスプロセス名をクリックします。
  - b [関連商談タイプ]タイトルバーの[追加]をクリックします。
  - c [商談タイプ]を選択し、[保存]をクリックします。

**注:** 各商談タイプにリンクできるセールスプロセスは 1 つのみです。リンク後、商談タイプ値はピックリストから削除され、他のセールスプロセスで選択できなくなります。これで、複数のセールスプロセスが 1 つの商談タイプにリンクされることがなくなります。

選択した値に対応する[商談タイプ]フィールドのあるレコードを従業員が持つ場合、従業員にはこのセールスプロセスのセールスステージが表示されます。
- 9 新しいセールスプロセスの翻訳を手動で入力するには、次の操作を行います。
  - a [セールスプロセスリスト]ページに戻ります。
  - b [翻訳言語]リストから言語を選択します。
  - c セールスプロセスの[編集]リンクをクリックします。
  - d 翻訳した名前を[セールスプロセス]フィールドに入力し、[保存]をクリックします。
- 10 セールスプロセスをデフォルトとして使用するようには
  - a [セールスプロセスリスト]ページで、デフォルトとして設定するセールスプロセスの[セールスプロセス名]リンクをクリックします。
  - b [編集]をクリックします。
  - c [デフォルトのセールスプロセス]チェックボックスをオンにします。
  - d レコードを保存します。

**注:** このセールスプロセスは、他にリンクされたセールスプロセスがないレコードまたは役割について表示されません。

## セールスプロセスのセールスステージを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。

- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[データルール&割当]リンクをクリックします。
- 3 [セールス方法]セクションで、[セールスプロセス]リンクをクリックします。
- 4 [セールスプロセスリスト]ページで、[セールスプロセス名]リンクをクリックします。
- 5 セールスステージを設定するには
  - a [セールスステージ]タイトルバーで、[新規]をクリックして新規セールスステージを作成するか、編集するセールスステージのレコードレベルメニューから[編集]を選択します。
  - b [セールスステージ編集]ページで、必要な情報を入力します。

フィールド	説明
デフォルト確度	<p>指定したクローズ日に指定した売上で取引がクローズする確率を表すパーセンテージ。デフォルトでは、商談に割り当てられる確度は商談のセールスステージに基づいて自動的に調整されます。ユーザーはこの値を手動で上書きできますが、ユーザーが商談に対して新しいセールスステージを選択すると、商談の[確度(%)]フィールドの値は、新しいセールスステージに対するデフォルトの確度の値に自動的に更新されます。</p> <p><b>注:</b>1つ以上の商談レコードの[セールスステージ]フィールドの値を変更するために大量更新機能が使用される場合、レコードの[確度(%)]フィールドの値は、新しいセールスステージに対するデフォルトの確度(%)に更新されません。</p> <p><b>重要:</b>[クローズ済み/成立]と[クローズ済み/失敗]を除き、0%または100%の確度を持つ他のセールスステージは設定しないでください。Oracle CRM On Demand アプリケーションによって内部的に使用されるピックリストを変更すると、標準機能に好ましくない影響が出る可能性があります。</p>
オーダー	<p>セールスステージがピックリストに表示される順序。セールスステージを追加したら、それ以降のすべてのセールスステージの順序値を変更する必要があります。このように、商談ページの[セールスステージ]ドロップダウンリストに、正しい順序で情報を確実に並べることができます。</p>
翻訳	<p>(オプション)更新した(既存の)名前を、企業で有効にした他の言語に翻訳する必要があることを示すには、[翻訳]チェックボックスをオンにします。</p>
ステージカテゴリー	<p>このセールスステージが該当するセールスステージカテゴリーの名前。</p>

- 6 レコードを保存します。
- 7 新しいセールスステージの翻訳を手動で入力するには、次の操作を行います。
  - a [セールスプロセス詳細]ページの[セールスステージ]セクションで、[リストを全表示]をクリックします。
  - b [セールスステージ]ページの[翻訳言語]フィールドで、言語を選択します。
  - c セールスステージの[編集]リンクをクリックします。
  - d 翻訳した名前を[セールスステージ名]フィールドに入力し、[保存]をクリックします。
- 8 レコードを保存します。

#### セールスステージに対してコーチ機能を設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[データルール&割当]リンクをクリックします。
- 3 [セールス方法]セクションで、[セールスプロセス]リンクをクリックします。
- 4 [翻訳言語]リストから企業のプライマリ言語を選択します。

企業のプライマリ言語を選択しないと[翻訳]チェックボックスは表示されず、ここに追加した翻訳していない用語は表示されません。

- 5 [セールスステージリスト] ページで、コーチ情報の対象として設定するセールスステージのリンク([セールスステージ]カラム内)をクリックします。
- 6 フィールドをこのセールスステージに対して必須にするために、次の操作を行います。
  - a [その他の必須項目] タイトルバーの[新規]をクリックします。
  - b [その他の必須項目を編集] ページで、リストからフィールドを選択します。
  - c 画面上に表示されるデフォルト値を入力するためのヒントを確認し、その後、デフォルト(オプション)として設定する値を入力します。  
デフォルト値を入力すると、そのフィールドが空白の場合にだけ、デフォルト値はレコードに追加されます。たとえば、レコードに売上値が既に保存されている場合、ここで売上のデフォルト値を指定しても、レコードに既に保存されている売上額は上書きされません。
  - d レコードを保存します。
- 7 ステージにおける目標や重要ステップなど、従業員が確認するセールスステージのガイドラインを追加するには、次の操作を行います。
  - a [プロセスコーチステップ] タイトルバーで、[新規]をクリックします。
  - b [プロセスコーチステップ編集] ページで、この情報の表示順序を示す数字を入力します。  
従業員が商談レコードから[コーチ] ボタンをクリックすると、従業員は最初の 10 個のサブステップを見ることができます。10 個を超えるサブステップを追加した場合、従業員は[リストを全表示] リンクをクリックすることによってリスト全体を見ることができます。
  - c 翻訳対象の情報をマークするには、[翻訳] チェックボックスをオンにします。
  - d レコードを保存します。  
このセールスステージにリンクされた商談レコードについて、従業員が自身の商談レコードから[コーチ] ボタンをクリックすると、この情報がその従業員の[セールスプロセスコーチ] ページに表示されます。
- 8 従業員がセールスステージに適したリソースにアクセスするために使用する添付資料または URL を追加するには、次の操作を行います。
  - a [便利なリソース] タイトルバーで、[添付資料を追加] または [URL を追加] をクリックします。
  - b [添付資料編集] または [URL 編集] ページで、情報を入力します。
  - c レコードを保存します。  
従業員が自身の商談レコードから[コーチ] ボタンをクリックすると、このセールスステージにリンクされた添付資料または URL のリストがその従業員のセールスプロセスコーチページに表示されます。
- 9 従業員がセールスステージを更新すると自動的に生成されるタスクを定義するには、次の操作を行います。
  - a [自動化タスク] タイトルバーの[新規]をクリックします。
  - b [自動化タスク編集] ページで、情報を入力します。  
ここで設定する情報は各タスクのテンプレートとして使用されます。新しく生成されたタスクはこの商談にリンクされるので、そのタスクは該当する活動リストだけでなく[商談詳細] ページにも表示されます。  
**注:** [締切日] フィールドに数字を入力して、タスクの作成後から締め切りまでの日数を指定する必要があります。たとえば、タスクが 12 月 6 日に作成され、締切日としてここで「10」と入力した場合、12 月 16 日に締め切りになるタスクとして、そのタスクは従業員のタスクリストに表示されます。  
所有者の場合、次の動作が適用されます。
    - このタスクは、選択した役割が割り当てられているユーザーごとに生成されます。
    - どのユーザーも取引先チームの役割を果たしていない場合、このタスクは商談所有者に割り当てられます。**注:** レコード所有権モードが自動生成タスクの所有権に与える影響の詳細は、「[レコード所有権モードおよび自動生成タスク \(ページ 1398\)](#)」を参照してください。
  - c レコードを保存します。

## 企業の業種リストのカスタマイズ

[業種]フィールドは、取引先、アプリケーション、見込み客およびパートナーなどの様々なレコードタイプのピックリストフィールドです。レコードに関連付けられているビジネスのタイプを追跡するのに使用されます。業種を追加または削除したり、リスト内の業種の表示名を変更したりして、企業で使用している用語体系に合わせて業種ピックリストを変更できます。

**注:**リストに追加できる業種の数に制限はありません。ただし、レコード詳細ページで[業種]フィールドのピックリスト値としてユーザーが選択できるのは、リスト内の最初の 300 件のアクティブの業種のみです。業種値は ASCII コードの昇順で配置されます。つまり、並べ替えで大文字小文字が区別されます。数字で始まる値、大文字で始まる値、小文字で始まる値の順に表示されます。[有効化]チェックボックスが選択されている業種はアクティブになります。

次の手順では、業種の更新方法について説明します。

### 業種を更新するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[データルールおよび割当]リンクをクリックします。
- 3 [業界定義]セクションで、[業界定義]リンクをクリックします。
- 4 [業界編集]ページで、必要に応じて業種の情報を変更します。
- 5 変更を保存します。

次の手順では、業種の追加方法について説明します。

### 業種を追加するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[データルールおよび割当]リンクをクリックします。
- 3 [業界定義]セクションで、[業界定義]リンクをクリックします。
- 4 [業界編集]ページの[翻訳言語]フィールドで、企業のプライマリ言語を選択し、[新規]をクリックします。
- 5 新規の[業界編集]ページで、業種の情報を入力します。
- 6 変更を保存します。

**注:**業種の SIC コードは、[業界編集]ページに表示されます。SIC (標準産業分類) システムは、すべての事業を、その製品またはサービスのタイプによって分類する一連の数値コードです。事業規模や所有のタイプとは関係なく、同じ活動を行う事業には同じ SIC コードが割り当てられます。SIC コードは、データの収集、表形式化および分析を容易にし、統計分析比較を向上する目的で開発されました。

次の手順では、業種の翻訳を手入力する方法について説明します。

### 業種の翻訳を手動で入力するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[データルールおよび割当]リンクをクリックします。
- 3 [業界定義]セクションで、[業界定義]リンクをクリックします。
- 4 [業界編集]ページの[翻訳言語]フィールドで、言語を選択します。
- 5 翻訳した名前を[表示名]フィールドに入力します。
- 6 変更を保存します。

**注:** 企業を Oracle CRM On Demand で最初に設定すると、その業種のデフォルト名と表示名が企業のデフォルト言語で生成されます。企業のデフォルト言語を後で変更した場合、その業種の表示名は新しい言語で表示されます。ただし、業種のデフォルト名は、最初に企業のデフォルト言語であった言語で表示され続けます。

## 変更トラッキング

管理者は、変更トラッキング機能を使用してレコードタイプに対するランタイムの変更を追跡できます。レコードタイプに対して変更トラッキング機能を有効にすると、Oracle CRM On Demand によって、そのレコードタイプに対するすべての変更イベントがログに記録されて、変更トラッキングレコードが変更トラッキングイベントリストに書き込まれます。Oracle CRM On Demand によって削除済み項目の通常の削除が実行されると、古い変更トラッキングレコードは永久に削除されます。古いレコードとは、30 日以上経過したレコードと定義されています。

Oracle CRM On Demand と統合された Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales などの外部アプリケーションでは、変更トラッキング機能を使用できます。また、外部アプリケーションは、Web サービスを使用して変更トラッキングエントリを読み取ることができます。Web サービスを使用した変更トラッキングエントリの読み取りの詳細は、『Oracle Web Services On Demand Guide』を参照してください。

### 関連トピック

変更トラッキング機能の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [変更トラッキング機能の有効化 \(ページ 1553\)](#)
- [追跡されるレコードタイプ \(参照 \[Record Types That Are Tracked\]\(#\) ページ 1554\)](#)
- [変更トラッキングイベントについて \(ページ 1566\)](#)
- [\[変更トラッキングリスト\] ページの表示 \(ページ 1568\)](#)
- [ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報 \(参照 \[ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報\]\(#\) ページ 1565\)](#)
- [変更トラッキングイベントレコードの例 \(ページ 1569\)](#)
- [手動による変更レコードの作成 \(ページ 1572\)](#)

### 変更トラッキング機能の有効化

すべてのモジュールに対して次の手順を使用して、Oracle CRM On Demand の変更トラッキング機能を有効にします。

**作業前の準備。**ユーザーは、Oracle CRM On Demand に管理者としてサインインし、[変更トラッキングの管理] 権限および[役割およびアクセスの管理] 権限の両方を含む役割を割り当てられている必要があります。企業の管理者の役割に対して変更トラッキングの管理権限が有効化されていない場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡してください。

#### レコードタイプに対して変更トラッキングを有効にするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理] グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理] セクションで、変更トラッキングの有効化をクリックします。
- 3 開いたページで、追跡するレコードタイプ(オブジェクト名)の[変更ワークフローの有効化] チェックボックスをオンにします。

**注:** レコードタイプの変更トラッキング機能を無効にするには、そのレコードタイプの[変更ワークフローの有効化] チェックボックスをオフにします。

[管理ホームページ] に移動して、[ビジネスプロセス管理] セクションの[変更トラッキング] をクリックすると、[変更トラッキングリスト] ページにリストされている関連変更情報を表示できます。

### 関連トピック

変更トラッキング機能の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [変更トラッキング \(ページ 1553\)](#)
- [追跡されるレコードタイプ \(参照 \[Record Types That Are Tracked\]\(#\) ページ 1554\)](#)
- [変更トラッキングイベントについて \(ページ 1566\)](#)
- [\[変更トラッキングリスト\] ページの表示 \(ページ 1568\)](#)

- [ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報 \(参照 \[ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報\]\(#\) ページ 1565\)](#)
- [変更トラッキングイベントレコードの例 \(ページ 1569\)](#)
- [手動による変更レコードの作成 \(ページ 1572\)](#)

## Record Types That Are Tracked

This topic lists the record types for which Oracle CRM On Demand tracks change events. To use the modification tracking feature, you must select these record types. The record type names that are displayed on the Modification Tracking List page match the record type names displayed elsewhere in the Oracle CRM On Demand user interface. The record type names used in Oracle CRM On Demand Web service requests to retrieve modification tracking information must match the names as listed in the right-hand column in the following table.

**NOTE:** The record type names in the right-hand column are language independent.

The following table lists the record types that you can enable for the modification tracking feature in Oracle CRM On Demand.

Record Type in Oracle CRM On Demand User Interface	Record Type in Oracle CRM On Demand Web Services
Account	Account
Account Address	AccountAddress
Account Book	AccountBook
Account Competitor	Competitor
Account Contact	AccountContact
Account Contact Role	ContactRole
Account Event	AccountEvent
Account Note	Note
Account Partner	Partner
Account Relationship	RelatedAccount
Account Team	AccountTeam
Accreditation	Accreditation
Accreditation Book	AccreditationBook
Accreditation Request	AccreditationRequest
Accreditation Team	AccreditationTeam

Record Type in Oracle CRM On Demand User Interface	Record Type in Oracle CRM On Demand Web Services
Activity	Activity
Activity Attachment	Attachment
Activity User	User <b>NOTE:</b> If you want to track the changes for Activity User through the Owner field or the User related information section, then you must select the Activity, Activity User, User, and Position record types for modification tracking. By selecting these four record types, Oracle CRM On Demand properly tracks the Associate, WriteRecordUpdated, and Dissociate events when users are added or removed from an activity. It also generates the PreDeleteRecord and DeleteRecord change events for the Activity User intersection table when a user is deleted from an activity.
Address	Address <b>NOTE:</b> If you enable modification tracking for address records for your company and geocoding is also enabled in the company profile, then Oracle Maps Geocoder generates modification tracking entries for every address update it makes. You can track the updates that are made to the address records through the modification numbers in the associated modification tracking records for addresses.
Address Location	Address
Allocation	Allocation
Allocation Book	AllocationBook
Application	Application
Application Book	ApplicationBook
Application Team	ApplicationTeam
Assessment	SalesAssessment
Assessment Value	SalesAssessmentValue
Asset	Asset
Auto Dealer Make	AutoDealerMakes

Record Type in Oracle CRM On Demand User Interface	Record Type in Oracle CRM On Demand Web Services
Auto Sales Hours	AutoSalesHours
Auto Service Hours	AutoServiceHours
Blocked Product	BlockedProduct
Book	Book
Book User	BookUser
Broker Profile	BrokerProfile
Business Plan	BusinessPlan
Business Plan Book	BusinessPlanBook
Business Plan Team	BusinessPlanTeam
Call Product Detail	ProductsDetailed
Call Product Detail Message Response	CallProdDetailMsgRsp
Call Product Detail Messaging Plan Item	CallProdDetailMsgPlanItem
Call Product Detail Messaging Plan Item Relations	CallProdDetailMsgPlnRel
Call Promotional Items Dropped	PromotionalItems
Call Sample Dropped	SampleDropped
Campaign	Campaign
Campaign Book	CampaignBook
Campaign Recipients	Recipient
Certification	Certification
Certification Book	CertificationBook
Certification Request	CertificationRequest
Certification Team	CertificationTeam
Claim	Claim

Record Type in Oracle CRM On Demand User Interface	Record Type in Oracle CRM On Demand Web Services
Contact	Contact
Contact Address	ContactAddress <b>NOTE:</b> If a user removes an address from a Contact Detail page when the company is not enabled for shared addresses, then the modification tracking functionality only tracks the Dissociate event, the WriteRecordUpdated event for the contact record, and the PreDeleteRecord event for the address record. The functionality does not track the DeleteRecord event for the address record. To identify the address removed, refer to the PreDeleteRecord event.
Contact Best Time	ContactBestTimes
Contact Book	ContactBook
Contact Interests	Interests
Contact Note	Note
Contact Portfolio	Contact
Contact Relationship	RelatedContact
Contact State License	ContactLicense
Contact Team	Team
Course	Course
Course Book	CourseBook
Course Enrollment	CourseEnrollment
Course Team	CourseTeam
Coverage	Coverage
Custom Object 01	CustomObject1
Custom Object 01 Book	CustomObject1Book
Custom Object 01 Team	Team
Custom Object 02	CustomObject2

Record Type in Oracle CRM On Demand User Interface	Record Type in Oracle CRM On Demand Web Services
Custom Object 02 Book	CustomObject2Book
Custom Object 02 Team	Team
Custom Object 03	CustomObject3
Custom Object 03 Book	CustomObject3Book
Custom Object 03 Team	Team
Custom Object 04	CustomObject4
Custom Object 04 Book	CustomObject4Book
Custom Object 04 Team	CustomObject4Team
Custom Object 05	CustomObject5
Custom Object 05 Book	CustomObject5Book
Custom Object 05 Team	CustomObject5Team
Custom Object 06	CustomObject6
Custom Object 06 Book	CustomObject6Book
Custom Object 06 Team	CustomObject6Team
Custom Object 07	CustomObject7
Custom Object 07 Book	CustomObject7Book
Custom Object 07 Team	CustomObject7Team
Custom Object 08	CustomObject8
Custom Object 08 Book	CustomObject8Book
Custom Object 08 Team	CustomObject8Team
Custom Object 09	CustomObject9
Custom Object 09 Book	CustomObject9Book
Custom Object 09 Team	CustomObject9Team

Record Type in Oracle CRM On Demand User Interface	Record Type in Oracle CRM On Demand Web Services
Custom Object 10	CustomObject10
Custom Object 10 Book	CustomObject10Book
Custom Object 10 Team	CustomObject10Team
Custom Object 11	CustomObject11
Custom Object 11 Book	CustomObject11Book
Custom Object 11 Team	CustomObject11Team
Custom Object 12	CustomObject12
Custom Object 12 Book	CustomObject12Book
Custom Object 12 Team	CustomObject12Team
Custom Object 13	CustomObject13
Custom Object 13 Book	CustomObject13Book
Custom Object 13 Team	CustomObject13Team
Custom Object 14	CustomObject14
Custom Object 14 Book	CustomObject14Book
Custom Object 14 Team	CustomObject14Team
Custom Object 15	CustomObject15
Custom Object 15 Book	CustomObject15Book
Custom Object 15 Team	CustomObject15Team
<b>NOTE:</b> Your company might have set up additional custom objects and their child objects, which extend beyond Custom Object 15. These additional custom objects, along with their child objects, follow the same naming pattern as the preceding custom objects and their child objects.	
Damage	Damage
Deal Registration	DealRegistration
Deal Registration Book	DealRegistrationBook

Record Type in Oracle CRM On Demand User Interface	Record Type in Oracle CRM On Demand Web Services
Deal Registration Team	DealRegistrationTeam
Dealer	Dealer
Dealer Territory	ChannelPartnerTerritory
Default Book by Record Type	UserUserDefaultBookPerType
Division	Division
Event	MedEd
Event Book	MedEdBook
EventTeam	MedEdTeam
Exam	Exam
Exam Book	ExamBook
Exam Registration	ExamRegistration
Exam Team	ExamTeam
Financial Account	FinancialAccount
Financial Account Book	FinancialAccountBook
Financial Account Holder	FinancialAccountHolder
Financial Account Holding	FinancialAccountHolding
Financial Plan	FinancialPlan
Financial Plan Book	FinancialPlanBook
Financial Product	FinancialProduct
Financial Transaction	FinancialTransaction
Fund	Fund
Fund Book	FundBook
Fund Debits	FundDebit

Record Type in Oracle CRM On Demand User Interface	Record Type in Oracle CRM On Demand Web Services
Fund Item	OccamFundCredit
Fund Membership	FundPartner
Fund Participant	FundParticipantUserSharing
Fund Request	FundRequest
HCP Contact Allocation	HCPContactAllocation
HCP Contact Allocation Book	HCPContactAllocationBook
Household	Household
Household Contact	Contact
Household Team	Team
Insurance Property	InsuranceProperty
Inventory Audit Report	InventoryAuditReport
Inventory Audit Report Book	InventoryAuditReportBook
Inventory Period	InventoryPeriod
Inventory Period Book	InventoryPeriodBook
Invitee	Invitee
Involved Party	InvolvedParty
Lead	Lead
Lead Book	Book
Lead Event	LeadEvent
Lead Partner	Partner
Lead Team	LeadTeam
MDF Request	MDFRequest
MDF Request Book	MDFRequestBook

Record Type in Oracle CRM On Demand User Interface	Record Type in Oracle CRM On Demand Web Services
MDF Request Team	MDFRequestTeam
Message Response	MessageResponse
Messaging Plan	MessagePlan
Messaging Plan Book	MessagePlanBook
Messaging Plan Item	MsgPlanItem
Messaging Plan Item Relations	MsgPlanItemRelation
Objective	Objectives
Objective Book	ObjectivesBook
Objective Team	ObjectivesTeam
Opportunity	Opportunity
Opportunity Book	Book
Opportunity Competitor	Competitor
Opportunity Contact Role	OpportunityContactRole
Opportunity Event	OpportunityEvent
Opportunity Note	Note
Opportunity Partner	Partner
Opportunity Team	Team
Order	Order
Order Book	OrderBook
Order Item	OrderItem
Order Team	OrderTeam
Partner	Partner
Partner Book	PartnerBook

Record Type in Oracle CRM On Demand User Interface	Record Type in Oracle CRM On Demand Web Services
Partner Program	Program
Partner Team	PartnerTeam
Period	CRMOD_LS_Period
Picklist	Picklist (Administrative API)
Picklist Value Group	PicklistValueGroup
Plan Account	PlanAccount
Plan Contact	PlanContact
Plan Opportunity	PlanOpportunity
Policy	Policy
Policy Book	PolicyBook
Policy Holder	PolicyHolder
Portfolio	Portfolio
Portfolio Team	Team
Position	<p>User</p> <p><b>NOTE:</b> The Position record contains the record ownership information for the Account, Contact, Opportunity, Event, and Activity record types. To track the record ownership in these record types, you must enable Position for modification tracking. Specifically, this enabling tracks the Associate and Dissociate events for the user when the owner is changed for the supported record types. In addition, it tracks the Associate event between an activity and a user when the user is added to the Activity User Related Information section.</p>
Price List	PriceList
Price List Line Item	PriceListLineItem
Product	Product
Product Category	ProductCategory

Record Type in Oracle CRM On Demand User Interface	Record Type in Oracle CRM On Demand Web Services
Product Indication	ProductIndication
Program Book	ProgramBook
Program Membership	ProgramPartner
Quote	Quote
Related Disclaimer	RelatedDisclaimer
Revenue	Product
Sample Disclaimer	SampleDisclaimer
Sample Inventory	SampleInventory
Sample Lot	SampleLot
Sample Lot Book	SampleLotBook
Sample Request	SampleRequest
Sample Request Book	SampleRequestBook
Sample Request Item	SampleRequestItem
Sample Transaction	SampleTransaction
Sample Transaction Book	SampleTransactionBook
Service Request	ServiceRequest
Service Request Team	ServiceRequestTeam
Signature	Signature
Smart Call	Activity
Social Media	SocialMedia
Solution	Solution
Solution Book	SolutionBook
Special Pricing Product	SPRequestLineItem

Record Type in Oracle CRM On Demand User Interface	Record Type in Oracle CRM On Demand Web Services
Special Pricing Request	SPRequest
Special Pricing Request Book	SPRequestBook
Special Pricing Request Team	SPRequestTeam
Territory	Territory
Transaction Item	TransactionItem
User	User
User Division	UserDivision
User Owner	User
Vehicle	Vehicle
Vehicle Book	VehicleBook
Vehicle Financial Information	EautoFinancialDetail
Vehicle Sales History	EautoSalesHistory
Vehicle Service History	EautoServiceHistory

## Related Topics

For related information on the modification tracking feature, see the following topics:

- [Modification Tracking \(参照 \[変更トラッキング\]\(#\) ページ 1553\)](#)
- [Enabling the Modification Tracking Feature \(参照 \[変更トラッキング機能の有効化\]\(#\) ページ 1553\)](#)
- [About Modification Tracking Events \(参照 \[変更トラッキングイベントについて\]\(#\) ページ 1566\)](#)
- [Viewing the Modification Tracking List Page \(参照 \[\\[変更トラッキングリスト\\]ページの表示\]\(#\) ページ 1568\)](#)
- [Modification Tracking Information for Changes to Lists of Values in Picklists \(参照 \[ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報\]\(#\) ページ 1565\)](#)
- [Examples of Modification Tracking Event Records \(参照 \[変更トラッキングイベントレコードの例\]\(#\) ページ 1569\)](#)
- [Creating Modification Records Manually \(参照 \[手動による変更レコードの作成\]\(#\) ページ 1572\)](#)

## ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報

このトピックでは、変更トラッキング機能を使用してピックリストの値リストの変更を追跡する方法について説明します。ピックリストの変更を追跡するには、ピックリストを含むレコードタイプに加えて、変更トラッキング機能のピックリストを有効にします。ピックリストは、[変更トラッキングリスト]ページでオブジェクト名として使用できます。ピックリストオブジェクトに対して変更トラッキング機能が有効な場合は、Oracle CRM On Demand によって、該当のレコードタイプのピックリストの作成、読み取り、更新、または削除操作について、そのレコードタイプの名前が[変更トラッキングリスト]ページに記録されます。次の表では、ピックリストオブジェクトに対して変更トラッキング機能が有効な場合の[変更トラッキングリスト]ページの各列について説明します。

カラム見出し	説明
オブジェクト名	ピックリスト。
オブジェクト ID	Oracle CRM On Demand によって割り当てられるオブジェクトの行 ID。例:1QA2-NX0XH。この ID は、ピックリストに関連付けられている値リストに対して一意です。 特定のフィールドでは、複数のオブジェクトにわたって同じ値リストを使用します。ユーザーがこの値リストの値を編集すると、Oracle CRM On Demand によって、すべてのフィールドに対する変更トラッキングエントリがログに記録されます。この場合、オブジェクト ID は、その変更トラッキングエントリすべてで同じです。
レコードタイプ	ピックリストが編集されたレコードタイプの変更トラッキング名。レコードタイプが追跡される場合に変更トラッキングページに表示されるレコードタイプの名前です。
フィールド名	編集されたピックリストフィールドに対する Web サービスバージョン 2.0 のタグ。

ピックリストフィールドを編集したときにエントリが[変更トラッキングリスト]ページに表示されるのは、編集しているピックリストフィールドのレコードタイプが変更トラッキング機能に対して有効になっている場合のみです。特定のレコードタイプのピックリストフィールドに対する 1 つの編集によって、[変更トラッキングリスト]ページに複数のエントリが記録される可能性があります。これは、Oracle CRM On Demand によって、ピックリストフィールドが、複数のレコードタイプにわたる複数のピックリストフィールド間で共有する値リストタイプにマップされるためです。エントリ数は、編集したピックリストフィールドの値リストタイプにマップされている公開フィールド数に一致します。

たとえば、値リストタイプが PARTY\_REL\_TYPE に設定されている[ピックリストロール]と呼ばれるピックリストがあり、このピックリストは、[取引先パートナー]、[取引先競合会社]、[商談競合会社]、[商談パートナー]レコードタイプでも使用されていると想定します。また、このピックリストは、これらのレコードタイプの[役割]および[役割をリバース]の 2 つフィールドで使用されていると想定します。この例のピックリストフィールドの値リストを更新する場合は、Oracle CRM On Demand によって、この例のすべてのピックリストフィールドに対する個々の変更トラッキングエントリが作成されます。

### ピックリストの値リストの変更トラッキングに対する制限

次の条件では、Oracle CRM On Demand によって、ピックリストの値リストに対する変更トラッキングイベントが作成されません。

- ピックリストに関連付けられているレコードタイプが企業で設定されていない。
- ピックリストの更新が変更トラッキング機能に対して有効でないレコードタイプに属している。
- 更新済ピックリストフィールドが Web サービスを介してアクセスできない。

### 関連トピック

変更トラッキング機能の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [変更トラッキング \(ページ 1553\)](#)
- [変更トラッキング機能の有効化 \(ページ 1553\)](#)
- [追跡されるレコードタイプ \(参照 \[Record Types That Are Tracked\]\(#\) ページ 1554\)](#)
- [変更トラッキングイベントについて \(ページ 1566\)](#)
- [\[変更トラッキングリスト\]ページの表示 \(ページ 1568\)](#)
- [変更トラッキングイベントレコードの例 \(ページ 1569\)](#)
- [手動による変更レコードの作成 \(ページ 1572\)](#)

### 変更トラッキングイベントについて

次の表に、[変更トラッキングリスト]ページで作成および表示される変更トラッキングイベントを示します。

イベント名	説明
Associate	このイベントは、担当者と取引先などの多対多関係にある 2 つのレコードの関連付けを示します。例: 担当者を取引先レコードに追加したときに Associate イベントが発生します。同様に、担当者を取引先レコードから削除したときに Dissociate イベントが発生します。
DeleteRecord	このイベントは、メッセージプランレコードの削除時など、レコードに削除マークが付けられた状態を示します。レコードの削除を追跡する場合にこのイベントを使用します。
Dissociate	このイベントは、多対多関係にある 2 つのレコードの関連付けの解除を示します。例: 担当者を取引先レコードから削除したときに Dissociate イベントが発生します。
MergeRecords	このイベントは、重複見込み客レコードとその子レコードがプライマリ見込み客レコードとマージされたときなど、2 つのレコードがマージされたことを示します。この例では、マージ後のレコードのオブジェクト ID がプライマリ見込み客レコードの行 ID で、子レコードのオブジェクト ID が重複の見込み客レコードの行 ID です。MergeRecords イベントは、[取引先]、[担当者]、[世帯]、[見込み客]、[パートナー]、[ポートフォリオ]、および[サービスクエスト]レコードタイプでサポートされます。 <b>注:</b> Oracle CRM On Demand では、子レベルのレコードマージに対する個々の MergeRecords イベントをログに記録しません。
PreDeleteRecord	このイベントは、レコードが削除されようとしているが、実際には削除されない可能性があることを示します。 <b>注意:</b> 削除済みレコードの追跡には、このイベントを使用しないことをお勧めします。レコードの削除を追跡する場合は、かわりに DeleteRecord イベントを使用してください。
RestoreRecord	このイベントは、削除マークが付いたメッセージプランレコードの復元時など、削除マークが付いたレコードが復元された状態を示します。
WriteRecordNew	このイベントは、新規取引先レコードの作成時など、レコードタイプの新規レコードが保存された状態を示します。このイベントは、ピックリストに対する変更も示します。
WriteRecordUpdated	このイベントは、既存の担当者レコードの更新時など、親レコードタイプまたは子オブジェクトの既存レコードが変更された状態を示します。

## 関連トピック

変更トラッキング機能の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [変更トラッキング \(ページ 1553\)](#)
- [変更トラッキング機能の有効化 \(ページ 1553\)](#)
- [追跡されるレコードタイプ \(参照 \[Record Types That Are Tracked\]\(#\) ページ 1554\)](#)
- [\[変更トラッキングリスト\] ページの表示 \(ページ 1568\)](#)
- [ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報 \(参照 \[ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報\]\(#\) ページ 1565\)](#)
- [変更トラッキングイベントレコードの例 \(ページ 1569\)](#)
- [手動による変更レコードの作成 \(ページ 1572\)](#)

## [変更トラッキングリスト]ページの表示

このトピックでは、変更トラッキング情報の表示方法について説明します。

**作業前の準備。** Oracle CRM On Demand に管理者としてサインインし、役割に変更トラッキングの管理権限が含まれている必要があります。企業の管理者の役割に対して変更トラッキングの管理権限が有効化されていない場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡してください。

### [変更トラッキングリスト]ページを表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[変更トラッキング]をクリックします。  
[変更トラッキングリスト]ページが開いて、すべての変更トラッキングレコードのリストが表示されます。変更トラッキングレコードの例については、「[変更トラッキングイベントレコードの例 \(ページ 1569\)](#)」を参照してください。  
次の表では、[変更トラッキングリスト]ページについて説明します。

カラム見出し	説明
オブジェクト名	トラッキングイベントを適用するオブジェクトの名前。例:[担当者]。オブジェクト名は通常レコードタイプ名です(つまり、ピックリストである可能性があります)。
オブジェクト ID	Oracle CRM On Demand によって割り当てられるオブジェクトの行 ID。例:1QA2-NX0XH。
子オブジェクト名	トラッキングイベントを適用する子オブジェクトの名前。例:[担当者の住所]。子オブジェクト名は変更イベントに該当する場合、つまり、ビュー内のオブジェクトが他のオブジェクトの子として変更された場合(例:担当者ビュー内のアドレスの変更)にのみ表示されます。
子オブジェクト ID	Oracle CRM On Demand によって割り当てられる子オブジェクトのオブジェクト ID。例:1QA2-OBA65。
イベント名	新規レコード作成時のイベントの名前(例:WriteRecordNew)。イベント名の詳細は、「 <a href="#">変更トラッキングイベントについて (ページ 1566)</a> 」のイベント名の説明を参照してください。
レコードタイプ	管理者が、変更トラッキングをトリガーする設定変更を実行したレコードタイプ。[レコードタイプ]フィールドは、設定変更の場合のみ入力されます。設定変更に対する変更トラッキングの例には、管理者がピックリストフィールドの値リストを編集した場合があります。この場合、[レコードタイプ]フィールドには、編集されたピックリストフィールドが属するオブジェクトの名前が記録されます。
フィールド名	編集したピックリストのフィールドに対する Web サービスバージョン 2.0 のタグ。カスタムピックリストフィールドの場合、Web サービスバージョン 2.0 のタグは汎用統合タグです。このフィールドは、ピックリストの編集の場合のみ入力されます。
変更番号	レコードが変更された回数を示すカウンター。レコードが最初に作成されたとき、変更番号は 0(ゼロ)に設定され、レコードが変更されるたびにインクリメントされます。
変更:日付	変更イベントが発生した日付(MMDDYYY)と時刻(HH:MM:AM PM)。

### 関連トピック

変更トラッキング機能の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [変更トラッキング \(ページ 1553\)](#)
- [変更トラッキング機能の有効化 \(ページ 1553\)](#)
- [追跡されるレコードタイプ \(参照 \[Record Types That Are Tracked\]\(#\) ページ 1554\)](#)
- [変更トラッキングイベントについて \(ページ 1566\)](#)
- [ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報 \(参照 \[ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報\]\(#\) ページ 1565\)](#)
- [変更トラッキングイベントレコードの例 \(ページ 1569\)](#)
- [手動による変更レコードの作成 \(ページ 1572\)](#)

### 変更トラッキングイベントレコードの例

このトピックでは、特定のユーザー操作に対して Oracle CRM On Demand で作成される変更トラッキングイベントレコードの例について説明します。変更トラッキング機能を有効にすると、[変更トラッキングリスト] ページに、次の例に示すようなイベントレコードが表示されます。ユーザーの操作および記録されたレコードタイプの関係によっては、1 つのイベントの結果として複数のレコードが書き込まれる可能性があります。たとえば、1 対多の親子関係または多対多のオブジェクト間関係がある場合は、複数のレコードが書き込まれる可能性があります。

#### 例 1: 新規取引先レコード作成時の変更トラッキングレコード

この例では、ユーザーが新規取引先レコードを作成します。Oracle CRM On Demand は次の表のようなイベントレコードを生成します。

オブジェクト名	オブジェクト ID	子オブジェクト名	子オブジェクト ID	イベント名	レコードタイプ	フィールド名	変更番号	変更：日付
取引先	1QA2-OD54E	なし	なし	WriteRecordNew	なし	なし	0	03/26/2014 09:28 AM

#### 例 2: 既存取引先レコードの更新時の変更トラッキングレコード

この例では、ユーザーが取引先レコードのフィールドを変更して既存の取引先レコードを更新します。Oracle CRM On Demand は次の表のようなイベントレコードを生成します。

オブジェクト名	オブジェクト ID	子オブジェクト名	子オブジェクト ID	イベント名	レコードタイプ	フィールド名	変更番号	変更：日付
取引先	1QA2-OD54E	なし	なし	WriteRecordUpdated	なし	なし	1	03/26/2014 09:52 AM

#### 例 3: 既存取引先レコードの削除時の変更トラッキングレコード

この例では、ユーザーが既存の取引先レコードを削除します。Oracle CRM On Demand は次の表のようなイベントレコードを生成します。

オブジェクト名	オブジェクト ID	子オブジェクト名	子オブジェクト ID	イベント名	レコードタイプ	フィールド名	変更番号	変更：日付
取引先	1QA2-OD54E	なし	なし	PreDeleteRecord	なし	なし	2	03/26/2014 09:58 AM
取引先	1QA2-OD54E	なし	なし	DeleteRecord	なし	なし	3	03/26/2014 10:00 AM

**例 4: 削除マークが付いた取引先レコードの復元時の変更トラッキングレコード**

この例では、ユーザーが削除マークの付いたレコードを Oracle CRM On Demand からパーージする前に復元します。Oracle CRM On Demand は次の表のようなイベントレコードを生成します。

オブジェクト名	オブジェクトID	子オブジェクト名	子オブジェクトID	イベント名	レコードタイプ	フィールド名	変更番号	変更：日付
取引先	1QA2-OD54E	なし	なし	RestoreRecord	なし	なし	3	03/26/2014 10:03 AM

**例 5: 取引先レコードを担当者レコードに関連付ける場合の変更トラッキングレコード**

この例では、ユーザーが担当者レコード内で既存の取引先レコードを担当者レコードに追加します（つまり、取引先レコードを担当者レコードに関連付けます）。Oracle CRM On Demand は次の表のようなイベントレコードを生成します。

オブジェクト名	オブジェクトID	子オブジェクト名	子オブジェクトID	イベント名	レコードタイプ	フィールド名	変更番号	変更：日付
担当者	1QA2-OD635	取引先	1QA2-OD54E	Associate	なし	なし	0	03/26/2014 10:16 AM
担当者	1QA2-OD635	なし	なし	WriteRecordUpdated	なし	なし	1	03/26/2014 10:16 AM
担当者	1QA2-OD635	取引先担当者	1QA2-OD639	WriteRecordUpdated	なし	なし	1	03/26/2014 10:16 AM
取引先	1QA2-OD54E	担当者	1QA2-OD635	Associate	なし	なし	0	03/26/2014 10:16 AM
取引先	1QA2-OD54E	担当者	1QA2-OD635	WriteRecordUpdated	なし	なし	4	03/26/2014 10:16 AM
取引先	1QA2-OD54E	なし	なし	WriteRecordUpdated	なし	なし	4	03/26/2014 10:16 AM
担当者	1QA2-OD635	取引先	1QA2-OD54E	WriteRecordUpdated	なし	なし	4	03/26/2014 10:16 AM

**例 6: 取引先レコードと担当者レコードの関連付けを解除する場合の変更トラッキングレコード**

この例では、ユーザーが担当者から関連する取引先レコードを削除します（つまり、取引先レコードと担当者レコードの関連付けを解除します）。Oracle CRM On Demand は次の表のようなイベントレコードを生成します。

オブジェクト名	オブジェクトID	子オブジェクト名	子オブジェクトID	イベント名	レコードタイプ	フィールド名	変更番号	変更：日付
取引先	1QA2-OD54E	なし	なし	WriteRecordUpdated	なし	なし	5	03/26/2014 10:35 AM
担当者	1QA2-OD635	なし	なし	WriteRecordUpdated	なし	なし	2	03/26/2014 10:35 AM

オブジェクト名	オブジェクト ID	子オブジェクト名	子オブジェクト ID	イベント名	レコードタイプ	フィールド名	変更番号	変更：日付
担当者	1QA2-OD635	取引先	1QA2-OD54E	Dissociate	なし	なし	1	03/26/2014 10:35 AM
取引先	1QA2-OD54E	担当者	1QA2-OD635	Dissociate	なし	なし	1	03/26/2014 10:35 AM

#### 例 7: 親取引先レコードに子レコードを追加する場合の変更トラッキングレコード

この例では、ユーザーが取引先レコード内で新規住所レコードを関連項目として作成します(つまり、取引先住所を親取引先レコードの子レコードとして追加します)。Oracle CRM On Demand は次の表のようなイベントレコードを生成します。

オブジェクト名	オブジェクト ID	子オブジェクト名	子オブジェクト ID	イベント名	レコードタイプ	フィールド名	変更番号	変更：日付
取引先	1QA2-OD54E	住所	1QA2-OD6PM	WriteRecordNew	なし	なし	0	03/26/2014 11:44 AM
取引先	1QA2-OD54E	なし	なし	WriteRecordUpdated	なし	なし	6	03/26/2014 11:44 AM

#### 例 8: 既存子レコードの更新時の変更トラッキングレコード

この例では、ユーザーが取引先レコード内で既存の住所レコードを更新します(つまり、取引先住所を親取引先レコードの子レコードとして更新します)。Oracle CRM On Demand は次の表のようなイベントレコードを生成します。

オブジェクト名	オブジェクト ID	子オブジェクト名	子オブジェクト ID	イベント名	レコードタイプ	フィールド名	変更番号	変更：日付
取引先	1QA2-OD54E	住所	1QA2-OD6PM	WriteRecordUpdated	なし	なし	1	03/26/2014 11:51 AM

#### 例 9: 既存子レコードの更新時の変更トラッキングレコード

この例では、ユーザーが取引先レコード内で既存の住所レコードを削除します(つまり、取引先住所を親取引先レコードの子レコードとして削除します)。Oracle CRM On Demand は次の表のようなイベントレコードを生成します。

オブジェクト名	オブジェクト ID	子オブジェクト名	子オブジェクト ID	イベント名	レコードタイプ	フィールド名	変更番号	変更：日付
取引先	1QA2-OD54E	なし	なし	WriteRecordUpdated	なし	なし	8	03/26/2014 12:00 PM
取引先	1QA2-OD54E	住所	1QA2-OD6PN	なし	なし	なし	1	03/26/2014 12:00 PM

#### 例 10: ピックリスト値の更新時の変更トラッキングレコード

この例では、ユーザーが取引先のピックリストを更新します(つまり、[未定]と呼ばれる値を追加することで、取引先レコードの既存の[優先順位]ピックリストフィールドをカスタマイズします)。Oracle CRM On Demand は次の表のようなイベントレコードを生成します。

オブジェクト名	オブジェクト ID	子オブジェクト名	子オブジェクト ID	イベント名	レコードタイプ	フィールド名	変更番号	変更：日付
ピックリスト	1QA2-OD54E	なし	なし	WriteRecordUpdated	取引先	優先順位	8	03/26/2014 1:00 PM

### 関連トピック

変更トラッキング機能の詳細は、次のトピックを参照してください。

- [変更トラッキング \(ページ 1553\)](#)
- [変更トラッキング機能の有効化 \(ページ 1553\)](#)
- [追跡されるレコードタイプ \(参照 \[Record Types That Are Tracked\]\(#\) ページ 1554\)](#)
- [変更トラッキングイベントについて \(ページ 1566\)](#)
- [\[変更トラッキングリスト\] ページの表示 \(ページ 1568\)](#)
- [ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報 \(参照 \[ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報\]\(#\) ページ 1565\)](#)
- [手動による変更レコードの作成 \(ページ 1572\)](#)

### 手動による変更レコードの作成

変更トラッキング機能を使用すると、Oracle CRM On Demand でイベントレコードの書込および追跡を自動的に行うことができますが、手動でイベントレコードを作成することもできます。この機能は Oracle CRM On Demand の外部のイベントを記録する場合に便利です。

**作業前の準備。** Oracle CRM On Demand に管理者としてサインインし、役割に変更トラッキングの管理権限が含まれている必要があります。企業の管理者の役割に対して変更トラッキングの管理権限が有効化されていない場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡してください。

### 変更レコードを手動で作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ビジネスプロセス管理]セクションで、[変更トラッキング]をクリックします。
- 3 [変更トラッキングリスト]ページで、[新規]をクリックします。
- 4 次の表で説明するフィールドに入力し、レコードを保存します。

フィールド	説明
<b>主要変更トラッキング情報</b>	
オブジェクト名	トラッキングイベントを適用するレコードタイプの名前。例: [担当者]。オブジェクト名は通常レコードタイプ名です(つまり、ピックリストである可能性があります)。(必須)
オブジェクト ID	Oracle CRM On Demand によって割り当てられるレコードタイプの行 ID。例: 1QA2-NX0XH。(必須)
子オブジェクト名	トラッキングイベントを適用する子レコードの名前。例: [担当者の住所]。子レコード名は該当する場合、つまり、ビュー内のオブジェクトが他のレコードの子として変更された場合(例: 担当者ビュー内のアドレスの変更)にのみ表示されます。
子行 ID	Oracle CRM On Demand によって割り当てられる子レコードの行 ID。例: 1QA2-OBA65。

フィールド	説明
イベント名	新規レコード作成時のイベントの名前(例: WriteRecordNew)。有効なイベント名の詳細は、「 <a href="#">変更トラッキングイベントについて (ページ 1566)</a> 」のイベント名の説明を参照してください。(必須)
変更番号	レコードが変更された回数を示すカウンター。レコードが最初に作成されたとき、変更番号は 0 に設定され、レコードが変更されるたびにインクリメントされます。(必須)
レコードタイプ	管理者が、変更トラッキング機能をトリガーする設定変更を実行したレコードタイプ。[レコードタイプ]フィールドは、設定変更の場合のみ入力されます。設定変更に対する変更トラッキングの例には、管理者がピックリストフィールドの値リストを編集した場合があります。この場合、[レコードタイプ]フィールドには、編集されたピックリストフィールドが属するオブジェクトの名前が記録されます。
フィールド名	編集したピックリストのフィールドに対する Web サービスバージョン 2.0 のタグ。カスタムピックリストフィールドの場合、Web サービスバージョン 2.0 のタグは汎用統合タグです。このフィールドは、ピックリストの編集の場合のみ入力されます。
変更：日付	変更イベントが発生した日付(MMDDYYYY)と時刻(HH:MM:AM PM)。

### 関連トピック

変更トラッキングの詳細は、次のトピックを参照してください。

- [変更トラッキング \(ページ 1553\)](#)
- [変更トラッキング機能の有効化 \(ページ 1553\)](#)
- [追跡されるレコードタイプ \(参照 \[Record Types That Are Tracked\]\(#\) ページ 1554\)](#)
- [変更トラッキングイベントについて \(ページ 1566\)](#)
- [\[変更トラッキングリスト\]ページの表示 \(ページ 1568\)](#)
- [ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報 \(参照 \[ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報\]\(#\) ページ 1565\)](#)
- [変更トラッキングイベントレコードの例 \(ページ 1569\)](#)

## データ管理ツール

[管理ホームページ]の[データ管理ツール]セクションでは、次のタスクを実行できます。

- 企業のデータのインポートとエクスポート。詳細については、「[インポートツールとエクスポートツール \(ページ 1573\)](#)」を参照してください。
- 一括削除および復元リクエストを表示します。詳細は、「[一括削除および復元キューページ \(ページ 1802\)](#)」を参照してください。
- バッチ割当ブックリクエストおよびバッチ割当チームリクエストの表示。詳細は、「[バッチ割当リクエストキューページ \(ページ 1804\)](#)」を参照してください。
- 統合イベントキューの作成と管理。詳細については、「[統合イベントについて \(ページ 1806\)](#)」を参照してください。

### インポートツールとエクスポートツール

[インポートツールとエクスポートツール]ページでは、Oracle CRM On Demand でのインポート機能とエクスポート機能を拡張できる次のユーティリティを使用できます。

- **インポートアシスタント**。詳細は、「[インポートアシスタント \(ページ 1784\)](#)」を参照してください。
- **Oracle Data Loader On Demand**。詳細は、「[Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティ \(ページ 1795\)](#)」を参照してください。
- **Oracle Migration Tool On Demand**。詳細は、「[Oracle Migration Tool On Demand クライアントユーティリティ \(ページ 1800\)](#)」を参照してください。
- **Oracle Web Services**。詳細については、「[Web サービスの統合 \(参照 Web サービスの統合 ページ 1796\)](#)」を参照してください。

適切なインポート方法を選択する方法の詳細は、My Oracle Support の 1801156.1 (記事 ID) を参照してください。

インポートプロセスは次の手順で構成されます。

- [データのインポートの準備 \(ページ 1618\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [インポート結果の確認 \(参照 \[Reviewing Import Results\]\(#\) ページ 1789\)](#)

また、Oracle CRM On Demand から CSV ファイルにデータをエクスポートできます。エクスポートに関する情報については、次の該当するトピックをクリックしてください。

- [データのエクスポート \(ページ 1790\)](#)
- [エクスポート結果の確認 \(ページ 1794\)](#)

#### 作業前の準備:

- データをインポートするには、[インポートの管理]権限または[マーケティングリストをインポート]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。[インポートの管理]権限では、すべてのレコードタイプをインポートできます。これに対し、[マーケティングリストをインポート]権限では、取引先、担当者、および見込み客しかインポートできません。
- ユーザーが最大 2000 人の担当者をインポートする場合は、ユーザーの役割に対して[個人インポート]権限を有効にする必要があります。この[個人インポート]権限によって、ユーザーのデータインポートをより詳細に制御できます。役割の詳細は、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。
- この節全体と、レコードのインポートに関する「使い方」のレッスンを確認します。これらのレッスンでは、インポートを実行するための追加情報(ガイドラインなど)が提供されています。

**注:** インポートされたレコードを元に戻したり、レコードを大量に削除したりはできません。したがって、後でデータを消去することにならないように、5 - 10 レコードから成るファイルを使用して、インポート手順の予行練習を行ってください。大量のレコードをインポートする場合は、データのインポートのトレーニングセッションに参加するか、カスタマーサポートにご相談ください。これらのリソースについては、Oracle CRM On Demand の各ページの上部にある[トレーニングおよびサポート]グローバルリンクをクリックしてください。

- Oracle CRM On Demand で連結フィールドをインポートしたりエクスポートしたりすることはできません。連結フィールドは、複数のフィールドからの値の表示や追加テキストの表示が可能なフィールドです。ただし、連結フィールドを構成する個々のフィールドをインポートおよびエクスポートできます。
- データをエクスポートするには、[管理者エクスポート]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

カンマ区切り値 (CSV) ファイルからデータをインポートして、Oracle CRM On Demand にレコードを自動的に作成できます。各 CSV ファイルのサイズは、20MB 未満である必要があります。ファイルサイズを小さくするには、レコードを複数のファイルに分割するか、またはインポートしないカラムを削除してデータを小さくします。『Oracle Data Loader On Demand Guide』でサンプル CSV ファイルを確認できます。

次の表では、データをインポートすることで作成できるレコードのタイプ、およびインポートプロセスの各実行でインポートできるレコード数について説明します。

レコードタイプ	最大レコード数 (インポートごと)
取引先	30000

レコードタイプ	最大レコード数 (インポートごと)
取引先住所	50000
取引先競合会社	50000
取引先担当者	50000
取引先パートナー	50000
取引先チーム	50000
住所	30000
アポイント	30000
アポイント担当者	50000
アポイントユーザー	50000
資産	80000
担当者(管理者)	30000
担当者の住所	50000
担当者チーム	50000
キャンペーン	50000
キャンペーン受取人	50000
取引交渉登録	30000
見込み客	30000
変更トラッキング	30000
メモ	50000
オーダー	30000
オーダー項目	30000
商談	30000
商談担当者役割	50000

レコードタイプ	最大レコード数 (インポートごと)
商談製品	80000
商談チーム	50000
製品	80000
製品カテゴリー	30000
プロパティ	30000
ソーシャルプロフィール	30000
解決策	50000
サービスリクエスト	30000
タスク	30000
タスク担当者	50000
タスクユーザー	50000
ユーザー	500
車両補償内容	50000

実装している業界固有のソリューションに応じて、次のレコードをインポート可能にできます。

レコードタイプ	最大レコード数 (インポートごと)
割当	30000
アプリケーション	30000
ブロック製品	30000
ビジネス計画	30000
請求	30000
担当者の都道府県免許	30000
補償内容	30000
カスタムオブジェクト	30000

レコードタイプ	最大レコード数 (インポートごと)
損傷	30000
自動車ディーラー	80000
取引交渉登録	30000
イベント	30000
金融口座	30000
金融口座名義人	30000
金融口座保有状況	30000
財務計画	30000
金融製品	30000
金融トランザクション	30000
HCP 担当者割当	30000
在庫監査レポート	30000
在庫期間	30000
関連パーティ	30000
保険不動産	30000
MDF リクエスト	30000
メッセージプラン	30000
メッセージプラン項目	30000
メッセージプラン項目関係	30000
メッセージ応答	30000
目標	30000
パートナー	30000
パートナープログラム	30000

レコードタイプ	最大レコード数 (インポートごと)
計画取引先	30000
計画担当者	30000
計画商談	30000
保険証券	30000
証券名義人	30000
ポートフォリオ	30000
価格リスト	30000
価格リスト明細項目	30000
サンプル免責条項	30000
サンプル在庫	30000
サンプルロット	30000
サンプルトランザクション	30000
署名	30000
特別価格製品	30000
特別価格リクエスト	30000
トランザクション項目	30000
車両	80000

## 国と住所のマッピングについて

ここで示す表では、次のことを示しています。

- Oracle CRM On Demand の[国]フィールドのピックリスト値

Oracle CRM On Demand の[国]フィールドのピックリスト値は編集できません。ファイルのインポート時にすべてのデータを取り込むには、取り込むデータが、句読点や大文字小文字を含めて、自身の国で許容可能な名前と正確に一致することを確認してください。正確に一致しないデータはインポートされません。

**注:** [国]フィールドのピックリスト値には 30 文字までという制限があるので、その制限を超える名前はピックリスト内で切り捨てられます。

### ■ 国ごとの住所のマッピング

データのインポート時、Oracle CRM On Demand が使用する住所フィールドそれぞれについて、カラムを設定する必要があります。次の表では、各国の住所フィールドを Oracle CRM On Demand 内の該当するフィールドにマップする方法について説明します。正確にマップすることにより、アプリケーションの正確なフィールドに、ファイル内のすべてのデータを確実に取り込むことができます。

**注:** 次の表には独立国のほか、独立国の属国、外国領土および領地も記載されています。たとえば、マン島は英国王室の属領で、スバルバル諸島はノルウェー領です。

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
アメリカ	8	番地/ 通り	住所 2	住所 3	市	郡	米国の州	郵便番号	
アフガニスタン	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
オーランド諸島	5	番地/ 通り	住所 2					郵便番号	島
アルバニア	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
アルジェリア	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
アメリカンサモア	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
アンドラ	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
アンゴラ	4	通り/ 番地	住所 2		市				
アンギラ	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
アンティグアとバービュダ島	4				市	私書箱			島
アルゼンチン	7	番地/ 通り	住所 2	住所 3	市			郵便番号	都道府県
アルメニア	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
アルバ	5	番地/ 通り	住所 2	Floor	市				
アセンション島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
オーストラリア	6	番地/ 通り	住所 2	住所 3	市			郵便番号	州 (米国)
オーストリア	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
アゼルバイジャン	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
バハマ	6	住所 1	住所 2		市			Island Code (島コード)	島
バーレーン	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
バングラデシュ	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
アルバドス	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ベラルーシ	6	通り/ 番地	住所 2		市	並べ替えコード		郵便番号	
ベルギー	6	通り/ 番地	住所 2		市	並べ替えコード		郵便番号	
ベリーズ	5	番地/ 通り	住所 2	Floor	市				
ベニン	4				市	並べ替えコード		Boite Postale (アフリカでの郵便番号)	
バーミューダ	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
ブータン	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ボリビア	4	通り/ 番地	住所 2		市				
ボネール島、セントユースタティウスおよびサバ	5	住所 1	住所 2		市				島

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
ボスニアとヘルツェゴヴィナ	5	通り/番地	住所 2		市			郵便番号	
ボツワナ	3				市	私書箱			
ブーベ島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ブラジル	7	通り/番地	住所 2	Floor	市			郵便番号	州 (米国)
英領インド洋地域	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ブルネイダルサラーム国	5	番地/通り	住所 2		市			郵便番号	
ブルガリア	5	通り/番地	住所 2		市			郵便番号	
ブルキナファソ	4				市	並べ替えコード		Boite Postale (アフリカでの郵便番号)	
ブルンジ	3				市	私書箱			
カーボベルデ	4	通り/番地	住所 2		市				
カンボジア	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
カメルーン	3				市	私書箱			
カナダ	6	番地/通り	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ケイマン諸島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
中央アフリカ共和国	3				市	私書箱			
チャド	3				市	私書箱			
チャンネル諸島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
チリ	7	通り/ 番地	住所 2	Floor	市	コミューン		郵便番号	都道府県
中国	7	番地/ 通り	住所 2	地区	市			郵便番号	都道府県
クリスマス島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ココス(キーリング)諸島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
コロンビア	7	通り/ 番地	住所 2	Floor	市	並べ替え コード			都道府県
コンゴ	3	通り/ 番地			市				
コンゴ民主共和国	5	通り/ 番地			市	並べ替え コード		Boite Postale (アフリカ での郵便 番号)	
クック諸島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
コスタリカ	7	通り/ 番地	住所 2	Floor	市			郵便番号	都道府県
コートジボワール	5	通り/ 番地			市	並べ替え コード		Boite Postale (アフリカ での郵便 番号)	
クロアチア	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
キューバ	4	通り/ 番地			市			Codigo Postal (現地での郵便番号)	
クラサオ島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
キプロス	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
チェコ共和国	6	通り/ 番地	住所 2		市	並べ替え コード		郵便番号	
デンマーク	6	通り/ 番地	住所 2		市	並べ替え コード		郵便番号	
ジブチ	3				市	私書箱			
ドミニカ	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ドミニカ共和国	6	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	都道府県
エクアドル	7	住所 1	住所 2	Floor	市			郵便番号	都道府県
エジプト	6	住所 1		地区	市			郵便番号	都道府県
エルサルバドル	5	通り/ 番地			市			郵便番号	都道府県
赤道ギニア	3				市	私書箱			
エリトリア	3	通り/ 番地			市				
エストニア	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
エスワティニ	4				市	私書箱		郵便番号	
エチオピア	3				市	私書箱			
フォークランド 諸島(マルビナス)	3	通り/ 番地			市			郵便番号	
フェロー諸島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
フィジー	5	番地/ 通り	住所 2	Floor	市				
フィンランド	6	通り/ 番地	住所 2		市	並べ替え コード		郵便番号	
フランス	6	番地/ 通り	住所 2		市	CEDEX Code		郵便番号	

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
						(CEDEX コード)			
フランス領ギアナ	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
フランス領ポリネシア	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
フランス南部領土	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
ガボン	3				市	私書箱			
ガンビア	3	通り/ 番地			市				
ジョージア	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
ドイツ	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
ガーナ	3				市	私書箱			
ジブラルタル	3	通り/ 番地			市				
ギリシャ	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
グリーンランド	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
グレナダ	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
グアドループ	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
グアム	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
グアテマラ	5	通り/ 番地			市			Codigo Postal (現地での郵便番号)	都道府県

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
ガーンジー	6	番地/ 通り	住所 2	住所 3				郵便番号	島
ギニア	3				市	私書箱			
ギニア ビサウ	4	通り/ 番地			市			Codigo Postal (現地での郵便番号)	
ガイアナ	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ハイチ	6	通り/ 番地	住所 2		市	並べ替え コード		郵便番号	
ハード島および マクドナルド諸 島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
教皇聖座 / バチ カン市	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ホンジュラス	7	通り/ 番地	住所 2	Floor	市			郵便番号	都道府県
香港	7	番地/ 通り	住所 2	地区	市	住所 4			テリトリーの一部
ハンガリー	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
アイスランド	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
インド	6	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	州 (米国)
インドネシア	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
イラン	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
イラク	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
アイルランド	6	番地/ 通り	住所 2	住所 3	市	郡		エアコード	
マン島	7	番地/ 通り	住所 2	住所 3	市	郡		郵便番号	
イスラエル	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
イタリア	6	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ジャマイカ	6	番地/ 通り	住所 2		市	並べ替え コード			Parish (アメリカの郡)
日本	6	番地/ 通り/ 丁目	区		市郡			郵便番号	都道府県
ジャージー	5	通り/ 番地	住所 2					郵便番号	Parish (アメリカの郡)
ヨルダン	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
カザフスタン	4	住所 1			市			郵便番号	
ケニア	4				市	私書箱		郵便番号	
キリバス	4	住所 1			市				島
朝鮮民主主義 人民共和国	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
大韓民国	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
コンボ	6	通り/ 番地	住所 2	地区	市			郵便番号	
クウェート	6	通り/ 番地	住所 2		市	郡		郵便番号	
キリギスタン	6	通り/ 番地	住所 2		市	並べ替え コード		郵便番号	

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
ラオス人民民主共和国	5	番地/通り	住所 2		市			郵便番号	
ラトビア	5	通り/番地			市	並べ替えコード		郵便番号	
レバノン	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
レソト	3				市	私書箱			
リベリア	6	通り/番地	住所 2		市	並べ替えコード		郵便番号	
リビア	5	番地/通り	住所 2	Floor	市				
リヒテンシュタイン	5	通り/番地	住所 2		市			郵便番号	
リトアニア	4	通り/番地			市			Codigo Postal (現地での郵便番号)	
ルクセンブルグ	5	番地/通り	住所 2		市			郵便番号	
マカオ	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
マケドニア	6	通り/番地	住所 2		市	並べ替えコード		郵便番号	
マダガスカル	5	通り/番地	住所 2		市			郵便番号	
マラウイ	3				市	私書箱			
マレーシア	7	番地/通り	住所 2	住所 3	市			郵便番号	州 (米国)
モルディヴ	5	番地/通り	住所 2		市			郵便番号	
マリ	5	番地/通り	住所 2	Floor	市				

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
マルタ	6	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	島
マーシャル諸島	6	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	州 (米国)
マルチニク	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
モーリタニア	3				市	私書箱			
モーリシャス	3	通り/ 番地			市				
マヨット	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
メキシコ	8	通り/ 番地	住所 2	Floor	市	Colonia/ Section (アメリカの地区)		郵便番号	州 (米国)
ミクロネシア	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
モルドバ	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
モナコ	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
モンゴル	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
モンテネグロ	6	住所 1	Address2		市			郵便番号	都道府県
モンセラト	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
モロッコ	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
モザンビーク	4	通り/ 番地			市			Codigo Postal (現地での郵便番号)	

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
ミャンマー	5	住所 1			市	地域区分		郵便番号	
ナミビア	3				市	私書箱			
ナウル	3			地区		私書箱			
ネパール	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
オランダ	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
オランダ領アン ティル諸島	5	住所 1	住所 2		市				島
ニューカレドニ ア	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
ニュージーラン ド	6	番地/ 通り	住所 2	地区	市			郵便番号	
ニカラグア	6	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ニジェール	3				市	私書箱			
ナイジェリア	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ニウエ	3				市	私書箱			
ノーフォーク島	6	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	州 (米国)
北マリアナ諸島	6	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	州 (米国)
ノルウェイ	6	通り/ 番地	住所 2		市	並べ替え コード		郵便番号	
オマーン	4				市	私書箱		郵便番号	地域
パキスタン	6	番地/ 通り	住所 2	住所 3	市			郵便番号	
パラウ	6	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	州 (米国)

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
パレスチナ国家	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
パナマ	5	住所 1			市	並べ替えコード			都道府県
パプアニューギニア	3				市				都道府県
パラグアイ	4	通り/番地	住所 2		市				
ペルー	8	通り/番地	住所 2		市	並べ替えコード			都道府県
フィリピン	7	通り/番地	住所 2	地区	市			郵便番号	都道府県
ピトケアン	2	通り/番地							
ポーランド	5	通り/番地			市			郵便番号	
ポルトガル	7	通り/番地	住所 2	Floor	市			郵便番号	都道府県
プエルトリコ	5	住所 1			市	URB (市街化地域)		郵便番号	
カタール	6		Address2		市	郡		郵便番号	私書箱
レユニオン	5	番地/通り	住所 2		市			郵便番号	
ルーマニア	5	通り/番地	住所 2		市			郵便番号	
ロシア連邦	6	通り/番地	住所 2		市	並べ替えコード		郵便番号	
ルワンダ	3				市	私書箱			
サモア	6	番地/通り	住所 2		市			郵便番号	州 (米国)

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
サンマリノ	6	通り/ 番地	住所 2		市	並べ替え コード		郵便番号	
サントメおよび プリンシペ	5	番地/ 通り	住所 2	Floor	市				
サウジアラビア	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
セネガル	3	通り/ 番地			市				
セルビア	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
セイシェル	4				市	私書箱			島
シエラレオネ	5	番地/ 通り	住所 2	Floor	市				
シンガポール	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
シントマールテン (オランダ領)	5	住所 1	住所 2		市				島
スロバキア	6	通り/ 番地	住所 2		市	並べ替え コード		郵便番号	
スロベニア	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
ソロモン諸島	5				市	私書箱		Island Code (島 コード)	島
ソマリア	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
南アフリカ	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
南ジョージア/南 サンドイッチ	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
南スーダン	4	番地/ 通り			市	私書箱		郵便番号	

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
スペイン	7	通り/ 番地	住所 2	Floor	市			郵便番号	都道府県
スリランカ	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
サンバルテルミー	6	番地/ 通り	住所 2		市	CEDEX Code (CEDEX コード)		郵便番号	
セントヘレナ	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
セントクリストファーおよびネービス島	5	住所 1	住所 2		市				島
セントルシア	5	番地/ 通り	住所 2	Floor	市				
セントマーチン(フランス領)	6	番地/ 通り	住所 2		市	CEDEX Code (CEDEX コード)		郵便番号	
サンピエールおよびミクロン	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
セントヴィンセントおよびグレナディン	5	番地/ 通り	住所 2	Floor	市				
スーダン	4				市	私書箱		郵便番号	
スリナム	3	通り/ 番地			市				
スバルバル諸島およびヤンマイエン島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
スウェーデン	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
スイス	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
シリアアラブ共和国	3	通り/ 番地			市				
台湾(中国の省)	5	番地/ 通り	住所 2		市			郵便番号	
タジキスタン	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
タンザニア連合共和国	3				市	私書箱			
タイ	7	住所 1	住所 2	住所 3	市			郵便番号	都道府県
東ティモール	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
トーゴ	3				市	私書箱			
トケラウ	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
トンガ	4				市	私書箱			島
トリニダードトバゴ	5	番地/ 通り	住所 2	Floor	市				
チュニジア	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	
トルコ	5	通り/ 番地	住所 2		市			郵便番号	地域
トルクメニスタン	4	番地/ 通り			市			郵便番号	
タークスアンド ケコス諸島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
トゥヴァル	4				市	私書箱			島
ウガンダ	3				市	私書箱			
ウクライナ	5	住所 1	住所 2		市			郵便番号	
コモロ連合	3				市	私書箱			

国(編集不可の値)	フィールド番号	住所	ADDR2	ADDR3	市	郡	州	郵便番号	都道府県
アラブ首長国連邦	6		住所 2		市	私書箱		郵便番号	Emirate (emir の管轄区域)
英国	7	番地/通り	住所 2	住所 3	市	郡		郵便番号	
合衆国周辺離島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
ウルグアイ	5	番地/通り	住所 2		市			郵便番号	
ウズベキスタン	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	Oblast (ロシアの州)
バヌアツ	3				市	私書箱			
ベネズエラ	7	通り/番地	住所 2	Floor	市			郵便番号	都道府県
ベトナム	5	番地/通り	住所 2		市			郵便番号	
バージン諸島(英領)	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
バージン諸島(米領)	6	番地/通り	住所 2		市			郵便番号	州(米国)
ワリスツツナ諸島	6	住所 1	住所 2		市			郵便番号	都道府県
西サハラ	5	番地/通り	住所 2		市			郵便番号	
イエメン	3	通り/番地			市				
ザンビア	5	番地/通り	住所 2		市			郵便番号	
ジンバブエ	5	番地/通り	住所 2	Floor	市				

#### 米国用に使用できる州の略語

次の表では、米国の州のピックリスト値を示します。

略語	正式名
AK	アラスカ
AL	アラバマ
AR	アーカンソー
AZ	アリゾナ
CA	カリフォルニア
CO	コロラド
CT	コネチカット
DC	コロンビア特別区域
DE	デラウェア
FL	フロリダ
GA	ジョージア
HI	ハワイ
IA	アイオワ
ID	アイダホ
IL	イリノイ
IN	インディアナ
KS	カンザス
KY	ケンタッキー
LA	ルイジアナ
MA	Massachusetts
MD	メリーランド
ME	メイン
MI	ミシガン

略語	正式名
MN	ミネソタ
MO	ミズーリ
MS	ミシシッピ
MT	モンタナ
NC	ノースカロライナ
ND	ノースダコタ
NE	ネブラスカ
NH	ニューハンプシャー
NJ	ニュージャージー
NM	ニューメキシコ
NV	ネバダ
NY	ニューヨーク
OH	オハイオ
OK	オクラホマ
OR	オレゴン
PA	ペンシルベニア
PR	プエルトリコ
RI	ロードアイランド
SC	サウスカロライナ
SD	サウスダコタ
TN	テネシー
TX	テキサス
UT	ユタ

略語	正式名
VA	バージニア
VT	バーモント
WA	ワシントン
WI	ウィスコンシン
WV	ウエストバージニア
WY	ワイオミング

### 米国用に使用できる領土の略語

次の表では、米国の領土のピックリスト値を示します。

略語	正式名
AS	アメリカンサモア
FM	ミクロネシア
GU	グアム
MH	マーシャル諸島
MP	北マリアナ諸島
PW	パラウ
UM	合衆国周辺離島
VI	米領バージン諸島

### 米国用に使用できるメーリングコード

次の表では、米軍の郵便配達に使用する 3 つの正式な州コードを示します。

略語	説明
AE (郵便番号: 09xxx)	米軍ヨーロッパ。(カナダ、中東、アフリカを含む)。
AK (郵便番号: 962xx - 966xx)	米軍太平洋。
AA (郵便番号: 340xx)	米軍アメリカ。(中央アメリカおよび南アメリカを含む)。

### カナダ用に使用できる州/領土の略語

次の表では、カナダの州の正式な略語を示します(テキストフィールド)。

略語	正式名
AB	アルバータ
BC	ブリティッシュコロンビア
MB	マニトバ
NB	ニューブランズウィック
NL	ニューファンドランドラブラドール
NS	ノバスコシア
NT	ノースウエスト
NU	ヌナブト
ON	オンタリオ
PE	プリンスエドワードアイランド
QC	ケベック
SK	サスカチュワン
YT	ユーコン

### レコードの重複と外部 ID について

レコードをインポートする際には、次のいずれかのオプションを選択して重複レコードを処理できます。

- 重複レコードをインポートしない
- 既存のレコードを上書きする

**注意:** 上書きオプションは、アポイントユーザー、タスクユーザーまたはメモをインポートした場合には使用できません。これらのレコードタイプでは、常に新しいレコードが作成されます。

- 重複レコードに対して追加のレコードを作成する(担当者、見込み客、アポイントおよびタスクのみ)

データのインポート時に既存のレコードを上書きする場合、Oracle CRM On Demand では、重複レコードのチェックに使用されるフィールド内の値をチェックして、インポートファイル内のレコードが Oracle CRM On Demand の既存のレコードと重複しているかどうかをチェックします。レコードが重複している場合は、Oracle CRM On Demand により、重複レコードのチェックに使用されるフィールドが除外され、Oracle CRM On Demand の既存のレコードのフィールドが、インポートしたレコードの値に更新されます。

多くのレコードタイプで、[外部 ID]フィールドまたは定義済みフィールドセットを使用して、インポートファイル内のレコードが Oracle CRM On Demand の既存のレコードと重複しているかどうかをチェックできます。重複レコードのチェックに使用されるフィールドとして[外部 ID]を使用する場合は、重複レコードが検出されると、[外部 ID]フィールドを除いて、Oracle CRM On Demand のレコードの全フィールドが更新されます。同様に、重複レコードのチェックに使用されるフィー

ルドとして定義済みフィールドセットを使用する場合は、重複チェックに使用されるフィールドを除いて、Oracle CRM On Demand のレコードの全フィールドが更新されます。

定義済みフィールドセットを使用してインポートファイル内のレコードが既存のレコードと重複しているかどうかをチェックする場合、Oracle CRM On Demand では、すべての定義済みフィールドの値をチェックしてレコードが重複しているかどうかを判定します。CSV ファイル内のすべての定義済みフィールドの値が既存レコードの対応するすべてのフィールドの値と完全一致する場合、そのレコードは重複しています。たとえば、担当者レコードをインポートし、[名前 (名)]、[名前 (姓)]、[勤務先電話番号]および[電子メール]フィールドの値が既存レコードの値と一致しているとします。この場合、インポートするレコードは重複しているとみなされます。ただし、[名前 (名)]、[名前 (姓)]および[電子メール]フィールドの値が既存レコード内の値と一致しており、[勤務先電話番号]フィールドが CSV ファイル内では空白であり、既存レコードでは空白でない場合、CSV ファイル内のレコードは重複していないとみなされます。

たとえば、[取引先]レコードタイプの場合、[外部 ID]フィールド、または[取引先名]フィールドと[所在地]フィールドの組合せを使用して、重複レコードをチェックできます。ファイル内のレコードが重複している場合、Oracle CRM On Demand の既存のレコードは、インポートファイルのデータで次のように更新されます。

- [外部 ID]フィールドを使用して重複をチェックする場合は、[外部 ID]フィールドを除いて、Oracle CRM On Demand のレコードの全フィールドが更新されます。
- [取引先名]フィールドと[所在地]フィールドを使用して重複レコードをチェックする場合は、[取引先名]フィールドと[所在地]フィールドを除いて、Oracle CRM On Demand のレコードの全フィールドが更新されます。

### レコードを更新するには

- 1 インポート CSV ファイルに、外部 ID、またはそのレコードタイプのすべての重複チェックフィールドのカラムを設定します。
- 2 重複チェックフィールドの値の外部 ID が、既存レコードの値と正確に一致していることを確認します。外部 ID を使用する場合は、それぞれのコードがシステム内で一意でないと正常に更新を実行できません。
- 3 CSV ファイルには、少なくともすべての必須のフィールドを含めます。
- 4 インポートアシスタントのステップ 1 で、[既存のレコードに上書き]を選択します。
- 5 インポートアシスタントの[項目マッピング]ステップで、[外部 ID]フィールドまたはすべての重複チェックフィールドをマップすることを確認します。
- 6 インポートアシスタントのステップをすべて実行して、データをインポートします。

インポートアシスタントを使用してレコードを更新する場合は、[項目マッピング]ステップでマップしたフィールドのみが上書きされます。したがって、更新の必要がなく、重複チェックにも必要ないフィールドは、マップする必要がありません。

外部 ID があり、インポートプロセスで外部 ID をマップしている場合、アプリケーションは、レコードが重複しているかどうかの確認にこれらの ID を使用します。他のレコードタイプをインポートしている場合は、関連付けが Oracle CRM On Demand に継承されるように、これらの外部 ID を参照として使用します。

たとえば、account.csv ファイルに account\_id カラムがあり、Oracle CRM On Demand の「外部固有 ID」にマップするとします。担当者をインポートする際に、contacts.csv ファイルに contact\_id カラム(担当者に固有の ID)および account\_id カラム(account.csv ファイル内の ID への参照)が含まれる場合は、contact\_id を「外部固有 ID」に、account\_id を「取引先の外部 ID」にマップします。インポートプロセスで、アプリケーションは各担当者レコードの account\_id フィールドをチェックして、既存の取引先を特定し、その取引先を担当者にリンクします。

外部 ID がなく、ファイルの外部 ID をアプリケーションの外部 ID フィールドにマップしていない場合、アプリケーションは、特定のフィールドを比較することによって、重複を確認します。レコードの重複を確認するために使用するフィールドを次の表に示します。

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
取引先	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 取引先名および所在地</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> </ul>

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
取引先住所	取引先、住所およびアドレスタイプ
取引先ブック	取引先およびブック
取引先担当者	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ [取引先名]および[担当者氏名] または</li> <li>■ [取引先の外部 ID]および[担当者の外部 ID] (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ [取引先 ID]および[担当者 ID] (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
取引先チーム	取引先およびユーザー
認定	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前 または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
認定リクエスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ID または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
住所	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ アドレス名 または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
割当	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品、タイプ、所有者および開始日 または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
アプリケーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前 または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
アポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul> <p><b>注意:</b> アポイントがユーザーインターフェイスを使用して作成された場合、Oracle CRM On Demand は重複するレコードをチェックしません。</p>
アポイント担当者	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ アポイントの外部 ID、担当者(担当者の外部 ID または担当者氏名)</li> </ul>
アポイントユーザー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ アポイントの外部 ID、ユーザー(ユーザーのサインイン ID またはユーザーの外部 ID)</li> </ul>
資産	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> </ul>
ブロック製品	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
ブック	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ブック名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
ブックユーザー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存のブックを識別している場合は、ブック ID、ブックの外部 ID、またはブック名</li> <li>■ ブック内のブックユーザーを識別している場合は、ユーザーのサインイン ID、ユーザーの外部 ID、またはユーザー ID</li> </ul>
ブローカープロフィール	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ブローカープロフィール名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
ビジネス計画	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 計画名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
キャンペーン	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ソースコード または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
キャンペーン受取人	<p>キャンペーン(キャンペーンの外部 ID またはキャンペーン ID)、担当者(担当者氏名または担当者の外部 ID)、ソースコード</p>

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
	<b>注:</b> 担当者氏名または担当者の外部 ID のいずれかを指定する必要がありますが、両方は指定できません。
認定レベル	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前 または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
認定リクエスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ID または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
請求	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 請求番号 または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
担当者	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前(名)、名前(姓)、勤務先電話番号、および電子メール または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul> <p><b>注:</b>担当者がユーザーインターフェイスを使用して作成された場合、Oracle CRM On Demand は重複するレコードをチェックしません。</p>
担当者の住所	担当者、住所およびアドレスタイプ
担当者ブック	担当者およびブック
担当者の都道府県免許	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 免許証番号 または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
担当者チーム	担当者(担当者名または担当者の外部 ID)およびユーザー(ユーザー ID)
コース	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前 または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
コース登録	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ID</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
補償内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 補償内容名</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
カスタムオブジェクト 01、02、03	<p>外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</p> <p><b>注:</b>カスタムオブジェクトレコードがユーザーインターフェイスを使用して作成された場合、Oracle CRM On Demand は重複するレコードをチェックしません。</p>
カスタムオブジェクト 04 以降	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul> <p><b>注:</b>カスタムオブジェクトレコードがユーザーインターフェイスを使用して作成された場合、Oracle CRM On Demand は重複するレコードをチェックしません。</p>
損傷	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 損傷名</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
自動車ディーラー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
取引交渉登録	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
イベント	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
試験	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
試験登録	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ID または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
金融口座	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 金融口座 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
金融口座保有状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 金融口座保有状況の名前 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
金融口座名義人	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 金融口座名義人名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
財務計画	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 財務計画名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
金融製品	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 金融製品名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
金融トランザクション	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 取引 ID</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
HCP 担当者割当	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 担当者 ID、製品 ID、割当タイプおよび開始日</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
保険不動産	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ タイプ</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
在庫監査レポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ レポート日</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
在庫期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 開始日</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
招待者	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ イベントおよび担当者名 (担当者氏名または担当者氏名と担当者 ID)</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
関連パーティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 関連パーティ名</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
見込み客	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前(名)、名前(姓)、企業、電話番号、および電子メール または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul> <p><b>注:</b>見込み客がユーザーインターフェイスを使用して作成された場合、Oracle CRM On Demand は重複するレコードをチェックしません。</p>
MDF リクエスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ リクエスト名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
メッセージプラン	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
メッセージプラン項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
メッセージプラン項目関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
メモ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 重複のチェックなし(常に新しいレコードを作成)</li> </ul>
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 目標名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
商談	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商談名および取引先(取引先名または取引先の外部 ID) または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
商談担当者役割	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商談名および担当者氏名</li> </ul>
商談製品売上	<p>外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</p> <p><b>注:</b>商談製品売上レコードがユーザーインターフェイスを使用して作成された場合、Oracle CRM On Demand は重複するレコードをチェックしません。</p>
オーダー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オーダー番号 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
オーダー項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オーダー項目番号 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
パートナー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ パートナー名および所在地 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
パートナープログラム	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ パートナープログラム名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
計画取引先	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 関係コード または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
計画担当者	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 担当者氏名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
計画商談	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商談 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
保険証券	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 保険証券番号 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
証券名義人	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 証券名義人名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
ポートフォリオ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 口座番号および製品 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
価格リスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 価格リスト名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
価格リスト明細項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 明細項目 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
製品	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
製品領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品領域名 または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
製品カテゴリー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ カテゴリー名 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
サンプル免責条項	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 関係コード または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
サンプル在庫	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 関係コード または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
サンプルロット	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ロット番号 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
サンプルリクエスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オーダー番号 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
サンプルリクエスト項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オーダー項目番号 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
サンプルトランザクション	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 名前 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
サービスリクエスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ SR 番号 または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
ソーシャルプロフィール	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 作成者およびコミュニティ</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
解決策	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ タイトル</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
特別価格製品	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 項目番号</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul> <p><b>注:</b>特別価格製品レコードがユーザーインターフェイスを使用して作成された場合、Oracle CRM On Demand は重複するレコードをチェックしません。</p>
特別価格リクエスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ リクエスト名</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul> <p><b>注:</b>インポートアシスタントでは、このレコードタイプは[SPリクエスト]と表示されます。</p>
タスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
タスク担当者	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ タスクの外部 ID、担当者(担当者の外部 ID または担当者氏名)</li> </ul>
タスクユーザー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ タスクの外部 ID、ユーザー(ユーザーのサインイン ID またはユーザーの外部 ID)</li> </ul>
トランザクション項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ サンプル</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
ユーザー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ユーザー ID</li> <li>または</li> <li>■ 外部 ID(他のソフトウェアシステムによって作成)</li> <li>または</li> <li>■ 行 ID(Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>

レコードのタイプ	重複の判断に使用されるフィールド
車両	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 車両識別番号 または</li> <li>■ 外部 ID (他のソフトウェアシステムによって作成) または</li> <li>■ 行 ID (Oracle CRM On Demand の内部 ID)</li> </ul>
車両補償内容	車両および担当者

**注意** : ファイルの更新時には、重複を確認するため、外部 ID または他のフィールドセットのいずれかをマップすることをお勧めします。その両方をマップすると、上書きする必要のない、重複チェックに使用されるフィールドを上書きしてしまうおそれがあります。たとえば、取引先レコードの更新時に、外部 ID、取引先名、所在地をマップし、外部 ID に基づいて重複が見つかった場合、取引先名と所在地はデータベースの既存の値が上書きされます。外部 ID に基づいて重複が見つからなかった場合、取引先名および所在地に基づいて重複チェックが行われ、見つかった場合は、データベースの外部 ID が上書きされます。

### 取引先のインポートおよび外部 ID に関するまとめ

取引先のインポート時に、アプリケーション側で重複レコードを処理する方法を指定できます。

- **重複レコードをインポートしない**  
重複が見つかった場合、重複レコードはインポートされません。
- **既存のレコードに上書き**  
重複が見つかった場合、既存のレコードは更新されません。複数の重複が見つかった場合、どのレコードも挿入または更新されません。

インポート時の処理方法を選択した後、取引先のインポートで利用可能な 2 つの外部 ID など、フィールドのマッピングオプションを選択します。

- **外部固有 ID**。インポートする現在のレコードの外部 ID を参照します。ここで説明しているように外部固有 ID は重複チェックに直接関係します。
- **親取引先の外部 ID**。現在のレコードの親レコードの外部 ID を参照します。

これらの外部 ID に関係する動作はそれぞれ独立しています。

### 外部固有 ID のシナリオ

#### シナリオ A - 外部固有 ID がマップされていない

取引先名および所在地に基づいて重複チェックが行われます。重複が見つかった場合の動作は、選択した重複チェックオプションによって決まります。

#### シナリオ B - 外部固有 ID がマップされている

外部固有 ID を使用して重複レコードが検索されます。

- **シナリオ B1 - 重複した外部 ID が 1 つ見つかった**  
現在重複が見つかったレコードのほかに取引先名および所在地についても、重複があるかどうかチェックされません。重複が見つかった場合、どのレコードも更新または挿入されません。  
重複チェックオプションが [既存のレコードに上書き] に設定されている場合、取引先名および所在地を含め、レコードは更新されます。  
重複チェックオプションが [重複レコードをインポートしない] に設定されている場合、どのレコードも更新または挿入されません。
- **シナリオ B2 - 重複した外部 ID が複数見つかった**  
どのレコードも挿入または更新されません。

■ シナリオ B3 - 重複した外部 ID が見つからない

取引先名および所在地に基づいて重複チェックが行われます。

- シナリオ B3a - 重複した取引先名および所在地が見つからないレコードが挿入されます。
- シナリオ B3b - 重複した取引先名および所在地が 1 つ見つかった重複チェックオプションが[既存のレコードに上書き]に設定されている場合、外部固有 ID を含めて、レコードは更新されます。重複チェックオプションが[重複レコードをインポートしない]に設定されている場合、レコードは更新されません。
- シナリオ B3c - 重複した取引先名および所在地が複数見つかったどのレコードも挿入または更新されません。

**シナリオ C - 外部固有 ID がマップされていない**

取引先名および所在地は重複チェックを行うために使用されます。

- シナリオ C1 - 重複した取引先名および所在地が 1 つ見つかった重複チェックオプションが[既存のレコードに上書き]に設定されている場合、レコードは更新されます。重複チェックオプションが[重複レコードをインポートしない]に設定されている場合、どのレコードも更新または挿入されません。
- シナリオ C2 - 重複した取引先名および所在地が複数見つかったどのレコードも挿入または更新されません。
- シナリオ C3 - 重複した取引先名および所在地が見つからないレコードが挿入されます。

**親取引先の外部 ID のシナリオ**

親取引先の外部 ID は、関連する親取引先レコードを設定するためだけに使用されます。この ID は重複チェックまたは更新に影響を与えません。

**シナリオ A - 親取引先の外部 ID がマップされている**

親取引先の外部 ID は、親取引先を特定するためだけに使用されます。

- シナリオ A1 - 複数のレコードが親取引先の外部 ID に一致した親取引先は設定されません。
- シナリオ A2 - 1 つのレコードが親取引先の外部 ID に一致した親取引先が設定されます。
- シナリオ A3 - どのレコードも親取引先の外部 ID に一致しない親取引先は設定されません。

**シナリオ B - 親取引先の外部 ID がマップされていない**

親取引先の名前および所在地は、親取引先を特定するためだけに使用されます。

- シナリオ B1 - 複数のレコードが親取引先の名前および所在地と一致した親取引先は設定されません。
- シナリオ B2 - 1 つのレコードが親取引先の名前および所在地と一致した親取引先が設定されます。
- シナリオ B3 - どのレコードも親取引先の名前および所在地と一致しない親取引先は設定されません。

## インポート時のレコードのリンク

レコードをインポートするときに、インポートするレコードをデータベース内の既存のレコードにリンクできます。たとえば、担当者レコード(墨田純)を取引先レコード(墨田自動車修理工場)にリンクすることができます。

インポート時に別のレコードをリンクするには、データベース内にすでにレコードが存在している必要があります。したがって、複数のタイプのレコードをインポートするときは、[インポートツールとエクスポートツール]ページに表示されている順にインポートすることをお勧めします。たとえば、取引先レコードをインポートしてから担当者レコードをインポートします。

インポート時に、次のいずれかの方法でレコードをリンクできます。

- リンクするレコードの名前を指定
- 外部 ID コードを指定

どちらの場合も、インポートファイル(CSV ファイル)にデータの入った列があることを確認する必要があります。

### 名前を使用したレコードのリンク

名前を指定してレコードをリンクするには、インポートファイルに、リンクするレコードの名前の列を追加します。たとえば、取引先にリンクする担当者レコードをインポートする場合、次の操作を行います。

- インポートファイルに[取引先名]列を追加
- 担当者レコードごとに適切な取引先名を指定
- インポートアシスタントを使用して担当者レコードの[取引先]フィールドに[取引先名]列をマップ

**注:**データベース内に存在しない取引先が関連付けられている担当者レコードをインポートする場合は、インポート時に取引先を作成できません。システム生成の取引先レコードは、担当者の住所を、請求および出荷先住所として使用します。この機能を有効にするには、インポートアシスタントのステップ 1 で、[関連レコードを作成する]オプションを選択します。

### 外部 ID を使用したレコードのリンク

アプリケーション内の各レコードに対して、[外部 ID]フィールドに一意的識別コードをインポートできます。それ以降のインポートでは、この[外部 ID]フィールドを使用してレコード間のリンクを作成できます。

たとえば、担当者レコードのエクスポートファイル(CSV ファイル)は、個々の担当者に関連付けられた取引先を示しています。各取引先は、名前ではなく、[取引先コード]カラムの数値コードで表されます。これらのレコードをインポートするときは、まず取引先レコードをインポートし、CSV ファイルの[取引先コード]カラムをアプリケーションの[外部 ID]フィールドとマップします。次に、担当者レコードをインポートし、CSV ファイルの取引先コードカラムを Oracle CRM On Demand の担当者レコードの[取引先の外部 ID]フィールドとマップします。これにより、担当者レコードと取引先レコードのリンクが作成されます。

## データチェックのガイドライン

Oracle CRM On Demand にインポートする前に、CSV ファイルのデータをチェックします。

- 1 該当するデータのフィールドタイプに関するガイドラインをチェックします。詳細は、「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」を参照してください。
- 2 インポートする各レコードタイプに関する固有の情報をチェックします。  
[インポートツールとエクスポートツール]ページのドロップダウンリストに、レコードをインポートする推奨順序が表示されます。リストに表示されるレコードタイプは、実装している業界固有のソリューションによって異なりますが、このリストに表示されている順序でレコードタイプをインポートする必要があります。

**注:** データチェックのガイドラインでは、米国およびカナダ版の Oracle CRM On Demand での例を使用しています。その他の国向けの Oracle CRM On Demand では、有効な値のデフォルトのリストが変更されていることがあるため、このトピックの情報とは異なる場合があります。たとえば、有効な州の値は、米国およびカナダ版以外の Oracle CRM On Demand では異なります。さらに、有効な値はサポートされている言語によっても異なる場合があります。

エクスポート CSV ファイルのフィールド順序は、Oracle CRM On Demand によって決定され、いつでも変更できます。したがって、エクスポート CSV ファイルのフィールドが特定の順序になることを期待しないでください。iTAG またはフィール

ド名の値を変更しても、エクスポートファイルのフィールドの順序には影響しません。フィールドの順序をさらに制御する場合は、Oracle Web サービスの使用を検討してください。

## データインポート時のフィールドタイプのガイドライン

インポートするデータが、該当するフィールドタイプの仕様を満たしていることを確認します。このトピックで説明するフィールドタイプは次のとおりです。

- テキスト
- ピックリスト
- 数値
- 整数
- 通貨
- 率
- チェックボックス
- 電子メール
- 電話
- 日時
- 日付

### テキスト

Oracle CRM On Demand の各テキストフィールドには最大長が設定されています。最大長を超える文字はインポートされません。このような状況が発生すると、インポート結果の電子メールメッセージが警告として送信されます。

**ヒント:** インポートするデータの長さを最大長と比較します(ファイルをスプレッドシートアプリケーションで開き、スプレッドシート機能の 1 つを使用して、カラムの最大長の値を確認します)。データが最大長を超える場合は、データをカスタムフィールドにインポートし、データを 2 つの個別のフィールドに分割するか、目的の長さに収まるように一部のデータを省略することをお勧めします。

### ピックリスト

単数値ピックリストフィールドを使用すると、そのフィールドの値のリストから 1 つの値を選択できます。複数選択ピックリストフィールドを使用すると、そのフィールドの値のリストから 1 つ以上の値を選択できます。複数選択ピックリストフィールドに複数の値をインポートするときは、値をセミコロンで区切る必要があります。

ユーザーの言語が企業の言語と同じ場合、インポートプロセスでは、CSV ファイルからアプリケーションに新しいピックリスト値を追加するか、追加しないかを選択できます。選択したオプションは、単数値ピックリストフィールドと複数選択ピックリストフィールドの両方に適用されます。

**注:** 新しいピックリスト値をインポートするオプションは、メモをインポートするときは使用できず、ユーザーの言語が企業のデフォルト言語と異なる場合は使用できません。

追加しないことを選択すると、アプリケーションの値に厳密に一致するピックリスト値だけがインポートされます(値では大文字小文字が区別されます)。このような状況が発生すると、インポート結果の電子メールメッセージが警告として送信されます。

企業の管理者は、いくつかの特定のフィールドを除き、フィールドのピックリスト値を変更できます(例外については、インポートするレコードタイプのガイドラインを参照してください)。

**注:** データのインポート時に新しいピックリスト値を追加するオプションを選択した場合、これらの新しいピックリスト値は 24 時間が経過するまでレポートに表示できないことがあります。そのため、その時間はフィルターとして新しいピックリスト値を使用できない場合があります。

レコードの単数値ピックリストフィールドに無効になった値が含まれている場合、インポートアシスタントを使用したレコードの更新時に、インポートデータのフィールドに新しい有効な値または NULL 値を指定しないかぎり、その無効になった値はフィールドから削除されません。レコードの複数選択ピックリストフィールドに無効になった値が 1 つ以上含まれている場合、企業プロファイルの[更新時に無効のピックリスト値を保持]チェックボックスの設定によって、インポートアシスタントが

フィールドですでに選択されている無効な値を含む値のリストでフィールドを更新できるかどうかが決まります。[更新時に無効のピックリスト値を保持]チェックボックスの詳細は、「[\[更新時に無効のピックリスト値を保持\]設定について \(ページ 1226\)](#)」を参照してください。

### ファイルのデータをアプリケーションの有効な値と比較するには

- 1 スプレッドシートアプリケーションでファイルを開きます。

**ヒント:** ファイルを Microsoft Excel で開いた場合は、オートフィルタ機能を使用して、ファイルの特定の列に表示される値を確認できます。

- 2 Oracle CRM On Demand の有効な値とファイルの値とを比較します。そのためには、次の該当する操作を行います。
  - 管理者の場合は、アプリケーションの[管理]グローバルリンクをクリックし、値を比較するフィールドが含まれる[フィールドセットアップ]ページを表示します。
  - Oracle CRM On Demand で、適切なタブをクリックしてレコードを選択します。[編集]ページで、確認したいフィールドのドロップダウンリストをクリックし、値をデータと比較します。

**ヒント:** インポートデータを、既存の値に一致する値を持つもの *のみに* 制限する場合は、インポートしたすべてのデータが既存の値と一致することを確認します。一致しているかどうかを確認する場合は、大文字小文字が問題になります。有効な値に一致するようにインポートファイルのデータを変更することも、ピックリスト値をアプリケーションに追加することもできます（「[ピックリスト値の変更 \(参照 Changing Picklist Values ページ 1224\)](#)」を参照）。

### 数値

インポートデータとして、-2,147,483,648 から 2,147,483,647 の範囲の任意の数値が有効です。インポートデータのカンマは無視されます。小数点の後の数字は小数点以下第 2 位の最近似値に丸められます。

インポート時に、予期しない文字を持つ値が見つかった場合、または値が許容範囲を超えている場合は、フィールドのデータはインポートされません。このような状況が発生すると、インポート結果の電子メールメッセージが警告として送信されます。

インポートする形式にかかわらず、数値フィールドはアプリケーションの共通の形式で表示されます(1,234 など)。

### 整数

整数は-2147483648 から 2147483647 までの任意の数値です。

### 通貨

インポートデータは最大 15 桁の有効な数値です。インポートデータのカンマは無視されます。小数点の後の数字は小数点以下第 2 位の最近似値に丸められます。インポートデータの前には、\$またはその他の通貨文字が付きます。負の数値も有効です。

インポート時に、予期しない文字が含まれた値が見つかった場合、または値の桁数が多すぎる場合は、フィールドのデータはインポートされません。このような状況が発生すると、インポート結果の電子メールメッセージが警告として送信されます。

インポートする形式にかかわらず、通貨フィールドは、アプリケーションの共通の形式で表示されます(\$1,000,000.00 など)。

### 率

インポートデータは最大 15 桁の有効な数値です。インポートデータのカンマは無視されます。小数点の後の数字は小数点以下第 2 位の最近似値に丸められます。負の数値も有効です。インポートデータは、前または後に%文字を付けることができ、数字と%の間に任意数のスペースを挿入できます。たとえば、次のすべての有効な値はアプリケーションでは 1,234.36%と表示されます。

1234.36  
1,234.36  
1234.35678

1234.36%  
1,234.36 %

インポート時に、予期しない文字を持つ値が見つかった場合、または値が許容範囲を超えている場合は、フィールドのデータはインポートされません。このような状況が発生すると、インポート結果の電子メールメッセージが警告として送信されます。

インポートする形式にかかわらず、率フィールドは、アプリケーションの共通の形式で表示されます(1,234.36%など(カンマで桁が区切られ、後ろに%符号が付く))。

### チェックボックス

チェックボックスの設定はオンとオフの 2 つだけです。次の表では、データをインポートするときに使用できる値を示しています。これらの値は大文字小文字が区別されないため、アプリケーションは「true」や「t」なども認識します。

チェックボックスがオン	チェックボックスがオフ (選択されていない)
1	0
Y	N
はい	いいえ
T	F
True	False
確認済み	未確認

インポートデータが他の値の場合は、アプリケーションのチェックボックスフィールドはオフの設定になります。このような状況が発生しても、インポート結果の電子メールメッセージは警告として送信されません。

異なる言語環境下でインポートする場合は、表内の値の翻訳を使用する必要があります。ただし、表内の上から 2 行に示した値 (Y、N、1、0) は、言語設定にかかわらず、アプリケーションによって認識されます。

**ヒント:** オンの設定になることが予想されるにもかかわらず、インポート時にオンの設定が認識されない値を確認します。これらの値は、インポートする前に Y に変換してください。

インポートプロセスで、インポートするレコードタイプのチェックボックスフィールドがインポートファイルのフィールドにマップされていない場合は、インポートする各レコードについてその値がオフに設定されます。

### 電子メール

インポートデータが任意の形式と一致しない場合、フィールドのデータはインポートされません。次の基準は無効とみなされます。

- 電子メールデータの最後または先頭に記号 (@) またはピリオド (.) を使用できません。両方の記号の前後には英数字が必要です。たとえば、次の値は有効ではありません。

a@.  
@a.  
@.a  
a@a.  
a@.a  
@a.a

- 空文字列
- 長すぎる文字列

- @の前に文字がない(@riqhtequip.com など)
- @がない(isampleriqhtequip.com)
- ピリオド(.)がない(isample@riqhtequipcom など)
- ドメインがない(isample@など)
- comなどのドメインのサフィックスがない(isample@riqhtequip など)
- @が複数ある(isample@@riqhtequip.com など)
- ピリオド(.)が連続している(isample@riqhtequip..com など)
- 文字列の間に空白がある(isa mple@riqhtequip など)
- 電子メールアドレスのローカルパートに、次に該当しない文字がある
  - 大文字と小文字の文字(大小は区別されない)
  - 0から9の数字
  - !#\$%&'\*+,-/= ?^\_`{|}~.
- 電子メールアドレスのドメイン名に特殊文字!#\$%&'\*+,-/= ?^\_`{|}~()が含まれている

管理者が企業プロフィールで電子メールフィールドでの Unicode 文字を許可するチェックボックスをオンにした場合、担当者および見込み客レコードのみの電子メールフィールドのアドレスで、ほとんどの Unicode (UTF-8) 文字 (アクセント付きの文字を含む) を使用できます。これらの電子メールアドレスのローカルパートとドメインパートの両方で Unicode (UTF-8) 文字を使用できますが、連続するピリオドはまだサポートされていません。また、企業プロフィールで電子メールフィールドでの Unicode 文字を許可するチェックボックスがオンになっている場合でも、次の文字は許可されません。

, ( ) [ ] ; : " < >

形式が誤っているためにフィールドのデータがインポートされなかった場合は、インポート結果の電子メールメッセージが警告として送信されます。

## 電話

電話番号データの入力に適用される同じ形式ルールが、電話番号データのインポートにも適用されます。認識される電話番号形式のデータはアプリケーションで一貫性のある形式に変換されます。

テキストフィールドに適用されるフィールドの長さのルールが、電話番号フィールドにも適用されます。特に、インポートデータがアプリケーションのフィールドの最大長を超える場合、超えた文字はインポートされません。このような状況が発生すると、インポート結果の電子メールメッセージが警告として送信されます。

## 日時

インポートデータには、複数の異なる日時表現を含めることができます。インポートプロセスの一環として、CSV ファイルで使用する形式を選択します。

インポートする形式にかかわらず、日時フィールドは、アプリケーションの共通の形式で表示されます (01/19/1964 12:15 PM など)。データの表示に使用される形式は、[個人詳細] ページに表示されるユーザーのローカルの設定によって決まります。

日時の値は、インポートを実行しているユーザーがアプリケーションの [個人詳細] ページで指定したタイムゾーンに対して適切であると見なされます。ただし、日時をインポートした後は、異なるタイムゾーンからデータを表示しているユーザーに対しては、そのユーザーのタイムゾーンに対して調整された日時が表示されます。

**ヒント:** インポートを実行しているユーザーのタイムゾーンが、インポートデータファイルの日時のタイムゾーンと一致していることを確認してください。たとえば、インポートデータで指定された日時が太平洋標準時に関連している場合に、東部標準時ゾーンのユーザーがそのデータをインポートすると、すべての時刻は 3 時間遅れで表示されます。この問題を解決するには、時刻が正しくインポートされるように、インポート時にタイムゾーンを一時的に太平洋標準時に設定します。インポートを開始する前に、インポートファイルの日時のタイムゾーンを必ず確認してください。ほとんどの場合は、CSV データファイルの日時はグリニッジ標準時 (GMT) 形式なので、インポートの前にこの点を必ず確認してください。

- [日時] フィールドタイプの日付について  
インポートアシスタントを実行する場合は、インポートデータの日付で月 (MM) を先にするのか、日 (DD) を先にするのかを指定する必要があります。月を先にするように指定すると、次の形式がサポートされます。

MM/DD/YY  
 MM/DD/YYYY  
 MM/DD(年のデフォルトは現在の年)

日を先にするように指定すると、次の形式がサポートされます。

DD/MM/YY  
 DD/MM/YYYY  
 DD/MM(年のデフォルトは現在の年)

インポートデータの形式を YYYY-MM-DD と指定することもできます。

これらのどの形式でも、日付または月が 1 桁の場合は、MM と DD の先頭に 0 を挿入できます。ただし、0 は必須ではありません。

**注:** 現時点では、DD-MON-YY または DD-MON-YYYY 形式の日付はサポートされていません。

#### ■ [日時]フィールドタイプの時刻について

インポートデータでは時刻を指定できます。日付とともに時刻を指定するには、日付の後にスペースを挿入し、その後に時刻を指定します。日付とともに時刻を指定しない場合は、時刻は 00:00:00(深夜)に設定されます。次の時刻形式がサポートされています。

HH24:MI:SS  
 HH:MI:SS AM

(HH24 は 24 時間制の時刻を表します。HH が 12 時間制の場合は、AM は AM または PM を表します)

MI または SS は省略できます。省略した場合は、インポート時に 00 に設定されます。値が 1 桁の場合は、HH、MI、および SS の先頭に 0 を挿入できます。ただし、0 は必須ではありません。

**注:** インポート中に選択する日時形式オプションに関係なく、インポートプロセスでは 24 時間制の時刻を使用します。たとえば、デフォルトのカナダ形式(hh:mm:ss AM/PM)を選択し、ファイルが 15:00:00 という時刻を示している場合、データは 3:00:00 PM として適切にインポートされます。

## 日付

アプリケーションの日付タイプフィールドを使用すると、日付の入力と表示だけが可能になり、時刻は指定できません。これらのフィールドの 1 つにインポートする場合は、有効なインポートデータ形式は日時タイプのフィールドと同じになります。ただし、インポートデータで時刻を指定しないでください。時刻を指定しても、インポート時に無視されます。

インポートする形式にかかわらず、日付フィールドは、アプリケーションの共通の形式で表示されます(12/18/2003 など)。

### 必須のフィールドについて

フィールドが(デフォルトで、または管理者によって)必須と指定されている場合は、その必須のフィールドを CSV ファイルのカラムにマップしないと、レコード全体が拒否されます。このような状況が発生すると、インポート結果の電子メールメッセージが警告として送信されます。

**ヒント:** インポートしているレコードタイプのフィールドを確認して、必須のフィールドを調べます。インポートデータに、これらのすべてのフィールドの有効な値が含まれることを確認してください。

### 読み取り専用フィールドについて

インポート中、読み取り専用フィールドは次のような動作をします。

- 読み取り専用フィールドにピックリストがある場合、そのフィールドとインポートするフィールドとの間でピックリスト値が正確に一致している必要があります。
- フィールドに読み取り専用でアクセスしている場合、そのフィールドにデータをインポートすることはできません。

## データのインポートの準備

Oracle CRM On Demand へのデータのインポートを開始する前に、使用するインポート方法を決定する必要があります。適切なインポート方法を選択する方法の詳細は、「[インポートツールとエクスポートツール \(ページ 1573\)](#)」を参照してください。たとえば、Oracle Data Loader On Demand ユーティリティでは、特定のレコードタイプのみがサポートされています。

す。詳細は、『Oracle Data Loader On Demand Guide』を参照してください。また、インポートを実行する前に、『』に目を通すことをお勧めします。

すべてのファイルデータが確実にインポートされるように、場合によっては、CSV ファイルのデータを編集したり、Oracle CRM On Demand をカスタマイズしたりする必要があります。この操作が必要かどうかを確認するには、インポートを開始する前に次の手順を実行します。

■ インポートするレコードのタイプを決定します。

見込み客、取引先、担当者、およびメモなどの異なるレコードタイプをインポートすることができます。同時にインポートできるレコードタイプは 1 つだけです。また、推奨のインポート手順に従う必要があります。

たとえば、1 つのファイルに担当者のリストが含まれ、別のファイルに取引先が含まれる場合は、最初に取引先をインポートし、次に担当者をインポートして、これらのレコードタイプ間に設定された関係を保持します。

この手順の順序は、[インポートツールとエクスポートツール] ページのユーザーインターフェイス自体に表示されません。

■ ファイルのデータを調べて、次の内容を確認します。

■ 大文字小文字、略語、綴りに一貫性があること

テキスト値は、CSV ファイルに表示されるとおりにインポートされます。したがって、大文字小文字に違いがあると、不要な追加のレコードが作成されることがあります。たとえば、取引先名に ABC、abc、A.B.C. の値を指定すると、いずれも新しいレコードが作成されます。

さらに、取引先名と場所が同じ場合は、2 つの取引先レコードは同一と見なされるので、追加のレコードが作成されないように、住所の綴り、大文字小文字、略語を一致させる必要があります。たとえば、次のすべてのレコードは同一と見なされません。

ABC, 111 10th Avenue

ABC, 111 10th Ave

ABC, 111 10th Ave

ABC, 111 Tenth Avenue

■ 許容される最大長を超えないこと

■ 該当するフィールドの形式の要件に従っていること

詳細については、「[データチェックのガイドライン \(ページ 1613\)](#)」を参照してください。

■ アプリケーション側でインポートするレコードタイプの必須のフィールドを確認します。

CSV ファイルのデータをすべての必須フィールドにマップする必要があります。マップしないと、レコードは拒否されます。必須フィールドを確認するには、インポートするレコードタイプの編集ページを参照してください。必須のフィールドは赤色のテキストで表示されます。また、管理者はフィールドを条件付き必須、つまり、デフォルトではフィールドが必須でなくても、レコードの他のフィールドのデータが特定の条件を満たすと必須になるように設定できます。フィールドに対して定義された条件が真になった結果としてフィールドが必須になる場合に、条件付き必須フィールドの値がインポートファイルに含まれていないと、レコードは拒否されます。

■ アプリケーションのデフォルトのフィールドにマップされないデータをインポートする場合は、アプリケーションにフィールドを追加します。

インポートプロセスでは、ファイル内のすべてのフィールドをアプリケーションの既存のフィールドにマップして、そのデータを取得する必要があります。[アプリケーションをカスタマイズ] 権限を含む役割が割り当てられている場合は、新しい(カスタム)フィールドを Oracle CRM On Demand で作成し、既存のフィールドにマップできます。手順については、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。

■ 必要に応じてピックリスト値を設定します。

インポートプロセスでは、アプリケーションの既存のピックリスト値に一致しない CSV ファイルのピックリスト値をアプリケーションで処理する方法を指定できます。

■ 新しい値としてアプリケーションに追加する

**注** : アプリケーションのピックリスト値の変更を確認するには、サインアウトして、再びサインインする必要があります。

- 追加しない(一致する値だけを取得し、他の値は空白にしておく)

アプリケーションに存在するピックリスト値を使用して、その値に一致するデータだけをインポートする場合は、綴りと大文字小文字(値では大文字小文字が区別される)を含めて、ピックリスト値が厳密に一致していることを確認します。

一部のピックリスト値は変更できず、この動作に従わないものもあります。「[データチェックのガイドライン \(ページ 1613\)](#)」を参照し、インポートするレコードタイプのガイドラインを確認してください。

- 正しい時刻形式を選択します。

HH:MM:SS AM の形式を選択すると、CSV ファイル内でデータが AM または PM であるかが示されます。AM/PM の時刻形式を選択しても、データに AM または PM が含まれない場合、フィールドは次のように処理されず。

- HH フィールドが 8 以上で 12 以下の場合、これらのフィールドは AM とみなされます。
- HH フィールドが 7 以下と 13 以上の場合、これらのフィールドは PM とみなされます。たとえば、7:00:00 は 7:00 PM と処理され、9:00:00 は 9:00 AM と処理されます。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [ピックリスト値の変更 \(参照 \[Changing Picklist Values\]\(#\) ページ 1224\)](#)
- [インポートツールとエクスポートツール \(ページ 1573\)](#)

データのインポート準備の詳細は、My Oracle Support の 1800338.1(記事 ID)を参照してください。

### 取引先住所フィールド: インポートの準備

次の表では、取引先住所を Oracle CRM On Demand にインポートする前のレコードの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。Oracle CRM On Demand に[取引先住所]フィールドをインポートできるのは、企業に共有住所が設定されている場合のみです。共有住所の詳細は、「[住所の管理 \(ページ 336\)](#)」を参照してください。

デフォルトの取引先住所フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
行 ID	ID	15	なし。
取引先 ID	ID	15	なし。
取引先の外部 ID	テキスト	30	なし。
住所 ID	ID	15	なし。
住所外部 ID	テキスト	30	なし。
住所タイプ	ピックリスト	30	使用可能なデフォルト住所タイプは、[居住施設]、[事務所]、[別荘]、[その他]、[バニティ]、[個人]、[郵便]、[病院]、および[クリニック]です。

デフォルトの取引先住所 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
請求	チェックボックス	1	[請求]フィールドの値が[Y]である場合、その住所は請求先住所です。このフィールドの値は[Y]、[N]です。
出荷先	チェックボックス	1	[出荷先]フィールドの値が[Y]である場合、その住所は出荷先住所です。このフィールドの値は[Y]、[N]です。

#### 取引先ブックのフィールド: インポートの準備

次の表では、取引先ブックを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定に関する情報を示しています。

**注:** 取引先ブックまたは担当者ブックのレコードをインポートするには、将来のブックの管理権限が役割に含まれている必要があります。

このトピックの情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。時間ベースのブック割当の詳細は、「[時間ベースのブック割当について \(ページ 1403\)](#)」を参照してください。

デフォルトのブック取引先フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
ブック	文字列	150	なし
ブック Id	文字列	15	なし
ブックの外部 ID	文字列	30	なし
取引先: ID	文字列	15	取引先識別子。
取引先	文字列	100	なし
取引先部署	文字列	50	なし
取引先の外部 ID	文字列	30	なし
開始日	日付	なし	レコードの有効化の実行が必須の日付。
終了日	日付	なし	レコードの有効化の終了が必須の日付。

デフォルトのブック取引先フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
将来のプライマリフラグ	文字列	1	将来のプライマリフラグの値が[Y]に指定されている場合は、ブックが有効化されたときに、現在のレコードのブックがデータオブジェクトのプライマリとして設定されます。このフィールドは、[開始日]フィールドに基づいています。このフィールドの値は[Y]、[N]です。

#### 取引先担当者のフィールド: インポートの準備

次の表では、取引先担当者を Oracle CRM On Demand にインポートする前のレコードの設定について具体的な情報を示しています。ここでは「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの取引先担当者フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先 ID	ID	15	なし
取引先の外部 ID	テキスト	30	なし
取引先名	可変長文字列	100	なし
担当者の外部 ID	テキスト	30	なし
担当者名	テキスト	255	担当者の氏名
担当者 ID	ID	15	なし
通貨	可変長文字列	20	なし
為替日	日付	該当なし	なし

#### 取引先競合会社のフィールド: インポートの準備

次の表では、取引先競合会社を Oracle CRM On Demand にインポートする前のレコードの設定について具体的な情報を示しています。ここでは「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

注: この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの取引先競合会社フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先 ID	ID	15	なし
競合会社 ID	ID	15	なし
この取引先	テキスト	100	親取引先名を示します
取引先競合会社	テキスト	100	競合会社の名前を示します
Account External Unique ID(取引先の外部固有 ID)	テキスト	30	なし
競合会社外部 ID	テキスト	30	なし
ID	ID	15	取引先競合会社の行 ID を示します
役割	ピックリスト	30	なし
役割をリバース	ピックリスト	30	なし
開始日	日付	なし	なし
終了日	日付	なし	なし
状態	テキスト	30	なし
強み	メモ	1999	なし
弱み	メモ	1999	なし
担当者 ID	ID	15	なし
プライマリ担当者	テキスト	100	なし
コメント	メモ	1999	なし

#### 取引先イベントフィールド: インポートの準備

次の表では、取引先イベントを Oracle CRM On Demand にインポートする前のレコードの設定について具体的な情報を示しています。ここでは「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの取引先イベントフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先	テキスト	50	なし
取引先 ID	ID	15	なし
Account External Unique ID(取引先の外部固有 ID)	ID	15	取引先の外部固有 ID です。
イベント	テキスト	50	イベントの名前です。
イベント ID	ID	15	なし
イベント外部システム ID	ID	15	イベントの外部システム ID です。
行 ID	ID	15	なし

#### 取引先フィールド: インポートの準備

次の表では、取引先を Oracle CRM On Demand にインポートする前のレコードの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの取引先フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先通貨	ピックリスト	15	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
取引先名	テキスト	100	このフィールドはデフォルトでは必須です。したがって、インポートする前に、すべてのレコードのこのフィールドに値が入力されていることを確認してください。
取引先タイプ	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は[競合会社]、[顧客]、[パートナー]、[見込み顧客]です。
年間売上	通貨	15	なし
請求先住所	ピックリスト	100	このフィールドの値は、企業で共有住所を設定している場合にのみ使用可能です。この値は、既存の

デフォルトの取引先フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
			住所レコードの[アドレス名]フィールドと一致する必要があります。[共有アドレスの検証]の設定がオンの場合も、この値は検証済みの既存の住所レコードと一致する必要があります。
請求先住所 2、3	テキスト	それぞれ 100	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先住所 1	テキスト	200	国ごとの住所フィールドのマッピングについては、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。  このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先住所 - 市	テキスト	50	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先住所 - 国	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は世界中のすべての国の名前です。米国の有効な値は[アメリカ]です。このアプリケーションでは、このフィールドの有効な値を変更できません。インポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください（「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照）。  このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先私書箱/並べ替えコード	テキスト	30	ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[Colonia/Section(アメリカの地区)]、[CEDEX Code(CEDEX コード)]、[住所 4]、[URB(市街化地域)]、および[Township(カナダの郡区)]の住所項目をこのフィールドにマップします（ <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> を参照）。  このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先都道府県	テキスト	50	ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[MEX State(MEX の州)]、[BRA State(BRA の州)]、[Parish(アメリカの郡)]、[Part Of Territory(アメリカの準州)]、[島]、[都道府県]、[地域]、[Emirate(emir の管轄区域)]、および[Oblast(ロシアの州)]の住所項目(または米国の州に相当するその他の項目)をこのフィールドにマップします（「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照）。  このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。

デフォルトの取引先フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
請求先米国の州	ピックリスト	2	米国のすべての州では、有効なデフォルト値は標準の 2 文字の略語です(すべて大文字)。このアプリケーションでは、このフィールドの有効な値を変更できません。インポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください。  このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先郵便番号	テキスト	30	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先住所外部 ID	テキスト	30	企業の共有住所が有効な場合、このフィールドのデータタイプはピックリストになります。このフィールドの値は、既存の住所レコードの[外部固有 ID]と一致する必要があります。[共有アドレスの検証]の設定がオンの場合も、この値は検証済みの既存の住所レコードと一致する必要があります。
コール頻度	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。このピックリストは変更できません。
説明	テキスト	16,350	インポートファイルの[説明]フィールドが 16,350 文字を超える場合は、16,252 文字に切り捨てられ、残りの文字はリンク先のメモ(各メモは最大 16,350 文字)に追加されます。
部署	テキスト	50	なし
外部固有 ID	テキスト	30	なし
名前のふりがな	テキスト	100	ふりがなは漢字に付けます(日本語のみ)。
病院識別番号	テキスト		医療施設番号。Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。

デフォルトの取引先フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
業種	ピックリスト	50	<p>このアプリケーションでは、このフィールドの有効な値を変更できません。インポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください。他の方法として、企業の Oracle CRM On Demand 管理者が、カスタム [取引先] フィールドを作成し、有効な値を設定することで、その値をインポートデータに含めることができます。この場合は、このフィールドではなく、カスタムフィールドにデータをインポートできます。</p> <p>有効なデフォルト値は [自動車]、[エネルギー業界]、[金融サービス]、[ハイテク業界]、[製造]、[その他]、[製薬業]、[小売]、[サービス]、[通信業] です。</p>
影響タイプ	テキスト	30	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。このピックリストは変更できません。
統合 ID	テキスト	30	なし
最終訪問日	UTC 日時	7	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
場所	テキスト	50	<p>ほとんどの場合、このフィールドを使用してレコードが重複しているかどうかを判断します。詳細については、「<a href="#">レコードの重複と外部 ID について (ページ 1598)</a>」を参照してください。</p> <p>たとえば、取引先 XYZ の本社と支社を識別するために、アプリケーションは、取引先の名前と所在地の両方をチェックして、レコードが重複しているかどうかを判断します。</p>
代表 FAX 番号	電話	40	なし
代表電話番号	電話	40	なし
マーケットポテンシャル	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。このピックリストは変更できません。
市場セグメント	テキスト	30	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。このテキストは変更できません。
マーケットシェア	数値	22	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。

デフォルトの取引先フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
変更者	該当なし	該当なし	現時点では、インポート時にこのフィールドの値を設定することはできません。この値は、アプリケーションによって自動的に設定されます。
従業員数	整数	該当なし	なし
医師数	数値	該当なし	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
所有者	電子メール	50	<p>ファイルデータは、既存の Oracle CRM On Demand ユーザーのサインオンユーザー ID に一致している必要があります。このフィールドの有効な値がレコードに含まれていない場合（値がない場合も含む）、その値は、インポートを実行しているユーザーのサインオンユーザー ID に設定されます。</p> <p>インポートアシスタントの実行時に、このフィールドが有効なインポートファイルフィールドにマップされない場合、[所有者]は、インポートされたすべてのレコードのインポートを実行しているユーザーのサインオンユーザー ID に設定されます。</p>
所有者の外部 ID	テキスト	30	なし
親取引先	テキスト	100	有効な取引先名になっている必要があります。
親取引先の外部 ID	テキスト	30	なし
親取引先部署	テキスト	50	なし
パートナー	チェックボックス	該当なし	この取引先がパートナーであるかどうかを示します。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
優先順位	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は[低]、[中]、[高]です。
取引先株式会社	チェックボックス	該当なし	株式会社である（株式非公開会社ではない）場合は、このフィールドをオンに設定します。
評価 1	整数	該当なし	<p>このフィールドの有効値は、null、1、2、3、4 および 5 です。</p> <p>詳細は、「<a href="#">イメージとして表示されるフィールドについて (ページ 56)</a>」を参照してください。</p>

デフォルトの取引先フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
評価 2	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、1、2、3、4 および 5 です。
評価 3	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、1、2、3、4 および 5 です。
取引先を再割当	チェックボックス	該当なし	取引先を再度割り当てる必要があることを示します。インポートした場合、企業の管理者またはマネージャが再割り当て機能を設定すると、この取引先レコードに対して自動割り当て規則が適用されます。
問い合わせ	チェックボックス	該当なし	見込み顧客に割り当て可能な参照にこの取引先が相当する場合は、このフィールドをオンに設定する必要があります。
リファレンス開始日	日付	該当なし	なし
地域	ピックリスト	25	有効なデフォルト値は[東]、[西]、[中央部]です。
ルート	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。このピックリストは変更できません。
出荷先住所	ピックリスト	100	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合にのみ使用可能です。 この値は、既存の住所レコードの[アドレス名]フィールドと一致する必要があります。[共有アドレスの検証]の設定がオンの場合も、この値は検証済みの既存の住所レコードと一致する必要があります。
出荷先住所 1	テキスト	200	国ごとの住所フィールドのマップ方法については、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。 このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
出荷先住所 2、3	テキスト	それぞれ 100	国ごとの住所フィールドのマップ方法については、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。 このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。

デフォルトの取引先フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
出荷先市	テキスト	50	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
出荷先国	ピックリスト	30	<p>有効なデフォルト値は世界中のすべての国の名前です。米国の有効な値は[アメリカ]です。このアプリケーションでは、このフィールドの有効な値を変更できません。インポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください(「<a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a>」を参照)。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
出荷先私書箱/並べ替えコード	テキスト	30	<p>ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[Colonia/Section(アメリカの地区)]、[CEDEX Code(CEDEX コード)]、[住所 4]、[URB(市街化地域)]、および[Township(カナダの郡区)]の住所項目をこのフィールドにマップします(<a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a>を参照)。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
出荷先都道府県	テキスト	50	<p>ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[MEX State(MEX の州)]、[BRA State(BRA の州)]、[Parish(アメリカの郡)]、[Part Of Territory(アメリカの準州)]、[島]、[都道府県]、[地域]、[Emirate(emir の管轄区域)]、および[Oblast(ロシアの州)]の住所項目(または米国の州に相当するその他の項目)をこのフィールドにマップします(「<a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a>」を参照)。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
出荷先米国の州	ピックリスト	2	<p>米国のすべての州では、有効なデフォルト値は標準の2文字の略語です(すべて大文字)。このアプリケーションでは、このフィールドの有効な値を変更できません。インポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
出荷先郵便番号	テキスト	30	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。

デフォルトの取引先フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
納入先住所外部 ID	テキスト	30	企業の共有住所が有効な場合、このフィールドのデータタイプはピックリストになります。このフィールドの値は、既存の住所レコードの[外部固有 ID]と一致する必要があります。[共有アドレスの検証]の設定がオンの場合も、この値は検証済みの既存の住所レコードと一致する必要があります。
ソースキャンペーン	ピックリスト	30	その取引先を生成したキャンペーン。
状態	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。このピックリストは変更できません。
信号機 1	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、0、1 および 2 です。 詳細は、「 <a href="#">イメージとして表示されるフィールドについて (ページ 56)</a> 」を参照してください。
信号機 2	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、0、1 および 2 です。
信号機 3	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、0、1 および 2 です。
テリトリー	テキスト	255	なし
Web サイト	テキスト	100	このフィールドのインポートされたデータに対して形式のチェック(長さのチェックを除く)は行われません。
年度累計売上	数値	22	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。

#### 取引先パートナーのフィールド: インポートの準備

次の表では、取引先パートナーを Oracle CRM On Demand にインポートする前のレコードの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの取引先パートナーフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先 ID	ID	15	なし。

デフォルトの取引先 パートナーフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
パートナー ID	ID	15	なし。
親取引先名	テキスト	100	なし。
取引先外部固有 ID	テキスト	30	なし。
パートナー外部 ID	テキスト	30	なし。
ID	ID	15	なし。
役割	ピックリスト	30	なし。
役割をリバース	ピックリスト	30	なし。
開始日	日付	なし	なし。
終了日	日付	なし	なし。
状態	テキスト	30	なし。
強み	メモ	1999	なし。
弱み	メモ	1999	なし。
担当者 ID	ID	15	なし。
プライマリ担当者	テキスト	100	なし。
コメント	メモ	1999	なし。

#### 取引先チームフィールド: インポートの準備

次の表では、取引先チームを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの取引先チームフィールド名	フィールドのタイプ	最大長	コメント
取引先アクセス	ピックリスト	15	有効なデフォルト値は、[完全]、[読み取り専用]、[編集]、[所有者]です。

			このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
取引先部署	テキスト	50	なし
取引先名	テキスト	100	なし
担当者アクセス	ピックリスト	15	有効なデフォルト値は、[読み取り専用]、[編集]、[完全]、[アクセスなし]です。 このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
商談アクセス	ピックリスト	15	有効なデフォルト値は、[読み取り専用]、[編集]、[完全]、[アクセスなし]です。 このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
チームの役割	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は、[所有者]、[エグゼクティブスポンサー]、[コンサルタント]、[パートナー]、[その他]です。
ユーザー ID	テキスト	50	なし
取引先の外部 ID	テキスト	30	なし
ユーザーの外部 ID	テキスト	30	なし

#### 認定のフィールド: インポートの準備

次の表では、認定データを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの認定フィールド名	フィールドのタイプ	最大長	コメント
認定料金	通貨	22	なし。
認定 ID	テキスト	50	認定の内部識別子は一意にすることをお勧めします。
使用可能期間開始	日付	7	なし。
使用可能期間終了	日付	7	なし。

企業	テキスト	50	なし。
担当者	ピックリスト	15	このフィールドは、Oracle CRM On Demand に認定担当者がすでに存在している場合に使用します。
通貨	ピックリスト	15	なし
説明	テキスト	250	なし。
電子メール	テキスト	40	認定担当者の電子メールアドレス。
為替日	日付	該当なし	なし
名前(名)	テキスト	50	このフィールドは、Oracle CRM On Demand に担当者が存在しない場合にのみ使用して、認定担当者の名前(名)を入力します。
名前(姓)	テキスト	50	このフィールドは、Oracle CRM On Demand に担当者が存在しない場合にのみ使用して、認定担当者の名前(姓)を入力します。
名前	テキスト	50	認定名は一意にすることをお勧めします。
目標	ピックリスト	50	なし。
所有者	ピックリスト	15	なし。
支払オプション	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[小切手]、[クレジットカード]、[現金]、[利益資金]です。
電話	電話	50	認定担当者の電話番号。
プライマリ製品	ピックリスト	15	なし。
プライマリ製品カテゴリー	ピックリスト	15	なし。
更新可能	チェックボックス	1	なし。
状態	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[ドラフト]、[計画済み]、[利用可能]、[旧式]、[無効]です。
タイプ	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[セールス]、[テクニカル]、[サービス]、[インストレーション]、[アップグレード]、[デザイン]、[セキュリティ]です。
有効(月)	数値	22	なし。

Web サイト	テキスト	100	追加の認定情報が格納されているページの URL。
---------	------	-----	--------------------------

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [認定のフィールド \(参照 \[Accreditation Fields\]\(#\) ページ 503\)](#)

### 認定リクエストのフィールド: インポートの準備

次の表では、コース認定のリクエストデータを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの認定リクエストフィールド名	フィールドのタイプ	最大長	コメント
認定日	日付	7	なし。
認定名	ピックリスト	15	なし。
認定番号	テキスト	50	通常、認定番号は一意です。
認定状況	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[リクエスト済み]、[認可]、[拒否]です。
説明	テキスト	250	なし。
失効日	日付	7	なし。
目標	ピックリスト	15	なし。
所有者	ピックリスト	15	なし。
パートナー名	ピックリスト	15	なし。
プラン	ピックリスト	15	なし。
更新可能	チェックボックス	1	なし。
リクエスト日	日付	7	このフィールドには、デフォルトではレコード作成日が表示されますが、レコード作成日以降に変更することもできます。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

#### 住所フィールド: インポートの準備

次の表では、住所を Oracle CRM On Demand にインポートする前のレコードの設定に関する情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの住所 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
アドレス名	テキスト	100	このフィールドは必須で、一意である必要があります。
国	テキスト	30	なし
住所 1	テキスト	200	なし
住所 2	テキスト	100	なし
住所 3	テキスト	100	なし
州 (米国)	テキスト	30	なし
市	テキスト	50	なし
都道府県	テキスト	50	なし
郵便番号	テキスト	30	なし
説明	テキスト	100	なし
コメント	テキスト	1999	なし
緯度	数値	22	ジオコーディング機能がサポートされている Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales や Oracle CRM On Demand Connected Mobile Sales などのモバイルアプリケーションのフィールド値を使用できます。
経度	数値	22	ジオコーディング機能がサポートされている Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales や Oracle CRM On Demand Connected Mobile Sales などのモバイルアプリケーションのフィールド値を使用できます。

**割当のフィールド: インポートの準備**

次の表では、割当を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの割当 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
割当タイプ	テキスト	30	なし
割当数量	数値	22	営業員が管理者から割り当てられた製品の数量。
販売数量	数値	22	割り当て期間中にセールス要員が提供した製品の数量。
終了日	日時	7	製品の払出が可能な最終日。
最大数量	数値	22	営業員が一定期間に顧客に納入できる製品の数量。
ソートキー	数値	22	リスト内の製品の表示順序。
残数量	数値	22	割り当て期間中にセールス要員が依然として提供できる製品の数量。
サンプル	テキスト	15	割当に関連付けられている製品名。
開始日	日時	7	流通を開始する日。
サンプリングの停止フラグ	ブール	1	このフィールドがオンの場合、今後は製品を払出できません。

**関連トピック**

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

**申込書類のフィールド: インポートの準備**

次の表では、申込書類レコードを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

注:この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの申込書類フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
住所 住所 1	可変長文字列	200	申請を行う企業の住所(番地)。
住所 住所 2	可変長文字列	100	なし
住所 住所 3	可変長文字列	100	なし
住所 市区郡	可変長文字列	50	なし
住所 国	可変長文字列	30	なし
住所 私書箱/並べ替えコード	可変長文字列	200	なし
住所 都道府県	可変長文字列	50	なし
住所 米国の州	可変長文字列	10	なし
住所 郵便番号	可変長文字列	30	なし
年間売上	数値	22	企業の年間売上の合計。
承認状況	可変長文字列	30	申込書類の現在の承認状況。
承認日	日付	7	申込書類が承認された日時。
キャンペーン	可変長文字列	15	パートナーの申込を勧誘するキャンペーンの名前。
携帯電話番号	可変長文字列	40	提出者の携帯電話番号。
通貨	ピックリスト	15	なし
現在の承認者	可変長文字列	15	現在の承認者の名前。
電子メールアドレス	可変長文字列	100	提出者の電子メールアドレス。
為替日	日付	該当なし	なし
既存のパートナーシップ	可変長文字列		既存のパートナーシップのリスト。
予想パートナーシップ給付金	可変長文字列	500	パートナーシップの予想利益のリスト。

デフォルトの申込書類フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
名前(名)	可変長文字列	50	提出者の名前(名)。
業種	可変長文字列	50	企業が他社と競合している業種。
肩書	可変長文字列	75	提出者の肩書。
名前(姓)	可変長文字列	50	提出者の名前(姓)。
所在地	可変長文字列	50	企業の所在地。
代表 FAX 番号	可変長文字列	40	企業の代表 FAX 番号。
代表電話番号	可変長文字列	40	会社の代表電話番号。
名前	可変長文字列	50	会社の名前。
従業員数	数値	22	企業の従業員の合計数。
所有者	可変長文字列	15	レコードの所有者。
パートナー	可変長文字列	15	この申込書類に関連付けられているパートナー。
パートナープログラム	可変長文字列	15	申込書類に関連付けられているパートナープログラムの名前。
パートナータイプ	可変長文字列	30	申込書類を提出しているパートナーのタイプ。
プログラムレベル	可変長文字列	30	申込書類に関連付けられているパートナープログラムのレベル。
拒否理由	可変長文字列	30	申込書類が拒否された理由。
ソース	可変長文字列	30	申込の情報源。例: Web サイト、ダイレクトメール、電子メール。
送信状況	可変長文字列	30	提出の状況。例: 未提出、提出済、リコール済など。
送信日	日付	7	申込書類の提出日時。
Web サイト	可変長文字列	100	会社の URL アドレス。
勤務先 FAX 番号	可変長文字列	40	提出者の勤務先 FAX 番号。

デフォルトの申込書類フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
勤務先電話番号	可変長文字列	40	提出者の勤務先電話番号。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

#### アポイント担当者フィールド: インポートの準備

次の表では、担当者およびアポイント間のリンクを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのアポイント担当者フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
担当者氏名	テキスト	255	なし
担当者の外部 ID	テキスト	30	なし
アポイントの外部 ID	テキスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

#### アポイントユーザーフィールド: インポートの準備

次の表では、ユーザーおよびアポイント間のリンクを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのアポイントユーザーフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
ユーザー ID	テキスト	30	なし
アポイントの外部 ID	テキスト	30	なし

デフォルトのアポイントユーザーフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
ユーザーの外部 ID	テキスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### アポイント、タスク、および電話連絡フィールド: インポートの準備

次の表では、アポイントおよびタスクを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

正しい時刻形式を選択します。HH:MM:SS AM の形式を選択すると、CSV ファイル内でデータが AM または PM であるかどうかを示されます。AM/PM の時刻形式を選択しても、データに AM または PM が含まれない場合、フィールドは次のように処理されます。HH フィールドが 8 以上で 12 以下の場合、これらのフィールドは AM とみなされます。HH フィールドが 7 以下と 13 以上の場合、これらのフィールドは PM とみなされます。たとえば、7:00:00 は 7:00 PM と処理され、9:00:00 は 9:00 AM と処理されます。

デフォルトアポイント、タスクおよび電話連絡 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先	テキスト	100	なし
取引先の外部 ID	テキスト	30	なし
取引先部署	テキスト	50	なし
活動	テキスト	100	なし
活動通貨	ピックリスト	15	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
アポイントリマインダ	ピックリスト	30	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
キャンペーン	テキスト	50	なし
キャンペーンの外部 ID	テキスト	30	なし
コメント	メモ	250	なし

デフォルトアポイント、タスクおよび電話連絡 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
担当者	テキスト	255	なし
担当者の外部 ID	テキスト	30	なし
説明	テキスト	16,350	インポートファイルの[説明]フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。残りの文字はリンク先のメモ(各メモは最大 16,350 文字)に追加されます。
締切日	日付	32	なし。このフィールドはタスクで使用できません。これはデフォルトで必須フィールドです。
終了時刻	日時	32	なし。このフィールドはアポイントで使用できません。これはデフォルトで必須フィールドです。
外部固有 ID	テキスト	30	なし
イベント	ピックリスト	50	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
資金リクエスト	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand High Tech Edition および Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition の場合のみ存在します。読み取り専用です。
統合 ID	テキスト	30	なし
見込み客	テキスト	255	なし
見込み客の外部 ID	テキスト	30	なし
場所	テキスト	100	アポイントの場合のみ存在します。
商談	テキスト	100	なし
商談の外部 ID	テキスト	30	なし
所有者	電子メール	50	ファイルデータは、既存の Oracle CRM On Demand ユーザーのサインオンユーザー ID に一致している必要があります。このフィールドの有効な値がレコードに含まれていない場合(値がない場合も含む)、その値は、インポートを実行しているユーザーのサインオンユーザー ID に設定されます。

デフォルトアポイント、タスクおよび電話連絡 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
			インポートアシスタントの実行時に、このフィールドが有効なインポートファイルフィールドにマップされない場合、[所有者]は、インポートされたすべてのレコードのインポートを実行しているユーザーのサインオンユーザー ID に設定されます。
所有者の外部 ID	テキスト	30	なし
優先順位	ピックリスト	30	このフィールドはデフォルトでは必須です。有効なデフォルト値は[1-高]、[2-中]、[3-低]です。
個人	チェックボックス	該当なし	なし
サービスリクエスト	テキスト	64	なし
サービスリクエストの外部 ID	テキスト	30	なし
開始時刻	日時	32	なし。このフィールドはアポイントで使用できません。これはデフォルトで必須フィールドです。
状態	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は[完了]、[延期]、[進行中]、[他のユーザーを待機中]、[開始前]です。
主題	テキスト	150	タスクとアポイントで使用できます。これはデフォルトで必須フィールドです。
タスク通貨	テキスト	15	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
タスクリマインダ	日時	32	なし。
タイプ	ピックリスト	30	このフィールドはタスクとアポイントで使用できます。有効なデフォルト値は[電話連絡]、[フォローアップ]、[デモ]、[電子メール]、[イベント]、[FAX]、[ミーティング]、[その他]、[個人]、[プレゼンテーション]、[予定]です。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [活動フィールド \(ページ 224\)](#)
- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

#### 資産フィールド: インポートの準備

次の表では、資産を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの資産フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先	テキスト	100	なし
取引先の外部 ID	テキスト	30	なし
資産通貨	ピックリスト	20	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
契約	テキスト	30	なし
顧客担当者	テキスト	255	なし
説明	テキスト	250	なし
失効日	日付	7	なし
外部固有 ID	テキスト	30	なし
インストール日	日付	7	資産を Oracle CRM On Demand にインポートすると、このフィールドに現在の日付が自動的に入力されます。
統合 ID	テキスト	30	なし
通知日	日付	7	Oracle CRM On Demand High Tech Edition の場合のみ存在します。

デフォルトの資産フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
運用状況	テキスト	30	なし
製品の外部 ID	テキスト	30	なし
製品名	テキスト	100	デフォルトでは、必須フィールド。
購入日	日付	7	なし
購入価格	通貨	15	なし
数量	数値	15	なし
シリアル番号	テキスト	100	なし
出荷日	日付	7	なし
保証	テキスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [資産の追跡 \(ページ 272\)](#)
- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### ブロック製品フィールド: インポートの準備

次の表では、ブロック製品レコードを Oracle CRM On Demand にインポートする前のレコードの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのブロック製品フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
担当者	テキスト	15	なし
通貨	ピックリスト	15	なし
説明	テキスト	250	なし
為替日	日付	該当なし	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし

デフォルトのブロック製品 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
ID	テキスト	15	なし
インデックス付きチェックボックス	ブール	1	なし
インデックス付き通貨	通貨	22	なし
インデックス付き日付	日時	32	なし
インデックス付き数値	数値	22	なし
インデックス付きピックリスト 1	ピックリスト	30	なし
インデックス付きピックリスト 2	ピックリスト	30	なし
インデックス付きピックリスト 3	ピックリスト	30	なし
インデックス付きピックリスト 4	ピックリスト	30	なし
インデックス付きピックリスト 5	ピックリスト	30	なし
所有者	テキスト	15	なし
製品	テキスト	100	なし
担当者: 外部固有 ID	テキスト	50	なし
所有者: 外部固有 ID	テキスト	50	なし
製品: 外部固有 ID	テキスト	50	なし

#### ブックユーザーのフィールド: インポートの準備

次の表では、ブックユーザーを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。Oracle CRM On Demand でのブックの使用方法の詳細は、「[ブックの管理 \(参照 Book Management ページ 1388\)](#)」を参照してください。

デフォルトのブックユーザーフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
アクセスプロファイル	文字列	100	なし
ブックユーザー役割	文字列	30	なし
ユーザー	文字列	50	このフィールドには、ユーザーエイリアスの値を指定します。
ブック名	文字列	150	新規インポートを実行する場合は、[ブック名]フィールドまたは[ブック Id]フィールドにのみ値を指定し、両方には指定しないことをお勧めします。
ブック Id	文字列	15	<p>新規インポートを実行する場合は、[ブック名]フィールドまたは[ブック Id]フィールドにのみ値を指定し、両方には指定しないことをお勧めします。</p> <p>既存のレコードを更新する場合は、[ブック Id]フィールドが必須です。</p>
ユーザー識別子	文字列	15	<p>既存のレコードを更新する場合は、ユーザー識別子フィールドが必須です。</p> <p>新規インポートを実行する場合は、[ユーザーのサインイン ID]、ユーザー識別子、または[ユーザーの外部 ID]フィールドのうちの少なくとも1つに値を指定することを勧めます。</p>
ユーザーの外部 ID	文字列	30	新規インポートを実行する場合は、[ユーザーのサインイン ID]、ユーザー識別子、または[ユーザーの外部 ID]フィールドのうちの少なくとも1

デフォルトのブックユーザーフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
			つに値を指定することをお勧めします。
ユーザーのサインイン ID	文字列	50	新規インポートを実行する場合は、[ユーザーのサインイン ID]、ユーザー識別子、または[ユーザーの外部 ID]フィールドのうちの少なくとも1つに値を指定することをお勧めします。

#### ブックのフィールド: インポートの準備

次の表では、ブックを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。Oracle CRM On Demand でのブックの使用方法の詳細は、「[ブックの管理 \(参照 Book Management ページ 1388\)](#)」を参照してください。

デフォルトのブックのフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
ブック ID	文字列	15	なし
親ブック	文字列	150	なし
ブックタイプ	文字列	30	なし
データを含めることができる	文字列	1	なし
ブック名	文字列	150	なし
説明	文字列	255	なし
パートナー	文字列	100	[パートナー]フィールドをインポートする場合は、[所在地]フィールドもインポートすることをお勧めします。
外部固有 ID	文字列	30	なし

デフォルトのブックのフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
場所	文字列	50	このフィールドにはパートナーの所在地を指定します。

#### ブローカープロフィールのフィールド: インポートの準備

次の表では、ブローカープロフィールデータを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのブローカープロフィールフィールド名	フィールドのタイプ	最大長	コメント
ブローカープロフィール名	テキスト	40	ブローカープロフィールの名前。
ブローカープロフィール年度	ピックリスト	30	ブローカープロフィールが有効な年度。
企業の過去および将来の成長率	テキスト	250	企業のブローカーの過去および将来の成長率の説明。
企業概要	テキスト	250	ブローカーに関する追加情報を提供します。
作成	テキスト	30	そのブローカープロフィールを作成したユーザーの名前と作成日が、Oracle CRM On Demand によって生成されます。
通貨	ピックリスト	15	なし
部署	テキスト	50	なし
FAX 番号	電話	35	ブローカーの FAX 番号。
為替日	日付	該当なし	なし
変更	テキスト	30	そのブローカープロフィールを最後に更新したユーザーの名前と作成日が、Oracle CRM On Demand によって生成されます。
パートナー	ピックリスト	30	ブローカーの名前。
電話番号	電話	35	ブローカーの電話番号。

ピックアップ値グループ	テキスト	50	なし
プライマリ住所。	テキスト	50	ブローカーのプライマリ住所。
サブチャネル	ピックアップ	30	ブローカーの補償内容。デフォルトの有効値は、[グローバル]、[ローカル]、[全国]、[地域]、[ホールセラー]です。
セグメンテーション	ピックアップ	30	ブローカーのセグメンテーション。デフォルトの有効値は、[商用]、[成長]、[小売]です。
テリトリー/ 地域構造	テキスト	250	ブローカーのテリトリーまたは地域の構造。
Web サイト	テキスト	100	追加のブローカープロファイル情報が格納されているページの URL。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [ブローカープロファイルのフィールド \(ページ 693\)](#)

### ビジネス計画のフィールド: インポートの準備

次の表では、ビジネス計画のフィールドを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのビジネス計画 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先の外部 ID	テキスト	30	なし
通貨	ピックアップ	20	なし
説明	メモ	250	なし
部署	テキスト	50	なし
為替日	日付	7	なし
メモ	テキスト	250	なし
商談	テキスト	250	なし

デフォルトのビジネス計画 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
親プラン名	テキスト	15	ビジネス計画オブジェクト ID を保持する参照フィールド。
期間	テキスト	15	期間オブジェクト ID を保持する参照フィールド。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
計画売上	通貨	22	なし
製品名	テキスト	15	製品オブジェクト ID を保持する参照フィールド。
状態	ピックリスト	30	なし
強み	テキスト	250	なし
脅威	テキスト	250	なし
タイプ	ピックリスト	30	なし
弱み	テキスト	250	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

#### キャンペーンフィールド: インポートの準備

次の表では、キャンペーンを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのキャンペーン フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
実費用	通貨	15	なし
参加者	テキスト	2000	なし
予算計上済みコスト	通貨	15	なし

デフォルトのキャンペーン フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
キャンペーン通貨	ピックリスト	15	なし
キャンペーン電子メール	テキスト	50	なし
キャンペーン名	テキスト	50	デフォルトでは、必須フィールド。
キャンペーン電話番号	電話	40	なし
キャンペーンタイプ	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は[広告]、[ダイレクトメール]、[電子メール]、[イベント-セミナー]、[イベント-トレードショー]、[イベント-その他]、[リスト-購入]、[リスト-レンタル]、[照会-従業員]、[照会-外部]、[Web サイト]、[その他]です。
説明	テキスト	16,350	インポートファイルの[説明]フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。残りの文字はリンク先のメモ(各メモは最大 16,350 文字)に追加されます。
部署	テキスト	50	なし
終了日	日付	7	なし
外部固有 ID	テキスト	30	なし
目標見込み客数	整数	該当なし	なし
目標	テキスト	2000	なし
オファー	テキスト	255	なし
所有者	電子メール	50	<p>ファイルデータは、既存の Oracle CRM On Demand ユーザーのサインオンユーザー ID に一致している必要があります。このフィールドの有効な値がレコードに含まれていない場合(値がない場合も含む)、その値は、インポートを実行しているユーザーのサインオンユーザー ID に設定されます。</p> <p>インポートアシスタントの実行時に、このフィールドが有効なインポートファイルフィールドにマップされない場合、[所有者]は、インポートされたすべてのレコードのインポートを実行しているユーザーのサインオンユーザー ID に設定されます。</p>

デフォルトのキャンペーンフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
所有者の外部 ID	テキスト	30	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
売上目標	通貨	15	なし
ソースコード	テキスト	30	デフォルトでは、必須フィールド。
開始日	日付	7	なし
状態	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は[計画済み]、[有効]、[完了]です。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [キャンペーンフィールド: インポートの準備 \(ページ 1651\)](#)
- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

#### キャンペーン受取人フィールド: インポートの準備

次の表では、キャンペーン受取人を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。キャンペーン受取人フィールドをインポートするには、少なくとも[担当者の外部 ID]と[キャンペーン名]の情報がが必要です。

デフォルトの製品カテゴリーフィールド名	データタイプ	最大長
配信状況	テキスト	30
応答状況	テキスト	30
キャンペーン名	テキスト	100
担当者氏名	テキスト	255
キャンペーンの外部 ID	テキスト	30
担当者の外部 ID	テキスト	30
説明	テキスト	250

## 認定レベルのフィールド: インポートの準備

次の表では、認定レベルデータを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの認定レベルフィールド名	フィールドのタイプ	最大長	コメント
使用可能期間開始	日付	7	なし。
使用可能期間終了	日付	7	なし。
認定レベル料金	通貨	22	なし。
認定レベル ID	テキスト	50	認定レベルの内部識別子は一意にすることをお勧めします。
企業	テキスト	50	なし。
担当者	ピックリスト	15	このフィールドは、Oracle CRM On Demand に認定レベル担当者がすでに存在している場合に使用します。
説明	テキスト	250	なし。
電子メール	テキスト	50	認定レベル担当者の電子メールアドレス。
名前(名)	テキスト	50	このフィールドは、Oracle CRM On Demand に担当者が存在しない場合にのみ使用して、認定レベル担当者の名前(名)を入力します。
名前(姓)	テキスト	50	このフィールドは、Oracle CRM On Demand に担当者が存在しない場合にのみ使用して、認定レベル担当者の名前(姓)を入力します。
名前	テキスト	50	認定レベルの名前。
目標	ピックリスト	15	なし。
所有者	ピックリスト	30	なし。
支払オプション	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[小切手]、[クレジットカード]、[現金]、[利益資金]です。
電話	電話	40	認定レベル担当者の電話番号。
プライマリ製品	ピックリスト	15	なし。

プライマリ製品カテゴリー	ピックリスト	15	なし。
更新可能	チェックボックス	1	なし。
状態	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[ドラフト]、[計画済み]、[利用可能]、[旧式]、[無効]です。
タイプ	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[プリセール]、[ポストセール]、[テクニカル]、[サービス]、[インストレーション]、[アップグレード]、[デザイン]、[セキュリティ]です。
有効 (月)	数値	22	なし。
Web サイト	テキスト	100	追加の認定レベル情報が格納されているページの URL。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [認定レベルのフィールド \(参照 \[Certification Fields\]\(#\) ページ 495\)](#)

### 認定レベルリクエストのフィールド: インポートの準備

次の表では、認定レベルリクエストデータを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの認定レベルリクエストフィールド名	フィールドのタイプ	最大長	コメント
候補名	ピックリスト	15	なし。
候補日	日付	7	なし。
認定レベル名	ピックリスト	15	なし。
認定レベル番号	テキスト	50	通常、認定レベル番号は一意です。
認証状況	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[リクエスト済み]、[認可]、[拒否]です。
通貨	ピックリスト	15	なし。
説明	テキスト	250	なし。

為替日	日付	該当なし	なし。
失効日	日付	7	なし。
目標	ピックリスト	15	なし。
所有者	ピックリスト	15	なし。
プラン	ピックリスト	15	なし。
リクエスト日	日付	7	このフィールドには、デフォルトではレコード作成日が表示されますが、レコード作成日以降に変更することもできます。
更新可能	チェックボックス	1	なし。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [認定レベルのフィールド \(参照 \[Certification Fields\]\(#\) ページ 495\)](#)

### 請求フィールド: インポートの準備

次の表では、請求データを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

次の表の情報は、請求データのみ有効です。

請求フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
作業能力	ピックリスト	30	なし
住所	テキスト	200	なし
住所行 1	テキスト	100	なし
住所行 2	テキスト	100	なし
負債額	通貨	22	なし
損失額	通貨	22	なし

請求フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
過失事故	ピックリスト	30	なし
ビジネス口座	テキスト	15	このレコードにリンクされた保有する他金融機関(ビジネスアカウント)。
Business Account: External System ID(ビジネスアカウント:外部システムID)	テキスト	30	なし
損失のカテゴリ	ピックリスト	30	なし
市	テキスト	50	なし
請求番号	テキスト	50	一致するレコードの定義済みフィールド。
従業員のクラス	ピックリスト	30	なし
クローズ日	日付	該当なし	なし
コメント	テキスト	250	なし
Company: External System ID(企業:外部システムID)	テキスト	30	外部固有 ID と呼ばれます。
条件	テキスト	50	なし
担当者	テキスト	15	なし
担当者:外部システムID	テキスト	30	なし
国	テキスト	30	なし
郡	テキスト	50	なし
通貨コード	ピックリスト	20	なし
Date of Employer Aware of Claim(雇用者が請求を認識した日付)	日付	該当なし	なし
Date of Employer Aware of Injury(雇用者が負傷を認識した日付)	日付	該当なし	なし
部署	テキスト	50	なし

請求フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
負傷した従業員数	数値	22	なし
イベント番号	テキスト	50	なし
為替日	日付	該当なし	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし
外部の前の更新	日時	該当なし	なし
外部情報源	テキスト	50	なし
病院名	テキスト	50	なし
世帯	テキスト	15	なし
世帯:外部システム ID	テキスト	30	なし
Injured During Working Hours (就業中の事故かどうか)	ピックリスト	30	なし
損失の種類	ピックリスト	30	なし
補償の情報源	ピックリスト	30	なし
業種	ピックリスト	30	なし
損失の場所	ピックリスト	30	なし
損失コード	ピックリスト	30	なし
Loss Date and Time (損失の日時)	日時	該当なし	なし
損失の説明	テキスト	16,350	インポートファイルの説明フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。
損失タイプ	ピックリスト	30	なし
負傷コード	ピックリスト	30	なし
所有者	テキスト	15	なし
所有者:外部システム ID	テキスト	30	なし

請求フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
Part of Body Injured(負傷箇所)	ピックリスト	30	なし
負傷者数	数値	22	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
負傷した場所	ピックリスト	30	なし
警察署	テキスト	50	なし
事故レポート番号	テキスト	50	なし
保険証券	テキスト	50	一致するレコードの定義済みフィールド。
Policy: External System ID(保険証券:外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた保険証券の外部固有 ID。
郵便番号	テキスト	30	なし
都道府県	テキスト	50	なし
被保険者との関係	ピックリスト	30	なし
レポート日	日付	該当なし	なし
レポート番号	テキスト	50	なし
レポート作成者	ピックリスト	30	なし
レポーター担当者情報	テキスト	50	なし
州(米国)	テキスト	10	なし
状態	ピックリスト	30	なし
死亡時刻	日時	該当なし	なし
負傷の種類	ピックリスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン\(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート\(ページ 1785\)](#)

**担当者住所フィールド: インポートの準備**

次の表では、担当者住所を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。

この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。Oracle CRM On Demand に[担当者住所]フィールドをインポートできるのは、企業に共有住所が設定されている場合のみです。共有住所の詳細は、「[住所の管理 \(ページ 336\)](#)」を参照してください。

デフォルトの担当者住所フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
行 ID	ID	15	なし。
担当者 ID	ID	15	なし。
担当者の外部 ID	テキスト	30	なし。
住所 ID	ID	15	なし。
住所外部 ID	テキスト	30	なし。
住所タイプ	ピックリスト	30	使用可能なデフォルト住所タイプは、[居住施設]、[事務所]、[別荘]、[その他]、[パニテイ]、[個人]、[郵便]、[病院]、および[クリニック]です。
プライマリ	チェックボックス	1	[プライマリ]フィールドの値が[Y]である場合、その住所はプライマリ住所です。このフィールドの値は[Y]、[N]です。

**担当者ブックのフィールド: インポートの準備**

次の表では、担当ブックを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。

**注:**取引先ブックまたは担当者ブックのレコードをインポートするには、将来のブックの管理権限が役割に含まれている必要があります。

この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定

のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。時間ベースのブック割当の詳細は、「[時間ベースのブック割当について \(ページ 1403\)](#)」を参照してください。

デフォルトのブック担当者フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
名前	文字列	150	新規インポートを実行する場合は、[名前]フィールドまたは[ブック Id]フィールドに値を指定し、両方には指定しないことをお勧めします。  既存のレコードを更新する場合は、[名前]フィールドはオプションです。
ブック Id	文字列	15	新規インポートを実行する場合は、[名前]フィールドまたは[ブック Id]フィールドに値を指定し、両方には指定しないことをお勧めします。  既存のレコードを更新する場合は、[ブック Id]フィールドが必須です。
ブックの外部 ID	文字列	30	なし
担当者: ID	文字列	15	担当者 ID は担当者の行 ID です。
担当者の外部 ID	文字列	30	なし
開始日	日付	なし	レコードの有効化の実行が必須の日付。
終了日	日付	なし	レコードの有効化の終了が必須の日付。
将来のプライマリフラグ	文字列	1	将来のプライマリフラグの値が[Y]に指定されている場合は、ブックが有効化されたときに、現在のレコードのブックがデータオブジェクトのプライマリとして設定されます。このフィールドは、[開始日]フィールドに基づいています。このフィールドの値は[Y]、[N]です。

**Contact Fields: Import Preparation**

If you have separate files to import for accounts and contacts, import the accounts first, and then the contacts. Be sure that your Contacts import file contains valid account names from the Accounts import file.

If you only have a Contacts import file, account records are created based on the account name data found in the Account Name field in the Contacts import file. If the contact record contains alternate address data, Oracle CRM On Demand creates a new account and populates the shipping address with the alternative address. The Billing address remains blank.

If multiple contacts are associated with the same account, the account's address fields are set to the Alternate address values associated with the first contact imported for that account. If the first contact imported does not contain alternate address data-but subsequent records *do*, the account's address fields are blank, since only the first imported contact is considered when setting the values of the account address fields. Therefore, if you are importing only from a Contacts import file, before importing, sort the data by Account Name, then make sure that the first contact for each different Account Name contains the address you want to use for the account.

The following table contains specific information about setting up your CSV file before importing contacts into Oracle CRM On Demand. This information supplements the guidelines given in the topic Field Type Guidelines for Importing Data (参照 [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン](#) ページ 1614). First, you must review the following import information before performing an import.

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

Default Contact Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Account	Text	100	The text for this field is one of several fields used to match an existing Account record. If no match is found, it is the Account Name for a new Account that gets created as part of the Contact import process. For more information, see About Record Duplicates and External IDs (参照 <a href="#">レコードの重複と外部 ID について</a> ページ 1598).
Account External ID	Text	30	None
Account Location	Text	50	The text for this field is one of several fields used to match an existing Account record. For more information, see About Record Duplicates and External IDs (参照 <a href="#">レコードの重複と外部 ID について</a> ページ 1598).
Assistant Name	Text	50	None
Assistant Phone #	Phone	40	None

Default Contact Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Best Time to Call	Picklist	30	Default values are Early afternoon, Early morning, Evening, Late afternoon, Mid-morning, and Saturday. Specific to Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. You can edit this picklist.
Blocked Reason Code	Picklist	30	Default values are Business, Do Not See, Do Not Ship, HR, and Legal. You can edit this picklist.
Call Frequency	Picklist	30	Default values are No See, 1-2 Times/Year, 3-4 Times/Year, and >5 Time/Year. Specific to Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. You can edit this picklist.
Cellular Phone #	Phone	40	None
Client Since Date	Date	Not applicable	This field is automatically populated with current date once the Client value is selected in the Contact Type drop-down menu.
Contact Address	Picklist	100	This field is available only if shared addresses are set up for your company.  This value must match the Address Name field in the existing address record. Also, if the Validate Shared Addresses setting is enabled, this value must match an existing validated address record.
Contact Address 1	Text	200	For a description of how to map address fields on a country-by-country basis, see <a href="#">About Countries and Address Mapping (参照 国と住所のマッピングについて ページ 1578)</a> .  This field is not available if shared addresses are set up for your company.
Contact Address 2, 3	Text	100 each	For a description of how to map address fields on a country-by-country basis, see <a href="#">About Countries and Address Mapping (参照 国と住所のマッピングについて ページ 1578)</a> .  This field is not available if shared addresses are set up for your company.

Default Contact Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Contact City	Text	50	This field is not available if shared addresses are set up for your company.
Contact Country	Picklist	30	<p>Default values are the names of all the countries in the world. The valid value for the U.S. is USA. The application does not allow modification of valid values for this field. Make sure the import data matches the valid values for this field before import (see About Countries and Address Mapping (<a href="#">参照 国と住所のマッピングについて ページ 1578</a>)).</p> <p>This field is not available if shared addresses are set up for your company.</p>
Contact Currency	Picklist	20	You are not able to edit this picklist. Therefore, the values you import must exactly match the valid values.
Contact PO Box/ Sorting Code	Text	50	<p>If your file contains non-U.S. addresses, map the following address items to this field: Colonia/Section, CEDEX Code, Address 4, URB, and Township (see About Countries and Address Mapping (<a href="#">参照 国と住所のマッピングについて ページ 1578</a>)).</p> <p>This field is not available if shared addresses are set up for your company.</p>
Contact Province	Text	50	<p>If your file contains non-U.S. addresses, map the following address items (or other equivalents to the U.S. State) to this field: MEX State, BRA State, Parish, Part of Territory, Island, Prefecture, Region, Emirate, and Oblast (see About Countries and Address Mapping (<a href="#">参照 国と住所のマッピングについて ページ 1578</a>)).</p> <p>This field is not available if shared addresses are set up for your company.</p>
Contact Type	Picklist	30	Default valid values: Prospect, Customer, Partner, and Competitor

Default Contact Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Contact US State	Picklist	2	Default valid values: Standard two-letter abbreviations for all the U.S. states (all capital letters). The application does not allow modification of valid values for this field. Make sure the import data matches the valid values for this field before import.  This field is not available if shared addresses are set up for your company.
Contact Zip/Post Code	Text	30	This field is not available if shared addresses are set up for your company.
Credit Score	Number	22	Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Currency	Picklist	15	You are not able to edit this picklist. Therefore, the values you import must exactly match the valid values.
Current Investment Mix	Picklist	30	Default values are Aggressive, Moderate, and Conservative. Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition. You can edit this picklist.
Customer ID	Text	11	Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Date of Birth	Date	7	Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Degree	Picklist	30	Default values are PHD, M.D., D.O., MBA, RN, R.T., Reg. Pharmacist, Master of Science, Dentist, LPN, and Master of Public Health. Specific to Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. You can edit this picklist.
Department	Text	75	None
Description	Text	16,350	If a Description field in the import file exceeds 16,350 characters, it is truncated to 16,252 characters. The remaining characters are added to the linked Notes, each with a maximum limit of 16,350 characters.
Division	Text	50	None

Default Contact Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Email	Text	100	<p>If the Allow Unicode Characters in Email Fields check box on the company profile is selected, then most Unicode (UTF-8) characters are allowed.</p> <p>電子メールでの Unicode 文字を許可するチェックボックスの詳細は、「企業設定の設定 (参照 <a href="#">Configuring Company Settings</a> ページ 1096)」を参照してください。</p> <p>電子メールアドレスでの使用がサポートされている文字の詳細は、「<a href="#">電子メールアドレスの特殊文字について (ページ 60)</a>」を参照してください。</p>
Experience Level	Picklist	30	Default values are None, Limited, Good, and Extensive. Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition. You can edit this picklist.
External Unique ID	Text	30	None
First Name	Text	50	This field is required by default. Make sure all records have values in this field before import.
Furigana First Name	Text	50	The Furigana equivalent of the Kanji (for Japanese only).
Furigana Last Name	Text	50	The Furigana equivalent of the Kanji (for Japanese only).
Gender	Picklist	1	Default values are F and M. You can edit this picklist. Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Home Phone #	Phone	40	None
Home Value	Currency	15	Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Integration ID	Text	30	None
Investment Horizon	Picklist	30	Default values are Short term, Medium term, and Long term. You can edit this picklist. Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Default Contact Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Job Title	Text	75	None
Last Call Date	Date/Time		Specific to Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Last Name	Text	50	This field is required by default. Make sure all records have values in this field before import.
Lead Source	Picklist	30	Default valid values: Advertisement, Direct Mail, Email, Event - Seminar, Event - Trade Show, Event - Other, List - Purchased, List - Rented, Referral - Employee, Referral - External, Web Site, and Other.
Life Event	Picklist	30	Default values are Marriage, Birth of Child, Retirement, Divorce, and Other. Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Manager	Not applicable	Not applicable	It is currently not possible to import data into this field. Its value can only be set directly in the application (on the Contact Edit page).
Manager External ID	Text	30	None
Marital Status	Picklist	30	Default values are Single, Divorced, Married, Partner, Separated, Widowed, and Widower. Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Market Potential	Picklist	30	Default values are High, Medium, and Low. Specific to Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Middle Name	Text	50	None
Modified By	Not applicable	Not applicable	It is not currently possible to set the value of this field during import. Its value is set automatically by the application.
Mr./Ms.	Picklist	30	Default valid values: Miss., Mr., Ms., Mrs., and Dr.
Never Email	Check box	Not applicable	None

Default Contact Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Objective	Picklist	30	Default values are Capital Preservation, Income, Income/Growth, Balanced, Growth, Aggressive Growth, and International Diversification. Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Opt In	Check box	Not applicable	Specific to Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Opt Out	Check box	Not applicable	Specific to Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Own or Rent	Picklist	30	Default values are Own or Rent. Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Owner	Email	50	File data must match the User Sign In ID for an existing Oracle CRM On Demand user. If a record does not contain a valid value for this field (including no value), its value is set to the Sign On email ID of the user performing the import.  If this field is not mapped to a valid import file field when running the Import Assistant, the Owner is set to the Sign On email ID of the user performing the import for all of the imported records.
Owner External ID	Text	30	None
Personal Address External System ID	Text	30	If shared addresses are enabled for your company, then the data type for this field becomes a picklist. The value for this field must match the External Unique Id of an existing address record. Also, if the Validate Shared Addresses setting is enabled, this value must match an existing validated address record.
Picklist Value Group	Text	50	None

Default Contact Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Primary Goal	Picklist	30	Default values are Saving for child's education, Saving for College, New Home, Accumulating wealth, Estate planning, Preserving my assets, and Retirement. Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Private	Check box	Not applicable	This field should be set to the checked state if you want this contact to be visible only to the account owner.
Profession	Text	50	None.
Qualified Date	Date/Time	Not applicable	None.
Rating 1	Integer	Not applicable	Valid values for this field are: null, 1, 2, 3, 4, 5.  For more information, see About Fields Displayed As Images ( <a href="#">参照 イメージとして表示されるフィールドについて ページ 56</a> ).
Rating 2	Integer	Not applicable	Valid values for this field are: null, 1, 2, 3, 4, 5.
Rating 3	Integer	Not applicable	Valid values for this field are: null, 1, 2, 3, 4, 5.
Risk Profile	Picklist	30	Default values are Risk Averse, Risk Taker, Conservative, Moderate, and Aggressive. Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Referred by	Picklist	101	None.
Route	Picklist	30	Default values are Route 1, Route 2, Route 3, and Route 4. Specific to Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Default Contact Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Segment	Picklist	30	Default values are White Collar, Blue Collar, Rural/Farming, Mass Retail, Mass Affluent, High Net Worth, Penta-Millionaires, and Ultra High Net Worth. Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Self-Employed	Check box	Not applicable	Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Source Campaign	Picklist	100	The campaign that generated the contact.
Status	Picklist	30	This column stores the status of a client or contact. The following values are allowed: Active, Quiet Filed, and Dead Filed.
Stoplight 1	Integer	Not applicable	Valid values for this field are: null, 0, 1, 2. For more information, see About Fields Displayed As Images (参照 <a href="#">イメージとして表示されるフィールドについて</a> ページ 56).
Stoplight 2	Integer	Not applicable	Valid values for this field are: null, 0, 1, 2.
Stoplight 3	Integer	Not applicable	Valid values for this field are: null, 0, 1, 2.
Tax Bracket	Number	22	Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Tier	Picklist	30	Default values are Gold, Silver, Bronze, Top 100, Top, Medium, and Low. Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Time Zone	Picklist	30	You are not able to edit this picklist. Therefore, the values you import must exactly match the standard valid values.
Total Assets	Currency	15	Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Total Expenses	Currency	15	Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Total Income	Currency	15	Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Default Contact Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Total Liabilities	Currency	15	Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Total Net Worth	Currency	15	Specific to Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Type	Picklist	30	Default values are Prospect, Customer, Partner, and Competitor.
Work Fax #	Phone	40	None
Work Phone #	Phone	40	None
YTD Sales	Currency	15	Specific to Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

## Related Topics

See the following topics for related information:

- Contact Fields (参照 [担当者フィールド](#) ページ 298)
- Field Type Guidelines for Importing Data (参照 [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン](#) ページ 1614)
- Importing Your Data (参照 [データのインポート](#) ページ 1785)

### 担当者の都道府県免許フィールド: インポートの準備

次の表では、担当者の州免許を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの担当者の都道府県免許 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
担当者	テキスト	15	なし
失効日	テキスト	7	この担当者の医療免許の有効期限(わかっている場合)。
免許証番号	テキスト	30	指定された州に必要な、担当者の免許証番号。
州 (米国)	テキスト	30	米国またはカナダの州(オプション)。
状態	テキスト	30	免許証の状態のデフォルト値は、[ブランク]、[有効]、または[期限切れ]です。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [担当者の都道府県免許 \(ページ 516\)](#)

### 担当チームフィールド:インポートの準備

次の表では、担当者チームを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルト担当者チーム フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
担当者アクセス	ピックリスト	15	有効なデフォルト値は、[読み取り専用]、[編集]、[完全]、[アクセスなし]です。  このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
担当者氏名	テキスト	60	なし
チームの役割	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は、[所有者]、[エグゼクティブスポンサー]、[コンサルタント]、[パートナー]、[その他]です。
ユーザー ID	テキスト	50	なし
担当者の外部 ID	テキスト	30	なし
ユーザーの外部 ID	テキスト	30	なし

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [レコードの共有\(チーム\) \(ページ 144\)](#)
- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### コース登録のフィールド:インポートの準備

次の表では、コース登録データを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのコース登録フィールド名	フィールドのタイプ	最大長	コメント
候補名	ピックリスト	15	なし。
終了日付	日付	22	なし。
コース名	ピックリスト	15	コース名は一意にすることをお勧めします。
通貨	ピックリスト	15	なし。
説明	テキスト	250	なし。
登録日	日付	22	このフィールドには、デフォルトではレコード作成日が表示されますが、レコード作成日以降に変更することもできます。
登録番号	テキスト	100	なし。
登録状況	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[登録]、[完了]、[未完了]です。
為替日	日付	該当なし	なし。
目標	ピックリスト	15	なし。
オファーパートナー	ピックリスト	15	候補が登録しているコースのサードパーティ企業。通常は、コースのオファーパートナーのリストからの登録となります。
所有者	ピックリスト	15	なし。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [コースフィールド \(参照 \[Course Fields\]\(#\) ページ 478\)](#)

## コースのフィールド: インポートの準備

次の表では、コースデータを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのコースフィールド名	フィールドのタイプ	最大長	コメント
-----------------	-----------	-----	------

使用可能期間開始	日付	7	なし。
使用可能期間終了	日付	7	なし。
企業	テキスト	100	コース担当者が勤務している会社。
担当者	ピックリスト	15	このフィールドは、Oracle CRM On Demand にコース担当者がすでに存在している場合に使用します。
コース料金	通貨	22	なし。
コース ID	テキスト	30	コースの内部識別子は一意にすることをお勧めします。Oracle CRM On Demand では、一意であることを強制していません。
コースの長さ (日)	数値	22	なし。
説明	テキスト	255	なし。
経過時間 (時)	数値	22	なし。
電子メール	テキスト	100	コース担当者の電子メールアドレス。
試験	ピックリスト	15	なし。
名前(名)	テキスト	50	このフィールドは、Oracle CRM On Demand に担当者が存在しない場合にのみ使用して、コース担当者の名前(名)を入力します。
フォーマット	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[指導者]、[CBT]、[自己ペース]です。
体験型研究所	チェックボックス	1	なし。
名前(姓)	テキスト	50	このフィールドは、Oracle CRM On Demand に担当者が存在しない場合にのみ使用して、コース担当者の名前(姓)を入力します。
メディア	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[クラスルーム]、[オンライン]、[CD/DVD]です。
名前	テキスト	100	コース名は一意にすることをお勧めします。
目標	ピックリスト	15	なし。
所有者	ピックリスト	15	なし。

支払オプション	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[小切手]、[クレジットカード]、[現金]、[利益資金]です。
電話	電話	40	コース担当者の電話番号。
プライマリ製品	ピックリスト	15	なし。
プライマリ製品カテゴリー	ピックリスト	15	なし。
状態	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[ドラフト]、[計画済み]、[利用可能]、[旧式]、[無効]です。
タイプ	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[プリセール]、[ポストセール]、[テクニカル]、[サービス]、[インストール]、[アップグレード]、[デザイン]、[セキュリティ]です。
Web サイト	テキスト	100	追加のコース情報が格納されているページの URL。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [コースフィールド \(参照 \[Course Fields\]\(#\) ページ 478\)](#)

### 補償内容フィールド: インポートの準備

次の表では、補償内容データを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

次の表の情報は、補償内容データのみ有効です。

補償内容フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
開始	日付	該当なし	なし
担当者	テキスト	15	なし
担当者: 外部システム ID	テキスト	30	なし
補償内容	ピックリスト	30	一致するレコードの定義済みフィールド

補償内容フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
補償内容名	テキスト	100	なし
補償対象製品	テキスト	15	なし
Coverage Product: External System ID (補償製品: 外部システム ID)	テキスト	50	外部固有 ID とも呼ばれます。
補償の状況	ピックリスト	30	なし
通貨コード	ピックリスト	20	なし
控除金額	通貨	22	なし
終了	日付	該当なし	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし
外部の前の更新	日時	該当なし	なし
外部情報源	テキスト	50	なし
個人の制限	通貨	22	なし
被保険金額	通貨	22	なし
被保険資産	テキスト	30	なし
Insured Property: External System ID (被保険対象物: 外部システム ID)	テキスト	50	外部固有 ID とも呼ばれます。
統合 ID	テキスト	30	なし
所有者	テキスト	15	なし
所有者: 外部システム ID	テキスト	30	なし
保険証券	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド。
Policy: External System ID (保険証券: 外部システム ID)	テキスト	50	なし
状態	ピックリスト	30	なし

補償内容フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
制限の合計	通貨	22	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### Custom Object Field: Import Preparation

The following tables contain specific information about setting up your CSV file before importing custom object fields for custom objects into Oracle CRM On Demand. This information supplements the guidelines given in the topic Field Type Guidelines for Importing Data (参照 [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン](#) ページ 1614). First, you must review the following import information before performing an import.

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

### Custom Object 01, Custom Object 02, and Custom Object 03

The information in the following table is valid for Custom Object 01, Custom Object 02, and Custom Object 03 only.

Default Custom Object Field Name	Data Type	Maximum Length
Name	Text	100
Account Location	Text	50
Description	Text	16,350
Custom Objects 04-15	Text	50
Division	Text	50
Custom Objects 04-15 External Unique ID	Text	30
Integration ID	Text	30
External Unique ID	Text	30
Owner	Email	50
Picklist Value Group	Text	50
Currency	Text	20

Default Custom Object Field Name	Data Type	Maximum Length
Quick Search 1	Text	50
Quick Search 2	Text	50
Indexed Picklist 1	Text	30
Indexed Picklist 2	Text	30
Indexed Picklist 3	Text	30
Indexed Picklist 4	Text	30
Indexed Picklist 5	Text	30
Indexed Number	Number	16
Indexed Date	Date/Time	32
Indexed Currency	Currency	25
Indexed Checkbox	Boolean	1
Type	Text	30
Account	Text	100
Campaign	Text	100
Contact	Text	255
Custom Object 01	Text	50
Custom Object 02	Text	50
Custom Object 03	Text	50
Dealer	Text	100
Event	Text	50
Fund	Text	50
Household	Text	50
Lead	Text	255

Default Custom Object Field Name	Data Type	Maximum Length
Opportunity	Text	100
Portfolio	Text	100
Product	Text	100
Service Request	Text	64
Solution	Text	100
Vehicle	Text	100
Account External ID	Text	30
Campaign External ID	Text	30
Contact External ID	Text	30
Custom Object 01 External ID	Text	30
Custom Object 02 External ID	Text	30
Custom Object 03 External ID	Text	30
Lead External ID	Text	30
Opportunity External ID	Text	30
Owner External ID	Text	30
Portfolio External ID	Text	30
Product External ID	Text	30
Service Request External ID	Text	30
Solution External ID	Text	30

#### Custom Objects 04 and higher

The information in the following table is valid for custom objects 04 and higher only.

Default Custom Object Field Name	Data Type	Maximum Length
Account	Text	100

Default Custom Object Field Name	Data Type	Maximum Length
Activity	Text	100
Book	String	150
Book:ID	String	15
Campaign	Text	100
Custom Objects 01-15	Text	50
Dealer	Text	100
Description	Text	16,350
Exchange Date	Date	32
External Unique ID	Text	30
Event	Text	50
Fund	Text	50
Fund Request	Text	50
Household	Text	1
Indexed Checkbox	Boolean	1
Indexed Currency	Currency	25
Indexed Date	DateTime	32
Indexed Number	Number	16
Indexed Picklist 1	Text	30
Indexed Picklist 2	Text	30
Indexed Picklist 3	Text	30
Indexed Picklist 4	Text	30
Indexed Picklist 5	Text	30
Integration ID	Text	30

Default Custom Object Field Name	Data Type	Maximum Length
Lead	Text	225
Name	Text	100
Opportunity	Text	100
Owner	Email	50
Portfolio	Text	100
Product	Text	100
Quick Search 1	Text	50
Quick Search 2	Text	50
Service Request	Text	64
Type	Text	30
Vehicle	Text	100
Account External Unique ID	Text	30
Activity External Unique ID	Text	30
Asset External System ID	Text	30
Campaign External Unique ID	Text	30
Company External System ID	Text	30
Contact External Unique ID	Text	30
Custom Objects 01-15 External Unique IDs	Text	30
Dealer External Unique ID	Text	30
Fund Request External Unique ID	Text	30
Household External Unique ID	Text	30
Opportunity External Unique ID	Text	30

Default Custom Object Field Name	Data Type	Maximum Length
Owner External Unique ID	Text	30
Portfolio External Unique ID	Text	30
Product External Unique ID	Text	30
Service Request External Unique ID	Text	30
Solution Request External Unique ID	Text	30
Vehicle External Unique ID	Text	30

#### 損傷フィールド:インポートの準備

次の表では、損傷データを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

次の表の情報は、損傷データのみにも有効です。

損傷フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
請求	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド。
Claim: External System ID(請求:外部システム ID)	テキスト	50	なし
通貨コード	ピックリスト	20	なし
損傷	テキスト	50	なし
損害の説明	テキスト	16,350	インポートファイルの説明フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。残りの文字はリンク先のメモ(各メモは最大 16,350 文字)に追加されます。
損傷名	テキスト	50	一致するレコードの定義済みフィールド。
損害を被った不動産の説明	テキスト	16,350	インポートファイルの説明フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。残りの文字はリンク先の

損傷フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
			メモ(各メモは最大 16,350 文字)に追加されます。
損害を被った不動産タイプ	テキスト	50	なし
部署	テキスト	50	なし
予想額	通貨	22	なし
為替日	日時	該当なし	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし
外部の前の更新	日時	該当なし	なし
外部情報源	テキスト	50	なし
統合 ID	テキスト	30	なし
保険不動産	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド。
Insurance Property: External System ID (保険対象物: 外部システム ID)	テキスト	50	なし
所有者	テキスト	15	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
不動産番号	数値	22	なし
所有者: 外部固有 ID	テキスト	30	なし

### 関連トピック

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 取引交渉登録のフィールド: インポートの準備

次の表では、取引交渉登録を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの取引交渉登録フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
承認状況	ピックリスト	30	このフィールドの有効値は、[承認保留]、[承認]、[拒否]、[返済済]、[取消済み]、[期限切れ]です。
承認日	日付	該当なし	なし
関連担当者	ピックリスト	100	なし
関連顧客	ピックリスト	100	なし
関連見込み客	テキスト	100	なし
関連見込み客: 外部固有 ID	テキスト	30	なし
関連見込み客: 名前 (名)	テキスト	50	なし
関連見込み客: 名前 (姓)	テキスト	50	なし
関連見込み客: 統合 ID	テキスト	30	なし
関連見込み客: 名前 (姓)	テキスト	50	なし
関連商談	ピックリスト	100	なし
携帯電話	テキスト	40	なし
市	テキスト	50	なし
クローズ日	日付	該当なし	なし
企業名	テキスト	50	なし
商談に変更	チェックボックス	該当なし	なし
国	ピックリスト	50	なし
現在の承認者	ピックリスト	100	なし
作成: 日付	日時	該当なし	なし
通貨	ピックリスト	該当なし	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と一致している必要があります。
取引サイズ	通貨	15	なし

デフォルトの取引交渉登録フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
説明	テキスト	255	なし
部署	テキスト	50	なし
電子メール	テキスト	50	なし
為替レート	日付	該当なし	なし
失効日	日付	該当なし	なし
外部 ID	テキスト	40	なし
FAX	テキスト	40	なし
最終承認者	ピックリスト	100	なし
名前(名)	テキスト	50	なし
肩書	テキスト	75	なし
名前(姓)	テキスト	50	なし
ミドルネーム	テキスト	50	なし
変更: 日付	日時	該当なし	なし
敬称	ピックリスト	30	なし
名前	テキスト	100	このフィールドはデフォルトでは必須です。インポートする前に、すべてのレコードのこのフィールドに値が入力されていることを確認してください。
新規担当者	チェックボックス	該当なし	なし
新規顧客	チェックボックス	該当なし	なし
新規商談	チェックボックス	該当なし	このフィールドは、取引交渉登録に関連付けられている商談が新規の商談かどうかを示します。
次のステップ	テキスト	250	なし
目標	テキスト	100	なし

デフォルトの取引交渉登録フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
目標: 外部固有 ID	テキスト	50	なし
所有者	ピックリスト	30	このフィールドのデータは、既存の Oracle CRM On Demand ユーザーのユーザー ID に一致している必要があります。このフィールドの有効な値がレコードに含まれていない場合 (値がない場合も含む)、その値は、インポートを実行しているユーザーのユーザー ID に設定されます。  インポートアシスタントの実行時に、このフィールドが有効なインポートフィールドにマップされない場合、所有者は、インポートされたすべてのレコードのインポートを実行しているユーザーのユーザー ID に設定されます。
所有者の外部 ID	テキスト	30	なし
所有者パートナー取引先	ピックリスト	100	このフィールドには、デフォルトで自動的に取引交渉登録の所有者のパートナー企業が表示されます。このフィールドは読み取り専用です。Oracle CRM On Demand のアップロードプロセスでこのフィールドは更新できません。
開始パートナー取引先	ピックリスト	100	商談を最初に発掘したパートナー。このパートナーは一般に主要パートナーと同じですが、主要パートナー以外にすることもできます。このフィールドはオプションです。
パートナープログラム	ピックリスト	50	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
郵便番号	テキスト	30	なし
主要パートナー	ピックリスト	100	主要パートナーは取引交渉登録の責任者です。このフィールドと主要パートナーの場所フィールドによってパートナーは一意に識別されます。このフィールドを null にすることはできません。
主要パートナーの場所	テキスト	50	前述の主要パートナーの場所。このフィールドと[主要パートナー]フィールドによってパートナーは一意に識別されます。このフィールドは null にすることができます。
製品への関心	テキスト	100	なし

デフォルトの取引交渉登録フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
拒否理由	ピックリスト	30	なし
特別価格必須	チェックボックス	該当なし	なし
州 (米国)	ピックリスト	30	なし
住所-区、町、番地	テキスト	100	なし
送信状況	ピックリスト	30	このフィールドの有効値は、未提出、提出済およびリコール済です。
送信日	日時	該当なし	なし
サポート必須	チェックボックス	該当なし	なし
電話番号	テキスト	40	なし
タイプ	ピックリスト	30	このフィールドのデフォルトの有効値は、標準および非標準です。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 自動車ディーラーのフィールド: インポートの準備

次の表では、自動車ディーラーのフィールドを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

**注:** Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。

デフォルトの自動車ディーラーのフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
名前	テキスト	100	なし
部署	テキスト	50	なし
部署	テキスト	50	なし
親自動車ディーラー	テキスト	100	なし

デフォルトの自動車ディーラーのフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
状態	テキスト	255	なし
親会社部署	テキスト	50	なし
電話番号	電話	40	なし
電子メール	テキスト	50	なし
URL	テキスト	100	なし
状態	テキスト	30	なし
FAX 番号	電話	40	なし
通貨	テキスト	20	なし
ステージ	テキスト	30	なし
ランキング	数値	16	なし
請求先住所	ピックリスト	100	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合にのみ使用可能です。  この値は、既存の住所レコードの[アドレス名]フィールドと一致する必要があります。[共有アドレスの検証]の設定がオンの場合も、この値は検証済みの既存の住所レコードと一致する必要があります。
請求先住所 1	テキスト	200	国ごとの住所フィールドのマッピングについては、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。  このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先住所 2、3	テキスト	それぞれ 100	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先住所 - 市	テキスト	50	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。

デフォルトの自動車ディーラーのフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
請求先住所 - 国	ピックリスト	30	<p>有効なデフォルト値は世界中のすべての国の名前です。米国の有効な値は「アメリカ」です。Oracle CRM On Demand では、このフィールドの有効な値を変更できません。データをインポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください(「<a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a>」を参照)。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
請求先私書箱/並べ替えコード	テキスト	30	<p>ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[Colonia/Section (アメリカの地区)]、[CEDEX Code (CEDEX コード)]、[住所 4]、[URB (市街化地域)]、および[地域区分]の住所項目をこのフィールドにマップします(「<a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a>」を参照)。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
請求先都道府県	テキスト	50	<p>ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[MEX State (MEX の州)]、[BRA State (BRA の州)]、[Parish (アメリカの群)]、[テリトリーの一部]、[島]、[都道府県]、[地域]、[Emirate (emir の管轄区域)]、および [Oblast (ロシアの州)]の住所項目(または米国の州に相当する項目)をこのフィールドにマップします(「<a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a>」を参照)。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
請求先米国の州	ピックリスト	2	<p>米国のすべての州では、有効なデフォルト値は標準の 2 文字の略語です(すべて大文字)。Oracle CRM On Demand では、このフィールドの有効な値を変更できません。データをインポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
請求先郵便番号	テキスト	30	<p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>

デフォルトの自動車ディーラーのフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
請求先住所外部 ID	テキスト	30	企業の共有住所が有効な場合、このフィールドのデータタイプはピックリストになります。このフィールドの値は、既存の住所レコードの [外部固有 ID] と一致する必要があります。 [共有アドレスの検証] の設定がオンの場合も、この値は検証済みの既存の住所レコードと一致する必要があります。
出荷先住所	テキスト	30	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合にのみ使用可能です。 この値は、既存の住所レコードの [アドレス名] フィールドと一致する必要があります。 [共有アドレスの検証] の設定がオンの場合も、この値は検証済みの既存の住所レコードと一致する必要があります。
出荷先住所 1	テキスト	200	国ごとの住所フィールドのマッピングについては、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。 このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
出荷先住所 2、3	テキスト	それぞれ 100	国ごとの住所フィールドのマッピングについては、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。 このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
出荷先市	テキスト	50	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
出荷先国	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は世界中のすべての国の名前です。米国の有効な値は [アメリカ] です。Oracle CRM On Demand では、このフィールドの有効な値を変更できません。データをインポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください（「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照）。 このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。

デフォルトの自動車ディーラーのフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
出荷先私書箱/並べ替えコード	テキスト	30	<p>ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[Colonia/Section (アメリカの地区)]、[CEDEX Code (CEDEX コード)]、[住所 4]、[URB (市街化地域)]、および[Township (カナダの郡区)]の住所項目をこのフィールドにマップします (<a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a>を参照)。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
出荷先都道府県	テキスト	50	<p>ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[MEX State (MEX の州)]、[BRA State (BRA の州)]、[Parish (アメリカの群)]、[テリトリーの一部]、[島]、[都道府県]、[地域]、[Emirate (emir の管轄区域)]、および [Oblast (ロシアの州)]の住所項目 (または米国の州に相当する項目)をこのフィールドにマップします (<a href="#">「国と住所のマッピングについて (ページ 1578)」</a>を参照)。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
出荷先米国の州	ピックリスト	2	<p>米国のすべての州では、有効なデフォルト値は標準の 2 文字の略語です (すべて大文字)。Oracle CRM On Demand では、このフィールドの有効な値を変更できません。データをインポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
出荷先郵便番号	テキスト	30	<p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
納入先住所外部 ID	テキスト	30	<p>企業の共有住所が有効な場合、このフィールドのデータタイプはピックリストになります。このフィールドの値は、既存の住所レコードの [外部固有 ID] と一致する必要があります。[共有アドレスの検証] の設定がオンの場合も、この値は検証済みの既存の住所レコードと一致する必要があります。</p>
外部固有 ID	テキスト	30	なし
親自動車ディーラーの外部 ID	テキスト	30	なし

デフォルトの自動車ディーラーのフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
プライマリ所有者 ID	ID	15	なし
自動車ディーラータイプ	テキスト	30	なし
変更：日付 (外部)	日時	32	なし
所有者	電子メール	50	なし
変更者	テキスト	255	なし
行 ID	ID	15	なし
統合 ID	テキスト	30	なし
カスタムオブジェクト <i>N</i>	テキスト	50	なし
インデックス付きピックアップリスト 1	テキスト	30	なし
インデックス付きピックアップリスト 2	テキスト	30	なし
インデックス付きピックアップリスト 3	テキスト	30	なし
インデックス付きピックアップリスト 4	テキスト	30	なし
インデックス付きピックアップリスト 5	テキスト	30	なし
インデックス付きピックアップリスト 6	テキスト	30	なし
インデックス付き数値	数値	16	なし
インデックス付き日付	日時	32	なし
インデックス付き通貨	通貨	25	なし
インデックス付き長いテキスト	テキスト	255	なし
インデックス付き短いテキスト 1	テキスト	100	なし
インデックス付き短いテキスト 2	テキスト	100	なし
インデックス付きチェックボックス	ブール	1	なし

## イベントフィールド: インポートの準備

次の表では、イベントフィールドを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表の「デフォルトフィールド」のカラムには、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみが表示されます。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、企業の管理者に連絡して、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

イベントフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
行 ID	ID	15	なし。
製品	ピックリスト	100	なし。
製品カテゴリー	ピックリスト	100	なし。
所有者エイリアス	テキスト	50	なし。
説明	テキスト	250	なし。
部署	テキスト	50	なし。
セッション詳細	テキスト	500	なし。
所有者名(名)	テキスト	50	なし。
所有者名(姓)	テキスト	50	なし。
プライマリ所有者 ID	ID	15	なし。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし。
統合 ID	テキスト	30	なし。
外部システム ID	テキスト	30	なし。
インデックス付き数値	整数	該当なし	このフィールドの値は、-2147483648 から 2147483647 までの有効な数値である必要があります。
インデックス付きピックリスト 1	ピックリスト	30	なし。
インデックス付きピックリスト 2	ピックリスト	30	なし。
インデックス付きピックリスト 3	ピックリスト	30	なし。

イベントフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
インデックス付きピックリスト 4	ピックリスト	30	なし。
インデックス付きピックリスト 5	ピックリスト	30	なし。
インデックス付きピックリスト 6	ピックリスト	30	なし。
インデックス付き長いテキスト	テキスト	255	なし。
インデックス付き短いテキスト 1	テキスト	40	なし。
インデックス付き短いテキスト 2	テキスト	40	なし。
タイプ	ピックリスト	15	なし。
場所	テキスト	100	なし。
最大出席者	整数	該当なし。	このフィールドの値は、0 から 1000000 までの有効な数値である必要があります。
名前	テキスト	150	このフィールドは必須です。
イベント目標	テキスト	500	このフィールドは必須です。
開始日	日時	該当なし。	なし。
予算	通貨	15	なし。
CME 履修単位	整数	該当なし。	このフィールドの値は、-2147483648 から 2147483647 までの有効な数値である必要があります。
確認日	日時	該当なし。	なし。
終了日	日時	該当なし。	なし。
状態	ピックリスト	30	なし。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

## 試験のフィールド: インポートの準備

次の表では、試験データを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの試験フィールド名	フィールドのタイプ	最大長	コメント
使用可能期間開始	日付	7	なし。
使用可能期間終了	日付	7	なし。
企業	テキスト	100	なし。
担当者	ピックリスト	15	このフィールドは、Oracle CRM On Demand に試験担当者がすでに存在している場合に使用します。
説明	テキスト	255	なし。
電子メール	テキスト	100	試験担当者の電子メールアドレス。
試験料金	通貨	22	なし。
試験 ID	テキスト	100	コースの内部識別子は一意にすることをお勧めします。
名前(名)	テキスト	50	このフィールドは、Oracle CRM On Demand に担当者が存在しない場合にのみ使用して、試験担当者の名前(名)を入力します。
フォーマット	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[複数選択肢]、[QA]、[混合]です。
等級評価方法	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[等級]、[ポイント]、[スコア]です。
名前(姓)	テキスト	50	このフィールドは、Oracle CRM On Demand に担当者が存在しない場合にのみ使用して、試験担当者の名前(姓)を入力します。
最大スコア	数値	22	なし。
メディア	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[コンピュータベース]、[紙ベース]、[混合]です。
名前	テキスト	100	試験名は一意にすることをお勧めします。
質問数	数値	22	なし。

目標	ピックリスト	15	なし。
所有者	ピックリスト	15	なし。
合格スコア	数値	22	なし。
支払オプション	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[小切手]、[クレジットカード]、[現金]、[利益資金]です。
電話	電話	40	試験担当者の電話番号。
プライマリ製品	ピックリスト	15	なし。
プライマリ製品カテゴリー	ピックリスト	15	なし。
状態	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[ドラフト]、[計画済み]、[利用可能]、[旧式]、[無効]です。
許可された時間 (分)	数値	22	なし。
タイプ	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[監督対象]および[オンライン]です。試験中に候補が監視される場合、試験は監視対象とみなされます。
有効 (月)	数値	22	なし。
Web サイト	テキスト	100	追加の試験情報が格納されているページの URL。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [試験のフィールド \(参照 Exam Fields ページ 486\)](#)

### 試験登録のフィールド: インポートの準備

次の表では、試験登録データを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの試験登録フィールド名	フィールドのタイプ	最大長	コメント
------------------	-----------	-----	------

管理パートナー	ピックリスト	15	試験を管理するサードパーティ企業。通常は、試験の管理パートナーのリストからの登録となります。
候補名	ピックリスト	15	なし。
終了日付	日付	7	なし。
通貨	ピックリスト	15	なし。
説明	テキスト	255	なし。
試験名	ピックリスト	15	なし。
為替日	日付	該当なし	なし。
達成済み等級	テキスト	50	なし。
目標	ピックリスト	15	なし。
所有者	ピックリスト	15	なし。
達成済みスコア	数値	22	なし。
スコア失効日	日付	7	なし。
登録日	日付	7	このフィールドには、レコード作成日が表示されますが、レコード作成日以降に変更することもできます。
登録番号	テキスト	50	通常、試験登録番号は一意です。
登録状況	ピックリスト	30	デフォルトの有効値は、[登録済み]、[パス]、[失敗]です。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [試験のフィールド \(参照 Exam Fields ページ 486\)](#)

## 金融口座フィールド:インポートの準備

次の表では、金融口座を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

次の表の情報は、金融口座データのみ有効です。

金融口座のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
口座名義人	テキスト	15	なし
Account Holder: External System ID (口座名義人:外部システム ID)	テキスト	30	なし
残高	通貨	22	なし
現在の残高	日時	該当なし	なし
支店	テキスト	15	なし
支店:外部システム ID	テキスト	30	なし
ビジネス口座	テキスト	15	なし
Business Account: External System ID (ビジネスアカウント:外部システム ID)	テキスト	30	なし
キャンペーン	テキスト	15	なし
キャンペーン:外部システム ID	テキスト	30	なし
通貨コード	ピックリスト	20	なし
説明	テキスト	16,350	インポートファイルの説明フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。
部署	テキスト	50	なし
為替日	日時	該当なし	なし
外部 ID	テキスト	50	なし
外部の前の更新	日時	該当なし	なし
外部情報源	テキスト	50	なし
金融口座	テキスト	50	一致するレコードの定義済みフィールド。
金融口座番号	テキスト	50	なし
金融アドバイザー	テキスト	15	なし

金融口座のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
金融アドバイザー: 外部システム ID	テキスト	30	なし
他金融機関保有	ブール	1	なし
保有する他金融機関	テキスト	15	なし
保有する他金融機関: 外部システム ID	テキスト	30	このレコードにリンクされた保有する他金融機関(ビジネスアカウント)の外部固有 ID。
本店	ピックリスト	30	なし
世帯	テキスト	15	なし
世帯: 外部システム ID	テキスト	30	なし
統合 ID	テキスト	30	なし
共同	ブール	1	なし
オープン日	日付	該当なし	なし
所有者: 外部システム ID	テキスト	30	なし
Parent Financial Account: External System ID (親金融口座: 外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた金融口座の外部固有 ID。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
ポートフォリオ: 外部システム ID	テキスト	30	なし
プライマリ取引先	ブール	1	なし
タイプ	ピックリスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### Financial Account Holders Fields: Import Preparation (金融口座名義人フィールド: インポートの準備)

次の表では、金融口座名義人を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

次の表の情報は、金融口座名義人データのみにも有効です。

金融口座名義人のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
ビジネス口座	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド
Business Account: External System ID (ビジネスアカウント: 外部システム ID)	テキスト	30	なし
通貨コード	ピックリスト	20	なし
部署	テキスト	50	なし
為替日	日時	該当なし	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし
外部の前の更新	日時	該当なし	なし
外部情報源	テキスト	50	なし
金融口座	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド
Financial Account: External System ID (金融口座: 外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた金融口座の外部固有 ID。
金融口座名義人	テキスト	15	なし
Financial Account Holder: External System ID (金融口座名義人: 外部システム ID)	テキスト	30	なし
Financial Account Holders Name (金融口座名義人名)	テキスト	50	一致するレコードの定義済みフィールド
世帯	テキスト	15	なし
世帯: 外部システム ID	テキスト	30	なし
加入日	日付	該当なし	なし

金融口座名義人のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
所有者	テキスト	15	なし
所有者:外部システム ID	テキスト	30	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
プライマリ担当者	ブール	1	なし
役割	ピックリスト	30	一致するレコードの定義済みフィールド

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### Financial Account Holdings Fields: Import Preparation (金融口座保有状況フィールド: インポートの準備)

次の表では、金融口座保有を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

次の表の情報は、金融口座保有データのみ有効です。

金融口座保有状況のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
通貨コード	ピックリスト	20	なし
部署	テキスト	50	なし
為替日	日時	該当なし	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし
外部の前の更新	日時	該当なし	なし
外部情報源	テキスト	50	なし
金融口座	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド

金融口座保有状況のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
Financial Account: External System ID (金融口座: 外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた金融口座の外部固有 ID。
金融口座保有状況の名前	テキスト	50	一致するレコードの定義済みフィールド
金融製品	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド
Financial Product: External System ID (金融商品: 外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた金融商品の外部固有 ID。
統合 ID	テキスト	30	なし
所有者	テキスト	15	なし
所有者: 外部システム ID	テキスト	30	なし
実績	テキスト	22	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
購入日	日時	該当なし	なし
購入価格	通貨	22	なし
数量	数値	22	なし
値	通貨	22	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 財務計画フィールド: インポートの準備

次の表では、財務計画を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

## 財務計画

次の表の情報は、財務計画のみに有効です。

財務計画のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
担当者による承認済み	ブール	1	なし
ビジネス口座	テキスト	15	なし
Business Account: External System ID (ビジネスアカウント: 外部システム ID)	テキスト	30	なし
キャンペーン	テキスト	15	なし
キャンペーン: 外部システム ID	テキスト	30	なし
担当者	テキスト	15	なし
担当者: 外部システム ID	テキスト	30	なし
通貨コード	ピックリスト	20	なし
説明	テキスト	16,350	インポートファイルの説明フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。
部署	テキスト	50	なし
為替日	日時	該当なし	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし
外部の前の更新	日時	該当なし	なし
外部情報源	テキスト	50	なし
金融口座	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド。
Financial Account: External System ID (金融口座: 外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた金融口座の外部固有 ID。
財務計画名	テキスト	50	一致するレコードの定義済みフィールド。
世帯	テキスト	15	なし

財務計画のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
世帯:外部システム ID	テキスト	30	なし
統合 ID	テキスト	30	なし
所有者	テキスト	15	なし
所有者:外部システム ID	テキスト	30	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
ポートフォリオ	テキスト	15	なし
ポートフォリオ:外部システム ID	テキスト	30	なし
担当者に送信	ブール	1	なし
状態	ピックリスト	30	なし
タイプ	ピックリスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 金融商品フィールド:インポートの準備

次の表では、金融商品を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

次の表の情報は、金融商品のみ有効です。

金融商品のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
カテゴリー	ピックリスト	30	なし
クラス	ピックリスト	30	なし
通貨コード	ピックリスト	20	なし
現在の価格	通貨	20	なし

金融商品のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
現在の価格(前回の更新)	日時	該当なし。	なし
部署	テキスト	30	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし
外部の前回の更新	日時	該当なし	なし
外部情報源	テキスト	50	なし
金融製品 ID	テキスト	50	なし
金融製品名	テキスト	50	一致するレコードの定義済みフィールド。
金融製品の概要	テキスト	16,350	インポートファイルの説明フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。
統合 ID	テキスト	30	なし
MDM Product Hub ID(MDM 製品のハブ ID)	テキスト	50	なし
所有者	テキスト	15	なし
所有者:外部システム ID	テキスト	30	なし
親金融製品	テキスト	15	なし
Parent Financial Product: External System ID(親金融商品:外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた親金融商品の外部固有 ID。
Parent Financial Product: System ID(親金融商品:システム ID)	テキスト	50	外部固有 ID とも呼ばれます。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
価格情報源	テキスト	50	現在の価格情報源とも呼ばれます。
製品カタログ	テキスト	250	なし
製品 URL	テキスト	250	なし

金融商品のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
サブクラス	ピックリスト	30	なし
タイプ	ピックリスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### Financial Transactions Fields: Import Preparation (財務取引フィールド:インポートの準備)

次の表では、財務取引を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

次の表の情報は、財務取引のみに有効です。

財務取引のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
通貨コード	ピックリスト	20	なし
為替日	日時	該当なし	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし
外部の前の更新	日時	該当なし	なし
外部情報源	テキスト	50	なし
金融口座	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド。
Financial Account: External System ID (金融口座:外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた金融口座の外部固有 ID。
金融製品	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド。
Financial Product: External System ID (金融商品:外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた金融商品の外部固有 ID。

財務取引のフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
Financial Transaction Parent(金融トランザクションの親)	テキスト	15	なし
Financial Transaction Parent(金融トランザクションの親:外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた金融商品の外部固有 ID。
統合 ID	テキスト	30	なし
所有者	テキスト	15	なし
所有者:外部固有 ID	テキスト	30	なし
数量	数値	22	なし
取引日時	日時		なし
取引 ID	テキスト	50	一致するレコードの定義済みフィールド。
取引期間	テキスト	50	なし
取引価格	通貨	22	なし
取引情報源	テキスト	50	なし
トランザクションタイプ	ピックリスト	30	なし
値	通貨	22	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### HCP 担当者割当フィールド: インポートの準備

次の表では、HCP 担当者割当フィールドを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの HCP 担当者割当フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
[HCP 担当者割当 ID]	可変長文字列	15	行 ID 番号を示します。
割当タイプ	ピックリスト	30	このフィールドのデフォルト値は、[詳細割当]、[サンプル割当]、[プロモーションアイテム割当] および [サンプルリクエスト割当] です。
開始日	日時	7	このフィールドは必須です。
通貨	ピックリスト	15	なし。
為替日	日付	該当なし	なし。
部署	テキスト	50	なし。
終了日	日時	7	HCP 担当者割当レコードに対して終了日が定義されている場合、終了日は開始日より後の日付である必要があります。
残数量	数値	22	HCP 担当者割当を最初に作成する際、[割当数量] および [残数量] フィールドの値が同じ正の値である必要があります。数量のフィールドには整数値が必要です。
販売数量	数値	22	HCP 担当者割当を最初に作成する際、[販売数量] フィールドはゼロである必要があります。数量のフィールドには整数値が必要です。
割当数量	数値	22	HCP 担当者割当を最初に作成する際、[割当数量] および [残数量] フィールドの値が同じ正の値である必要があります。数量のフィールドには整数値が必要です。

デフォルトの HCP 担当者割り当てフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
担当者 ID	可変長文字列	15	割り当てが定義されている担当者または医療の専門家の行 ID を示します。
製品 ID	可変長文字列	15	特定の担当者または医療の専門家に対して割り当てが定義されている製品またはサンプルの行 ID を示します。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 保険対象物フィールド: インポートの準備

次の表では、保険対象物データを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

次の表の情報は、保険対象物データのみ有効です。

保険対象物フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
金額	通貨	22	なし
通貨コード	ピックリスト	20	なし
説明	テキスト	16,350	インポートファイルの説明フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。残りの文字はリンク先のメモ (各メモは最大 16,350 文字) に追加されます。
部署	テキスト	50	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし
外部の前の更新	日時	該当なし	なし

保険対象物フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
外部情報源	テキスト	50	なし
統合 ID	テキスト	30	なし
所有者	テキスト	15	なし
所有者: 外部システム ID	テキスト	30	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
保険証券	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド。
Policy: External System ID (保険証券: 外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた保険証券の外部固有 ID。
シーケンス	数値	22	一致するレコードの定義済みフィールド。
タイプ	ピックリスト	30	一致するレコードの定義済みフィールド。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 在庫監査レポートのフィールド: インポートの準備

次の表では、在庫監査レポートを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの在庫監査レポートフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
コメント	メモ	255	なし
完了日	日時	7	なし
在庫期間	テキスト	15	在庫期間オブジェクト ID を保持する参照フィールド。
理由	ピックリスト	30	なし
レポート日	日時	7	なし

デフォルトの在庫監査レポートフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
状態	ピックリスト	30	なし
タイプ	ピックリスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 在庫期間のフィールド: インポートの準備

次の表では、在庫期間を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの在庫期間 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
有効	ブール	1	このフィールドは、在庫期間が有効か無効かを示します。
終了日	日時	7	在庫期間が有効な場合、このフィールドは空です。
調整済み	ブール	1	このフィールドは、在庫期間が調整済みかどうかを示します。
開始日	日時	7	在庫期間の開始日。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 招待者のフィールド: インポートの準備

次の表では、招待者のフィールドを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表の「デフォルトフィールド」のカラムには、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみが表示されます。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、企業の管理者に連絡して、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

招待者 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
招待者状況	テキスト	30	デフォルト値は[保留中]です。他の値には、[参加]、[取消済み]、[確証済み]、[却下]、および[ウェイトングリスト]があります。
担当者名	テキスト	30	関連アプレットから担当者を選択します。
肩書	テキスト	30	担当者の肩書。
タイプ	テキスト	30	担当者のタイプ。
電子メール	テキスト	30	なし
電話番号	テキスト	30	なし
セッション詳細	テキスト	30	なし
コメント	テキスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 関係者フィールド: インポートの準備

次の表では、関係者データを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

次の表の情報は、関係者データのみ有効です。

関係者フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
請求	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド。
Claim: External System ID (請求: 外部システム ID)	テキスト	50	なし
担当者	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド。[担当者]フィールドでは、担当者の姓と名が連結されます。

関係者フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
担当者:外部システム ID	テキスト	30	なし
通貨コード	ピックリスト	20	なし
為替日	日付	該当なし	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし
外部の前の更新	日時	該当なし	なし
外部情報源	テキスト	50	なし
負傷の説明	テキスト	16350	インポートファイルの説明フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。残りの文字はリンク先のメモ(各メモは最大 16,350 文字)に追加されます。
障害概要	テキスト	250	なし
統合 ID	テキスト	30	なし
関連パーティ名	テキスト	50	なし
場所	ピックリスト	30	なし
所有者	テキスト	15	レコードの所有者。
所有者:外部システム ID	テキスト	30	なし
役割	ピックリスト	30	一致するレコードの定義済みフィールド。
事故での役割	ピックリスト	30	なし

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 見込み客イベントフィールド: インポートの準備

次の表では、見込み客イベントを Oracle CRM On Demand にインポートする前のレコードの設定について具体的な情報を示しています。ここでは「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの見込み客イベントフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
イベント	テキスト	50	イベントの名前です。
イベント ID	ID	15	なし
イベント外部システム ID	ID	15	イベントの外部システム ID です。
見込み客	テキスト	50	見込み客の名前です。
見込み客 ID	ID	15	なし
見込み客外部固有 ID	ID	15	見込み客の外部固有 ID です。
行 ID	ID	15	なし

### Lead Fields: Import Preparation

The following table contains specific information about setting up your CSV file before importing leads into Oracle CRM On Demand. This information supplements the guidelines given in the topic Field Type Guidelines for Importing Data (参照 [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン](#) ページ 1614). First, you must review the following import information before performing an import.

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

Default Lead Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Account External ID	Text	30	None
Alias	Text	50	None
Annual Revenues	Currency	15	None
Approximate Income	Currency	15	This is the amount of the approximate annual income.
Associated Account	Text	100	None.
Associated Contact	Text	101	The maximum number of characters allowed is 101. The first name can take up to 50 characters, followed by a single space, and the last name can take up to 50 characters, giving a total of 101 characters for the field.

Default Lead Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Associated Deal Registration	Text	100	None
Associated Deal Registration: External ID	Text	50	None
Associated Opportunity	Not applicable	Not applicable	If you are importing a converted lead, this field's value must match an existing opportunity name.
Billing Address 1	Text	200	For a description of how to map address fields on a country-by-country basis, see About Countries and Address Mapping (参照 <a href="#">国と住所のマッピングについて</a> ページ 1578).
Billing Address 2, 3	Text	100 each	For a description of how to map address fields on a country-by-country basis, see About Countries and Address Mapping (参照 <a href="#">国と住所のマッピングについて</a> ページ 1578).
Billing City	Text	50	None
Billing Country	Picklist	30	Default valid values are the names of all the countries in the world. The valid value for the U.S. is USA. The application does not allow modification of valid values for this field. Make sure the import data matches the valid values for this field before import (see About Countries and Address Mapping (参照 <a href="#">国と住所のマッピングについて</a> ページ 1578)).
Billing PO Box/Sorting Code	Text	30	If your file contains non-U.S. addresses, map the following address items to this field: Colonia/Section, CEDEX Code, Address 4, URB, and Township (see About Countries and Address Mapping (参照 <a href="#">国と住所のマッピングについて</a> ページ 1578)).
Billing Province	Text	30	If your file contains non-U.S. addresses, map the following address items (or other equivalents to the U.S. State) to this field: MEX State, BRA State, Parish, Part of Territory, Island, Prefecture, Region, Emirate, and Oblast.

Default Lead Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Billing US State	Picklist	2	Default valid values: Standard two-letter abbreviations for all the U.S. states (all capital letters). The application does not allow modification of valid values for this field. Make sure the import data matches the valid values for this field before import.
Billing Zip/Post Code	Text	50	None
Campaign	Not applicable	Not applicable	This value is specified when using the Oracle CRM On Demand Lead Import Assistant. It is not possible to directly set values for the Campaign field in the import data.
Campaign External ID	Text	30	None
Cellular Phone #	Phone	40	None
Company	Text	100	None
Contact External ID	Text	30	None
Created By	Not applicable	Not applicable	It is not currently possible to set the value of this field during import. Its value is set automatically by the application.
Date of Birth	Date	Not applicable	None
Description	Text	16,350	If a Description field in the import file exceeds 16,350 characters, it is truncated to 16,252 characters. The remaining characters are added to the linked Notes, each with a maximum limit of 16,350 characters.
Division	Text	50	None

Default Lead Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Email	Text	100	<p>If the Allow Unicode Characters in Email Fields check box on the company profile is selected, then most Unicode (UTF-8) characters are allowed.</p> <p>電子メールでの Unicode 文字を許可するチェックボックスの詳細は、「企業設定の設定 (参照 <a href="#">Configuring Company Settings</a> ページ 1096)」を参照してください。</p> <p>電子メールアドレスでの使用がサポートされている文字の詳細は、「<a href="#">電子メールアドレスの特殊文字について (ページ 60)</a>」を参照してください。</p>
Estimated Close Date	Date	7	None
External Unique ID	Text	30	None
First Name	Text	50	This field is required by default. Make sure all records have values in this field before import.
Furigana First Name	Text	50	The Furigana equivalent of the Kanji (for Japanese only).
Furigana Last Name	Text	50	The Furigana equivalent of the Kanji (for Japanese only).
Industry	Picklist	50	<p>Oracle CRM On Demand does not allow modification of valid values for this field. Make sure the import data matches the valid values for this field before import. Alternatively, your company's Oracle CRM On Demand Administrator can create a custom Lead field that contains the valid values that you expect in your import data. This allows you to import your data into that custom field instead of this field.</p> <p>Default valid values: Automotive, Energy, Financial Services, High Technology, Manufacturing, Other, Pharmaceuticals, Retail, Services, and Telecommunications</p>
Integration ID	Text	30	None
Job Title	Text	75	None

Default Lead Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Last Name	Text	50	This field is required by default. Make sure all records have values in this field before import.
Lead Currency	Text	20	None
Modified By	Not applicable	Not applicable	It is not currently possible to set the value of this field during import. Its value is set automatically by the application.
Mr./Ms.	Picklist	30	Default valid values: Miss., Mr., Ms., Mrs., and Dr.
Never Email	Check box	Not applicable	None
Next Step	Text	250	None
Number of Employees	Integer	15	None
Opportunity External ID	Text	30	None
Owner	Email	50	File data must match the Sign On User ID for an existing Oracle CRM On Demand user. If a record does not contain a valid value for this field (including no value), its value is set to the Sign On User ID of the user performing the import.  If this field is not mapped to a valid import file field when running the Import Assistant, the Owner is set to the Sign On User ID of the user performing the import for all of the imported records.
Picklist Value Group	Text	50	None
Potential Revenue	Currency	15	None
Primary Phone #	Phone	40	None
Product Interest	Text	100	None
Profession	Text	50	This is the specified profession or occupation.
Rating	Picklist	30	Default valid values: A, B, C, and D

Default Lead Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Rating 1	Integer	Not applicable	Valid values for this field are: null, 1, 2, 3, 4, 5.  For more information, see About Fields Displayed As Images (参照 <a href="#">イメージとして表示されるフィールドについて</a> ページ 56).
Rating 2	Integer	Not applicable	Valid values for this field are: null, 1, 2, 3, 4, 5.
Rating 3	Integer	Not applicable	Valid values for this field are: null, 1, 2, 3, 4, 5.
Reassign Lead Owner	Not applicable	Not applicable	This value is specified for all leads in a specific import when using the Oracle CRM On Demand Lead Import Assistant. It determines whether the imported leads are assigned to new owners based on Lead Assignment Rules defined for your company.
Referred By	Picklist	101	None
Sales Person	Picklist	30	None
Sales Person External ID	Text	30	None
Source	Picklist	30	Default valid values: Advertisement, Direct Mail, Email, Event - Seminar, Event - Trade Show, Event - Other, List - Purchased, List - Rented, Referral - Employee, Referral - External, Web Site, and Other
Status	Not applicable	Not applicable	You are not able to edit this picklist. Therefore, the values you import must exactly match the valid values and they must match the business logic.
Stoplight 1	Integer	Not applicable	Valid values for this field are: null, 0, 1, 2.  For more information, see About Fields Displayed As Images (参照 <a href="#">イメージとして表示されるフィールドについて</a> ページ 56).
Stoplight 2	Integer	Not applicable	Valid values for this field are: null, 0, 1, 2.
Stoplight 3	Integer	Not applicable	Valid values for this field are: null, 0, 1, 2.

Default Lead Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Web Site	Text	100	None
Work Fax #	Phone	40	None

### Related Topics

See the following topics for related information:

- Leads Fields (参照 [見込み客フィールド](#) ページ 252)
- Field Type Guidelines for Importing Data (参照 [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン](#) ページ 1614)
- Importing Your Data (参照 [データのインポート](#) ページ 1785)

### MDF リクエストのフィールド: インポートの準備

次の表では、市場開発資金 (MDF) リクエストを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの MDF リクエストフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
事前承認金額	数値	22	ブランド所有者がマーケティング活動用に承認した資金の合計金額。
要求済み金額	数値	22	パートナーがマーケティング活動用に要求している資金の合計金額。
承認状況	可変長文字列	30	MDF リクエストの現在の承認状況。
承認者	可変長文字列	15	現在の承認者の名前。
キャンペーン	可変長文字列	15	MDF が関連付けられたキャンペーン。
カテゴリー	可変長文字列	30	MDF リクエストが属しているカテゴリー。
請求決定日	日付	7	請求が決定された日付。
クレーム状況	可変長文字列	30	MDF 請求の状態を示します。
説明	可変長文字列	250	なし
部署	テキスト	50	なし

デフォルトの MDF リクエストフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
締切日	日付	7	リクエストの処理期限。
終了日	UTC 日時	7	マーケティング活動の終了日時。
失効日	UTC 日時	7	MDF リクエストが無効になる日。
資金	可変長文字列	15	MDF リクエストに関連付けられている資金の名前。
最終承認者	可変長文字列	15	最後にリクエストを承認した人の名前。
MDF リクエスト通貨	可変長文字列	20	なし
マーケティングの目的	可変長文字列	30	MDF リクエストに対するマーケティングの理由。
所有者	可変長文字列	15	レコードの所有者。
所有者パートナー取引先	可変長文字列	15	所有者が使用するパートナー取引先。
パートナープログラム	可変長文字列	15	リクエストが関連付けられたパートナープログラム。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
事前承認日付	日付	7	MDF リクエストが事前承認された日時。
主要パートナー取引先	可変長文字列	15	MDF リクエストの中心的な役割を果たすパートナー企業。
理由コード	可変長文字列	30	特別価格リクエストが返された、または拒否された理由。
地域	可変長文字列	30	MDF リクエストの対象となる地域。
リクエスト日	日付	7	MDF リクエストが作成された日時。
リクエスト名	可変長文字列	50	MDF リクエストの名前。
開始日	UTC 日時	7	マーケティング活動の開始日時。
送信状況	可変長文字列	30	提出の状況。例: 未提出、提出済、リコール済など。
送信日	UTC 日付	7	リクエストが提出された日時。

デフォルトの MDF リクエストフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
承認済み請求額合計	数値	22	パートナーに承認された請求額合計。
要求済み請求額合計	数値	22	パートナーが要求した請求額合計。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### メッセージ応答のフィールド: インポートの準備

次の表では、メッセージ応答を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのメッセージ応答フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先	テキスト	15	なし
活動	テキスト	15	なし
コメント	テキスト	250	なし
担当者	テキスト	15	なし
部署	テキスト	50	なし
フォローアップの有効化	ブール	1	なし
終了時刻	日時	7	なし
外部固有 ID	テキスト	50	なし
ピックアップ値グループ	テキスト	50	なし
プラン	テキスト	15	なし
プラン項目	テキスト	15	なし
応答	テキスト	30	なし

デフォルトのメッセージ応答フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
セクション	テキスト	100	なし
シーケンス番号	数値	22	なし
開始時刻	日時	7	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [メッセージ応答の調整 \(ページ 211\)](#)

### メッセージプランのフィールド: インポートの準備

次の表では、メッセージプランを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトメッセージプランフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
参加者	テキスト	1000	このフィールドは、このメッセージプランの参加対象者 (例: 心臓外科医) を示します。
コード	テキスト	50	このフィールドは異なる行 ID のメッセージプランを追跡します。たとえば、メッセージプランを改訂した場合、このフィールドでメッセージプランのコピーが作成され、インクリメントしたバージョン番号が付加されます。
開示必須	ブール	1	このフィールドがオンの場合、開示メッセージが表示されます。
部署	テキスト	50	なし
フォローアップの有効化	ブール	1	なし
失効日	日時	7	メッセージプランが終了する日。
外部固有 ID	テキスト	50	なし

デフォルトメッセージプランフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
シーケンスをロック	ブール	1	このフィールドは、メッセージプランをロックし、ユーザーが順序の変更やメッセージの削除を行うことを防ぎます。
名前	テキスト	200	メッセージプランまたはパーソナライズされたメッセージプランの名前。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
優先順位	数値	22	なし
リリース日	日時	7	メッセージプランのリリース日。
セグメント	テキスト	50	このフィールドは、市場セグメント、つまり、メッセージプランのターゲットとなる取引先のグループ(例: 三次医療機関)を示します。また、営業員が訪問を計画する場合に推奨されるメッセージプランを示します。
スキン	テキスト	30	編集またはプレビューするためにメッセージプランナーを開くと、メッセージプランのレイアウトも表示されます。
開始日	日時	7	なし
状態	ピックリスト	30	このフィールドのデフォルトの有効値は、承認、進行中、拒否、リリース済および提出済です。
タイプ	テキスト	30	このフィールドのデフォルトの有効値は、プロダクト開始およびターゲットメッセージです。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [メッセージプラン \(ページ 594\)](#)

### メッセージプラン項目のフィールド: インポートの準備

次の表では、メッセージプラン項目を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトメッセージプラン 項目フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
参加者	テキスト	1000	なし
説明	テキスト	255	なし
事前ロードの無効化	ブール	1	事前ロードの無効化フィールドの値がデフォルト値の[N]である場合、Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションのアニメーションの事前ロードは有効化されます。このフィールドの値は必須です。
開示メッセージ	ブール	1	なし
表示名	テキスト	100	なし
部署	テキスト	50	なし
名前	テキスト	100	なし
親メッセージプラン	テキスト	30	メッセージプランは複数のメッセージプラン項目で構成されています。親メッセージプランフィールドは、メッセージプラン項目が属しているメッセージプランです。親メッセージプランフィールドはメッセージプランレコードの名前フィールドにリンクしています。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
評価	ピックリスト	30	なし
送信タイプ	ピックリスト	30	使用可能な値は、PDF 送信または標準送信です。デフォルト値は標準送信です。デフォルトでは、[コピー有効]チェックボックスはオンになっており、[最適化]チェックボックスはオフになっています。
シーケンス番号	数値	22	なし
ソリューション名	テキスト	30	なし
講師のメモ	テキスト	2000	なし
状態	ピックリスト	30	なし
シノプシス	テキスト	2000	なし

デフォルトメッセージプラン 項目フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
タイプ	ピックリスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [メッセージプラン項目 \(ページ 601\)](#)

### メッセージプラン項目関係のフィールド: インポートの準備

次の表では、メッセージプラン項目関係を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトメッセージプラン 項目関係フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
参加者	テキスト	1000	なし
説明	テキスト	255	なし
表示名	テキスト	100	なし
部署	テキスト	50	なし
名前	テキスト	100	なし
親メッセージプラン	テキスト	15	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
評価	ピックリスト	30	なし
シーケンス番号	数値	22	なし
ソリューション名	テキスト	30	なし
状態	ピックリスト	30	なし
シノプシス	テキスト	2000	なし

デフォルトメッセージプラン 項目関係フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
タイプ	ピックリスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [メッセージプラン項目関係 \(ページ 606\)](#)

### 変更トラッキングのフィールド: インポートの準備

次の表では、変更トラッキングフィールドを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。変更トラッキングフィールドのインポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの変更トラッキングフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
子オブジェクト ID	テキスト	15	なし。
子オブジェクト名	テキスト	50	なし。
イベント名	テキスト	150	イベント名の詳細は、「 <a href="#">変更トラッキングイベントについて (ページ 1566)</a> 」を参照してください。
フィールド名	テキスト	50	なし。
オブジェクト ID	テキスト	15	なし。
オブジェクト名	テキスト	50	なし。
変更番号	数値	22	なし。
変更: 日付	日時	50	なし。
レコードタイプ	テキスト	50	[取引先]など、ピックリスト値が変更されたレコードタイプを示します。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [変更トラッキング \(ページ 1553\)](#)
- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

#### メモフィールド: インポートの準備

次の表では、メモを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのメモフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先の外部 ID	テキスト	30	なし
取引先名	テキスト	255	なし
キャンペーンの外部 ID	テキスト	30	なし
キャンペーン名	テキスト	255	なし
担当者の外部 ID	テキスト	30	なし
担当者名	テキスト	255	なし
説明	テキスト	16,035	インポートファイルの [説明] フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。残りの文字はリンク先のメモ (各メモは最大 16,350 文字) に追加されます。
商談の外部 ID	テキスト	30	なし
商談名	テキスト	100	なし
個人	チェックボックス	該当なし	なし
サービスリクエストの外部 ID	テキスト	30	なし
サービスリクエスト番号	数値	15	なし
主題	テキスト	30	デフォルトでは、必須フィールド。

#### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

## 目標のフィールド: インポートの準備

次の表では、目標を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの目標 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先名	テキスト	15	定義した目標に関連付けられている取引先名。
担当者名	テキスト	15	定義した目標に関連付けられている担当者名。
通貨	テキスト	20	目標の金額表示に使用される通貨。
説明	テキスト	2000	定義した目標の説明フィールド。
部署	テキスト	50	なし
為替日	日時	7	通貨に為替レートが適用された日付。
目標名	テキスト	30	なし
売上目標	テキスト	22	売上目標。
目標	数値	22	[目標]フィールドは、販売ユニット数量、処方、販売コールなどを示します。この数量は [目標単位]フィールドで定義されます。
目標単位	ピックリスト	30	[目標単位]フィールドは、[目標]フィールドの数量を定義します。
親目標	テキスト	15	定義済みの目標が親目標に関連付けられている場合、このフィールドで目標と親目標を結合できます。
期間	テキスト	15	この期間値は、ユーザーが Oracle CRM On Demand で売上予想を設定するときに入力する基準に対応します。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
計画名	テキスト	15	特定の目標に関連付けられているビジネス計画名(オプション)。

デフォルトの目標 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
製品名	テキスト	15	目標に関連付けられている製品名。
状態	ピックリスト	30	目標の状態。
対象参加者	テキスト	2000	目標が適用される個人の集まり。
タイプ	ピックリスト	30	目標のタイプ。この値は顧客が設定します。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [目標 \(ページ 371\)](#)

### 商談担当者役割フィールド: インポートの準備

次の表では、担当者の役割を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの担当者役割フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
購入役割	ピックリスト	39	有効なデフォルト値は[ユーザー]、[評価者]、[承認者]、[意志決定者]、[ユーザーおよび評価者]、[ユーザーおよび承認者]、[ユーザーおよび意志決定者]、[評価者および承認者]、[評価者および意志決定者]、[不明]です。
担当者の外部 ID	テキスト	30	なし
担当者名	テキスト	255	なし
商談の外部 ID	テキスト	30	なし
商談名	テキスト	100	なし
プライマリ	チェックボックス	該当なし	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [担当者フィールド \(ページ 298\)](#)
- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

#### 商談イベントフィールド: インポートの準備

次の表では、商談イベントを Oracle CRM On Demand にインポートする前のレコードの設定について具体的な情報を示しています。ここでは「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの商談イベント フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
イベント	テキスト	50	イベントの名前です。
イベント ID	ID	15	なし
イベント外部システム ID	ID	15	イベントの外部システム ID です。
商談	テキスト	50	商談の名前です。
商談 ID	ID	15	なし
Opportunity External Unique ID (商談の外部 固有 ID)	ID	15	商談の外部固有 ID です。
行 ID	ID	15	なし

#### 商談フィールド: インポートの準備

次の表では、商談を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの商談 商談 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先	テキスト	100	デフォルトでは、必須フィールド。
取引先住所	ピックリスト	100	この値は、既存の住所レコードの[アドレス名]フィールドと一致する必要があります。

デフォルトの商談 商談 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先住所: ID	ID	15	なし
取引先の外部 ID	テキスト	30	なし
取引先部署	テキスト	50	なし
住所	ピックリスト	100	この値は、既存の住所レコードの[アドレス名]フィールドと一致する必要があります。
住所: ID	ID	15	なし
クローズ日	日付	7	デフォルトでは、必須フィールド。
自動車ディーラー	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。
説明	テキスト	16,350	インポートファイルの[説明]フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。残りの文字はリンク先のメモ(各メモは最大 16,350 文字)に追加されます。
部署	テキスト	50	なし
予想売上	通貨	15	インポートできません。見込売上フィールドに確度フィールドを掛けた値に基づいて計算される値。
外部固有 ID	テキスト	255	なし
売上予想	チェックボックス	該当なし	なし
統合 ID	テキスト	30	なし
見込み客情報源	ピックリスト	30	なし
製造メーカー	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。
モデル	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。
変更者	該当なし	該当なし	現時点では、インポート時にこのフィールドの値を設定することはできません。この値は、アプリケーションによって自動的に設定されます。
名前	テキスト	100	なし

デフォルトの商談 商談 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
次のステップ	テキスト	250	なし
商談通貨	ピックリスト	15	読み取り専用です。
商談通貨	テキスト	20	なし
商談名	テキスト	100	デフォルトでは、必須フィールド。
所有者	電子メール	50	<p>ファイルデータは、既存の Oracle CRM On Demand ユーザーのサインオンユーザー ID に一致している必要があります。このフィールドの有効な値がレコードに含まれていない場合(値がない場合も含む)、その値は、インポートを実行しているユーザーのサインオンユーザー ID に設定されます。</p> <p>インポートアシスタントの実行時に、このフィールドが有効なインポートファイルフィールドにマップされない場合、[所有者]は、インポートされたすべてのレコードのインポートを実行しているユーザーのサインオンユーザー ID に設定されます。</p>
所有者の外部 ID	テキスト	30	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
優先順位	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は[低]、[中]、[高]です。
確度(%)	ピックリスト	3	<p>有効なデフォルト値は[0]、[10]、[20]、[30]、[40]、[50]、[60]、[70]、[80]、[90]、[100]です。</p> <p><b>注:</b> このフィールドは、常にレイアウト上に表示する必要があります。表示されない場合、予期しない結果が発生します。</p>
製品への関心	テキスト	100	Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
評価 1	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、1、2、3、4 および 5 です。詳細は、「 <a href="#">イメージとして表示されるフィールドについて (ページ 56)</a> 」を参照してください。
評価 2	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、1、2、3、4 および 5 です。
評価 3	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、1、2、3、4 および 5 です。

デフォルトの商談 商談 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
成約/不成約の原因	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は[設置ベース]、[価格]、[関係]、[業績]、[現行プロジェクトなし]、[予算なし]、[未承認]、[競合他社]、[決裁権なし]、[その他]です。
商談を再割当	チェックボックス	該当なし	なし
売上	通貨	15	なし
セールスステージ	ピックリスト	50	デフォルトでは、必須フィールド。  このフィールドは大部分のフィールドと異なった動作をします。つまり、インポートプロセス中の指定にかかわらず、一致しないピックリスト値は追加されません。インポートするデータはこのフィールドの有効な値と一致する必要があります。CSV ファイルからデフォルトのピックリスト値と一致しないピックリスト値を取り込む場合は、インポート前にアプリケーションにそれらの値を追加してください。追加しない場合、レコード全体が拒否されます。有効なデフォルト値は[承認済み見込み客]、[ビジョン構築]、[ショートリスト]、[選択済み]、[交渉]、[クローズ済み/成約]、[クローズ済み/不成約]です。
ソースキャンペーン	ピックリスト	30	その商談を生成したキャンペーン。
状態	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は[保留中]、[不成約]、[成約]です。
信号機 1	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、0、1 および 2 です。  詳細は、「 <a href="#">イメージとして表示されるフィールドについて (ページ 56)</a> 」を参照してください。
信号機 2	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、0、1 および 2 です。
信号機 3	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、0、1 および 2 です。
テリトリー	テキスト	50	なし
総資産価値	通貨	15	Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
保険料合計	通貨	15	Oracle CRM On Demand Financial Services Edition の場合のみ存在します。
タイプ	ピックリスト	30	なし
年	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。

### 商談チームフィールド: インポートの準備

次の表では、商談チームを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの商談チームフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
商談アクセス	ピックリスト	15	このピックリストは読み取り専用です。インポートする値は次のデフォルト値と正確に一致する必要があります [読み取り専用]、[編集]、[全部]、[アクセスなし]。
商談名	テキスト	100	なし。
商談の外部 ID	テキスト	30	なし。
ユーザー ID	テキスト	50	なし。
ユーザーの外部 ID	テキスト	30	なし。
ユーザーのサインイン ID	テキスト	50	なし。
チームの役割	ピックリスト	30	このフィールドのデフォルト値は、[所有者]、[トップスポンサー]、[コンサルタント]、[パートナー]、[その他]です。
分割割合	整数	22	チームメンバーに割り当てられる売上のパーセント。
通貨	テキスト	20	なし。
為替日	日付	なし	通貨に為替レートが適用された日付。

### 商談製品売上フィールド: インポートの準備

次の表では、商談製品レコードを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの商談製品フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
期間数	整数	3	経常売上では、最大 260 の期間がサポートされます。期間の総数でカバーされてい

デフォルトの商談製品 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
			る期間の長さは、[頻度]フィールドに指定する頻度によって異なります。たとえば、經常売上の頻度が毎週の場合、最大 5 年分の売上を追跡できます。
資産値	通貨	15	なし
担当者氏名	テキスト	255	なし
契約	ピックリスト	30	なし
説明	テキスト	250	最大 250 文字までです。
外部固有 ID	テキスト	30	なし
売上予想	チェックボックス	該当なし	なし
頻度	ピックリスト	30	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
統合 ID	テキスト	30	なし
商談の外部 ID	テキスト	30	なし
商談名	ピックリスト	30	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
所有者	テキスト	50	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
所有者の外部 ID	テキスト	30	なし
保険料	通貨	15	なし
確度(%)	ピックリスト	22	なし
製品の外部 ID	テキスト	30	なし

デフォルトの商談製品 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
製品名	テキスト	50	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
購入日	日付	7	なし
購入価格	通貨	15	なし
数量	数値	15	なし
シリアル番号	テキスト	100	なし
出荷日	日付	7	なし
開始/終了日	日付	7	なし
状態	テキスト	30	なし
タイプ	ピックリスト	30	なし
保証	ピックリスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### オーダーのフィールド: インポートの準備

次の表では、オーダーを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのオーダーフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
オーダー ID	テキスト	30	オーダー・オブジェクトのプライマリキー。このフィールドは読み取り専用です。
ブック	文字列	150	なし
ブック:ID	文字列	15	なし

デフォルトのオーダーフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
オーダー番号	テキスト	50	このフィールドにはデフォルトでオーダー ID が表示されません。
説明	テキスト	255	このフィールドにはオーダーの説明を指定します。
部署	テキスト	50	なし
所有者	可変長文字列	15	レコードの所有者。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
価格リスト	ピックリスト	50	このピックリストは読み取り専用です。このピックリストのデフォルト値は価格リスト名です。
商談	テキスト	15	なし。
取引先	テキスト	15	なし。
最終取引先	テキスト	15	このフィールドは、企業プロフィールのオーダー使用設定で Ebiz PIP 統合の値を選択した場合に使用されます。  Ebiz PIP 統合は Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand and Oracle E-Business Suite 統合ソリューションであるため、このフィールドは Oracle CRM On Demand Order Management では使用できません。Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand and Oracle E-Business Suite の詳細は、カスタマーサポートにお問い合わせください。
活動	テキスト	15	なし。
担当者	テキスト	15	なし。
出荷先住所	テキスト	15	オーダーの出荷先住所。
請求先住所	テキスト	15	オーダーの請求先住所。
オーダー作成状況	ピックリスト	30	オーダーの状況コード。このフィールドの詳細は、「 <a href="#">オーダーのフィールド (ページ 622)</a> 」を参照してください。

デフォルトのオーダーフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
オーダー統合メッセージ	テキスト	255	このフィールドに値が移入されるのは、企業プロファイルのオーダー使用設定で Ebiz PIP 統合の値を選択した場合のみです。  Ebiz PIP 統合は Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand and Oracle E-Business Suite 統合ソリューションであるため、このフィールドは Oracle CRM On Demand Order Management では使用できません。Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand and Oracle E-Business Suite の詳細は、カスタマーサポートにお問い合わせください。

#### オーダー項目のフィールド: インポートの準備

次の表では、オーダー項目を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのオーダー項目フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
製品	テキスト	15	このフィールドには、製品 ID の外部キーが表示されます。これは必須フィールドです。
オーダー	テキスト	15	このフィールドには、オーダー ID の外部キーが表示されます。これは必須フィールドです。
オーダー項目番号	テキスト	15	このフィールドにはデフォルトでオブジェクトのプライマリキーが表示されます。
数量	数値	22	このフィールドにはオーダーされた製品の数量が表示されます。これは必須フィールドです。
単価	数値	22	なし。
割引額	数値	22	なし。
割引率	数値	22	なし。
割引後価格	数値	22	なし。

## パートナーフィールド:インポートの準備

次の表では、パートナーを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのパートナー フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
医師数	数値	22	このフィールドは Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
取引先パートナー	チェックボックス	1	なし
年間売上	通貨	15	なし
請求先住所	ピックリスト	100	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合にのみ使用可能です。  この値は、既存の住所レコードの[アドレス名]フィールドと一致する必要があります。[共有アドレスの検証]の設定がオンの場合も、この値は検証済みの既存の住所レコードと一致する必要があります。
請求先住所 1	テキスト	200	国ごとの住所フィールドのマッピングについては、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。  このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先住所 2	テキスト	100	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先住所 3	テキスト	100	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先住所 - 市	テキスト	50	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
請求先住所 - 国	ピックリスト	30	国ごとの住所フィールドのマッピングについては、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。  このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。

デフォルトのパートナー フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
請求 私書箱/並べ替えコード	テキスト	30	<p>国ごとの住所フィールドのマッピングについては、「<a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a>」を参照してください。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
請求先都道府県	テキスト	50	<p>ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[MEX State (MEX の州)]、[BRA State (BRA の州)]、[Parish (アメリカの群)]、[テリトリーの一部]、[島]、[都道府県]、[地域]、[Emirate (emir の管轄区域)]、および [Oblast (ロシアの州)] の住所項目 (または米国の州に相当する項目) をこのフィールドにマッピングします («<a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a>」を参照)。</p>
請求先米国の州	ピックリスト	2	<p>米国のすべての州では、有効なデフォルト値は標準の 2 文字の略語です (すべて大文字)。Oracle CRM On Demand では、このフィールドの有効な値を変更できません。データをインポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
請求 郵便番号	テキスト	30	<p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
請求先住所外部 ID	テキスト	30	<p>企業の共有住所が有効な場合、このフィールドのデータタイプはピックリストになります。このフィールドの値は、既存の住所レコードの [外部固有 ID] と一致する必要があります。[共有アドレスの検証] の設定がオンの場合も、この値は検証済みの既存の住所レコードと一致する必要があります。</p>
訪問頻度	ピックリスト	30	<p>このフィールドは、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。このピックリストは変更できます。</p>
チャンネル取引先マネージャ	テキスト	50	なし
準拠レビュー日	UTC 日時	7	[準拠状況] のレビュー期限。
準拠状況	ピックリスト	30	このピックリストは変更できます。

デフォルトのパートナー フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
説明	テキスト	255	なし
部署	テキスト	50	なし
専門知識	テキスト	30	このピックリストは変更できます。
外部固有 ID	テキスト	30	なし。
名前のふりがな	テキスト	100	なし。
病院識別番号	テキスト	30	病院識別番号 (HIN)。
業種	ピックリスト	50	このピックリストは読み取り専用です。このピックリストのデフォルト値は[自動車]、[エネルギー業界]、[財務サービス]、[ハイテク業界]、[製造]、[その他]、[製薬業]、[小売]、[サービス]、[通信業]です。
影響タイプ	ピックリスト	30	このピックリストは変更できます。
最後の割当終了日付	UTC 日時	7	なし
最後の割当提出日付	UTC 日時	7	なし
最終訪問日	UTC 日時	7	なし
所在地	テキスト	50	なし
代表 FAX 番号	電話	40	なし
代表電話番号	電話	40	なし
マーケットポテンシャル	ピックリスト	30	このフィールドは Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。このピックリストは変更できます。
市場セグメント	ピックリスト	30	このフィールドは Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。このピックリストは変更できます。
マーケットシェア	数値	該当なし	このフィールドは Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。このピックリストは変更できません。有効な値は 0 から 100 です。
最大ユーザー数	整数	該当なし	なし

デフォルトのパートナー フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
従業員数	整数	22	なし
開始パートナー取引先	ピックリスト	100	このピックリストは読み取り専用です。このピックリストは有効なパートナーの値を示します。
所有者	テキスト	50	このフィールドはレコードの現在の所有者の名前を示します。
所有者パートナー取引先	ピックリスト	100	このピックリストは読み取り専用です。
パートナー通貨	ピックリスト	15	このピックリストは読み取り専用です。この値は現在のパートナー通貨の既存の値と一致している必要があります。
パートナーレベル	ピックリスト	30	このピックリストは変更できます。
パートナー名	テキスト	100	パートナーの名前。
パートナー組織状況	ピックリスト	30	このフィールドは、パートナーが有効なパートナー関係パートナー (PRM) 組織であるかどうかを示します。有効に設定すると、パートナー組織用のブックが自動作成されます。このブックにユーザーが自動的に追加されます。このブックが使用されるのは、パートナーレコードフィールドのパートナー関係関連項目でパートナー間が関連付けられている場合のみです。このピックリストは変更できます。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
価格リスト	ピックリスト	50	このピックリストは読み取り専用です。このピックリストのデフォルト値は価格リスト名です。
プライマリパートナータイプ	ピックリスト	30	このピックリストは読み取り専用です。このピックリストのデフォルト値はパートナーに関連付けられたパートナータイプです。
主要パートナー取引先	ピックリスト	100	このピックリストは読み取り専用です。このピックリストのデフォルト値はパートナーの値です。
優先順位	ピックリスト	30	このピックリストは変更できます。
取引先株式会社	チェックボックス	該当なし	なし。
ランキング	数値	22	なし。

デフォルトのパートナー フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先を再割当	チェックボックス	該当なし	このフィールドは、取引先を再度割り当てる必要があることを示します。インポートした場合、企業の管理者またはマネージャが再割り当て機能を設定すると、この取引先レコードに対して自動割り当て規則が適用されます。
問い合わせ	チェックボックス	該当なし	見込み顧客に割り当て可能な参照にこの取引先が相当する場合は、このフィールドをオンに設定する必要があります。
リファレンス開始日	日付	該当なし	なし
地域	ピックリスト	25	このピックリストは変更できます。デフォルトの有効値は[東]、[西]、[中央部]です。
ルート	ピックリスト	30	このピックリストは変更できます。
出荷先住所	ピックリスト	100	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合にのみ使用可能です。  この値は、既存の住所レコードの[アドレス名]フィールドと一致する必要があります。[共有アドレスの検証]の設定がオンの場合も、この値は検証済みの既存の住所レコードと一致する必要があります。
出荷先住所 1	テキスト	200	国ごとの住所フィールドのマッピング方法については、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。  このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
出荷先住所 2	テキスト	100	国ごとの住所フィールドのマッピング方法については、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。  このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
出荷先住所 3	テキスト	50	国ごとの住所フィールドのマッピング方法については、「 <a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a> 」を参照してください。  このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。
出荷先市	テキスト	50	このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。

デフォルトのパートナー フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
出荷先国	ピックリスト	30	<p>有効なデフォルト値は世界中のすべての国の名前です。米国の有効な値は [アメリカ] です。Oracle CRM On Demand では、このフィールドの有効な値を変更できません。データをインポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください(「<a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a>」を参照)。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
出荷先私書箱/並べ替えコード	テキスト	30	<p>ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[Colonia/Section (アメリカの地区)]、[CEDEX Code (CEDEX コード)]、[住所 4]、[URB (市街化地域)]、および [地域区分] の住所項目をこのフィールドにマップします(「<a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a>」を参照)。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
出荷先都道府県	テキスト	50	<p>ファイルに米国以外の住所が含まれる場合は、[MEX State (MEX の州)]、[BRA State (BRA の州)]、[Parish (アメリカの群)]、[テリトリーの一部]、[島]、[都道府県]、[地域]、[Emirate (emir の管轄区域)]、および [Oblast (ロシアの州)] の住所項目(または米国の州に相当する項目)をこのフィールドにマップします(「<a href="#">国と住所のマッピングについて (ページ 1578)</a>」を参照)。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
出荷先米国の州	ピックリスト	2	<p>米国のすべての州では、有効なデフォルト値は標準の 2 文字の略語です(すべて大文字)。Oracle CRM On Demand では、このフィールドの有効な値を変更できません。データをインポートする前に、インポートデータがこのフィールドの有効な値と一致していることを確認してください。</p> <p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>
出荷先郵便番号	テキスト	30	<p>このフィールドは、企業で共有住所を設定している場合は使用できません。</p>

デフォルトのパートナー フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
納入先住所外部 ID	テキスト	30	企業の共有住所が有効な場合、このフィールドのデータタイプはピックリストになります。このフィールドの値は、既存の住所レコードの [外部固有 ID] と一致する必要があります。 [共有アドレスの検証] の設定がオンの場合も、この値は検証済みの既存の住所レコードと一致する必要があります。
ソースキャンペーン	ピックリスト	100	このピックリストは読み取り専用です。このピックリストのデフォルト値は取引先を獲得したソースキャンペーンの名前です。
状態	ピックリスト	30	このピックリストは変更できます。
テリトリー	ピックリスト	50	このピックリストは読み取り専用です。このピックリストのデフォルト値はテリトリーの名前です。
Web サイト	テキスト	100	なし。
年度累計売上	通貨	22	このフィールドは Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。YTD は年度累計を意味します。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

#### [パートナープログラム]フィールド: インポートの準備

次の表では、パートナープログラムを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのパートナープログラムフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
開始日	日時	7	なし
取引登録許可	チェックボックス	該当なし	なし
説明	テキスト	16, 350	なし

デフォルトのパートナープログラムフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
終了日	日時	7	なし
MDF 許可	チェックボックス	該当なし	なし
所有者氏名	ピックリスト	30	なし
パートナープログラム名	テキスト	30	なし
パートナータイプ	ピックリスト	30	なし
プログラムタイプ	ピックリスト	30	なし
特別価格許可	チェックボックス	該当なし	なし
状態	ピックリスト	30	なし

#### 計画取引先のフィールド: インポートの準備

次の表では、計画取引先を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの計画取引先フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先	ピックリスト	15	取引先オブジェクト ID を保持する参照フィールド。
ビジネス計画	ピックリスト	15	ビジネス計画オブジェクト ID を保持する参照フィールド。
部署	テキスト	50	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
プライマリ計画取引先	ブール	1	取引先がプライマリ取引先かどうかを示します。

#### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

## ■ 計画取引先 (ページ 375)

### 計画担当者のフィールド:インポートの準備

次の表では、計画担当者を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの計画担当者 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
ビジネス計画	ピックリスト	15	ビジネス計画オブジェクト ID を保持する参照フィールド。
担当者	ピックリスト	15	担当者オブジェクト ID を保持する参照フィールド。
部署	テキスト	50	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
プライマリ計画担当者	ブール	1	担当者がプライマリ担当者かどうかを示します。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [計画担当者 \(ページ 378\)](#)

### 計画商談のフィールド:インポートの準備

次の表では、計画商談を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの計画商談 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
部署	テキスト	50	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし

デフォルトの計画商談フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
商談	テキスト	15	商談オブジェクト ID を保持する参照フィールド。
ビジネス計画	テキスト	15	ビジネス計画オブジェクト ID を保持する参照フィールド。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [計画商談 \(ページ 381\)](#)

### 保険証券フィールド: インポートの準備

次の表では、保険証券を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

次の表の情報は、保険証券データのみにも有効です。

保険証券フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
請求状況	ピックリスト	30	なし
ビジネス口座	テキスト	15	なし
Business Account: External System ID (ビジネスアカウント: 外部システム ID)	テキスト	30	なし
キャンペーン	テキスト	15	なし
キャンペーン: 外部システム ID	テキスト	30	なし
キャンセル日	日付	該当なし	なし
Company: External System ID (企業: 外部システム ID)	テキスト	30	なし
通貨コード	ピックリスト	20	なし

保険証券フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
部署	テキスト	50	なし
有効日	日付	該当なし	なし
失効日	日付	該当なし	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし
外部の前の更新	日時	該当なし	なし
外部情報源	テキスト	50	なし
額面	通貨	22	なし
金融口座	テキスト	15	なし
Financial Account: External System ID (金融口座: 外部システム ID)	テキスト	30	なし
世帯	テキスト	15	なし
世帯: 外部システム ID	テキスト	30	なし
統合 ID	テキスト	30	なし
請求期限	日付	該当なし	なし
所有者: 外部システム ID	テキスト	30	なし
親保険	テキスト	15	なし
Parent Policy: External System ID (親保険証券: 外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた親保険証券の外部固有 ID。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
保険証券番号	テキスト	50	一致するレコードの定義済みフィールド。このフィールドは、保険証券番号フィールドとも呼ばれます。
保険金の支払方法	ピックリスト	30	なし

保険証券フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
保険証券タイプ	ピックリスト	30	なし
主要代理店	テキスト	15	なし
Primary Agency: External System ID (プライマリエージェンシー: 外部システム ID)	テキスト	30	このレコードにリンクされたプライマリエージェンシー (ビジネスアカウントはパートナーに設定) の外部固有 ID。
主要エージェント	テキスト	15	なし
Primary Agent: External System ID (プライマリエージェント: 外部システム ID)	テキスト	30	このレコードにリンクされたプライマリエージェント (担当者) の外部固有 ID。
生産者コード	テキスト	50	なし
レートプラン	ピックリスト	30	なし
レートの状態	ピックリスト	30	なし
照会情報源	ピックリスト	30	なし
状態	ピックリスト	30	なし
サブ状況	ピックリスト	30	なし
期間	テキスト	50	なし
保険料合計	通貨	22	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 保険契約者フィールド: インポートの準備

次の表では、証券所有者を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定

のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。このトピックは Oracle CRM On Demand Financial Services Edition 専用です。

次の表の情報は、保険契約者データのみ有効です。

デフォルトの保険契約者フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
ビジネスアカウント名義人	テキスト	15	なし
Business Account Holder: External System ID (ビジネスアカウント所有者: 外部システム ID)	テキスト	30	なし
Company: External System ID (企業: 外部システム ID)	テキスト	50	なし
担当者名義人	テキスト	15	なし
Contact Holder: External Unique ID (担当者所属先: 外部固有 ID)	テキスト	50	なし
通貨コード	ピックリスト	20	なし
部署	テキスト	50	なし
為替日	日付	該当なし	なし
外部システム ID	テキスト	50	なし
外部の回目の更新	日時	該当なし	なし
外部情報源	テキスト	50	なし
世帯主	テキスト	15	なし
Household Holder: External System ID (世帯主: 外部システム ID)	テキスト	30	なし
名義人の割合	率	22	なし
被保険者タイプ	ピックリスト	30	なし
統合 ID	テキスト	30	なし
所有者: 外部システム ID	テキスト	30	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし

デフォルトの保険契約者フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
保険証券	テキスト	15	一致するレコードの定義済みフィールド
Policy: External System ID (保険証券: 外部システム ID)	テキスト	50	このレコードにリンクされた保険証券の外部固有 ID。
証券名義人名	テキスト	250	一致するレコードの定義済みフィールド
役割	ピックリスト	30	一致するレコードの定義済みフィールド

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### ポートフォリオフィールド: インポートの準備

**注:** この機能は、標準アプリケーションの一部ではないため、ご使用のアプリケーションのバージョンによっては使用できないことがあります。

次の表では、ポートフォリオ口座を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのポートフォリオ口座フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先通貨	ピックリスト	15	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
口座番号	テキスト	100	なし
取引先タイプ	ピックリスト	30	デフォルト値は、[年金契約]、[グループ保険]、[401K]、[普通預金]、[IRA]、[生命保険]、[投資信託]、[預金]、および[その他]です。

デフォルトのポートフォリオ口座フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
年率	数値	15	なし
キャンセル/販売日	日付	7	なし
信用限度額	通貨	20	なし
部署	テキスト	50	なし
有効日	日付	7	なし
失効日	日付	7	なし
外部固有 ID	テキスト	30	なし
額面金額	通貨	20	なし
施設	テキスト	100	なし
金融機関の場所	テキスト	50	なし
借入れ金額	通貨	20	なし
返済期限	日付	7	なし
ピックアップ値グループ	テキスト	50	なし
保険料	通貨	20	なし
プライマリ所有者 ID	テキスト	50	なし
製品	テキスト	50	なし
購入日	日付	7	なし
売上	通貨	20	なし
リスククラス	テキスト	50	なし
状態	ピックアップ	30	有効なデフォルト値は、[有効]、[保留中]、[見積り]、[終了済み]、[クローズ]です。
期間	数値	20	なし

デフォルトのポートフォリオ口座フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
期間単位	ピックリスト	20	有効なデフォルト値は、[日]、[週]、[月]、および[年]です。
総資産価値	通貨	20	なし
評価日	日付	7	なし
金融機関の外部 ID	テキスト	30	取引先への金融機関のリンクです。
製品の外部 ID	テキスト	30	なし

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [ポートフォリオ \(ページ 637\)](#)
- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 価格リストのフィールド: インポートの準備

次の表では、価格リストを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの価格リストフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
通貨	可変長文字列	20	価格リストの通貨。
説明	可変長文字列	255	なし
有効開始	UTC 日時	7	価格リストが有効になった日付。
有効終了	UTC 日時	7	価格リストの有効期限。
所有者	可変長文字列	15	レコードの所有者。
価格リスト名	可変長文字列	50	なし
状態	可変長文字列	30	価格リストの現在の状態。例: 進行中、公開済み。

デフォルトの価格リストフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
タイプ	可変長文字列	30	価格リストのタイプ。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 価格リスト明細項目のフィールド: インポートの準備

次の表では、価格リスト明細項目を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの価格リスト明細項目フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
説明	可変長文字列	255	なし
有効開始	UTC 日時	7	価格リストが有効になった日付。
有効終了	UTC 日時	7	価格リストの有効期限。
リスト価格	数値	22	製品の価格。
所有者	可変長文字列	15	レコードの所有者。
価格リスト	可変長文字列	15	明細項目が関連付けられている価格リストの名前。
価格タイプ	可変長文字列	30	明細項目の価格タイプ。例: 標準。
製品	可変長文字列	15	価格明細項目の製品。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

## 製品カテゴリーフィールド: インポートの準備

次の表では、製品カテゴリーフィールドを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのキャンペーン受取人フィールド名	データタイプ	最大長
カテゴリー名	テキスト	100
親カテゴリー	テキスト	100
外部固有 ID	テキスト	30
親製品カテゴリー外部 ID	テキスト	30
説明	テキスト	16,350

## 製品フィールド: インポートの準備

次の表では、製品を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルト製品 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
車体	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。 有効なデフォルト値は[クーペ]、[サロン]、[カブリオレ]、[ハッチバック]、[ワゴン]、[セダン]です。
カテゴリー	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は[衣類]、[トラクター]、[SUV]、[内装]、[大型トラック]、[外装]、[電気利用]、[駆動方式]、[軽トラック]、[乗用車]です。
規制	チェックボックス	該当なし	なし
自動車ディーラー請求価格	通貨	15	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。

デフォルト製品 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
説明	テキスト	255	なし
部署	テキスト	50	なし
ドア	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。 有効なデフォルト値は[3ドア]、[2ドア]、[4ドア]です。
エンジン	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。
ロット番号追跡	チェックボックス	該当なし	なし
製造メーカー	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。
モデル	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。
オーダー可	チェックボックス	該当なし	なし
親製品	テキスト	100	なし
パーツ番号	テキスト	50	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
価格タイプ	ピックリスト	30	なし
製品カテゴリー	テキスト	100	なし
製品通貨	通貨	15	なし
製品名	テキスト	100	デフォルトでは、必須フィールド。
プロダクトタイプ	ピックリスト	30	なし
版	ピックリスト	30	なし
シリアル番号付き	チェックボックス	該当なし	なし
状態	ピックリスト	30	なし
サブタイプ	ピックリスト	30	なし

デフォルト製品 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
治療クラス	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
トランスミッション	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。
トリム	ピックリスト	30	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。
タイプ	ピックリスト	30	なし
年	数値	50	Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 製品領域のフィールド: インポートの準備

次の表では、製品を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

注:この表の「デフォルトフィールド」のカラムには、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみが表示されます。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、企業の管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの製品 領域フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
部署	テキスト	50	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
製品領域名	テキスト	50	企業内で一意である必要があります。
製品 ID	問い合わせ	該当なし	ブランドレベルでの製品ルックアップ。
製品名	問い合わせ	該当なし	ブランドレベルでの製品名ルックアップ。
製品カテゴリー	問い合わせ	該当なし	読み取り専用テキスト。この名前には、選択した製品ブランドの製品カテゴリーが表示されます。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

**サンプル免責条項のフィールド: インポートの準備**

次の表では、サンプル免責条項を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのサンプル免責条項フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
コメント	テキスト	255	このフィールドには、免責条項フィールドに関する補足情報が表示されます。
国	ピックリスト	30	免責条項の対象となる国。
数値	テキスト	15	なし。
部署	テキスト	50	なし。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし。
デフォルト言語	ピックリスト	30	関連免責条項レコードのデフォルト言語。
免責条項テキスト	テキスト	1000	免責条項のテキスト。
終了日	日時	7	免責条項の失効日。
開始日	日時	7	免責条項の開始日。
状態	ピックリスト	30	このフィールドの値は、[有効]、[無効]および[期限切れ]です。
タイプ	ピックリスト	30	この値は、免責条項がグローバルであるか、多言語であるかを示しています。

**関連トピック**

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

**サンプル在庫のフィールド: インポートの準備**

次の表では、サンプル在庫を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのサンプル在庫フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
監査レポート ID	テキスト	15	なし
部署	テキスト	50	なし
在庫期間	テキスト	15	在庫期間オブジェクト ID を示す参照フィールド。
最終実地棚卸	数値	22	なし
ロット番号	テキスト	15	なし
開始残高	数値	22	なし
実地棚卸	数値	22	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
サンプル	テキスト	15	この在庫のサンプル製品を示す参照フィールド。
システム数	数値	22	なし

**関連トピック**

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [サンプル在庫 \(ページ 528\)](#)

**サンプルロットのフィールド: インポートの準備**

次の表では、サンプルロットを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのサンプルロットフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
締め日	テキスト	255	CutOff_Date フィールドのテキストバージョン。
Cutoff_Date	日付	10	この日付は計算で求められます。計算は失効日から[短日]フィールドの値を引いた値に基づきます。たとえば、失効日が 1 月 31 日で、[短日]フィールドの値が 30 の場合、[Cutoff_Date]フィールドの値は 1 月 1 日になります。この日付は、サンプルロットを近い将来に使用するか、本社に返すことを示します。
説明	テキスト	255	ロットの説明。
部署	テキスト	50	なし
失効日	日付	7	サンプルロットの失効日。
ロット別在庫	ブール	1	このフィールドは、在庫をロットレベルで追跡するか、製品レベルで追跡するかを示します。
ロット番号	テキスト	100	ロットの名前。
オーダー可	ブール	1	このフィールドは、ロットがオーダー可能かどうかを示します。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
製品レベル	数値	22	なし
サンプル	テキスト	15	製品名。
短日	数値	22	リード日数。
開始日	日付	7	サンプルロットの開始日。
単位	テキスト	30	単位。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [サンプルロット \(ページ 577\)](#)

## サンプルリクエストのフィールド: インポートの準備

次の表では、サンプルリクエストを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。データをインポートする前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのサンプルリクエストフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先	テキスト	15	なし。
取引先: 外部固有 ID	テキスト	30	サンプルリクエストがリンクされている親取引先レコードの固有外部 ID。
ブック	文字列	150	なし
ブック:ID	文字列	15	なし
請求先住所	テキスト	15	オーダーの請求先住所。
担当者	テキスト	15	このフィールドは必須です。
担当者: 外部固有 ID	テキスト	30	サンプルリクエストがリンクされている親担当者レコードの固有外部 ID。
通貨	ピックリスト	15	このピックリストの値は読取り専用です。インポートする値は、このピックリストの有効な値と一致している必要があります。
説明	テキスト	255	このフィールドには、サンプルリクエストレコードの説明が表示されます。
部署	テキスト	50	なし
為替日	日付	該当なし	なし
外部フラグ	テキスト	1	このフィールドの値は[Y]、[N]です。外部フラグの値が Y の場合は、外部システムによってサンプルリクエストが作成されたことを示しています。
外部固有 ID	テキスト	30	なし。
ID	テキスト	15	このフィールドは、サンプルリクエストの識別子です。

デフォルトのサンプルリクエストフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
作成されたオーダー	UTC 日時	7	オーダーが作成された日時。
オーダー統合メッセージ	テキスト	255	なし。
オーダー番号	テキスト	50	このフィールドのデフォルト値はオーダー ID です。
所有者	テキスト	15	このフィールドには、レコード所有者が表示されます。
所有者: 外部固有 ID	テキスト	30	サンプルリクエストがリンクされている親所有者レコードの固有外部 ID。
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
出荷先住所	テキスト	15	オーダーの出荷先住所。このフィールドは必須です。
出荷先住所 ID	テキスト	15	出荷先住所の ID フィールド。
状態	ピックリスト	30	サンプルリクエストの状況コード。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### サンプルリクエスト項目のフィールド: インポートの準備

次の表では、サンプルリクエスト項目を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。データをインポートする前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのサンプルリクエスト項目フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
担当者: 外部固有 ID	テキスト	30	なし。
通貨	ピックリスト	15	このピックリストの値は読取り専用です。インポートする値は、このピックリストの有効な値と一致している必要があります。

デフォルトのサンプルリクエスト項目フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
割引額	数値	22	なし。
割引率	数値	22	なし。
部署	テキスト	50	なし。
ID	テキスト	15	このフィールドは、サンプルリクエスト項目の識別子です。
オーダー	テキスト	15	このフィールドには、[サンプルリクエスト ID]が含まれます。このフィールドは必須です。
オーダー項目番号	テキスト	15	このフィールドには、[サンプルリクエスト項目 ID]が含まれます。
所有者: 外部固有 ID	テキスト	30	サンプルリクエスト項目がリンクされている親サンプルリクエストレコードの固有外部 ID。
ピックリスト値項目	テキスト	50	なし。
価格	数値	22	なし。
割引後価格	数値	22	なし。
製品	テキスト	15	このフィールドには、製品 ID の外部キーが表示されます。これは必須フィールドです。
製品: 外部固有 ID	テキスト	30	サンプルリクエスト項目がリンクされている親製品レコードの固有外部 ID。
数量	数値	22	このフィールドにはオーダーされた製品の数量が表示されます。これは必須フィールドで、ゼロより大きな値にする必要があります。  <b>注:</b> [サンプルリクエスト割当]レコードタイプが定義されている場合、[数量]フィールドの値が、対応する[割当数量]、[最大数量]および[顧客あたりの最大数量]フィールドの値に照らして検証されます。この検証に通らなかった場合、サンプルリクエスト項目レコードタイプを Oracle CRM On Demand にインポートできません。
状態	ピックリスト	30	サンプルリクエスト項目の状況コード。

**注:** 担当者に対してある製品がブロックされている場合、その担当者についてその製品のサンプルリクエスト項目はインポートできません。インポートを試みた場合、レコードはインポートされず、インポートリクエストのログファイルにエラーメッセージが記録されます。担当者に対して製品をブロックする方法については、「[ブロック製品 \(ページ 624\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### サンプルトランザクションのフィールド: インポートの準備

次の表では、サンプルトランザクションを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

ワークフローアクションを使用してインポート中に多数のサンプルトランザクションを自動実行する場合は、カスタムフィールドを使用します。たとえば、[Mark for Submit]を Y に設定して、インポート完了後にサンプルトランザクションを実行する準備が完了していることを示します。[実行]ワークフローアクションを使用してサンプルトランザクションを実行する方法の詳細は、「[サンプルトランザクションの自動実行の設定 \(ページ 1838\)](#)」を参照してください。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのサンプルトランザクションフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
送信済みパッケージ数	数値	22	サンプルトランザクションの送信時に送信されるパッケージ数。
受信済みパッケージ数	数値	22	サンプルトランザクションの受信時に受信されるパッケージ数。
調整理由	ピックリスト	30	このフィールドのデフォルト値は、人によるエラー、盗難、初期カウント、紛失、発見、およびリクエストです。
コメント	テキスト	255	説明のフィールド。
日付	日時	7	トランザクションの日付。
部署	テキスト	50	なし
予想到着日	日時	7	なし
予想納入日	日時	7	なし

デフォルトのサンプルトランザクションフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
転送元トランザクション	テキスト	15	なし
在庫期間: 開始日	日時	7	なし
在庫期間: 終了日	日時	7	なし
請求書番号	テキスト	15	なし
名前	テキスト	50	なし
親トランザクション	テキスト	15	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
受信日	日時	7	なし
ルートトランザクション	テキスト	15	なし
状態	ピックリスト	30	デフォルト値は、進行中、運送中、調整済み、処理済み、処理済 (差異あり) です。
送信日	日時	7	なし
追跡番号	テキスト	15	なし
振替先	テキスト	15	なし
タイプ	ピックリスト	30	デフォルト値は、[振替 (内部)]、[振替 (外部)]、[欠落サンプル]、[在庫調整]、[支出] です。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### サービスリクエストフィールド: インポートの準備

次の表では、サービスリクエストを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのサービスリクエストフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
取引先	テキスト	100	なし
取引先の外部 ID	テキスト	30	なし
エリア	ピックリスト	30	有効なデフォルト値: 製品、インストール、保守、トレーニング、その他
原因	ピックリスト	30	有効なデフォルト値: 不明確な指示、要トレーニング、既存問題、新規問題、その他
クローズ	時間	日時	なし
担当者	テキスト	255	なし
担当者の外部 ID	テキスト	30	なし
自動車ディーラー	ピックリスト	100	Oracle CRM On Demand Automotive Edition
説明	テキスト	16,350	インポートファイルの[説明]フィールドが 16,350 文字を超える場合は 16,252 文字に切り詰められます。残りの文字はリンク先のメモ(各メモは最大 16,350 文字)に追加されます。
部署	テキスト	50	なし
外部固有 ID	テキスト	30	なし
開始時間	日時	7	なし
商談	テキスト	100	なし

デフォルトのサービスリクエストフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
所有者	電子メール	50	<p>ファイルデータは、既存の Oracle CRM On Demand ユーザーのサインオンユーザー ID に一致している必要があります。このフィールドの有効な値がレコードに含まれていない場合（値がない場合も含む）、その値は、インポートを実行しているユーザーのサインオンユーザー ID に設定されます。</p> <p>インポートアシスタントの実行時に、このフィールドが有効なインポートファイルフィールドにマップされない場合、[所有者]は、インポートされたすべてのレコードのインポートを実行しているユーザーのサインオンユーザー ID に設定されます。</p>
所有者の外部 ID	テキスト	30	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
主要パートナー取引先	可変長文字列	15	なし
優先順位	ピックリスト	30	有効なデフォルト値: 1-緊急、2-高、3-中、4-低
製品	ピックリスト	100	なし
所有者を再割当	チェックボックス	該当なし	なし
サービス提供元自動車ディーラー	テキスト	70	Oracle CRM On Demand Automotive Edition
ソース	ピックリスト	30	有効なデフォルト値: 電話、Web、電子メール、ファックス
SR 通貨	テキスト	20	なし
SR 番号	テキスト	64	なし
状態	ピックリスト	30	有効なデフォルト値: オープン、保留中、クローズ、オープン-エスカレート、キャンセル
主題	テキスト	250	なし
タイプ	ピックリスト	30	有効なデフォルト値: 質問、問題、エンハンスメントリクエスト、その他
車両	テキスト	100	なし

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [サービスリクエストフィールド \(ページ 391\)](#)
- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 署名のフィールド:インポートの準備

次の表では、署名を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの署名 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
活動 ID	テキスト	15	なし
担当者名 (名)	テキスト	50	なし
担当者名 (姓)	テキスト	50	なし
免責条項テキスト	テキスト	500	なし
ヘッダーテキスト	テキスト	800	なし
営業員名 (名)	テキスト	50	なし
営業員名 (姓)	テキスト	50	なし
署名管理	テキスト	16000	このフィールドは、署名の X 座標と Y 座標を保持します。
署名日	日付	7	なし

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### ソーシャルプロフィールのフィールド:インポートの準備

次の表では、ソーシャルプロフィールを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのソーシャルプロフィール フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
コミュニティ	テキスト	255	担当者が検出されたソーシャルメディアサイト(Facebook や Twitter など)の名前。
通貨	ピックリスト	15	なし。
為替日	日付	該当なし	なし。
作成者リンク	URL	255	ソーシャルメディアタイプに対するユーザーのプロファイルページへの Web リンク。新しいウィンドウが開きます。
作成者	テキスト	100	ソーシャルメディアサイトでの担当者の一意のユーザー名。
有効	ブール	1	ソーシャルメディアプロフィールが有効かどうかを示します。デフォルト値は true(1)です。

#### 解決策フィールド: インポートの準備

次の表では、解決策を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの解決策 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
部署	テキスト	50	なし
外部固有 ID	テキスト	30	なし
FAQ	テキスト	250	なし
統合 ID	テキスト	30	なし
ピックリスト値グループ	テキスト	50	なし
製品カテゴリー	ピックリスト	100	なし

デフォルトの解決策 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
公開済み	ピックリスト	1	有効なデフォルト値は[Y]、[N]です。これらの値は、言語の設定にかかわらず、英語になっている必要があります。
評価 1	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、1、2、3、4 および 5 です。 詳細は、「 <a href="#">イメージとして表示されるフィールドについて (ページ 56)</a> 」を参照してください。
評価 2	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、1、2、3、4 および 5 です。
評価 3	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、1、2、3、4 および 5 です。
サービスリクエストカウント	整数	22	なし
解決策通貨	ピックリスト	20	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
解決策詳細	テキスト	16,000	なし
解決策評価	数値	15	このピックリストを編集することはできません。したがって、インポートする値は有効な値と正確に一致している必要があります。
状態	ピックリスト	30	有効なデフォルト値は[ドラフト]、[承認]、[旧式]です。
信号機 1	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、0、1 および 2 です。 詳細は、「 <a href="#">イメージとして表示されるフィールドについて (ページ 56)</a> 」を参照してください。
信号機 2	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、0、1 および 2 です。
信号機 3	整数	該当なし	このフィールドの有効値は、null、0、1 および 2 です。
タイトル	テキスト	100	デフォルトでは、必須フィールド。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [解決策フィールド \(ページ 399\)](#)

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

#### 特別価格製品のフィールド:インポートの準備

次の表では、特別価格製品を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの特別価格製品 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
認可原価	数値	22	特別価格リクエストを交渉中のパートナーの価格。
競合会社名	可変長文字列	100	リクエストの競合会社の名前。
競合会社パートナー	可変長文字列	100	競合会社パートナーの名前。
競合会社製品	可変長文字列	100	競合会社の製品の名前。
競合会社製品価格	数値	22	競合会社の製品の価格。
通貨	可変長文字列	20	なし
説明	可変長文字列	250	なし
標準小売価格	数値	22	使用されている通貨での標準小売価格。
その他の競合情報	可変長文字列	250	競合会社のオファーに関するその他の情報 (例: 特別価格の理由)。
製品	可変長文字列	15	特別価格リクエストの対象製品の名前。
取得原価	数値	22	パートナーが製品の購入に支払った元の価格。
数量	数値	22	このリクエストでの製品の予想販売数量。
要求原価	数値	22	パートナーが要求した値下価格。
要求再販価格	数値	22	パートナーが希望する再販価格。
SP リクエスト	可変長文字列	15	この特別価格製品が関連付けられている特別価格リクエスト。

デフォルトの特別価格製品フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
提案再販価格	数値	22	ブランド所有者が提案する再販価格。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

### 特別価格リクエストのフィールド: インポートの準備

次の表では、特別価格リクエストを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの特別価格リクエストフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
承認状況	可変長文字列	30	特別価格リクエストの承認状況。
承認者	可変長文字列	15	承認者の名前。
認可日	UTC 日時	7	特別価格リクエストが承認された日時。
請求決定日	日付	7	請求が決定された日付。
クレーム状況	日付	7	特別価格請求の状況。
通貨	可変長文字列	20	特別価格リクエストの通貨。
取引交渉登録	可変長文字列	15	特別価格リクエストに関連付けられている取引交渉登録。
説明	可変長文字列	15	なし
締切日	日付	7	リクエストの処理期限。
最終顧客	可変長文字列	15	リクエストの顧客。リクエストが商談に関連付けられている場合、商談取引先を選択できます。
終了日	UTC 日付	7	特別価格が無効になる日時。

デフォルトの特別価格リクエストフィールド名	データタイプ	最大長	コメント
資金	可変長文字列	15	特別価格リクエストに関連付けられた資金の名前。
最終承認者	可変長文字列	15	最後にリクエストを承認した人の名前。
商談	可変長文字列	15	リクエストに関連付ける商談。
開始パートナー取引先	可変長文字列	15	特別価格リクエストを開始したパートナー。
所有者	可変長文字列	15	レコードの所有者。
所有者パートナー取引先	可変長文字列	15	所有者が使用するパートナー取引先。
パートナープログラム	可変長文字列	15	リクエストが関連付けられたパートナープログラム。
主要パートナー取引先	可変長文字列	15	特別価格リクエストを主導するパートナー社。
理由コード	可変長文字列	30	特別価格リクエストが返された、または拒否された理由。
リクエスト日	日付	7	特別価格リクエストが作成された日時。
リクエスト名	可変長文字列	50	リクエストの名前。
開始日	UTC 日時	7	特別価格が開始する日時。
送信状況	可変長文字列	30	提出の状況。例: 未提出、提出済、リコール済など。
送信日	UTC 日時	7	リクエストが提出された日時。
認可金額合計	数値	22	認可された合計金額。
要求済み金額合計	数値	22	パートナーが要求した合計金額。
承認済み請求額合計	数値	22	パートナーに承認された請求額合計。
要求済み請求額合計	数値	22	パートナーが要求した請求額合計。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

**タスク担当者フィールド: インポートの準備**

次の表では、担当者およびタスク間のリンクを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのタスク担当者フィールド名	データタイプ	最大長
担当者氏名	テキスト	60
担当者の外部 ID	テキスト	30
タスクの外部 ID	テキスト	30

**関連トピック**

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

**タスクユーザーフィールド: インポートの準備**

次の表では、ユーザーおよびタスク間のリンクを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:**この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのタスクユーザーフィールド名	データタイプ	最大長
ユーザー ID	テキスト	50
タスクの外部 ID	テキスト	30
ユーザーの外部 ID	テキスト	30

**関連トピック**

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

## トランザクション項目のフィールド: インポートの準備

次の表では、トランザクション項目を Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトのトランザクション項目 フィールド名	データタイプ	最大長	コメント
説明	テキスト	250	トランザクション項目の説明。
在庫期間	テキスト	15	なし
行番号	数値	22	トランザクションのヘッダーレコードに関連付けられた一意の番号。
ロット番号	テキスト	15	サンプルロット ID を保持する参照フィールド。
数量	数値	22	トランザクション項目に関連付けられたサンプルの数。
サンプル	テキスト	15	トランザクション項目で提供されるサンプルの名前。すべてのサンプルを文書化する必要があります。
出荷数量	数値	22	トランザクション項目として出荷されたサンプルの数。
トランザクション番号	テキスト	15	サンプルトランザクション ID を保持する参照フィールド。

## 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)
- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)

## User Fields: Import Preparation

The following table contains specific information about setting up your CSV file before importing users into Oracle CRM On Demand.

**NOTE:** To import user records, your role must include the Manage Users privilege.

This information supplements the guidelines given in the topic Field Type Guidelines for Importing Data (参照 [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン](#) ページ 1614). First, you must review the following import information before performing an import.

注:この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

Default User Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Alias	Text	50	Required field by default.
User Address 1	Text	200	For a description of how to map address fields on a country-by-country basis, see About Countries and Address Mapping (参照 <a href="#">国と住所のマッピングについて</a> ページ 1578).
User Address 2, 3	Text	100	For a description of how to map address fields on a country-by-country basis, see About Countries and Address Mapping (参照 <a href="#">国と住所のマッピングについて</a> ページ 1578).
User City	Text	50	None
User Country	Picklist	30	Default valid values are the names of all the countries in the world. The valid value for the U.S. is USA. The application does not allow modification of valid values for this field. Make sure the import data matches the valid values for this field before import (see About Countries and Address Mapping (参照 <a href="#">国と住所のマッピングについて</a> ページ 1578)).
User PO Box/Sorting Code	Text	30	None
User Province	Text	50	For Canada, see About Countries and Address Mapping (参照 <a href="#">国と住所のマッピングについて</a> ページ 1578). However, this is not a picklist field.
User US State	Picklist	2	For the list of valid US state values, see About Countries and Address Mapping (参照 <a href="#">国と住所のマッピングについて</a> ページ 1578).
User Zip/Post Code	Text	30	None
Cellular Phone #	Phone	40	None

Default User Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Currency	Text	50	This field is set at the company level, and, consequently, you cannot import this field or edit its picklist values.
Department	Text	75	None
Division	Text	75	None
Email	Text	50	Required field by default.
Email Temporary Password When I Click Save	Check box	Not applicable	If you select this check box and save, an email with a temporary password is sent to the user.
Employee Number	Number	30	None
External Unique ID	Text	30	Contains the External ID of the imported record.
First Name	Text	50	Required field by default.
Fund Approval Limit	Number	22	Specific to Oracle CRM On Demand High Tech Edition and Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.
Integration ID	Text	30	Identifier used for integrating with external systems.
Language	Text	50	You are not able to edit this picklist. Therefore, the values you import must exactly match the standard valid values.
Last Name	Text	50	Required field by default.
Locale	Text	50	You are not able to edit this picklist. Therefore, the values you import must exactly match the valid values.
Middle Name	Text	50	None
Mr./Ms.	Picklist	30	None
Preserve Default Book	Check box	Not applicable	For more information on the Preserve Default Book field, see <a href="#">User Fields (ページ 1333)</a> .

Default User Field Name	Data Type	Maximum Length	Comments
Reports To	Text	Not applicable	This is a calculated field, based on the manager's first and last name.
Reports To External ID	Text	30	None
Role	Picklist	50	Required field by default. Default valid values: Administrator, Executive, Field Sales Rep, Inside Sales Rep, Sales & Marketing Manager, Service Manager, Service Rep.
Status	Picklist	30	Required field by default. Default valid values: Active, Inactive.
Time Zone	Text and number	100	You are not able to edit this picklist. Therefore, the values you import must exactly match the valid values.
Work Fax #	Phone	40	None
Work Phone #	Phone	40	Required field by default.

## Related Topics

See the following topics for related information:

- Field Type Guidelines for Importing Data (参照 [データインポート時のフィールドタイプのガイドライン](#) ページ 1614)
- Importing Your Data (参照 [データのインポート](#) ページ 1785)
- User Fields (ページ 1333)

### 車両担当者フィールド: インポートの準備

次の表では、車両担当者フィールドを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の(デフォルトの)名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせて、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

デフォルトの製品カテゴリーフィールド名	データタイプ	最大長
シリアル番号	テキスト	100
製品名	テキスト	100
担当者氏名	テキスト	60

デフォルトの製品カテゴリーフィールド名	データタイプ	最大長
担当者の外部 ID	テキスト	30
Vehicle External ID (車両外部 ID)	テキスト	30
プライマリ	チェックボックス	該当なし

#### 車両のフィールド: インポートの準備

次の表では、車両のフィールドを Oracle CRM On Demand にインポートする前の CSV ファイルの設定について具体的な情報を示しています。この情報は「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」のガイドラインを補足します。インポートを実行する前に、次のインポート情報を確認する必要があります。

**注:** この表のデフォルトフィールドの列には、各フィールドの最初の (デフォルトの) 名前のみを示しています。企業が Oracle CRM On Demand で変更した名前は含まれていません。したがって、データをインポートしようとしたときに特定のフィールドが表示されない場合は、管理者に問い合わせ、そのフィールドの新しい名前を確認してください。

**注:** Oracle CRM On Demand Automotive Edition の場合のみ存在します。

デフォルトの車両のフィールド名	データタイプ	最大長
部署	テキスト	50
ピックアップ値グループ	テキスト	50
車両識別番号	テキスト	100
製造メーカー	テキスト	30
モデル	テキスト	30
年	テキスト	22
トリム	テキスト	30
ドア	テキスト	30
外装色	テキスト	30
外部固有 ID	テキスト	30
所有者の外部 ID	テキスト	30
取引先の外部 ID	テキスト	30
製品の外部 ID	テキスト	30

デフォルトの車両のフィールド名	データタイプ	最大長
販売ディーラーの外部 ID	テキスト	30
サービスディーラーの外部 ID	テキスト	30
プロダクトタイプ	テキスト	30
自動車販売元ディーラー	テキスト	100
状態	テキスト	255
取引先	テキスト	100
取引先タイプ	テキスト	255
担当者	テキスト	255
免許証番号	テキスト	30
ライセンス状況	テキスト	10
免許証失効日	日付	32
トランスミッション	テキスト	30
取引先部署	テキスト	50
状態	テキスト	30
場所	テキスト	30
中古車/新車	テキスト	30
エンジン	テキスト	30
標準小売価格	通貨	25
自動車ディーラー請求価格	通貨	25
所有者	テキスト	30
変更: 日付 (外部)	日時	32
変更者	テキスト	255
車両通貨	テキスト	30

デフォルトの車両のフィールド名	データタイプ	最大長
内装色	テキスト	30
保証タイプ	テキスト	30
保証開始日	日付	32
保証終了日	日付	32
現在の走行距離	数値	16
走行距離測定日	日付	32
製品名	テキスト	100
タイプ	テキスト	255
車体	テキスト	30
説明	テキスト	250
所有者	電子メール	50
作成：日付 (外部)	日時	32
行 ID	ID	15
統合 ID	テキスト	30
取引先 ID	ID	15
取引先統合 ID	テキスト	30
カスタムオブジェクト <i>N</i>	テキスト	50
インデックス付きピックリスト 1	テキスト	30
インデックス付きピックリスト 2	テキスト	30
インデックス付きピックリスト 3	テキスト	30
インデックス付きピックリスト 4	テキスト	30
インデックス付きピックリスト 5	テキスト	30
インデックス付きピックリスト 6	テキスト	30

デフォルトの車両のフィールド名	データタイプ	最大長
インデックス付き数値	数値	16
インデックス付き日付	日時	32
インデックス付き通貨	通貨	25
インデックス付き長いテキスト	テキスト	255
インデックス付き短いテキスト 1	テキスト	100
インデックス付き短いテキスト 2	テキスト	100
インデックス付きチェックボックス	ブール	1
製品カテゴリー	テキスト	100
パーツ番号	テキスト	50
購入日	日付	32
購入価格	通貨	25
数量	数値	16
出荷日	日付	32
インストール日	日付	32
失効日	日付	32
通知日	日付	32
契約	テキスト	30

### インポートアシスタント

次の各トピックでは、インポートアシスタントを使用して企業データを Oracle CRM On Demand にインポートする方法について説明します。

- [データのインポート \(ページ 1785\)](#)
- [インポート結果の確認 \(参照 \[Reviewing Import Results\]\(#\) ページ 1789\)](#)
- [電子メールとログファイルのインポート結果例 \(ページ 1789\)](#)

## データのインポート

**作業前の準備。**{1}CSV ファイルを準備し、必要なすべてのフィールドまたはピックリスト値をアプリケーションに追加します。詳細は、「[データのインポートの準備 \(ページ 1618\)](#)」を参照してください。データをインポートする前に、My Oracle Support でサポートされているドキュメントを確認して、ユーザーの要件に最適なデータインポート方法を決定できます。

データのインポートの準備が完了した後、インポートアシスタントにアクセスし、インポートを実行します。インポートアシスタントですべてのインポートリクエストが対等に処理されるようにするには、各インポートリクエストを 100 レコードから構成される 1 つ以上の子リクエストに分割します。複数のインポートリクエストの子リクエストが同時に処理されるため、インポートリクエストをキューに配置するために他のリクエストの完了を待機する必要がありません。インポートリクエストの処理時間はキュー内の子リクエストの進行状況を反映して継続的に更新されます。

**ヒント:** 5 件のレコードでテストのインポートを行い、インポートする CSV ファイルが正しく設定されていることを確認します。インポートファイル内のすべてのレコードではなく、5 件のレコードをインポートして修正する方がはるかに簡単です。

### レコードをインポートするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [データ管理ツール]セクションの[インポートツールとエクスポートツール]リンクをクリックします。
- 3 [データをインポート]セクションで、ドロップダウンメニューからインポート対象のレコードタイプを選択します。
- 4 [開始]ボタンをクリックします。  
これにより、インポートアシスタントが起動します。
- 5 ステップ 1:

**注:** インポートするレコードに応じて次のオプションが使用可能です。

- a 一致するレコードをインポートアシスタントで識別する方法を選択します。  
インポートアシスタントでは、別のシステムからインポートされる固有の外部 ID フィールドの、外部固有 ID を使用します。また、Oracle CRM On Demand 行 ID および Oracle CRM On Demand 定義済みフィールドも使用します。定義済みフィールドは、取引先名や場所などの ID 以外のフィールドです。  
重複レコードの定義方法については、「[レコードの重複と外部 ID について \(ページ 1598\)](#)」を参照してください。
- b Oracle CRM On Demand 内で重複したレコード固有識別子が見つかった場合のインポートアシスタントの処理を選択します。重複しているレコードはインポートしない、既存のレコードを上書きする、または追加のレコードを作成する、のいずれかを選択できます。  
**注意:** このオプションは、メモでは使用できません。
- c インポートされたレコードのレコード固有識別子が、Oracle CRM On Demand 内の既存レコードと一致しない場合のインポートアシスタントの処理を選択します。  
**注意:** このオプションは、メモでは使用できません。前のオプションで[既存のレコードを上書き]および[新規レコードを作成しない]を選択した場合は、結果としてレコードが更新されます。
- d アプリケーションの値と一致しない CSV ファイルのピックリスト値の処理方法を選択します。  
インポートアシスタントでは、新しい値をピックリストに追加するか、フィールド値をインポートしないことを選択できます。選択したオプションは、単数値ピックリストフィールドと複数選択ピックリストフィールドの両方に適用されます。  
**注:** このオプションは、メモをインポートする場合、またはユーザー言語が企業のデフォルト言語とは異なる場合は使用できません。
- e データファイル内に関連付け(関連レコード)がない場合に、インポートアシスタントで新しいレコードを作成するかどうかを指定します。  
**注:** このオプションは、取引先または担当者をインポートする場合にのみ使用可能です。
- f CSV ファイルで使用する日時形式を選択します。

詳細は、「[データインポート時のフィールドタイプのガイドライン \(ページ 1614\)](#)」を参照してください。

- g** ファイルのエンコード方式として[西ヨーロッパ言語]が選択されていることを確認します。

**注:**別のエンコード方式を使用するかどうかわからない場合は、この設定を変更しないでください。デフォルトの[西ヨーロッパ言語]は、ヨーロッパと北米のほとんどのエンコード方式に適用されます。

- h** ファイルで使用される CSV 区切りのタイプを選択します。カンマまたはセミコロンを選択できます。

- i** [エラーログ]ドロップダウンリストで、Oracle CRM On Demand で記録するログを選択します ([メッセージ (全件)]、[エラーと警告]または[エラーのみ])。

- j** データをインポートする CSV ファイルを選択します。

- k** 必要に応じて、[データファイルレコードは連続して処理する必要があります]チェックボックスをオンにします。

**注:**データファイルを連続して処理するように選択すると、インポートリクエストが送信されたときに、子インポートリクエストが常に順番に処理されるようになります。CSV ファイルの依存関係が維持されます。

- l** インポートプロセスの完了後に電子メール通知を送信する場合は、電子メール通知を有効化するチェックボックスをオンにします。このチェックボックスはデフォルトでオンになっています。

- m** データのインポート時に監査を無効にする場合、およびデータのインポート時に監査証跡レコードを生成しない場合は、このチェックボックスをオンにします。

**注:**ユーザーレコードタイプをインポートする場合、この監査設定を無効にすることはできません。このオプションは、役割で[インポート用のレコード監査の管理]権限が有効になっている場合にのみ使用できます。このチェックボックスをオンにすると、インポート対象のレコードタイプ、およびそのレコードタイプの監査を決定した監査対象フィールドの数に応じて、インポートパフォーマンスが向上する可能性があります。

- n** インポート操作で複数選択ピックリストフィールドを NULL 値に更新できるようにするかを指定します。

- インポート操作で複数選択ピックリストフィールドを NULL 値に更新できるようにする場合は、[複数選択ピックリストに空白値をインポート]チェックボックスをオンにします (オンになっていない場合)。
- インポート操作で複数選択ピックリストフィールドを NULL 値に更新できるようにしない場合は、このチェックボックスをオフにします (オンになっている場合)。

インポートアシスタントでの[複数選択ピックリストに空白値をインポート]チェックボックスの初期設定は、企業プロフィールでの対応するチェックボックスの設定によって決まりますが、この設定は変更できます。

## 6 ステップ 2:

- a** 必要に応じてファイル検証の手順に従います。

- b** フィールドマッピングファイルがある場合は、そのファイルを選択します。

- c** フィールドマッピングファイル(.map)には、CSV ファイルのフィールドと、Oracle CRM On Demand の既存のフィールドとの組み合わせが定義されています。インポートの実行後に、最新のマッピング方式を使用した.map ファイルが含まれる電子メールがシステムにより送信されます。このファイルをコンピュータに保存して、後のインポートで使用します。

## 7 ステップ 3 で、ファイル内のフィールドを Oracle CRM On Demand のフィールドにマップします。少なくとも、すべての必須フィールドは CSV ファイルのカラムヘッダーにマップする必要があります。

インポートアシスタントでは、インポート CSV ファイルのカラムヘッダーがドロップダウンリストの横に表示され、ユーザーが追加したカスタムフィールドを含む、Oracle CRM On Demand の該当するエリアのすべてのフィールドが表示されます。

必要な住所フィールドがドロップダウンリストに表示されない場合は、次の表に示した対応するフィールドを選択します。

リストをフィルターするフィールド	ドロップダウンリストから選択するフィールド
番地 住所 1 丁目	町/番地
区	住所 2
フロア 地区	住所 3
市/郡	市
Colonia/Section (アメリカの地区) CEDEX Code (CEDEX コード) 住所 4 URB (市街化地域) 地域区分	私書箱/並べ替えコード
MEX State (MEX の州) BRA State (BRA の州) Parish (アメリカの郡) Part of Territory (アメリカの準州) 島 都道府県 地域 Emirate (emir の管轄地域) Oblast (ロシアの州)	都道府県
島コード Boite Postale (アフリカでの郵便番号) Codigo Postal (南米での郵便番号)	郵便番号

.map ファイルを選択した場合は、フィールドが正しくマップされていることを確認してください。場合によっては、前回のインポート後に作成されたカスタムフィールドもマップする必要があります。

外部 ID については、「[レコードの重複と外部 ID について \(ページ 1598\)](#)」を参照してください。

**注意:** 間違ったファイルをインポート用に選択した場合は、[取消]をクリックして選択を変更します。この時点で[戻る]ボタンを使用してもキャッシュはクリアされないため、最初に選択したインポートファイルがフィールドマッピングのステップで表示されます。

**注意:** [外部固有 ID]および[マネージャの外部 ID]は、担当者とマネージャレコードの関連付けに使用される重要なフィールドです。これらのフィールドがマップされない場合、マネージャレコードは[担当者名]および[マネージャ]の各フィールドを使用して担当者に関連付けられます。[担当者名]および[マネージャ]の各フィールドを使用して関連付けを行う場合、データファイルのレコードは、より厳密な依存関係の順序に従う必要があります。

- 8 ステップ 4: 画面上の指示に従います。
- 9 ステップ 5: [終了]をクリックします。

#### インポートリクエストのキューを表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。

- 2 [キューのインポート&エクスポート]セクションで、[インポートリクエストキュー]リンクをクリックします。  
[インポートリクエストキュー]ページには、完了予定時間などのリクエストに関する情報が表示されます。  
次の表では、インポート状態について説明します。

状態	説明
キュー待ち	インポートはまだ処理されていません。
進行中	インポートは処理中です。 <b>注:</b> この状態のリクエストは削除できます。Oracle CRM On Demand に部分的にインポートされるデータを確認する必要があります。
完了	インポート中にエラーが発生しなかったことを示します。
エラーあり	インポートは完了しましたが、エラーが発生したレコードがあります。
失敗	インポートは完了しましたが、レコードはインポートされませんでした。
エラー	エラーが発生したため、インポートは完了しませんでした。
取消済み	インポートは取り消されました。

次の表では、インポートレコードの情報について説明します。

インポートレコードの情報	説明
送信数	CSV ファイル内に含まれるレコード数。
処理数	インポートエンジンが現在までに処理したレコード数。このフィールドは、20 秒ごと、またはシステムプロセスにより設定された間隔で処理されます。
正常にインポートされた数	問題なくインポートされたレコード数。
一部インポートされた数	インポートされたものの、すべてのフィールドはインポートされなかったレコードの数。
インポートされなかった数	まったくインポートされなかったレコード数。
取り消された数	取り消す前にインポートされたレコードの数。

## Reviewing Import Results

You can track the progress of the import by reviewing the queue page in Oracle CRM On Demand. When the import request is completed, you can navigate to the import queue, and drill down on the completed import job. Each import request contains the submitted data file, generated map file, and a log file. This log file provides basic, log file information, including errors, the status of the import, and so on. If an error occurs during the import, it is recommended that you review the log file attached to the import request.

If you enabled email notification during import preparation, then you will receive an email message when your import request is completed. The email message summarizes the import and may have a map file and a log file attached to it. The log file lists the records and fields that were not imported.

You can then correct the data in your CSV file and import the information again. The second time, you should direct the system to overwrite existing records when it encounters duplicate records.

If the size of the log file for an import request is not greater than 2 MB, then Oracle CRM On Demand attaches the file to the email. If the size of the log file is greater than 2 MB, then Oracle CRM On Demand zips the file. If the size of the zipped file is not greater than 2 MB, then the zipped file is attached to the email. Otherwise, the file is not attached to the email.

The map file is attached to the email provided that the combined size of the attachments is not greater than 2 MB. If the combined size of the attachments is greater than 2 MB, then Oracle CRM On Demand zips the map file and attaches it, provided that the combined size of the attachments is not greater than 2 MB. Otherwise, the map file is not attached to the email.

You can access the unzipped attachments, as well as the emails, through your personal email monitor. For information about accessing your personal email monitor, see [Accessing Your Pending and Sent Emails \(ページ 742\)](#). If your user role has the Access Master Audit Trail and Admin Configuration Audit privilege, then you can also access the emails and attachments for all users through the company email monitor. For more information, see [Reviewing Your Company's Pending and Sent Emails \(ページ 1150\)](#).

### To view your import request queue

- 1 In the upper right corner of any page, click the Admin global link.
- 2 In the Import and Export Tools section, click the Import and Export Tools link.
- 3 In the Import and Export Queues section, click the Import Request Queue link.

The Import Request Queue page appears, showing the time the import was completed or estimating the completion time.

### To review the email message with import results

- Go to your email application and open the email message from Oracle CRM On Demand. The message lists any errors that occur on a record-by-record basis along with action you should take, if you want to capture the complete data for that record.

## Related Topics

See the following topic for related information:

- [Example of Import Results Email and Log File \(参照 電子メールとログファイルのインポート結果例 ページ 1789\)](#)

### 電子メールとログファイルのインポート結果例

インポートを準備する際に電子メール通知を有効にした場合、インポートリクエストが完了すると、電子メールメッセージが送信されます。この電子メールは、インポート結果を要約したものです。

マイク 様、

インポートのリクエストが 3/30/2007 7:10:06 AM に完了しました。結果の概要は次のとおりです。

ユーザー: qa/mjones

インポートタイプ: 取引先

インポートファイル名: Accounts.csv

完了時間: 3/30/2007 7:10:06 AM

総レコード数: 496

正常にインポートされた数: 495

一部インポートされた数: 1

無視された重複レコード: 0

失敗: 0

インポートの詳細については、ログファイルを参照してください。それでも不明点がある場合は、オンラインヘルプを参照してください。

Oracle CRM On Demand をご使用いただき、ありがとうございます。

Oracle CRM On Demand カスタマーサポート

この電子メールには、インポートプロセスの間に発生したエラーがリストされたログファイルが添付されています。例:

レコード固有のエラーです EXTERNAL\_SYSTEM\_ID:46552。インポートフィールド[通貨]の値「INR」に一致するレコードが見つかりません。Oracle CRM On Demand の[取引先通貨]フィールドは更新されませんでした。このレコードの他のフィールド値はインポートされました。

## エクスポートアシスタント

次の各トピックでは、エクスポートアシスタントを使用して Oracle CRM On Demand データをエクスポートする方法について説明します。

- [データのエクスポート \(ページ 1790\)](#)
- [エクスポート結果の確認 \(ページ 1794\)](#)

### データのエクスポート

企業データ(特定のレコードタイプの添付資料を含む)のすべてまたは一部を、Oracle CRM On Demand から外部ファイルにエクスポートできます。エクスポートでは、選択したレコードタイプごとにエクスポートした CSV ファイルを格納する 1 つ以上の ZIP ファイルが生成されます。生成されるエクスポートファイルのサイズは、それぞれ 1.5 GB またはそれ未満です。

**注意:** 企業で業界固有の Oracle CRM On Demand エディションを使用する場合、業界固有のレコードタイプ(世帯や資金)、リンクされている活動およびメモはエクスポートから除外されます。また、経常商談製品のレコードをエクスポートする場合、その行に対応する Parent\_ID カラムに、Oracle CRM On Demand によってそのレコードが書き出されます。経常外のレコードの場合、Parent\_ID セルは空になります。

### 部分エクスポートの制限事項について

企業では、7 日ごとに 1 回、完全エクスポートを実行できます。部分エクスポートの場合、企業が 7 日間でエクスポートできるレコード数は、企業が Oracle CRM On Demand について購入するユーザーライセンス数に基づきます。各ライセンスについて、7 日間で 1000 件のレコードを部分エクスポートでエクスポートできます。

次の例では、Oracle CRM On Demand について 5 つのユーザーライセンスを購入したため、7 日間で最大 5000 件のレコードをエクスポートできる企業に対し、部分エクスポートの制限がどのように課せられるかを示します。

- **例 1.** 最近 7 日間で、4000 件のレコードが部分エクスポートリクエストによりエクスポートされました。あるユーザーがこれから 2000 件のレコードの部分エクスポートリクエストを提出します。

この場合、部分エクスポートリクエストにより 7 日間にエクスポートされるレコード数の合計が 6000 件となり、5000 件のレコードの制限を超えるため、このリクエストは失敗します。

- **例 2.** 最近 7 日間で、部分エクスポートリクエストによりエクスポートされたレコードはありません。2 人のユーザーがこれから個別の部分エクスポートリクエストを提出します。一方のエクスポートリクエストは 3000 件、もう一方は 2000 件のレコードです。

この場合、部分エクスポートリクエストにより 7 日間にエクスポートされるレコード数の合計が 5000 件となり、制限を超えないため、どちらのリクエストも成功します。ただし、7 日間のレコードの制限である 5000 件にすでに達しているため、次の 7 日間に提出される後続の部分エクスポートリクエストは失敗します。

**注:** Oracle CRM On Demand が 7 日間の部分エクスポートによりエクスポートされるレコード数を計算する際、リストページによりエクスポートされるレコードはカウントされません。

### エクスポートリクエストおよびエクスポートリクエスト添付資料の保持期間について

標準アプリケーションでは、Oracle CRM On Demand はエクスポートリクエストおよびその出力の詳細を次のように一定期間保持します。

- エクスポートリクエストの詳細は 60 日間保持されてから削除されます。
- エクスポートリクエストからの出力は 168 時間(つまり、7 日間)保持されてから削除されます。

保持期間は、[リスト]ページから送信されたエクスポート操作、およびデータエクスポートアシスタントから送信されたエクスポート操作に適用されます。

管理者は、企業プロフィールで次のフィールドの値を変更することによって、エクスポートリクエストおよびその添付資料の保持期間を変更できます。

- エクスポートリクエスト有効期限(日数)
- エクスポートリクエスト添付資料有効期限(日数)

これらのフィールドの更新については、「企業設定の設定 (参照 [Configuring Company Settings](#) ページ 1096)」を参照してください。

**作業前の準備。**この手順を実行するには、[管理者エクスポート]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

### 企業のデータをエクスポートするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [管理ホームページ]の[データ管理ツール]セクションで、[インポートツールとエクスポートツール]リンクをクリックします。
- 3 [インポートツールとエクスポートツール]ページで、[データをエクスポートする]リンクをクリックします。これにより、データエクスポートアシスタントが起動します。
- 4 ステップ 1:
  - a 次の該当する操作を行います。
    - 完全エクスポートを実行する場合は、[すべてのレコードタイプをエクスポート]ラジオボタンを選択します。
    - 部分エクスポートを実行する場合は、[選択したレコードタイプをエクスポート]ラジオボタンとエクスポートするレコードタイプを選択します。あるレコードタイプのすべてのデータまたは個々の子レコードのデータをエクスポートできます。
    - 特定のレコードタイプの添付資料をエクスポートするには、すべての添付資料データセクションからそのレコードタイプを選択します。添付資料のエクスポートの詳細は、「[企業の添付資料の管理 \(ページ 1819\)](#)」を参照してください。

**注意:** エクスポートされる添付資料ファイルの命名規則は、<Object>\_<ObjectRowId>\_<ExportRequestId>.<FileExtension>です。たとえば、Opportunity Attachment\_AALA-3135W8\_AALA-864XW0.pptx のようになります。

b [次へ]をクリックします。

親および子レコードタイプは、それぞれ個別の CSV ファイルにエクスポートされ、ZIP ファイルにまとめられます。

**注意:** Oracle CRM On Demand でメモデータをエクスポートする場合、CSV ファイルには、Oracle CRM On Demand で作成したすべての公開メモ、およびデータをエクスポートするユーザーに属する個人メモが格納されません。

5 ステップ 2:

a エクスポートした CSV ファイルで使用するタイムゾーンを選択します。

b エクスポートした CSV ファイルで使用する日時形式を選択します。

**注意:** 完全エクスポートで日付を選択すると、完全エクスポートは部分エクスポートになります。

c ファイルで使用される CSV 区切りのタイプを選択します。カンマまたはセミコロンを選択できます。

d エクスポート時にデータを制限する時刻範囲フィルターを選択します。

**注:** データを初めてエクスポートするときは、日付でフィルターしなくてもかまいません。ただしその後は、前回のエクスポートの日付でデータをフィルターすることによる増分エクスポートの設定を検討してください。

e エクスポートプロセスの完了後、電子メール通知が送信されるようにする場合は、電子メール通知を有効化するチェックボックスを選択します。

f 添付資料のコンテンツはエクスポートせず、添付資料の詳細のみをエクスポートする場合は、添付資料詳細のみのエクスポートチェックボックスを選択します。すべてのレコードタイプおよび対応するフィールドの添付資料詳細をエクスポートできます。

**注:** このチェックボックスを使用できるのは、すべての添付資料データセクションでレコードタイプを選択する操作を前の手順で実行した場合のみです。

g エクスポートされる CSV ファイルに URL を含める場合は、エクスポートファイルに Web リンク URL を含めるチェックボックスをオンにします。

エクスポートファイルに Web リンク URL を含めるチェックボックスのデフォルト値は、企業プロフィールのエクスポートファイルに Web リンク URL を含めるチェックボックスによって制御されます。この設定は、エクスポートリクエストごとにオンまたはオフにできます。このチェックボックスの詳細は、「[統合設定の設定 \(ページ 1116\)](#)」を参照してください。

h 1つ以上のレコードタイプの添付資料をエクスポートし、添付資料の ZIP ファイルのウィルススキャンしたい場合は、[エクスポート .zip ファイルのウィルススキャン]チェックボックスがオンになっていることを確認します。

このチェックボックスがオンになっている場合は、添付資料の ZIP ファイルのウィルススキャンされ、ウィルスが検出されると、ZIP ファイルはエクスポートされません。

このチェックボックスはデフォルトでオンになっています。このチェックボックスをオフにすると、添付資料の ZIP ファイルのウィルススキャンされないため、ZIP ファイルのダウンロード後にローカルマシンのスキャンソフトウェアを使用して ZIP ファイルのコンテンツをチェックすることをお勧めします。

**注:** 各添付資料は Oracle CRM On Demand にアップロードされる前にウィルススキャンされ、ウィルスが検出されると、ファイルはアップロードされません。ただし、添付資料のエクスポートを試行するとき、スキャンソフトウェアの最新バージョンのウィルス定義によって、添付資料のアップロード時点では検出できなかったウィルスが検出される可能性があります。また、スキャンでは、ウィルスが存在していない場合でも、ウィルスの存在を示す結果が返される場合があります。

i [次へ]をクリックします。

6 ステップ 3 で、概要を確認して[終了]をクリックし、エクスポートリクエストを送信します。

7 [リクエストされたエクスポート]ページで、[エクスポートリクエストキュー]リンクをクリックしてリクエストの状態を確認します。

次の表に、使用可能なエクスポートの状態の値を示します。

状態	説明
キュー待ち	エクスポートはまだ処理されていません。
再キュー済み	エクスポートリクエストはキューに再送信されました。
進行中	エクスポートは処理中です。エクスポートを取り消した場合、この状態は[取消中]を経て[取消]に変わります。
完了中	すべてのレコードは正常にエクスポートされました。エクスポートプロセスは、対象の電子メール、概要ファイルおよび ZIP ファイルをダウンロードする準備をしています。このプロセスが完了するまで、30 秒から 1 分かかる可能性があります。
完了	エクスポートはエラーなしで完了しました。
エラーあり	エクスポートは完了しましたが、エラーが発生したレコードがあります。
取消中	<p>[キュー待ち]状態のエクスポートリクエストを取り消した場合、エクスポートリクエストはすぐに取り消されます。</p> <p>[進行中]状態のエクスポートリクエストを取り消した場合、状態は[取消中]に変わります。取消には数分かかる場合があります、取り消す前にエクスポートが完了した場合、最終状態は[完了]に変わります。</p> <p>親リクエストと子リクエストのどちらのエクスポートリクエストも取り消すことができます。</p> <p>親リクエストのエクスポートリクエストを取り消したとき、エクスポート済みの子レコードタイプはダウンロード可能です。ただし、エクスポートされていない子レコードタイプが取り消された場合、それらはダウンロードできません。</p> <p>子リクエストのエクスポートリクエストを取り消した場合、子のレコードタイプエクスポートのみが取り消され、それらはダウンロードできません。親エクスポートリクエストの下、その他の子レコードタイプのダウンロードは継続できます。</p>
取消済み	エクスポートリクエストが完全に取り消された後、状態は[取消済み]に変わります。
失敗	エクスポートは完了しましたが、エクスポートされたレコードはありません。
エラー	エラーが発生したため、エクスポートは完了しませんでした。Oracle CRM On Demand でデータをエクスポートする際のエラーのトラブルシューティングの詳細は、My

状態	説明
	Oracle Support の 1802395.1 (記事 ID) を参照してください。

[エクスポートリクエストキュー] ページの詳細は、「[エクスポート結果の確認 \(ページ 1794\)](#)」を参照してください。

### エクスポート結果の確認

[エクスポートリクエストキュー] ページには、データエクスポートアシスタントから送信した保留中および完了したすべてのエクスポートリクエストが表示されます。[保留リクエスト] セクションにリクエストがある場合は、[更新] をクリックしてリクエストが完了したかどうかを確認できます。リクエストが完了すると、リクエストをドリルダウンして出力ファイルを取得できます。

**注:** [エクスポートリクエストキュー] ページには、[リスト] ページから送信したエクスポートリクエストは表示されません。ただし、ユーザー役割に [マスターエクスポートリクエストへのアクセス] 権限がある場合は、[リスト] ページから送信したリクエストを含むすべてのエクスポートリクエストを、[マスターエクスポートリクエストキュー] ページで表示できます。詳細は、「[企業のすべてのエクスポートリクエストの確認 \(ページ 1153\)](#)」を参照してください。

### エクスポートリクエストおよびエクスポートリクエスト添付資料の保持期間について

標準アプリケーションでは、Oracle CRM On Demand はエクスポートリクエストおよびその出力の詳細を次のように一定期間保持します。

- エクスポートリクエストの詳細は 60 日間保持されてから削除されます。
- エクスポートリクエストからの出力は 168 時間 (つまり、7 日間) 保持されてから削除されます。

保持期間は、[リスト] ページから送信されたエクスポート操作、およびデータエクスポートアシスタントから送信されたエクスポート操作に適用されます。

管理者は、企業プロフィールで次のフィールドの値を変更することによって、エクスポートリクエストおよびその添付資料の保持期間を変更できます。

- エクスポートリクエスト有効期限 (日数)
- エクスポートリクエスト添付資料有効期限 (日数)

これらのフィールドの更新については、「[企業設定の設定 \(参照 \[Configuring Company Settings\]\(#\) ページ 1096\)](#)」を参照してください。

次の手順では、エクスポートリクエストの表示方法について説明します。

**作業前の準備:** この手順を実行するには、ユーザー役割に [管理者エクスポート] 権限が割り当てられている必要があります。

### エクスポートリクエストを表示するには

- 1 任意のページの右上隅にある [管理] グローバルリンクをクリックします。
- 2 [データ管理ツール] セクションの [インポートツールとエクスポートツール] リンクをクリックします。
- 3 [インポートツールとエクスポートツール] ページで、[エクスポートリクエストキュー] リンクをクリックします。  
[エクスポートリクエストキュー] ページが表示され、エクスポートリクエストの詳細が表示されます。次の表では、エクスポートリクエストの情報について説明します。

エクスポートレコードの情報	説明
エクスポートタイプ	エクスポートのタイプ: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>全部</b>。企業のデータの完全なエクスポート。</li> </ul>

エクスポートレコードの情報	説明
	■ <b>一部。</b> 企業のデータの部分的なエクスポート。
レコードタイプ	レコードタイプ。子レコードを含む一部リクエストの場合は、子レコードを <i>親: 子</i> (たとえば、Account:Contact) の形式で指定します。
状態	[進行中]、[完了]などの状態。
依頼者	リクエストの提出元ユーザー。
提出済み	エクスポートリクエストが提出された日時。
電子メール通知の有効化	このチェックボックスをオンにした場合、エクスポートプロセスの完了時に電子メール通知が送信されます。
完了	エクスポートが完了した日時。

次の手順では、エクスポートリクエストの詳細を確認する方法について説明します。

#### エクスポートリクエストの詳細を確認するには

- リクエストの行で、[エクスポートタイプ]または[レコードタイプ]リンクをクリックして、[エクスポートリクエスト詳細]ページを開きます。  
このページには、エクスポートレコード数(エクスポートされたレコード)および問題なく正常にエクスポートされたレコードタイプ数(完了オブジェクト数)などのエクスポートプロパティが表示されます。ページの[エクスポートしたレコードタイプ]セクションには、各レコードタイプについてエクスポートされたレコード数の詳細が表示されます。

エクスポートリクエスト添付資料、つまり、エクスポートリクエストからの出力を含む ZIP ファイルのダウンロードおよび削除については、「[エクスポートリクエスト添付資料のダウンロードおよび削除 \(ページ 741\)](#)」を参照してください。

**注:** すべてのユーザーによって実行されたエクスポート操作のエクスポートリクエスト添付資料をダウンロードするには、ユーザー役割に[すべてのエクスポートリクエスト添付資料へのアクセス]権限が割り当てられている必要があります。ユーザー役割にこの権限がない場合は、自分または部下が実行したエクスポート操作の添付資料のみをダウンロードできます。

#### Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティ

次の各トピックでは、Oracle Data Loader On Demand クライアントを使用して Oracle CRM On Demand データをインポートする方法について説明します。

- [Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティについて \(ページ 1795\)](#)
- [Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティのダウンロード \(ページ 1796\)](#)

#### Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティについて

Oracle Data Loader On Demand クライアントは、データを外部データソースから Oracle CRM On Demand にインポートする手段を提供するコマンドラインユーティリティです。このユーティリティには次の 2 つの関数があります。

- **挿入関数。** この関数は、レコードをファイルから取得して Oracle CRM On Demand に追加します。
- **更新関数。** この関数は、外部データソースのレコードを使用して Oracle CRM On Demand 内の既存レコードを変更します。

詳細は、『Oracle Data Loader On Demand Guide』を参照してください。このマニュアルは、Oracle Technology Network の Oracle CRM On Demand ドキュメントライブラリから入手できます。

### Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティのダウンロード

このユーティリティをダウンロードするには、次の手順を実行します。このユーティリティをインストールして使用するには、Oracle Data Loader On Demand Guide を参照してください。このガイドは、Oracle Technology Network の Oracle CRM On Demand ドキュメントライブラリから入手できます。

#### Oracle Data Loader On Demand ユーティリティをダウンロードするには

- 1 Oracle CRM On Demand にサインインし、[管理]をクリックします。
- 2 [データ管理ツール]で、[インポートツールとエクスポートツール]をクリックします。
- 3 [Oracle Data Loader On Demand]で、[Oracle Data Loader On Demand]をクリックします。
- 4 ZIP ファイルをコンピュータに保存します。

### Web サービスの統合

Oracle CRM On Demand では、次のことができます。

- Web サービスが有効なアプリケーションから Oracle CRM On Demand データにアクセスおよび変更する
- Oracle CRM On Demand と統合された独自のアプリケーションを作成する

次のことができます。

- WSDL (Web Services Description Language) ファイルをダウンロードし、Web サービスインターフェイスを使用して Oracle CRM On Demand にアクセスするアプリケーションの開発を容易にする(「[WSDL およびスキーマファイルのダウンロード \(ページ 1796\)](#)」を参照)。
- WSDL とスキーマファイルをダウンロードし、統合イベント Web サービスのメソッドを使用して統合キューにアクセスして、特定レコードタイプの変更を追跡できます。スキーマファイルをダウンロードして、サポートされるレコードタイプのカスタムフィールドや名前変更されたフィールドを追跡することもできます。
- 企業が使用した Web サービスの要約を表示する(「[Web サービスの利用の確認 \(ページ 1799\)](#)」を参照)。

### CTI 統合 API

[Web サービス管理] ページから使用可能な WSDL ファイルの 1 つが CTI アクティビティ Web サービスで、これはコンピュータテレフォニー統合 (CTI) の統合アプリケーションプログラミングインターフェイス (API) の一部です。CTI 統合 API には、Web サービス統合を使用して Oracle CRM On Demand をサードパーティ CTI ソフトウェアと直接統合する機能があります。CTI 統合 API の詳細は、『Oracle CRM On Demand CTI Developer's Guide』を参照してください。

### WSDL およびスキーマファイルのダウンロード

Oracle CRM On Demand に用意されている Web サービスにより、クライアントアプリケーションのユーザーは Oracle CRM On Demand を操作できます。たとえば、レコードの挿入、更新、削除、およびクエリーを行ったり、多くの管理タスクを実行できます。

Web サービスは、次の手段をとって使用できます。

- **Web Services v1.0.** カスタムオブジェクト 01~03 と、設定済みオブジェクトの操作に使用されます。
- **Web Services v2.0.** すべての Oracle CRM On Demand カスタムオブジェクトと、設定済みオブジェクトおよびそのカスタム Web アプレットの操作に使用されます。Web サービスバージョン 1.0 と比較すると、Web サービスバージョン 2.0 API には、QueryPage メソッドを使用したクエリーを発行するための追加オプションも用意されています。
- **サービス API.** Web サービスをととした管理タスクの管理に使用されます。たとえば、サービス API を使用すると、Oracle CRM On Demand でユーザーを管理することや、システムにクエリーを発行したり Oracle CRM On Demand に関する情報を使用できます。

- **管理サービス。** Web サービスを利用した Oracle CRM On Demand メタデータの操作に使用されます。管理サービスには Oracle CRM On Demand メタデータを XML 形式で読み取りおよびロードする機能があります。

[Web サービス管理] ページからは次のことができます。

- Web サービスにアクセスするアプリケーションにより使用される WSDL (Web Services Description Language) ファイルのダウンロード
- スキーマファイルのダウンロード
- Web サービスドキュメントへのアクセス

### Web Services v1.0 および Web Services v2.0 の WSDL ファイルのダウンロード

WSDL ファイルはレコードタイプごとにダウンロードでき、親レコードタイプの WSDL ファイルに含める子レコードタイプを選択できます。

#### Web Services v1.0 および Web Services v2.0 の WSDL ファイルをダウンロードするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [Web サービス統合]セクションで、[Web サービス管理]をクリックします。
- 3 [サービスを選択]リストから、必要に応じて[Web Services v1.0]または[Web Services v2.0]を選択します。
- 4 [ドキュメント]リストから WSDL を選択します。
- 5 [タイプ]リストから[カスタム]または汎用を選択します。  
[カスタム]または汎用のどちらを選択したかによって、WSDL で表示されるカスタムフィールドは異なります。カスタム WSDL の場合、カスタムフィールドの XML タグは、[フィールドセットアップ]での統合タグに基づきます(「[カスタムフィールドの統合タグの設定 \(ページ 1203\)](#)」を参照)。カスタム WSDL では、企業のフィールド命名規則を使用する、企業に固有の WSDL を生成できます。  
汎用 WSDL の場合、カスタムフィールドは汎用 XML タグ (CustomNumber0 や CustomCurrency0 など)に基づきます。これらのプレースホルダーをマッピングサービスと一緒に使用することで、アプリケーションは企業で使用しているフィールド名にマップすることができます。
- 6 [WSDL オブジェクト]リストから、必要なレコードタイプ(たとえば[取引先]など)を選択します。  
[WSDL オブジェクト]リストに表示される項目は、企業で設定されているレコードタイプによって異なります。選択したレコードタイプのすべての子レコードタイプが、子レコードタイプへのアクセス権を持つかどうかに関係なく、[使用可能関連情報]リストにアルファベット順に表示されます。Web Services v2.0 の場合は、CustomWebApplet も表示されます。
- 7 WSDL に含める子レコードタイプを、[使用可能関連情報]リストから[選択した関連情報]リストに移動します。
- 8 [ダウンロード]ボタンをクリックします。
- 9 WSDL ファイルをコンピュータに保存します。

#### サービス API の WSDL ファイルのダウンロード

WSDL ファイルは、サービス API ごとにダウンロードできます。統合イベントの WSDL をダウンロードする場合、統合イベントを生成するレコードタイプごとにスキーマファイルを追加でダウンロードする必要があります。「[統合イベントのスキーマファイルのダウンロード](#)」の項を参照してください。

#### サービス API の WSDL ファイルをダウンロードするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [Web サービス統合]セクションで、[Web サービス管理]をクリックします。
- 3 [サービスを選択]リストから、[サービス API]を選択します。  
**注意:** サービス API のマージを選択した場合、[タイプ]リストから[カスタム]または汎用を選択し、このサービス API のスキーマファイルをダウンロードできます。
- 4 [タイプ]リストから[カスタム]または汎用を選択します。

- 5 [WSDL オブジェクト]リストから、サービス API の必要な名称を選択します。
- 6 [ダウンロード]ボタンをクリックします。
- 7 WSDL ファイルをコンピュータに保存します。

#### 管理サービスの WSDL ファイルのダウンロード

WSDL ファイルは、管理サービスごとにダウンロードできます。

**注:** アセスメントスクリプト WSDL またはアクセスプロファイル WSDL をダウンロードするには、[役割およびアクセスの管理]権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。

#### 管理サービスの WSDL ファイルをダウンロードするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [Web サービス統合]セクションで、[Web サービス管理]をクリックします。
- 3 [サービスを選択]リストから、[管理サービス]を選択します。
- 4 [WSDL オブジェクト]リストから必要なサービスを選択します。
- 5 [ダウンロード]ボタンをクリックします。
- 6 WSDL ファイルをコンピュータに保存します。

#### 統合イベントのスキーマファイルのダウンロード

統合イベント Web サービスでは、WSDL 内のスキーマ(XSD)ファイルを使用します。このスキーマファイルは、integrationevents.wsdl ファイルとともにダウンロードできます。この WSDL ファイルには、企業が現在有効な統合イベントアクションを定義しているすべてのレコードタイプの XSD スキーマファイル用プレースホルダーが含まれています。汎用スキーマファイルが使用可能です。ただし、レコードタイプに対してカスタムフィールドを作成したり、フィールド名を変更した場合は、カスタムスキーマをダウンロードする必要があります。統合イベント Web サービスの詳細は、『Oracle Web Services On Demand Guide』を参照してください。

#### 統合イベントのスキーマファイルをダウンロードするには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [Web サービス統合]セクションで、[Web サービス管理]をクリックします。
- 3 [サービスを選択]リストから、[Web Services v1.0]または[Web Services v2.0]を選択します。
- 4 [ドキュメント]リストから[スキーマ]を選択します。
- 5 [タイプ]リストから[カスタム]または汎用を選択します。  
[カスタム]または汎用のどちらを選択したかによって、スキーマファイルで表示されるカスタムフィールドは異なります。カスタムスキーマの場合、カスタムフィールドの XML タグは、[フィールドセットアップ]での統合タグに基づきます。汎用スキーマの場合、カスタムフィールドは汎用の XML タグに基づきます。
- 6 [WSDL オブジェクト]リストから、必要なレコードタイプ(たとえば[取引先]など)を選択します。  
[WSDL オブジェクト]リストに表示される項目は、企業で設定されているレコードタイプによって異なります。
- 7 関連情報の選択リストから、スキーマに含める子レコードタイプを選択します。
- 8 [ダウンロード]ボタンをクリックします。
- 9 スキーマファイルをコンピュータに保存します。

#### Web サービスドキュメントへのアクセス

Web サービスのドキュメントにアクセスするには、[Web サービス管理]ページのタイトルバーの[リリースドキュメント]をクリックします。Oracle CRM On Demand の[ドキュメント]ページが表示され、このページから Oracle CRM On Demand の様々なリリースの Web サービスおよびその他のドキュメントにアクセスできます。

## Web サービスの利用の確認

[Web サービスの利用] ページから、企業で使用された Web サービスの概要を確認できます。デフォルトでは、Web サービスリクエストはセッション ID 別に一覧表示されます。セッションごとに Web サービスクライアント名、Web サービス名、オペレーション、オペレーション数、開始時刻、終了時刻およびユーザーエイリアスが表示されます。次の表では、[Web サービスの利用] ページで行える操作について説明します。

操作	手順
Web サービスリクエストの新規リストの作成	タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストを新規作成]を選択します。「リストの作成と編集 (参照 <a href="#">Creating and Refining Lists</a> ページ 128)」に説明されている該当手順を実行します。
Web サービスリクエストの詳細の表示	セッション ID をクリックして、Web サービスリクエストの詳細ページを表示します。
リストのエクスポート	タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストをエクスポート]を選択します。「 <a href="#">リストのレコードのエクスポート (ページ 141)</a> 」の手順を実行します。
Web サービスリクエストの検索	[結果表示条件]の横にあるドロップダウンリストから必要なフィルター基準を選択します。
すべての Web サービスリクエストリストの管理	タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リスト管理]を選択します。「 <a href="#">リスト管理ページ</a> (参照 <a href="#">リスト管理</a> ページ 138)」で説明されている必要なタスクの手順を実行します。
リスト全体の参照	リストページの上部または下部にあるナビゲーションアイコンをクリックして、リスト内の次のページ、前のページ、先頭ページまたは最終ページに移動します。
リストの検索基準の絞り込み	タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストを絞り込み]を選択します。「リストの作成と編集 (参照 <a href="#">Creating and Refining Lists</a> ページ 128)」に説明されている該当手順を実行します。
リストの主要情報とフィルター情報の表示	タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストフィルターを表示]を選択します。「 <a href="#">リストを表示</a> ページ (参照 <a href="#">リストを表示</a> ページ 139)」で説明されている手順を実行します。
リストの Web サービスリクエストの並べ替え	リストの並べ替えの基準にするカラムの見出しをクリックします。たとえば、[開始時刻]をクリックすると、リストは開始時刻に従って並べ替えられます。
表示レコード数の切り替え	ページの下部にある[表示レコード数]ドロップダウンリストで、一度に表示するレコードの数を選択します。
Web サービス操作のサブセットの表示	タイトルバーのドロップダウンリストをクリックし、必要に応じて選択内容を変更します。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>すべて。</b> すべての Web サービス操作のリストを表示します。</li> <li>■ <b>今日のすべての操作。</b> 今日のすべての Web サービス操作を表示します。</li> </ul>

## Web サービスリストの作成について

Web サービスリストの作成または編集の方法は、「リストの作成と編集 (参照 [Creating and Refining Lists](#) ページ 128)」に説明されている方法と同様です。ただし、[Web サービスリスト] ページには、他のレコードタイプの対応するページにある[検索対象]セクションがありません。

Web サービスリストのフィルターに使用できるフィールドと、検索結果の表示対象として選択できるフィールドは、次のとおりです。

フィールド	説明
終了時刻	Web サービスリクエストの終了時刻。
エントリタイプ	有効な値は[ログイン]、[ログアウト]、および[ディスパッチ]です。 ログインとログアウト以外の Web サービス呼び出しは、着信 Web サービスディスパッチャービジネスサービスを経由するため、このフィールドがすべて[発送]に設定されます。
入力メッセージサイズ (バイト)	入力メッセージのサイズ(バイト単位)。
オペレーション	Web サービスリクエストのオペレーション。
オペレーション数	Web サービスリクエストのオペレーションの数。
出力メッセージサイズ (バイト)	出力メッセージのサイズ(バイト単位)。
セッション ID	Web サービスリクエストのセッション識別子。 これはログイン履歴テーブル内の対応するセッションの外部キーであって、Web サービスリクエストで使用された実際のセッション ID ではありません。
開始時刻	Web サービスリクエストの開始時刻。
ユーザー エイリアス	Web サービスリクエストを実行したユーザーのユーザーエイリアス。
タイプ	リクエストのユーザーエージェント値。Oracle 以外のクライアント統合では、この値がデフォルトで[Web サービス]になります。
Web サービスクライアント名	リクエストの実行元 Web サービスクライアントの名前。
Web サービス名	リクエストが行われた Web サービスの名前。
Web サービススペース	リクエストで使用される名前空間。

### Oracle Migration Tool On Demand クライアントユーティリティ

次の各トピックでは、Oracle Migration Tool On Demand クライアントを使用して Oracle CRM On Demand データをエクスポートする方法について説明します。

- Oracle Migration Tool On Demand クライアントユーティリティについて (参照 [About the Oracle Migration Tool On Demand Client Utility](#) ページ 1801)
- Oracle Migration Tool On Demand クライアントユーティリティのダウンロード (ページ 1802)

### About the Oracle Migration Tool On Demand Client Utility

The Oracle Migration Tool On Demand client is a utility that eliminates the need to copy customized configurations manually from one Oracle CRM On Demand environment to another environment. For example, you might want to copy customized configurations from a customer test environment to a production environment. You can use this client utility with the Administration Services, which is a set of administration Web services, to automate the administration of your company's configurations. This client utility enables you to extract and import specific configuration information directly to and from your computer. You can import the configurations immediately or in batch mode. The Administration Services enable client applications to access the configurations. You can import the following configurations:

- Access profiles
- Action bars
- Assignment rules and rule groups
- Cascading picklists
- Client side extensions
- Concatenated fields
- Custom HTML head tag additions
- Custom record types
- Custom Web applets
- Custom Web links
- Custom Web tabs
- Field audit setup
- Field management definitions
- Homepage layouts
- Integration event queues
- Lead conversion mappings
- Lists
- List access and order settings
- Modification tracking settings
- Page layouts
- Picklists
- Picklist value groups
- Process administration and process administration transition states
- Related information layouts
- Role associations for report folders
- Roles
- Sales assessment templates
- Sales categories
- Sales processes
- Sales stages
- Search layouts
- Workflow rules, action sets, and user sets

## Oracle Migration Tool On Demand クライアントユーティリティのダウンロード

クライアントユーティリティをダウンロードするには、次の手順に従います。このクライアントユーティリティのインストール、設定および使用方法については、Oracle Migration Tool On Demand Guide の手順に従います。Oracle Migration Tool On Demand Guide は Oracle CRM On Demand の [Oracle Technology Network ドキュメントライブラリ](#) から入手できます。管理サービスを利用するために必要な WSDL (Web Services Description Language) のダウンロードについては、「[WSDL およびスキーマファイルのダウンロード \(ページ 1796\)](#)」を参照してください。管理サービスで提供される API の詳細は、Oracle Web Services On Demand Guide を参照してください。このガイドは Oracle Technology Network の [Oracle CRM On Demand ドキュメントライブラリ](#) から入手可能です。

### Oracle Migration Tool On Demand クライアントユーティリティをダウンロードするには

- 1 Oracle Migration Tool On Demand のファイルの抽出先ディレクトリ(例:C:\Oracle Migration Tool On Demand)をコンピュータ上に作成します。
- 2 Oracle CRM On Demand にサインインし、[管理]をクリックします。
- 3 [データ管理ツール]で、[インポートツールとエクスポートツール]をクリックします。
- 4 [メタデータインポートおよびエクスポートツール]で、[Oracle Migration Tool On Demand]をクリックします。
- 5 ZIP ファイルをコンピュータに保存します。

### 一括削除および復元キューページ

[一括削除および復元キュー]ページには、企業で提出されたアクティブな一括削除リクエストと復元リクエスト、および完了した一括削除リクエストと復元リクエストが表示されます。次のリクエストが表示されます。

- [リスト]ページの[一括削除]オプションを介して実行されたアクティブな一括削除リクエストと完了した一括削除リクエスト。
- リクエストで AvailableForBatchRestore 要素を true に設定した状態で Web サービスを介して提出された、完了した削除リクエスト。Web サービスリクエストで親レコードとともに子レコードも削除した場合は、レコードタイプごとに個別のリクエストレコードがあります。
- [一括削除および復元キュー]ページから実行されたアクティブな復元リクエストと完了した復元リクエスト。

**作業前の準備。**このページ上のすべての一括削除および復元リクエストを表示するには、ユーザー役割に一括削除および復元権限が含まれている必要があります。削除したレコードのリストを復元するには、ユーザー役割に一括削除および復元権限が含まれている必要があります。別のユーザーによって削除されたレコードのリストを復元するには、ユーザー役割に[すべてのレコードを回復]権限と一括削除および復元権限が含まれている必要があります。

このページから、次の表に示されているタスクを行うことができます。

操作	手順
アクティブなリクエストの取り消し	レコードのリストを削除または復元すると、Oracle CRM On Demand により、[一括削除および復元キュー]ページで一括削除または復元リクエストの準備が正常に行われたことを示す確認の電子メールが送信されます。リクエストの横にある[続行]リンクをクリックして、Oracle CRM On Demand でリクエストの処理が開始されるまでは、[取消]リンクをクリックしてリクエストを取り消すことができます。
アクティブなリクエストの続行	リクエストの横にある[続行]リンクをクリックして、一括削除または復元リクエストを確認します。これにより、一括削除または復元リクエストが正常に完了し、レコ

操作	手順
	ードのリストが削除または復元されたことを示す確認の電子メールが送信されます。
レコード数の表示	[表示レコード数]ドロップダウンリストで、一度に表示するリクエストの数を選択します。
処理済みリクエストの削除	<p>[削除]リンクをクリックして、一括削除または復元リクエストを処理済みリクエストキューから削除します。</p> <p><b>注:</b> 処理済み一括削除リクエストが復元されなかった(つまり、削除済み状態である)場合、このリクエストを今後復元することはできません。</p>
完了リクエストの概要の表示	<p>次のいずれかを実行できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 削除ログの表示リンクをクリックして、削除リクエストの概要ログを確認します。</li> <li>■ 復元ログの表示リンクをクリックして、復元リクエストの概要ログを確認します。</li> </ul>
削除されたレコードの復元	削除リクエストの横にある[回復]リンクをクリックして、Oracle CRM On Demand からまだ完全には削除されていない削除済みレコードを復元します。

操作	手順
処理済みリクエストのリストの展開	<p>処理済みリクエストが[一括削除および復元キュー]ページに表示されない場合は、[リストを全表示]をクリックしてリクエストのリストを展開できます。データ管理リクエストリストページに、リクエストのリストが開きます。このページでは、リクエストを検索したり、必要なリクエストの検出に役立つリスト機能も使用できます。ページのタイトルバーの[メニュー]をクリックし、実行するタスクのオプションを次のように選択します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>リストをエクスポート</b>。リストをファイルにエクスポートします。「<a href="#">リストのレコードのエクスポート (ページ 141)</a>」を参照してください。</li> <li>■ <b>レコード数</b>。リストのレコードをカウントします。「<a href="#">リストのレコードのカウント (ページ 141)</a>」を参照してください。</li> <li>■ <b>リストを絞り込み</b>。リストを絞り込みます。「リストの作成と編集 (参照 <a href="#">Creating and Refining Lists</a> ページ 128)」を参照してください。たとえば、リストフィルターの変更、表示する別のフィールドの選択、またはリストの並べ替え順序の変更を行うことができます。</li> <li>■ <b>リストを保存</b>。リストを保存します。このオプションを選択すると、リストの保存のオプションを選択できるページが開きます。</li> <li>■ <b>リストフィルターを表示</b>。リストに現在定義されているフィルターが表示されます。</li> <li>■ <b>リストを新規作成</b>。新しいフィルター済みリストを作成します。「リストの作成と編集 (参照 <a href="#">Creating and Refining Lists</a> ページ 128)」を参照してください。</li> <li>■ <b>リスト管理</b>。リストの詳細を表示したり、[リスト]ページでリストのピックリストにリストが表示される順序を変更します。「<a href="#">[リスト管理]ページ (ページ 138)</a>」を参照してください。</li> </ul>

## バッチ割当リクエストキューページ

[バッチ割当リクエストキュー]ページには、企業で提出された次のアクティブなバッチリクエストおよび完了したバッチリクエストが表示されます。

- **ブック割当**。ブック割当のバッチリクエストを確認するには、ユーザー役割に[ブックの管理]権限がある必要があります。
- **チームメンバー割当**。チーム割当のバッチリクエストを確認するには、ユーザー役割に[バッチ割当チームメンバー]権限がある必要があります。

操作	手順
取消	リクエストの横にある[取り消し]リンクをクリックします。リクエストの状態が[進行中]に変わるまでは、リクエストを取り消すことができます。
リクエストの詳細の表示	リクエストのリスト名をドリルダウンします。[リクエスト詳細]ページで、リクエストのプロパティおよびパラメータを表示できます。
表示リクエスト数の切り替え	[表示レコード数]ドロップダウンリストで、一度に表示するリクエストの数を選択します。
処理済みリクエストの削除	[削除]リンクをクリックして、リクエストを処理済みリクエストキューから削除します。
Log	[ログ]リンクをクリックして、リクエストをログファイルとして保存します。

リクエストが完了すると、電子メール通知が送信されます。

ブック割当のバッチリクエストの作成については、「[ブックへのレコードの割り当て \(ページ 1420\)](#)」を参照してください。チームメンバー割当のバッチリクエストの作成については、「[レコードのリストへのチームメンバーの割当 \(ページ 146\)](#)」を参照してください。

### バッチ割当リクエスト詳細フィールド

次の表では、バッチ割当リクエストのリスト名にドリルダウンすると表示される一部のフィールドについて説明します。

フィールド	説明
タイプ	送信されたリクエストのタイプを示します。
リスト名	リクエストが送信されたリストの名前。
処理数	リクエストが送信されたリスト内のレコード数。
成功数	リクエストによって正常に更新されたレコード数。

### [関連フィールド初期化キュー]ページ

新規のカスタム関連情報フィールドを保存すると、Oracle CRM On Demand では新規フィールドを初期化するためのリクエストが自動的に提出されます。初期化プロセスでは、レコードのカスタム関連情報フィールドに、関連レコードタイプのレコードにある対応するフィールドの値が入力されます。[関連フィールド初期化キュー]ページには、カスタム関連情報フィールドを初期化する有効で詳細なリクエストが表示されます。このページから、次の表に示すタスクを実行できます。

操作	手順
Log	[ログ]リンクをクリックすると、初期化リクエストの状態が表示されます。

操作	手順
処理済みリクエストの削除	[削除]リンクをクリックして、リクエストを処理済みリクエストキューから削除します。
再送信	カスタム関連情報フィールドを初期化するリクエストが失敗した場合は、[再送信]をクリックすると、初期化プロセスを再度開始できます。リクエストが正常に完了した場合は、[再送信]オプションは使用できません。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [カスタム関連情報フィールドについて \(ページ 1197\)](#)
- [カスタム関連情報フィールドの作成 \(ページ 1198\)](#)

### 統合イベントについて

統合イベントは、Oracle CRM On Demand のレコードに対する個々の変更(作成、更新、削除、関連付け、関連付け解除)に基づいて外部プロセスをトリガーするメカニズムです。統合イベントは、ユーザーが変更したデータに関する情報を保持しています。この情報は XML ファイルとして 1 つまたは複数の統合イベントキューに入れられます。この XML ファイルは、Oracle CRM On Demand 内のイベントの詳細に外部アプリケーションからアクセスするために使用できます。たとえば、外部アプリケーションから Oracle CRM On Demand の取引先の変更を追跡し、その変更に従ってローカル更新をトリガーする処理が必要になる場合があります。

顧客が複数のアプリケーションを個別に Oracle CRM On Demand と統合する必要がある場合、企業の管理者は複数の統合イベントキューを定義できます。統合イベント機能を使用して複数のキューに同じイベントを生成することで、外部アプリケーションはリクエストに特定のキューからのイベントのみを設定できるため、キューの整合性が保証されます。

### 統合イベント管理の設定について

新規の顧客の場合は、統合イベント機能が自動的に有効になります。ただし、既存の顧客の場合、Oracle CRM On Demand の統合イベント機能は、Oracle CRM On Demand Customer Care と企業の管理者による設定が必要です。Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡して、統合イベント管理のサポートを依頼するとともに、統合イベントキューの最大合計サイズを指定してください。

**注:** 統合キューの最大サイズは[企業プロフィール]ページには表示されません。

Oracle CRM On Demand Customer Care が統合イベント機能を設定すると、[管理ホームページ]の[データ管理ツール]セクションに[統合イベント管理]リンクが表示されます。また、管理者ユーザー役割では、[統合イベントキューの管理]権限と[統合イベントアクセスの有効化]権限が有効になっています。詳細については、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。

### 統合イベントの作成、保存およびアクセスについて

統合イベントの作成をトリガーするには、[統合イベントの作成]アクションを含むワークフロールールを作成する必要があります。このようなアクションのそれぞれについて、追跡するレコードのフィールドを指定できます。追跡対象フィールドの値が変更されると、その変更内容が統合イベントに記録されます。統合イベントの書込み先キューを指定することもできます。ワークフロールールの詳細は、「[ワークフロールールについて \(ページ 1456\)](#)」を参照してください。

統合イベントは 1 つまたは複数のキューに入れられます。このキューの最大合計サイズは、カスタマーサポート担当者によって指定されます。デフォルトの統合イベントキューが用意されていますが、追加キューを作成することもできます。

キューがいっぱいになると、それ以上の統合イベントは保存されません。キューの統合イベント数が再び最大を下回ると、新しいイベントがキューに追加されます。

[統合イベント設定] ページで、キューから統合イベントを削除できます。また、キューがいっぱいになったとき、またはキューの統合イベント数が指定した数を超えたときに、特定のアドレスに警告の電子メールを送信するように Oracle CRM On Demand を設定することもできます。

デフォルトキューなどの統合イベントキューを無効にすることができますが、キューを削除することはできません。

外部アプリケーションから統合イベントキューにアクセスするには、統合イベント Web サービスを使用します。この Web サービスには次の 2 つのメソッドがあります。

- **GetEvents**。キューから統合イベントを取得します。
- **DeleteEvents**。キューから統合イベントを削除します。

Web サービスを使用して統合イベントキューからイベントを取得および削除するには、ユーザー役割に[統合イベントアクセスの有効化]権限が含まれている必要があります。

統合イベント Web サービスの WSDL (Web Services Description Language) ファイルのダウンロードの詳細は、「Web サービスの統合 (参照 [Web サービスの統合](#) ページ 1796)」を参照してください。統合イベント Web サービスの詳細は、『Oracle Web Services On Demand Guide』を参照してください。

場合によっては、クライアントアプリケーションで処理できないイベントが統合イベントキューに含まれる可能性があります。このような不適切なイベントの処理方法の詳細は、『Oracle Web Services On Demand Guide』を参照してください。

- 統合イベントキューの作成手順の詳細は、「[統合イベントキューの作成 \(ページ 1807\)](#)」を参照してください。
- 統合イベントキューの管理手順の詳細は、「[統合イベント設定の管理 \(ページ 1809\)](#)」を参照してください。
- 統合イベントをトリガーするワークフロー規則の作成手順の詳細については、「[ワークフロー規則の作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)」を参照してください。

## 統合イベントキューの作成

統合イベントサポートが有効な場合は、デフォルトの統合イベントキューが Oracle CRM On Demand で提供されます。追加キューを作成して個々の統合イベントの書込先キューを指定することもできます。

**作業前の準備。**「[統合イベントについて \(ページ 1806\)](#)」での説明に従って、企業の統合イベント管理を設定する必要があります。統合イベント管理を設定すると、キューで許可される統合イベントの最大数が企業プロファイルの一部として設定されます。次の手順を実行するには、ユーザー役割に[統合イベントキューの管理]権限が含まれている必要があります。

### 統合イベントキューを作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [データ管理ツール]セクションで、[統合イベント管理]リンクをクリックします。
- 3 [統合イベント管理]ページで、[統合イベントキュー管理]リンクをクリックします。
- 4 [統合キュー管理]ページで、[新しいキュー]をクリックします。
- 5 [統合イベントキュー設定]ページで、次のフィールドを入力し、[保存]をクリックします。

フィールド	コメント
キュー名	キューの名前を入力します。必須フィールドです。
説明	キューの使用方法の説明を入力します。
無効化	このチェックボックスがオフになっていることを確認してください。

フィールド	コメント
キューサイズ	<p>キューのサイズを入力します。このサイズは[未割当キュー容量]フィールドに表示されるサイズを超えない値にする必要があります。必須フィールドです。</p> <p>[統合イベントファイル制限]フィールドに、すべてのキューに関して企業が保存可能なイベントの合計数が表示されます。既存のキューのサイズがこの数に一致している場合、新規にキューを作成することはできません。</p>
通知電子メールアドレス	<p>キューがいっぱいになったか、一定のサイズに達したときに警告の電子メールを送信する電子メールアドレスを入力します。</p>
キュー状態になったトランザクションが一定数に達したときに警告電子メールを送信	<p>[通知電子メールアドレス]フィールドに指定されたアドレスに警告の電子メールを送信するまで保存を許容するキューのサイズを指定します。</p>
ピックリスト形式	<p>このフィールドは必須です。統合イベント内のピックリストフィールド値を記録する際の形式を、次のように選択します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 言語独立コード(LIC)値で値を記録する場合は、[言語に依存しない値]を選択します。</li> </ul> <p><b>注:</b> 通常、ピックリストの LIC 値は、英語 - 米国(ENU)ロケールの値と同じです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 統合イベントの作成の原因になったアクションの実行ユーザーの言語で値を記録する場合は、[ユーザー言語]を選択します。</li> </ul> <p><b>注:</b> キューを作成した後、[ピックリスト形式]フィールドが読み取り専用となり、変更不能になります。統合イベントキューのピックリスト形式を変更する場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡し、変更を依頼してください。</p>
W3C	<p>次のようにして、Web Services v2.0 スキーマを使用して作成されてこのキューに書き込まれた統合イベントにおける、フィールド値が記録される形式を指定します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ このチェックボックスを選択すると、すべてのフィールドの値が、Web Services v2.0 スキーマ統合イベント向けの、W3C で指定された形式で記録されます。</li> <li>■ このチェックボックスの選択を解除すると、[日付]と[ブール]のフィールドタイプの値が、Oracle CRM On Demand のリリース 41 より前のリリースで使用されていた形式で記録されます。他のすべてのフィールドの値は、Web Services v2.0 スキーマ統合イベント向けの、W3C で指定された形式で記録されます。</li> </ul> <p>デフォルトでは、[W3C]チェックボックスは選択解除されています。</p> <p><b>注:</b> [W3C]チェックボックスを選択した場合、キューを作成したら[W3C]フィールドは読み取り専用になり、変更できません。</p>

## 統合イベント設定の管理

すべての統合イベントキューの設定を編集できます。

**作業前の準備。**「[統合イベントについて \(ページ 1806\)](#)」での説明に従って、企業の統合イベント管理を設定する必要があります。統合イベント管理を設定すると、キューで許可される統合イベントの最大数が企業プロフィールの一部として設定されます。ここで説明する手順を実行するには、ユーザー役割に[統合イベントキューの管理]権限が含まれている必要があります。

### 統合イベント設定を管理するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [データ管理ツール]セクションで、[統合イベント管理]リンクをクリックします。
- 3 [統合イベント管理]ページで、[統合イベントキュー管理]リンクをクリックします。
- 4 [統合キュー管理]ページで、キューの[編集]リンクをクリックします。
- 5 [統合イベントキュー設定]ページでは、次のタスクを実行できます。

タスク	アクション
キューを無効にします。	[無効化]を選択すると、デフォルトキューを含むすべてのキューが無効になります。
キューのサイズを更新します。	[キューサイズ]フィールドに値を入力します。このサイズは[未割当キュー容量]フィールドに表示されるサイズを超えない値にする必要があります。  [統合イベントファイル制限]フィールドに、すべてのキューに関して企業が保存可能なイベントの合計数が表示されます。既存のキューのサイズがこの数に一致している場合、キューのサイズを増やすことはできません。
キューからトランザクションを削除します。	キューからすべてのトランザクションを削除するには、[[保存]をクリックすると、すべてのトランザクションはクリアされます。]チェックボックスをオンにします。[保存]をクリックしてトランザクションを削除します。  古いトランザクションを削除するには、カレンダーアイコンをクリックし、[[保存]をクリックすると、これより以前のトランザクションはクリアされます]フィールドの日付を選択します。[保存]をクリックしてトランザクションを削除します。
キューがいっぱいになったか、一定のサイズに達したときに警告の電子メールを送信するように Oracle CRM On Demand を設定します。	電子メールアドレスを入力し、オプションとして警告の電子メールを送信する制限サイズを指定します。[保存]をクリックして電子メール設定を保存します。
日時のフィールドの値 (ModifiedDate、CreatedDate など) が、Web Services v1.0 スキーマを使用して作成されてこのキューに書き込まれた統合イベントで記録される方法を指定します。	[タイムゾーン]フィールドから値を選択します。  ■ <b>UTC 形式。</b> この値を選択した場合、次のように、協定世界時(UTC)の W3C 標準によって指定された形式で、GMT タイムゾーンの日時が記録されます。 YYYY-MM-DDTHH:MM:SSZ

タスク	アクション
	<p>たとえば、2017-06-12T09:44:15Z のようになり、これは June 12th 2017, 9:44:15 GMT に対応します。</p> <p><b>注:</b> 秒の端数は記録されません。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>UTC。</b>この値を選択した場合、GMT タイムゾーンの日時が次の形式で記録されます。 MM/DD/YYYY HH:MM:SS たとえば、06/12/2017 09:44:15 のようになり、これは June 12th 2017, 9:44:15 GMT に対応します。</li> <li>■ <b>ユーザータイムゾーン。</b>この値を選択した場合、レコードを更新したユーザーのタイムゾーンの日時が、次の形式で記録されます。 MM/DD/YYYY HH:MM:SS たとえば、06/12/2017 09:44:15 のようになり、これはユーザーのタイムゾーンでの June 12th 2017, 9:44:15 に対応します。</li> </ul> <p>[タイムゾーン]フィールドを空白にした場合は、レコードを更新したユーザーのタイムゾーンの日時が、[ユーザータイムゾーン]値の上に表示されている形式で記録されます。</p> <p>[タイムゾーン]フィールドの値を変更した場合は、ユーザーは、Web サービスセッションを含むすべての Oracle CRM On Demand セッションからサインアウトし、新しい設定を使用するために再度サインインする必要があります。</p> <p><b>注:</b> [タイムゾーン]フィールドはデフォルトキューにのみ設定します。その他のキューにはすべて、企業のデフォルトキューに対して選択された設定が継承されます。[タイムゾーン]フィールドはすべてのキューを対象として表示されますが、デフォルトのキュー以外のキューの場合は読み取り専用になります。</p>
<p>[日付]と[ブール]のフィールドを含むすべてのフィールドの値が、Web Services v2.0 スキーマを使用して作成されてこのキューに書き込まれた統合イベントで、Web Services v2.0 スキーマ統合イベント向けの、W3C で指定された形式で記録されることを指定します。</p>	<p>[W3C]チェックボックスを選択します。</p> <p>[日付]と[ブール]のフィールドタイプ以外のすべてのフィールドの値は、[W3C]チェックボックスの設定に関係なく、Web Services v2.0 スキーマ統合イベント向けの、W3C で指定された形式で記録されます。</p> <p>[W3C]チェックボックスが選択されない場合、[日付]と[ブール]のフィールドの値は、Oracle CRM On Demand のリリース 41 より前のリリースで使用されていた形式で記録されます。</p> <p><b>注:</b> [W3C]チェックボックスを選択した場合、変更内容を保存すると[W3C]フィールドは読み取り専用になり、変更できません。</p>

**注:** [ピックアップ形式]フィールドを基にキューに書き込まれる統合イベントのピックアップフィールド値の記録形式が決まります。統合イベントの作成の原因になったアクションの実行ユーザーの言語、または言語独立コード(LIC)値で値を記録できます。

統合イベントキューを作成すると[ピックアップ形式]フィールドが読み取り専用となり、変更不能になります。デフォルトキューを含む統合イベントキューのピックアップ形式を変更するには、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡し、変更を依頼してください。Oracle CRM On Demand Customer Care によりキューのピックアップ値の形式が変更されると、形式の変更後に作成された統合イベントのピックアップ値にのみ変更が適用されます。キューのピックアップ形式を変更しても、キュー内に以前から存在する統合イベントのピックアップ値の形式は変更されません。

## コンテンツ管理

企業では、顧客が興味を示し、その後購入した製品を追跡することがよくあります。社内の従業員が製品情報を追跡しやすくするために、製品カタログを設定できます。製品カタログの設定は、製品のカテゴリーへの分類(必要な場合)と、各カテゴリーの下での製品の設定で構成されています。製品には、経常または 1 回かぎりの製品、サービス、およびトレーニングオプションが含まれます。

次のセクションでは、Oracle CRM On Demand 上での製品の追跡に役に立つさまざまな方法について説明します。

### 商談

商談に従事するセールス要員は、顧客の関心事の詳細(取引の見込み売上を含む)を追跡する商談レコードを作成できます。顧客は、いくつかの製品に興味を示すだけでなく、サービス契約の購入を検討する場合があります。サービス要員は、商談レコードの[製品]セクションにスクロールダウンして、顧客が購入する可能性のある各品目の製品レコードをリンクすることができます。サービス契約(毎月請求)の場合、セールス要員は経常売上情報を記録することもできます。このように、商談レコードにより見込み取引に関する完全な情報が得られるため、企業は次のことを行うことができます。

- 各商談に所属する製品の追跡
- これらの製品に基づいて生成された通期の売上ストリームの計算(経常および経常外製品)

### 資産

セールスプロフェッショナル、サービスプロフェッショナルのどちらにとっても、顧客がすでに購入した製品およびサービスを認識することは有用です。Oracle CRM On Demand では、製品レコードを顧客の取引先レコード、担当者レコードまたは商談レコードにリンクすることで、購入製品(つまり資産)を追跡することができます。

### 売上予想

売上予想は、個々の商談レコードまたは製品レコードから作成されたセールス実績の定期的なスナップショットです。製品を商談レコード、取引先レコード、または担当者レコードにリンクすることには、製品売上および経常売上に基づいて売上予想を生成するかどうかを企業が決定できるという利点があります。

企業で、商談売上ではなく、製品売上に基づいて売上予想を行っている場合は、従業員は売上予想の合計に使用する製品を指定できます。

コンテンツ管理に関連する作業の手順を参照するには、該当するトピックをクリックしてください。

- [製品カテゴリーの設定 \(ページ 1812\)](#)
- [自社製品の設定 \(ページ 1812\)](#)
- [PRM の価格リストの設定 \(ページ 1814\)](#)
- [ライフサイエンスの価格リストの設定 \(ページ 1817\)](#)
- [企業の添付資料の管理 \(ページ 1819\)](#)
- [詳細ページのイメージの管理 \(ページ 1821\)](#)
- [アセスメントスクリプトの設定 \(ページ 1822\)](#)

## 製品カテゴリーの設定

自社の製品リストが大きくなる場合は、社内で意味のある名前を持つ論理グループに製品を分類することをお勧めします。このようなグループを製品カテゴリーと呼びます。カテゴリーを使用すれば必要なものをすばやく見つけられるようにリストを並べ替えることができるため、製品の検索が容易になります。また、製品カテゴリーの使用により、従業員は自分の商談にリンクする正しい製品をすばやく識別できるようになります。たとえば、事務機器会社の場合は、複写機、ファックス機、サービス、サブライ品などのカテゴリーを設定します。

カテゴリーとサブカテゴリー(子)は必要な数だけ作成できます。

### 作業前の準備:

- ここで説明する手順を実行するには、[内容を管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。
- 企業で製品カテゴリーが定義されていない場合は、Oracle CRM On Demand で情報を設定する前に、カテゴリーとサブカテゴリーを指定します。情報を入力する場合は、最上部の親カテゴリーから開始して、子カテゴリーを追加します。

### 製品カテゴリーを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [コンテンツ管理]セクションで、[コンテンツ管理]リンクをクリックします。
- 3 [製品カテゴリー]リンクをクリックします。
- 4 [製品カテゴリーリスト]ページで、次の該当する操作を行います。
  - カテゴリーを追加するには、[新規]をクリックします。
  - カテゴリー情報を更新するには、該当するレコードで[編集]をクリックします。

**注:** このページに表示するレコードの数を制限するには(さらに、既存のカテゴリーの検索を容易にするには)、タイトルバーのドロップダウンメニューをクリックし、選択内容を変更します。ドロップダウンリストには、自分自身またはマネージャが作成したリストとともに、アプリケーションに付属の標準のリストが含まれます。

  - 既存のカテゴリーに子カテゴリーを追加するには、[カテゴリー名]カラムのリンクをクリックし、[子カテゴリー]セクションの[新規]をクリックします。
- 5 [カテゴリー編集]ページで、必要な情報を入力します。カテゴリー名には 100 文字までという制限があります。
- 6 レコードを保存します。

## 自社製品の設定

### 作業前の準備:

- ここで説明する手順を実行するには、[内容を管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。
- 製品をカテゴリーに分類している場合は、製品を定義する前にカテゴリーを設定します。

従業員が製品を商談にリンクできるようにするには、製品在庫を設定する必要があります。製品を定義する際に、従業員が注文を実行可能な製品のリストに記載する製品をマークします(その結果、従業員が製品を自分の商談にリンクできるようになります)。

**注:** [製品詳細]ページにイメージを表示できます。たとえば、製品または製品梱包の写真を表示する場合があります。詳細は、「[レコードの詳細ページでのイメージの表示 \(ページ 69\)](#)」を参照してください。

### 製品を追加するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [コンテンツ管理]セクションで、[コンテンツ管理]リンクをクリックします。
- 3 [製品カタログ]セクションで、[製品]リンクをクリックします。
- 4 [製品リスト]ページで、次の該当する操作を行います。

- 製品を追加するには、[新規]をクリックします。
- 製品情報を更新するには、必要なレコードで[編集]をクリックします。

**注:** このページに表示するレコードの数を制限(して既存の製品の検索を容易に)するには、タイトルバーのドロップダウンメニューをクリックし、選択内容を変更します。ドロップダウンリストには、自分自身またはマネージャが作成したリストとともに、アプリケーションに付属の標準のリストが含まれます。

5 [製品編集]ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。

**注:** 従業員が製品を使用できるようにするには(その結果、製品をその商談にリンクできるようにするには)、[オーダー可]チェックボックスがオンになっていることを確認します。

**ヒント:** 製品は削除できません。かわりに、[オーダー可]チェックボックスをオフにして、製品を無効にする必要があります。これで、従業員が選択できる製品のリストからその製品が削除されます。

次の表では、製品のフィールド情報について説明します。企業の管理者はフィールドの追加、名前の変更、削除を行えるので、実際に表示されるフィールドがこの表のものとは異なる場合があります(製品フィールドの詳細は、「製品フィールド(参照 [製品のフィールド](#) ページ 568)」を参照)。

フィールド	説明
<b>主要な製品情報</b>	
製品カテゴリー	Oracle CRM On Demand Financial Services Edition および Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
クラス	製品の所属先としてグループ化したもの。Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
価格タイプ	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
親製品	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
プロダクトタイプ	Oracle CRM On Demand Automotive Edition および Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。  Automotive 製品を定義している場合は、[製品タイプ]フィールドを[車両]に設定してください。  サンプルドロップ製品を定義している場合は([タイプ]を[サンプル]に設定している場合)、[製品タイプ]フィールドを[サンプル]に設定するか、空のままにしてください。
治療クラス	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
パーツ番号	製品のパーツ番号。
オーダー可	製品をその他のレコードにリンクできるようにし、製品ルックアップウィンドウやリストに表示し、アクションバーの[検索]および[高度な検索]で使用可能にするには、このチェックボックスをオンにします。このチェックボックスがオフの場合、製品は、アクションバーの[検索]または[高度な検索]の使用時にのみ表示されません。
タイプ	製品のタイプであり、[製品]、[サービス]、[トレーニング]、[マーケット]、[競合会社]、[詳細]、[サンプル]または[プロモーションアイテム]のいずれかです。

フィールド	説明
	<p>Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合、[タイプ]には次の値を選択する必要があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ アイテムが製品詳細の場合は[詳細]</li> <li>■ アイテムが提供サンプルの場合は[サンプル]</li> <li>■ アイテムが提供プロモーションアイテムの場合は[プロモーションアイテム]</li> </ul> <p>これらのタイプを選択すると、セールス要員の[サンプルドロップ]、[製品詳細]または[プロモーションアイテム]ピックリストに表示される製品のタイプ（製品詳細、サンプルまたはプロモーションアイテム）がフィルター処理されます。</p> <p><b>注:</b>[タイプ]が[サンプル]の場合は、[製品タイプ]フィールドも[サンプル]に設定するか、空のままにしてください。</p>
サブタイプ	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
状態	製品の状態。
版	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
シリアル番号付き	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
ロット番号追跡	Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
規制	製品が規制対象であることを示します。Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の場合のみ存在します。
<b>追加情報</b>	
説明	製品に関する追加情報。このフィールドには 255 文字まで入力できます。

## PRM の価格リストの設定

ブランド所有者は、パートナーが特別価格リクエストを作成する際に使用する製品価格リストを維持および発行できます。ブランド所有者の管理者は、複数の価格リストを作成し、各取引先またはパートナー組織に個別に関連付けることができます。価格リストへの複数の製品の割当や特定の価格の指定を行うこともできます。

特別価格リクエストでは、顧客の価格リストによって製品の標準小売価格が決定され、所有者パートナーの価格リストによって再販業者の取得原価が決定されます。これらの価格を価格リストで維持することで、管理が効率化され、特別価格のプロセスが簡素化されます。

**作業前の準備:** このトピックで説明する手順を実行するには、[コンテンツの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

**注:** 価格リストへのアクセス権は、役割に[PRM アクセスの管理]権限が付与されたブランド所有者の管理者に制限されます。

### 価格リストを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [コンテンツ管理]セクションで、[コンテンツ管理]をクリックします。

- 3 [製品カタログ]セクションで、[価格リスト]をクリックします。
- 4 [価格リスト]リストページで、次の該当する操作を行います。
  - 価格リストを追加するには、[新規]をクリックします。
  - 価格リスト情報を更新するには、価格リストの[編集]リンクをクリックします。

**注:** このページに表示するレコードの数を制限するには、タイトルバーの[メニュー]をクリックし、選択内容を変更します。リストには、自分自身またはマネージャが作成したリストとともに、Oracle CRM On Demand に付属の標準のリストが含まれます。
- 5 [価格リスト編集]ページで、必要な情報を入力します。

次の表では、価格リストのフィールドについて説明します。企業の管理者はフィールドの追加、名前の変更、削除を行えるので、実際に表示されるフィールドがこの表のものとは異なる場合があります。

フィールド	説明
<b>主要価格リスト情報</b>	
価格リスト名	価格リストの名前。
有効開始	価格リストの有効期間の開始日。
有効終了	価格リストの有効期間の終了日。このフィールドが空の場合、価格リストは無期限に有効です。
タイプ	<p>価格リストのタイプ。デフォルトで次の値を使用できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>流通原価</b>。販売代理店の費用(本来、パートナーまたは再販業者がブランド所有者から製品を購入するために支払う必要がある在庫費用)。</li> <li>■ <b>標準小売価格</b>。メーカーの希望小売価格(ブランド所有者が顧客に製品を販売するために推奨する価格)。</li> </ul> <p>企業は、[タイプ]フィールドのピックリストに値を追加できます。デフォルトで用意された値を変更することはできません。デフォルト値を変更すると、特別価格リクエストの対応するフィールドは価格リストに設定されません。</p>
状態	価格リストの現在の状態(進行中または公開済み)。すべての新規価格リストのデフォルト値は[進行中]です。価格リストがユーザーに提供可能な状態になったとき、[公開済み]に変更します。
通貨	価格リストで使用される通貨のタイプ。価格リストのすべての価格は同一通貨で表記されます。通貨は価格リストの作成時に定義されます。新しい価格リストレコードを保存すると、このフィールドは読み取り専用になります。
<b>追加情報</b>	
作成	価格リストを作成したユーザーの名前とその価格リストの作成日時。
変更	価格リストを最後に更新したユーザーの名前とその価格リストを最後に更新した日時。
説明	価格リストに関する追加情報。2,000 字まで入力できます。

## 価格リストの公開

価格リストは管理者が更新した後でユーザーに公開され、特別価格リクエストの作成時にユーザーが使用できるようになります。

### 価格リストを公開するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [コンテンツ管理]セクションで、[コンテンツ管理]をクリックします。
- 3 [製品カタログ]セクションで、[価格リスト]をクリックします。
- 4 公開する価格リストの[編集]リンクをクリックします。
- 5 [価格リスト編集]ページで、[状態]メニューから[公開済み]を選択します。
- 6 [保存]をクリックします。

状態を[公開済み]に変更すると、次の処理が行われます。

- 価格リストは、取引先またはパートナー組織に関連付けられます。
- 価格リストが特別価格リクエストの顧客またはパートナーに関連付けられている場合、特別価格製品の作成時に価格リストを使用して特別価格製品の標準小売価格([標準小売価格])フィールドと[取得原価]フィールドが設定されます。

[標準小売価格]フィールドには、特別価格リクエストの最終顧客に関連付けられている価格リストが使用され、[取得原価]フィールドには、特別価格リクエストの所有者パートナーに関連付けられている価格リストが使用されます。さらに、次の条件も満たす必要があります。

- 最終顧客に関連付けられた価格リストのタイプが[標準小売価格]で、所有者パートナーに関連付けられた価格リストのタイプが流通原価であること。
- この価格リストの状態が[公開済み]であること。
- 特別価格リクエストに追加された製品がこの価格リストに存在すること。
- 特別価格リクエストの開始日が価格リストの有効開始日から有効終了日までの範囲内にあること、かつ価格リスト明細項目の有効開始日から有効終了日までの範囲内にあること。

### 価格リスト明細項目の追加

価格リストを作成した後は、価格リストの明細項目として製品を追加できます。1つの価格リストに複数の製品を指定できますが、各製品は特定のリストでそれぞれ1回だけ表示可能です。

### 価格リスト明細項目を追加するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [コンテンツ管理]セクションで、[コンテンツ管理]をクリックします。
- 3 [製品カタログ]セクションで、[価格リスト]をクリックします。
- 4 更新する価格リストの名前をクリックします。
- 5 [価格リスト詳細]ページの[価格リスト明細項目]関連情報セクションで、[追加]をクリックします。
- 6 [価格リスト明細項目編集]ページで、必要な情報を入力します。

**注:** [価格リスト明細項目編集]ページは[製品編集]ページからも表示できます。

次の表では、価格リスト明細項目のフィールドについて説明します。企業の管理者はフィールドの追加、名前の変更、削除を行えるので、実際に表示されるフィールドがこの表のものとは異なる場合があります。

フィールド	説明
<b>主要価格リスト情報</b>	
価格リスト	価格リストの名前。

フィールド	説明
製品	価格リスト明細項目の製品。
有効開始	指定された価格リスト明細項目の有効期間の開始日。この日付は価格リストの有効開始日から有効終了日までの範囲内にある必要があります。
有効終了	指定された価格リスト明細項目の有効期間の終了日。このフィールドが空の場合、価格リスト明細項目は無期限に有効です。
価格タイプ	価格のタイプを示します。現在のデフォルト値は[標準]です。
リスト価格	指定された有効期間中の明細項目の価格。
<b>追加情報</b>	
作成	価格リスト明細項目を作成したユーザーの名前とその価格リスト明細項目の作成日時。
変更	価格リスト明細項目を最後に更新したユーザーの名前とその価格リスト明細項目を最後に更新した日時。
説明	価格リスト明細項目に関する追加情報。2,000 字まで入力できます。

## ライフサイエンスの価格リストの設定

Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition を使用する企業は、オーダーに関連付けることができる価格リストを作成できます。価格リストには複数の製品を関連付けることができます。各製品には、特定の価格リストに固有の価格を設定します。

Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition で価格リストを設定するには、ユーザーの役割に対して[内容を管理]権限と[オーダーアクセスの有効化]権限の両方が有効化されている必要があります。オーダーに価格リストを関連付けるには、ユーザーの役割に対して[オーダーアクセスの有効化]権限または[基本サンプル操作の有効化]権限が有効化されている必要があります。

価格リストに製品を追加するには、[価格リスト詳細]ページの[価格リスト明細項目]関連情報セクションにアクセスする必要があります。このセクションは、デフォルトではこのページで使用できません。企業の管理者は、[価格リスト明細項目]関連情報セクションを含むカスタマイズ版レイアウトページを作成して、カスタマイズされたレイアウトを価格リストを設定する各役割に割り当てることができます。[価格リスト]レコードタイプのページレイアウトをユーザー役割に割り当てるには、企業の管理者に[PRM アクセスの管理]権限が付与されている必要があります。企業の管理者の役割に対して[PRM アクセスの管理]権限が有効化されていない場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡してください。

**注:** 企業の管理者の役割に対して[PRM アクセスの管理]権限が有効化された後は、Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management で使用されているレコードタイプを Oracle CRM On Demand で使用できます。レコードタイプの詳細は、オンラインヘルプの「パートナー関係管理およびハイテク」の項を参照してください。[状態]フィールドの値が[公開済み]の価格リストは、Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management で使用されている一部のレコードタイプに関連付けることができます。価格リストは、[状態]フィールドの値に関係なく、オーダーレコードに関連付けることができます。

### 価格リストを設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。

- 2 [コンテンツ管理]セクションで、[コンテンツ管理]をクリックします。
- 3 [製品カタログ]セクションで、[価格リスト]をクリックします。
- 4 [価格リスト]リストページで、次の該当する操作を行います。
  - 価格リストを追加するには、[新規]をクリックします。
  - 価格リスト情報を更新するには、価格リストの[編集]リンクをクリックします。
- 5 [価格リスト編集]ページで、必要な情報を入力します。

次の表では、価格リストのフィールドについて説明します。企業の管理者はフィールドの追加、名前の変更、削除を行えるので、実際に表示されるフィールドがこの表のものとは異なる場合があります。

フィールド	説明
<b>主要価格リスト情報</b>	
価格リスト名	価格リストの名前。
有効開始	価格リストの有効期間の開始日。
有効終了	価格リストの有効期間の終了日。このフィールドが空の場合、価格リストは無期限に有効です。
タイプ	<p>価格リストのタイプ。デフォルトで次の値を使用できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>流通原価</b>。製薬会社の費用（本来、医師または薬局が製薬会社から製品を購入するために支払う必要がある在庫費用）。</li> <li>■ <b>標準小売価格</b>。メーカーの希望小売価格（製薬会社が顧客に製品を販売するために推奨する価格）。</li> </ul> <p>企業は、[タイプ]フィールドのピックリストに値を追加できます。</p>
状態	<p>この価格リストの現在の状態。デフォルトで使用可能な値は[進行中]と[公開済み]です。すべての新規価格リストのデフォルト値は[進行中]です。</p> <p><b>注:</b> 価格リストは、[状態]フィールドの値に関係なく、オーダーレコードの[価格リスト]フィールドの[ルックアップ]ウィンドウで使用できます。</p>
通貨	<p>価格リストで使用される通貨のタイプ。価格リストのすべての価格は同一通貨で表記されます。通貨は価格リストの作成時に定義されます。新しい価格リストレコードを保存すると、このフィールドは読み取り専用になり更新できません。</p>
<b>追加情報</b>	
作成	価格リストを作成したユーザーの名前とその価格リストの作成日時。
変更	価格リストを最後に更新したユーザーの名前とその価格リストを最後に更新した日時。
説明	価格リストに関する追加情報。2,000 字まで入力できます。

### 価格リスト明細項目の追加

価格リストを作成した後は、価格リストの明細項目として製品を追加できます。1つの価格リストに複数の製品を指定できますが、各製品は特定のリストでそれぞれ1回だけ表示可能です。

## 価格リスト明細項目を追加するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [コンテンツ管理]セクションで、[コンテンツ管理]をクリックします。
- 3 [製品カタログ]セクションで、[価格リスト]をクリックします。
- 4 更新する価格リストの名前をクリックします。
- 5 [価格リスト詳細]ページの[価格リスト明細項目]関連情報セクションで、[追加]をクリックします。
- 6 [価格リスト明細項目編集]ページで、必要な情報を入力します。

次の表では、価格リスト明細項目のフィールドについて説明します。企業の管理者はフィールドの追加、名前の変更、削除を行えるので、実際に表示されるフィールドがこの表のものとは異なる場合があります。

フィールド	説明
<b>主要価格リスト情報</b>	
価格リスト	価格リストの名前。
製品	価格リスト明細項目の製品。
有効開始	指定された価格リスト明細項目の有効期間の開始日。この日付は価格リストの有効開始日から有効終了日までの範囲内にある必要があります。
有効終了	指定された価格リスト明細項目の有効期間の終了日。このフィールドが空の場合、価格リスト明細項目は無期限に有効です。
製品パーツ番号	製品パーツ番号は、製品設定の一部として定義されます。Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の製品の場合、パーツ番号は通常、製品名と製品の効能または用量で構成されます。
価格タイプ	価格のタイプを示します。現在のデフォルト値は[標準]です。
リスト価格	指定された有効期間中の明細項目の価格。
<b>追加情報</b>	
作成	価格リスト明細項目を作成したユーザーの名前とその価格リスト明細項目の作成日時。
変更	価格リスト明細項目を最後に更新したユーザーの名前とその価格リスト明細項目を最後に更新した日時。
説明	価格リスト明細項目に関する追加情報。2,000 字まで入力できます。

## 企業の添付資料の管理

[管理ホームページ]の[コンテンツ管理]セクションでは、[添付資料を管理]ページにアクセスして添付資料を確認できます。

**注:**[添付資料を管理]ページには、設定済みの添付資料関連項目を介して親レコードにリンクされている添付資料のみが表示されます。カスタム添付資料レコードタイプを介して親レコードにリンクされている添付資料や、添付フィールドを介し

てレコードに追加された添付資料は表示されません。設定済みの添付資料関連項目をサポートしているレコードタイプのリストについては、「[添付資料設定について \(ページ 1325\)](#)」を参照してください。

添付資料を確認することで、次のことがわかります。

- 大きなディスクスペースを占めている添付ファイル
- 2 回以上添付されているファイル  
ファイルが 2 回以上添付されている場合は、添付資料を一般的な共有場所に格納し、この場所に置いたファイルのパスに添付資料のファイルパスを置き換えるようにユーザーに指示することをお勧めします。
- 添付資料のサイズに起因するディスクスペースの問題について通知する必要があるユーザー

**作業前の準備。**添付資料の管理手順を実行するには、[コンテンツの管理 - 添付と詳細ページのイメージの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

#### 添付資料を確認するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [コンテンツ管理]セクションで、[コンテンツ管理]リンクをクリックします。
- 3 添付資料とイメージの管理セクションで、[添付資料を管理]リンクをクリックします。
- 4 次の該当する操作を行います。

タスク	アクション
添付資料の表示	添付資料のレコードレベルメニューで[表示]を選択します。
添付資料の削除	添付資料のレコードレベルメニューで[削除]を選択します。削除されたファイルまたは URL は、[削除項目]ページに移動され、30 日後にデータベースから完全に削除されます。複数の添付資料を削除する必要がある場合は、一括削除コマンドを使用できます。一括削除の詳細は、後述の「添付資料リストの作成および使用」を参照してください。
添付資料の置換	ファイルを別のファイルに置き換えるには、添付資料のレコードレベルメニューで[置換]を選択します。[編集]ページで、新しいファイルを参照してレコードを保存します。  URL を別の URL に置き換えるには、[置換]をクリックします。[編集]ページで、必要な情報を入力し、レコードを保存します。詳細については、「 <a href="#">レコードへのファイルと URL の添付 (ページ 161)</a> 」を参照してください。
レコード数の表示	現在のリストフィルターまたは他の仕様を満たす添付資料レコード数を表示するには、[メニュー]ボタンをクリックして、[レコード数]を選択します。

#### 添付資料リストの作成および使用

特定の基準を満たすレコードのみを表示するように、レコードの現在の表示を制限できます (特定の値を超えるファイルサイズや特定タイプの添付資料など)。これらの仕様を名前付きリストとして保存し、[添付資料を管理]ページを表示するときいつでも再使用できます。

リストを使用して、次のタスクを実行できます。

タスク	アクション
新規リストの作成	新しいリストを作成するには、[メニュー]ボタンをクリックして[リストを新規作成]を選択します。詳細は、「 <a href="#">リストの使用 (ページ 123)</a> 」を参照してください。
リストフィルターを表示	現在のリストフィルター基準を表示するには、[メニュー]ボタンをクリックして[リストフィルターを表示]を選択します。[リストを表示]ページの[フィルター情報]タブに現在の基準が表示され、選択したフィールドが[選択済み項目]タブに表示されます。
リストを絞り込み	現在のリスト基準を絞り込むには、[メニュー]ボタンをクリックして[リストを絞り込み]を選択します。詳細は、「 <a href="#">リストの使用 (ページ 123)</a> 」を参照してください。
リストを保存	リスト定義が完了したら、将来再使用するためにこのリスト定義を保存できます。[メニュー]ボタンをクリックして[リストを保存]を選択します。[リストを絞り込み]ページで、リスト名を入力して[保存および実行]をクリックします。
リストをエクスポート	現在表示されている添付資料のリストをファイルにエクスポートできます。[メニュー]ボタンをクリックして[リストをエクスポート]を選択します。詳細は、「 <a href="#">リストのレコードのエクスポート (ページ 141)</a> 」を参照してください。
一括削除	リストに表示されているすべての添付資料を削除するには、[メニュー]ボタンをクリックして[一括削除]を選択します。プロンプトが表示されたら、[OK]をクリックします。詳細は、「 <a href="#">一括削除および復元キューページ (ページ 1802)</a> 」を参照してください。

## 詳細ページのイメージの管理

[管理ホームページ]の[コンテンツ管理]セクションから、詳細ページのイメージの管理ページにアクセスして、詳細ページに関連付けられているイメージを確認できます。

詳細ページのイメージの管理ページには、詳細ページ上に表示されるイメージのみが表示され、そのようなすべてのイメージを一元的に管理できる場所が用意されています。別の方法としては、詳細ページに移動して、イメージを個別に管理することもできます。イメージの確認は、どのイメージが大きなディスクスペースを占めているかを判断するために役立ちます。

**作業前の準備。** 詳細ページのイメージの管理手順を実行するには、[管理：コンテンツの管理]カテゴリの次の権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

- コンテンツの管理
- コンテンツの管理 - 添付資料と詳細ページのイメージの管理

### 詳細ページのイメージを管理するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [コンテンツ管理]セクションで、[コンテンツ管理]リンクをクリックします。
- 3 添付資料とイメージの管理セクションで、詳細ページのイメージの管理リンクをクリックします。
- 4 詳細ページのイメージの管理ページが開きます。次のようなカラムが含まれています。
  - **イメージ。** イメージのサムネイル。
  - **サイズ (バイト)。** Oracle CRM On Demand に格納されるイメージのサイズ。
  - **作成者。** イメージを追加したユーザーのユーザー名。
  - **変更者。** イメージを最後に変更したユーザーのユーザー名。

- **最終変更。**イメージが最後に変更された日時。
- **オブジェクトタイプ。**イメージが関連付けられているレコードタイプ。
- **オブジェクト ID。**イメージが関連付けられているレコードの行 ID。

#### 5 次の該当する操作を行います。

- イメージを削除するには、イメージのレコードレベルメニューで[削除]を選択します。その後、表示される指示に従います。
- イメージをダウンロードするには、イメージのレコードレベルメニューで[ダウンロード]を選択します。その後、表示される指示に従います。
- イメージを置換するには、イメージのレコードレベルメニューで[置換]を選択します。その後、表示される指示に従います。
- リストに表示するイメージを制限するには、ドロップダウンメニューをクリックして選択内容を変更します。ドロップダウンリストには、アプリケーションに付属の標準のリストが表示されます。
- リストをエクスポートするには、[メニュー]をクリックし、[リストをエクスポート]を選択します。詳細は、「[リストのレコードのエクスポート \(ページ 141\)](#)」を参照してください。
- 新しいリストを作成するには、[リストを新規作成]をクリックします。詳細は、「[リストの使用 \(ページ 123\)](#)」を参照してください。

## アセスメントスクリプトの設定

ユーザーがデータの収集および意思決定を行う際に、一貫したプロセスに従うことができるように、アセスメントスクリプトを設定できます。アセスメントスクリプトを使用して、見込み客の承認、商談の評価、顧客サービスのやりとりの指導、顧客満足度の調査などを行うことができます。アセスメントの回答はスコア化され、重みが割り当てられた後、指定のしきい値との比較によって、適切な結果または実行するアクションが決定されます。

Oracle CRM On Demand を使用すると、アセスメントスクリプトを設定できます。これにより、企業では次のことができます。

- セールスコール、タスクまたはアポイントの活動情報を取得します。
- 顧客満足度調査の実施。
- ビジネス計画に対する応答の収集。
- 見込み客の確認の自動化。
- 目標に対する応答の収集。
- 商談の評価(企業のセールス方法の実行による)。
- 顧客満足度調査の実施(担当者およびサービスリクエストレコードの場合)。
- コールスクリプトの使用(サービスリクエストレコードの場合)。

アセスメントスクリプトの詳細、またはアセスメントスクリプトの作成手順については、次のトピックを参照してください。

- [アセスメントスクリプトについて \(ページ 1822\)](#)
- [アセスメントスクリプトの作成 \(ページ 1825\)](#)

## アセスメントスクリプトについて

アセスメントスクリプトは、ユーザーによる顧客データの収集を支援する一連の質問から構成されます。アセスメントスクリプトを使用して、見込み客の承認、商談の評価、顧客サービスのやりとりの指導、顧客満足度の調査、活動情報の取得などを行うことができます。

意思決定のために、顧客の回答に評点を付け、重要度を質問に割り当て、しきい値を設定することができます。さらに、評価中に使用したフィールドを親レコードにマップし、後でこれらのフィールドに基づいてレポートおよび分析を実行できます。

**作業前の準備:** このトピックで説明する手順を実行するには、[コンテンツの管理]権限を含む役割が割り当てられている必要があります。

## アセスメントスクリプトの使用法

アセスメントスクリプトの使用方法は次のとおりです。

- 1 ユーザーがレコードの詳細ページからアセスメントスクリプトを起動します。該当するアセスメントスクリプトのリスト(指定されたレコードフィールド値によって異なる)がレコードの詳細ページに表示されます。必要に応じて、ユーザーは他のアセスメントスクリプトを検索することもできます。
- 2 アセスメントの質問を通じて、ユーザーは重要な顧客情報(セールス見込み客の優良性の詳細など)を収集し、各質問に対する正しい回答をドロップダウンリストから選択します。
- 3 回答に基づいて、評点が自動的に計算され、レコードが更新されます。たとえば、見込み客は承認または拒否と分類されます。
- 4 質問に対する回答はフィールド値としてレコードにマップされるので、簡単にアクセスして、レポートの作成に役立てることができます。
- 5 完了したアセスメントは保存され、親レコードの関連レコードセクションからアクセスすることができます。

## 作成するアセスメントスクリプトのタイプ

様々なタイプのアセスメントスクリプトを設定できます。各スクリプトタイプは、特定のタスクに適しています。以下の説明に従って、適するスクリプトタイプを使用してください。

- **アカウント調査:**このタイプのスクリプトは、個々の顧客とともに調査を実施する場合に使用します。
- **活動アセスメント:**このタイプのスクリプトは、有益な担当者および取引先コール情報を取得する場合に使用します。
- **ビジネス計画アセスメント:**セールス要員は、このタイプのスクリプトを使用してビジネス計画の効果を判断する際に役立つ情報を収集できます。
- **担当者スクリプト:**このタイプのスクリプトは、個々の担当者とともに顧客満足度調査を実施する場合に使用します。
- **見込み客認定:**このタイプのスクリプトは、セールス要員が承認済み見込み客を識別するのに役立ちます。このタスクのスクリプトを使用すると、トレーニングの必要性が減少し、一貫した見込み客認定が実行されます。

**注:**見込み客の特定のフィールドが入力されていない場合、見込み客認定スクリプトが見込み客の[状態]フィールドを[資格あり]に設定できない場合があります。詳細は、「[見込み客認定の必須フィールド \(ページ 246\)](#)」を参照してください。

- **目標アセスメント:**セールス要員は、このタイプのスクリプトを使用して目標の効果を判断する際に役立つ情報を収集できます。
- **商談アセスメント:**このタイプのスクリプトはセールス方法を埋め込むために使用され、セールス要員が商談を評価するのに役立ちます(その結果、セールス要員は取引に応じて販売戦略を調整できます)。
- **サービスリクエストスクリプト:**このタイプのスクリプトは、サービス要員がサービスリクエストを評価するのに役立ちます。たとえば、リクエストの優先順位やエスカレーションパスを決定する場合などです。このタスクのスクリプトを使用すると、トレーニングの必要性が減少し、一貫した顧客サービスが実行されます。
- **サービスリクエスト調査:**このタイプのスクリプトは、(特定のサービスイベントにリンクされる)顧客満足度調査を管理する場合に使用します。

各タイプのアセスメントは、対応するレコードタイプ(アポイント、セールスコール、タスク、担当者、見込み客、目標、商談、またはサービスリクエスト)にリンクされます。必要に応じて、各タイプのアセスメントを複数作成し、適切なスクリプトをユーザーに提供することもできます。スクリプトは、指定したレコード基準に基づきます。

## アセスメントスクリプトの作成方法

アセスメントスクリプトを設定するには、いくつかのタスクを完了する必要があります。

- 1 アセスメントスクリプトフィルターをカスタマイズします。  
このフィルターにより、指定したレコードフィールド値に基づいて、タスクに適したアセスメントを識別するために使用される基準を定義することができます。  
たとえば、見込み客認定アセスメントスクリプトは、次のようなフィルターを使用して設定することができます。
  - 取引先階層 = ゴールド
  - セグメント = 大

- 地域 = 西部

このような場合は、ユーザーが対応する値を含む見込み客レコードからアセスメントスクリプトを起動すると、正しい見込み客認定スクリプトが表示されます。

すべてのタイプのアセスメントスクリプトで同じ 4 つのフィルターフィールドを使用できます (各フィールドには定義済みのピックリスト値が含まれます)。フィルターをカスタマイズするには、次の操作を行う必要があります。

- a アセスメントスクリプトを作成するすべてのレコードタイプについて、フィルターフィールドの表示名とピックリスト値を入力します。

詳細については、「[アセスメントスクリプトの作成 \(ページ 1825\)](#)」を参照してください。

- b アセスメントスクリプトを作成するすべてのレコードタイプについて、フィルターフィールドをページレイアウトに追加します。

2 次のようにして、アセスメントスクリプトを作成します。

- a スクリプトの詳細を入力します。
- b 基準(質問)をスクリプトに追加します。
- c 質問ごとに考えられる回答のリストを追加します。

これらの手順の詳細については、「[アセスメントスクリプトの作成 \(ページ 1825\)](#)」を参照してください。

3 次のようにして、ユーザーにスクリプトへのアクセス権を付与します。

- a アセスメントスクリプトを使用する必要があるユーザーの役割ごとに、ユーザーの役割とアクセスプロファイルを設定します。

- **アセスメントを作成するには。**ユーザーがアセスメントスクリプトを作成できるようにするには、ユーザーの役割にアセスメントレコードタイプへのアクセス権を付与する必要があります。つまり、アセスメントレコードタイプに関して、ユーザーの役割のデフォルトおよび所有者アクセスプロファイルのアクセスレベル設定が、少なくとも[読み取り/編集]になっている必要があります。さらに、アセスメントレコードタイプに関して、その役割のレコードタイプアクセス設定の[アクセス可能]および[作成可能]チェックボックスがオンになっている必要があります。

- **アセスメントを表示するには。**ユーザーがアセスメントの詳細を表示できるようにするには、ユーザーの役割にアセスメントレコードタイプへの読み取りアクセス権を付与する必要があります。つまり、アセスメントレコードタイプに関して、ユーザーの役割のデフォルトおよび所有者アクセスプロファイルのアクセスレベル設定が、少なくとも[読み取り専用]になっている必要があります。さらに、アセスメントレコードタイプに関して、その役割のレコードタイプアクセス設定の[アクセス可能]および[すべてのレコードを読み取れますか?]チェックボックスがオンになっている必要があります。

ユーザー役割の設定の詳細は、「[役割の追加 \(ページ 1363\)](#)」を参照してください。アクセスプロファイルの設定の詳細は、「[アクセスプロファイルの設定プロセス \(ページ 1383\)](#)」を参照してください。

- b アセスメントスクリプトを作成した各レコードタイプについて、適切なアセスメントスクリプトセクションをレコードの[詳細]ページの表示情報に追加します。ページレイアウトのカスタマイズの詳細は、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237\)](#)」を参照してください。

## アセスメントスクリプトの例

企業の管理者が設定すると考えられる典型的なスクリプトの 1 つは、見込み客認定スクリプトです。このスクリプトは、見込み客を承認済みとするか拒否とするかを決定するために使用されます。

次の表では、このようなスクリプトで使用できる値の例を示します。

スクリプトフィールド	値の例
タイプ	見込み客認定
しきい値スコア	50
しきい値条件を満たす場合の結果値	資格あり

スクリプトフィールド	値の例
しきい値条件を満たさない場合の結果値	不適格
結果値のマッピング先フィールド	説明

次の表に、見込み客認定スクリプトの基準の例をいくつか示します。

基準	重要度
予算の現在の状態	50
このプロジェクトのスケジュールを推進する要素	25
意思決定する予定の時期	25

予算の現在の状態に関する質問に対する回答と、スコアの例を次の表に示します。

回答	スコア
予算承認	100
予算拒否	0

各基準のスコアは、基準の重要度(パーセンテージ)に回答のスコアを掛けることによって計算されます。この例では、ユーザーが「予算承認」という回答を選択すると、質問のスコアは次のように計算されます。

$$(0.5 * 100) = 50$$

スクリプトの合計スコアは、すべての基準のスコアの合計です。スクリプトの最終結果がスクリプトで定義されたしきい値を満たすか、しきい値を超えると、[見込み客詳細]ページの[説明]フィールドの値は[承認済み]に設定されます。スコアがしきい値に満たないと、[説明]フィールドの値は[不適格]に設定されます。

アセスメントスコアが計算されるときは、次のルールが適用されます。

- 個々の質問のスコアは、小数点第 1 位に四捨五入されます。
- 全体のアセスメントスコアは、整数に四捨五入されます。
- 四捨五入ルールは標準的な数学ルールに基づいているため、0.5 未満の小数位は切り捨てられ、0.5 以上の小数位は切り上げられます。

## アセスメントスクリプトの作成

アセスメントスクリプトフィルターをカスタマイズし、アセスメントスクリプトを作成するには、このトピックで説明する手順に従います。

### 作業前の準備:

- この手順を実行するには、ユーザーの役割に[アセスメントへのアクセスの管理]権限および[内容を管理]権限が含まれている必要があります。
- 必要に応じて、アセスメント条件の一部として使用するピックリストの値およびフィールドをカスタマイズします。たとえば、顧客との面談中に収集した情報を表示するためにカスタムフィールドを追加できます。スクリプトを設定すると、これらのカスタムフィールドに回答をマップできます。
- アセスメントスクリプトの作成を開始する前に、「[アセスメントスクリプトについて \(ページ 1822\)](#)」を参照してください。新しいフィールドをすべてそのレコードのページレイアウトに追加するようにしてください。手順については、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237\)](#)」を参照してください。

**注:** Oracle CRM On Demand では、アセスメントスクリプトのコンポーネントを直接変換できません。アセスメントスクリプトを複数の言語で使用する場合、言語ごとにスクリプトのバージョンを作成する必要があります。

アセスメントスクリプトフィルターを使用すると、指定したレコード基準に基づいて、タスクのユーザーに表示するのに適したスクリプトを識別できます。次の手順では、アセスメントスクリプトフィルターをカスタマイズする方法について説明します。

### アセスメントスクリプトフィルターをカスタマイズするには(オプション)

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]リンクをクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]で[アセスメント]をクリックします。
- 4 [アセスメント項目の設定]をクリックします。
- 5 [編集]をクリックし、フィルター 1、2、3、および 4 のそれぞれについて[表示名]カラムを編集します。
- 6 フィールドごとに[ピックリストを編集]をクリックし、ピックリストの値を設定します。

**ヒント:** 従業員にピックリストから強制的に選択させる場合以外は、ピックリストオプションの上部にあるデフォルトの<値なし>値を保持します。

- 7 レコードを保存します。
- 8 従業員が使用するレコードのページで、これらのフィールドの名前を変更するには、アセスメントスクリプトを実行している各レコードタイプの[項目設定]セクションに移動します。

**注:** [アセスメントフィールド]に設定した値と同じピックリスト値が、これらの他のレコードで表示されます。ただし、レコードタイプごとにこれらのフィールドの表示名をカスタマイズできます。

### アセスメントスクリプトを作成するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [コンテンツ管理]リンクをクリックします。
- 3 [アセスメントスクリプト]リンクをクリックします。
- 4 [アセスメントリスト]ページで、[新規アセスメント]をクリックします。
- 5 [アセスメント編集]ページで、必要な情報を入力します。

次の表では、アセスメントのフィールド情報について説明します。管理者はフィールドの追加、名前の変更、削除を行えるので、実際に表示されるフィールドがこの表のものとは異なる場合があります。

フィールド	説明
名前	50 文字に制限されます。  スクリプトの目的を示す分かりやすい名前を使用します。企業の従業員がさまざまな言語を使用している場合は、その言語をスクリプト名に含めません。
タイプ	スクリプトのリンク先のレコードタイプを指定します。使用可能なオプションは、[アカウント調査]、[活動アセスメント]、[ビジネス計画アセスメント]、[担当者スクリプト]、[見込み客認定]、[目標アセスメント]、[商談アセスメント]、[サービスクエスト - スクリプト]、および[サービスクエスト - 調査]です。
有効	ユーザーが使用できる有効なスクリプトのみを実行できます。
フィルター 1、2、3、4	アセスメントカテゴリとして設定したラベルを表示します。

フィールド	説明
しきい値スコア (1-100)	スクリプトの結果を計算するために使用されます。スクリプトのスコアがしきい値以上であれば、条件が満たされます。
スコアのマップ先項目	親レコード内のスコアを表示するフィールドを指定します。
しきい値条件を満たす場合の結果値	(オプション)条件が満たされた場合に表示する値を指定します。たとえば、見込み客が認定基準を満たした場合は、このフィールドに承認済みと表示できます。
しきい値条件を満たさない場合の結果値	(オプション)しきい値が満たされなかった場合に表示する値を指定します。たとえば、見込み客が認定基準を満たしていない場合は、このフィールドに拒否と表示できます。
結果値のマップ先フィールド	(オプション)スクリプトが完了したときに親レコード内の結果を表示するフィールドを指定します。
コメントボックスの削除	アセスメント完了時にコメントを追加するための機能を削除する場合は、このチェックボックスをオンにします。このチェックボックスをオフにすると、コメントボックスが表示され、アセスメント完了時にコメントを入力できるようになります。
応答コントロール	アセスメント基準に応答を追加するときに使用するコントロールを決定します。オプションは、[ドロップダウン]または[ラジオボタン]です。

**注:** アセスメントスクリプトをレコード詳細ページに表示するには、そのアセスメントスクリプトがアクティブであり、かつ少なくとも 1 つの条件が定義されている必要があります。

- 6 [保存]をクリックします。
- 7 [アセスメント詳細]ページの[基準]セクションで、[新規]または[編集]をクリックします。
- 8 [基準]ページで、必要な情報を入力します。

次の表では、基準に入力するフィールドについて説明します。

フィールド	説明
オーダー	ユーザーがアセスメントを完了したときにユーザーに表示する質問の順序を決定します。
条件名	質問を要約した、短くてわかりやすい名前。フィールドには 20 文字まで入力できます。
質問	ユーザーが回答する質問。フィールドには 50 文字まで入力できます。
重要度	質問の重要度を示す 0~100 までの割合。 すべての質問の重要度の合計は 100 になる必要があります。
回答のマップ先項目	回答を[質問]フィールドの質問にマップするための親レコード上のフィールドを指定します。回答を親レコードにマップすると、値は統合、レポート、およびリストで使用できるようになります。

- 9 [アセスメント詳細] ページで、各基準名をクリックして、[回答] セクションの[新規] または [編集] ボタンをクリックします。
- 10 各[回答] ページで、必要な情報を入力します。

フィールド	説明
オーダー	ユーザーがアセスメントを完了したときにユーザーに表示される回答の順序を決定します。
回答	ユーザーが質問に対して選択できるように有効な回答を入力します。30 文字まで入力できます。
スコア	回答に関連付けられた点数。 選択された回答のスコアに関連する質問の重要度を掛けて、合計の質問/回答スコアが決まります。

- 11 変更を保存します。

**注:** アセスメントスクリプトを使用する必要があるユーザーの役割ごとに、アセスメントスクリプトにアクセスできるようにユーザーの役割を設定する必要があります。ユーザーの役割に必要な設定の詳細については、「[アセスメントスクリプトについて \(ページ 1822\)](#)」を参照してください。

**ヒント:** 各役割が、アセスメントのために追加した新しいフィールドを含むページレイアウトを備えていることを確認します。

## アプリケーションプラグイン

ここでは、アプリケーションプラグインの管理について説明します。企業の管理者は、ユーザーが使用できるプラグインを有効化する必要があります。[管理] ページにアプリケーションプラグインの見出しが表示されない場合、プラグインは有効化されていません。

- Oracle Social Engagement and Monitoring の設定の詳細は、「[Oracle Social Engagement and Monitoring の設定 \(ページ 1828\)](#)」を参照してください。
- Oracle Social Network の設定の詳細は、「[Oracle Social Network 統合設定の設定 \(ページ 1829\)](#)」を参照してください。
- Oracle Eloqua Engage の設定の詳細は、「[Oracle Eloqua Engage を使用した電子メール配信の設定 \(ページ 1830\)](#)」を参照してください。

## Oracle Social Engagement and Monitoring の設定

Oracle Social Engagement and Monitoring を使用する前に、最初に Oracle CRM On Demand を有効化するように機能を設定して、ソーシャル監視に基づいて担当者またはサービスリクエストのレコードを作成する必要があります。

**注:** Oracle Social Engagement and Monitoring を設定するには、役割に[Social Engagement & Monitoring アクセスの管理]権限が付与されている必要があります。Oracle Social Engagement and Monitoring を使用するには、役割に[Social Engagement & Monitoring 統合]権限が付与されている必要があります。

### Oracle Social Engagement and Monitoring レコードアクセスを設定するには

- 1 [管理]、[Oracle Social Engagement & Monitoring] の順に移動します。
- 2 [担当者] および [サービスリクエスト] の各ボックスを選択し、[保存] をクリックします。

サービスリクエスト機能を有効にするには、企業の管理者が Oracle Social Engagement and Monitoring のフィールドをユーザーの役割のサービスリクエストページレイアウトに追加する必要があります。詳細は、「[静的ページレイアウトのカスタマイズ \(参照 Customizing Static Page Layouts ページ 1237\)](#)」を参照してください。

## Oracle Social Network と Oracle CRM On Demand との統合プロセス

企業で Oracle Social Network を使用している場合は、Oracle Social Network を Oracle CRM On Demand に統合できます。Oracle Social Network と Oracle CRM On Demand の統合後、企業のユーザーは、Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトとして Oracle CRM On Demand のレコードの情報を共有できます。

**注:** Oracle CRM On Demand のユーザーではない Oracle Social Network のユーザーは、別のユーザーが Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトに共有レコード用のソーシャルオブジェクトを追加している場合、Oracle CRM On Demand からそれらのソーシャルオブジェクトにアクセスできます。同様に、Oracle CRM On Demand の特定のレコードにアクセスできない Oracle CRM On Demand のユーザーは、別のユーザーが Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトにそのレコードを追加している場合、Oracle Social Network のそのレコードに対するソーシャルオブジェクトにアクセスできます。

Oracle Social Network と Oracle CRM On Demand を統合するには、次のタスクを実行します。

- 1 Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡して、企業の管理者の役割に対して Oracle Social Network の統合管理権限を有効にしてください。  
Oracle CRM On Demand Customer Care によって Oracle Social Network の統合管理権限が有効化されると、Oracle CRM On Demand の[管理ホームページ]の[アプリケーションプラグイン]セクションにある Oracle Social Network のリンクが使用可能になります。
- 2 「[Oracle Social Network 統合設定の設定 \(ページ 1829\)](#)」の説明に従って、Oracle CRM On Demand で Oracle Social Network 統合設定を設定します。
- 3 ユーザーが Oracle Social Network 統合を使用できるように、次のようにページレイアウトおよびユーザー役割を設定します。
  - 該当のレコードタイプの適切なページレイアウトにソーシャル関連情報セクションを追加します。
  - Oracle Social Network 統合権限を有効化し、必要に応じて、ユーザー役割でソーシャル Web タブを使用できるようにします。

**注:** ソーシャル関連情報セクションの追加先ページレイアウトをパーソナライズしているユーザーには、デフォルトでこれらのページレイアウトにソーシャルセクションが表示されません。パーソナライズページレイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法の詳細については、「[パーソナライズ関連情報レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 \(ページ 1288\)](#)」を参照してください。デフォルトのレイアウトへのページレイアウトのリセット詳細は、「[パーソナライズページレイアウトのリセット \(ページ 1386\)](#)」を参照してください。

Oracle Social Network と Oracle CRM On Demand の統合の詳細は、My Oracle Support の 1802518.1 (記事 ID) を参照してください。

### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- 静的ページレイアウトのカスタマイズ (参照 [Customizing Static Page Layouts](#) ページ 1237)
- 役割の追加 (ページ 1363)

## Oracle Social Network 統合設定の設定

このトピックでは、Oracle Social Network と Oracle CRM On Demand を統合するための設定方法について説明します。設定の一部として、Oracle Social Network で共有できるようにするレコードタイプを指定します。Oracle CRM On Demand の次のレコードタイプは、Oracle Social Network でソーシャルオブジェクトとして共有できます。

- 取引先
- 商談
- サービスリクエスト

Oracle Social Network では、これらのレコードタイプの 1 つ以上を共有にできます。

Oracle Social Network に渡される各レコードタイプのフィールドを指定することもできます。Oracle Social Network のレコード用にレコードタイプごとに最大 10 フィールドまで選択でき、フィールドの表示順序を指定できます。

**注:** レコードが Oracle Social Network で共有される場合、Oracle Social Network ではそのレコードのソーシャルオブジェクトの見出しにタイトルが表示されます。Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトに表示されるタイトルは、Oracle CRM On Demand のレコードの詳細ページにあるレコードのタイトルと同じです。このタイトルは、Oracle Social Network に表示するために選択できる 10 のフィールドの 1 つとしてカウントされません。

Oracle Social Network 統合設定を設定するには、次の手順を実行します。このタスクは、「[Oracle Social Network と Oracle CRM On Demand との統合プロセス \(ページ 1829\)](#)」のステップの 1 つです。

**作業前の準備。** 次の手順を実行するには、Oracle Social Network の統合管理権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。また、次の情報を確認する必要があります。

- 企業の Oracle Social Network インスタンスの URL
- Oracle Social Network の統合ユーザー ID および統合パスワード

### Oracle Social Network 統合設定を設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションプラグイン]セクションで[Oracle Social Network]をクリックして、Oracle Social Network の管理ウィザードを開きます。
- 3 Oracle Social Network の管理ウィザードで、ステップ 1 の[一般設定]に次の情報を入力します。
  - 企業の Oracle Social Network インスタンスに対する URL
  - Oracle Social Network の統合ユーザー ID
  - Oracle Social Network の統合パスワード
- 4 ステップ 2 の[レコードタイプアクセス]で、Oracle Social Network でユーザーが共有できるレコードタイプごとに次のようにします。
  - a [OSN で有効化しますか?]チェックボックスをオンにします。
  - b レコードタイプの[項目設定]をクリックして、Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトに表示するフィールドを[使用可能項目]リストから[選択した項目]リストに移動します。合計 10 のフィールドまで選択できます。
  - c [選択した項目]リストで、上下矢印を使用して Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトに表示されるフィールドの順序を配置します。

これらのフィールドは、Oracle Social Network のソーシャルオブジェクトにある 2 つの列に表示されます。[選択した項目]リストの最初のフィールドは、ソーシャルオブジェクトの左上部に表示され、2 番目のフィールドは右上部に、3 番目のフィールドはレコードの左側にある最初のフィールドの下に表示されます(以下同様)。
- 5 各レコードタイプのレコードタイプアクセスおよびフィールドの設定が終了した後は、[終了]をクリックして変更内容を保存します。

**注:** Oracle Social Network の統合設定の設定後、Oracle Social Network との統合に対して有効化した各レコードタイプがソーシャル関連情報セクションで使用可能になります。ソーシャルセクションは、必要に応じて、レコードタイプのページレイアウトに追加できます。ソーシャルセクションは、デフォルトでは任意のページレイアウトに追加されません。

## Oracle Eloqua Engage を使用した電子メール配信の設定

Oracle CRM On Demand を構成し、Oracle Eloqua Marketing Cloud Service とそのアドオン製品である Oracle Eloqua Engage を使用して顧客担当者で見込み客にマーケティング電子メールを送信できます。この構成を完了すると、顧客担当者用の電子メールテンプレートを使用して Oracle CRM On Demand ユーザーが電子メールを作成できるようになります。これらのユーザーは、[詳細]ページから個々の担当者や見込み客に電子メールを送信できるほか、[リストからの Engage 電子メールの送信を許可]設定が構成されていれば[リスト]ページから担当者または見込み客のリストに電子メールを送信できます。送信されたすべての電子メールは、電子メールを開いたり、送信したなどの活動がログに記録され、クリックスルーが Oracle Eloqua Engage で追跡されます。Oracle Eloqua Engage の詳細は、[Oracle Eloqua Marketing Cloud Service の Web サイト](#)参照してください。電子メールの送信の詳細は、「[Oracle Eloqua Engage を使用したマーケティング電子メールの送信 \(ページ 297\)](#)」を参照してください。

**注:** Oracle Eloqua Marketing Cloud Service および Oracle Eloqua Engage を使用するには、企業が必要なライセンスを購入する必要があります。Oracle Eloqua Marketing Cloud Service と Oracle Eloqua Engage は両方とも、Oracle CRM On Demand から個別にライセンスされている製品です。

**作業前の準備。** 企業で設定できる Oracle Eloqua Marketing Cloud Service および Oracle Eloqua Engage のインスタンスを使用可能にする必要があります。また、次の権限を含むユーザーの役割が割り当てられている必要があります。

- Oracle Eloqua Marketing Cloud Service Integration
- Oracle Eloqua Marketing Cloud Service Integration の管理

管理者の役割に対してこれらの権限が有効化されていない場合は、Oracle CRM On Demand Customer Care に連絡してください。

### Oracle Eloqua Engage を使用した電子メール配信を設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションプラグイン]セクションで、Oracle Eloqua Marketing Cloud Service リンクをクリックします。  
**注:** 役割に[Oracle Eloqua Marketing Cloud Service 統合の管理]権限が含まれていない場合、[Oracle Eloqua Marketing Cloud Service]リンクは[管理ホームページ]で使用できません。
- 3 Oracle Eloqua Marketing Cloud Service 統合管理ページの Engage オプションで、必要に応じて次のボックスまたはフィールドを設定します。

フィールド	説明
Engage URL	Oracle Eloqua Marketing Cloud Service および Oracle Eloqua Engage のインスタンスに対する URL の例を次に示します。  https://secure.eloqua.com  この URL は、Oracle Eloqua Marketing Cloud Service 実装プロセスの実行時に取得できます。
リストからの Engage 電子メールの送信の許可	Oracle CRM On Demand で Oracle Eloqua Engage を使用して電子メールを顧客担当者リストに送信する場合は、このフィールドを選択します。

- 4 [保存]をクリックします。

### 関連トピック

マーケティング電子メールの関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [Oracle Eloqua Engage を使用したマーケティング電子メールの送信 \(ページ 297\)](#)
- [Oracle Eloqua Marketing Cloud Service の Web サイト](#)

## ライフサイエンス管理

[管理ホームページ]の[管理]グローバルリンクおよび[ライフサイエンス管理]セクションを使用して、次のタスクを実行できます。

- [スマートコールテンプレートの管理と削除](#)。詳細は、「[スマートコールの管理 \(ページ 1832\)](#)」を参照してください。
- Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition 関連設定の設定。詳細は、「[ライフサイエンス関連設定の設定 \(ページ 1834\)](#)」を参照してください。
- サンプルを提供する担当者を指定します。詳細は、「[担当者へのサンプル受領権限の付与 \(参照 担当者へのサンプル受領権限の付与 ページ 1837\)](#)」を参照してください。
- ワークフローを使用してサンプルトランザクションの自動実行を設定します。詳細は、「[サンプルトランザクションの自動実行の設定 \(ページ 1838\)](#)」を参照してください。

## スマートコールの管理

ユーザー役割にスマートコールレコードタイプの適切なアクセスレベル(デフォルトまたは所有者アクセスのいずれか)が付与されている場合は、スマートコールを管理できます。[スマートコールテンプレートを管理]ページからスマートコールに添付された詳細や明細項目の確認、編集、更新を実行できます。編集した後は、必要に応じて、改訂したスマートコールテンプレートを適用し、公開テンプレートまたは個人テンプレートとして保存できます。

### スマートコールに適用される制限事項

スマートコールを使用している場合は、次の制限事項に注意してください。

- Oracle CRM On Demand では、スマートコールに対して製品割当フィルタリングはサポートされません。[営業員の割当による製品選択のフィルタリングを有効化の選択]の設定を使用して割当フィルタリングを有効化した場合、割当フィルタリングルールは、保存済みのスマートコールテンプレートに対して考慮されません。セールス要員がこれらのテンプレートを使用する場合は、[製品詳細]、[提供プロモーションアイテム]または[提供サンプル]などのコール関連情報のセクションを使用する際に、割り当てられている製品のみへのアクセスに制限されません。
- スマートコールでは、[コール詳細]ページの[提供サンプル]関連情報セクションに対して、サンプル割当フィルタリングはサポートされていません。たとえば、提供サンプルの製品セレクトには、タイプが[サンプル]で割当タイプが[サンプル割当]である、ユーザーに割り当てられている製品のみが表示されます。ただし、このコール情報がスマートコールテンプレートとして保存される場合、提供サンプルの製品セレクトには、タイプが[サンプル]および[プロモーションアイテム]で、割当タイプが[サンプル割当]および[プロモーションアイテム割当]のすべての製品が表示されます。
- [スマートコール詳細]ページでは、インライン編集用の[製品]リンクをクリックすると例外が発生するため、[製品詳細]関連情報セクションの[製品]リンクを使用して既存の製品詳細レコードを編集することはできません。[スマートコール詳細]ページから既存の製品詳細レコードを編集するには、レコードの[製品]リンクを使用するかわりに、レコードの[編集]ボタンをクリックします。
- 製品ブロックルールはスマートコールテンプレートには適用されません。詳細は、「[製品のブロックとスマートコールテンプレートについて \(ページ 627\)](#)」を参照してください。

**注:**スマートコールテンプレートの重複は認められません。各スマートコールテンプレートは一意である必要があります。

### スマートコールを管理するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [スマートコール管理]リンクをクリックします。
- 3 [スマートコールテンプレートを管理]ページで
  - スマートコールを確認するには、[主題]カラムのリンクをクリックします。
  - スマートコールを削除するには、該当する行で[削除]をクリックします。
  - スマートコールの詳細を編集するには、該当する行で[編集]をクリックします。  
[コール編集]ページの各フィールドの詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」を参照してください。
  - スマートコール明細項目を編集するには、[主題]カラムのリンクをクリックして、[スマートコール詳細]ページの適切なセクションに移動し、該当する明細項目の横にある[編集]をクリックします。
  - スマートコール明細項目を削除するには、[主題]カラムのリンクをクリックして、[スマートコール詳細]ページの適切なセクションに移動し、該当する明細項目の横にある[削除]をクリックします。
  - 新規明細項目をスマートコールに追加するには、[主題]カラムのリンクをクリックします。  
スマートコールへの明細項目の追加の詳細は、次のタスクを参照してください。
  - 改訂したスマートコールテンプレートは、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」の次のタスクで説明されているように、通常の方法で適用して、公開テンプレートまたは個人テンプレートとして保存できます。
    - 客先への訪問(セールスコール)を追跡するには
    - コール情報をテンプレートとして保存するには
- 4 [スマートコールテンプレートを管理]ページで、[メニュー]ボタンをクリックします。

次の表では、[スマートコールテンプレートを管理]ページの[メニュー]ボタンから実行できる操作について説明します。

操作	手順
バッチ割当ブック	[スマートコールテンプレートを管理]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[バッチ割当ブック]を選択します。「 <a href="#">ブックへのレコードの割り当て (ページ 1420)</a> 」の手順を実行します。
リストを絞り込み	[スマートコールテンプレートを管理]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストを絞り込み]を選択します。「 <a href="#">リストの作成と編集 (参照 <a href="#">Creating and Refining Lists</a> ページ 128)</a> 」の手順を実行します。
リストを保存	[スマートコールテンプレートを管理]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストの保存]を選択します。
リストフィルターを表示	[スマートコールテンプレートを管理]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストフィルターを表示]を選択します。「 <a href="#">[リストを表示]ページ (参照 <a href="#">リストを表示</a>ページ ページ 139)</a> 」で説明されている手順を実行します。
リスト管理	[スマートコールテンプレートを管理]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リスト管理]を選択します。「 <a href="#">リスト管理ページ (参照 <a href="#">リスト管理</a>ページ ページ 138)</a> 」で説明されている必要なタスクの手順を実行します。
リストを新規作成	[スマートコールテンプレートを管理]タイトルバーの[メニュー]をクリックし、[リストを新規作成]を選択します。「 <a href="#">リストの作成と編集 (参照 <a href="#">Creating and Refining Lists</a> ページ 128)</a> 」の手順を実行します。

次の手順では、スマートコールレコードへの製品詳細情報のリンク方法について説明します。

### 製品詳細情報をスマートコールレコードにリンクするには

- [スマートコール詳細]ページで、[製品詳細]セクションまでスクロールダウンし、[新規]をクリックします。  
注: [スマートコール詳細]ページに[製品詳細]セクションが表示されない場合は、ページ右上隅の[レイアウトを編集]リンクをクリックして、ページレイアウトに[製品詳細]セクションを追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者に問い合わせてください。
- [製品詳細の編集]ページで、必要な情報を入力します。  
[製品詳細の編集]ページの各フィールドの詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」の「製品詳細情報をコールレコードにリンクするには」タスクを参照してください。
- レコードを保存します。

必要に応じて手順を繰り返し、製品詳細明細項目をスマートコールレコードに追加します。

次の手順では、スマートコールレコードへの提供サンプル情報のリンク方法について説明します。

### 提供サンプル情報をスマートコールレコードにリンクするには

- [スマートコール詳細]ページで、[提供サンプル]セクションまでスクロールダウンし、[新規]をクリックします。  
注: [スマートコール詳細]ページに[提供サンプル]セクションが表示されない場合は、ページ右上隅の[レイアウトを編集]リンクをクリックして、ページレイアウトに[提供サンプル]セクションを追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者に問い合わせてください。

- 2 [提供サンプルの編集] ページで、必要な情報を入力します。

[提供サンプルの編集] ページの各フィールドの詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」の「提供サンプル情報をコールレコードにリンクするには」タスクを参照してください。

- 3 レコードを保存します。

必要に応じて手順を繰り返し、提供サンプル明細項目をスマートコールレコードに追加します。提供サンプルの詳細は、「[セールスコール時のサンプルの提供 \(ページ 543\)](#)」を参照してください。

次の手順では、スマートコールレコードへのプロモーションアイテム、教育アイテム、またはその他のマーケティングアイテムのリンク方法について説明します。

### プロモーションアイテム、教育アイテム、またはその他のマーケティングアイテムをスマートコールレコードにリンクするには

- 1 [スマートコール詳細] ページで、[プロモーションアイテム] セクションまでスクロールダウンし、[新規] をクリックします。

**注:** [スマートコール詳細] ページに [プロモーションアイテム] セクションが表示されない場合は、ページ右上隅の [レイアウトを編集] リンクをクリックして、ページレイアウトに [プロモーションアイテム] セクションを追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者に問い合わせてください。

- 2 [提供プロモーションアイテム編集] ページで、必要な情報を入力します。

[提供プロモーションアイテム編集] ページの各フィールドの詳細は、「[客先への訪問\(セールスコール\)の追跡 \(ページ 203\)](#)」の「プロモーションアイテム、教育アイテム、またはその他のマーケティングアイテムをコールレコードにリンクするには」タスクを参照してください。

- 3 レコードを保存します。

必要に応じて手順を繰り返し、プロモーションアイテム明細項目をスマートコールレコードに追加します。

次の手順では、スマートコールレコードへのブック情報のリンク方法について説明します。

### ブック情報をスマートコールレコードにリンクするには

- 1 [スマートコール詳細] ページで、[ブック] セクションまでスクロールダウンし、[新規] をクリックします。

**注:** [スマートコール詳細] ページに [ブック] セクションが表示されない場合は、ページ右上隅の [レイアウトを編集] リンクをクリックして、ページレイアウトに [ブック] セクションを追加します。このセクションをページレイアウトに追加できない場合、企業の管理者に問い合わせてください。

- 2 [ブック] ページで、必要な情報を入力します。

[ブック編集] ページの各フィールドの詳細は、「[ブックのフィールド \(ページ 1422\)](#)」を参照してください。

- 3 レコードを保存します。

必要に応じて手順を繰り返し、ブック明細項目をスマートコールレコードに追加します。

## ライフサイエンス関連設定の設定

管理者は [ライフサイエンス関連の設定] ページで、次の Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition 設定を指定できます。

- ライフサイエンス設定
  - コール活動履歴の生成
  - 将来のコールおよびサンプルトランザクションの送信を許可
- サンプル関連の設定の定義
  - 担当者をサンプリングできる回数
  - 営業員の割当による製品選択のフィルタリングを有効化
  - 担当者の都道府県免許検証の有効化

### ■ 署名検証の有効化

ライフサイエンス関連の設定を更新するには、[ライフサイエンス関連の設定] ページで[編集]をクリックして更新内容を保存するか、インライン編集を使用して個々の設定を更新します。

**作業前の準備:** Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition 設定を設定するには、[製薬へのアクセスの管理] 権限が自分の役割に含まれている必要があります。

### Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition 関連設定を設定するには

1 [管理]、[その他のライフサイエンス関連]([ライフサイエンス管理] セクション内)、[ライフサイエンス関連の設定] をクリックし、ライフサイエンス関連の設定管理ページに移動します。

2 必要に応じて次の設定を設定します。

#### [ライフサイエンス設定] セクション

##### ■ コール活動履歴の生成

この設定を選択すると、Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションで使用および表示するコール活動のインタラクション履歴データが生成されます。

**注意:** この設定は、Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションの登録ユーザーである場合にのみ選択します。

##### ■ 将来のコールおよびサンプルトランザクションの送信を許可

この設定を選択すると、ユーザーは、将来の日付のコールおよびサンプルトランザクションを実行できます。

**注意:** この設定は、Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションの登録ユーザーである場合にのみ選択します。

#### [サンプル関連の設定の定義] セクション

##### ■ 担当者をサンプリングできる回数

この設定の詳細は、「[有効な州免許がない担当者がサンプルを受領できる最大回数の設定 \(ページ 1836\)](#)」を参照してください。

##### ■ 営業員の割当による製品選択のフィルタリングを有効化

この設定の詳細は、「[セールス要員の割当レコードに基づくピックリストフィルタリングの設定 \(ページ 1836\)](#)」を参照してください。

##### ■ 担当者の都道府県免許検証の有効化

この設定を選択すると、製薬のセールス要員が医師や医療事業者に渡す製品サンプルを提出するときに、Oracle CRM On Demand が米国の住所を含むすべてのコールについて担当者の都道府県免許の有効性をチェックします。この設定を選択している場合、Oracle CRM On Demand によって次の検証が実行されます。

- コールの住所で指定されている都道府県が、担当者の都道府県免許に指定されている都道府県と同じであるかどうか。
- コール発生日が都道府県免許の有効期間中であるかどうか。つまり、コール日の前に都道府県免許が失効していないこと。担当者の都道府県免許に日付が指定されていない場合、Oracle CRM On Demand は都道府県免許が有効であると見なします。

これらの検証チェックは製品サンプル提供のみに適用され、製品詳細化やプロモーションアイテム提供など、その他の関連活動には適用されません。すべてのコールタイプ(取引先コール、出席者コールおよび担当者コール)に適用されます。Oracle CRM On Demand が都道府県免許が無効であると判断すると、Oracle CRM On Demand はエラーメッセージを表示してサンプル提供を阻止します。サンプル提供を行うには、セールス要員が有効な都道府県医師免許をコールに追加する必要があります。

##### ■ 署名検証の有効化

この設定を選択すると、セールス要員が顧客コールの際に[コール詳細] ページで[提出] ボタンを使用して製品サンプルを提供しようとしたときに、Oracle CRM On Demand が署名レコードの有無をチェックします。コールに署名レコードが関連付けられておらず、かつ[コール詳細] ページの[提供に使用可能なサンプル] または[提供サン

ブル]関連情報セクションの[数量]の値が正の値の場合、Oracle CRM On Demand にエラーメッセージが表示され、セールス要員がコールを提出してもコール処理は行われません。コール処理を続け、要員が製品サンプルを提供できるようにするには、要員は担当者の署名レコードをコールレコードに追加してからコールを再提出する必要があります。

### 有効な州免許がない担当者がサンプルを受領できる最大回数の設定

管理者は、有効な州免許を保持していない担当者がサンプルを受領できる最大回数を設定できます。この設定はグローバルレベルで設定され、組織全体に適用されます。この設定を構成することによって、次のことが保証されます。

- フィールドのセールス要員は、有効な州免許を保持していない担当者がサンプルを受領できる指定の最大回数を超えることができなくなります。
- 担当者が他の州に異動して有効な州免許を待機している間、その担当者はサンプルを受領できます。通常、担当者が他の州に異動した場合は、有効な免許を受け取るまでに数日間待機する必要があります。

**作業前の準備。**有効な州免許がない担当者がサンプルを受領できる最大回数を設定するには、[基本サンプル操作の有効化]権限を含むユーザー役割が割り当てられている必要があります。

### 有効な州免許がない担当者がサンプルを受領できる最大回数を設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ライフサイエンス管理]セクションで、[その他のライフサイエンス関連]リンクをクリックします。
- 3 [ライフサイエンス関連の設定]ページで、[ライフサイエンス関連の設定]リンクをクリックします。
- 4 [担当者をサンプリングできる回数]フィールドに値を入力します。

このフィールドのデフォルト値は-1で、これは有効な州免許がない担当者がサンプルを受領できる最大回数が設定されておらず、現在の動作に影響を与えないことを示します。このフィールドの値を他の負の数値に設定しても、効果は同じです。

このフィールドの値をゼロ(0)より大きい数値に設定することによって、有効な州免許がない担当者がサンプルを受領できる最大回数を設定し、次のように動作に影響を与えます。

- セールス要員は、有効な州免許を待機している担当者に x 回サンプルを提供できます。x はこのフィールドの値で、免許の状態が無効または null でなく、免許が期限切れになっていないことが前提です。

**注:** 担当者にサンプルを配布するには、該当する担当者タイプ(医師、薬剤師、臨床看護師、治療師など)に、サンプルを受領して署名する権限が付与されている必要があります。詳細は、「担当者へのサンプル受領権限の付与(参照 [担当者へのサンプル受領権限の付与 ページ 1837](#))」を参照してください。

- 担当者が他の州に異動して有効な州免許を待機している間、その担当者はサンプルを受領できます。x はこのフィールドの値です。詳細は、「[担当者の州免許フィールド \(ページ 518\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

サンプル管理の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [担当者へのサンプル受領権限の付与 \(参照 \[担当者へのサンプル受領権限の付与 ページ 1837\]\(#\)\)](#)
- [サンプルトランザクション \(ページ 535\)](#)
- [サンプルトランザクションの管理 \(ページ 537\)](#)
- [サンプルトランザクションのフィールド \(ページ 562\)](#)

### セールス要員の割り当て記録に基づくピックリストフィルタリングの設定

管理者は、Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition の項目の製品詳細、プロモーションアイテム、提供サンプル、メッセージプラン、サンプルリクエストなどのピックリストをフィルタリングできます。このフィルタリングを設定すると、製薬のセールス要員による客先コール(担当者コール、取引先コールまたは出席者コール)時に表示される次のピックリスト項目が、Oracle CRM On Demand によってフィルター処理されます。Oracle CRM On Demand では、セールス要員の割り当て記録に基づいて次のようにピックリスト項目にフィルタリングが適用されます。

- セールス要員が詳細に説明できる製品
- セールス要員が提供できるサンプル
- セールス要員が提供できるプロモーションアイテム
- セールス要員が顧客のためにリクエストできるサンプル

フィルタリングを設定しないと、Oracle CRM On Demand では、セールス要員の割り当て記録を使用してこれらのピックアップがフィルタリングされません。

**作業前の準備。**ピックアップのフィルタリングを有効化するには、役割に[製薬へのアクセスの管理]権限および[企業の管理]権限が含まれている必要があります。

#### セールス要員の割り当て記録に基づいてピックアップフィルタリングを有効化するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [ライフサイエンス管理]セクションで、[その他のライフサイエンス関連]リンクをクリックします。
- 3 [ライフサイエンス関連の設定]ページで、[ライフサイエンス関連の設定]リンクをクリックします。
- 4 [営業員の割り当てによる製品選択のフィルタリングを有効化]を選択します。

この設定は、デフォルトでは選択されません。

#### 関連トピック

関連する情報については、次のトピックを参照してください。

- [セールスコール時のサンプルの提供 \(ページ 543\)](#)
- [割り当て \(ページ 569\)](#)
- [コールへの製品詳細情報のリンク \(ページ 547\)](#)
- [コールへの提供サンプル情報のリンク \(ページ 550\)](#)
- [コールへのプロモーションアイテム情報のリンク \(ページ 552\)](#)
- [コールへのサンプルリクエスト情報のリンク \(ページ 554\)](#)

#### 担当者へのサンプル受領権限の付与

セールス要員は任意の担当者にサンプルを配布することはできません。セールス要員がサンプルを配布できるのは、サンプルを受領して署名する権限が付与された担当者に対してのみです。管理者は、サンプルを受領できる担当者を指定することで、この機能を制御します。サンプルを受領して署名する権限が付与されていない担当者に対してセールス要員がサンプルを配布しようとすると、「担当者はサンプルを受領できません」というエラーメッセージが表示されます。

**作業前の準備。**サンプルを受領する権限を担当者に付与するには、最初に[サンプル可能]という名前のピックアップタイプのカスタムフィールド(値は[はい]および[いいえ])を作成します。

#### 担当者にサンプル受領権限を付与するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [アプリケーションカスタマイズ]セクションで、[アプリケーションカスタマイズ]をクリックします。
- 3 [レコードタイプセットアップ]セクションで、[担当者]リンクをクリックします。
- 4 [カスケード式ピックアップ]セクションで、[担当者カスケード式ピックアップ]リンクをクリックします。
- 5 [担当者カスケード式ピックアップ]ページで、次のカスケード式ピックアップ定義の横にある[編集]リンクをクリックします。

親ピックアップ	関連ピックアップ
担当者タイプ	サンプル可能

- 6 カスケード式ピックリストウィザードのステップ 2 に移動し、サンプルを受領して署名する権限を付与しない各担当者（[親ピックリスト使用可能値]）の[関連ピックリスト表示値]を[いいえ]に設定します。

**注:** 各担当者（[親ピックリスト使用可能値]）の[関連ピックリスト表示値]は、デフォルトで[はい]に設定されており、これはすべての担当者がデフォルトでサンプルを受領できることを意味します。

たとえば、次の表では、病院役員、研究室技術者、臨床看護師、薬剤師、医師の各担当者に対して、サンプルを受領して署名する権限が付与されています。

親ピックリスト使用可能値	関連ピックリスト表示値
見込み顧客	いいえ
顧客	いいえ
パートナー	いいえ
病院役員	はい
研究室技術者	はい
臨床看護師	はい
薬剤師	はい
医師	はい
医師調査員	いいえ
研究看護師	いいえ
研究薬剤師	いいえ
研究技術者	いいえ

カスケード式ピックリストの詳細は、「[カスケード式ピックリストの定義 \(ページ 1262\)](#)」を参照してください。

### 関連トピック

サンプル管理の関連情報については、次のトピックを参照してください。

- [有効な州免許がない担当者がサンプルを受領できる最大回数数の設定 \(ページ 1836\)](#)
- [サンプルトランザクション \(ページ 535\)](#)
- [サンプルトランザクションの管理 \(ページ 537\)](#)
- [サンプルトランザクションのフィールド \(ページ 562\)](#)

### サンプルトランザクションの自動実行の設定

このトピックでは、Oracle CRM On Demand のワークフロー機能を使用して、処理用のサンプルトランザクションを自動実行する方法について説明します。

作業前の準備。「[サンプルトランザクションの自動実行について \(ページ 1839\)](#)」の情報を確認します。

**サンプルトランザクションの自動実行を設定するには、次のようにします。**

- 1 ワークフローの条件で使用するサンプルトランザクションのフィールドを決定します。  
たとえば、サンプルトランザクションレコードタイプのチェックボックスフィールドの設定を、レコードを実行する必要があるかどうかを決定する条件として使用するように決める場合があります。ワークフローでは、レコードのチェックボックスが選択されている場合に、ワークフローがレコードを実行するように指定できます。既存のチェックボックスフィールドを使用することも、カスタムチェックボックスフィールドを設定して [Mark for Submit] などの名称を付けることもできます。カスタムフィールドの設定方法の詳細は、「[レコードタイプ別の \[アプリケーションカスタマイズ\] ページ \(ページ 1170\)](#)」の表の「フィールド管理」および「ページレイアウト管理」のセクションを参照してください。
- 2 サンプルトランザクションレコードタイプに対して必要なワークフロールールを設定します。  
必要であれば、いくらかでもワークフロールールを設定できます。[更新されたレコードが保存されたとき] トリガーイベントを使用したワークフロールールを設定して、サンプルトランザクションレコードが変更されたときに自動実行すると便利な場合があります。

**注意:** ワークフロールールを構成する際には、[状態] フィールドが [進行中] という値に設定されているかどうかを確認する条件を含めることも必要です。この条件は、[実行] アクションが正常に実行されたときに、このワークフローを再び呼び出す修正アクションが、サンプルトランザクションレコードの [状態] フィールドを変更するために必要です。

最小限のルール条件を次に示します。

```
[<bMark_for_Submit_ITAG>]="Y" AND [<TransactionStatus>]="進行中" AND ExcludeChannel("オンライン")
```

この例では、[Mark for Submit] はカスタムフィールドで、ExcludeChannel はトリガーを制限できるオプションの条件で、この条件によって、ワークフローは UI の [コールの送信] ボタンが使用されたときではなく、インポートのときのみアクティブになります。このワークフローアクションがトリガーされたときにエラーを受け取った場合は、「[\[ワークフローエラーモニター\] でのエラーインスタンスの表示 \(ページ 1517\)](#)」を参照してください。

ワークフロールール設定方法の詳細については、「[ワークフロールールの作成 \(参照 \[Creating Workflow Rules\]\(#\) ページ 1477\)](#)」を参照してください。

- 3 それぞれのワークフロールールで、ワークフローのアクションを実行するために満たす必要がある条件を指定します。  
たとえば、レコードの特定のチェックボックスフィールドが選択されている場合に、ワークフロールールのアクションを実行する必要があるという指定ができます。  
**注意:** ユーザーインターフェイスから作成または更新されたレコードがワークフロールールで実行されないようにする必要がある場合は、必要な制限をワークフロールールの条件に設定します。詳細は、「[ワークフロールールの特定のチャネルまたは役割への制限 \(ページ 1493\)](#)」を参照してください。
- 4 各ワークフロールールに必要な [実行] ワークフローアクションを作成します。  
[実行] ワークフローアクションの詳細は、「[ワークフローアクションについて \(ページ 1466\)](#)」の Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition のワークフローアクションに関する情報を参照してください。

**注:** [実行] アクションの前のアクションは、待機値がゼロ以外である [待機] アクションである必要があります。ゼロ以外の待機を使用することで、非同期アクションとしてワークフローアクションがレンダリングされます。特に、一連の大規模サンプルトランザクションレコードをインポートおよび実行する場合は、アプリケーションパフォーマンス全体のために非同期アクションをお勧めします。

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために [フィールド] リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず [フィールド] リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「[式について \(参照 \[About Expressions\]\(#\) ページ 1846\)](#)」を参照してください。

### サンプルトランザクションの自動実行について

ワークフロールールを設定して、サンプルトランザクションを自動実行すれば、各レコードを個別にオープンしてサンプルトランザクションを実行する必要がなくなります。Web サービスやインポートアシスタントを使用して作成または更新した一

連のレコードを同時に実行する必要がある場合には、ワークフロールールを使用して一連のサンプルトランザクションレコードを実行すると便利です。たとえば、倉庫から営業担当者に新しい在庫を送付する場合は、インポートアシスタントで[振替 (外部)]タイプの大量のサンプルトランザクションを作成して実行できます。

サンプルトランザクションレコードが更新されるたびにトリガーされるワークフロールールを設定し、レコードのフィールドがワークフロールールの条件に指定した値に設定されている場合に、そのルールのワークフローアクションがレコードを自動実行するように設定できます。たとえば、次のような処理が可能です。

- 1 一連のサンプルトランザクションレコードをインポートします。
- 2 ステップ 1 でインポートしたサンプルトランザクションのトランザクション項目レコードをインポートします。
- 3 [Mark for Submit] が Y に設定されている場合のように、トリガーフィールドが実行トリガー値に設定されているステップ 1 の一連のサンプルトランザクションレコードを再インポートします。

**注意:** ワークフロールールを使用してサンプルトランザクションを実行する前に、対応するすべてのサンプルトランザクション項目をインポートしておく必要があります。

ユーザーインターフェイスから作成または更新されたレコードがワークフロールールで実行されないようにする必要がある場合は、必要な制限をワークフロールールの条件に設定します。詳細は、「[ワークフロールールの特定のチャネルまたは役割への制限 \(ページ 1493\)](#)」を参照してください。

インポートされたレコードをワークフローを使用して実行すると、次のようになります。

- ワークフロー実行アクションでエラーが発生しても、サンプルトランザクションのインポート、作成または更新は中止されません。
- 在庫数の変更は Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales アプリケーションに反映されます。

## Oracle CRM On Demand Desktop

Oracle CRM On Demand Desktop を使用すると、Oracle CRM On Demand のレコードと Microsoft Outlook を同期化できます。[管理ホームページ]の[デスクトップ統合管理]セクションで、Oracle CRM On Demand Desktop リンクをクリックすると、このソフトウェアをユーザーに配布するための設定ページに移動できます。次の操作を実行できます。

- Oracle CRM On Demand Desktop をインストールする前に、システムが Oracle CRM On Demand のシステム要件を満たしていることを確認します。
- Oracle CRM On Demand Desktop ユーザーが使用できるカスタマイズパッケージを管理します(「[カスタマイズパッケージの管理 \(ページ 1840\)](#)」を参照)。
- Oracle Software Delivery Cloud から、Oracle CRM On Demand Desktop アプリケーションをカスタマイズして配置できるファイルをダウンロードします。
- Oracle CRM On Demand Desktop インストーラのダウンロード場所を設定します(「[Oracle CRM On Demand Desktop インストーラバージョンの場所の設定 \(ページ 1842\)](#)」を参照)。

Oracle CRM On Demand Desktop のインストール、設定、および配置の詳細は、『[Oracle CRM On Demand Desktop Administration Guide](#)』を参照してください。Oracle CRM On Demand Desktop のカスタマイズの詳細は、『[Oracle CRM On Demand Desktop Customization Guide](#)』を参照してください。

**注:** Oracle CRM On Demand Desktop Lite 製品は、完全な Oracle CRM On Demand Desktop 製品に加えて使用可能です。Oracle CRM On Demand Desktop Lite の詳細は、『[Oracle CRM On Demand Desktop Administration Guide](#)』を参照してください。

### カスタマイズパッケージの管理

カスタマイズパッケージは、Oracle CRM On Demand Desktop で特定の役割に関連付ける XML メタデータファイルおよび JavaScript ファイルの集まりです。このメタデータファイルによって、Oracle CRM On Demand Desktop の配置がカスタマイズされます。たとえば、Oracle CRM On Demand Desktop の同期化によってフィールドを追加または削除したり、カスタムフォームのレイアウトを変更するなどのカスタマイズを実行できます。カスタマイズパッケージの詳細は、『[Oracle CRM On Demand Desktop Administration Guide](#)』を参照してください。

**注:** Oracle CRM On Demand Desktop Lite はカスタマイズパッケージをサポートしていません。

[パッケージリスト] ページで、新しいカスタマイズパッケージを追加したり、既存のパッケージをコピー、編集、および削除できます。

### カスタマイズパッケージの公開

カスタマイズパッケージをアクティブにして Oracle CRM On Demand Desktop のユーザーが使用できるようにするには、パッケージを公開する必要があります。

パッケージを公開すると、パッケージレコードは読み取り専用になり、[状態] フィールドの値は[未公開]から[公開済]に変更されます。クライアントバージョンの場合は、いつの時点でもアクティブにできるのは 1 つのカスタマイズパッケージのみです。したがって、同じ役割の既存のカスタマイズパッケージと開始日が重なるパッケージの公開を試みると、エラーメッセージが表示されます。ただし、特定の 1 つの役割が付与されているユーザーは、個々のパッケージを異なるクライアントバージョンに対して公開できます。

パッケージのメタデータファイルを変更する必要がある場合は、パッケージを未公開にし、更新されたパッケージファイルを添付して公開する必要があります。

**ヒント:** レコードが[未公開]状態の間は、特定の 1 つの役割のユーザーはパッケージファイルをダウンロードできないため、変更が必要な場合は、現在アクティブなパッケージに終了日を指定して新しいパッケージレコードを作成することをお勧めします。このアクションによって、新しいユーザーが常にパッケージを使用でき、より正確なバージョン制御および追跡が可能になります。

**作業前の準備.** カスタマイズパッケージを管理するには、役割に[CRM Desktop アクセスの管理]権限が含まれている必要があります。

### カスタマイズパッケージを追加するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [Oracle CRM On Demand Desktop]セクションで、[Oracle CRM On Demand Desktop]をクリックします。
- 3 [カスタマイズパッケージの管理]をクリックします。
- 4 [パッケージリスト] ページで、[新規パッケージ] ボタンをクリックします。
- 5 [パッケージ編集] ページで、次のフィールドを入力します。

フィールド	コメント
パッケージ名	名前を入力します。ユーザー役割に基づいてパッケージの名前を指定することをお勧めします。
ユーザー役割	パッケージに関連付ける役割を選択します。
コメント	パッケージのコメントを入力します。
添付資料	添付アイコンをクリックして、パッケージファイルを選択します。
開始日	今日の日付以外の日付が必要な場合は、パッケージの開始日を選択します。
終了日	必要に応じて、パッケージの終了日を選択します。終了日が定義されていない公開済パッケージは、無期限にアクティブとみなされます。したがって、パッケージレコードを無効にする終了日を定義して、役割に対する新しいパッケージの公開を許可する必要があります。

フィールド	コメント
クライアントバージョン	このパッケージに対してサポートされる Oracle CRM On Demand Desktop クライアントのバージョン。

6 [保存]をクリックします。

また、既存のパッケージをコピーして、要件の詳細を変更できます。

#### パッケージを公開または未公開するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [Oracle CRM On Demand Desktop]セクションで、[Oracle CRM On Demand Desktop]をクリックします。
- 3 [カスタマイズパッケージの管理]をクリックします。
- 4 [パッケージリスト]ページで、パッケージの名前をクリックします。
- 5 必要に応じて、[公開]ボタンまたは[非公開]ボタンをクリックします。  
パッケージを公開すると、値が[ハッシュ値]フィールドに生成されます。パッケージを未公開にすると、[ハッシュ値]フィールドがクリアされます。

### Oracle CRM On Demand Desktop インストーラバージョンの場所の設定

[インストーラの場所]画面で、1 つ以上のバージョンの Oracle CRM On Demand Desktop 32 ビットまたは 64 ビットインストーラのダウンロード場所を、インストーラの EXE ファイルの URL を入力して指定できます。URL にはネットワーク上の任意の場所を指定できます。詳細は、『Oracle CRM On Demand Desktop Administration Guide』を参照してください。

**作業前の準備。** Oracle CRM On Demand Desktop インストーラバージョンの場所を設定するには、役割に[CRM Desktop アクセスの管理]権限が含まれている必要があります。

管理者は、最初に Oracle Software Delivery Cloud からこれらのインストーラを取得する必要があります。

#### Oracle CRM On Demand Desktop インストーラバージョンの場所を設定するには

- 1 任意のページの右上隅にある[管理]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [Oracle CRM On Demand Desktop]セクションで、[Oracle CRM On Demand Desktop]をクリックします。
- 3 [ダウンロードの場所]リンクをクリックします。
- 4 [インストーラの場所]画面で、次のようにします。
  - a ダウンロードの場所を設定するバージョンごとに、バージョンの横にある[URL]フィールドに EXE ファイルの URL を入力します。
  - b [保存]をクリックします。

Oracle CRM On Demand Desktop インストーラバージョンの場所を設定後は、ユーザーは、[自分のセットアップ]、[データ & 統合ツール]、次に EXE ファイルをダウンロードできる[Oracle CRM On Demand Desktop]ページに移動して、Oracle CRM On Demand Desktop をインストールできます。詳細は、「[Oracle CRM On Demand Desktop のインストール \(ページ 1842\)](#)」を参照してください。

### Oracle CRM On Demand Desktop のインストール

[Oracle CRM On Demand Desktop]ページで、Oracle CRM On Demand Desktop のダウンロードリンクをクリックして、Oracle CRM On Demand Desktop をインストールできます。

**作業前の準備。** Oracle CRM On Demand Desktop の実行に必要なソフトウェアおよびハードウェアがあることを確認します ([Oracle CRM On Demand の Web サイト](#)を参照)。Oracle CRM On Demand Desktop のインストール、設定、および配置の詳細は、『*Oracle CRM On Demand Desktop Administration Guide*』を参照してください。

Oracle CRM On Demand Desktop をインストールするには、役割に[CRM Desktop アクセスの有効化]権限が含まれている必要があります。

**注:** このトピックの各ステップは、システム管理者によってインストーラの場所が設定済である必要があります。詳細は、『[Oracle CRM On Demand Desktop インストーラバージョンの場所の設定 \(ページ 1842\)](#)』を参照してください。

### Oracle CRM On Demand Desktop をインストールするには

- 1 任意のページの右上隅にある[設定 (個人)]グローバルリンクをクリックします。
- 2 [個人ホームページ]で、[データ&統合ツール]リンクをクリックします。
- 3 [データ&統合ツール]ページで、[Oracle CRM On Demand Desktop]リンクをクリックします。
- 4 [Oracle CRM On Demand Desktop]ページで、インストーラを選択して Oracle CRM On Demand Desktop のダウンロードリンクをクリックします。
- 5 2 番目の[Oracle CRM On Demand Desktop]ページで、表示された情報を読んだ後、[Oracle CRM On Demand Desktop をダウンロード]リンクをクリックします。
- 6 ウィンドウで、次のいずれかの操作を実行します。
  - [保存]をクリックして、Oracle CRM On Demand Desktop の EXE ファイルをハードドライブにコピーし、オフラインで Oracle CRM On Demand Desktop をインストールします。(推奨)。
  - [実行]をクリックして、インストールを開始します。インストールを完了するには、インターネットに接続したままにする必要があります。
- 7 画面の指示に従ってインストールを終了します。

## Expression Builder

Oracle On Demand Expression Builder (Expression Builder) およびその使用方法に関する情報を表示するには、次のトピックをクリックしてください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [式について \(参照 \[About Expressions\]\(#\) ページ 1846\)](#)
- [Expression Builder のデータタイプ \(ページ 1850\)](#)
- [Expression Builder 演算子 \(ページ 1853\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)
- [Expression Builder の例 \(ページ 1892\)](#)

### About Expression Builder

Oracle On Demand Expression Builder (Expression Builder) is a tool for implementing business rules using expressions. An expression is a valid combination of one or more operators, functions, fields, and literals that can be evaluated by Oracle CRM On Demand.

Expression Builder is used in the following areas in Oracle CRM On Demand:

- Advanced field management, in the following contexts:
  - Configuring field validation properties on a field
  - Specifying default field values
  - Configuring concatenated fields

When defining field level validations and default field values, a company administrator can create flexible expressions to cover a variety of business rules. For more information on field validation and default values, see About Field Management (参照 [フィールド管理について](#) ページ 1173). For concatenated fields, you can use expressions to determine the behavior of the fields and text within the concatenated field.

#### ■ Workflow rules and workflow actions.

From the Workflow pages, a company administrator can set up workflow rules that are evaluated when a record is updated, created, or deleted. Expressions are used to define both the conditions on the rules, and the actions that are executed by the rules. For more information about workflow rules, see About Workflow Rules (参照 [ワークフロールールについて](#) ページ 1456).

**NOTE:** Expression Builder can verify the syntax of an expression in most cases. However, it cannot evaluate or verify an expression for mathematical, logical, or semantic accuracy.

### Related Topics

See the following topics for related Expression Builder information:

- Using Expression Builder (参照 [Expression Builder の使用](#) ページ 1844)
- [About Expressions](#) (ページ 1846)
- Data Types in Expression Builder (参照 [Expression Builder のデータタイプ](#) ページ 1850)
- Expression Builder Operators (参照 [Expression Builder 演算子](#) ページ 1853)
- Expression Builder Functions (参照 [Expression Builder の関数](#) ページ 1857)
- Expression Builder Examples (参照 [Expression Builder の例](#) ページ 1892)

## Expression Builder の使用

Oracle CRM On Demand では、テキストボックスの横に[fx]アイコンが表示されているときはいつでも、Expression Builder を使用できます。このアイコンをクリックすると、Expression Builder が別個のウィンドウに開きます。

**注:** 式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 [About Expressions](#) ページ 1846)」を参照してください。

### 式を作成するには

- 1 [fx]アイコンをクリックし、Expression Builder を開きます。
- 2 Expression Builder で、リストからフィールドと関数を選択するか、それらを式エディターに入力します。  
リストからフィールドを選択すると、そのフィールドの言語独立名が式エディターに貼り付けられます。たとえば、[商談]フィールドのリストから[クローズ日]フィールドを選択すると、[{Primary Revenue Close Date}]が式エディターに貼り付けられます。

**注:** Expression Builder で[フィールド]リスト内に表示されるフィールド名は、フィールドの表示名です。管理者がフィールドの表示名を変更した場合は、[フィールド]リストにそのフィールドの新しい表示名が表示されます。ただし、リストからそのフィールドを選択したときは、そのフィールドの言語独立名が式エディターに貼り付けられます。

フィールド名の括弧は、特定のフィールドの値が評価され、固有のデータタイプで返されることを示しています。次の表に、フィールドとフィールド値の選択について詳しく示します。

- 3 必要に応じて演算子およびリテラルを追加することで式を編集します。

**注:**ピックリストフィールドに特定の値があるかどうかを式に判断させる場合は、式に値を入力しないでください。たとえば、[{Type}] = "顧客"と入力してはなりません。代わりに、リストからピックリストフィールドを選択し、Expression Builder の[可能な値を表示]リンクをクリックします。表示される値から、式で使用する値を選択します。式は次のようになります。

```
[{Type}]=LookupValue("ACCOUNT_TYPE", "Customer")
```

- 4 (オプション) 次のように式にコメントを追加します。

- コメントの開始を指定するには、スラッシュ (/) とそれに続けてアスタリスク (\*) を入力します。
- コメントの終了を指定するには、アスタリスクとそれに続けてスラッシュを入力します。

次に例を示します。

```
/*This is my comment*/
```

コメントは、式の開始または終了、あるいは式の中の任意の場所に追加できます。1つの式に複数のコメントを追加できます。

式の中のコメントは、式の評価時には無視されます。ただし、ワークフローの[メール送信]アクションで電子メールの件名またはメッセージ内には、無視されるコメントを含めることはできません。これらの場所では、スラッシュとアスタリスクはプレーンテキストとして解釈され、件名行または電子メールメッセージに、アスタリスク内に置かれたその他のテキストとともに表示されます。

**注:** コメント機能を使用して式を無効にすることもできます。たとえば、フィールド検証式を無効にするが削除はしない場合、ここで説明したように、その式をスラッシュとアスタリスク文字で囲みます。後でその式を再度有効にする場合、式の開始と終了からスラッシュとアスタリスク文字を削除します。

- 5 (オプション) [構文のチェック]をクリックし、式を修正します。
- 6 式を保存します。

次の表では、Expression Builder について説明します。

インターフェイス要素	説明
レコードタイプのフィールド	<p>式で許可されるフィールド(コンテキストレコードタイプ)のコンテキストに応じたピックリストを提供します。企業の管理者がフィールドの名前を変更した場合、[フィールド]ピックリストには新しいフィールド名が表示されます。</p> <p>次の点に注意してください。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ワークフロールールまたはワークフロールール関連のアクションを作成している場合、コンテキストレコードタイプは、そのワークフロールールの定義で指定されたレコードタイプになります。たとえば、サービスリクエストレコードのワークフロールールにアクションとして送信する電子メールを作成している場合、Expression Builder のコンテキストレコードタイプは[サービスリクエスト]です。</li> <li>■ 高度なフィールド管理では、コンテキストレコードタイプは、式が作成されているフィールドの親になります。たとえば、商談フィールドでフィールド検証を定義する場合、Expression Builder のコンテキストレコードタイプは[商談]になります。</li> </ul>
可能な値を表示	<p>[フィールド]ピックリストからフィールドを選択する場合、[可能な値を表示]をクリックすると、そのフィールドで受け入れ可能な値を表示できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 選択されたフィールドがピックリストフィールドである場合、[可能な値を表示]により、そのピックリストに設定されたすべてのオプションが表示されません。一度に選択できるオプションは1つだけです。オプションを選択すると、Lookup 関数が定義され、式で使用できるようになります。</li> <li>■ 選択されたフィールドがピックリストフィールドでない場合、[可能な値を表示]によってウィンドウが表示され、そのフィールドで保持できるさまざまなデータで受け入れ可能な値が表示されます。</li> </ul>

インターフェイス要素	説明
ファンクション	式内でのデータの変更、抽出、処理で使用可能な特別な関数のドロップダウンリストを提供します。使用可能な関数のリストについては、「 <a href="#">Expression Builder の関数 (ページ 1857)</a> 」を参照してください。
式	編集可能な複数行のテキストボックスに式が表示されます。 式のサポートされる最大の長さについては、「 <a href="#">式について (参照 About Expressions ページ 1846)</a> 」を参照してください。 ピックリストから選択したフィールドおよび関数は、式エディターに表示されません。式は式エディターに直接入力することもできます。 式構文には、常に言語に依存しないフィールド名が表示されます(言語独立名とは、ユーザー言語が変更されても変わらない名前です)。
構文ガイド	Expression Builder オンラインヘルプの Oracle CRM On Demand のトピックが表示されます。
式の例	Expression Builder オンラインヘルプの「Oracle CRM On Demand の例」が表示されます。
構文のチェック	作成した式の構文を検証します。
保存	式を保存します。
取消	変更を保存せずに Expression Builder ウィンドウを閉じます。

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 About Expression Builder ページ 1843\)](#)
- [式について \(参照 About Expressions ページ 1846\)](#)
- [Expression Builder のデータタイプ \(ページ 1850\)](#)
- [Expression Builder 演算子 \(ページ 1853\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)
- [Expression Builder の例 \(ページ 1892\)](#)

## About Expressions

An expression is a valid combination of one or more operators, functions, fields, and literals that can be evaluated by Oracle CRM On Demand. This topic provides information about the following features of expressions:

- Fields and field-name formats in expressions
- Expression length
- Literal length
- Conditional expressions
- Validation expressions
- Using dependent fields in expressions

### Fields and Field-Name Syntax in Expressions

Most of the fields that are available in the field setup page for a record type are also available in the field list for that record type in Expression Builder and can be used in expressions.

**NOTE:** Custom fields of the Text (Short - Maskable) field type are an exception. You cannot use these fields in an expression in Expression Builder.

When you add a field to an expression by selecting the field name from the field list in Expression Builder, the field is entered in the expression editor with the following syntax:

```
{{FieldName}}
```

The field names that appear in the expression editor are language-independent field names that are used to identify the fields internally in Oracle CRM On Demand. Although you can also type field names directly into the expression editor using the `{{FieldName}}` syntax, it is recommended that you always select the fields from the list of fields, so that the field names in the expression are correct.

### About Field Names and Field-Name Syntax in Expressions in Earlier Releases

In releases earlier than Release 29 Service Pack 1 of Oracle CRM On Demand, when you selected a field from the field list in Expression Builder, the field was entered in the expression editor with the following syntax:

```
[<FieldName>]
```

In addition, in releases earlier than Release 29 Service Pack 1, Expression Builder used language-independent field names that are different from the language-independent field names used in Expression Builder in Release 29 Service Pack 1 and later releases. However, any expressions that use the `[<FieldName>]` syntax and the corresponding field names, and that were valid in earlier releases, continue to be valid in Release 29 Service Pack 1 and later releases. You can also continue to type the old language-independent field names with the `[<FieldName>]` syntax directly in the expression editor, if you wish. However, it is recommended that you always select the fields from the list of fields in Expression Builder, so that the field names and the field syntax are always correct.

An expression can contain a mixture of the new field names and the old field names, provided that the `{{FieldName}}` syntax is used for the new field names, and the `[<FieldName>]` syntax is used for the old field names.

### About the Examples in Oracle CRM On Demand Online Help

Some of the examples of expressions that appear in the online help use the language-independent field names and the field-name syntax that were used in releases earlier than Release 29 Service Pack 1. These examples are still valid. However, if you select the corresponding fields from the field list in Expression Builder when you create or update an expression in Release 29 Service Pack 1 or a later release, then the field names in the expression will be different from the field names shown in the examples in the online help, and the fields will appear in the expression editor with the new field syntax.

### Expression Length

For the message body of an email configured through the Send Email action on a workflow rule, the maximum supported length of an expression is 16,350 characters, including spaces. You can insert a line break in the email message by pressing Enter. A line break is counted as two characters in the text box.

In concatenated fields, the maximum supported length for the entire display text, including any expressions, is 500 characters.

In all other cases where Expression Builder is used, the maximum supported length of an expression is 1024 characters, including spaces.

You must also ensure that the total number of characters in the field where you are saving the expression does not exceed the limit for that field. In the following workflow fields, three percent signs (%%%) are placed before and after functions and field names:

- The Subject and Message Body fields in an email configured through the Send Email action

■ The Subject and Description fields in a task configured through the Create Task action

The percent signs indicate that the function or field name is to be converted to a text value. Each percent sign is counted as one character in the field where the expression is saved.

If you type a function or field name directly in the field, you must type three percent signs before and after it. If you use Expression Builder to embed a function or field name, the percent signs are automatically added.

For example, if you use Expression Builder to insert the following field name into the message body of an email on a workflow action:

```
[{Name}]
```

Expression Builder inserts the following (a total of 14 characters) into the message body of the email on the workflow action:

```
%%[{Name}]%%
```

### Literal Length

When you pass a string or numeric literal to a function in Expression Builder, the literal must not contain more than 75 characters, including spaces. If a literal exceeds 75 characters, then Expression Builder considers the literal to be a syntax error. When you pass a string to a function by referencing a field name, the limit of 75 characters does not apply to the length of the value in the field passed to the literal.

When you create an expression to set a default value for a field, the limit of 75 characters applies to any string or numeric literals passed to any function in the expression. In addition, the number of characters in the result of the expression must not exceed the maximum number of characters allowed in the field.

### Conditional Expressions

A conditional expression is an expression that, when evaluated by the application, always returns a Boolean value such as True or False.

**NOTE:** Yes, No, Y, and N are not Boolean values. If you specify True or False as return values for functions such as the *IIf* (ページ 1865) function, then True and False are returned as strings and not as Boolean values. Using incorrect Boolean values in conditional expressions can result in unpredictable behavior.

An expression used in any of the following contexts must be a conditional expression:

- To specify a field validation rule
- To specify a condition in a workflow rule
- As the first parameter in an *IIf* (ページ 1865) function

### Validation Expressions

Validation expressions are used to ensure that the data entered in fields is valid. A validation expression must be a conditional expression.

フィールドの検証式は、新しいレコードまたは既存のレコードでフィールドが更新されるたびに評価されます。ただし、次の場合は検証式が評価されません。

- レコードの作成または変更時にフィールドが空のままです。フィールド検証では値が必要とされません。
- フィールドに有効または無効の既存の値があり、レコードの更新時にその値が変更されません。

If a validation expression is not evaluated, or if a validation expression evaluates to NULL, no error message is generated. An error message is generated only when the validation expression fails (that is, the expression evaluates to FALSE).

A validation expression is different from other types of expressions in that it can start with a conditional operator. For example, if Account Name is the field being validated by the expression, the expression can start with:

```
= 'Acme Hospital'
```

This expression, though not well formed, will pass a syntax check, because Oracle CRM On Demand inserts the name of the field being validated before the expression if it does not find a field name at the start of the expression. You can also enter the validation expression as follows:

```
[<AccountName>]= 'Acme Hospital'
```

where [<AccountName>] is the field being validated.

If the expression requires other fields to be evaluated in addition to the field being validated, it is standard practice for the first comparison in the expression to be performed on the field being validated.

Validation expressions are used only in the Field Validation text box in advanced field management in Oracle CRM On Demand.

### Validation Expression Examples

Example 1: A business process requires that the close date of an opportunity must be later than the created date of the opportunity.

To implement this process, create a validation expression for the Close Date field (in the Field Setup page for opportunities) as follows:

```
> [<CreatedDate>]
```

Alternatively, you can use the following example, but note that the field that is being evaluated (Close Date) must be the first field in the expression:

```
[<CloseDate>] > [<CreatedDate>]
```

For information about creating and editing fields, see [Creating and Editing Fields](#) (参照 [フィールドの作成と編集](#) ページ 1190).

Example 2: A business process requires that the revenue of an opportunity must be a nonzero value when the probability of the opportunity is 40% or greater.

The business rule indicates that the dependency is on both fields and can be restated as follows:

For an opportunity, revenue cannot be zero when the probability is greater than or equal to 40. Conversely, the probability cannot be greater than or equal to 40 if the revenue is zero.

A validation expression for a field is evaluated when the record is created, and each time the field is updated by a user. Because an update to either the Probability field or the Revenue field can affect both fields, you must have validation rules on both the Probability field and the Revenue field to implement the business rule correctly. (For information about creating and editing fields, see [Creating and Editing Fields](#) (参照 [フィールドの作成と編集](#) ページ 1190).)

The steps required to implement this example are as follows:

- 1 Configure the following validation rule for the Probability field:  
 $< 40 \text{ OR } ([\text{Probability}] \geq 40 \text{ AND } [\text{Revenue}] > 0)$   
 Note that you do not use the percentage sign (%).
- 2 Add a validation error message such as the following to the Probability field:  
 Revenue must be greater than 0 when the probability is greater than or equal to 40%.
- 3 Configure the following validation rule for the Revenue field:  
 $(> 0 \text{ AND } [\text{Probability}] \geq 40) \text{ OR } [\text{Probability}] < 40$
- 4 Add a validation error message such as the following to the Revenue field:  
 Revenue must be greater than 0 when the probability is greater than or equal to 40%.

### Using Dependent Fields in Expressions

A *dependent field* is a joined field whose values depend on a foreign key. A *joined field* is a field on a record type that uses a foreign key to reference a field on another record type. An example of a dependent field is the AccountName field on the Opportunity record type. The AccountName field on the Opportunity record type is a joined field whose values depend on the AccountId foreign key field, which references the Account record type.

If your expression has to determine the value of a dependent field, then it is recommended that you use the JoinFieldValue function and get the most recent value of the field by referring to the ID field; that is, the foreign key field. Otherwise, the results of your expression might be incorrect, and the outcome of the expression value might be invalid. For more information about joined fields and the JoinFieldValue function, see [JoinFieldValue \(ページ 1868\)](#).

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 About Expression Builder ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## Expression Builder のデータタイプ

このトピックでは、Oracle CRM On Demand におけるデータタイプ、およびそれらのデータタイプを Expression Builder で使用する方法について説明します。

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 About Expressions ページ 1846)」を参照してください。

### Oracle CRM On Demand のデータタイプ

次の表では、式で Oracle CRM On Demand のフィールドが使用された場合に返されるデータ型について説明します。フィールドの値を取得するには、`{{FieldName}}`構文が`<FieldName>`構文を使用します。

Oracle CRM On Demand のフィールドのタイプ	式で返されるデータタイプ
整数	整数
ピックリスト	文字列
通貨	通貨
ID	文字列
テキスト	文字列
チェックボックス	ブール たとえば、条件が必要な場所に <code>&lt;Active&gt;</code> を直接使用できます。FieldValue( <code>'&lt;Active&gt;'</code> ) = 'Y'も使用できます。

Oracle CRM On Demand のフィールドのタイプ	式で返されるデータタイプ
日付	日付
日時	日時
数値	数値

### データタイプに基づく演算

取引明細書が 1 つ以上のフィールド値を参照しており、それらのフィールドのデータ型が異なる場合、データ型の順序が計算に影響を与えることがあります。指数演算子以外の演算子は、データタイプが異なる 2 つのオペランドに適用されます。右側の演算子は左側のオペランドのデータタイプに変換された後、オペレーションが評価されます。たとえば、CloseDate が 02/09/2007 の場合、次の式

$PRE('<CloseDate>') + 30$

は、02/09/200730 に評価されます。そのため、次の条件

$[<CloseDate>] > PRE('<CloseDate>') + 30$

は、構文的には有効ですが、意味的には無効です。この条件を正しく書き直すと次のようになります。

$[<CloseDate>] - 30 > PRE('<CloseDate>')$ .

**注:**指数演算子が使用される場合、演算子の右側のオペランドは左側のオペランドのデータタイプに変換されません。

次の表では、値の例を使用したさまざまな演算の結果について説明します。

フィールド	データタイプ	値の例
数量	整数	5
単価	通貨	2.25
計算	結果	
	値	データタイプ
$[<Item Price>] + [<Quantity>]$	7.25	通貨
$[<Quantity>] + [<Item Price>]$	7	整数
$[<Item Price>] - [<Quantity>]$	(2.75) 注:[通貨]フィールドの場合、丸括弧はその値が負であることを示します。	通貨
$[<Quantity>] - [<Item Price>]$	3	整数
$[<Item Price>] * [<Quantity>]$	11.25	通貨

計算	結果	
	値	データタイプ
[<Quantity>] * [<Item Price>]	10	整数
[<Item Price>] / [<Quantity>]	0.45	通貨
[<Quantity>] / [<Item Price>]	2.50	通貨

指数演算子を使用される場合、演算子の右側のオペランドは左側のオペランドのデータタイプに変換されません。

この例(数量が整数フィールドで、値が 5。単価が通貨フィールドで、値が 2.25)では、演算子の右側のオペランドが左側のオペランドのデータタイプに変換された場合、数量 ^ 単価は 25、データタイプは整数になることが予想されます。ところが結果は次の表のようになります。

計算	結果	
	値	データタイプ
[<Item Price>] ^ [<Quantity>]	57.67	通貨
[<Quantity>] ^ [<Item Price>]	37.38	通貨

Expression Builder では否定演算子(マイナス記号[-])もサポートされます。次に例を示します。

計算	結果	
	値	データタイプ
-1 * [<ItemPrice>]	(2.25)	通貨

数値を文字列に変換した場合、計算は正しく実行されません。次に例を示します。

計算	結果		説明
	値	データタイプ	
1234 + abcd	1234	数値	文字列"abcd"は数値 0 に評価された後、1234 に追加されます。
abcd + 1234	abcd1234	文字列	数値 1234 は文字"1234"に評価され、文字列"abcd"に追加されます。

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 About Expression Builder ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## Expression Builder 演算子

このトピックでは、Expression Builder で使用できる演算子、およびこれらの演算子が評価される順序について説明します。

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 [About Expressions](#) ページ 1846)」を参照してください。

### 算術演算子

次の表では、各算術演算子の目的と使用例を示しています。

演算子	目的	例
+	追加	[<Record Number>] + 1
-	減算	[<Record Number>] - 1
-	マイナス	[<Revenue>] < -100
*	乗算	[<Subtotal>] * 0.0625
/	除算	[<Total Items>] / [<Total Orders>]
^	指数	[<Grid Height>] ^ 2

### 論理演算子

次の表では、Expression Builder の論理演算子で得られる結果について説明します。

論理演算子	最初のオペランド	2 番目のオペランド	結果
NOT	TRUE		FALSE
	FALSE		TRUE
	NULL		NULL
AND	TRUE	TRUE	TRUE
	FALSE	FALSE	FALSE
	TRUE	FALSE	FALSE
	FALSE	TRUE	FALSE
	TRUE	NULL	NULL

論理演算子	最初のオペランド	2 番目のオペランド	結果
	FALSE	NULL	FALSE
	NULL	TRUE	NULL
	NULL	FALSE	FALSE
	NULL	NULL	NULL
OR	TRUE	TRUE	TRUE
	FALSE	FALSE	FALSE
	TRUE	FALSE	TRUE
	FALSE	TRUE	TRUE
	TRUE	NULL	TRUE
	FALSE	NULL	NULL
	NULL	TRUE	TRUE
	NULL	FALSE	NULL
	NULL	NULL	NULL

### 比較演算子

次の表では、各比較演算子の目的と使用例を示しています。

演算子	目的	例
=	最初のオペランドが 2 番目のオペランドと等しいことをテストします。	[<Last Name>] = "Smith"
<>	最初のオペランドが 2 番目のオペランドと等しくないことをテストします。	[<Role>] <> "End-User"
>	最初のオペランドが 2 番目のオペランドより大きいことをテストします。	[<Revenue>] > 5000
<	最初のオペランドが 2 番目のオペランドより小さいことをテストします。	[<Probability>] < .7

演算子	目的	例
> =	最初のオペランドが 2 番目のオペランドより大きいまたは等しいことをテストします。	[<Revenue>] >= 5000
< =	最初のオペランドが 2 番目のオペランドより小さいまたは等しいことをテストします。	[<Probability>] <= .7
LIKE	最初のオペランドが指定した文字列と一致することをテストします。	[<名前 (姓)>] LIKE "Smith" <b>ヒント:</b> LIKE 演算子ではアスタリスク(*)と疑問符(?)を使用して特定の文字列のパターンマッチングを行えます。
NOT LIKE	最初のオペランドが指定した文字列と一致しないことをテストします。	[<名前 (姓)>] NOT LIKE "Smith" または NOT ([<名前 (姓)>] LIKE "Smith") <b>注:</b> この 2 番目の例では丸括弧が必須です。 <b>ヒント:</b> NOT LIKE 演算子ではアスタリスク(*)と疑問符(?)を使用して特定の文字列のパターンマッチングを行えます。
IS NULL	オペランドが NULL であることをテストします。	[<名前 (姓)>] IS NULL
IS NOT NULL	オペランドが NULL でないことをテストします。	[<名前 (姓)>] IS NOT NULL

### パターンマッチングの特殊文字

次の表に、パターンマッチングの特殊文字を示します。これらの特殊文字は、LIKE および NOT LIKE などの比較演算子で使用できます。

文字	目的	例
*	0 個以上の文字	[<名前 (姓)>] LIKE "Sm*"では、[<名前 (姓)>]値が <i>Smith</i> 、 <i>Smythe</i> 、 <i>Smart</i> などのように <i>Sm</i> で始まるすべてのレコードが返されます。 [<名前 (姓)>] LIKE "*"om*"では、 <i>Thomas</i> 、 <i>Thompson</i> 、 <i>Tomlin</i> のように[<名前 (姓)>]フィールドに文字 <i>om</i> が含まれるすべてのレコードが返されます。

?	1 文字	<p>[&lt;名前(名)&gt;] NOT LIKE "Da?"では、[&lt;名前(名)&gt;]値が 3 文字であり、文字 <i>Da</i> で始まっていないすべてのレコードが返されます。名前(名)が <i>Ted</i>、<i>Tom</i>、<i>Sam</i> のレコードは返されますが、<i>Dax</i> や <i>Dan</i> のレコードは返されません。</p> <p>NOT ([&lt;名前(名)&gt;] LIKE "?o?")では、[&lt;名前(名)&gt;]値が 3 文字であり、2 つ目の文字が <i>o</i> でないすべてのレコードが返されます。名前(名)が <i>Ted</i> や <i>Sam</i> のレコードは返されますが、<i>Tom</i> や <i>Bob</i> のレコードは返されません。</p>
---	------	--

### 連結演算子

+ (plus) 演算子は、電子メールでフィールド値やテキストを連結する場合に使用されます。

### 演算子の優先順位

優先順位とは、Oracle CRM On Demand で単一の式に含まれるさまざまな演算子が評価される順序のことです。次のルールが適用されます。

- 優先順位の高い演算子は、優先順位の低い演算子よりも先に評価されます。
- 等しい優先順位の演算子は、左から右に評価されます。
- レベルの数値が小さいほど、優先順位が高いことを表します。
- 括弧を使用すると、式内の優先順位が変わります。括弧内の式は、括弧外の式よりも先に評価されます。

次の表に、優先順位のレベルを示します。

レベル	演算子
1	( )
2	- (マイナス)
3	^ (指数)
4	* (乗算)、/ (除算)
5	+ (加算)、- (減算)、NOT 論理演算子
6	AND 論理演算子
7	OR 論理演算子
8	=、<>、>、<、>=、<=比較演算子

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 About Expression Builder ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## Expression Builder の関数

次の表では、Expression Builder で使用できる関数について説明します。それぞれの関数の詳細については、関数の名前をクリックして参照してください。

ブール関数	日時の関数	文字列関数	ユーザー関数	データ関数	数学関数
<a href="#">IfNull (ページ 1865)</a>	<a href="#">Duration (参照 経過時間 ページ 1858)</a>	<a href="#">FieldValue (ページ 1862)</a>	<a href="#">Locale (参照 ロケール ページ 1875)</a>	<a href="#">ExcludeChannel (ページ 1860)</a>	<a href="#">LN (ページ 1874)</a>
<a href="#">IIf (ページ 1865)</a>	<a href="#">JulianDay (ページ 1870)</a>	<a href="#">FindNoneOf (ページ 1863)</a>	<a href="#">LocaleListSeparator (ページ 1875)</a>	<a href="#">GetGroupId (ページ 1864)</a>	
<a href="#">IsValidRowId (ページ 1867)</a>	<a href="#">JulianMonth (ページ 1870)</a>	<a href="#">FindOneOf (ページ 1863)</a>	<a href="#">OrganizationName (ページ 1879)</a>	<a href="#">JoinFieldValue (ページ 1868)</a>	
	<a href="#">JulianQtr (ページ 1871)</a>	<a href="#">HostName (ページ 1864)</a>	<a href="#">UserValue (ページ 1887)</a>	<a href="#">LookupName (ページ 1876)</a>	
	<a href="#">JulianWeek (ページ 1872)</a>	<a href="#">InStr (ページ 1866)</a>		<a href="#">LookupValue (ページ 1876)</a>	
	<a href="#">JulianYear (ページ 1872)</a>	<a href="#">Left (ページ 1873)</a>		<a href="#">PRE (ページ 1879)</a>	
	<a href="#">Timestamp (ページ 1883)</a>	<a href="#">Len (ページ 1873)</a>		<a href="#">RowIdTo rowNum (ページ 1882)</a>	
	<a href="#">Today (ページ 1886)</a>	<a href="#">Lower (ページ 1877)</a>		<a href="#">RowNum (ページ 1883)</a>	
	<a href="#">UtcConvert (ページ 1891)</a>	<a href="#">Mid (ページ 1878)</a>			
		<a href="#">Right (ページ 1881)</a>			
		<a href="#">ToChar (ページ 1883)</a>			
		<a href="#">Upper (ページ 1886)</a>			

他の関数に関しては、次の情報に注意してください。

- 式ビルダーの[演算子]フィールドのドロップダウンリストに表示される関数の中には、内部使用に限定されるものがあります。次の関数は式で使用しないでください。
  - GetParentId
  - IsManagerPosition
  - Lookup

- LookupMessage
- LOVLanguage
- PositionId
- PositionName
- 次の表に示す関数の代わりに、[UserValue \(ページ 1887\)](#)関数の使用をお勧めします。これらの関数は、使用できなくなる予定です。

関数	推奨される代替関数
エイリアス	UserValue('<Alias>')
通貨	UserValue('<CurrencyCode>')
DivisionName	UserValue('<Division>')
FirstName	UserValue('<FirstName>')
JobTitle	UserValue('<JobTitle>')
言語	UserValue('<LanguageCode>')
LanguageName	UserValue('<Language>')
LastName	UserValue('<LastName>')
LocalCurrency	UserValue('<CurrencyCode>')
LocaleName	UserValue('<Locale>')
LoginId	UserValue('<UserId>')
LoginName	UserValue('<UserSignInId>')

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 About Expression Builder ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)

### 経過時間

Expression Builder の Duration 関数は、期間を日単位または日の端数単位で示す数値を period 引数で返します。

#### 構文

Duration(period)

#### 結果のタイプ

数値

#### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
period	<p>返される期間を指定します。値は、PnYnMnDTnHnM の形式の文字列リテラルまたは PnYnMnDTnHnM の形式の文字列に評価される式にすることができます。</p> <p>PnYnMnDTnHnM 文字列の意味は次のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ P は期間</li> <li>■ nY は年数</li> <li>■ nM は月数</li> <li>■ nD は日数</li> <li>■ T は日付と時間の区切り</li> <li>■ nH は時間数</li> <li>■ nM は分数</li> </ul> <p>たとえば、50 か月の期間を指定するとします。P4Y2M または P50M などのように、文字列リテラルとして期間を指定できます。あるいは、フィールドの値に応じて変化する期間を指定する場合、引数に式のフィールドを使用できます。</p> <p>次の例では、Deferral Period は、月数で期間の値を格納するように設定されているカスタムフィールドです。Deferral Period フィールドの値を使用して、期間を計算します。</p> <pre>Duration('P'+ FieldValue([nDeferral_Period]) +'M')</pre> <p>Deferral Period フィールドの値が 12 の場合、式は P12M に評価され、引数の有効な文字列となります。Deferral Period フィールドの値が 50 の場合、式は P50M に評価され、これも有効な文字列となります。</p> <p>文字列リテラルで年数、月数、日数、時間数または分数を指定できます。同様に、引数に式が含まれている場合、式が返すことができる数に制限はありません。</p>

次の考慮事項が period 引数に適用されます。

- 正の値にプラス記号(+)は指定しません。
- 負の期間は-Duration(period)または Duration(-period)で指定できます。
- 秒の指定はサポートされていません。
- 年、月、日、または分の値が 0 の場合、値と対応する指定子を省略できます。
- 期間の時間要素が指定されていない場合、T 指定子を期間に含めないようにする必要があります。
- 指定子 P は期間に必ず指定する必要があります。

#### 例

次に、有効な Duration 関数の例を示します。

```
Duration('P0Y1M1DT2H5M')
```

```
Duration('P0Y0DT1H')
```

```
Duration('P1D')
```

```
Duration('P0Y0M0DT0H0M')
```

```
Duration('P0DT1M')
```

Duration('P24M')

Duration('P500D')

Duration('P'+ FieldValue([nDeferral\_Period]))+'M')

Duration('PT1000H3M')

Duration('-P1Y200M')

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- Expression Builder について (参照 [About Expression Builder](#) ページ 1843)
- Expression Builder の使用 (ページ 1844)
- Expression Builder の関数 (ページ 1857)

## ExcludeChannel

Expression Builder の ExcludeChannel 関数は、指定されたチャンネルの名前がリクエスト元のチャンネルである場合に FALSE を返します。

### 構文

ExcludeChannel(channel name)

### 結果のタイプ

ブール

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
channel name	除外するチャンネルの名前です。

次の表では、チャンネル名の引数に使用できる有効な文字列について説明します。文字列は大文字小文字を区別します。

チャンネル名の文字列	説明
Import	このチャンネル文字列では、インポート機能および Oracle Data Loader On Demand を使用して実行された更新を除外します。
Online	このチャンネル文字列では、次のものによって実行された更新を除外します。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ブラウザウィンドウでのユーザーインタラクション ([大量更新]機能およびレコードのマージからの更新を含む)</li> <li>■ REST API コール</li> </ul> <p><b>注:</b> Online チャンネル文字列では、インポート機能を使用して実行された更新を除外しません。</p>

チャンネル名の文字列	説明
Mass Update	このチャンネル文字列では、[大量更新]機能を使用して実行された更新を除外します。 <b>注:</b> [大量更新]機能を使用して実行された更新は、Online チャンネル文字列でも除外されます。
Record Merge	このチャンネル文字列では、レコードのマージによって実行された更新のみを除外します。 <b>注:</b> レコードのマージからの更新は、Online チャンネル文字列でも除外されます。
Web サービス	このチャンネル文字列では、Web サービスからの更新を除外します。
Office	このチャンネル文字列では、Oracle CRM On Demand Integration for Office からの更新を除外します。
OEI	このチャンネル文字列では、Oracle Outlook Email Integration On Demand および Oracle Notes Email Integration On Demand からの更新を除外します。
Desktop	このチャンネル文字列では、Oracle CRM On Demand Desktop からの更新を除外します。
Rest	このチャンネル文字列では、REST API コールからの更新のみを除外します。 <b>注:</b> REST API コールからの更新は、Online チャンネル文字列でも除外されます。
Mobile	このチャンネル文字列では、Oracle CRM On Demand Connected Mobile Sales からの更新を除外します。

**例**

次の例では、Web サービスリクエストによってトリガーされるプロセスを停止します。

```
ExcludeChannel("web services")
```

次の例では、プロセスがインポート操作または Oracle Data Loader On Demand によってトリガーされないようにします。

```
ExcludeChannel("Import")
```

**指定したオンライン更新の許可の例**

Online チャンネル文字列が ExcludeChannel 関数とともに指定された場合、次のチャンネルからの更新はできません。

- ブラウザウィンドウでのすべてのユーザーインタラクション ([大量更新]機能およびレコードのマージを使用して実行された更新を含む)
- REST API コール

REST API コールまたは[大量更新]機能またはレコードのマージからの更新を許可するが、ブラウザウィンドウでのその他のユーザーインタラクションからの更新を防止する場合は、IIF 関数を ExcludeChannel 関数とともに使用して、許可す

るオンラインチャンネルを指定します。たとえば、取引先レコードに対する REST API コールによる更新を許可し、取引先レコードに対するブラウザウィンドウでのユーザーインタラクション ([大量更新]機能およびレコードのマージを含む) からの更新を防止するには、次の設定でワークフロールールを作成します。

- レコードタイプは、[取引先]です。
- トリガーイベントは、[更新されたレコードが保存される前に]です。
- [保存取消]チェックボックスをオンにします。
- 条件は次のとおりです。

```
IIf(ExcludeChannel("Online"),1,IIf(ExcludeChannel("Rest"),0,1))
```

このワークフロールールでは、Online チャンネル文字列によって防止されていないすべてのチャンネル (Web サービスやインポート機能など) からの更新および REST API コールからの更新が許可されます。

**注:** この例で示したように ExcludeChannel 関数を別の関数と組み合わせる場合、指定したチャンネル名がリクエスト元のチャンネルであると、ExcludeChannel 関数によって FALSE 値が返されることに注意してください。

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- Expression Builder について (参照 [About Expression Builder](#) ページ 1843)
- Expression Builder の使用 (ページ 1844)
- Expression Builder の関数 (ページ 1857)

### FieldValue

Expression Builder の FieldValue 関数は、フィールド値を文字列として返します。

#### 構文

```
FieldValue('<field_name>')
```

#### 結果のタイプ

文字列

#### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
field_name	<p>選択されたフィールドに対応する有効な XML 名またはカスタマイズされた統合タグです。</p> <p>統合タグは、[レコードタイプフィールド]ページの[統合タグ Web Services v2.0]カラムに表示されます。</p>

#### 例

次の例:

```
FieldValue('<CreatedDate>')
```

では、[作成日]フィールドの値を文字列として返します。

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- Expression Builder について (参照 [About Expression Builder](#) ページ 1843)

- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## FindNoneOf

Expression Builder の FindNoneOf 関数は、最初の引数 (string1) 内において、2 番目の引数 (string2) のどの文字にも一致しない最初の文字の位置を返します。

### 構文

```
FindNoneOf(string1, string2)
```

### 結果のタイプ

整数

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
string1	検索される文字列、テキストフィールドまたは文字列式です。
string2	一致させる文字列、テキストフィールドまたは文字列式です。

### 例

次の例では値 4 が返されます。

```
FindNoneOf ("abcdef", "abc")
```

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## FindOneOf

Expression Builder の FindOneOf 関数は、2 番目の引数 (string2) における 1 番目の引数 (string1) の最初の文字が、string1 のどの位置にあるかを返します。

### 構文

```
FindOneOf(string1, string2)
```

### 結果のタイプ

整数

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
string1	検索される文字列、テキストフィールドまたは文字列式です。
string2	一致させる文字列、テキストフィールドまたは文字列式です。

## 例

次の例では値 3 が返されます。

```
FindOneOf ("abcdef", "xyzc")
```

## 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## GetGroupId

Expression Builder の GetGroupId 関数は、Oracle CRM On Demand のカレンダー共有グループを返します。

### 構文

```
GetGroupId()
```

### 結果のタイプ

文字列

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## HostName

Expression Builder の HostName 関数は、Oracle CRM On Demand が実行されているサーバーのホスト名を返します。

### 構文

```
HostName
```

### 結果のタイプ

文字列

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## IfNull

Expression Builder の IfNull 関数は、関数に渡された最初の引数から値を返します。最初の引数が NULL を返した場合、2 番目の引数からの値が返されます。

### 構文

```
IfNull(expr1, expr2)
```

### 結果のタイプ

IfNull 関数が返す結果のタイプは、たとえ最初の引数が NULL であっても、最初の引数のタイプとなります。2 番目の引数は、最初の引数のタイプに変換されてから返されます。

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
expr1	フィールド名または式です。
expr2	expr1 が NULL だった場合に返されるフィールド名または式です。

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## IIf

Expression Builder の IIf 関数では、条件式の評価に基づいて 2 つのパラメータの 1 つを返します。IIF は、Immediate If の略です。

### 構文

```
IIf(expr, result_if_true, result_if_false)
```

### 代替構文

```
IIf(expr, expr_if_true, expr_if_false)
```

### 混合構文

```
IIf(expr, result_if_true, expr_if_false)
```

```
IIf(expr, expr_if_true, result_if_false)
```

### 結果のタイプ

IIf()関数の結果のタイプは、常に最初の引数のタイプになります。式によって FALSE に評価された場合、2 番目の引数が最初の引数のタイプに変換されてから、その値が返されます。

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
expr	評価される条件式です。
result_if_true	条件式が True に評価された場合の戻り値です。
result_if_false	条件式が False に評価された場合の戻り値です。
expr_if_true	条件式が True に評価された場合に評価される式です。
expr_if_false	条件式が False に評価された場合に評価される式です。

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 [About Expressions](#) ページ 1846)」を参照してください。

## 例

次に示すのは Iif 関数の混合構文の例です。

あるビジネスプロセスでは、[取引先]の[詳細]ページにある[地域]フィールドを、[請求先都道府県]フィールドの変更内容に応じて次のように更新する必要があります。

[請求先都道府県]フィールドが[OK]または[TX]に変更された場合は、[地域]フィールドを[中央部]に更新します。[請求先都道府県]フィールドが[CA]に変更された場合は、[地域]フィールドを[西]に更新します。その他の都道府県の場合は、[地域]フィールドを[東]に更新します。

```
IIf([<PrimaryBillToState>]='OK' OR [<PrimaryBillToState>]='TX', '中央部',
IIf([<PrimaryBillToState>]='CA', '西', '東'))
```

## 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## InStr

Expression Builder の InStr 関数は、ある文字列の中から最初に見つかった文字の位置を返します。

### 構文

```
Instr(string1, string2, start, end)
```

### 結果のタイプ

整数

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
string1	検索される文字列を指定します。値には文字リテラル、フィールド名、または文字列を返す式を指定できます。
string2	検索する文字列を指定します。値には文字リテラル、フィールド名、または文字列を返す式を指定できます。 <b>注:</b> 文字列の検索では大文字と小文字が区別されます。
start	(オプション)string1 の開始位置を指定する整数です。
end	(オプション)string1 の終了位置を指定する整数です。

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 [About Expressions](#) ページ 1846)」を参照してください。

## 例

次の例では値 9 が返されます。

```
InStr('john.doe@company.com', '@')
```

次の例では、ワークフロールール条件で InStr 関数を使用する方法を示します。ワークフロールール条件では、InStr 関数を使用して、指定した文字列がレコードのフィールドに存在するかどうかを確認します。フィールドに文字列が見つからない場合、ワークフロールールで指定されたアクションが実行されます。この例では、InStr 関数を使用して、レコードの[主題]フィールドに「REVIEW」という語が含まれているかどうかを確認しています。ワークフロールールのアクションは、[主題]フィールドに「REVIEW」(すべて大文字)という語が含まれている場合にのみ実行されます。

```
InStr([<Subject>], 'REVIEW') > 0
```

## 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## IsValidRowId

Expression Builder の IsValidRowId 関数は、特定の行 ID が存在するかどうかを判別するために指定のレコードタイプのレコードをクエリーし、ブール値(TRUE または FALSE)を返します。行 ID が存在するが、レコードに削除のマークがされている場合、IsValidRowId 関数は FALSE を返します。

## 構文

```
IsValidRowId(record_type, 'row_id')
```

## 結果のタイプ

ブール(TRUE または FALSE)。

## 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
record_type	レコードタイプの言語独立名(言語独立名とは、ユーザー言語が変更されても変わらない名前です)。引数は、フィールド文字列識別子で囲む必要があります。次に例を示します。 '<Contact>'
row_id	英数字の行 ID を返す文字列リテラル、フィールド名、または式。

### 例

次の例では、担当者レコードの[行 ID]フィールドの値が担当者レコードに対して有効な行 ID であるかどうかを判別します。

```
IsValidRowId('<Contact>', [{Id}])
```

次の例では、12-Y09KG という値が取引先レコードに対して有効な行 ID であるかどうかを判別します。

```
IsValidRowId('<Account>', '12-Y09KG')
```

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## JoinFieldValue

レコードタイプは、外部キーを介して別のレコードタイプから参照することができます。結合フィールドは、外部キーを使用して別のレコードタイプのフィールドを参照するレコードタイプのフィールドです。たとえば、大部分のレコードタイプにある OwnerId フィールドは、User レコードタイプを参照する外部キーです。多くのレコードの Owner フィールドが、OwnerId 外部キーを使って User レコードタイプの Alias フィールドを参照する結合フィールドになっています。

Expression Builder の JoinFieldValue 関数は、参照先レコードタイプと関連する外部キーフィールドが関数に指定されると、結合フィールドの値を返します。JoinFieldValue 関数は、参照元オブジェクトに直接結合されていない参照先レコードタイプの他のフィールドも取得できるので、関連するレコードタイプからレコードタイプをまたいでフィールドを探索できます。

参照レコードタイプの[ID]フィールドがワークフロールールを設定したレコードタイプに外部キーとして表示される場合は、JoinFieldValue 機能を使用して参照レコードタイプからフィールド値を取得できます。

また、すべてのレコードタイプで使用可能な次の外部キーフィールドを使用すると、[ユーザー]レコードタイプからフィールド値を取得できます。

- CreatedById
- ModifiedById

**注:** JoinFieldValue 関数は[活動]レコードタイプの次のフィールドの値を返しません: [支出トランザクション数]、[製品詳細数]、[提供プロモーションアイテム数]および[提供サンプル数]。この制限は、これらのフィールド値を Oracle CRM On Demand が計算する方法に起因するものです。

## 構文

JoinFieldValue (ref\_record\_type, foreign\_key, field\_name)

## 結果のタイプ

文字列。

エラーが発生した場合、または要求したフィールド値が空の場合、ゼロ長文字列が返されます。

## 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
ref_record_type	参照先レコードタイプの言語独立名(言語独立名とは、ユーザー一言語が変更されても変わらない名前です)。  引数は、フィールド文字列識別子で囲む必要があります。次に例を示します。  '<Account>'
foreign_key	参照先レコードタイプ(ref_record_type 引数で指定)の有効な行 ID を返すリテラルまたは式。行 ID が無効である場合、この関数は、ゼロ長文字列を返します。直接フィールド参照は、フィールド識別子で囲む必要があります。次に例を示します。  [<AccountId>]
field_name	参照先レコードタイプ(ref_record_type 引数で指定)のフィールドの言語独立名。そのフィールドが参照先レコードタイプに存在しない場合、エラーが返されます。フィールド名はフィールド文字列識別子で囲む必要があります。次に例を示します。  '<Type>'

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 [About Expressions](#) ページ 1846)」を参照してください。

## 例

例 1: ビジネスプロセスで、レコードの所有者が変わると新しい所有者の名前を探索するワークフロールールが必要です。レコードの所有者が変わると、そのレコードの OwnerId 外部キーフィールドのみが更新されます。その結果、ワークフロールールの次の条件では、レコードの新しい所有者は探索されません。

```
PRE('<Owner>') <> [<Owner>]
```

代わりに、ワークフローで次の条件を使用すると、レコードの新しい所有者を探索できます。

```
PRE('<Owner>') <> JoinFieldValue('<User>', [<OwnerId>], '<Alias>')
```

例 2: レコードの前の所有者の電子メールアドレスを取得するには、次の式を使用します。

```
JoinFieldValue('<User>', PRE('<OwnerId>'), '<EMailAddr>')
```

例 3:レコードの現在の所有者の電子メールアドレスを取得するには、次の式を使用します。

```
JoinFieldValue('<User>', [<OwnerId>], '<EmailAddr>')
```

例 4:ビジネスプロセスで、担当者へサービスリクエスト電子メールを送信する必要があります。電子メールを送信する前に、担当者が電子メールの受け取りに同意していることをワークフロールールで確認します。ワークフロールール(サービスリクエストレコードタイプに基づく)には、次の条件が含まれます。

```
JoinFieldValue('<Contact>', [<ContactId>], '<NeverEmail>') <> 'Y'
```

例 5: サービスリクエストの主要アカウントのテリトリーを取得するには、次の式を使用します。

```
JoinFieldValue('<Territory>', JoinFieldValue('<Account>', [<AccountId>], '<TerritoryId>'), '<TerritoryName>')
```

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## JulianDay

Expression Builder の JulianDay 関数は、紀元前 4713 年 1 月 1 日の正午 (協定世界時) から経過した日数を返します。

### 構文

```
JulianDay(date)
```

### 結果のタイプ

整数

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
date	日付データタイプを返すフィールド名。 今日の日付を返すには、次の構文を使用します。 JulianDay(Today())

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## JulianMonth

Expression Builder の JulianMonth 関数は、次の値を表す整数を返します。

```
JulianYear * 12 + current_month
```

ここで、*JulianYear* は、[JulianYear \(ページ 1872\)](#)関数から返される年を、*current\_month* は 1~12 の整数を表し、1 月は 1 になります。

### 構文

JulianMonth(date)

### 結果のタイプ

整数

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
date	日付データタイプを返すフィールド名。 今日の日付を返すには、次の構文を使用します。 JulianMonth(Today())

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 About Expression Builder ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## JulianQtr

Expression Builder の JulianQtr 関数は、次の値を表す整数を返します。

$JulianYear * 4 + current\_quarter$

ここで、*JulianYear* は [JulianYear \(ページ 1872\)](#)関数から返される年を表し、*current\_quarter* は次の値になります。

$(current\_month - 1) / 3 + 1$

端数は切り捨てられ、整数になります。

### 構文

JulianQtr(date)

### 結果のタイプ

整数

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
date	日付データタイプを返すフィールド名。 今日の日付を返すには、次の構文を使用します。 JulianQtr(Today())

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## JulianWeek

Expression Builder の JulianWeek 関数は、次の値を表す整数を返します。

$JulianDay / 7$

端数は切り捨てられ、整数になります。JulianDay は [JulianDay \(ページ 1870\)](#) から返される日付です。

### 構文

JulianWeek(date)

### 結果のタイプ

整数

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
date	日付データタイプを返すフィールド名。 今日の日付を返すには、次の構文を使用します。 JulianWeek(Today())

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## JulianYear

Expression Builder の JulianYear 関数は、次の値を表す整数を返します。

$current\_year + 4713$

### 構文

JulianYear(date)

### 結果のタイプ

整数

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
date	日付データタイプを返すフィールド名。

引数	説明
	今日の日付を返すには、次の構文を使用します。 JulianYear(Today())

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

### Left

Expression Builder の Left 関数は、文字列の左端から指定した数の文字を返します。

#### 構文

Left(string, length)

#### 結果のタイプ

文字列

#### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
string	左端の文字が返される文字列。文字列に Null が含まれている場合は、Null が返されます。
length	返される文字数を指定する整数。この引数が 0 の場合、空の文字列が返されます。この引数が文字列内の文字数以上の数である場合、文字列全体が返されます。

#### 例

現在のユーザーの電子メールアドレスが john.doe@oracle.com の場合、次の例では john という値が返されます。

```
Left(UserValue('<EMailAddr>'), 4)
```

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

### Len

Expression Builder の Len 関数は、指定された文字列内の文字数を返します。

#### 構文

Len(string)

## 結果のタイプ

整数

## 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
string	文字がカウントされるフィールド名または文字列式。文字列が空の場合は、0 が返されます。文字列に Null が含まれている場合は、Null が返されます。

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 [About Expressions](#) ページ 1846)」を参照してください。

## 例

次の例では、18 の値が返されます。

```
Len("Oracle Corporation")
```

次の例では、フィールドに有効なタイムスタンプがある場合は、19 の値が返されます。

```
Len([<CreateDate>])
```

次の例では 19 の値が返されます。

```
Len(Timestamp()) returns 19
```

## 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## LN

Expression Builder の LN 関数は、引数で渡される数値の自然対数を返します。

## 構文

```
LN(number)
```

## 結果のタイプ

数値

## 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
number	自然対数が返される数値。

**例**

次の例:

LN(10)

では、2.30 の値が返されます。

**関連トピック**

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

**ロケール**

Expression Builder の Locale 関数は、サインイン済みユーザーのロケールコード(ENU など)を返します。

**構文**

Locale()

**結果のタイプ**

文字列

**関連トピック**

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

**LocaleListSeparator**

Expression Builder の LocaleListSeparator 関数は、カンマ(,)などの現在のロケールの区切り記号を返します。

**構文**

LocaleListSeparator()

**結果のタイプ**

文字列

**関連トピック**

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## LookupName

Expression Builder の LookupName 関数では、値リストテーブルで次のすべてに該当する行を検索します。

- TYPE フィールドが type 引数と一致する。
- CODE フィールドが lang\_ind\_code 引数と一致する。
- LANG\_ID フィールドが現在有効な言語の言語コードと一致する。

この関数は、指定された値リストの表示値の未翻訳の値(言語に依存しないコード)を返します。

**ヒント:**LookupName 関数のパラメータを指定する場合は、[可能な値を表示]をクリックして[項目]リストで選択したフィールドに指定可能な値を表示します(フィールドがピックリストフィールドである場合、[可能な値を表示]にはそのピックリストに設定されているすべてのオプションが表示されます。フィールドがピックリストフィールドでない場合、[可能な値を表示]を選択すると、フィールドに格納できるさまざまなデータに対して指定可能な値を説明するウィンドウが表示されます)。

### 構文

LookupName(タイプ, lang\_ind\_code)

### 結果のタイプ

文字列

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
type	検索対象の行のタイプ。
lang_ind_code	表示値。

### 例

CALIFORNIA は表示値で CALIF は言語に依存しないコードです。次のどちらの例でも、値 CALIF が返されます。

```
LookupName('STATE_ABBREV', 'CALIFORNIA')
```

```
LookupName('STATE_ABBREV', 'CALIF')
```

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 About Expression Builder ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## LookupValue

Expression Builder の LookupValue 関数は、現在有効な言語に翻訳される指定されたピックリスト値を返します。

ピックリスト値は値リストテーブルに保存されます。LookupValue 関数は、次のすべてに該当する行の VAL 列内の値を返します。

- TYPE 列が type 引数と一致する。
- CODE 列が lang\_ind\_code 引数と一致する。
- LANG\_ID 列が現在有効な言語の言語コードと一致する。

LookupValue 関数を使用すると、Oracle CRM On Demand でロケール間でピックリスト値に関連する式を均等に評価できます。たとえば、英語の *White* という値は、フランス語の値 *Blanc* と同じ方法で評価されます。

**ヒント:**LookupValue 関数のパラメータを指定する場合は、[可能な値を表示]をクリックして[項目]リストで選択したフィールドに指定可能な値を表示します(フィールドがピックリストフィールドである場合、[可能な値を表示]にはそのピックリストに設定されているすべてのオプションが表示されます。フィールドがピックリストフィールドでない場合、[可能な値を表示]を選択すると、フィールドに格納できるさまざまなデータに対して指定可能な値を説明するウィンドウが表示されます)。

**注:**商談レコードの[セールスステージ]フィールドは真のピックリストフィールドではありません。このフィールドでは LookupValue 関数は機能しません。

### 構文

LookupValue (タイプ, lang\_ind\_code)

### 結果のタイプ

文字列

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
type	検索対象の行のタイプ。
lang_ind_code	値リスト内の翻訳の値。

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## Lower

Expression Builder の Lower 関数は、指定した文字列内のすべての文字を小文字に変換します。英字以外の文字が文字列内に含まれている場合、この関数の影響を受けません。

### 構文

Lower(string)

### 結果のタイプ

文字列

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
string	変換される文字列を指定します。値には文字リテラル、フィールド名、または文字列を返す式を指定できます。値が文字リテ

引数	説明
	ラルである場合、一重引用符または二重引用符で囲む必要があります。

**例**

担当者レコードの[名前 (名)]フィールドに Amanda という値が含まれる場合、次の例は amanda という値を返します。

```
Lower([First Name])
```

次の例はどちらも、account123 という値を返します。

```
Lower('Account123')
```

```
Lower("Account123")
```

**関連トピック**

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 About Expression Builder ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

**Mid**

Expression Builder の Mid 関数は、文字列の指定された数の文字を返します。

**ヒント:**文字列内の文字数を確認するには、[Len \(ページ 1873\)](#)関数を使用します。

**構文**

```
Mid(string, start, length)
```

**結果のタイプ**

文字列

**引数**

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
string	文字が返されるフィールド名または文字列式。文字列に Null が含まれる場合、空の文字列が返されます。
start	長さのカウントが開始される文字列内の文字の位置を指定するフィールド名または式。start 引数の値が文字列内の文字数を超えた場合、Mid 関数は空の文字列を返します。
length	オプション。返す文字数を指定するフィールド名または式。この引数を使用しない場合、または指定された長さが返すことができる文字数を超える場合、文字列の開始位置から終了までのすべての文字が返されます。

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構

文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 [About Expressions](#) ページ 1846)」を参照してください。

#### 例

次の例では、文字列内の 12 文字目から始まる、7 つの文字が返されます。

```
Mid("Expression Builder is easy!!", 12, 7)
```

次の例では、*Expression Builder is easy!!*というテキストを含むテキストフィールドの 12 番目の文字から始まる 7 つの文字が返されます。

```
Mid('<TextfieldName>',12, 7)
```

または

```
Mid([<TextfieldName>],12, 7)
```

次の例では、電子メールアドレスからドメイン名を抽出します。

```
Mid([<CreatedByEmailAddress>],FindOneOf([<CreatedByEmailAddress>], "@") + 1, Len([<CreatedByEmailAddress>]))
```

#### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

### OrganizationName

Expression Builder の OrganizationName 関数は、サインイン済みユーザーの組織名を返します。

#### 構文

```
OrganizationName()
```

#### 結果のタイプ

文字列

#### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

### PRE

Expression Builder の PRE 関数は、フィールド値が変更されたとき、かつ値がデータベースで更新される前に、指定されたフィールドの前の値を返します。

**注意:** [待機]アクションを含むワークフロールールでは、PRE 関数を使用しないでください。[待機]アクションが PRE 関数に影響を与えます。[待機]アクションの後に続くすべてのアクションは、指定の待機期間が終了するまで実行されません。残りのアクションは、ルールが最初にトリガーされた処理ではなく、別のバッチ処理で実行されます。ワークフロー

ルをトリガーしたアクションより前にあるレコードのフィールドの値は保持されません。そのため、フィールドの以前の値と現在の値は常に同じであるとみなされます。

### 構文

```
PRE('<fieldname>')
```

### 結果のタイプ

文字列

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
fieldname	変更されたフィールドの名前。

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 [About Expressions](#) ページ 1846)」を参照してください。

PRE 機能の使用時には次の点を考慮してください。

- ワークフロー条件や検証文などの条件式では、PRE 関数を使用してフィールドの以前の値を取得するときに、フィールドの初期値は空白(つまり、null 値)の可能性もあることに留意してください。初期値が null の場合、null 以外の値との比較によって予期しない動作が生じます。このような場合に条件式が正しく評価されるようにするには、この例に示すように、PRE 関数とともに IfNull 関数を使用します。

```
IfNull([<FieldName>], "Invalid") <> IfNull(PRE('<FieldName>'), "Invalid")
```

この例では、「Invalid」というテキスト文字列を使用して null 値を置き換えています。調査対象のフィールドに値としてその文字列が存在しない場合は任意の文字列を使用できます。

- [待機]アクションの後に呼び出されるワークフロールールまたはアクションで PRE 関数を使用した場合、関数はフィールドの以前の値を返しません。ただし、ビジネスプロセスによっては、このような比較が必要になる場合もあります。その場合、[更新されたレコードが保存される前に]トリガーイベントを指定したワークフロールールを使用して、フィールドの以前の値をそのレコードタイプの未使用フィールドに格納できます。その後、格納したフィールド値を使用して、[待機]アクションを持つワークフロールールに必要な比較を実行できます。

フィールドの以前の値をそのレコードタイプの未使用フィールドに格納するワークフロールールを作成する場合は、元のフィールドの以前の値が空白(つまり、null 値)の可能性もあることに留意してください。したがって、次のような式を使用して、null 値が見つかった場合にデフォルト値を格納する必要があります。

```
IfNull([<FieldName>], "Invalid")
```

この例では、「Invalid」というテキスト文字列をデフォルト値として使用して null 値を置き換えています。元のフィールドに値としてその文字列が存在しない場合は任意の文字列を使用できます。

### 取引先レコードの以前の所有者に電子メールを送信するワークフロールールの作成例

次の例では、取引先レコードの所有者が変更されたときに、その取引先レコードの以前の所有者に電子メールを送信するワークフロールールを作成する方法を示します。

#### 取引先レコードの以前の所有者に電子メールを送信するワークフロールールを作成するには

- 1 取引先レコードタイプのワークフロールールを作成し、[更新されたレコードが保存されたとき]トリガーイベントを指定します。
- 2 ワークフロールールを保存します。
- 3 ワークフロールールに電子メール追加アクションを作成します。
- 4 ワークフローアクションについて、次の操作を実行します。
  - a [宛先]フィールドで、[特定の電子メールアドレス]を選択します。
  - b [宛先]フィールドの式テキストボックスに、次の式を追加します。  
JoinFieldValue('<User>', IfNull(PRE('<OwnerId>'), "admin@mycompany.com"), '<EMailAddr>')
  - c 電子メールの件名および本文に必要なテキストを追加します。
  - d ワークフローアクションを保存します。

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- Expression Builder について (参照 [About Expression Builder](#) ページ 1843)
- Expression Builder の使用 (ページ 1844)
- Expression Builder の関数 (ページ 1857)

## Right

Expression Builder の Right 関数は、文字列の右端から指定した数の文字を返します。

### 構文

Right(string, length)

### 結果のタイプ

文字列

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
string	右端の文字が返される文字列。文字列に Null が含まれている場合は、Null が返されます。
length	返される文字数を指定する整数。この引数が 0 の場合、空の文字列が返されます。この引数が文字列内の文字数以上の数である場合、文字列全体が返されます。

### 例

現在のユーザーの電子メールアドレスが john.doe@oracle.com の場合、次の例では oracle.com という値が返されません。

```
Right(UserValue('<EMailAddr>'), Len(UserValue('<EMailAddr>'))-
InStr(UserValue('<EMailAddr>'), '@'))
```

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- Expression Builder について (参照 [About Expression Builder](#) ページ 1843)

- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## RowIdToRowNum

Expression Builder の RowIdToRowNum 関数は、英数字の行 ID を数値形式に変換します。

**注:**行 ID は、Oracle CRM On Demand で専用のアルゴリズムを使用して生成され、Oracle CRM On Demand データベースにおいて完全な参照整合性を持ちます。このアルゴリズムでは、Base-36 エンコーディング(基数が 36 の位置記数法)を使用します。基数として 36 を使用すると、0~9 の数字と A~Z の文字で桁を表すことができます。これは、ASCII 文字に基づく大文字小文字を区別しない最適な英数字記数法です。

### 構文

```
RowIdToRowNum('row_id')
```

### 結果のタイプ

文字列

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
row_id	英数字の行 ID を返す文字列リテラル、フィールド名、または式。

**注:** このトピック内で式の例において使用されている、言語に依存しないフィールド名およびフィールド名構文は、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 より前のリリースで使用されていたフィールド名およびフィールド名構文です。これらの例はまだ有効です。ただし、Expression Builder のリリース 29 サービスパック 1 以降で、対応するフィールドを式のために[フィールド]リストから選択する場合、フィールド名およびフィールド名構文は、それらの例で示されたものとは異なります。フィールド名およびフィールド名構文が常に正しくなるよう、Expression Builder では、式のフィールドは必ず[フィールド]リストから選択することをお勧めします。式でのフィールド名およびフィールド名構文の詳細は、「式について (参照 [About Expressions](#) ページ 1846)」を参照してください。

### 例

次の例:

```
RowIdToRowNum('12-6RX8L').
```

38-8021253 という値が返されます。

次の例:

```
RowIdToRowNum('12-Y09KG')
```

38-57119344 という値が返されます。

<AccountID>フィールドに'12-Y09KG'が含まれている場合、次の例では、

```
RowIdToRowNum('<AccountID>')
```

38-57119344 という値が返されます。

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)

- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## RowNum

Expression Builder の RowNum 関数は、有効なレコードセット内におけるレコードの位置を返します。

### 構文

RowNum()

### 結果のタイプ

整数

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## Timestamp

Expression Builder の Timestamp 関数は、現在のユーザーのタイムゾーン設定に変換されたサーバーの日時を返します。たとえば、現在のユーザーのタイムゾーン設定が東部夏時間(EDT)-0400 UTC に設定されている場合、Timestamp 関数はサーバーの時間を EDT に変換します。Timestamp 関数は、UTC(世界協定時)変換を実行します。

**注:**算術演算(加算や減算など)は、Timestamp()関数でサポートされません。

### 構文

Timestamp()

### 結果のタイプ

日時

### 例

次の例では、現在の日時が、月/日/年 24 時間制の時間:分:秒の形式で返されます。

Timestamp()

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## ToChar

Expression Builder の ToChar 関数は、指定された日付または数値の式を、指定された形式の文字列に変換します。

### 構文

ToChar(expression, format)

**注意:**ToChar 関数の 1 つのインスタンスで日付形式と数値形式の両方を使用しないでください。両方を使用すると、無効な結果になる可能性があります。

**結果のタイプ**

文字列

**引数**

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
expression	日付、日時、または数値を返す式またはフィールド。
format	日付や数値の形式を表す文字列。

この関数の日付形式について次の表で説明します。

形式コード	説明
DD	2 桁の日 (01 - 31)。
DDDD dddd	日の名前。
MM	2 桁の月 (01 - 12、01 は 1 月)。小文字の <i>mm</i> は分を示すので、大文字の <i>MM</i> を使用する必要があります。
MMMM mmmm	月の名前。 <i>mm</i> (小文字の <i>m</i> を 2 つ) は分を示すので、小文字を使用する場合は <i>mmmm</i> (小文字の <i>m</i> を 4 つ) で指定する必要があります。
Y	年の最後の桁。
YY	年の最後の 2 桁。
YYYY	4 桁の年。
hh12	12 時間形式の時間。
hh24	24 時間形式の時間。
hh	時間。次の例のように、AM または PM を指定して時間を調整できます。  hh:mm:ss PM  AM も PM も指定しなかった場合、デフォルトで 24 時間形式が使用されます。
mm	分。 <i>mm</i> (小文字の <i>m</i> を 2 つ) は常に分を示すため、2 桁の日の指定には使用できません。

形式コード	説明
ss	秒。

この関数の数値形式について次の表で説明します。

形式コード	例	説明
#	#####	指定された桁数の値を返します。値が負の場合は、先頭にマイナス記号が付きます。
0	#####.00	先頭の 0 を返します。末尾の 0 を返します。
\$	\$#####.00	先頭にドル記号の付いた値を返します。
,	#,###	指定された位置のカンマを返します。カンマは小数点の右側に表示することはできません。形式モデルはカンマから始まります。
.	###.##	指定された位置の小数点を返します。format パラメータでは、1 つの小数点だけが許可されます。小数点の後に指定されている桁数が、小数点の後で使用できる桁数よりも少ない場合、端数は切り上げられます。

### 数値形式の使用例

次の例では 10 の値が返されます。

```
ToChar (10, '##.##')
```

次の例では 10 の値が返されます。

```
ToChar (10, '##.00')
```

次の例では 10.24 の値が返されます。

```
ToChar (10.2388, '##.00')
```

次の例では-10.24 の値が返されます。

```
ToChar (-10.2388, '##.##')
```

### 日付形式の使用例

次の例では、Timestamp()関数から返された値を DD/MM/YYYY の形式に変換します。

```
ToChar(Timestamp(), 'DD/MM/YYYY')
```

たとえば、Timestamp()関数が 02/29/2008 10:58:37 の値を返すと、前の式は 29/02/2008 に評価されます。

次の例は、様々な形式で深夜を表す方法を示しています。

```
ToChar(Today(), 'YYYY/MM/DD hh:mm:ss PM')の結果は 2009/05/22 12:00:00 AM
```

```
ToChar(Today(), 'YYYY/MM/DD hh:mm:ss')の結果は 2009/05/22 00:00:00
```

```
ToChar(Today(), 'YYYY/MM/DD hh24:mm:ss PM')の結果は 2009/05/22 00:00:00
```

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 About Expression Builder ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## Today

Expression Builder の Today 関数は、現在のユーザーのタイムゾーン設定に基づいて今日の日付を返します。たとえば、現在のユーザーのタイムゾーン設定が東部夏時間(EDT)-0400 UTC に設定されている場合、Today()関数はサーバーの日付を EDT に変換します。Today()関数は、UTC(世界協定時)変換を実行します。

### 構文

Today()

### 結果のタイプ

日付

### 例

現在の日付が 11/27/2007 の場合、次の例では、

Today() - 30

10/28/2007 の値が返されます。

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 About Expression Builder ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## Upper

Expression Builder の Upper 関数は、指定した文字列内のすべての文字を大文字に変換します。英字以外の文字が文字列内に含まれている場合、この関数の影響を受けません。

### 構文

Upper(string)

### 結果のタイプ

文字列

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
string	変換される文字列を指定します。値には文字リテラル、フィールド名、または文字列を返す式を指定できます。値が文字リテラルである場合、一重引用符または二重引用符で囲む必要があります。

### 例

担当者レコードの[名前 (名)]フィールドに Amanda という値が含まれる場合、次の例は AMANDA という値を返します。

```
Upper([{First Name}])
```

次の例はどちらも、ACCOUNT123 という値を返します。

```
Upper('Account123')
```

```
Upper("Account123")
```

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## UserValue

Expression Builder の UserValue 関数は、現在のユーザーの指定された属性の値を返します。

[ユーザー詳細]ビューのフィールドは、選択したユーザーの属性を表します。

### 構文

```
UserValue('<attribute>')
```

### 結果のタイプ

文字列

### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
属性	現在のユーザー属性の表示名に対応する言語独立名またはカスタマイズされた統合タグです。  統合タグは、[レコードタイプフィールド]ページの[統合タグ Web Services v2.0]カラムに表示されます。

### 例

例 1: あるビジネスプロセスでは、レコードの作成時に、サービスリクエストの[基本]という名前のカスタムテキストフィールドに、デフォルトでレコードを作成するユーザー（現在のユーザー）の国が表示されるようにする必要があります。

このビジネスルールを実行するには、サービスリクエストの[フィールドセットアップ]ページで、[基本]フィールドのデフォルト値を UserValue('<PersonalCountry>')に設定し、[デフォルトをポスト]チェックボックスをオンにします。

フィールドの作成と編集の詳細については、「[フィールドの作成と編集 \(ページ 1190\)](#)」を参照してください。

例 2: あるビジネスプロセスでは、商談の所有者が管理者でない場合、特定のワークフロールールがトリガーされるようにする必要があります。

このビジネスルールを実装するには、ワークフロールールで次の条件をセットアップします。

```
UserValue('<EMailAddr>') <> 'administrator@testdata.com'
```

### 属性

次の表では、UserValue 関数の引数として使用できる属性および対応する表示名について説明します。

属性	表示名	値の例
エイリアス	エイリアス	管理
AuthenticationType	認証タイプ	ユーザー ID/パスワードのみ
BusinessUnit	ビジネスユニット	ビジネスユニット
BusinessUnitLevel1	ビジネスユニットレベル 1	ビジネスユニット L1
BusinessUnitLevel2	ビジネスユニットレベル 2	ビジネスユニット L2
BusinessUnitLevel3	ビジネスユニットレベル 3	ビジネスユニット L3
BusinessUnitLevel4	ビジネスユニットレベル 4	ビジネスユニット L4
CellPhone	携帯電話番号	+1 555 2368978
CreatedBy	作成者	Oracle CRM On Demand CSR 管理者
CreatedByld	使用不可	1E1263-IZBZ
CreatedDate	作成日	01/08/2007 21:21:33
CurrencyCode	通貨	USD
部門	部門	部門
部署	部署	部署
EMailAddr	電子メール	john.doe@oracle.com
EmployeeNumber	従業員番号	12345
EnableTeamContactsSync	チーム担当者の同期を有効にする	Y
ExternalIdentifierForSingleSignOn	シングルサインオンの外部 ID	UID=ADMIN、O=ORACLE
ExternalSystemId	外部固有 ID	EXTUID123
FirstName	名前(名)	John
FundApprovalLimit	資金承認限度	50000
IntegrationId	統合 ID	INTUID123

属性	表示名	値の例
JobTitle	JobTitle	プロダクトマネージャ
言語	言語	英語 - 米国
LastLoggedIn	最終サインイン	10/31/2007 19:39:01
LastName	名前(姓)	Doe
LeadLimit	見込み客制限	2345679
ロケール	ロケール	英語 - カナダ
ManagerFullName	上司	John Smith
ManagerId	使用不可	1E4763-IZAU
Market	Market	Market
MiddleName	ミドルネーム	Middle
MiscellaneousNumber1	その他の数値 1	2312
MiscellaneousNumber2	その他の数値 2	2312
MiscellaneousText1	その他のテキスト 1	DUNS # (Webcat) = 10461
MiscellaneousText2	その他のテキスト 2	a7cff064-6566-47a2-8629-8b32d92de222
ModifiedBy	変更者	John Doe
ModifiedById	使用不可	1E1263-IZBZ
ModifiedDate	変更日時	10/31/2007 19:32:58
MrMrs	敬称	Mr.
NeverCall	電話連絡禁止	Y
NeverEmail	電子メール送信禁止	Y
NeverMail	郵送禁止	Y
PasswordState	パスワードの状態	有効
PersonalCity	市	トロント

属性	表示名	値の例
PersonalCountry	国	カナダ
PersonalPostalCode	郵便番号	M4C2C3
PersonalProvince	都道府県	オンタリオ
PersonalState	都道府県	CA
PersonalStreetAddress	住所-区、町、番地	555 Main Avenue
PersonalStreetAddress2	住所 2	Suite 17
PersonalStreetAddress3	住所 3	Scarborough
PhoneNumber	勤務先電話番号	+1 555 2365555
PrimaryDivisionName	プライマリ部署	アジア部
PrimaryGroup	プライマリグループ	ユーザーグループ A
PrimaryPvgName	使用不可 注: PrimaryPvgName 属性では、ユーザーのプライマリ部署に関連付けられているピックリスト値グループの名前が返されます。	インド PVG
地域	地域	地域(個人)
役割	役割	フィールドセールス要員
RoleId	役割 ID	1E1263-IYG1
SecondaryEmail	セカンダリ電子メール	john.doe2@oracle.com
ShowWelcomePage	サインイン時によろこそページを表示	N
状態	状態	有効
SubMarket	サブマーケット	サブマーケット(個人)
SubRegion	サブ地域	サブ地域(個人)

属性	表示名	値の例
TempPasswordFlag	[保存]をクリックしたときに仮パスワードを送信	Y
TimeZoneName	タイムゾーン	(GMT-05:00) 東部標準時間(米国とカナダ)
UserId	行 ID	1E1263-IZAU
UserLoginId	行 ID	1E1263-IZAU
UserSignInId	ユーザーのサインイン ID	PTE169-14/ADMIN
WorkFax	勤務先 FAX 番号	+1 555 2365556

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

### UtcConvert

Expression Builder の UtcConvert 関数は、現在のユーザーのタイムゾーン設定で指定されている日時を変換し、指定されたタイムゾーンの日時を返します。

#### 構文

UtcConvert (utc\_date\_time, time\_zone)

#### 結果のタイプ

時間

#### 引数

この関数の引数について次の表で説明します。

引数	説明
utc_date_time	現在のユーザーのタイムゾーン設定に合わせた MM/DD/YYYY HH24:MI:SS 形式の日時。
time_zone	タイムゾーンの名前。

#### 例

ユーザーのタイムゾーン設定が、[(GMT-05:00) 東部時間 (米国およびカナダ)]である場合に、次の例のように指定すると、

```
UtcConvert('12/14/2007 17:07:05', 'Pacific Standard Time')
```

次の値が返されます。

12/14/2007 12:07:05

現在のユーザーのタイムゾーン設定が[(GMT+05:30) カルカッタ、チェンマイ、ボンベイ、ニューデリー]である場合に次の例のように指定すると、

```
UtcConvert('12/14/2007 15:07:05', 'Eastern Standard Time')
```

次の値が返されます。

12/14/2007 04:37:05

次の例は、西ヨーロッパ時間に対応する UTC 時間を取得する方法を示しています。

```
UtcConvert(Timestamp(),"(GMT+01:00) Amsterdam, Berlin, Bern, Rome, Stockholm, Vienna")
```

```
UtcConvert(Timestamp(),"W.Europe Daylight Time")
```

```
UtcConvert(Timestamp(),"W.Europe Standard Time")
```

次の例は、南アフリカ時間に対応する UTC 時間を取得する方法を示しています。

```
UtcConvert(Timestamp(),"(GMT+02:00) Harare, Pretoria")
```

```
UtcConvert(Timestamp(),"South Africa Daylight Time")
```

```
UtcConvert(Timestamp(),"South Africa Standard Time")
```

タイムゾーンの名前に単一引用符(')やコンマ(,)などの特殊文字が含まれる場合、次の例のように、タイムゾーンの名前または特殊文字を二重引用符で囲む必要があります。次に例を示します。

```
%%UtcConvert('08/03/2009 12:01:33'," (GMT+13:00) Nuku" + "'" + "alofa")%%
```

```
%%UtcConvert('08/03/2009 12:01:33', "(GMT+13:00) Nuku'alofa")%%
```

### 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

## Expression Builder の例

Expression Builder では、次の表に示すサンプルの式を使用できます。

Expression Builder の式の例	
<b>[商談マージン]フィールドの更新</b>	
説明	[商談マージン]フィールドの更新
構文	<code>[{cOpportunityMargin}] = [{Primary Revenue Amount}] - [{cOpportunityCost}]</code>
<b>新規サービスの検証</b>	
説明	フィールドの検証。新規サービスは、売上が 1,000,000 以内です。

## Expression Builder の式の例

構文	<code>&lt;= IIf (FieldValue('{Type}') = 'New Service', 1000000, [Primary Revenue Amount])</code>
----	--

## 新しく作成したサービスリクエストを作成者に割当

説明	サービスリクエストが作成されるときに、現在のユーザーのユーザーレコード上の[エイリアス]フィールドの値が、サービスリクエスト上の[所有者]フィールドのデフォルト値として設定されます。
----	---

構文	<code>[Owner Alias] = UserValue('&lt;Alias&gt;')</code>
----	---

## 指定したフィールドの値変更の確認

説明	フィールド値の変更をチェックします。
----	--------------------

構文	<code>PRE('{Primary Revenue Amount}') &lt;&gt; [Primary Revenue Amount]</code>
----	--

## クローズ日に基づいたワークフローのトリガー

説明	クローズ日が 30 日後より先の日付に変更された場合に、ワークフローが実行されます。
----	--

構文	<code>[Primary Revenue Close Date] - PRE('{Primary Revenue Close Date}') &gt; 30</code>
----	---

## 商談が担当者なしで特定のステージに到達した場合にワークフローをトリガー

説明	商談が担当者なしで[クローズ済み/成立]セールスステージに到達すると、ワークフローが実行されます。
----	---

構文	<code>FieldValue('{Sales Stage - Translation}') = "クローズ済み/成立" AND PRE('{Sales Stage - Translation}') &lt;&gt; [Sales Stage - Translation] AND [Key Contact Id] = "一致しない行 ID"</code>
----	---

## チェックボックスがオンになったときにワークフローをトリガー

説明	カスタムの[レビュー準備中]フィールドがオンになると、ワークフローが実行されます。
----	---

構文	<code>((FieldValue('{bCust_Ready_For_Review_Check_Box}') = 'Y') AND (PRE('{bCust_Ready_For_Review_Check_Box}') = 'N')) OR (IfNull([bCust_Ready_For_Review_Check_Box], 'Y') = 'Y')</code>
----	--

## 現在のユーザーがレコードの所有者かどうかの確認

## Expression Builder の式の例

説明	レコードの所有者が現在のユーザーであるかどうかを確認します。この場合、[所有者]フィールドは null である可能性があるため、IfNull 関数が使用されます。
構文	<code>IfNull([Owner Alias], "Invalid") = UserValue('&lt;Alias&gt;')</code>
<b>取引先の優先順位が変更された場合に電子メールをトリガー</b>	
説明	[取引先優先順位]フィールドの値が[低]から[高]に変更されたときに電子メールがトリガーされます。
構文	<code>(PRE('{Type}') = "低") AND ( FieldValue('{Type}') = "高")</code>
<b>特定チャネルのワークフローからの除外</b>	
説明	ブラウザウィンドウを介して更新されるレコードについてはワークフローを実行しません。
構文	<code>PRE('{Customer Target Type}') = "アドバタイズ" AND ExcludeChannel("Online")</code>

## 関連トピック

関連する Expression Builder の情報については、次のトピックを参照してください。

- [Expression Builder について \(参照 \[About Expression Builder\]\(#\) ページ 1843\)](#)
- [Expression Builder の使用 \(ページ 1844\)](#)
- [Expression Builder の関数 \(ページ 1857\)](#)

# 17 索引

- [
  - [お気に入りのレコード]ページ 123
  - [お気に入りリスト]ページ 140
  - [カレンダー設定]ページ 218
  - [ブック階層]ページ 1422
  - [メモ]ページ(リスト) 157
  - [メモ編集]ページ 156
  - [リスト]ページ内のリストの絞り込み 135
  - [リストを表示]ページ 139
  - [リスト管理]ページ 138
  - [更新時に無効のピックリスト値を保持]設定について 1226
  - [添付資料リスト]ページ 164
  - [資産ホームページ]の使用 353
  - [高度な検索]の使用 91
- [
  - [HCP 担当者割当]の使用 574
  - [MDF リクエストホームページ]の使用 441
  - [アクセスプロファイルリスト]ページの使用 1375
  - [オーダーホームページ]の使用 618
  - [キャンペーンホームページ]の使用 230
  - [コースホームページ]の使用 473
  - [サービスリクエストホームページ]の使用 386
  - [サンプルトランザクションホームページ]の使用 535
  - [サンプルリクエストホームページ]の使用 589
  - [サンプルロットホームページ]の使用 577
  - [サンプル免責条項ホームページ]の使用 580
  - [ソーシャルプロフィールホームページ]の使用 404
  - [ソーシャルメディアホームページ]の使用 402
  - [パートナープログラム]フィールド: インポートの準備 1746
  - [パートナーホームページ]の使用 410
  - [ビジネス計画ホームページ]の使用 367
  - [ブローカープロフィールホームページ]の使用 691
  - [ブロック製品ホームページ]の使用 625
  - [ホームページ (個人)]でのカスタムレポートの有効化 1309
  - [メッセージプランホームページ]の使用 595
  - [メッセージプラン項目ホームページ]の使用 601
  - [メッセージプラン項目関係ホームページ]の使用 606
  - [リスト]ページのレコードペインについて 136
  - [リスト]ページのレコードペインの使用 137
  - [レコード詳細]ページのレイアウトへのブックの追加 1419
  - [ワークフローエラーモニター]からのエラーインスタンスの削除 1518
  - [ワークフローエラーモニター]でのエラーインスタンスの表示 1517
  - [ワークフロー待機モニター]からの保留インスタンスの削除 1523
  - [ワークフロー待機モニター]での保留インスタンスの表示 1522
  - [世帯ホームページ]の使用 632
  - [住所]レコードタイプのジオコードフィールドについて 347
  - [住所ホームページ]の使用 334
  - [保険不動産ホームページ]の使用 679
  - [保険保有者ホームページ]の使用 688
  - [保険証券ホームページ]の使用 685
  - [割当ホームページ]の使用 570
  - [取引交渉登録ホームページ]の使用 429
  - [取引先ホームページ]の使用 260
  - [商談ホームページ]の使用 305
  - [在庫期間ホームページ]の使用 522
  - [売上予想ホームページ]の使用 323
  - [変更トラッキングリスト]ページの表示 1568
  - [役割ベースですべてのレコードを読み取れませう]設定について 720
  - [役割リスト]ページの使用 1359
  - [担当者の都道府県免許ホームページ]の使用 516
  - [担当者ホームページ]の使用 281
  - [損傷ホームページ]の使用 677
  - [特別価格リクエストホームページ]の使用 450
  - [申込書類ホームページ]の使用 421
  - [目標ホームページ]の使用 371

- [紛失および発見] サンプルトランザクションの作成 541
  - [自動車ディーラーホームページ]の使用 695
  - [補償内容ホームページ]の使用 674
  - [製品領域ホームページ]の使用 615
  - [見込み客ホームページ]の使用 241
  - [解決策ホームページ]の使用 395
  - [計画取引先ホームページ]の使用 375
  - [計画商談ホームページ]の使用 381
  - [計画担当者ホームページ]の使用 378
  - [試験ホームページ]の使用 481
  - [認定ホームページ]の使用 498
  - [認定レベルホームページ]の使用 490
  - [請求ホームページ]の使用 669
  - [財務計画ホームページ]の使用 653
  - [資金ホームページ]の使用 463
  - [車両ホームページ]の使用 700
  - [金融トランザクションホームページ]の使用 662
  - [金融口座ホームページ]の使用 644
  - [金融口座保有状況ホームページ]の使用 650
  - [金融口座名義人ホームページ]の使用 648
  - [金融製品ホームページ]の使用 658
  - [関係の編集]を使用した非共有住所の住所タイプの設定 1167
  - [関連パーティホームページ]の使用 682
  - [関連フィールド初期化キュー]ページ 1805
- A**
- About Advanced Search of a Single Record Type 92
  - About Concatenated Fields 54
  - About Custom Fields 1179
  - About Expression Builder 1843
  - About Expressions 1846
  - About Filter Values 80
  - About Hierarchies 942
  - About Limitations in Analytics 795
  - About Scheduled Events 1480
  - About Targeted Search 74
  - About the HTML Editor 61
  - About the Interface 28
  - About the Layouts of New Record Pages 49
  - About the Oracle Migration Tool On Demand Client Utility 1801
  - About Visibility to Records in Analytics 785
  - About Workflow Rule and Workflow Action Failures 1469
  - Accessing the Data and Integration Tools 739
  - Accessing Your Pending and Sent Emails 742
- Account Hierarchy Historical Analytics Subject Area 817
  - Account Team Historical Analytics Subject Area 819
  - Accreditation Fields 503
  - Adding Action Links to Analyses 967
  - Asset Historical Analytics Subject Area 830
  - Assets Real-Time Reporting Subject Area 903
  - Attachment Related Items 163
- B**
- Book Hierarchy Support in Analytics 943
  - Book Management 1388
- C**
- Case ステートメント 1049
  - Certification Fields 495
  - Changing Picklist Values 1224
  - Changing Your Action Bar Layout 736
  - Configuring Company Settings 1096
  - Contact Fields: Import Preparation 1662
  - Contact Team Historical Analytics Subject Area 837
  - Course Fields 478
  - Creating and Refining Lists 128
  - Creating Scheduled Events for Analytics 1486
  - Creating Workflow Actions: Send Email 1503
  - Creating Workflow Rules 1477
  - Custom Object Field: Import Preparation 1677
  - Customizing Page Layouts for Creating New Records 1244
  - Customizing Related Item Layouts 1228
  - Customizing Static Page Layouts 1237
  - Customizing the Audit Trail 1276
- D**
- Downloading Analyses 770
- E**
- Ebiz PIP 統合および Oracle CRM On Demand オーダー管理について 620
  - Event Historical Analytics Subject Area 842
  - Events Real-Time Reporting Subject Area 915
  - Exam Fields 486
  - ExcludeChannel 1860
  - Expression Builder 1843
  - Expression Builder のデータタイプ 1850

- Expression Builder の使用 1844
  - Expression Builder の例 1892
  - Expression Builder の関数 1857
  - Expression Builder 演算子 1853
- F**
- FieldValue 1862
  - Financial Account Holders Fields: Import Preparation (金融口座名義人フィールド: インポートの準備) 1699
  - Financial Account Holdings Fields: Import Preparation (金融口座保有状況フィールド: インポートの準備) 1701
  - Financial Transactions Fields: Import Preparation (財務取引フィールド: インポートの準備) 1706
  - FindNoneOf 1863
  - FindOneOf 1863
- G**
- GetGroupId 1864
- H**
- HCP 担当者割当 573
  - HCP 担当者割当の管理 575
  - HCP 担当者割当フィールド 575
  - HCP 担当者割当フィールド: インポートの準備 1707
  - HostName 1864
  - HTML Code for Note Fields and Workflow Email Messages 63
  - HTML Web アプレットの作成 1254
- I**
- iCalendar ファイルとしてのアポイントの保存 215
  - iCalendar ファイル内の情報について 216
  - IfNull 1865
  - Iif 1865
  - InStr 1866
  - IP アドレスの使用制限 1132
  - IsValidRowId 1867
- J**
- JoinFieldValue 1868
  - JulianDay 1870
  - JulianMonth 1870
  - JulianQtr 1871
  - JulianWeek 1872
  - JulianYear 1872
- L**
- Lead Fields: Import Preparation 1714
  - Lead Team Historical Analytics Subject Area 846
  - Left 1873
  - Len 1873
  - Linking Products to Opportunities 310
  - Linking Records to Your Selected Record 115
  - LN 1874
  - LocaleListSeparator 1875
  - LookupName 1876
  - LookupValue 1876
  - Lower 1877
- M**
- Mail Merge for Word でのダイレクトメールまたは一括電子メールの作成 757
  - Mail Merge for Word の On Demand Integration ツールバーについて 755
  - Mail Merge for Word のテンプレートのダウンロード 756
  - Mail Merge for Word のテンプレートの作成 756
  - Mail Merge for Word の使用 755
  - Managing Currencies 1137
  - Managing Search Layouts 1265
  - MDF リクエスト 441
  - MDF リクエストに対する請求の承認 447
  - MDF リクエストに対する請求の拒否 446
  - MDF リクエストに対する請求の提出 446
  - MDF リクエストのフィールド 447
  - MDF リクエストのフィールド: インポートの準備 1720
  - MDF リクエストのリコール 444
  - MDF リクエストの取消 446
  - MDF リクエストの戻し 444
  - MDF リクエストの承認 445
  - MDF リクエストの拒否 445
  - MDF リクエストの時系列分析サブジェクトエリア 847
  - MDF リクエストの管理 443
  - Merging Records 149
  - Microsoft Outlook および Lotus Notes からの電子メールの追加 749
  - Mid 1878
- O**
- On Demand ウィジェットについて 744
  - Oracle CRM On Demand Desktop 1840
  - Oracle CRM On Demand Desktop インストーラバージョンの場所の設定 1842
  - Oracle CRM On Demand Desktop のインストール 1842
  - Oracle CRM On Demand Integration for Office の使用 754
  - Oracle CRM On Demand セッション時間について 183
  - Oracle CRM On Demand でカスタマイズされたコードを使用するお客様についての重要な考慮事項 1303

- Oracle CRM On Demand での使用状況追跡について 1093
  - Oracle CRM On Demand でプロセスを設定するプロセス 1449
  - Oracle CRM On Demand に vCard ファイルをインポートする際の考慮事項 289
  - Oracle CRM On Demand のコンカレントセッションについて 183
  - Oracle CRM On Demand のサービス情報の表示 179
  - Oracle CRM On Demand のシステム要件 184
  - Oracle CRM On Demand のリリースノート 184
  - Oracle CRM On Demand の各ページについての概要 35
  - Oracle CRM On Demand の管理 1083
  - Oracle CRM On Demand の管理プロセス 1091
  - Oracle CRM On Demand の終了 184
  - Oracle CRM On Demand へのレポートおよびダッシュボードの埋め込みについて 1207
  - Oracle CRM On Demand リリースドキュメントへのアクセス 180
  - Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティ 1795
  - Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティについて 1795
  - Oracle Data Loader On Demand クライアントユーティリティのダウンロード 1796
  - Oracle Eloqua Engage を使用したマーケティング電子メールの送信 297
  - Oracle Eloqua Engage を使用した電子メール配信の設定 1830
  - Oracle Migration Tool On Demand クライアントユーティリティ 1800
  - Oracle Migration Tool On Demand クライアントユーティリティのダウンロード 1802
  - Oracle Social Engagement and Monitoring について 401
  - Oracle Social Engagement and Monitoring の設定 1828
  - Oracle Social Network と Oracle CRM On Demand との統合プロセス 1829
  - Oracle Social Network について 407
  - Oracle Social Network の使用 407
  - Oracle Social Network 統合設定の設定 1829
  - OrganizationName 1879
- P
- Performing Proximity Searches 356
  - PRE 1879
  - PRM とハイテクの管理 409
- PRM の価格リストの設定 1814
  - Producer Success Model での保険見込み客からクライアントへの変換のプロセス 667
- R
- Record Types That Are Tracked 1554
  - Reports and Analysis for Excel によるレポートの作成について 759
  - Reports and Analysis for Excel テンプレートのダウンロード 759
  - Reports and Analysis for Excel の On Demand Integration ツールバーについて 759
  - Reports and Analysis for Excel の使用 758
  - Reports and Analysis for Excel を使用したレポートの作成 760
  - REST 統合タグのカスタマイズ 1316
  - Reviewing Import Results 1789
  - Reviewing Your Alerts 42
  - Reviewing Your Company's Pending and Sent Emails 1150
  - Right 1881
  - RowIdTo rowNum 1882
  - rowNum 1883
  - RSS フィード Web アプレットの作成 1251
  - RSS フィード Web アプレットの設定例 1259
  - RSS フィードアプレットの使用 45
- S
- Searching for Records in the Action Bar 84
  - Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)について 762
  - Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)の Target Builder(ターゲットビルダー)ツールバーについて 762
  - Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)のダウンロード 763
  - Segmentation Wizard(セグメント化ウィザード)の使用 762
  - Selecting Subject Areas 803
  - Service Request Historical Analytics Subject Area 864
  - Service Request Team Historical Analytics Subject Area 866
  - Service Requests Real-Time Reporting Subject Area 937
  - Setting Up Concatenated Fields 1217
  - Showing Results in Map Views 1004
  - Step 2: Reviewing Results and Creating Layouts 974
  - Support for the List Add Feature 1230
  - Support for the Merge Functionality 152

- Support for the Sort Feature for Related Items 1232
  - Support for Type-Ahead Search in Targeted Search 86
- T
- Timestamp 1883
  - ToChar 1883
  - Today 1886
  - Tracking Invitees to Events 512
  - Tracking Revenue Based on Accounts 274
- U
- Updating Your Personal Details 712
  - Upper 1886
  - URL Web アプレットの作成 1255
  - URL の標準化について 1293
  - User Fields 1333
  - User Fields: Import Preparation 1777
  - UserValue 1887
  - UtcConvert 1891
- V
- vCard ファイルとしての担当者の保存 290
  - vCard ファイルについて 288
  - vCard ファイルのインポート 290
  - Viewing Audit Trails for Records 172
- W
- Web リンクの設定 1204
  - Web リンクを使用した新しい統合シナリオの作成について 1217
  - Web アプレットおよびカスタムレポート名の翻訳 1261
  - Web サービスの利用の確認 1799
  - Web サービスの統合 1796
  - WSDL およびスキーマファイルのダウンロード 1796
- ア
- アクションのオプションの設定 779
  - アクションのコンテンツの選択 780
  - アクションのデザイン 778
  - アクションの作成 778
  - アクションバーとグローバルヘッダーのレイアウトの作成と管理 1307
  - アクションバーの表示または非表示について 39
  - アクセスプロファイルの設定プロセス 1383
  - アクセスプロファイルの追加 1383
  - アクセスプロファイルの関連トピック 1386
  - アクセスプロファイル管理 1371
  - アクセスレベルの計算例 1434
  - アクセス権の指定方法 1429
  - アセスメントスクリプトについて 1822
  - アセスメントスクリプトの作成 1825
  - アセスメントスクリプトの使用 166
  - アセスメントスクリプトの設定 1822
  - アセスメントのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 902
  - アプリケーションカスタマイズ 1169
  - アプリケーションのパーソナライズ 711
  - アプリケーションプラグイン 1828
  - アポイント、タスク、および電話連絡フィールド: インポートの準備 1641
  - アポイントのスケジューリング 213
  - アポイントユーザーフィールド: インポートの準備 1640
  - アポイント担当者フィールド: インポートの準備 1640
- イ
- イベント 510
  - イベントおよびアポイントの同期について 222
  - イベントのフィールド 514
  - イベントの管理 512
  - イベントフィールド: インポートの準備 1693
  - イベントホームページの使用 510
  - イメージとして表示されるフィールドについて 56
  - インデックス付きカスタムフィールドの使用 1221
  - インポートアシスタント 1784
  - インポートツールとエクスポートツール 1573
  - インポート時のレコードのリンク 1613
- エ
- エージェント/ブローカーの関係の採用と設定のプロセス 666
  - エージェント/ブローカーの関係の管理のプロセス 666
  - エクスポートアシスタント 1790
  - エクスポートリクエストの表示 739
  - エクスポートリクエスト添付資料のダウンロードおよび削除 741
  - エクスポート結果の確認 1794
  - エンドユーザーへのサンプルの割り当て 571
- オ
- オーダー 618
  - オーダーのフィールド 622
  - オーダーのフィールド: インポートの準備 1737
  - オーダーのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 931
  - オーダーの管理 619
  - オーダー項目のフィールド: インポートの準備 1739
  - オラクル社への問い合わせ 184
- お
- お気に入りの担当者リストについて 291
  - お気に入りの管理 772

- お気に入りリストウィジェットの埋め込み 744
- カ
- カスケード式ピックリストおよびピックリスト値グループについて 1264
  - カスケード式ピックリストの定義 1262
  - カスタマイズされたコードおよびカスタマイズされたコードインジケータの有効化と無効化について 181
  - カスタマイズパッケージの管理 1840
  - カスタム HTML ヘッド追加の管理 1306
  - カスタム Web アプレットについて 1247
  - カスタムアイコンセットのアップロードおよび管理 1312
  - カスタムオブジェクトとサービスリクエストのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 913
  - カスタムオブジェクトと取引先のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 910
  - カスタムオブジェクトと商談のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 912
  - カスタムオブジェクトと担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 911
  - カスタムオブジェクトのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 914
  - カスタムオブジェクトの多対多の関係について 1327
  - カスタムオブジェクトレポートについて 800
  - カスタムカレンダービューの追加 221
  - カスタムグローバルヘッダーアイコンのアップロードと管理 1313
  - カスタムフィールドの統合タグの設定 1203
  - カスタムレイアウト制限について 1236
  - カスタム会計カレンダーの定義 1134
  - カスタム分析の公開 1019
  - カスタム関連情報フィールドについて 1197
  - カスタム関連情報フィールドの作成 1198
  - カタログの使用 768
  - カラムのプロパティの編集 957
  - カラムの並べ替え 970
  - カラム式の設定 966
  - カレンダー/活動の管理プロセス 259
  - カレンダーおよび活動の管理 192
  - カレンダーとテーマのスタイルについて 185
  - カレンダーと活動 185
  - カレンダーのアポイントのドラッグアンドドロップについて 197
  - カレンダーの共有 218
  - カレンダーの勤務日および勤務時間について 189
  - カレンダーの日時関数 1041
  - カレンダーの設定 736
  - カレンダーページの使用 190
- キ
- キーワード検索について 82
  - キーワード検索のデフォルトの検索フィールド 83
  - キャンペーン 230
  - キャンペーンのクローズ 234
  - キャンペーンのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 906
  - キャンペーンの処理プロセス 229
  - キャンペーンの効果の測定 234
  - キャンペーンの出発者の設定 233
  - キャンペーンの時系列分析サブジェクトエリア 833
  - キャンペーン管理 232
  - キャンペーンフィールド 234
  - キャンペーンフィールド:インポートの準備 1651
  - キャンペーンへの応答の記録 233
  - キャンペーン受取人フィールド:インポートの準備 1653
  - キャンペーン応答の時系列分析サブジェクトエリア 834
- ク
- クライアント側拡張のアップロード 1304
- グ
- グラフビューでの結果の表示 986
  - グループおよび計算項目の作成 1012
  - グループタスクリストの表示 221
  - グループの管理 1424
  - グループの設定 1426
  - グローバル Web アプレットの作成 1301
  - グローバルサンプル免責条項の作成 582
  - グローバル免責条項から多言語免責条項への変換 585
- ゲ
- ゲージビューでの結果の表示 998
- コ
- コース 473
  - コースおよび認定レベルと試験との関連付け 484
  - コースのフィールド:インポートの準備 1673
  - コースの管理 475
  - コースへの登録 477
  - コース登録のフィールド 480
  - コース登録のフィールド:インポートの準備 1672
  - コース登録レコードの更新 477
  - コールへのサンプルリクエスト情報のリンク 554
  - コールへのプロモーションアイテム情報のリンク 552
  - コールへの出席者の追加 544
  - コールへの提供サンプル情報のリンク 550
  - コールへの製品詳細情報のリンク 547
  - コール活動の時系列分析サブジェクトエリア 831

- コール詳細情報のテンプレートとしての保存 557
  - コピー有効設定の管理 1203
  - コンテンツ管理 1811
- サ
- サービスリクエスト 386
  - サービスリクエストおよび解決策 385
  - サービスリクエストスクリプトの使用 389
  - サービスリクエストチームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 936
  - サービスリクエストでの車両の関連付けの有効化 702
  - サービスリクエストのエスカレート 390
  - サービスリクエストのクローズ 386
  - サービスリクエストの作成 385
  - サービスリクエストの作業 385
  - サービスリクエストの割り当て 389
  - サービスリクエストの管理 388
  - サービスリクエストの管理のプロセス 385, 667
  - サービスリクエストの解決 385
  - サービスリクエストフィールド 391
  - サービスリクエストフィールド: インポートの準備 1767
  - サービスリクエストへの解決策の追加 390
  - サービス割当について 1158
  - サービス割当の警告の設定 1161
  - サービス割当管理 1158
  - サイト間リクエストの偽造保護について 1130
  - サインインおよびパスワードポリシーについて 1123
  - サインイン活動の確認 724
  - サブジェクトエリアの使用上の注意 803
  - サンプルトランザクション 535
  - サンプルトランザクションとサンプル在庫の関係について 560
  - サンプルトランザクションのフィールド 562
  - サンプルトランザクションのフィールド: インポートの準備 1766
  - サンプルトランザクションの管理 537
  - サンプルトランザクションの自動実行について 1839
  - サンプルトランザクションの自動実行の設定 1838
  - サンプルトランザクションの調整 540
  - サンプルトランザクションへのトランザクション項目の追加 542
  - サンプルの管理 519
  - サンプルリクエスト 588
  - サンプルリクエストのフィールド 591
  - サンプルリクエストのフィールド: インポートの準備 1763
  - サンプルリクエストのフィールド値の自動入力について 593
  - サンプルリクエストの管理 590
  - サンプルリクエスト項目のフィールド: インポートの準備 1764
  - サンプルリクエスト項目ワークフローとブロック製品ルールについて 628
  - サンプルロット 577
  - サンプルロットのフィールド 579
  - サンプルロットのフィールド: インポートの準備 1761
  - サンプルロットの管理 578
  - サンプル免責条項 580
  - サンプル免責条項のフィールド 585
  - サンプル免責条項のフィールド: インポートの準備 1760
  - サンプル免責条項の有効化 583
  - サンプル免責条項の管理 582
  - サンプル在庫 528
  - サンプル在庫のフィールド 531
  - サンプル在庫のフィールド: インポートの準備 1761
  - サンプル在庫の受取りの通知 530
  - サンプル在庫の管理 529
  - サンプル在庫の累積合計の計算 529
  - サンプル振替の一部受取りの通知 539
  - サンプル振替の作成 538
  - サンプル振替の完全受取りの通知 538
  - サンプル活動の監視 561
- シ
- システム関数 1047
  - シンプルリストウィジェットの埋め込み 746
- ジ
- ジオコーダー設定の設定 1122
- ス
- スケジュール済みイベントの作成 1483
  - ステージングから本番への分析オブジェクトのコピー 774
  - ステップ 1: 分析での条件の定義 950
  - ステップ 3: 分析プロンプトの定義 (オプション) 1015
  - ステップ 4: 分析の保存 1019
  - スマートコールの管理 1832
  - スマート関連付けおよび自動解決機能について 104
- す
- すべてのパスワードのリセット 1131
  - すべてのユーザーのサインイン活動の確認 1146
- セ
- セールス 257
  - セールスコールでのコール目標、次のコール目標および結果と製品詳細の関連付け 611

- セールスコール時のサンプルの提供 543
  - セールスステージおよび大量更新機能について 319
  - セールスステージの時系列分析サブジェクトエリア 863
  - セールスと予算の計画のプロセス 666
  - セールスプロセス、カテゴリー、およびコーチの設定 1546
  - セールスプロセスコーチへのアクセス 309
  - セールスユーザーの売上予想の管理プロセス 259
  - セールス要員の割当レコードに基づくピックリストフィルタリングの設定 1836
  - セキュリティに関する質問の設定 725
  - セグメントのアップロード 765
  - セグメントのエクスポート 765
  - セグメントの作成 763
- ソ
- ソーシャルネットワーキング 401
  - ソーシャルプロファイル 404
  - ソーシャルプロファイルのフィールド 406
  - ソーシャルプロファイルのフィールド:インポートの準備 1770
  - ソーシャルプロファイルの管理 405
  - ソーシャルメディア 401
  - ソーシャルメディアのフィールド 403
  - ソーシャルメディアの管理 403
- タ
- タスクユーザーフィールド:インポートの準備 1776
  - タスクを完了とマーク 203
  - タスク担当者フィールド:インポートの準備 1776
  - タブの表示 727
  - タブ内の外部 Web ページ、レポートおよびダッシュボードの表示 1293
- ダ
- ダッシュボード 1059
  - ダッシュボード Web アプレットの作成 1258
  - ダッシュボードのプロパティの変更 1074
  - ダッシュボードの作成 1062
  - ダッシュボードの印刷およびエクスポートのオプションの変更 1073
  - ダッシュボードの編集 1063
  - ダッシュボードの表示 1060
  - ダッシュボードプロンプトと分析のプロパティの編集 1071
  - ダッシュボードプロンプトの作成 1065
  - ダッシュボードページの外観の管理 1067
  - ダッシュボードページへのコンテンツの条件付き表示 1068
- ダッシュボードページへのテキストリンクとイメージリンクの追加 1069
  - ダッシュボードページへの分析フォルダのビューの追加 1070
  - ダッシュボードへのプロンプトの追加 1066
  - ダッシュボードへの書式設定の適用 1072
  - ダッシュボードを編集または表示するときの考慮事項 1060
  - ダッシュボード名の変更 1075
- チ
- チーム、グループおよびブックのアクセスプロファイルについて 1373
  - チームの売上予想の管理 329
  - チームの継承によるアクセスの適用について 1374
  - チームメンバーでの商談売上の分割 317
  - チャンネル計画の実行のプロセス 665
- ツ
- ツリーマップビューでの結果の表示 985
- テ
- ティッカービューでの結果の表示 1008
  - テーマの設定 721
  - テクニカルサポートへのサインインアクセスの許可 727
  - テリトリーの設定 1428
  - テリトリー管理 1428
- デ
- データアクセス、レコード共有、およびレコード所有権について 46
  - データインポート時のフィールドタイプのガイドライン 1614
  - データチェックのガイドライン 1613
  - データのインポート 1785
  - データのインポートの準備 1618
  - データのエクスポート 1790
  - データルールおよび割当 1526
  - データ管理ツール 1573
  - データ範囲のマッピングおよびジオコーディング 361
  - デフォルトカレンダービューの設定 219
  - デフォルトの検索レコードタイプの設定 721
- ト
- トランザクション項目 565
  - トランザクション項目のサンプルの変更 566
  - トランザクション項目のサンプルロットの変更 567
  - トランザクション項目のフィールド 567
  - トランザクション項目のフィールド:インポートの準備 1777
  - トランザクション項目の管理 566

- トリガーイベントの関連付けと分離について 1461
  - トレリスビューでの結果の表示 985
- は
- はじめに 25, 26
- バ
- バッチ割りリクエストキューページ 1804
- パ
- パーソナライズアクションバーレイアウトのリセット 1387
  - パーソナライズコンテンツ配信 593
  - パーソナライズコンテンツ配信のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 933
  - パーソナライズコンテンツ配信の時系列分析サブジェクトエリア 857
  - パーソナライズページレイアウトのリセット 1386
  - パーソナライズホームページレイアウトのリセット 1387
  - パーソナライズ関連情報レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 1288
  - パーソナライズ項目レイアウトが役割のページレイアウトとやり取りする方法 1291
  - パーソナライゼーション管理 1386
  - パートナー 409
  - パートナーに認定を表示 502
  - パートナーのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 932
  - パートナーの時系列分析サブジェクトエリア 856
  - パートナーフィールド 413
  - パートナーフィールド:インポートの準備 1740
  - パートナープログラム 415
  - パートナープログラムのフィールド 420
  - パートナープログラムの作成 417
  - パートナープログラムの削除 419
  - パートナープログラムの管理 417
  - パートナープログラムホームページの使用 415
  - パートナープログラムメンバーの作成 418
  - パートナープログラムメンバーの削除 418
  - パートナープログラムメンバーの管理 417
  - パートナープログラムメンバー状態の変更 418
  - パートナーへのコースの表示 476
  - パートナーへの試験の表示 485
  - パートナーへの認定レベルの表示 494
  - パートナー取引先の削除 413
  - パートナー取引先の有効化と無効化 412
  - パートナー取引先の検索 413
  - パートナー取引先の管理 411
  - パートナー取引先への取引先の変換 412
  - パートナー管理者の設定プロセス(管理者) 1353
  - パートナー組織のユーザーの管理(パートナー) 1353
  - パートナー自己管理 1352
  - パートナー関係管理とハイテク 409
  - パイプラインの分析 315
  - パイプラインの時系列分析サブジェクトエリア 860
  - パスワードの変更 724
  - パフォーマンススタイルビューでの結果の表示 984
- ピ
- ビジネスプロセス管理 1443
  - ビジネス計画 363, 366
  - ビジネス計画のフィールド 369
  - ビジネス計画のフィールド:インポートの準備 1650
  - ビジネス計画のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 905
  - ビジネス計画の管理 368
  - ビジネス計画へのレコードのリンク 369
  - ビューエディターのドロップターゲットについて 979
  - ビューの追加と編集 978
  - ビューの選択ビューを使用した特定のビューの選択 1002
- ピク
- ピックリストの値リストの変更に対する変更トラッキング情報 1565
  - ピックリストフィールド、ピックリスト値グループおよび部署について 57
  - ピックリスト値グループおよび部署をサポートするレコードタイプ 1300
  - ピックリスト値グループと部署の関連付け 1142
  - ピックリスト値グループについて 1298
  - ピックリスト値グループの作成 1300
  - ピックリスト値グループの設定プロセス 1299
  - ピックリスト値グループへのピックリスト値のマッピング 1227
  - ピックリスト値グループを設定する場合の考慮事項 1299
  - ピボット表ビューでの結果の表示 990
- フ
- ファイルおよびレコード利用情報の表示 1161
  - ファンネルビューでの結果の表示 1003
  - フィールド、ピックリスト、基準について 1324
  - フィールドセクションタイトルの名前変更 1246
  - フィールドの作成と編集 1190
  - フィールドラベルの管理 1220
  - フィールド管理について 1173
  - フィルターのデザイン 775
  - フィルターの作成 775
  - フィルター条件について 76

## ブ

- ブックおよびブック割当のインポートについて 1402
- ブックセレクトの使用 104
- ブックタイプとブックユーザー役割の作成 1411
- ブックとブック階層の作成 1412
- ブックの Web サービスのサポートについて 1394
- ブックのアクセスプロファイルの作成 1416
- ブックのトラブルシューティングに関する情報 1424
- ブックのフィールド 1422
- ブックのフィールド:インポートの準備 1648
- ブックのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 904
- ブックの設定のプロセス 1406
- ブックへのレコードの割り当て 1420
- ブックユーザーのフィールド:インポートの準備 1646
- ブックを使用してセールステリトリーを管理するシナリオ 1405
- ブックを使用してセールステリトリーを管理する例 1405
- ブック構造の設計について 1391
- ブリーフィングブックの作成 1079
- ブリーフィングブックの使用 1078
- ブリーフィングブックの編集 1082
- ブリーフィングブックの表示およびエクスポート 1082
- ブリーフィングブックへのダッシュボードページの追加 1080
- ブリーフィングブックへの分析の追加 1080
- ブローカープロファイル 691
- ブローカープロファイルのフィールド 693
- ブローカープロファイルのフィールド:インポートの準備 1649
- ブローカープロファイルの管理 692
- ブロックされた担当者について 296
- ブロック製品 624
- ブロック製品のフィールド 628
- ブロック製品の管理 626
- ブロック製品フィールド:インポートの準備 1645

## プ

- プライマリレコードタイプのアクセスレベルについて 1376
- プライマリレコードタイプのアクセスレベルの指定 1385
- プライマリレコードタイプのレコードを使用するためのアクセス権を指定する方法 1430
- プライマリレコードタイプのレコードを表示するためのアクセス権を指定する方法 1430
- プログラムメンバーのフィールド 419

- プロセスの作成 1450
- プロセスの制限 1452
- プロセスへの推移ステートの追加 1451
- プロセスを使用してレコードをロックする例 1446
- プロセス管理 1444
- プロセス管理でのプライマリフィールドについて 1445
- プロセス管理での推移ステートおよび推移項目について 1445
- プロセス管理機能 1448

## ペ

- ページに表示される情報の印刷 179

## ホ

- ホームページ (個人) 39
- ホームページカスタムレポートの作成 1272
- ホームページレイアウトの変更 735

## ポ

- ポートフォリオ 637
- ポートフォリオサブ取引先の指定 640
- ポートフォリオの時系列分析サブジェクトエリア 861
- ポートフォリオフィールド:インポートの準備 1753
- ポートフォリオ口座のフィールド 640
- ポートフォリオ口座のリンク 266
- ポートフォリオ口座の主要担当者の追跡 639
- ポートフォリオ口座の管理 639
- ポートフォリオ口座ホームページの使用 637

## マ

- マーケティング 229
- マーケティングの管理 229
- マイダッシュボードの使用 1064
- マスク可能フィールドについて 59
- マスタービューと詳細ビューのリンク 1011
- マスター監査証跡による監査証跡変更の確認 1148
- マスター監査証跡のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 924

## メ

- メインレコードからリンクされたレコードの更新 122
- メッセージセンターウィジェットの埋め込み 745
- メッセージセンターの使用 43
- メッセージプラン 594
- メッセージプランからのメッセージ応答の作成 597
- メッセージプランのフィールド 598
- メッセージプランのフィールド:インポートの準備 1723
- メッセージプランの管理 596

- メッセージプランへのブックの追加 596
  - メッセージプラン項目 601
  - メッセージプラン項目からのメッセージ応答の作成 603
  - メッセージプラン項目のフィールド 603
  - メッセージプラン項目のフィールド: インポートの準備 1724
  - メッセージプラン項目の管理 602
  - メッセージプラン項目の追加 597
  - メッセージプラン項目関係 606
  - メッセージプラン項目関係のフィールド 608
  - メッセージプラン項目関係のフィールド: インポートの準備 1726
  - メッセージプラン項目関係の管理 607
  - メッセージプラン項目関係の追加 602
  - メッセージ応答のフィールド: インポートの準備 1722
  - メッセージ応答の調整 211
  - メモのリストの使用 158
  - メモの登録 158
  - メモの追加 155
  - メモフィールド: インポートの準備 1728
- ユ
- ユーザーおよびシステムフィールド 1213
  - ユーザーおよびユーザー役割に対するブックの有効化 1417
  - ユーザーがダッシュボードページをドリルダウンしたときの結果の表示方法の管理 1071
  - ユーザーサインイン ID の取得またはパスワードのリセット 181
  - ユーザーとブックの関連付け 1414
  - ユーザーと部署の関連付け 1142
  - ユーザーに対するカスタマイズされたコードの無効化について 1248
  - ユーザーに対するレコードタイプ別のデフォルトブックの設定 1345
  - ユーザーの DMS PIN のリセット 1347
  - ユーザーのサインイン活動の確認 1348
  - ユーザーのセールス目標の設定 1345
  - ユーザーのセキュリティ関連活動の確認 1348
  - ユーザーのパスワードのリセット 1347
  - ユーザーのパスワードのリセット(パートナー) 1356
  - ユーザーのプライマリ部署の変更 1348
  - ユーザーのプロファイル設定について 719
  - ユーザーのユーザー ID の変更 1346
  - ユーザーのユーザー ID の変更(パートナー) 1355
  - ユーザーの右クリック相互作用の指定 1010
  - ユーザーの在庫期間の作成 1352
  - ユーザーの委任について 1349
  - ユーザーの無効化 1352
  - ユーザーの無効化(パートナー) 1357
  - ユーザーの設定 1331
  - ユーザーの設定(パートナー) 1354
  - ユーザーページレイアウトについて 1344
  - ユーザーレコードタイプのワークフロールールを作成するときの考慮事項 1476
  - ユーザーレコードの[上司]および[上司 (エイリアス)]フィールドについて 1345
  - ユーザー管理 1330
  - ユーザー管理とアクセス制御 1329
- ラ
- ライセンスの状況と有効なユーザーの確認 1123
  - ライフサイエンス 507
  - ライフサイエンスの価格リストの設定 1817
  - ライフサイエンスプロセス 507
  - ライフサイエンス管理 1831
  - ライフサイエンス関連設定の設定 1834
- リ
- リストアアクセスおよびリスト順序の管理 1271
  - リストのフィルター処理 134
  - リストのレコードのエクスポート 141
  - リストのレコードのカウント 141
  - リストの使用 123
  - リストページでのレコードの検索 99
  - リテラルの表し方 1021
  - リンクしたカスタムブックのレコードのマージ時の保持について 153
- ル
- ルックアップウィンドウでのレコードの検索 99
- レ
- レコードタイプの Web アプレットの作成 1249
  - レコードタイプのアイコンの変更 1316
  - レコードタイプのリストセットの変更 139
  - レコードタイプの名前変更 1311
  - レコードタイプの追加 1314
  - レコードタイプ別の[アプリケーションカスタマイズ]ページ 1170
  - レコードと住所のリンクについて 343
  - レコードのグループの更新 147
  - レコードのコピー 110
  - レコードのプライマリカスタムブックの変更 147
  - レコードのプレビュー 111
  - レコードのリストへのチームメンバーの割当 146
  - レコードのロックについて 112
  - レコードの作成 50
  - レコードの使用 46
  - レコードの共有(チーム) 144
  - レコードの削除/復元 170
  - レコードの削除/復元について 167
  - レコードの変更されたフィールド内の情報について 1283

- レコードの所有権の移動 143
  - レコードの検索 73
  - レコードの詳細の更新 113
  - レコードの詳細ページでのイメージの表示 69
  - レコードの部署およびピックリスト値グループについて 1144
  - レコードの重複と外部 ID について 1598
  - レコードプレビューモードの設定 722
  - レコードへのファイルと URL の添付 161
  - レコードホームページレイアウトの作成 1275
  - レコードロックプロセスの上書きについて 1455
  - レコード作成時の重複について 173
  - レコード所有権モードおよび自動生成タスク 1398
  - レコード所有権モードについて 1394
  - レコード所有権モードのフィールドセットアップおよびページレイアウトについて 1178
  - レコード所有権モードの設定 1411
  - レポート Web アプレットの作成 1257
  - レポートウィジェットの埋め込み 745
  - レポートデータの確認 769
  - レポートでの住所の使用について 800
  - レポートのパフォーマンスについて 1054
- ロ
- ロケール 1875
- ワ
- ワークフローアクションについて 1466
  - ワークフローアクションの作成:タスクの作成 1499
  - ワークフローアクションの作成:ブックの割り当て 1494
  - ワークフローアクションの作成:値の更新 1508
  - ワークフローアクションの作成:待機 1510
  - ワークフローアクションの作成:統合イベントの作成 1496
  - ワークフローエラーインスタンスのフィールド 1518
  - ワークフローエラーモニター 1516
  - ワークフローモニター 1516
  - ワークフロールールアクションの順序の変更 1512
  - ワークフロールールとアクションの削除 1515
  - ワークフロールールとアクションの無効化 1514
  - ワークフロールールについて 1456
  - ワークフロールールの特定のチャンネルまたは役割への制限 1493
  - ワークフロールールの順序の変更 1513
  - ワークフロールール機能の設定について 1456
  - ワークフロー保存操作の取り消し 1491
  - ワークフロー保留インスタンスのフィールド 1524
  - ワークフロー待機モニター 1521
  - ワークフロー設定 1455
- 一
- 一括削除および復元キューページ 1802
- 世
- 世帯 631
  - 世帯のフィールド 635
  - 世帯のプロファイリング 634
  - 世帯のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 920
  - 世帯の時系列分析サブジェクトエリア 843
  - 世帯の管理 633
  - 世帯員の追跡 634
- 他
- 他のアプリケーションとの連携 749
  - 他のコースへのコースの関連付け 476
  - 他のユーザーが作成した個人リストの編集および削除について 133
  - 他のユーザーのカレンダーの表示 217
  - 他のユーザーへのメモの送信 158
  - 他のレコードタイプにリンクされたレコードタイプの例 117
  - 他の試験への試験の関連付け 484
  - 他の認定への認定の関連付け 501
  - 他の認定レベルへの認定レベルの関連付け 493
- 企
- 企業セキュリティ設定の設定 1117
  - 企業データ表示設定の設定 1114
  - 企業テーマ設定の設定 1114
  - 企業の[ホームページ (個人)]のカスタマイズ 1308
  - 企業のサービス割当使用量の表示 1160
  - 企業のすべてのエクスポートリクエストの確認 1153
  - 企業のパスワード管理の定義 1124
  - 企業のブックの有効化 1417
  - 企業のリソース使用状況の確認 1147
  - 企業の期間リストの管理 1135
  - 企業の業種リストのカスタマイズ 1552
  - 企業の添付資料の管理 1819
  - 企業プロファイル 1094
  - 企業プロファイルとグローバルデフォルトの設定 1095
  - 企業主要情報の設定 1095
  - 企業勤務週とカレンダー設定の設定 1111
  - 企業監査 1145
  - 企業管理 1094
- 会
- 会計カレンダーについて 1132
  - 会計カレンダーの管理 1132
  - 会計カレンダー名の更新 1133

## 住

- 住所 333
- 住所に対するアクセスプロファイルおよび役割の設定 1167
- 住所の地図へのアクセス 343
- 住所の管理 336
- 住所フィールド 345
- 住所フィールド: インポートの準備 1636
- 住所情報のジオコーディングについて 348
- 住所管理 1163

## 使

- 使用状況追跡分析の時系列分析サブジェクトエリア 871

## 例

- 例 1: [表示]アクセスレベルの使用 1435
- 例 2: [プライマリの継承]アクセスレベルの使用 1439
- 例 3: ブックによるデータの保護 1441

## 価

- 価格リストのフィールド: インポートの準備 1755
- 価格リスト明細項目のフィールド: インポートの準備 1756

## 保

- 保険 665
- 保険の管理 665
- 保険不動産 679
- 保険不動産のフィールド 681
- 保険不動産の管理 680
- 保険契約者フィールド: インポートの準備 1751
- 保険対象物フィールド: インポートの準備 1709
- 保険証券 684
- 保険証券のフィールド 686
- 保険証券の管理 686
- 保険証券フィールド: インポートの準備 1749

## 全

- 全社レベルの警告の公開 1155

## 共

- 共有カスケード式ピックリストの設定 1263
- 共有レコードの前の所有権のカスタマイズ 1324
- 共有住所のオフへの切り替え前のユーザーアクセスおよび[アドレスの管理]権限の更新 1166
- 共有住所の削除 342
- 共有住所の時系列分析サブジェクトエリア 868
- 共有住所への検証済みのマーク付け 339
- 共有住所をオフに切り替える場合の考慮事項 1165
- 共有値のあるカスタムピックリストフィールドの作成 1201
- 共有分析フォルダへのユーザー参照の設定 781

- 共有活動のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 938
- 共有活動の時系列分析サブジェクトエリア 867

## 凡

- 凡例ビューを使用したレポートへの凡例の追加 1001

## 分

- 分析 767
- 分析、ダッシュボード、アクションまたは条件を開く 768
- 分析オブジェクトのコピーおよび移動 773
- 分析オブジェクトを埋め込む際の考慮事項 784
- 分析およびダッシュボードでの整形書式設定の適用 948
- 分析でデータがない場合のカスタムメッセージの作成 1014
- 分析でのイメージプロンプトの追加 1017
- 分析でのカラムプロンプトの追加 1015
- 分析でのカラムへのフィルターの追加 951
- 分析でのセッション変数 1051
- 分析でのピックリストの言語サポート 801
- 分析での変数プロンプトの追加 1018
- 分析での通貨プロンプトの追加 1016
- 分析での関数の使用 1020
- 分析とダッシュボードを自動的に実行するスケジュール設定について 784
- 分析におけるダッシュボードの表示の管理 1075
- 分析の[詳細設定]タブでの SQL コードの表示 1020
- 分析のカスタム会計カレンダーについて 793
- 分析のデザイン 784
- 分析のフォルダの設定 780
- 分析の削除 771
- 分析の印刷 769
- 分析の実行 769
- 分析の概要 794
- 分析へのカラムの追加 950
- 分析ホームページの使用 767
- 分析内のカラムの変更(カラムセレクトビュー) 1001
- 分析名の変更 771
- 分析結果に適用されるフィルターの表示 999
- 分析表示設定の設定 1121

## 別

- 別のブラウザウィンドウでの分析の使用 948
- 別の従業員への活動の割り当て 203
- 別の通貨を使用した売上予想の表示および編集 327

## 割

- 割当 569
- 割当のサンプルの変更 572

- 割当のフィールド 572
  - 割当のフィールド: インポートの準備 1637
  - 割当の管理 571
  - 割当ルールについて 1527
  - 割当ルールの設定 1530
- 動
- 動的ページレイアウトの指定 1284
  - 動的集合関数 1026
- 単
- 単一レコードタイプの高度な検索の実行 95
  - 単一取引先に対する計画管理のシナリオ 363
- 取
- 取引サイズの計算 435
  - 取引交渉登録 428
  - 取引交渉登録から取引先、担当者、または商談への変換 436
  - 取引交渉登録と商談の関連付け 436
  - 取引交渉登録のフィールド 438
  - 取引交渉登録のフィールド: インポートの準備 1683
  - 取引交渉登録の作成 431
  - 取引交渉登録の再提出 433
  - 取引交渉登録の取消 434
  - 取引交渉登録の戻し 433
  - 取引交渉登録の承認 432
  - 取引交渉登録の拒否 433
  - 取引交渉登録の時系列分析サブジェクトエリア 838
  - 取引交渉登録の更新 434
  - 取引交渉登録の期間の終了 434
  - 取引交渉登録の管理 430
  - 取引交渉登録への製品のリンク 435
  - 取引交渉登録を変換するためのアクセスプロファイルと役割の設定 437
  - 取引交渉登録製品売上の時系列分析サブジェクトエリア 840
  - 取引先 260
  - 取引先、担当者、自動車ディーラー、およびパートナーのレコード間での住所の共有 338
  - 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーからの住所の削除 342
  - 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーからの住所レコードの表示 343
  - 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードでの新しい共有住所の作成 336
  - 取引先、担当者、自動車ディーラー、またはパートナーのレコードでの新しい非共有住所の作成 341
  - 取引先イベントフィールド: インポートの準備 1623
  - 取引先コールへの複数の担当者の追加 546
  - 取引先チームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 881
  - 取引先チームフィールド: インポートの準備 1632
  - 取引先とパートナーのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 885
  - 取引先とパートナーの時系列分析サブジェクトエリア 812
  - 取引先と担当者間の関係の追跡 268
  - 取引先と競合会社のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 884
  - 取引先と競合会社の時系列分析サブジェクトエリア 810
  - 取引先と関連取引先のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 887
  - 取引先と関連取引先の時系列分析サブジェクトエリア 814
  - 取引先のパートナーおよび競合会社の追跡 271
  - 取引先のプライマリ担当者の変更 263
  - 取引先のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 882
  - 取引先の再割当 263
  - 取引先の実績の分析 278
  - 取引先の時系列分析サブジェクトエリア 818
  - 取引先の管理 262
  - 取引先の管理プロセス 258
  - 取引先パートナーのフィールド: インポートの準備 1631
  - 取引先フィールド 278
  - 取引先フィールド: インポートの準備 1624
  - 取引先ブックのフィールド: インポートの準備 1621
  - 取引先へのレコードのリンク 264
  - 取引先またはテリトリーのグループに対する計画管理のシナリオ 364
  - 取引先住所の時系列分析サブジェクトエリア 810
  - 取引先住所フィールド: インポートの準備 1620
  - 取引先売上のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 880
  - 取引先担当者のフィールド: インポートの準備 1622
  - 取引先担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 880
  - 取引先担当者の時系列分析サブジェクトエリア 816
  - 取引先競合会社のフィールド: インポートの準備 1622
  - 取引先間の関係の追跡 267
- 商
- 商談 303

- 商談イベントフィールド: インポートの準備 1731
  - 商談からの取引交渉登録の作成 317
  - 商談からの特別価格リクエストの作成 316
  - 商談チームについて 318
  - 商談チームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 930
  - 商談チームの時系列分析サブジェクトエリア 855
  - 商談チームフィールド: インポートの準備 1735
  - 商談とパートナーのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 927
  - 商談とパートナーの時系列分析サブジェクトエリア 851
  - 商談と売上予想について 303
  - 商談と競合会社のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 926
  - 商談と競合会社の時系列分析サブジェクトエリア 849
  - 商談のパートナーおよび競合会社の追跡 308
  - 商談のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 925
  - 商談の再割当 308
  - 商談の時系列分析サブジェクトエリア 853
  - 商談の管理 307
  - 商談の管理プロセス 257
  - 商談フィールド 320
  - 商談フィールド: インポートの準備 1731
  - 商談担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 929
  - 商談担当者の時系列分析サブジェクトエリア 852
  - 商談担当者役割フィールド: インポートの準備 1730
  - 商談製品売上のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 929
  - 商談製品売上の時系列分析サブジェクトエリア 854
  - 商談製品売上フィールド: インポートの準備 1735
- 国**
- 国と住所のマッピングについて 1578
- 在**
- 在庫の調整プロセス 530
  - 在庫期間 521
  - 在庫期間に対する在庫監査レポートの作成 525
  - 在庫期間のフィールド 527
  - 在庫期間のフィールド: インポートの準備 1711
  - 在庫期間の処分 526
  - 在庫期間の管理 523
  - 在庫期間の調整 527
  - 在庫期間へのサンプルランザクションの追加 524
  - 在庫期間へのサンプル在庫の追加 523
  - 在庫期間へのブックの追加 524
  - 在庫監査レポート 532
  - 在庫監査レポートのフィールド 533
  - 在庫監査レポートのフィールド: インポートの準備 1710
  - 在庫監査レポートの管理 532
  - 在庫追跡のためのコール詳細情報の提出 558
- 地**
- 地図 354
  - 地図上の住所の検索 356
- 埋**
- 埋め込みのレポートおよびダッシュボードのフィルター指定について 1208
  - 埋め込みの分析およびダッシュボードの使用 44
- 売**
- 売上予想 322
  - 売上予想のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 917
  - 売上予想の提出 327
  - 売上予想の更新 326
  - 売上予想の確認 324
  - 売上予想の管理 323
  - 売上予想の解除 328
  - 売上予想フィールド 331
  - 売上予想定義の更新 1545
  - 売上予想定義の設定 1540
  - 売上予想履歴の表示 327
  - 売上予想管理者の売上予想の管理プロセス 259
  - 売上予想詳細ページ 329
- 変**
- 変換関数 1047
  - 変更トラッキング 1553
  - 変更トラッキングイベントについて 1566
  - 変更トラッキングイベントレコードの例 1569
  - 変更トラッキングのフィールド: インポートの準備 1727
  - 変更トラッキング機能の有効化 1553
- 多**
- 多言語サンプル免責条項の作成 583
- 大**
- 大量コール計画 208
- 委**
- 委任ユーザーの管理(管理者) 1350
  - 委任ユーザーの追加 726
  - 委任情報の確認 725

実

- 実地棚卸数と電子棚卸数の差異の訂正 542
- 実績の最適化 1055
- 実行時におけるダッシュボードページのカスタマイズ 1061

客

- 客先への訪問(セールスコール)の追跡 203

履

- 履歴サービス割当使用量の表示 1160

役

- 役割の IP アドレス制限について 1362
- 役割のアクセスプロファイルについて 1372
- 役割のレコードタイプアクセスについて 1360
- 役割の権限について 1361
- 役割の設定に関するガイドライン 1358
- 役割の追加 1363
- 役割管理 1357

手

- 手動による変更レコードの作成 1572

承

- 承認用に MDF リクエストを提出 443
- 承認用に取引交渉登録を提出 431
- 承認用に特別価格リクエストを提出 453
- 承認用に申込書類を提出 423

担

- 担当チームフィールド: インポートの準備 1672
- 担当者 281
- 担当者ごとの売上の追跡 293
- 担当者チームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 908
- 担当者に対するブロック製品について 297
- 担当者に対するブロック製品リストの表示について 627
- 担当者に対する計画管理のシナリオ 365
- 担当者のブロック 296
- 担当者のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 909
- 担当者の分析 294
- 担当者の州免許の管理 518
- 担当者の州免許の追加 295
- 担当者の州免許フィールド 518
- 担当者の時系列分析サブジェクトエリア 835
- 担当者の管理 283
- 担当者の管理プロセス 258
- 担当者の都道府県免許 516
- 担当者の都道府県免許フィールド: インポートの準備 1671
- 担当者の関心事の追跡 294
- 担当者フィールド 298
- 担当者ブックのフィールド: インポートの準備 1660

- 担当者へのサンプル受領権限の付与 1837
- 担当者住所の時系列分析サブジェクトエリア 835
- 担当者住所フィールド: インポートの準備 1660
- 担当者住所への DEA 情報の追加 339
- 担当者売上の時系列分析サブジェクトエリア 836
- 担当者情報のインポート 284
- 担当者間の関係の追跡 292
- 担当者関係のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 907
- 担当者関心事の時系列分析サブジェクトエリア 836

招

- 招待者のフィールド: インポートの準備 1711

拡

- 拡張キーワード検索について 107
- 拡張キーワード検索を使用したレコードの検索 106

推

- 推奨ビジュアライゼーションと最良のビジュアライゼーションのオプションについて 979
- 推移ステートの項目の設定 1453

損

- 損傷 676
- 損傷のフィールド 678
- 損傷の管理 678
- 損傷フィールド: インポートの準備 1682
- 損害の第一報の請求を生成するプロセス 666

支

- 支出トランザクションの表示 541

数

- 数学関数 1036

文

- 文字列関数 1031

新

- 新規テーマの作成 1317
- 新規の在庫調整レコードの作成 541
- 新規ユーザーとしてのサインイン 27

既

- 既存の在庫調整レコードの調整 540

旧

- 旧式カスタムフィールドの管理 1187

時

- 時間ベースのブック割当について 1403
- 時間ベースのワークフロールールについて 1468

## 暫

- 暫定在庫数のリクエスト 525

## 最

- 最適コール時刻の追跡 295
- 最適化されたフィルター処理フィールドの使用 941

## 有

- 有効な州免許がない担当者がサンプルを受領できる最大回数の設定 1836

## 条

- 条件のデザイン 777
- 条件の作成 776
- 条件付き必須フィールドについて 1188

## 検

- 検索フィールドのデフォルト値について 81

## 構

- 構造化製品メッセージ 609
- 構造化製品メッセージページレイアウトの選択 610
- 構造化製品メッセージレコードおよび製品領域の使用例 614

## 活

- 活動アセスメントスクリプトの使用 222
- 活動からのユーザーの削除 196
- 活動に対して推奨されるメッセージプランの確認 597
- 活動のフォローアップタスクを作成するワークフロールールの設定例 1502
- 活動のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 889
- 活動の作成 195
- 活動の時系列分析サブジェクトエリア 820
- 活動の更新 196
- 活動の表示 193
- 活動フィールド 224
- 活動リストの使用 198
- 活動リマインダについて 195
- 活動レコードのロックのシナリオ 1446

## 添

- 添付フィールドを使用したレコードへのファイルの添付 164
- 添付資料について 159
- 添付資料の使用 159
- 添付資料設定について 1325

## 演

- 演算子 1048

## 照

- 照会の追加 294

## 特

- 特別価格リクエスト 450
- 特別価格リクエストに対する請求の承認 457
- 特別価格リクエストに対する請求の拒否 457
- 特別価格リクエストに対する請求の提出 456
- 特別価格リクエストのフィールド 460
- 特別価格リクエストのフィールド:インポートの準備 1774
- 特別価格リクエストのリコール 454
- 特別価格リクエストの取消 456
- 特別価格リクエストの戻し 454
- 特別価格リクエストの承認 455
- 特別価格リクエストの拒否 455
- 特別価格リクエストの管理 452
- 特別価格リクエストへのプログラムのリンク 453
- 特別価格リクエストへの製品のリンク 452
- 特別価格製品のフィールド 458
- 特別価格製品のフィールド:インポートの準備 1773
- 特別価格製品のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 939
- 特別価格製品の時系列分析サブジェクトエリア 870
- 特別価格製品を関連項目として作成 458
- 特別価格製品を関連項目として管理 457

## 申

- 申込書類 421
- 申込書類のインポート 426
- 申込書類のフィールド 426
- 申込書類のフィールド:インポートの準備 1637
- 申込書類のリコール 425
- 申込書類の作成 423
- 申込書類の削除 425
- 申込書類の取消 425
- 申込書類の承認 424
- 申込書類の拒否 424
- 申込書類の検討 424
- 申込書類の管理 423

## 監

- 監査証跡フィールドの表示 723

## 目

- 目標 371
- 目標および製品に対する計画管理のシナリオ 365
- 目標のフィールド 373
- 目標のフィールド:インポートの準備 1729
- 目標の管理 328, 372, 723
- 目標へのレコードのリンク 373

## 管

- 管理者の役割に設定されたブックの確認 1407
- 管理設定変更の監査証跡の確認 1149

組

- 組み込みダッシュボード - [サービス]ダッシュボード 1078
- 組み込みダッシュボード - [セールス効果]ダッシュボード 1077
- 組み込みダッシュボード - [パイプライン]ダッシュボード 1077
- 組み込みダッシュボード - [マーケティングの効果]ダッシュボード 1077
- 組み込みダッシュボード - [概観]ダッシュボード 1076
- 組み込みダッシュボード - [顧客]ダッシュボード 1076

経

- 経過時間 1858

結

- 結果へのタイトルの追加 982
- 結果へのテーブルの追加 982
- 結果へのナレーティブテキストの追加 1006
- 結果へのマークアップテキストの追加 999

統

- 統合イベントキューの作成 1807
- 統合イベントについて 1806
- 統合イベント設定の管理 1809
- 統合設定の設定 1116

署

- 署名のフィールド: インポートの準備 1770

自

- 自動車 695
- 自動車ディーラー 695
- 自動車ディーラーのフィールド 697
- 自動車ディーラーのフィールド: インポートの準備 1687
- 自動車ディーラーの時系列分析サブジェクトエリア 841
- 自動車ディーラーの管理 696
- 自社製品の設定 1812

蓄

- 蓄財管理 631

表

- 表示される取引先レコードの制限 267
- 表示される活動レコードの制限 202

補

- 補償内容 673
- 補償内容のフィールド 675
- 補償内容の管理 675
- 補償内容フィールド: インポートの準備 1675

製

- 製品、製品カテゴリおよびソリューションとコストの関連付け 475
- 製品、製品カテゴリおよびソリューションと試験との関連付け 484
- 製品、製品カテゴリおよびソリューションと認定レベルとの関連付け 492
- 製品、製品カテゴリおよびソリューションへの認定の関連付け 500
- 製品カテゴリの設定 1812
- 製品カテゴリフィールド: インポートの準備 1757
- 製品に対するオーダーの提出 622
- 製品に対するオーダー項目の作成 621
- 製品のフィールド 568
- 製品のブロックとスマートコールテンプレートについて 627
- 製品の時系列分析サブジェクトエリア 862
- 製品フィールド: インポートの準備 1757
- 製品検索レイアウトを作成する際の考慮事項 1270
- 製品領域 614
- 製品領域と構造化製品メッセージレコードの関連付け 617
- 製品領域のフィールド 617
- 製品領域のフィールド: インポートの準備 1759
- 製品領域の管理 616
- 製品領域レコードと製品詳細の関連付け 616

複

- 複数のサブジェクトエリアの単一の分析への結合 970
- 複数のサブジェクトエリアの単一の分析への結合の例 972
- 複数のレコードタイプの高度な検索について 95
- 複数のレコードタイプの高度な検索の実行 98
- 複数の取引先のためのアポイントの作成 276
- 複数の取引先への担当者のリンク 292
- 複数選択ピックリストの検索について 82

見

- 見積り 624
- 見積りのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 935
- 見積りの時系列分析サブジェクトエリア 863
- 見込み客 236
- 見込み客(セールス側) 259
- 見込み客イベントフィールド: インポートの準備 1713
- 見込み客から取引先、担当者、取引交渉登録、または商談への変換 246
- 見込み客チームのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 922
- 見込み客のアーカイブ 246

- 見込み客のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 923
  - 見込み客の再割当 244
  - 見込み客の処理プロセス 229
  - 見込み客の承認 245
  - 見込み客の拒否 251
  - 見込み客の拒否コード 1539
  - 見込み客の時系列分析サブジェクトエリア 845
  - 見込み客の管理 244
  - 見込み客フィールド 252
  - 見込み客フォローアップの分析 252
  - 見込み客を変換するためのアクセスプロファイルおよび役割の設定 248
  - 見込み客変換の管理 1535
  - 見込み客変換の設定のプロセス 1536
  - 見込み客変換レイアウトの作成 1537
  - 見込み客変換中の追加フィールドのマッピング 1536
  - 見込み客設定の設定 1113
  - 見込み客認定スクリプトの使用 245
  - 見込み客認定の必須フィールド 246
- 親
- 親保険証券の追跡 686
  - 親取引先の指定 266
  - 親商談と子商談の指定 316
  - 親請求の追跡 670
  - 親金融口座の追跡 646
  - 親金融商品の追跡 660
- 解
- 解決済みサービスリクエストのクローズ 390
  - 解決策 394
  - 解決策のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 938
  - 解決策の承認と公開 398
  - 解決策の時系列分析サブジェクトエリア 869
  - 解決策の確認 397
  - 解決策の管理 397
  - 解決策の管理について 394
  - 解決策の評価 398
  - 解決策フィールド 399
  - 解決策フィールド: インポートの準備 1771
  - 解決策へのブックの追加 398
- 言
- 言語の有効化 1131
  - 言語設定の変更 723
- 計
- 計画取引先 375
  - 計画取引先のフィールド 377
  - 計画取引先のフィールド: インポートの準備 1747
  - 計画取引先の管理 376
  - 計画商談 381
  - 計画商談のフィールド 383
  - 計画商談のフィールド: インポートの準備 1748
  - 計画商談の管理 382
  - 計画担当者 378
  - 計画担当者のフィールド 380
  - 計画担当者のフィールド: インポートの準備 1748
  - 計画担当者の管理 379
  - 計算済み尺度の作成 1013
- 設
- 設定をデフォルトに戻す 1224
  - 設定時における管理者テンプレートの使用 1093
- 証
- 証券名義人 688
  - 証券名義人のフィールド 690
  - 証券名義人の管理 689
- 試
- 試験 481
  - 試験およびコースと認定レベルとの関連付け 493
  - 試験および認定レベルとコースとの関連付け 476
  - 試験のフィールド: インポートの準備 1695
  - 試験の管理 483
  - 試験への登録 485
  - 試験登録のフィールド 489
  - 試験登録のフィールド: インポートの準備 1696
  - 試験登録レコードの更新 486
- 詳
- 詳細カスタムオブジェクトのリアルタイムレポートサブジェクトエリア 890
  - 詳細カスタムオブジェクトの時系列分析サブジェクトエリア 822
  - 詳細ページでのイメージの有効化 1312
  - 詳細ページのイメージの管理 1821
  - 詳細ページレイアウトの変更 727
  - 詳細製品のプライマリコール目標、プライマリ次のコール目標またはプライマリ結果の選択 613
- 認
- 認定 498
  - 認定に関する認定レベル要件の記録 501
  - 認定のフィールド: インポートの準備 1633
  - 認定のリクエスト 502
  - 認定の管理 500
  - 認定リクエストのフィールド 497, 505
  - 認定リクエストのフィールド: インポートの準備 1635
  - 認定リクエストレコードの更新 502
  - 認定レベル 490

- 認定レベルのフィールド: インポートの準備 1654
  - 認定レベルのリクエスト 494
  - 認定レベルの管理 492
  - 認定レベルリクエストのフィールド: インポートの準備 1655
  - 認定レベルリクエストレコードの更新 494
- 請
- 請求 668
  - 請求の処理 470
  - 請求の管理 670
  - 請求フィールド 670
  - 請求フィールド: インポートの準備 1656
- 警
- 警告フィールド 1157
  - 警告管理 1155
  - 警告認識の表示 1156
- 財
- 財務計画 653
  - 財務計画のフィールド 655
  - 財務計画の管理 654
  - 財務計画フィールド: インポートの準備 1702
- 販
- 販売管理 257
- 資
- 資産 352
  - 資産の管理 354
  - 資産の追跡 272
  - 資産フィールド: インポートの準備 1644
  - 資金 463
  - 資金の管理 465
  - 資金へのクレジットの追加 466
  - 資金への引き落としの適用 471
  - 資金リクエストの処理 467
  - 資金参加者の追加 466
  - 資金活動の確認 471
  - 資金項目 471
- 車
- 車両 700
  - 車両のサービスリクエストの追跡 703
  - 車両のサービス履歴の追跡 705
  - 車両のセールス履歴の追跡 704
  - 車両のフィールド 706
  - 車両のフィールド: インポートの準備 1781
  - 車両のリアルタイムレポートサブジェクトエリア 940
  - 車両の管理 701
  - 車両の製品タイプの有効化 703
  - 車両の財務情報の追跡 706
  - 車両所有権の更新 704
  - 車両担当者フィールド: インポートの準備 1780
- 追
- 追加会社プロファイル設定の設定 1122
- 通
- 通信設定の設定 1122
  - 通貨定義 1136
- 連
- 連結フィールド使用時の制限事項 1219
  - 連結フィールド内のフィールドの編集 55
  - 連結フィールド内のフィールドを編集する際の考慮事項 54
- 運
- 運転ルートの取得 359
- 選
- 選択ステップの作成 1013
- 部
- 部署のマージおよび部署の削除について 1143
  - 部署の作成 1141
  - 部署の設定 1139
  - 部署の設定プロセス 1141
  - 部署を設定する場合の考慮事項 1140
- 金
- 金融トランザクション 661
  - 金融トランザクションの管理 663
  - 金融トランザクションフィールド 663
  - 金融口座 643
  - 金融口座のフィールド 646
  - 金融口座の管理 645
  - 金融口座フィールド: インポートの準備 1697
  - 金融口座保有フィールド 652
  - 金融口座保有状況 650
  - 金融口座保有状況の管理 651
  - 金融口座名義人 647
  - 金融口座名義人の管理 649
  - 金融口座名義人フィールド 649
  - 金融商品フィールド 660
  - 金融商品フィールド: インポートの準備 1704
  - 金融製品 656
  - 金融製品の管理 659
- 関
- 関係パーティのフィールド 683
  - 関係者フィールド: インポートの準備 1712
  - 関連するレコードタイプのアクセスレベルについて 1377
  - 関連する免責条項のデフォルトとしてのマーキング 583
  - 関連パーティ 682
  - 関連パーティの管理 683
  - 関連レコードタイプに対するアクセス制御の有効化 1453

- 関連レコードタイプのアクセスレベルの指定 1385
- 関連レコードタイプのレコードを使用するためのアクセス権を指定する方法 1433
- 関連レコードタイプのレコードを表示するためのアクセス権を指定する方法 1432
- 関連レコードの高度な検索について 94
- 関連免責条項のフィールド 587
- 関連情報セクション用のレコードインジケータについて 70
- 関連情報セクション用のレコードインジケータの管理 734
- 関連情報タブ用の拡張ビューについて 72
- 関連情報レイアウトのパーソナライズ 728
- 関連項目のデフォルトフィルター基準の管理 1234

## 集

- 集合演算を使用した分析の結合 973
- 集合関数 1022

## 電

- 電子メールアドレスの特殊文字について 60
- 電子メールとログファイルのインポート結果例 1789
- 電子署名について 558
- 電子署名の確認 559

## 非

- 非共有住所から共有住所への変換 1163

## 項

- 項目レイアウトのパーソナライズ 732



Copyright © 2005, 2022, Oracle and/or its affiliates

このソフトウェアおよび関連ドキュメントの使用と開示は、ライセンス契約の制約条件に従うものとし、知的財産に関する法律により保護されています。ライセンス契約で明示的に許諾されている場合もしくは法律によって認められている場合を除き、形式、手段に関係なく、いかなる部分も使用、複写、複製、翻訳、放送、修正、ライセンス供与、送信、配布、発表、実行、公開または表示することはできません。このソフトウェアのリバース・エンジニアリング、逆アセンブル、逆コンパイルは互換性のために法律によって規定されている場合を除き、禁止されています。

ここに記載された情報は予告なしに変更される場合があります。また、誤りが無いことの保証はいたしかねます。誤りを見つけた場合は、オラクル社までご連絡ください。

このソフトウェアまたは関連ドキュメントを、米国政府機関もしくは米国政府機関に代わってこのソフトウェアまたは関連ドキュメントをライセンスされた者に提供する場合は、次の通知が適用されます。

U.S. GOVERNMENT END USERS: Oracle programs (including any operating system, integrated software, any programs embedded, installed or activated on delivered hardware, and modifications of such programs) and Oracle computer documentation or other Oracle data delivered to or accessed by U.S. Government end users are "commercial computer software" or "commercial computer software documentation" pursuant to the applicable Federal Acquisition Regulation and agency-specific supplemental regulations. As such, the use, reproduction, duplication, release, display, disclosure, modification, preparation of derivative works, and/or adaptation of i) Oracle programs (including any operating system, integrated software, any programs embedded, installed or activated on delivered hardware, and modifications of such programs), ii) Oracle computer documentation and/or iii) other Oracle data, is subject to the rights and limitations specified in the license contained in the applicable contract. The terms governing the U.S. Government's use of Oracle cloud services are defined by the applicable contract for such services. No other rights are granted to the U.S. Government.

このソフトウェアもしくはハードウェアは様々な情報管理アプリケーションでの一般的な使用のために開発されたものです。このソフトウェアもしくはハードウェアは、危険が伴うアプリケーション(人的傷害を発生させる可能性があるアプリケーションを含む)への用途を目的として開発されていません。このソフトウェアもしくはハードウェアを危険が伴うアプリケーションで使用する場合、安全に使用するために、適切な安全装置、バックアップ、冗長性(redundancy)、その他の対策を講じることは使用者の責任となります。このソフトウェアもしくはハードウェアを危険が伴うアプリケーションで使用したこと起因して損害が発生しても、オラクル社およびその関連会社は一切の責任を負いかねます。

Oracle および Java は Oracle Corporation およびその関連企業の登録商標です。その他の名称は、それぞれの所有者の商標または登録商標です。

Intel, Intel Inside は、Intel Corporation の商標または登録商標です。すべての SPARC の商標はライセンスをもとに使用し、SPARC International, Inc.の商標または登録商標です。AMD, Epyc, AMD ロゴは、Advanced Micro Devices, Inc.の商標または登録商標です。UNIX は、The Open Group の登録商標です。

このソフトウェアまたはハードウェア、そしてドキュメントは、第三者のコンテンツ、製品、サービスへのアクセス、あるいはそれらに関する情報を提供することがあります。適用されるお客様と Oracle Corporation との間の契約に別段の定めがある場合を除いて、Oracle Corporation およびその関連会社は、第三者のコンテンツ、製品、サービスに関して一切の責任を負わず、いかなる保証もいたしません。適用されるお客様と Oracle Corporation との間の契約に定めがある場合を除いて、Oracle Corporation およびその関連会社は、第三者のコンテンツ、製品、サービスへのアクセスまたは使用によって損失、費用、あるいは損害が発生しても一切の責任を負いかねます。

Oracle Support へのアクセス

サポートをご契約のお客様には、My Oracle Support を通して電子支援サービスを提供しています。詳細情報は [Oracle Global Customer Support Contacts Directory](#) か、聴覚に障害のあるお客様は [Global Customer Support Accessibility](#) を参照してください。