Salesforce.ADM-201-JPN.v2026-09-04.q73

試験コード：	ADM-201-JPN
試験名称：	Salesforce Certified Administrator (ADM-201日本語版)
認証ベンダー：	Salesforce
無料問題の数：	73
バージョン：	v2026-09-04
ページの閲覧量：	105
問題集の閲覧量：	732

https://www.jpnshiken.com/shiken/Salesforce.ADM-201-JPN.v2026-09-04.q73.html

質問**: 1**
マスター詳細関係の 3 つの特徴は何ですか?
A. 各オブジェクトには最大 5 つのマスター/詳細関係を設定できます。
B. 詳細レコードの権限は、マスターとは独立して設定されます。
C. ロールアップ サマリーは、マスター詳細関係でサポートされます。
D. マスター オブジェクトは標準オブジェクトまたはカスタム オブジェクトにすることができます。1
E. 詳細レコードの所有者フィールドは、マスターレコードの所有者です。2
正解**: (**正解を表示します**)**
4
A Master-Detail Relationship has several defining traits:5
* Roll-up Summaries: This relationship is the only one that allows the Master record to summarize data (sum, count, min, max) from its Detail records (Option C).
* Object Types: The Master can be either a standard object (like Account) or a custom object (Option D).
* Ownership and Security: The Detail record inherits its owner from the Master record, and as such, there is no " Owner " field on the Detail record (Option E). Additionally, the detail record ' s security and sharing settings are inherited from the master, meaning permissions are not independent (negating Option B).
Option A is incorrect because an object can only have a maximum of two master-detail relationships.

質問**: 2**
Cloud Kicksは急成長を遂げており、営業担当者10名とサポート担当者15名を増員する予定です。サポートチームはケース管理のため、サービスコンソールへのアクセスが必要になります。プラットフォーム管理者は、既存のカスタム営業およびサポートプロファイルにユーザーを割り当てます。管理者は、サポート担当者がコンソールに適切にアクセスできるように、どのように確認すればよいでしょうか？
A. ユーザー詳細ページでサポート担当者の Service Cloud ユーザー機能ライセンスを有効にします。

B. サービス コンソールの権限セットを作成し、サポート担当者に割り当てます。
C. カスタム サービス プロファイル用の Lightning App Builder を使用してサービス コンソールを構築します。
D. Salesforce プラットフォーム ユーザー ライセンスをサポート担当者に割り当てます。
正解: **(**正解を表示します**)**
Access to the Service Console and other advanced Service Cloud features (like Entitlements or Knowledge) requires a specific Feature License called the Service Cloud User. Even if a user ' s profile has the " Manage Cases " permission, they will not be able to access the specialized Console app unless the " Service Cloud User " checkbox is selected on their individual User record. This is a common administrative step when onboarding new support staff. Permission sets (Option B) grant functional permissions but cannot grant feature licenses. Assigning a " Platform User License " (Option D) would actually restrict them, as that license type does not include access to standard CRM objects like Cases or the Service Console.

質問: **3**
Ursa Major Solarは、ケース作成後2時間以上エージェントからの回答を待っているケースについて、マネージャーに自動通知したいと考えています。この要件を満たすために、プラットフォーム管理者はどの機能を使用すべきでしょうか？
A. 割り当てルール
B. ケースエスカレーションルール
C. 数式フィールド
D. オムニチャネルスーパーバイザー
正解: **(**正解を表示します**)**
Case Escalation Rules are the dedicated tool for time-based notifications and reassignments in Service Cloud.
The Platform Administrator can set an escalation rule entry that triggers when a case is " Older than 2 hours " and meets specific status criteria (e.g., Status = New). The rule can then be configured to send an Email Notification to a manager or a specific distribution list. This ensures that management is alerted to potential SLA breaches. Assignment Rules (Option A) only run when a case is first created. Formula fields (Option C) can calculate time but cannot send notifications. Omni-Channel Supervisor (Option D) allows for real-time monitoring but does not provide automated email alerting based on specific time-elapsed thresholds.

質問: **4**
Cloud Kicks のマーケティングユーザーは、リードソース項目に「Web」「ウェブサイト」「オンライン」といった一貫性のない値を入力する傾向にあります。データ品質を確保するため、プラットフォーム管理者はこれらのレコードを標準化する必要があります。管理者は、

これらの一貫性のないリードソース値をクリーンアップするためにどのフローを使用すべきでしょうか？
A. セグメントトリガーフロー
B. トリガーされたフローを記録する
C. スケジュールトリガーフロー
D. 画面フロー
正解: **(**正解を表示します**)**
When an administrator needs to perform a " cleanup " of existing data in bulk, a Schedule-triggered flow is the most efficient choice. This type of flow can be configured to run once (or on a recurring schedule) and process all Lead records that meet the " inconsistent " criteria (e.g., Lead Source equals ' Website ' or ' Online ')46. The flow can then automatically update those records to the standard " Web " value. A Record-triggered flow (Option B) only works on records as they are being created or updated, so it would not fix historical data unless every record was manually touched Screen flows (Option D) require manual user interaction for each record. 53Segment-triggered flows (Option A) are used in Data Cloud marketing conte54xts rather than standard core record cleanup.

質問: **5**
ユニバーサルコンテナーズは、複数の役割が顧客アカウントで連携するコラボレーティブセールスを導入したいと考えています。営業担当者は担当アカウントへのフルアクセスを必要とし、カスタマーサポート担当者とセールスエンジニアは担当アカウントに関連する商談やケースへのアクセスを必要とします。営業マネージャーは、同じチームメンバーを複数のアカウントに自動的に追加することで、プロセスを効率化したいと考えています。この要件を満たすために、プラットフォーム管理者はどの機能を設定する必要がありますか？
A. さまざまなチーム ロールに対して指定されたアクセス レベルを持つデフォルトのアカウント チームを設定します。
B. サポート チームに商談とケースへのアクセス権を付与するための共有ルールを作成します。
C. 適切なチームにアカウント アクセスを自動的に付与するようにロール階層を構成します。
D. 権限セットを使用して、アカウント関連のレコードへの追加アクセスを提供します。
正解: **(**正解を表示します**)**
Account Teams are designed specifically for " collaborative selling, " allowing multiple users to work together on a single Account . By using Account Teams, an administrator can define specific roles (e.g., Sales Engineer, Support Rep) and grant them varying levels of access (Read/Write or Read Only) to the Account and its related Opportunities and Case . To meet the manager ' s requirement of " streamlining " and " automatically adding " members, the administrator should encourage users to set up Default Account Teams

. Once a user defines their default team in their personal settings, they can click a single button to add that entire team to any Account they own . Sharing Rules (Option B) are typically too broad for this requirement because they apply to all records meeting a criteria, rather than specific collaborative groups 61 . The Role Hierarchy (Option C) provides vertical access but doesn ' t easily handle the horizontal, project-based access required for support reps and engineers working on specific accounts 62 . Permission Sets (Option D) grant functional permissions (what a user can do) but do not grant access to specific data records in a collaborative way 63 .

質問: **6**
Cloud Kicks社は、Salesforceにドキュメントマージソリューションを導入したいと考えている新しい営業担当者を採用しました。プラットフォーム管理者はこのソリューションをどのように実装すべきでしょうか？
A. Salesforce 設定からパッケージを設定します。
B. AppExchange からソリューションをダウンロードしてください。
C. パートナーポータルからパッケージをインストールします。
D. AppExchange で管理パッケージを作成します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **7**
営業担当者は通常、担当アカウントごとに複数のオープン商談を抱えています。レポートでオープン商談に関連付けられたアカウントの総数を取得するには、プラットフォーム管理者はどのツールを営業担当者に推奨すべきでしょうか？
A. バケット列
B. レポートフィルター
C. ユニークカウント
D. 行をグループ化する
正解: **(**正解を表示します**)**
When a report contains many rows where the same Account name appears multiple times (due to having several opportunities), a simple count of rows will not accurately represent the number of distinct accounts.
To find the specific number of individual accounts, the Platform Administrator should use the Unique Count feature on the Account Name or Account ID column in the report builder. Selecting "Show Unique Count" provides a total at the bottom of the report (and in summary groupings) that counts each unique value only once, regardless of how many times it appears in the list. Bucket Columns (Option A) group data into categories46. Report Filters (Option B) exclude records47. Grouping Rows (Option D) visually organizes the report by Account but does not inherently provide a single summary number for the count of distinct accounts in the way that Unique Count does.

質問: **8**
プラットフォーム管理者は、eコマースサポートチームを支援するエージェントを構築しています。このエージェントは、システム内の顧客の配送先住所を変更する「updateShippingAddress」というアクションを呼び出す必要があります。ベストプラクティスによれば、管理者は「updateShippingAddress」アクションにどのアクション命令セットを使用すべきでしょうか？
A. 「配送情報を更新するにはこれを使用してください。システム内で顧客の住所を変更する場合に使用されます。」
B. 「このアクションは顧客の配送先住所を更新します。ユーザーが住所を変更したい場合に使用します。システムに顧客のアクティブな注文がない場合にのみ使用してください。」
C. 「このアクションにより配送先住所を変更でき、住所が最新かつ正確であることを確認することが目的です。」
D. 「顧客の注文の配送先住所を更新します。このアクションの目的は、顧客のレコードの住所を変更することです。エージェントは、ユーザーが明示的に住所の変更を要求した場合にのみ、このアクションを使用する必要があります。」
正解: **(**正解を表示します**)**
According to Agentforce best practices, action instructions must be highly specific regarding the action ' s purpose, the expected goal, and the conditions under which it should be triggered. Option D is the strongest set of instructions because it defines the Action (Update shipping address), the Goal (Modify address on a record), and a clear Constraint/Guardrail (Only use when the user explicitly requests it). This prevents the AI from accidentally triggering a data change based on a vague inquiry. Option B is also good but more restrictive than necessary unless the business logic specifically forbids updates during active orders. Option D provides the best balance of context and intent, ensuring the Large Language Model (LLM) understands the " why " and " when " of the action.

質問: **9**
Northern Trail Outfitters は、Salesforce から外部 HR システムへの経費レポートを開始したいと考えています。
マネージャーとディレクターはこのプロセスを確認する必要があります。プラットフォーム管理者が設定すべき2つのツールはどれですか？
A. 送信メッセージ
B. メールアラートアクション
C. クイックアクション
D. 承認プロセス
正解: **(**正解を表示します**)**
To meet the requirement of a " review process " that ends with data being sent to an " external system, " the administrator needs Approval Processes and Outbound Messages. The Approval Process (Option D) handles the internal workflow, ensuring that the manager

and director sign off on the expense report. Once the final approval is granted, an " Approval Action " can be triggered. The administrator should use an Outbound Message (Option A) as that action. Outbound Messages are designed to send specific record data (XML via API) to an external URL whenever a record change occurs. This provides a reliable, declarative way to integrate Salesforce with an HR system. Quick Actions (Option C) and Email Alerts (Option B) do not support the technical data transfer needed for external system integration.

質問: **10**
経営幹部は、成約確率が75%を超える25万ドル以上の商談について通知を受け取りたいと考えています。プラットフォーム管理者は、この通知を容易にするためにどのような機能を設定する必要がありますか？
A. 成功のためのガイダンス
B. ビッグディールアラート
C. レポートとダッシュボード
D. 類似の機会
正解: **(**正解を表示します**)**
Big Deal Alerts are a specialized, " out-of-the-box " notification feature specifically for the Opportunity object. This tool allows a Platform Administrator to define a threshold based on " Amount " and " Probability.
" When an opportunity is created or updated and meets these thresholds (in this case, > $250k and > 75%), Salesforce automatically sends an email notification to a specified user or a list of stakeholders. This is the most efficient way to meet the requirement because it is a native feature designed exactly for high-value deal visibility. While Reports and Dashboards (Option C) can display this data, they are " pull " mechanisms that require leadership to actively check them, whereas a Big Deal Alert is a " push " mechanism that ensures immediate awareness. Guidance for Success (Option A) provides tips within a sales path, and Similar Opportunities (Option D) helps reps find related deals, but neither is designed for automated leadership notifications.

質問: **11**
Cloud Kicksは、Salesforceにドキュメント結合ソリューションを実装したいと考えている新しい営業担当役員を採用しました。プラットフォーム管理者はこのソリューションをどのように実装すべきでしょうか？
A. AppExchange からソリューションをダウンロードします。
B. パートナー ポータルからパッケージをインストールします。
C. AppExchange で管理パッケージを作成します。
D. Salesforce セットアップからパッケージを構成します。
正解: **(**正解を表示します**)**

Salesforce does not provide a robust, native "document merge" engine that can handle complex templates, headers, and advanced formatting out of the box. Therefore, the standard practice for implementing such a solution is to download a third-party application from the AppExchange. The AppExchange is the primary marketplace for Salesforce-integrated solutions, offering popular document generation tools like Conga Composer, Nintex DocGen, or S-Docs. These tools allow administrators to create professional-grade documents (like quotes, contracts, and invoices) by merging Salesforce record data into Word, PDF, or Excel templates. As a Platform Administrator, the process involves researching the best-fit app for the requirements, installing the package into a Sandbox for testing, and then deploying it to Production. This approach is highly efficient because it leverages existing, vetted technology that is specifically designed to handle the complexities of document generation, saving the organization from trying to build a costly and difficult-to- maintain custom solution using code or complex automation.

質問**: 12**
Cloud Kicks のプラットフォーム管理者は、本番環境で新しいレコードを作成するフローを管理しています。
しかし、新しいレコードは作成されません。問題の原因は何でしょうか？
A. フローは非アクティブです。
B. フロー URL は非アクティブ化されています。
C. フローは読み取り専用です。
D. フロートリガーがありません。
正解**: A (**コメントを発表する**)**
In Salesforce, a flow must be Active for it to execute in a production environment. When an administrator builds or updates a flow, it is saved as a new version. Even if the logic is perfect and passes all debug tests, the flow will not run for end-users unless the administrator explicitly clicks the " Activate " button. If a flow is intended to create records but nothing is happening, the first troubleshooting step is always to verify the status in the Flow Builder or the Flows list in Setup. A flow version that is simply " Saved " but not " Active " will remain dormant. Option D is unlikely because the Flow Builder usually prevents saving a record- triggered flow without a trigger defined. Option C (" Read Only ") is not a state that would prevent a flow from running. Option B (" Flow URL ") only applies to specific types of screen flows launched via custom links, whereas the question implies a general failure of the automation to execute.

質問**: 13**
Northern Trail Outfitters社は、外部請求システムから顧客の支払い情報を収集するために、カスタムの請求書オブジェクトを使用しています。すべての請求書レコードにおいて、「請求システム」フィールドに入力する必要があります。プラットフォーム管理者は、この要件をどのように満たすべきでしょうか？

A. このフィールドを必須項目にする。
B. フィールドの承認プロセスを定義します。
C. フィールドを更新するフローを作成します。
D. レコードタイプでフィールドを必須にします。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **14**
Universal Containersの経営陣は、ダッシュボードのコンポーネントをChatterでチームと共有したいと考えていますが、現在この機能にアクセスできません。プラットフォーム管理者は、どのようにしてこの機能を経営陣に提供すればよいでしょうか？
A. レポート スナップショットを有効にします。
B. コンポーネントでチャートのダウンロードを選択します。
C. ダッシュボードの表示方法」をダッシュボード ビューアーに設定します。
D. ダッシュボード フィード トラッキングを有効にします。
正解: **(**正解を表示します**)**
To allow users to post snapshots of dashboard components and engage in discussions about data directly on the dashboard, the Platform Administrator must enable Feed Tracking for dashboards. In Salesforce, Chatter Feed Tracking allows changes to records and interactions to be tracked and shared in the Chatter feed. For dashboards specifically, enabling this feature allows users to " Follow " a dashboard and use the " Post to Feed " functionality on individual dashboard components. This is highly effective for management teams who want to call out specific successes or areas of concern by tagging team members in a post that includes the visual chart. Reporting snapshots (Option A) are used for historical trend reporting, not social sharing.
Downloading charts (Option B) is a manual file-handling process rather than an integrated social feature.
Setting the " View Dashboard As " (Option C) determines data visibility but does not control Chatter functionality.

質問: **15**
AW Computing の CTO は、顧客満足度向上のため、ケースに関する新しいポリシーを策定しました。ケース理由が 「インストール」となっているすべてのケースは、直ちに電子メールで確認し、適切な担当者に割り当てる必要があります。4 時間経過後も 「新規」ステータスのままのケースは、サポート管理部門にエスカレーションする必要があります。プラットフォーム管理者は、自動応答ルールを実装しました。この要件を満たすために、他にどのケース管理ツールが必要ですか？
A. サポートプロセス
B. 数式
C. エスカレーションルール
D. 権利

正解: **(**正解を表示します**)**
Auto-response rules handle the immediate acknowledgment email, but they do not escalate cases after a time- based condition is met. Salesforce documents describe escalation rules as the feature that automatically escalates cases when they meet rule criteria and after the defined elapsed time. In this scenario, the organization needs cases with Case Reason = Installation to be monitored and then escalated if they remain in New status after 4 hours. That is exactly the purpose of escalation rules. Salesforce also documents that case assignment rules determine how cases are routed to users or queues, while auto-response rules send the acknowledgment communication. In the platform's order of execution for service rules, assignment rules and auto-response rules are separate from escalation rules, confirming that escalation is an additional tool rather than something already covered by the existing setup. Support Processes only control status values and page behavior, formulas only calculate values, and entitlements manage service levels and milestones, not this direct timed escalation requirement.

質問: **16**
Cloud Kicks のプラットフォーム管理者が新しいユーザーを設定しようとしていますが、ユーザーレコードを保存しようとしたときにユーザー名が重複しているというエラーが表示されます。このエラーの原因は何でしょうか？
A. ユーザー名が電子メール アドレスの形式で設定されていません。
B. メールアドレスとユーザー名は、すべての Salesforce 組織で一意である必要があります。
C. ユーザー名はすべての Salesforce 組織間で一意である必要があります。
D. ユーザー名に制限されたドメイン名が含まれています。
正解: **(**正解を表示します**)**
In the Salesforce architecture, the Username is a globally unique identifier4949. This means that once a username (e.g., admin@cloudkicks.com) is used in any Salesforce organization (including production, sandboxes, and developer editions), it cannot be used again in any other organization worldwide. This often causes confusion because while an Email Address can be reused across multiple Salesforce users and orgs, the Username must remain distinct51. If an administrator receives a duplicate username error, it means the desired username is already taken by a user in another instance of Salesforce. 54Option A is incorrect because usernames must be in email format, but they don ' t have to be a valid functioning email. Option B is incorrect because only the username has this global uniqueness requirement, not the email address.

有効的な**ADM-201-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**ADM-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**ADM-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com ADM-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**ADM-201-**

JPN問題集のテストエンジンを手に入れます。最新版のアクセス、https://www.jpntest.com/shiken/ADM-201-JPN-mondaishu 153問、３０%ディスカウント、特別な割引コード: JPNshiken」

質問: 17
Cloud Kicks のプラットフォーム管理者が、Salesforce でジュニア管理者を代理管理者として設定しました。プラットフォーム管理者は代理管理者に関してどのような点に留意すべきでしょうか？
A. 委任された管理者はユーザーのロックを解除できますが、パスワードをリセットすることはできません。
B. 委任された管理者は、標準オブジェクトのフィールド レベルのセキュリティを更新できます。
C. 委任された管理者は権限セットを変更できません。
D. 委任された管理者はユーザーをプロファイルに割り当てることができません。
正解: (正解を表示します)
Delegated Administration is a powerful feature that allows a System Administrator to pass off specific administrative tasks to non-admin users without granting them the full "Modify All Data" permission.
However, there are strict security boundaries to what a delegated admin can do. One of the most critical limitations is that delegated administrators cannot modify permission sets. They are primarily intended to manage users within specific roles, reset passwords, and manage specific custom objects. While they can assign users to certain profiles that have been explicitly allowed in the Delegated Administration group configuration, they are not permitted to manage the broader security architecture of the org, such as Permission Sets or Field-Level Security (Option B). This ensures that while junior staff can handle day-to-day user maintenance (like unlocking users, contrary to Option A), they cannot inadvertently elevate their own permissions or those of others through permission set manipulation.

質問: 18
営業担当者が、レポート上で複数の選択リスト値を1つの値に分類できるようにしたいと考えています。これを実現するために、プラットフォーム管理者は営業担当者にどのオプションを提案すべきでしょうか？
A. バケット列
B. ユニーク数
C. レポートフィルター
D. チャート
正解: (正解を表示します)

A Bucket Column in a Salesforce report allows a user to group multiple field values into larger, more meaningful categories (buckets) without needing to create a new custom field or modify the underlying data.
For instance, if a " Industry " picklist has twenty different values like " Banking, " " Insurance, " and " Venture Capital, " a sales rep can create a bucket called " Financial Services " and place all three values inside it. When the report is run, these records are displayed under the " Financial Services " header. This is the ideal solution for ad-hoc reporting needs where the user wants to see data summarized in a way that doesn ' t exactly match the existing picklist structure. Report Filters (Option C) would exclude data rather than categorizing it. Unique Count (Option B) simply tells you how many distinct values exist in a column. Charts (Option D) are for visualization. Bucketing is a powerful, self-service tool for users to reorganize data for analysis.

質問**: 19**
Cloud Kicks のプラットフォーム管理者は、Salesforce を使用してマーケティング活動に関する詳細な追跡を開始したいと考えています。メール、展示会、ウェビナーに関する詳細な追跡を希望しています。さらに、これらの取り組みごとに異なる種類の情報を追跡する必要があります。管理者はどのようにこれを実現すればよいでしょうか？
A. 関連するフィールドを持つカスタム レポート タイプを作成します。
B. キャンペーン オブジェクトにイニシアチブの種類に応じたカスタム フィールドを作成します。
C. キャンペーンの種類ごとにレコード タイプとページ レイアウトを作成します。
D. キャンペーン階層を使用してキャンペーン タイプを整理します。
正解**: (**正解を表示します**)**
When a single object like Campaigns needs to support different " types " of marketing initiatives that require different fields or picklist values, the correct architectural solution is to use Record Types and Page Layouts.
By creating distinct record types for " Email, " " Trade Show, " and " Webinar, " the Platform Administrator can assign a unique Page Layout to each. For example, the Trade Show layout might include fields for " Booth Number " and " Travel Costs, " while the Webinar layout might include " Webinar URL " and " Platform Provider. " This ensures that users only see the fields that are relevant to the specific type of campaign they are running, improving data quality and the user experience. While adding a custom field (Option B) would allow for categorization, it wouldn ' t hide irrelevant fields for different initiatives.
Campaign Hierarchies (Option D) are used for relating parent and child campaigns but do not manage the specific data entry requirements for different initiative types.

質問**: 20**

Ursa Major Solarのプラットフォーム管理者が、誤ってオブジェクトにレコードをインポートしました。このインポートを元に戻すには、どの2つのツールを使用すればよいでしょうか？
A. 週次データエクスポート
B. データローダー
C. データインポートウィザード
D. レコードの一括削除
正解: **(**正解を表示します**)**
To " undo " a mistaken import, the administrator must delete the incorrectly created records. Two standard tools facilitate this:
* Mass Delete Records (Option D): This is a browser-based tool in Setup that allows administrators to delete up to 250 records at a time (standard) or use criteria to identify and remove larger sets of records.
It is the quickest way for smaller mistakes.
* Data Loader (Option B): For large-scale errors, the administrator can use the Success file generated during the original import (which contains the new record IDs) and perform a " Delete " operation.
The Data Import Wizard (Option C) is for adding or updating data, but it does not have a " Delete " function.
Weekly Data Export (Option A) is a backup tool and cannot be used to remove existing data from the system.

質問: **21**
Universal Containers のプラットフォーム管理者は、既存の 2 つのカスタムオブジェクト間に多対多の関係を作成するように依頼されました。多対多の関係を有効にする際に、管理者が実行する必要がある 2 つの手順はどれですか。
A. カスタム オブジェクトとのジャンクションを作成します。
B. 新しいオブジェクトに 2 つのマスター/詳細関係を作成します。
C. カスタム オブジェクトに URL フィールドを作成します。
D. 新しいオブジェクトに 2 つの参照関係を作成します。
正解: **A,B (**コメントを発表する**)**
In Salesforce, a many-to-many relationship allows each record of one object to be linked to multiple records of another object and vice versa. This is achieved by using a Junction Object. A junction object is a custom object that sits between the two objects you want to relate. To implement this correctly, the administrator must follow two specific steps: first, create the custom object to serve as the "junction"; second, create two Master-Detail relationship fields on that new junction object. One master-detail field points to the first custom object, and the second points to the other. Because these are master-detail relationships, the junction record's visibility and deletion behavior are controlled by its parents. This structure allows for powerful reporting and roll-up summaries on both parent

objects. Using simple lookup relationships (Option D) would not enforce the strict data integrity or the specific roll-up capabilities that define a true many-to-many relationship in the Salesforce architecture.

質問: **22**
適格なリードが変換されると、関連するレコードはどうなりますか?
A. カスタム オブジェクトのレコードは、結果の連絡先、取引先、および商談レコードに添付されます。
B. 結果の連絡先、取引先企業、および商談レコードには、オープンアクティビティのみが添付されます。
C. すべてのアクティビティは、結果として得られる連絡先、取引先企業、および商談レコードに添付されます。
D. キャンペーン履歴は、結果の連絡先、取引先企業、および商談レコードに添付されます。
正解: **(**正解を表示します**)**
During the Lead Conversion process, Salesforce automatically transfers the history and interaction data associated with the Lead to the newly created Account, Contact, and Opportunity. This includes all activities, meaning both Open Activities (like upcoming tasks or events) and Activity History (like past emails or logged calls) are attached to the resulting records to maintain a complete customer timeline. Campaign history is also typically associated with the resulting Contact, but the question specifically asks about " related records " in a broader sense, and the transfer of all activities is a primary mechanical function of the conversion. Option A is incorrect because custom object records do not automatically move unless specific custom mapping or code is in place. Option B is incorrect because the system does not limit the transfer to only open activities.

質問: **23**
Ursa Major Solarは、複数のChatterグループ、レコード、CEOからのアナウンスなど、あらゆるコラボレーションと最新情報を一元管理したいと考えています。これを実現するために、プラットフォーム管理者はどのような設定を行うべきでしょうか?
A. チャッターグループ
B. チャッターデイリーダイジェスト
C. チャッターフィード
D. チャッターストリーム
正解: **D (**コメントを発表する**)**
A Chatter Stream is a custom feed that users (or administrators) can create to consolidate updates from multiple sources. You can combine feeds from specific groups, individual people (like the CEO), and specific records into a single view. This allows users to stay organized and monitor diverse sets of information in one place without having to navigate between different groups or records. A Chatter Group (Option A) is for a specific set of members. A Daily Digest (Option B) is an email summary. A Chatter Feed (Option C) is a

general term for the individual lists of updates but does not natively allow for the targeted " multi-source " consolidation that a Stream provides.

質問: **24**
営業担当者が退職したため、プラットフォーム管理者は、その担当者のすべてのアカウントと商談を新しい営業担当者に再割り当てし、チーム自体はそのままにしておくよう依頼されました。管理者はどのツールを使用すればよいでしょうか？
A. データローダー
B. データローダー.io
C. 大量転送レコード
D. データインポートウィザード
正解: **C (**コメントを発表する**)**
The Mass Transfer Records tool is a built-in Salesforce feature designed specifically for the scenario of a person leaving the company or changing roles. It allows a Platform Administrator to select a " From " user and a " To " user and then choose specific record types to transfer, such as Accounts and Opportunities. A major advantage of this tool is that it gives the administrator the option to transfer related records (like open opportunities or cases) and keep existing teams (like Account Teams) intact during the move. While Data Loader (Option A) or Dataloader.io (Option B) could technically perform a bulk update of the " OwnerId " field, they require several steps, including exporting data, manipulating CSV files, and re-uploading. The Data Import Wizard (Option D) is primarily for creating or updating records from an external file and does not have a dedicated " transfer " function. Mass Transfer is the fastest and safest standard way to reassign ownership within the Setup menu.

質問: **25**
Cloud Kicksの経営陣は、従来のSalesforceユーザーインターフェースからコンソールに切り替えることで、ユーザーの生産性を向上させたいと考えています。この要望を実現するために、プラットフォーム管理者はどのようなツールを使用すべきでしょうか？
A. アプリビルダー
B. 画面フロー
C. アプリマネージャー
D. オムニチャネル
正解: **(**正解を表示します**)**
To transition users from a standard " tab-based " application to a Lightning Console app, the Platform Administrator must use the App Manager in Setup. The App Manager is where all Lightning apps are created, edited, and assigned to user profiles. Within the App Manager, the admin can create a new app and select " Console Navigation " as the navigation style39. Console apps allow users to work on multiple records simultaneously in a workspace tab-based layout, which is highly effective for productivity in fast-paced

environments like sales or support40. The Lightning App Builder (Option A) is used to design the pages within the app, but the app ' s overall structure and navigation style are defined in the App Manager41. Screen Flow (Option B) and Omni-Channel (Option D) are specialized tools that can be used within a console but do not create the console app itself.

質問: **26**
Cloud Kicksでは、リードソースが選択されている場合にのみ、ユーザーが商談フェーズ 成立」を選択できるようにしたいと考えています。プラットフォーム管理者はこの目標を達成するにはどうすればよいでしょうか？
A. リード ソースを商談ステージ フィールドへの依存選択リストにします。
B. ページレイアウトで商談ステージフィールドを読み取り専用に変更します。
C. ステージが Closed Won に設定されている場合にリード ソースを要求する検証ルールを構成します。
D. 商談ステージをリード ソースに依存する選択リストにします。
正解: **(正解を表示します)**
A Validation Rule is the correct tool for enforcing conditional data entry requirements. When a business rule dictates that a field (Lead Source) must be populated only when another field (Stage) reaches a specific value (Closed Won), a validation rule can evaluate this logic every time a record is saved. The formula would check if the Stage is " Closed Won " and simultaneously check if the Lead Source field is blank. If both conditions are true, the system displays an error message and prevents the user from saving the record. This ensures
100% data compliance. Dependent picklists (Options A and D) are used to filter available options in one list based on the selection of another, but they cannot " require " a value to be present based on a stage change in the same way a validation rule can. Making the stage " Read Only " (Option B) would prevent users from ever winning a deal. Validation rules are the standard method for maintaining data quality during critical transitions in the sales lifecycle.

質問: **27**
Cloud Kicksのプラットフォーム管理者は、営業オペレーション責任者から、複数の基準に基づいて特定のチームリーダーが商談を検証するプロセスを作成するよう依頼を受けました。管理者が基準リストを分析したところ、リクエストをルーティングする適切な担当者を特定できる基準セットが30組あることが判明しました。管理者はこの依頼をどのように満たすべきでしょうか？
A. 適切なリーダーに送信するための電子メール テンプレートを表示するボタンを商談に作成します。
B. 指定された基準セットごとに、特定のエントリ基準と承認ステップを含む承認プロセスを作成します。

C. リクエストを適切にルーティングするために、レコードによってトリガーされるフローオーケストレーションを作成します。
D. 画面フローを使用して、販売者がフォームに基準を入力し、適切なリーダーに送信できるようにします。
正解: **B (**コメントを発表する**)**
While modern tools like Flow Orchestration exist, the standard and most robust way to handle complex, criteria-based routing for record sign-offs is an Approval Process. An approval process can handle many different "Approval Steps," and each step can have its own "Step Entry Criteria." For instance, Step 1 could route to Leader A if the region is "North," while Step 2 routes to Leader B if the region is "South" and the discount is >20%. With 30 potential sets of criteria, the administrator can build a comprehensive process that automatically identifies the correct approver without user intervention. Using an email button (Option A) or a manual form (Option D) is prone to human error, as the salesperson might select the wrong leader. A record- triggered flow (Option C) can launch an approval process, but the complex multi-step routing logic is best managed within the Approval engine itself to maintain a clear audit trail of who approved what and why.

質問: **28**
プラットフォーム管理者は、ユーザーが作成できるレポートの種類を制限したいと考えています。管理者はどのツールを使用すべきでしょうか？
A. レポートの種類を非表示にする
B. レポートフォルダの共有
C. 標準レポートタイプ
D. 結合レポート
正解: **(**正解を表示します**)**
When users click the " New Report " button, they are presented with a list of Report Types, which act as templates determining which objects and fields are available for the report. Often, an org has many standard report types that are irrelevant or confusing to the average user. To " limit the kinds of reports " and simplify the user experience, a Platform Administrator can use the Select Report Types to Hide feature in the Report and Dashboard Settings. By hiding unnecessary or redundant report types, the admin ensures that users only see the specific templates that align with company reporting standards. This reduces the risk of users creating inaccurate reports using the wrong data models. Report Folder Sharing (Option B) controls who can view or edit existing reports, but it does not restrict the creation of new ones from specific templates. While creating Custom Report Types is a way to define what data is available, the specific act of " limiting " the visible list is handled by the " Hide " functionality.

質問: **29**

Cloud Kicksでは、ケースにデフォルトのケース所有者が割り当てられており、想定外の作成者と最終更新者が表示されています。社内の混乱を避けるため、このユーザーを統合ユーザーに変更したいと考えています。プラットフォーム管理者はSalesforceでこの設定を変更するために何を編集すればよいでしょうか？
A. プロセス自動化設定
B. デバッグログ
C. サポートプロセス
D. サポート設定
正解: **(**正解を表示します**)**
In Salesforce, Support Settings is the primary configuration page for determining how the Service Cloud handles automated case updates. This section allows a Platform Administrator to define the " Default Case Owner " and the " Automated Case User. " The Automated Case User is the user listed in the Case History for automated actions, such as those triggered by assignment rules, escalation rules, or Email-to-Case. If the business sees an " unexpected " user name in the Created By or Last Modified By fields during these automated processes, it is usually because this setting is pointing to a specific administrator or a system user.
By updating the Automated Case User to a dedicated " Integration User, " the admin ensures that the audit trail clearly distinguishes between manual edits made by staff and automated updates made by the system.
This provides better clarity for the support team and prevents confusion regarding who is responsible for specific record changes.

質問: **30**
プラットフォーム管理者は、リード育成のためのエージェントを構築しています。Agentforce SDRはどのように役立ちますか？
A. 人間の営業担当者が使用できる動的なコール スクリプトとトーク ポイントを生成します。
B. リードと価格交渉を自律的に行い、最終取引を締結します。
C. 人間の営業担当者のパフォーマンスを分析し、コーチングのヒントを提供します。
D. 会社のデータに基づいた回答でリードの質問に答えます。
正解: **(**正解を表示します**)**
Agentforce SDR (Sales Development Representative) is an AI agent designed to autonomously engage with prospects to nurture leads and accelerate the sales pipeline. A core functionality of this agent is its ability to interact with potential customers by answering their specific questions about products or services. Crucially, these responses are grounded in company data, meaning the agent retrieves relevant information from the Salesforce Knowledge base, product catalogs, or other internal resources to provide accurate, brand-aligned answers. This ensures that the agent provides high-quality, trustworthy information without the " hallucinations " common in non-grounded AI. While

the agent helps in lead qualification and nurturing, its primary value in an ecommerce or sales support context is providing immediate, context-aware assistance. It is not intended to replace humans in complex price negotiations (Option B) or serve purely as a coaching tool (Option C), but rather to act as a front-line digital worker that scales the sales team ' s reach by handling information-seeking queries autonomously.

質問: **31**
Cloud Kicks のプラットフォーム管理者は、顧客から問題に関する問い合わせがあった際にサービス担当者が同じ質問をできるようにするための画面フローを作成しました。この画面はケースから表示できる必要があります。管理者はこの画面フローをどのように配布すればよいでしょうか？
A. ページレイアウト
B. ホームページ
C. ライトニングページ
D. コンポーネントフィルター
正解: **(**正解を表示します**)**
To make a Screen Flow available to users on a specific record, such as a Case, the Platform Administrator should add the Flow component to the Lightning Record Page. Using the Lightning App Builder, the admin can drag the Flow component onto the page and select the specific " Service Question " flow from the list8888. This allows the flow to be embedded directly into the workspace where the service reps are already looking at case details9. While flows can be placed on a Home Page (Option B), that would not provide the case-specific context needed for the reps10. Page Layouts (Option A) are used for standard fields and related lists but do not natively host dynamic screen flow components11. Component Filters (Option D) are used to show or hide the flow based on certain criteria, but the distribution itself is handled by placing it on the Lightning Page12.

有効的な**ADM-201-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**ADM-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**ADM-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com ADM-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**ADM-201-JPN**問題集のテストエンジンを手に入れます。最新版のアクセス、https://www.jpntest.com/shiken/ADM-201-JPN-mondaishu 問**53**問、３０%ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: **32**
Ursa Major Solar では、太平洋標準時間の担当者向けに営業時間を午前 9 時から午後 5 時まで設定しています。

東部標準時の担当者は、サポート対応のため、営業時間を3時間早く設定する必要があります。プラットフォーム管理者はこの問題をどのように解決すべきでしょうか？
A. 東部標準時に合わせて現在の営業時間を調整します。
B. 担当者が営業時間を手動で設定できるようにします。
C. 各タイムゾーンの臨時営業時間を設定します。
D. タイムゾーンごとに 1 セットの営業時間を作成します。
正解: **D** (コメントを発表する)
Salesforce allows for the creation of multiple Business Hours records to support global teams working in different time zones. To solve the requirement for Ursa Major Solar, the Platform Administrator should create two distinct sets of business hours: one for " Pacific Support " (9 AM - 5 PM PT) and one for " Eastern Support " (9 AM - 5 PM ET). This is essential because Business Hours are used by the system to calculate escalation rules and milestones correctly. For example, an escalation rule for an Eastern-based case 1should start counting at 9 AM ET, not 9 AM PT. Adjusting the current record to " accommodate " both (Option A) would result in a 12-hour window that doesn ' t accurately reflect either team ' s true availability. Users cannot manually set their own business hours (Option B) in a way that affects system automation. Creating one set per time zone ensures that the support team ' s performance metrics and automated routing are accurate and localized.

質問: **33**
DreamHouse Realtyのユーザーは、自分が所有する商談のみを閲覧できます。経営陣は、パイプラインにあるすべての未完了の商談を全社規模で表示するダッシュボードを作成し、ユーザーがいつでも会社の業績状況を把握できるようにしたいと考えています。プラットフォーム管理者は、共有設定を変更せずにダッシュボードを作成するにはどうすればよいでしょうか？
A. 実行ユーザーをすべての機会を表示できるユーザーとして設定してダッシュボードを作成します。
B. ダッシュボードにフィルターを追加して、所有者の役割別に商談をフィルターします。
C. 企業全体の結果を確認する必要があるプロファイルごとに個別のダッシュボードを構築します。
D. 営業担当者のロールのダッシュボード フォルダー設定をマネージャーに更新します。
正解: **A** (コメントを発表する)
In Salesforce, dashboards can be configured to run as a specific user, known as the Running User. This user's security settings determine which data is visible to anyone viewing the dashboard. To allow users with restricted record access (due to a Private sharing model) to see company-wide totals, the Platform Administrator should set the dashboard to "Run as a specified user" who has "View All" permissions or is high enough in the role hierarchy to see all records. This creates a "Static Dashboard." While the viewers cannot click into individual records they don't own, they can see the summarized

totals and charts for the entire organization. Using a Dynamic Dashboard or filtering by role (Option B) would still respect individual sharing and hide data. Changing folder settings (Option D) only affects who can open the dashboard, not the data displayed within it.

質問: **34**
Agentforceはサポートチームにケースをエスカレーションしていますが、サポートチームからは状況が把握できておらず、顧客に全てをもう一度説明してもらう必要があるという苦情が出ています。この問題の原因として最も可能性が高いのは、どの設定の問題でしょうか？
A. サポート チーム メンバーに Agentforce ユーザー権限セットがありません。
B. サポート チームのケース ページ レイアウトにエージェント履歴コンポーネントがありません。
C. エージェントの指示により、履歴とコンテキストが保存されません。
D. ハンドオフでは、既存のセッションを転送するのではなく、新しいケースが作成されます。
正解: **(**正解を表示します**)**
When an AI agent like Agentforce transfers a conversation to a human support representative, the goal is a " warm handoff " where the rep can see exactly what the customer and the AI discussed. If reps are complaining about a lack of context, the most common administrative cause is that the Conversation History component (or Agent History component) has not been added to the Case Lightning Record Page. Without this component on their page layout, the rep sees the newly assigned case but cannot see the transcript of the preceding chat session. To resolve this, the Platform Administrator should use the Lightning App Builder to add the relevant history component to the Case page used by the support team. Option D is less likely if escalation is working but context is missing. Option A would prevent users from using Agentforce features but wouldn ' t specifically hide the transcript of a finished AI interaction. Ensuring the UI includes the conversation history is critical for maintaining high customer satisfaction during handoffs.

質問: **35**
Universal Containersのプラットフォーム管理者は、フィールド値に基づいてレコードを自動的に削除する方法を必要としています。管理者はどの自動化ソリューションを使用すべきでしょうか？
A. フロービルダー
B. オートメーションスタジオ
C. レコードの一括削除
D. フローオーケストレーション
正解: **A (**コメントを発表する**)**
Flow Builder is the standard and most versatile tool for performing automated data maintenance, including the deletion of records. A " Schedule-Triggered Flow " can be

configured to run at specific intervals (e.g., daily at midnight) to find records that meet certain criteria-such as Leads that have been " Unqualified " for over a year-and use the " Delete Records " element to remove them from the system. While the " Mass Delete Records " tool (Option C) exists in the Setup menu, it is a manual administrative tool and cannot be scheduled or fully automated based on complex field-level logic. Automation Studio (Option B) is a Marketing Cloud tool, not a core Salesforce platform feature for record management. Flow Orchestration (Option D) is used for complex, multi-user business processes rather than simple data cleanup tasks. Therefore, for recurring, criteria- based record deletion, Flow Builder is the recommended solution.

質問: **36**
Cloud Kicks のプラットフォーム管理者は、過去 90 日間に成立した商談のファイルをエクスポートする必要があります。ファイルには、商談名、ID、完了日、金額を含める必要があります。管理者はこのファイルをエクスポートするために何を使用すればよいでしょうか？
A. データローダー
B. データインポートウィザード
C. データクラウド接続
D. データエクスポートサービス
正解: **(**正解を表示します**)**
When an administrator needs to extract a specific subset of records (e.g., Opportunities filtered by stage and date) with specific fields, the Data Loader is the most appropriate tool . Data Loader is a client application that allows for bulk operations, including " Export " and " Export All " 43. It allows the administrator to write a SOQL (Salesforce Object Query Language) query or use the built-in query builder to apply filters, such as StageName = ' Closed Won ' and CloseDate = LAST_90_DAYS44. The Data Import Wizard (Option B) is primarily used for importing data and has very limited export capabilities, usually confined to simple CSV samples45454545. The Data Export Service (Option D), also known as " Weekly Export, " is designed for full backup purposes; it exports the entire database into zip files and does not allow for specific filtering of records or fields for a quick ad-hoc report . Data Cloud (Option C) is a large-scale data platform and is overkill for a simple file export task47. Thus, for targeted, field-specific exports of 90 days of data, Data Loader is the standard choice .

質問: **37**
Cloud Kicksのプラットフォーム管理者が新しいSalesforceインスタンスを設定しています。ビジネス要件では、各商談におけるキャンペーン関係を維持するために、マーケティング担当者に商談へのアクセス権を付与することが義務付けられています。管理者はマーケティングユーザープロファイルを割り当てることにしました。この要件を満たすために、管理者は次に何をすべきでしょうか？
A. 商談を含めるようにオブジェクト権限を編集します。

B. 商談を含めるカスタム権限セットを追加します。
C. ロールを編集して、Sales アクセスを有効にします。
D. 割り当てられたアプリを Opportunity を含めるように構成します。
正解: **(**正解を表示します**)**
Profiles in Salesforce serve as the foundation for what a user can " do " with records, specifically defining Object-Level Security (Create, Read, Edit, Delete permissions). The standard Marketing User profile typically does not include full " Edit " access to the Opportunity object by default, as marketing roles are traditionally focused on Leads and Campaigns. To fulfill the requirement of allowing marketers to maintain campaign relationships on Opportunities, the administrator must ensure the profile has the necessary object permissions.
If the organization is using a custom profile based on the Marketing User template, the admin should edit the object permissions directly on that profile to include " Read " and " Edit " for Opportunities. This allows the marketers to view the records and update the " Primary Campaign Source " field. While a Permission Set could also grant this access, the question implies the admin is currently configuring the profile itself.
Adjusting the profile ' s object permissions is the direct way to align the user ' s capabilities with the business ' s functional requirements.

質問: **38**
営業担当者が300件の取引先リストと連絡先を一度に読み込みたいと考えています。プラットフォーム管理者は、これらのレコードをSalesforceにインポートするためにどのツールを利用すべきでしょうか？
A. データローダー.io
B. 手動インポート
C. データインポートウィザード
D. データローダー
正解: **(**正解を表示します**)**
The Data Import Wizard is the ideal tool for importing a relatively small number of records (up to 50,000) when those records involve standard objects like Accounts and Contacts simultaneously. One of the unique strengths of the Data Import Wizard is its ability to handle " Account and Contact " imports in a single pass, automatically linking the contacts to the correct accounts based on name or site. Because the volume in this request is only 300 records, the Data Import Wizard provides a simple, browser-based interface that includes built-in duplicate checking, which is highly beneficial for maintaining data quality.
While the Data Loader (Option D) and Dataloader.io (Option A) can also handle 300 records, they are typically reserved for much larger datasets (up to 5 million records) or more complex objects. The " Wizard " is the most user-friendly and efficient choice for this specific sales rep request.

質問: **39**
Universal Containers（UC）は、商談についてプライベート共有モデルを採用しており、商談チームを使用しています。条件に基づく共有ルールは使用されていません。UCの営業担当者が退職したため、そのユーザーレコードは無効化されました。
担当者は後に同じ役職で再雇用されました。プラットフォーム管理者が古いユーザーレコードを有効化しました。ユーザーは同じデフォルトの商談チームに追加されましたが、退職前に作業していたレコードは閲覧できなくなりました。考えられる原因は何でしょうか？
A. 商談レコードのステージが「不成立」に変更されました。
B. 商談レコードのレコードタイプが変更されました。
C. レコードはユーザーと手動で共有されました。
D. ユーザーが非アクティブ化されたときに権限セットが削除されました。
正解: **C (**コメントを発表する**)**
In Salesforce, there are different types of sharing: Managed Sharing (Role Hierarchy, Sharing Rules) and Manual Sharing. A critical behavior of the platform is that when a user is deactivated, all their Manual Shares (records shared with them by other users using the " Share " button) are automatically and permanently deleted from the system. Even if the user record is reactivated later, those manual shares do not return.
Because the organization uses a " Private " model and does not use criteria-based sharing rules, the user ' s previous access likely relied on manual sharing or their previous position in the hierarchy. While activating the record and adding them back to teams provides new access, the historical " one-off " shares are gone.
Options A and B are unlikely to be the cause of a total loss of visibility. Option D is incorrect because permission sets control what a user can do, not which specific records they can see in a private sharing model.

質問: **40**
営業チームは、商談がどの段階にあるのか、そしてその段階で会社の営業プロセスが何を要求しているのかを把握するのに苦労しています。営業チームが営業プロセスのどこにいるのか、そして何が必要なのかを迅速に把握できるようにするには、プラットフォーム管理者はどのような機能を実装すべきでしょうか？
A. レポートとダッシュボード
B. 商談販売パス
C. ビッグディールアラート
D. リストビュー
正解: **(**正解を表示します**)**
The Opportunity Sales Path (or simply Path) is a visual representation of the stages in a sales process. It is the best tool for this requirement because it not only shows the current stage prominently at the top of the record but also allows administrators to define Key Fields and Guidance for Success for every stage. This guidance can include specific steps,

tips, and links to company resources that explain exactly what a rep needs to do to move the deal to the next phase. Reports (Option A), List Views (Option D), and Big Deal Alerts (Option C) provide data and notifications but do not offer the contextual, stage-by-stage guidance that the Path provides.

質問: **41**
アカウントレコードページにアクティビティタイムラインが表示されません。プラットフォーム管理者はこれを修正するにはどうすればよいですか？
A. 標準アクティビティコンポーネントを取引先 Lightning レコードページに追加します。
B. ユーザーの権限を更新して、アクティビティ タイムラインへの編集アクセスを許可します。
C. レポートを実行して、そのアカウントに対してアクティビティが記録されているかどうかを確認します。
D. アカウント オブジェクトのオブジェクト マネージャーにアクティビティ タイムラインのボタンを追加します。
正解: **(**正解を表示します**)**
The Activity Timeline is a standard Lightning component that displays open tasks, upcoming events, and past activities (like logged calls or sent emails) in a chronological view. If this timeline is missing from an Account page, it is usually because the component has been removed from the Lightning Record Page layout.
To fix this, the Platform Administrator should open the Account record in the Lightning App Builder. From the list of standard components on the left, the admin must drag the Activities component onto the page canvas-typically in the right-hand column or a dedicated tab. Once the page is saved and activated, the timeline will be visible to users.
Visibility of the timeline is a layout configuration, not a specific " Edit access " permission (Option B). Running a report (Option C) might confirm if data exists, but it won ' t fix the UI issue. There is no " button " for the Activity Timeline in the Object Manager (Option D); it is managed strictly as a component within the App Builder.

質問: **42**
マスター詳細関係の 3 つの特徴は何ですか?
A. 詳細レコードの権限は、マスターとは独立して設定されます。
B. マスター オブジェクトは標準オブジェクトまたはカスタム オブジェクトにすることができます。
C. ロールアップ サマリーは、マスター詳細関係でサポートされます。
D. 詳細レコードの所有者フィールドは、マスター レコードの所有者です。
E. 各オブジェクトには最大 5 つのマスター詳細関係を設定できます。
正解: **(**正解を表示します**)**
A Master-Detail Relationship is a tight coupling between two objects that provides several unique functionalities:

* Master Object Types:The master can be either a standard object (like Account) or a custom object (Option B).
* Roll-up Summaries:This relationship type is the only one that natively supports Roll-up Summary fields, allowing the master record to calculate counts, sums, or averages of fields on the detail records (Option C).
* Ownership and Security: The detail record inherits its owner and its security/sharing settings from the master record. Consequently, there is no "Owner" field on a detail record; it is always owned by the owner of the master (Option D).
Option A is incorrect because detail records cannot have independent permissions. Option E is incorrect because an object can only have a maximum of two master-detail relationships. This relationship is ideal for parent-child scenarios where the child's existence is entirely dependent on the parent.

質問**: 43**
プラットフォーム管理者は、今後の重要なアップデートを確認しました。管理者は、この重要なアップデートのアクティベーションをどのように進めればよいでしょうか？
A. 重要な更新がサンドボックス内で自動的にアクティブ化されるようにします。
B. 重要な更新を本番環境でアクティブ化します。
C. 重要な更新をサンドボックスでアクティブ化します。
D. 重要な更新を自動的にアクティブ化できるようにします。
正解**: (**正解を表示します**)**
Salesforce Critical Updates (now often called Release Updates) can significantly change the behavior of the platform, potentially impacting custom code, integrations, or existing automation. The best practice for any Platform Administrator is to activate and test the update in a Sandbox environment first. This allows the administrator to identify and resolve any breaking changes without disrupting the live business operations in Production. Only after the update has been thoroughly vetted and all necessary adjustments have been made should the update be activated in the Production environment. Allowing an update to " auto-activate " (Options A and D) is risky because it removes the administrator ' s control over the timing and testing of the change. Activating directly in Production (Option B) bypasses the essential quality assurance steps that are fundamental to professional org management.

質問**: 44**
プラットフォーム管理者は、特定の条件を満たす商談が成立した際に営業チームに承認プロセスを設定する必要があります。管理者は、適切なレコードがプロセスに含まれていることをどのように確認すればよいでしょうか？
A. 特定のエントリ基準を追加します。
B. 動的フォームを使用してボタンを表示します。
C. 画面フローを作成します。

D. 機会に検証ルールを追加します。
正解: **A (**コメントを発表する**)**
The fundamental way to control which records enter an Approval Process is by defining Entry Criteria.
During the setup of an approval process, the administrator specifies field-level conditions (e.g., Amount >
50,000 AND Stage = Closed Won) that a record must meet to be eligible for approval. If a user attempts to submit a record that does not meet these criteria, Salesforce will display an error message and prevent the process from starting. This ensures that the finance or management teams are only notified of deals that actually require their sign-off. While a Screen Flow (Option C) could be used to launch the process, the entry criteria within the approval process itself act as the ultimate "gatekeeper" for the automation. Validation rules (Option D) prevent bad data but do not route records for approval. Dynamic Forms (Option B) can show or hide the "Submit for Approval" button, but they do not enforce the underlying business logic of the process itself.

質問: **45**
Cloud Kicks（CK）は、中古靴店と中古自転車専門店と提携しています。CKでは、アカウントに関連するオープンケースの数をカウントするために、週に1回実行する自動化されたビジネスプロセスがあります。プラットフォーム管理者は、このビジネスプロセスのために Flow Builder内でどのフローを自動化することを推奨すべきでしょうか？
A. スケジュールされたフロー
B. トリガーされたフローを記録する
C. 自動起動フロー
D. 自動化イベントトリガーフロー
正解: **(**正解を表示します**)**
For any business process that needs to run at a specific time interval (in this case, " once a week "), a Scheduled flow is the standard tool. A scheduled flow allows the Platform Administrator to define a frequency (Daily, Weekly, or Once) and a start time57. The flow can then query all relevant Account records and perform the logic of counting open cases and updating the parent record autonomously58. Record- triggered flows (Option B) are inappropriate here because the count needs to happen on a schedule rather than being triggered by an individual record edit59. Autolaunched flows (Option C) must be called by another process, such as a button or Apex, and do not have their own timing mechanism60. " Automation event triggered flow " (Option D) is not a standard type of flow used for recurring batch processing

質問: **46**

営業担当副社長は、役割階層の様々な階層に属する個人が所有するレコードについてレポートを作成する必要があります。組織全体のデフォルト設定は 非公開」です。これを実現するには、プラットフォーム管理者はどのように設定すればよいでしょうか？
A. フィールドレベルのセキュリティ
B. 共有ルール
C. 権限セット
D. 制限ルール
正解: **(**正解を表示します**)**
When the Organization-Wide Default (OWD) for an object is set to Private, users can only see records they own or those shared with them. While the Role Hierarchy automatically grants " upward " visibility (managers see what subordinates own), it does not naturally allow for " lateral " visibility or visibility across different branches of the hierarchy. To solve this, a Platform Administrator should use Sharing Rules. Sharing Rules allow the admin to create exceptions to the Private OWD based on record ownership or specific criteria.
For example, the admin can create an " Owner-based Sharing Rule " that shares all records owned by the " East Coast Sales " role with the VP of Sales (or a Public Group the VP belongs to). This provides a scalable way to grant the necessary visibility for reporting without making the data public to the entire company.
Sharing Rules are a core security feature that ensures the right people have access to the right data while maintaining the principle of least privilege.

有効的な**ADM-201-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**ADM-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**ADM-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com ADM-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**ADM-201-JPN**問題集のテストエンジンを手に入れます。最新版のアクセス、https://www.jpntest.com/shiken/ADM-201-JPN-mondaishu **153**問、３０%ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: **47**
営業担当者から、商談ページのハイライトパネルに 通話を記録」ボタンがないという苦情がありました。その理由は何でしょうか？
A. 通話の記録アクションは、ハイライト パネルではなく、標準の動作としてアクティビティ コンポーネント内に表示されます。
B. ページレイアウトの Salesforce Mobile および Lightning Experience アクション セクションに 通話の記録」アクションが追加されていません。
C. ユーザーのプロファイルおよび割り当てられた権限セットに、カスタムの通話記録権限がありません。
D. カスタムの通話記録権限が、セットアップの組織レベルで無効になっています。

正解: **(**正解を表示します**)**
In the Salesforce Lightning Experience, the buttons and actions that appear in the header (Highlights Panel) of a record are controlled by the Salesforce Mobile and Lightning Experience Actions section of the Page Layout. If a specific action like " Log a Call " is missing, it is usually because it has not been dragged into this specific section in the Page Layout editor. While standard actions sometimes appear in the Activity component (Option A), they are explicitly configured for the header via the Page Layout. There is no specific " Log a Call permission " (Options C and D) that would hide only that button; if a user has permission to create Tasks, they generally have the ability to use the Log a Call feature if it is present on the layout.

質問: **48**
Ursa Major Solarの営業担当者が、一連のネットワーキングイベントを立ち上げました。毎月1つのイベントを開催し、月ごとおよびシリーズごとにキャンペーンのROIをレポートしたいと考えています。プラットフォーム管理者は、レポート作成を簡素化するためにキャンペーンをどのように設定すればよいでしょうか？
A. すべて同じ名前を持つ個別のキャンペーンを作成します。
B. キャンペーン メンバーのステータスを設定して、メンバーがどのイベントに参加したかを記録します。
C. 月次イベントが親キャンペーンにまとめられるキャンペーン階層を使用します。
D. 月次イベント タイプに異なるレコード タイプを追加します。
正解: **(**正解を表示します**)**
To organize related marketing initiatives and simplify reporting, Salesforce utilizes Campaign Hierarchies. A hierarchy allows an administrator to link multiple campaigns together using the "Parent Campaign" field. In this scenario, the admin should create a "Parent" campaign to represent the entire networking series and then create individual "Child" campaigns for each monthly event. This structure provides two major benefits: it allows the sales rep to see the specific performance (ROI, members, responses) of a single monthly event, and it uses "Hierarchy Total" fields to automatically roll up all those metrics to the parent level. This provides a holistic view of the entire series' success without requiring complex manual calculations. Using the same name for campaigns (Option A) leads to data confusion, and while member statuses (Option B) are useful, they do not provide the structural "series vs. month" reporting required here. Campaign Hierarchy is the standard architectural approach for multi-touch or recurring marketing efforts.

質問: **49**
プラットフォーム管理者は、営業チームの顧客ケースを自動的に要約するための新しいプロンプトテンプレートを作成する必要があります。管理者は、ケースレコードのデータを使用して応答を動的に入力したいと考えています。プロンプトテンプレートからのエー

ジェント応答に実際のSalesforceデータを表示するには、管理者は何を利用すればよいでしょうか？
A. フロー
B. 選択リスト
C. エージェントの指示
D. マージフィールド
正解: **(**正解を表示します**)**
When building prompt templates within the Prompt Builder, the most direct way to inject specific record data into the AI ' s instructions is through Merge Fields. Much like an email template or a mail merge, merge fields allow the administrator to reference specific fields from the object in context-in this case, the Case object.
For example, an administrator might use {!$Input:Case.Subject} or {!$Input:Case.Description} within the prompt template. When the agent runs, it replaces these placeholders with the actual data from the specific case record being viewed. This ensures that the AI has the " grounding " information it needs to generate an accurate and relevant summary. While Flows (Option A) can be used for more complex data retrieval, Merge Fields are the standard, low-code tool for simple record-to-prompt data population. Agent Instructions (Option C) provide the " how-to " logic for the AI but do not themselves represent the dynamic data points from the Salesforce database.

質問: **50**
Cloud Kicks のプラットフォーム管理者は、財務チームから、一定額を超える成立商談について、商談が完全に成立したとみなされる前に、正確性を確認するよう依頼を受けました。担当の財務チームメンバーと営業担当マネージャーの両方が、まずマネージャーが承認を行い、その後財務チームメンバーが承認する必要があり、商談ごとに最大 3 人が承認する必要があります。管理者はこの依頼にどのように対応すべきでしょうか。
A. 商談がクローズされるたびに実行される画面フローを作成します。
B. 承認レコードの詳細を取得するには、商談ページに Lightning Web コンポーネントを追加します。
C. マネージャーと財務チームのメンバーの両方にメールを送信するクイックアクションを作成します。
D. 特定の手順を含む承認プロセスを作成します。
正解: **(**正解を表示します**)**
To manage a structured, multi-step sign-off requirement like the one described by the finance team, the Approval Process is the standard and most effective tool. An approval process allows an administrator to define a sequence of "Approval Steps." In this scenario, Step 1 would be configured to route the request to the Seller's Manager. Only after the manager approves does the record move to Step 2, which would be configured to route the request to the specific Finance Team member. This ensures the "manager first" logic is strictly enforced. Approval processes also provide a native "Approval History" related list,

which serves as a vital audit trail for the finance team to verify that all necessary signatures were obtained before the deal was finalized. Using a screen flow (Option A) or quick actions (Option C) would lack the built-in locking mechanism and formal status tracking that the Approval engine provides. A Lightning Web Component (Option B) would require significant custom coding for a process that is easily handled by standard "click-not- code" configuration.

質問: **51**
営業担当者が300件の取引先リストと連絡先を一度に読み込みたいと考えています。プラットフォーム管理者は、これらのレコードをSalesforceにインポートするためにどのツールを利用すべきでしょうか？
A. 手動インポート
B. データインポートウィザード
C. データローダー.io
D. データローダー
正解: **(**正解を表示します**)**
The Data Import Wizard is the most efficient and user-friendly tool for importing a relatively small number of records (up to 50,000) when those records involve standard objects like Accounts and Contacts simultaneously. A key advantage of this tool is its built-in capability to handle " Account and Contact " imports in a single pass, which includes automatic matching to prevent duplicates based on name or email.
For a volume of 300 records, the browser-based wizard is much faster to set up than the Data Loader, as it does not require a separate installation or complex CSV mapping for simple standard objects. While the Data Loader (Option D) and Dataloader.io (Option C) can handle this volume, they are typically preferred for much larger datasets (up to 5 million records) or more complex custom objects. The " Wizard " provides a guided experience that is ideal for sales reps or administrators performing routine data entry tasks.

質問: **52**
Cloud Kicksは、従業員の福利厚生に関する質問に対応するために従業員エージェントを導入しました。プラットフォーム管理者は、CEOの個人健康保険や福利厚生に関するスタッフからの質問にエージェントが回答するのを防ぐにはどうすればよいでしょうか？
A. エージェントを従業員データに割り当てるための割り当てルールを構成します。
B. ユーザーの権限とフィールド レベルのセキュリティによって CEO の健康計画へのアクセスが制限されていることを確認します。
C. エージェントの指示とガードレールを変更して、CEO の健康計画に関する質問をブロックします。
D. CEO の健康保険プランではなく、従業員の健康保険プランについてエージェントをトレーニングします。
正解: **(**正解を表示します**)**

In the context of Agentforce AI, grounding and data security are paramount. Salesforce AI agents, including Employee Agents, respect the existing security model of the Salesforce organization1. This means that the most effective way to prevent an agent from accessing or disclosing sensitive information, such as a CEO ' s private health plan, is to leverage Field-Level Security (FLS) and user permissions2. When an agent " grounds " its response, it only considers data that the running user (or the agent ' s service user) has the permission to view3. If the CEO ' s health records are stored in fields or records that are restricted via FLS or Sharing Settings from the profiles or permission sets used by the agent ' s context, the agent will simply not " see " that data during its retrieval phase4. While modifying instructions and guardrails (Option C) provides an additional layer of safety, it is not as foolproof as the underlying security architecture5. Training the agent (Option D) is not a standard configuration step for preventing specific record access in a production environment6. Therefore, maintaining a robust security model is the critical prerequisite for ensuring that AI agents provide accurate and safe responses without leaking confidential business information.

質問**: 53**
Ursa Major Solarは、アカウントをシルバー、ゴールド、プラチナの3つのレベルに分類しています。シルバーまたはゴールドのパートナーに新規ケースが作成されると、通常サポートキューに送られます。プラチナレベルのアカウントの場合は、自動的に優先サポートキューに送られます。プラットフォーム管理者は、この設定をどのように行うべきでしょうか？
A. エスカレーションルール
B. 割り当てルール
C. ケースルール
D. ワークフロールール
正解**: (**正解を表示します**)**
Case Assignment Rules are the standard Salesforce tool for automatically routing cases to specific users or queues based on record criteria. A single assignment rule can contain multiple "Rule Entries" processed in a specific order. To meet this requirement, the Platform Administrator would create a rule with two entries: one that checks if the Account's "Level" field equals "Platinum" and routes it to the Priority Support Queue, and another that checks if the level is "Silver" or "Gold" and routes it to the Regular Support Queue. This automation happens the moment the case is created, ensuring that high-value customers receive immediate attention from the appropriate team. Escalation Rules (Option A) are used to move a case after it has been sitting for a period of time, not for initial routing. Workflow Rules (Option D) are a legacy tool that cannot natively assign cases to queues in the same direct manner as Assignment Rules.

質問**: 54**

プラットフォーム管理者は、新しいエージェント用のプロンプトテンプレートを設計しています。このエージェントの目的は、簡潔で段階的な手順を提供することで、サービス担当者が技術的な問題を解決できるように支援することです。効果的なプロンプトを作成するためのベストプラクティスに基づいて、管理者はこのプロンプトを作成する際にどのようなアプローチを採用すべきでしょうか？16
A. すべての主要なトラブルシューティング シナリオをカバーするために、複数のネストされた条件を含む詳細なプロンプトを記述します。
B. AI が専門分野を理解できるように、特定の技術用語と略語を使用します。
C. AI が創造的に応答できる柔軟性を持つように、高レベルの理論的概念を提供することに重点を置きます。
D. 自然でわかりやすい言語と明確で簡潔な指示を使用して、AI の動作をガイドします。
正解: **(**正解を表示します**)**
Creating effective Agentforce prompts requires a focus on clarity and simplicity to ensure the Large Language Model (LLM) follows instructions accurately. According to Salesforce best practices, administrators should use natural, easy-to-understand language and provide clear, concise instructions1919. This approach helps the AI accurately reason through the task without becoming confused by overly complex or nested logic (Option A). While technical accuracy is important, relying heavily on jargon or abbreviations (Option B) can sometimes lead to unexpected results if the LLM interprets those terms differently in various contextsFurthermore, providing high-level theoretical concepts (Option C) often results in vague or " creative
" answers that may not be helpful for technical troubleshooting, which requires specific and actionable steps22. Using direct instructions like " Summarize the issue in three bullet points " is more effective than broad guidelines.

質問: **55**
Northern Trail Outfitters には、新しいアカウントが作成された場合にフィールド値を自動的に設定する新しいフローがあります。
フローはプロセスによって起動されましたが、正常に動作していません。プラットフォーム管理者は問題を特定するために何をすべきでしょうか？
A. セットアップ監査証跡を表示し、エラーを確認します。
B. 電子メール ログを設定し、送信エラー ログを確認します。
C. Flow Builder のネイティブ デバッグ機能を使用します。
D. フロー ログ レベルでデバッグ ログを確認します。
正解: **C (**コメントを発表する**)**
The most efficient and descriptive way to troubleshoot a flow is to use the native Debug feature within the Flow Builder. This tool allows the Platform Administrator to " run " the flow in a safe environment, simulating the creation or update of a record. As the flow executes, the Debugger provides a step-by-step panel showing exactly how variables were assigned, which paths were taken in " Decision " elements, and whether any " Update " or

" Create " elements failed. It explicitly highlights where an error occurred and provides a detailed error message. While general Debug Logs (Option D) can capture flow information, they are much harder to read and require setting specific trace flags. The Setup Audit Trail (Option A) only shows configuration changes, not runtime errors. Email logs (Option B) are only useful if the flow is failing to send an email. The Flow Debugger is the primary tool for administrators to refine logic and fix issues before activating automation.

質問: **56**
Cloud KicksのCFOは、10万ドルを超える商談が自動的に送信されるようにし、成約前にレコードにサインオフできるようにしたいと考えています。この要件を満たすために、プラットフォーム管理者はどの機能を使用すべきでしょうか？
A. 承認申請ボタン
B. アインシュタインの次の最善の行動
C. Apexトリガー
D. フロー承認
正解: **(**正解を表示します**)**
The requirement to have a record " signed off " by a specific individual (the CFO) based on a dollar threshold is a classic use case for an Approval Process . While the " Submit for Approval " button (Option A) allows a user to manually start the process, the prompt specifies that the process should happen " automatically " 50.
To achieve this automation, the Platform Administrator should use Flow Builder to trigger the approval process . A Record-Triggered Flow can be set to run when an Opportunity is created or updated and meets the criteria (Amount > $100,000) . The flow would then use the " Submit for Approval " action to launch the record into the predefined approval process without requiring the sales rep to click a button . Einstein Next Best Action (Option B) is a recommendation tool, not a workflow enforcement tool54. Apex Triggers (Option C) could perform this task, but Salesforce best practices recommend using " clicks not code " (Flow) whenever possible for such requirements . Using Flow to launch an Approval Process provides the necessary automation, routing, and audit trail the CFO requires

質問: **57**
Cloud Kicksの営業部長は、今後数四半期の収益を予測し、目標設定と営業担当者のパフォーマンスベンチマークを行いたいと考えています。プラットフォーム管理者が設定すべき2つの機能はどれですか？
A. 販売見積
B. 予測
C. 商談リストビュー
D. 機会ステージ
正解: **B,D (**コメントを発表する**)**

To " predict upcoming revenue " and " benchmark performance, " Salesforce provides the Collaborative Forecasting feature.
* Forecasting (Option B): This tool allows managers to see their pipeline summarized by time period (quarters) and category. It provides a real-time view of what the team expects to close.
* Opportunity Stages (Option D): Forecasting relies directly on the Opportunity Stage. Each stage is mapped to a " Forecast Category " (e.g., Pipeline, Best Case, Commit, Closed). By accurately defining these stages and their associated probabilities, the Platform Administrator ensures that the forecast reflects a realistic revenue prediction.
Sales Quotes (Option A) are for generating customer-facing documents. List Views (Option C) are for managing individual records but do not provide the multi-quarter aggregation and benchmarking capabilities required by the sales director.

質問**: 58**
Ursa Major Solarのコールセンターマネージャーは、エージェントがケースの発生源、ステータス、担当者別に詳細を確認できるケースダッシュボードを提供したいと考えています。この要望を満たすために、プラットフォーム管理者はダッシュボードに何を追加すべきでしょうか？
A. ダッシュボードフィルター
B. ダッシュボードウィジェット
C. 組み合わせチャート
D. バケット列
正解**: A (**コメントを発表する**)**
To provide a single dashboard that allows users to "drill down" or toggle between different data subsets, the administrator should add Dashboard Filters. A dashboard filter allows the manager or agent to select a value (e.g., "Origin = Phone" or "Status = New"), and all components on the dashboard will instantly refresh to show only the data matching that criteria. Salesforce allows up to three filters per dashboard, which perfectly accommodates the request for origin, status, and owner. While a Bucket Column (Option D) can group data within a report, it does not provide the interactive "drill down" capability on the dashboard itself. Widgets (Option B) are the components themselves, and Combination Charts (Option C) display multiple data sets in one visual but do not offer filtering functionality.

質問**: 59**
Cloud Kicksには「Shipments」というカスタムオブジェクトがあります。同社は、取引先ページですべての出荷明細を確認したいと考えています。取引先が削除されても、出荷は保持される必要があります。プラットフォーム管理者は、Shipmentsと取引先の間にどのような関係を設定する必要がありますか？
A. アカウントには出荷を参照する必要があります。

B. 出荷にはアカウントへのマスター詳細が必要です。
C. 出荷にはアカウントへの参照が必要です。
D. アカウントには出荷に対するマスター詳細が必要です。
正解: **(**正解を表示します**)**
When relating two objects where the child records must persist even if the parent record is deleted, a Lookup Relationship is the correct choice18. In this scenario, the Shipment object should have a lookup field pointing to the Account. Unlike a Master-Detail relationship (Option B), which automatically deletes child records (cascade delete) when the master is deleted, a Lookup relationship allows the child record to remain in the system, either by clearing the lookup field or simply leaving it as is. Option A and D are architecturally incorrect because the relationship field is always created on the " child " or " many " side of the relationship (Shipments) to point to the " parent " (Account). Using a Lookup relationship ensures data retention for historical shipment tracking while still allowing the shipment items to be visible via a related list on the Account page.

質問: **60**
カスタム フィールド タイプをテキストからピックリストに変更する場合、プラットフォーム管理者が留意すべきデータ損失に関する 2 つの考慮事項はどれですか。
A. データの損失を防ぐために、Visualforce 参照は自動更新されます。
B. カスタム フィールドに基づくリスト ビューはすべて削除されます。
C. グローバル値セットを使用すると、データが失われることはありません。
D. 割り当ておよびエスカレーション ルールが影響を受ける可能性があります。
正解: **(**正解を表示します**)**
Changing a field type is a significant configuration change that can have downstream impacts. When converting from Text to Picklist, a Platform Administrator must be aware of two critical consequences:
* List View Deletion:Any list views that use that specific custom field as a filter will be automatically deleted or the filter will be removed. This happens because the filter logic for a text field (which uses operators like "contains") is fundamentally different from a picklist (which uses "equals").
* Automation Impact: Assignment rules, escalation rules, and validation rules that reference the field may be disabled or function incorrectly. Because these automations rely on specific text strings, changing the field to a picklist requires the administrator to manually review and update the logic to ensure it aligns with the new picklist values.
Option A is incorrect because Salesforce does not automatically update code references. Option C is incorrect because data loss can still occur if existing text values do not exactly match the new picklist entries.

質問: **61**

ユニバーサルコンテナーズは、ケースが適切な担当者に適切なタイミングで確実にルーティングされるようにしたいと考えていますが、サポート組織は拡大しています。追加のサポートを依頼したり、管理チームに頼ったりすることなく、人員を異動させ、担当する業務を調整したいと考えています。業務の割り当てを自社で管理できるツールはどれでしょうか？
A. 大文字と小文字の割り当てルール
B. メールからケースへ
C. オムニチャネル
D. リード割り当てルール
正解: **(**正解を表示します**)**
Omni-Channel is a comprehensive service tool designed to route work items (like Cases, Leads, or custom objects) to the most available and qualified support agents in real-time. Unlike Case Assignment Rules, which are often static and require administrative intervention to update complex logic, Omni-Channel allows for more dynamic management through the use of Queues and Presence Statuses. By using Omni-Channel, a support manager or "Supervisor" can monitor agent workloads and adjust capacity or move people between service channels without needing to modify the underlying system configuration or involve the Platform Administrator. It supports various routing models, such as "Least Active" or "Most Available," ensuring that work is distributed fairly and efficiently. This flexibility is vital for growing organizations that need to scale their support operations quickly while maintaining high service levels. Furthermore, it provides the business with the autonomy to manage its workforce effectively, as managers can see who is logged in and what they are working on, allowing for immediate adjustments to handle spikes in case volume.

有効的な**ADM-201-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**ADM-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**ADM-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com ADM-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**ADM-201-JPN**問題集のテストエンジンを手に入れます。最新版のアクセス、https://www.jpntest.com/shiken/ADM-201-JPN-mondaishu **153**問、３０%ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: **62**
Cloud Kicks のユーザーから、商談オブジェクトのカスタム選択リストを更新すると、商談の種類に応じて異なるオプションが表示されるという報告を受けています。プラットフォーム管理者は、選択リストのオプションをどこで更新すればよいでしょうか？
A. 関連するルックアップフィルター
B. レコードタイプ

C. 選択リスト値セット
D. フィールドと関係
正解**: (**正解を表示します**)**
When a single picklist field needs to show different values to different users or for different business contexts, Record Types are the configuration point. While the master list of all possible values is defined in "Fields and Relationships" (Option D) or a "Global Value Set" (Option C), the Record Type determines which of those values are "available" for a specific type of record. For example, a "Wholesale" record type might show different discount levels than a "Retail" record type. If users are seeing inconsistent or incorrect options, the Platform Administrator must go to the specific Record Type settings for the Opportunity object, find the picklist in question, and move values between the "Available" and "Selected" columns. This provides a tailored user experience and prevents users from selecting values that do not apply to the specific type of record they are managing.

質問**: 63**
Agentforce がグラウンディングチェックを実行する際、ソース情報、トピックの指示、スコープが検証されます。エージェントはグラウンディングチェック中にどのような追加情報を確認しますか？39
A. 互換性のないデータ型
B. 迅速な注射のリスク
C. 暗号化されたフィールド
D. 情報検証のためのウェブ
正解**: (**正解を表示します**)**
Grounding is the process by which an AI agent retrieves and uses specific, trusted data to ensure its responses are accurate and relevant 41 . During this process, Salesforce ' s Einstein Trust Layer performs several critical checks, including identifying Prompt Injection risks 424242 . Prompt injection refers to attempts by a user to " trick " the AI into ignoring its instructions or revealing sensitive data by entering malicious commands into the chat interface 43 . By checking for these risks during the grounding phase, the agent can ensure that the instructions it uses to generate a response remain secure and aligned with company policies 44 . While the agent respects field security, " Encrypted fields " (Option C) are handled at the data access layer rather than as part of the linguistic grounding check 45 . Standard Agentforce agents do not browse the open web for verification (Option D) as they are intended to remain grounded strictly in the company ' s verified internal data 46 .

質問**: 64**
Cloud Kicksの営業マネージャーは、ダッシュボードで重要なデータを強調し、営業担当者に説得力のあるデータストーリーを伝えたいと考えています。プラットフォーム管理者は、営業マネージャーのためにどのようにこれを実現すればよいでしょうか？

A. テキスト ウィジェットを使用します。
B. 各担当者に新しいタスクを割り当てます。
C. ハイライト パネルを使用します。
D. 大量のメールを送信します。
正解: **(**正解を表示します**)**
In Salesforce Lightning Dashboards, Text Widgets allow administrators to add descriptive text, titles, and custom narratives directly alongside data visualizations. This is a key feature for " telling a compelling data story " because it allows the admin to provide context, explain the significance of certain charts, or provide instructions and motivational messages to the team. By adding text widgets, a dashboard moves from being a collection of raw charts to a guided analytical experience. The Highlights Panel (Option C) is a feature of Record Pages, not Dashboards. Assigning tasks (Option B) or sending mass emails (Option D) are communication methods but do not enhance the visual or narrative quality of the dashboard itself. Text widgets empower administrators to highlight trends and call out specific goals, making the data more actionable and easier to interpret for the sales reps.

質問: **65**
Cloud Kicks のプラットフォーム管理者は、リードにカスタム選択リスト項目を設定していますが、リードの取引開始時に取引先責任者にその項目が表示されません。これらの値を確実に入力するには、管理者はどの 2 つの手順を実行する必要がありますか？
A. 検証ルールを使用して選択リストの値を更新します。
B. 連絡先にカスタム選択リスト フィールドを作成します。
C. リード上の選択リスト フィールドを連絡先にマップします。
D. リード オブジェクトで選択リスト フィールドを必須に設定します。
正解: **(**正解を表示します**)**
2
When a Lead is converted into an Account, Contact, and Opportunity, standard fields are mapped automatically. However, custom fields require manual configuration to ensure d3ata flows through the conversion process. First, the Platform Administrator must create a corresponding custom picklist field on the Contact object (Option B) with the same values as the Lead field. Second, the administrator must go to the Lead Object Manager, select "Fields & Relationships," and click Map Lead Fields (Option C). Here, the admin explicitly maps the Lead custom picklist to the newly created Contact custom picklist. Without this mapping, the data will be lost during conversion. Validation rules (Option A) and making the field required (Option D) ensure data exists on the Lead but do not facilitate the transfer of that data to the Contact.

質問: **66**

Northern Trail Outfittersには、4つのステージを持つビジネス商談向けと、8つのステージを持つパートナー商談向けの2つの異なる販売プロセスがあります。どちらのプロセスも、ページレイアウトと選択リストの値のオプションが異なります。これらの要件を満たすために、プラットフォーム管理者はどのような設定を行う必要がありますか？
A. 商談タイプの選択リスト値を制御するさまざまなページレイアウト
B. 商談の種類ごとにレコードタイプと販売プロセスを分離する
C. ユーザーが正確な販売ステージ情報を入力していることを確認する検証ルール
D. 商談のレコードタイプと販売プロセスを制限するための公開グループ
正解: **B (**コメントを発表する**)**
To manage different business requirements for a single object like Opportunities, Salesforce utilizes a combination of Record Types and Sales Processes. A Sales Process is a specific feature for the Opportunity object that allows an administrator to select which "Stage" picklist values are visible. In this scenario, the admin would create one Sales Process for "Business" (4 stages) and another for "Partner" (8 stages). Once these processes are defined, they are linked to Record Types. Record Types are the engine that allows different users to see different Page Layouts and picklist options based on the "type" of record they are creating. This architecture ensures that users working on Partner deals are guided through the appropriate eight stages and see the relevant fields on their layout, while Business users have a streamlined four-stage experience. This separation is critical for maintaining data integrity and ensuring that the reporting for each pipeline is accurate. It prevents confusion by only showing users the options that are relevant to the specific context of the deal they are managing.

質問: **67**
Cloud Kicksは、営業チームの全員が担当する取引先や商談に重要なデータを入力していないことを懸念しています。また、重要な情報が変更されてもSalesforceに反映されないことも懸念しています。プラットフォーム管理者は、データの品質とレコードの完全性をより深く理解したいと考えています。そのためには、管理者は何をすべきでしょうか？
A. データ品質とレコードの完全性ソリューションについては、AppExchange をご覧ください。
B. 欠落しているデータを強調表示するアカウントと商談のレポートを作成します。
C. 営業担当者にアカウントと商談の月次レポートを購読してもらいます。
D. キー フィールドをページ レイアウト上の必須フィールドとして設定します。
正解: **(**正解を表示します**)**
The administrator's goal is togain a better understandingof current data quality and record completeness issues in Accounts and Opportunities. Creating reports (or dashboards) that highlight blank or missing key fields-using filters like "Field equals (blank)" or formula fields to flag incompleteness-directly assesses the existing data by showing which records lack required information.

* Why B is correct: Salesforce Trailhead modules on data quality emphasize using reports and dashboards (e.g., Account, Contact & Opportunity Data Quality Dashboard) to identify missing fields and measure completeness before implementing fixes.
* Why not the others:
* A: Exploring AppExchange apps is useful for advanced or ongoing solutions but skips the initial assessment step.
* C: Subscribing reps to reports helps with awareness but doesn't provide the admin with an overview of data quality.
* D: Making fields required prevents future issues but doesn't reveal current missing data or outdated records.
This approach aligns with Salesforce best practices: assess data quality first through reporting, then enforce improvements.

質問**: 68**
Cloud Kicksの営業担当副社長は標準の営業プロファイルを使用していますが、エラーメッセージが表示され、商談を保存できません。プラットフォーム管理者が同じ編集を試みましたが、エラーは発生しませんでした。管理者はこの問題をどのようにトラブルシューティングすればよいでしょうか？
A. トラブルシューティングを行うには、システム管理者としてログインしてください。
B. 「login as」を使用してユーザーとしてログインします。
C. トラブルシューティングには AppExchange 製品を使用します。
D. 管理者がユーザーとしてログインできるように、ユーザーにパスワードを要求します。
正解**: B (**コメントを発表する**)**
When a specific user encounters an error that an administrator cannot replicate, the most effective troubleshooting technique is to " Login as " that user. This feature, which must be enabled in the organization
' s login policies, allows the administrator to see exactly what the user sees and experience the system through their specific profile, role, and sharing permissions22. This is vital for identifying issues related to Validation Rules, Field-Level Security, or Record-Triggered Flows that might only trigger under specific user contexts.
Logging in as a system administrator (Option A) is ineffective because administrators often bypass certain restrictions that apply to standard users4. Asking for a password (Option D) is a major security violation and is never required in Salesforce5. By using the " Login as " feature, the admin can pinpoint whether the error is caused by the user ' s data input or a specific permission conflict assigned to their profile.

質問**: 69**
営業担当者は、営業プロセスを通じて商談レコードに重要な項目を入力する際に、入力漏れが発生しています。営業担当者はステージを進める必要がありますが、前のステージに

入ることができません。プラットフォーム管理者は、このニーズに対処するために、どの3つのオプションを使用すべきでしょうか？
A. ページ レイアウトで必須のフィールドをマークします。
B. フローを使用して、フィールドを必須としてマークします。
C. 機会パスを構成します。
D. 検証ルールを使用します。
E. ガイド販売を有効にします。
正解: **A,C,D (**コメントを発表する**)**
To ensure data integrity and guide sales reps through a structured process, a Platform Administrator should use a combination of tools. Opportunity Path (Option C) provides a visual representation of the stages and allows the admin to highlight " Key Fields " and " Guidance for Success " for each stage, making it clear what information is needed to progress. To enforce the entry of that data, Validation Rules (Option D) are used to prevent a user from moving to the next stage if specific fields are blank (e.g., AND(IsChanged(StageName), IsBlank(Discovery_Notes__c))). Additionally, marking fields as required on the Page Layout (Option A) ensures that the most fundamental data points are always captured. While Flow (Option B) can perform many tasks, it is not the primary way to mark fields as " required " in the UI. " Guided Selling " (Option E) is a specific term often associated with Salesforce CPQ rather than standard Opportunity management. Using Path, Validation Rules, and Page Layout requirements provides a robust framework for managing the sales lifecycle effectively.

質問: **70**
Cloud Kicks のプラットフォーム管理者は、必要な変更を加えるために、複数のダッシュボードを含む共有フォルダから 1 つのダッシュボードを一時的に削除する必要があります。管理者はどのようにすればこの操作を実行できますか？
A. 共有フォルダーへの表示アクセスを削除します。
B. ダッシュボードのプロパティを編集し、プライベート ダッシュボード フォルダーに移動します。
C. ユーザーからダッシュボードに設定されている権限を削除します。
D. プライベート グループを作成し、ダッシュボードを追加します。
正解: **(**正解を表示します**)**
In Salesforce, access to reports and dashboards is determined by the folder in which they are stored. If a dashboard is in a shared folder, anyone with access to that folder can view it. To "temporarily remove" a specific dashboard from public view without affecting the rest of the folder's contents, the Platform Administrator should edit the dashboard's properties and move it to a private dashboards folder (such as "My Private Dashboards"). Once moved, only the administrator (and those with high-level "View All Data" permissions) can see it while the changes are being made. Removing view access to the shared folder (Option A) would hide all dashboards in that folder, which is not the goal. Permission sets

(Option C) control functional access (the ability to create or edit dashboards) but not individual record/dashboard visibility.
Private groups (Option D) are for Chatter collaboration, not for managing dashboard folder security.

質問: **71**
ユニバーサルコンテナーズの営業マネージャーの1人が数ヶ月間の休暇を取る予定です。経営陣は、この営業マネージャーが休暇中にSalesforceにログインできないようにしたいと考えています。プラットフォーム管理者は、休暇中にユーザーがログインできないようにするために、どのような対策を講じるべきでしょうか？
A. 休暇中にユーザーのライセンスを再割り当てします。
B. プロファイルのログイン時間を変更します。
C. ユーザーのアカウントを凍結します。
D. プロファイルのログイン IP アドレスを制限します。
正解: **C (**コメントを発表する**)**
When a user needs to be temporarily prevented from logging in-but their records, role, and historical data need to remain intact-the best practice is to Freeze the user. Freezing an account stops the user from accessing the system immediately without " Deactivating " them. Deactivation can be problematic if the user is a " running user " for dashboards or is part of active hierarchy logic that might break if the account is disabled. Freezing is a simple " one-click " action on the user record. Reassigning the license (Option A) would require deactivating the user first. Changing login hours (Option B) or IP addresses (Option D) at the profile level would impact all users assigned to that profile, not just the individual manager on leave. Freezing provides a targeted and temporary solution for managing individual user access.

質問: **72**
Cloud Kicks では、営業担当が商談レコードの割引を利用して、特定の商品の販売を促進しています。
商談が成立すると、関連する商談商品に割引を手動で適用する必要があります。営業マネージャーは、この時間のかかる作業を自動化する方法があるかどうか尋ねています。プラットフォーム管理者は、この要件を満たすためにどのようなツールを使用すべきでしょうか？
A. 承認プロセス1
B. 数式フィールド2
C. フロービルダー3
D. ビルド済みマクロ4
正解: **(**正解を表示します**)**
To automate the update of related records (Opportunity Products) based on a change to a parent record (the Opportunity), Flow Builder is the most powerful and app7ropriate tool.

Specifically, a "Record-Triggered Flow" can be configured to fire whenever an Opportunity is updated to the "Closed Won" stage. The flow can then use a "Get Records" element to find all Opportunity Product records associated with that specific Opportunity and an "Update Records" element to apply the discount value from the parent to each line item. Formula Fields are insufficient here because they are "read-only" and cannot physically push data into other records for permanent storage. Approval Processes manage status changes but are not designed for bulk child- record updates. Flow Builder provides the logic necessary to handle this "one-to-many" update scenario, significantly reducing manual data entry for sales reps and ensuring that the financial data on the products accurately reflects the agreed-upon deal terms.

質問: **73**
マネージャーは営業チームに定期的に商談情報を更新してほしいと考えています。プラットフォーム管理者は、この業務を支援するためにどの機能を実装する必要がありますか？
A. 類似の機会
B. 商談更新リマインダー
C. ビッグディールアラート
D. スケジュールされたレポート
正解: **(**正解を表示します**)**
Opportunity Update Reminders is a specific, automated feature in Salesforce designed exactly for this purpose. When enabled, it allows managers to automatically send an email to their direct reports with a list of their open opportunities. The email serves as a prompt for the reps to review their deals and ensure close dates, amounts, and stages are current. This is more effective than a general Scheduled Report (Option D) because it is a purpose-built notification system that can be configured by the manager. Big Deal Alerts (Option C) are for high-value deal notifications, not general pipeline hygiene. Similar Opportunities (Option A) helps with sales strategy but does not encourage record updates.

有効的な**ADM-201-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**ADM-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**ADM-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com ADM-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**ADM-201-JPN**問題集のテストエンジンを手に入れます。最新版のアクセス、https://www.jpntest.com/shiken/ADM-201-JPN-mondaishu **153**問、３０%ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」