

Salesforce.Plat-Admn-201-JPN.v2026-08-15.q65

試験コード : Plat-Admn-201-JPN

試験名称 : Salesforce Certified Platform Administrator (Plat-Admn-201日本語版)

認証ベンダー : Salesforce

無料問題の数 : 65

バージョン : v2026-08-15

ページの閲覧量 : 104

問題集の閲覧量 : 667

<https://www.jpnsiken.com/shiken/Salesforce.Plat-Admn-201-JPN.v2026-08-15.q65.html>

質問: 1

Universal Containers (UC) のお客様から、サポートケースへの対応が十分迅速ではないとのフィードバックが寄せられています。UC は、2 時間以上未割り当てとなっているすべてのケースを緊急ケースキューに送り、サポートマネージャーに通知したいと考えています。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機能を構成すべきでしょうか？

- A. 症例報告スケジュール
- B. ケースダッシュボードの更新
- C. 事件エスカレーションルール
- D. ケース割り当てルール

正解: ([正解を表示します](#))

Case Escalation Rules are specifically designed to automate actions when a case has remained in a certain state for a defined period of time. In this scenario, the requirement involves two specific time-based triggers: moving the case after 2 hours and alerting a manager. Escalation rules allow the administrator to define "Escalation Actions" that execute when the time threshold is reached, such as "Reassign to Queue" and "Notify Manager". Case Assignment Rules (Option D) only fire when a case is first created or manually triggered, not after a time delay. Reports (Option A) and Dashboards (Option B) provide information but do not physically move records or perform automated reassignments.

質問: 2

営業マネージャーは、商談の段階に基づいて重要な値を明らかにするために、どのような施策を実施できるかを知りたいと考えています。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ツールを使用すべきでしょうか？

- A. ワークフロールール
- B. パスキーフィールド
- C. 機会プロセス
- D. ダイナミックフォーム

正解: ([正解を表示します](#))

The Opportunity Path is a visual tool that guides sales reps through the stages of a sales cycle.

One of its most powerful features for administrators is the ability to define Key Fields for each individual stage. For example, when an opportunity is in the "Discovery" stage, the administrator can choose to display fields like "Budget" and "Decision Maker." When the deal moves to

"Negotiation," the Path can be configured to surface "Contract Terms" and "Discount Percentage." This ensures that reps are prompted to enter and review the most relevant data at exactly the right time in the process. While Dynamic Forms (Option D) can show or hide fields on the main record page, the Path specifically organizes this information at the top of the record in a way that is directly tied to the sales methodology. Workflow Rules (Option A) are a legacy automation tool that cannot modify the user interface. Path Key Fields empower sales teams to maintain focus and data accuracy throughout the deal lifecycle.

質問: 3

Cloud Kicks社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情報の追跡を開始したいと考えています。具体的には、メール、展示会、ウェビナーに関する詳細情報を追跡したいと考えており、さらに、これらの各取り組みにおいて追跡すべき情報の種類も異なります。

管理者はどのようにしてこれを実現すべきでしょうか？

- A. 関連するフィールドを含む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を表す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の種類を整理します。

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: 4

Cloud Kicksは急成長を遂げており、新たに10名の営業担当者と15名のサポート担当者をチームに加える予定です。サポートチームは、ケース管理のためにサービスコンソールへのアクセス権限を必要とします。プラットフォーム管理者は、既存のカスタム営業プロフィールとサポートプロフィー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なアクセス権限を持っていることをどのように確認すべきでしょうか？

- A.** ユーザー詳細ページで、サポート担当者向けに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ィール用に Lightning App Builder を使用してサービスコンソールを構築します。
- D.** サポート担当者にSalesforceプラットフォームユーザーライセンスを割り当てます。

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: 5

Cloud Kicksのプラットフォーム管理者は、必要な変更を行うために、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してこれを実現すべきでしょうか？

- A.** 共有フォルダへの閲覧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に移動します。
- C.** ユーザーからダッシュボードへの権限セットを削除します。
- 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: 6

Cloud Kicks のプラットフォーム管理者が、新しい Salesforce インスタンスをセットアップしています。ビジネス要件では、マーケティング担当者が各商談のキャンペーン関係を維持するために、商談へのアクセス権を付与する必要があります。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. オブジェクト権限を編集して、Opportunity を含めます。
- B. 商談を含めるカスタム権限セットを追加します。
- C. 営業担当者がアクセスできるように役割を編集します。
- D. 割り当てられたアプリに商談を含めるように設定します。

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: 7

ユーザーのプロフィールは、次の3つの設定によって制御できます。3つ選択してください。

- A. レコードタイプの割り当て
- B. 機能ライセンスの割り当て
- C. 現場レベルでのセキュリティ
- D. 割り当てられたアプリ

E. 地域設定

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 8

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ために何をすべきでしょうか？

- A. アカウント Lightning レコード ページに標準のアクティビティ コンポーネントを追加します。
- B. アクティビティ タイムラインへの編集アクセスを許可するようにユーザーの権限を更新します。
- C. レポートを実行して、そのアカウントで何らかの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: 9

Universal Containers社は、外部の注文システムから定期的にアカウントをインポートしますが、そのシステムには各レコードに固有のIDフィールドがあります。システム管理者は、これらのインポート時に重複が発生し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. VLOOKUP を使用して Salesforce で一致するレコードを検索します。
- B. 一致する項目を識別する数式フィールドを作成します。
- C. Salesforce IDの代わりに、注文システムのIDを使用します。
- D. Salesforceのアカウントに、照合用の固有の外部IDフィールドを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 10

見込み客が成約に至った場合、関連する記録はどうなりますか？

- A. カスタムオブジェクトのレコードは、結果として生成される連絡先、アカウント、および商談レコードに添付されます。
- B. 結果として得られる連絡先、アカウント、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、結果として作成される連絡先、アカウント、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、結果として得られる連絡先、アカウント、および商談レコードに添付されます。

正解: C ([コメントを发表する](#))

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: 11

プラットフォーム管理者は、営業チーム向けに顧客ケースを自動的に要約する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エージェントの応答に実際のSalesforceデータを表示するには、管理者は何を使用すればよいでしょうか？

- A. 流れ
- B. ピックリスト
- C. エージェント向け指示
- D. フィールドの結合

正解: D ([コメントを发表する](#))

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: 12

Cloud Kicksの営業チームとサービスチームは、パイプラインの可視性を高め、すべての案件を常に把握したいと考えています。プラットフォーム管理者は、各チーム向けにダッシュボードを迅速に作成する必要がありますが、どこから始めればよいのか分かりません。管理者は何をすべきでしょうか？

- A. AppExchange からサービスチーム向けの Salesforce Labs Field Service Dashboards を使用してください。
- B. Einstein Analyticsを有効にし、高度な分析ツールを使用してカスタムダッシュボードを構築します。
- C. AppExchange から Salesforce Labs CRM ダッシュボードを営業チームに利用します。
- D. 事前構築済みのテンプレートやパッケージを使用せずに、ダッシュボードを手動で作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

For an administrator who needs to deliver high-quality dashboards "quickly" and "doesn't know where to start," the AppExchange is the best resource. Salesforce Labs provides several free, pre-configured dashboard packages (like the "CRM Dashboards") that include standard components for sales pipeline, lead tracking, and case management. These packages serve as an excellent baseline that can be installed in minutes and then customized to fit the specific needs of Cloud Kicks. Manually creating everything (Option D) is time-consuming. Einstein Analytics (Option B) is a separate, more complex product that requires extra licensing and setup.

Option A is too narrow, as it focuses specifically on "Field Service" rather than general sales and service visibility.

質問: 13

Salesforceのどの機能を使用すると、プラットフォーム管理者は、定義済みの基準に基づいて、レコードを特定のユーザーに自動的にルーティングしてレビューや意思決定を行うことができるのでしょうか？

- A. 割り当てルール
- B. 検証ルール
- C. 承認プロセス
- D. スキーマビルダー

正解: ([正解を表示します](#))

An Approval Process is the dedicated Salesforce feature for managing workflows that require human "review and decision-making." Unlike Assignment Rules (Option A), which simply change the owner of a record, an Approval Process locks the record to prevent further changes and routes a formal request to an "Approver." This approver can then choose to Approve, Reject, or Reassign the request. The process can include multiple steps, entry criteria (e.g., "only if discount > 10%"), and specific automated actions that occur once the final decision is made.

Validation Rules (Option B) are used to prevent saving bad data, not for routing. Schema Builder (Option D) is a visualization tool for the data model. Therefore, when a business process requires an official "sign-off" or "decision," the Approval Process engine is the correct architectural choice.

質問: 14

Ursa Major Solar社の営業担当者が、一連のネットワーキングイベントを開始しました。彼らは毎月1回イベントを開催しており、キャンペーンのROIを月ごと、シリーズごとにレポート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、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のでしょうか？

- A. すべて同じ名前の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集約されるキャンペーン階層を使用します。
- D. 月ごとの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: 15

Ursa Major Solar社は、さまざまなChatterグループ、記録、CEOからの発表など、あらゆる情報を一元管理し、連携や最新情報を共有したいと考えています。プラットフォーム管理者は、これを実現するためにどのような設定を行うべきでしょうか？

- A. 雑談グループ
- 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. チャットストリーム

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: 16

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委任管理者として設定しました。プラットフォーム管理者は、委任管理者に関してどのような点を考慮すべきでしょうか？

- 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: **C** ([コメントを発表する](#))

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.

有効的な**Plat-Admn-201-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**Plat-Admn-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Plat-Admn-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Plat-Admn-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Plat-Admn-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/Plat-Admn-201-JPN-mondaishu> **160問、30%ディスカウント**、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: 17

プラットフォーム管理者は、Salesforce モバイルアプリのユーザー向けナビゲーションメニューをカスタマイズしたいと考えています。組織はまだモバイルで使用する Lightning アプリを実装していません。モバイル専用アプリのナビゲーションに関する次の記述のうち、正しいものはどれですか？

- A. Lightning ページと Visualforce ページは、タブを事前に作成する必要なく、モバイル専用のナビゲーションメニューに自動的に表示されます。
- B. モバイル専用アプリは、異なるユーザープロファイルや権限セットに応じて、異なるナビゲーションメニューを表示するようにカスタマイズできます。
- C. モバイル専用ナビゲーションメニューの最初の4つの項目は、ナビゲーションメニューと画面下部のナビゲーションバーの両方に表示されます。
- D. モバイル専用アプリは、ユーザー権限に基づいて、すべての標準Salesforceオブジェクトをナビゲーションメニューに自動的に含めます。

正解: ([正解を表示します](#))

The Mobile Only app is the default navigation experience in the Salesforce mobile app when no other Lightning apps have been assigned to a user for mobile use. In this configuration, the navigation menu is controlled globally via the "Salesforce Navigation" setup page. A key behavior of this interface is that the first four items placed in the navigation list become the "persistent" icons that appear in the navigation bar at the bottom of the mobile screen for quick access. These same items also appear at the top of the "Menu" tab. Option A is incorrect because pages must have a corresponding Tab created before they can be added to the navigation menu. Option B is incorrect because the "Mobile Only" navigation is a single global setting for the entire org; if you need different menus for different profiles, you must create and deploy specific Lightning Apps. Option D is incorrect because standard objects do not appear automatically; the administrator must explicitly add them to the navigation list in Setup. Understanding this behavior is essential for ensuring mobile users have a streamlined and intuitive interface

質問: 18

Universal Containers社は、適切な関係管理を確実にするため、販売機会に関わるすべての関係者を追跡したいと考えています。営業担当者は、意思決定権限を持つ人物、購買プロセスに影響を与える人物、各取引の主要連絡担当者を特定する必要があります。プラットフォーム管理者は、この要件を満たすためにどの機能を構成すべきでしょうか？

- A. 社内外のステークホルダーを追跡するために、機会チームのメンバーを設定します。
- B. 複数の案件にわたる関係者を追跡するためのアカウントチームを編成する。
- C. 機会に関する標準フィールドを使用して、ステークホルダー情報を追跡します。
- D. 利害関係者の関与と影響力を特定するために、機会における連絡役を活用する。

正解: ([正解を表示します](#))

Opportunity Contact Roles allow sales reps to link multiple Contacts to a single Opportunity and assign a specific "Role" to each, such as "Decision Maker," "Influencer," or "Economic Buyer." This provides the visibility needed to understand the "buying committee" for a deal. It also allows for the designation of a "Primary Contact." Opportunity Teams (Option A) are used to track internal staff working the deal. Account Teams (Option B) track collaboration at the account level but are not deal-specific. Standard fields (Option C) are insufficient for tracking a "one-to-many" relationship between an opportunity and multiple contacts with unique roles. Contact Roles are the standard feature designed exactly for stakeholder management in the sales process.

質問: 19

Universal Containersでは、商談が成約済みとなった場合、同じアカウント上の他のすべての未成約を失注として処理する必要があります。プラットフォーム管理者は、この要求を実装するために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. 送信メッセージ
- C. フローオーケストレーション
- D. クイックアクション

正解: ([正解を表示します](#))

Flow Builder is the recommended tool for automating updates to multiple related records based on a change to a single record. A "Record-Triggered Flow" can be configured to execute whenever an Opportunity is updated to "Closed Won". The flow can then find all other Opportunities related to the same Account where the "IsClosed" field is false, and use an Update Records element to set their stage to "Closed Lost". Outbound Messages (Option B) are used for notifying external systems, not for internal data updates. Flow Orchestration (Option C) is designed for multi-user, complex business processes and would be overly complicated for this simple record update. Quick Actions (Option D) require a user to click a button, which does not meet the requirement for automatic rendering upon the stage change.

質問: 20

Universal Containers社は、顧客アカウントで複数の役割が連携して作業する協働販売を導入したいと考えています。営業担当者は割り当てられたアカウントへの完全なアクセス権が必要ですが、カスタマーサポート担当者とセールスエンジニアは、担当する特定のアカウントに関連する商談やケースへのアクセス権が必要です。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。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機能を構成すべきでしょうか？

- A. 異なる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. サポートチームが機会やケースにアクセスできるように、共有ルールを作成します。
- C. 役割階層を設定して、適切なチームにアカウントアクセスを自動的に付与します。
- 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. 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. 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.

質問: 21

Cloud Kicksでは、営業担当者は商談レコードの割引を利用して、特定の製品の販売を成功させています。商談が成立すると、関連する商談製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はないかと尋ねてきました。プラットフォーム管理者は、この要件を満たすために何を使用すべきでしょうか？

- A. 承認プロセス
- B. 数式フィールド
- C. フロービルダー
- D. 事前構築済みマクロ

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 appropriate 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: 22

営業担当者から、商談ページのハイライトパネルに「通話記録」ボタンが表示されないという苦情がありました。その理由は？

- A. 通話をログに記録する」アクションは、ハイライトパネルではなく、アクティビティコンポーネント内に標準動作として表示されます。
- B. 通話の記録」アクションが、ページレイアウトの Salesforce Mobile and Lightning Experience Actions」セクションに追加されていません。
- C. カスタムの通話ログ権限が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ありません。
- D. セットアップで組織レベルのカスタム「通話ログ」権限が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: 23

営業チームは、商談がどの段階にあるのか、またその段階で会社の営業プロセスにおいて何が求められているのかを理解するのに苦労しています。プラットフォーム管理者は、営

業チームが営業プロセスのどの段階にいるのか、そして何が求められているのかを迅速に判断できるように、どの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. 営業機会の道筋
- C. ビッグディールアラート
- D. リスト表示

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: 24

Cloud Kicksの経営陣は、案件がオープンされてからの期間だけでなく、各チームが案件を担当してから経過した期間も把握したいと考えています。プラットフォーム管理者が案件の滞留期間を追跡し、関連レポートを作成できるツールはどれでしょうか？

- A. 営業時間に関するエスカレーションルール
- B. 営業時間内のレコードトリガーフロー
- C. 営業時間内の案件割り当てルール
- D. 営業時間付きのマイルストーン

正解: ([正解を表示します](#))

To track specific stages of a support process and measure the time elapsed within those stages, Salesforce provides Entitlements and Milestones. Milestones represent required steps in a support process, such as "First Response Time" or "Resolution Time". When combined with Business Hours, Milestones allow the system to accurately calculate how long a case has been in a particular status or assigned to a specific team, excluding weekends or non-working hours. This provides leadership with granular reporting on "Team Performance" and SLA compliance.

Escalation Rules (Option A) and Assignment Rules (Option C) are primarily routing tools; they can move a case but do not natively provide the timestamp-based tracking and reporting necessary to see duration across multiple "handoffs". Record-Triggered Flows (Option B) could theoretically be used to stamp fields, but this would require significant custom development and would not offer the native, out-of-the-box reporting dashboards that come with the Milestones feature. Therefore, Entitlement Management is the standard solution for tracking time-based service metrics.

質問: 25

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: [\(正解を表示します\)](#)

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: 26

営業担当者は通常、担当する顧客ごとに複数の商談案件を抱えています。プラットフォーム管理者は、レポートで商談案件に関連付けられている顧客の総数を取得するために、営業担当者にどのツールを推奨すべきでしょうか？

- A. バケットコラム
- B. レポートフィルター
- C. ユニークカウント
- D. グループ行

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

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 categories. Report Filters (Option B) exclude records. 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: 27

プラットフォーム管理者が、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トラブルシューティングするのを支援することです。

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くと、管理者はこのプロンプトを作成する際にどの方法を用いるべきでしょうか？

- A.** 主要なトラブルシューティングシナリオすべてを網羅するために、複数のネストされた条件を含む詳細なプロンプトを作成します。
- B.** AIが専門分野を理解できるように、特定の技術用語や略語を使用します。
- C.** AIが創造的に対応できる柔軟性を持たせるために、高度な理論的概念を提供することに重点を置く。
- D.** 自然で分かりやすい言葉と明確で簡潔な指示を使って、AIの行動を誘導します。

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 instructions. 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 contexts. Furthermore, 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 steps. Using direct instructions like "Summarize the issue in three bullet points" is more effective than broad guidelines.

質問: 28

Cloud Kicksには、ケースオブジェクトのカスタムフィールドを使用してチケット管理を担当するチームを指定する、3つのカスタマーサービスチームがあります。カスタマーサポートマネージャーは、各チーム固有のデータを表示するカスタムダッシュボードを作成したいと考えています。プラットフォーム管理者は、この要件を満たすために何をすべきでしょうか？

- A.** カスタマーサポートチームごとに個別のダッシュボードを作成します。
- B.** 各チーム専用のウィジェットを備えたダッシュボードを作成します。
- C.** ダッシュボードフィルターを使用して特定のチームデータを表示するダッシュボードを作成します。
- D.** クロスフィルターを追加して、3つのカスタマーサービスチームを切り替えることができます。

正解: ([正解を表示します](#))

To avoid the administrative burden of creating and maintaining multiple identical dashboards for different teams, a Platform Administrator should use Dashboard Filters. By adding a filter based on the "Team Assigned" custom field, the administrator can create a single dashboard that the manager can toggle between "Team A," "Team B," and "Team C". Each time a filter value is selected, all components on the dashboard that use that field (or a mapped equivalent) will automatically refresh to show the data relevant only to that team. Creating separate dashboards (Option A) is inefficient and leads to "dashboard sprawl". Adding specific widgets for every team on one dashboard (Option B) would result in a cluttered and confusing interface. Cross Filters (Option D) are a reporting feature used to filter records based on their relationship to other objects, not a dashboard-level viewing tool.

質問: 29

Agentforce は、グラウンディング チェックを実行する際に、ソース情報、トピックの指示、およびスコープを調べます。エージェントはグラウンディング チェック中に、他にどのような情報を確認しますか？

- A. 互換性のないデータ型
- B. 即時注射のリスク
- 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. During this process, Salesforce's Einstein Trust Layer performs several critical checks, including identifying Prompt Injection risks. 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. 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. 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. 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.

質問: 30

Cloud Kicks社の営業部長は、今後数四半期の収益を予測し、目標を設定したり、営業担当者の業績をベンチマークしたり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、どの2つの機能を構成すべきでしょうか？

- A. 販売見積もり
- B. 予測

C. 機会一覧表示

D. 機会段階

正解: ([正解を表示します](#))

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: 31

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、ユーザーレコードを保存しようとした際に、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。このエラーが発生する原因は何でしょうか？

A. ユーザー名が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組織で一意である必要があります。

D. ユーザー名に、制限付き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 identifier. 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 distinct. If an administrator receives a duplicate username error, it means the desired username is already taken by a user in another instance of Salesforce. Option 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**Plat-Admn-201-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**Plat-Admn-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Plat-Admn-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Plat-Admn-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Plat-Admn-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/Plat-Admn-201-JPN-mondaishu> **160問、30%ディスカウント**、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: 32

Cloud Kicks社は、従業員の福利厚生に関する質問に答えるための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、従業員がCEOの個人健康保険や福利厚生について質問した際に、エージェントが回答できないようにする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設定します。
- 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の健康保険プランへのアクセスが制限されるようにします。
- C. CEOの健康保険プランに関する質問をブロックするように、エージェントの指示とガードレールを変更します。
- 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する。

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 organization.

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 permissions. When an agent "grounds" its response, it only considers data that the running user (or the agent's service user) has the permission to view. 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 phase. While modifying instructions and guardrails (Option C) provides an additional layer of safety, it is not as foolproof as the underlying security architecture. Training the agent (Option D) is not a standard configuration step for preventing specific record access in a production environment. 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: 33

Cloud Kicksはリブランディングに取り組んでいます。プラットフォーム管理者は、Salesforceモバイルアプリのどの2つの領域でブランディングをカスタマイズできますか？

- A. アプリのヘッダーカラー
- B. 背景色を記録する
- C. ページロゴの読み込み
- D. ヘッダーの背景色

正解: **C,D** ([コメントを发表する](#))

To align the Salesforce mobile app with a company's visual identity, a Platform Administrator can customize specific branding elements through the Salesforce Mobile App Customization settings.

The two primary areas available for branding are:

Loading Page Logo: This allows the administrator to upload a company logo that appears when a user first opens the app.

Header Background Color: This allows the administrator to set the primary brand color for the top header area of the mobile interface.

These settings ensure that the user experience feels consistent with the company's internal branding from the moment they log in. Option A and B are incorrect because Salesforce does not currently allow for granular "App header" vs "Header background" color separation or the modification of the "Record background color," as the app maintains a standardized background for accessibility and readability. Customizing the loading screen and header is the standard way to implement a mobile rebrand.

質問: 34

Ursa Major Solar社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てしまいました。このインポートを取り消すには、管理者はどの2つのツールを使用すべきでしょうか？

- 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: 35

Northern Trail OutfittersのユーザーがSalesforceへのログインに問題が発生しています。ユーザーのログイン履歴を見ると、複数回ログインを試みたものの、組織からロックアウトされたことが分かります。プラットフォーム管理者は、ユーザーがSalesforceにログインできるように、どのような2つの手順を実行すべきでしょうか？

- A. ユーザーとしてログインして、ユーザーのロックを解除し、パスワードをリセットしてください。
- B. ユーザーの記録詳細ページにあるロック解除ボタンを使用します。
- C. ユーザーの記録詳細ページでパスワードをリセットします。
- D. パスワードポリシーをリセットして、ユーザーがログインできるようにします。

正解: ([正解を表示します](#))

When a user is locked out of Salesforce due to too many incorrect login attempts, the Platform Administrator must take specific actions on the user's record detail page to restore access. First, the administrator should click the Unlock button. This clears the lockout status immediately.

Second, because the user likely forgot their credentials (causing the failed attempts), the administrator should use the Reset Password button. This sends a temporary link to the user's email, allowing them to create a new password and log in successfully. "Logging in as the user" (Option A) is a troubleshooting tool for existing sessions but cannot bypass a lockout or change a password on the user's behalf. Changing "Password Policies" (Option D) would affect the entire organization and is not a valid way to help a single locked-out individual.

質問: 36

Cloud Kicksの営業チームから、カンバンビューの商談カードに表示される2つのフィールドを変更して、カードをより分かりやすくしてほしいという要望がありました。プラットフォーム管理者は、この変更を行うためにどの機能にアクセスすればよいでしょうか？

- A. レコードタイプ
- B. コンパクトなレイアウト
- C. ページレイアウト
- D. カンバン設定

正解: ([正解を表示します](#))

In the Salesforce Lightning Experience, the fields displayed in the "header" of a record and on the cards in the Kanban view are controlled by the Compact Layout. Each object has a System Default compact layout, but a Platform Administrator can create custom ones to prioritize the most important information, such as "Account Name" and "Close Date." By

editing the primary compact layout for the Opportunity object, the admin directly controls which fields the sales team sees as they drag and drop deals through the Kanban stages. While Page Layouts (Option C) control the main record detail page and Kanban Settings (Option D) control which field is used for columns and summaries, the individual "card" content is always driven by the Compact Layout.

This ensures that users can quickly gather key context without needing to open every individual record.

質問: 37

Cloud Kicks (CK) は、中古靴店と中古自転車店と提携しています。CK は、アカウントに関連する未解決案件の数をカウントする自動化された業務プロセスを週に一度実行したいと考えています。プラットフォーム管理者は、この業務プロセスに対して、Flow Builder 内で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流れ
- B. レコードトリガーフロー
- C. 自動起動フロー
- D. 自動化イベントがトリガーされたフロー

正解: **A** ([コメントを发表する](#))

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 time. The flow can then query all relevant Account records and perform the logic of counting open cases and updating the parent record autonomously. 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 edit.

Autolaunched flows (Option C) must be called by another process, such as a button or Apex, and do not have their own timing mechanism. "Automation event triggered flow" (Option D) is not a standard type of flow used for recurring batch processing

質問: 38

Ursa Major Solar (UMS) は、Salesforce 内に機密性の高い記録について話し合う場を設けたいと考えています。UMS は新しいメンバーを追加できるようにしたいと考えていますが、非メンバーにはフォーラムに関する情報を一切閲覧させたくありません。プラットフォーム管理者は、これを実現するためにどのような設定を行うべきでしょうか？

- A. チャット非公開グループ
- B. チャットプライベートグループ
- C. チャッター公開グループ
- D. プライベートチャットチャンネル

正解: ([正解を表示します](#))

To facilitate the discussion of "sensitive records" where even the existence of the group must be hidden from non-members, a Chatter Unlisted Group is the appropriate solution. Unlike a Private Group (Option B), which can be seen in searches and lists even if the content is hidden, an Unlisted Group does not appear in search results and requires an explicit invitation to join. This ensures that only members know the forum exists, meeting the highest privacy requirement.

Public Groups (Option C) are visible to everyone and are not suitable for sensitive discussions.

"Private Chatter Channel" (Option D) is not a standard term for this type of collaboration group.

Unlisted groups must be enabled in Chatter Settings before they can be created by administrators.

質問: 39

承認プロセスにおいて、ユーザーが承認責任を事前に定義された期間、一時的に別のユーザーに割り当てることができる機能はどれですか？

- A. 承認ルール
- B. キュー
- C. 委任承認者
- D. マネージャー

正解: ([正解を表示します](#))

A Delegated Approver is a user designated by an individual or an administrator to act on their behalf when an approval request is received. This is particularly useful for planned absences, such as vacations. While the delegated approver has the power to approve or reject a record, they cannot reassign the request to someone else. This is a temporary manual assignment and is different from a Manager (Option D), who is part of the permanent role hierarchy, or a Queue (Option B), which allows a group of people to share approval tasks. There is no feature called an

"Approval Rule" (Option A) that handles temporary user reassignment in this manner.

質問: 40

システム管理者が、ロールアウト中にChatterへのアクセスをSalesforceユーザーの一部に制限するために使用できる2つの操作はどれですか？2つ選択してください。

- A. サブセットのユーザーに対して Chatterを有効にする」権限を持つ権限セットを作成します。
- B. プロファイルを編集して、特定のユーザーグループに対して Chatterを有効にする」ようにします。
- C. 対象ユーザーグループ向けにメール招待状を作成します。
- D. ユーザーのサブセットを会社全体の Chatter グループに追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 41

クライアントサービスチームとカスタマーサポートチームは同じプロファイルを使用していますが、権限セットが異なります。Lightningレコードページレイアウト上で、カスタムオブジェクト「保持」関連リストをクライアントサービスチームのみに制限する必要があります。プラットフォーム管理者はこの要求を満たすために何を使用すべきでしょうか？

- A. ページレイアウト課題
- B. コンポーネントの可視性
- C. レコードタイプの割り当て
- D. 共有設定

正解: [B \(コメントを发表する\)](#)

When users share the same profile but require different user interface experiences, Component Visibility is the most effective tool. In the Lightning App Builder, the administrator can select the "Related List" component (or a "Related List - Single" component for Retention) and add a visibility filter. The filter can be set to "User > Permission > Custom Permission" or "User > Profile," but since they share a profile, the best approach is to filter based on a Permission Set or a specific user field. This allows the Retention list to be visible only to the Client Services team members while remaining hidden for the Customer Support team, even though they are looking at the same record. Page Layout Assignment (Option A) and Record Type Assignment (Option C) are profile-based and would not work since the teams share a profile. Sharing Settings (Option D) control access to the data itself, but the request specifically asks to hide the UI element (the related list).

質問: 42

Cloud Kicksのプラットフォーム管理者は、財務チームから、一定額以上の受注案件はすべて、取引完了とみなされる前に正確性を確認する必要があるという依頼を受けました。担当の財務チームメンバーと販売担当者のマネージャーの両方が取引を承認する必要があります。マネージャーが先に承認します。その後、財務チームメンバーが承認する必要があります。案件ごとに最大3人の承認が必要となります。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. 商談が成立した際にいつでも実行される画面フローを作成します。
- B. 商談ページに Lightning Web コンポーネントを追加して、承認レコードに詳細を記録します。
- C. マネージャーと財務チーム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. 具体的な手順を含む承認プロセスを作成する。

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: 43

Cloud Kicksでは、ケースにデフォルトのケースオーナーが割り当てられ、想定外の作成者と最終更新者が表示されています。同社は、ビジネス部門との混乱を避けるため、これ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でこの変更を行うために、どの部分を編集すればよいのでしょうか？

- 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: **D** ([コメントを发表する](#))

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: 44

Universal Containersのプラットフォーム管理者は、悪意のある第三者が組織に侵入するリスクを最小限に抑えるため、ユーザーのログインアクセスを特定の時間帯と特定のIPアドレスに制限するよう求められました。この目的を達成するには、管理者はどの設定を更新する必要がありますか？

- A. 会社設定
- B. ユーザーの役割
- C. ユーザーのプロフィール
- D. カスタム権限セット

正解: ([正解を表示します](#))

In Salesforce, security restrictions like Login Hours and Login IP Ranges are managed at the Profile level. When these are configured on a profile, they are strictly enforced; if a user attempts to log in outside of the allowed hours or from an unauthorized IP address, the system will deny access entirely. This is one of the most robust ways to secure an organization against unauthorized access. Company Settings (Option A) can set "Trusted IP Ranges" for the whole org, but these only bypass multi-factor authentication; they do not restrict login. Roles (Option B) control record visibility, not system access. While Permission Sets (Option D) can grant many permissions, Login Hours and IP Ranges remain a core profile-level security setting.

質問: 45

Cloud Kicksには「出荷」というカスタムオブジェクトがあります。同社はアカウントページからすべての出荷アイテムを表示したいと考えています。アカウントが削除されても、出荷情報は残るようにする必要があります。プラットフォーム管理者は、出荷とアカウントの間にどのような関係を設定すべきでしょうか？

- A. アカウントには出荷情報への参照が必要です。
- B. 出荷には会計のマスター詳細が必要です。
- C. 出荷にはアカウントの参照が必要です。
- D. アカウントには出荷に関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 choice. 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: 46

Cloud Kicksは、契約金額フィールドに入力された金額に基づいて、アカウントを小規模、中規模、大規模に分類するレポートを求めています。プラットフォーム管理者は、この要求を満たすためにどの機能を使用すべきでしょうか？

- A. グループ行
- B. フィルターロジック
- C. 詳細列
- D. バケットコラム

正解: **D** ([コメントを発表する](#))

In Salesforce reporting, a Bucket Column is the most efficient tool for categorizing records without the need for creating custom fields or complex formula logic. Bucketing allows an administrator to define ranges of values for a field--such as the "Contract Value" currency field--and assign a label to each range, such as "Small," "Medium," or "Large." This is particularly useful for grouping data into segments that do not exist natively in the data model. For example, if a "Small" account is defined as anything under \$50,000 and "Large" is over \$200,000, the bucket tool allows the admin to visually organize these in the report builder interface. Unlike Grouping Rows, which merely clusters identical values together, a Bucket Column transforms raw data into meaningful categories for visualization. This feature significantly enhances data storytelling by providing a summarized view of account distribution based on specific financial thresholds without impacting the actual Account record or requiring administrative overhead for new fields.

有効的な**Plat-Admn-201-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**Plat-Admn-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Plat-Admn-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Plat-Admn-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Plat-Admn-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/Plat-Admn-201-JPN-mondaishu> **160問、30%ディスカウント**、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: 47

承認プロセスにおいて、承認者としてキューが選択された場合、何が起こりますか？

- A. 記録が承認されるには、キューのメンバー全員の満場一致の承認が必要です。
- B. キューのどのメンバーもレコードを承認または拒否することができ、キューは単一のエンティティとして扱われます。
- C. 承認リクエストについては、キューの所有者のみに通知され、メンバーには通知されません。
- D. キューは、個々のユーザーによる承認をサポートしていないオブジェクトにのみ使用できます。

正解: ([正解を表示します](#))

Salesforce allows Queues to be designated as assigned approvers in an approval process. When a record is submitted for approval and routed to a queue, an email notification is sent to all queue members (depending on queue settings). The core behavior is that any member of the queue can "claim" the request and either approve or reject it. Once one member takes action, the step is considered complete, and the queue is treated as a single decision-making entity. Unanimous approval (Option A) is a specific setting for multiple individual assigned approvers, but it does not apply to queues in this way. Option C is incorrect because the purpose of a queue is to notify all members to ensure a timely response. Queues are supported for most standard and all custom objects (negating Option D).

質問: 48

Northern Trail Outfittersは、顧客から受信したメールを自動的にケースとして生成することを希望している。

プラットフォーム管理者は、メールが正しいキューに送信されていることをどのように確認すべきでしょうか？

- A. ケースを適切なキューに送信するエスカレーションルールを作成します。
- B. カスタムメールサービスを使用して、ケース作成時に所有者を設定します。
- C. フローを利用して正しいキューを特定し、ケースを割り当てます。
- D. メールが正しいキューに配信されるように、メールtoケースを設定します。

正解: D ([コメントを发表する](#))

The most efficient and standard way to automate case creation from inbound emails is by using Email-to-Case. When setting up Email-to-Case, the Platform Administrator configures "Routing Addresses". For each routing address (e.g., support@company.com or billing@company.com), the administrator can specify a default owner or queue for the cases created via that specific address. This ensures that when a customer sends an email to the "Support" address, it is automatically routed to the Support Queue, and an email to the "Billing" address is routed to the Billing Queue. This configuration is handled directly within the Email-to-Case setup pages and does not require additional escalation rules (Option A) or complex custom flows (Option C) for the initial assignment. While a custom email service (Option B) is possible, it is a developer-centric approach that is generally unnecessary given the robust native capabilities of the standard Email-to-Case feature. This setup streamlines the intake process and ensures that customer issues are immediately visible to the correct service team.

質問: 49

Northern Trail Outfitters社は、Salesforceから外部のHRシステムへの経費精算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はどの2つのツールを設定すべきでしょうか？

- 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: A,D ([コメントを发表する](#))

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: 50

営業担当者は、レポート上で複数の選択リスト値を単一の値に分類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、この目的を達成するために、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. バケットコラム
- B. ユニークカウント
- 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: 51

Cloud Kicksの営業担当者は、組織全体のアカウントと商談のデフォルト設定が両方とも「非公開」になっている状態で、互いのアカウントと商談の記録を報告できるようにする必要があります。プラットフォーム管理者は、これを実現するために何をすべきでしょうか？

- A. 営業担当者の公開グループと読み取り専用の商談アクセス間で共有するアカウントの所有者ベースの共有ルールを作成します。
- B. 営業チームの各メンバーが所有するアカウントと商談を表示するアカウントと商談レポートを作成し、そのレポートを共有レポートフォルダに保存します。
- C. Apex共有機能を利用して、営業担当者ユーザーグループ間でレコードをプログラムで共有します。
- D. 営業担当者間で特定のアカウントと商談の記録を共有するための手動共有を作成します。

正解: [\(正解を表示します\)](#)

In a Private sharing model, users cannot see records they do not own unless they are shared. An Owner-based Sharing Rule is the standard way to grant this access at scale. By creating a rule that shares records owned by members of a "Sales Reps" Public Group with that same Public Group, the administrator allows all reps to see each other's accounts. Furthermore, because Account and Opportunity share a relationship, the sharing rule can be configured to grant "Read Only" (or higher) access to the associated Opportunity records simultaneously. Option B is incorrect because simply placing a report in a folder does not bypass record-level security (users will see an empty report). Option C and D are inefficient for granting broad, group-based access that can be handled via standard configuration.

質問: 52

Cloud Kicks社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、商談を保存しようとするときエラーメッセージが表示され、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のでしょうか？

- A. システム管理者としてログインしてトラブルシューティングを行ってください。
- B. ユーザーとしてログインを使用して、そのユーザーとしてログインします。
- C. AppExchange製品を使用してトラブルシューティングを行ってください。
- 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尋ねます。

正解: B [\(コメントを發表する\)](#)

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 permissions. 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 users. Asking for a password (Option D) is a major security violation and is never required in Salesforce. 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: 53

Cloud Kicksのプラットフォーム管理者が、休暇申請の承認プロセスを作成しました。管理者が承認プロセスの一部として追加できる自動化されたアクションはどれですか？(2つ選択)

- A. フィールドアップデート
- B. メールアラート
- C. チャッターポスト
- D. 自動起動フロー

正解: ([正解を表示します](#))

Salesforce Approval Processes allow administrators to define a series of steps to automate the approval of records. Within these processes, there are four specific types of automated actions that can be triggered during initial submission, approval, rejection, or recall:

Field Update: Used to change a value on the record, such as switching a "Status" field from

"Pending" to "Approved."

Email Alert: Used to send a templated email to specific users, such as notifying the submitter that their request was granted.

Task: Used to assign a follow-up task to a user.

Outbound Message: Used to send technical data to an external system via API.

While modern automation tools like Flow can post to Chatter or launch other flows, the native approval process engine is limited to these four specific actions. For a "time-off request" scenario, an Email Alert ensures the employee is notified, and a Field Update ensures the record reflects the new status, providing a clear audit trail of the business decision.

質問: 54

プラットフォーム管理者は、最小アクセス権限に基づいてSalesforceプロファイルという名前のカスタムプロファイルを新規ユーザーグループに割り当て、既存の権限セットをいくつか割り当てました。

しかし、ユーザーがログインしてもLightningインターフェースが表示されません。ユーザーがLightningインターフェースにアクセスできるようにするには、管理者はどのような操作を行うべきでしょうか？

- A. ユーザーアクセス ポリシーの拡張インターフェースを有効にします。
- B. レイアウトにLightningコンポーネントを追加します。

C. Lightning App Builderで、組織をデフォルトとしてページを作成します。

D. Lightning Experience User を有効にするための権限を割り当てます。

正解: ([正解を表示します](#))

The "Minimum Access - Salesforce" profile is a very restrictive standard profile designed to provide no access by default, adhering to the principle of least privilege. One of the specific permissions that is not included in this profile is the Lightning Experience User permission. Without this system permission, users will be defaulted to the Salesforce Classic interface (or potentially blocked from any UI if no other access is granted). To resolve this, the Platform Administrator should either edit the custom profile or, preferably, create a Permission Set that includes the "Lightning Experience User" checkbox and assign it to the affected users. This "unlocks" the modern Lightning interface for them. Options B and C relate to the design of specific pages, but they are irrelevant if the user isn't even allowed to enter the Lightning environment. Option A refers to a different feature set entirely and does not address basic UI access.

質問: 55

Northern Trail Outfitters (NTO) は、新規連絡先を保存する前に検証が行われるようにしたいと考えています。ユーザーが「リードソース」の選択リストで「その他」を選択した場合、NTO は Source__c というカスタムテキストフィールドにも値を入力したいと考えています。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検証ルールを設定すればよいでしょうか？

A. AND(LeadSource = 'Other', Source__c = "")

B. AND(NOT(LeadSource = 'Other'), NOT(Source__c = ""))

C. AND(ISPICKVAL(LeadSource,'Other'), ISBLANK(Source__c))

D. AND(NOT(ISPICKVAL(LeadSource,'Other'))), NOT(ISBLANK(Source__c))

正解: ([正解を表示します](#))

In Salesforce, validation rules use formulas to verify if the data entered by a user meets specific criteria before saving the record. To check the value of a picklist field like LeadSource, the ISPICKVAL() function must be used, as picklist fields do not support standard text operators like

"=" in validation formulas. The requirement is to block the save if LeadSource is "Other" but the Source__c text field is empty. The ISBLANK() function effectively checks if a text field contains no data. Therefore, the correct logic uses AND() to trigger the error message only when both conditions are met: the picklist is set to "Other" AND the text field is blank.

Option A is incorrect because it treats a picklist like a text field. Option B and D use NOT() logic, which would trigger errors in the wrong scenarios.

質問: 56

ユニバーサル・コンテナーズ社の営業マネージャーの1人が、数ヶ月間休暇を取る予定です。

経営陣は、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、ユーザーが休暇中に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する。
- 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: ([正解を表示します](#))

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: 57

Universal Containersには、営業チームAと営業チームBの2つの営業チームがあります。各チームは、役割階層においてそれぞれ独自の役割を持っています。どちらの役割も同じマネージャーの役割の下位にあります。プラットフォーム管理者は、営業チームAが所有するレコードを営業チームBと共有するにはどうすればよいでしょうか？

- A. 基準に基づく共有
- B. オーナーベースの共有
- C. 階層型共有
- D. 手動共有

正解: ([正解を表示します](#))

In this scenario, the two teams are "peers" in the role hierarchy (both reporting to the same manager). In a private sharing model, peers cannot see each other's records by default. To grant lateral access between these specific groups, an Owner-based Sharing Rule is the most effective solution. The administrator can create a rule stating that any records owned by members of

"Role: Sales Team A" should be shared with members of "Role: Sales Team B" with specific access levels (e.g., Read/Write). Hierarchical sharing (Option C) only grants upward visibility to the Manager role, not across to the other team. Manual sharing (Option D) is inefficient for an entire team. Criteria-based sharing (Option A) is used when record field values determine access, whereas this requirement is based specifically on who owns the records.

質問: 58

Cloud Kicksのユーザーから、商談の種類に応じて商談オブジェクトのカスタム選択リストを更新する際に、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、選択リストのどの部分でオプションを更新すればよいのでしょうか？

- A. 関連検索フィルター
- 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: **B** ([コメントを发表する](#))

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: 59

Ursa Major Solar社はデータをインポートしていますが、データ検証基準を満たさないレコードが多数存在します。この場合、どのような事態が発生するのでしょうか？

- A. インポート処理では、データ検証基準は無視されます。
- B. インポート処理は、最初の無効なレコードに遭遇した時点で中止されます。
- C. インポート処理は失敗しますが、無効なデータを含むレコードのみが対象となります。
- D. 無効なレコードをインポートするには、インポート処理にユーザー認証が必要になります。

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

質問: 60

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フィールドを設定していますが、リードが取引先に変換された際に、そのフィールドが取引先に表示されません。これらの値が正しく入力されるようにするには、管理者はどのような2つの手順を実行すべきでしょうか？

- 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. リードの選択リストフィールドを連絡先にマッピングします。
- D. リードオブジェクトの選択リストフィールドを必須項目に設定します。

正解: **B,C** ([コメントを发表する](#))

When a Lead is converted into an Account, Contact, and Opportunity, standard fields are mapped automatically. However, custom fields require manual configuration to ensure data 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: **61**

Cloud Kicksは、すべてのお客様が販売サイクルで合意されたサービスレベルに基づいたサポートを受けられるようにしたいと考えています。このサポートモデルには、ゴールド、シルバー、ブロンズの3つのティアがあります。

プラットフォーム管理者は、顧客が顧客になった時点で、これがすべての顧客のアカウントの一部となるようにするために、どのような設定を作成すべきでしょうか？

- A. 権限を割り当てるためのフロー
- B. クライアントごとのルーティング設定
- C. 各サービスレベルごとにケースへのメール送信
- D. クライアントごとの案件割り当てルール

正解: **A** ([コメントを发表する](#))

To manage different levels of support service (Gold, Silver, Bronze), Salesforce uses the Entitlement Management feature. An "Entitlement" defines the specific type of support a customer is eligible for. To "ensure that this is part of every client's account" automatically, a Platform Administrator should use Flow Builder. A record-triggered flow can be set to run whenever an Account is updated to "Customer" status or when a specific "Service Level" field is populated.

The flow can then automatically create or link an Entitlement record to that Account. This ensures that when a new case is opened, the support agent immediately sees the SLA (Service Level Agreement) associated with that customer. Routing Configurations (Option B) and Assignment Rules (Option D) handle who gets the case, but they do not define the level of service. Email-to-Case (Option C) is an intake method, not a service-level tracking tool.

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

た。ここで**Plat-Admn-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/Plat-Admn-201-JPN-mondaishu> **160問、30%ディスカウント**、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: 62

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電話がかかってきた際に、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ようにする必要があります。管理者はこの画面フローをどのように配布すべきでしょうか？

- 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: **C** ([コメントを発表する](#))

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 list. This allows the flow to be embedded directly into the workspace where the service reps are already looking at case details. While flows can be placed on a Home Page (Option B), that would not provide the case-specific context needed for the reps.

Page Layouts (Option A) are used for standard fields and related lists but do not natively host dynamic screen flow components. 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 Page.

質問: 63

Cloud Kicks社の営業マネージャーは、重要なデータを強調し、営業担当者に対してより説得力のあるデータストーリーを伝えるダッシュボードを求めています。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べきでしょうか？

- 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. 一斉メールを送信する。

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: 64

Cloud Kicksでは、担当者が追加のサポートを必要とする場合、会社が確実に実行したい一連の手順があります。これには、メールの送信、ケースのステータスと担当者の変更などが含まれます。プラットフォーム管理者は、担当者がこれらの更新を簡単に行えるようにするために、どのようなツールを使用すべきでしょうか？

- A. 事件割り当てルール
- B. クイックアクション付きマクロ
- C. メールテンプレートを使ったクイックテキスト
- D. メールアラート付き自動起動フロー

正解: ([正解を表示します](#))

To provide reps with an "easy way" to perform a repetitive sequence of manual tasks, Macros are the ideal solution. A Macro allows a user to perform multiple steps--such as changing a Case Status, reassigning the Case Owner, and sending a pre-written email--with a single click. When combined with Quick Actions, Macros can navigate the user interface, populate fields, and submit changes automatically. This significantly reduces manual data entry and ensures that the company's required support process is followed consistently. Case Assignment Rules (Option A) and Autolaunched Flows (Option D) are fully automated and trigger on save, which might not be appropriate if the rep needs to decide when to trigger the support request. Quick Text (Option C) only assists with typing but does not automate field changes or ownership transfers.

質問: 65

Northern Trail Outfitters社は、カスタムの請求書オブジェクトを使用して、外部の請求システムから顧客の支払い情報を収集しています。すべての請求書レコードの「請求システム」フィールドには、必ず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. フィールドを更新するフローを作成します。
- B. レコードタイプでフィールドを必須にする。
- C. 現場の承認プロセスを定義する。
- D. その分野を普遍的に必須とする。

正解: D ([コメントを发表する](#))

To ensure that a field is populated on every single record, regardless of how it is created (manually, via API, or through an integration), the best method is to make the field universally required at the field definition level. When a field is marked as "Required" in the Object Manager, the Salesforce database will reject any attempt to save a record if that field is empty. While requiring a field on a Page Layout or Record Type (Option B) provides a good user experience for manual entry, it does not prevent records from being created without that data via the API or background processes. Using a flow (Option A) to update the field is reactive rather than preventative. Universal requirement is the most robust way to maintain data integrity for critical fields like "Billing System" that are essential for reporting and external system alignment.

有効的な**Plat-Admn-201-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**Plat-Admn-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Plat-Admn-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Plat-Admn-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Plat-Admn-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/Plat-Admn-201-JPN-mondaishu> **160**問、**30%** **ディスカウント**、特別な割引コード: **JPNshiken**」