

まずは何より！ 簡単データ移行術

エクセルの各種データをSalesforceへ
一括移行する簡単な方法をご紹介します

salesforce

2017/5/25

株式会社セールスフォース・ドットコム
カスタマーサクセス本部



データインポートウィザードの使いどき

データインポートウィザードを利用する状況:

- インポートするデータが **50,000** 件未満
- インポート先のオブジェクトが、
データインポートウィザードの対象である
 - 取引先
 - 取引先責任者
 - リード
 - カスタムオブジェクト



参考資料：データインポートウィザード

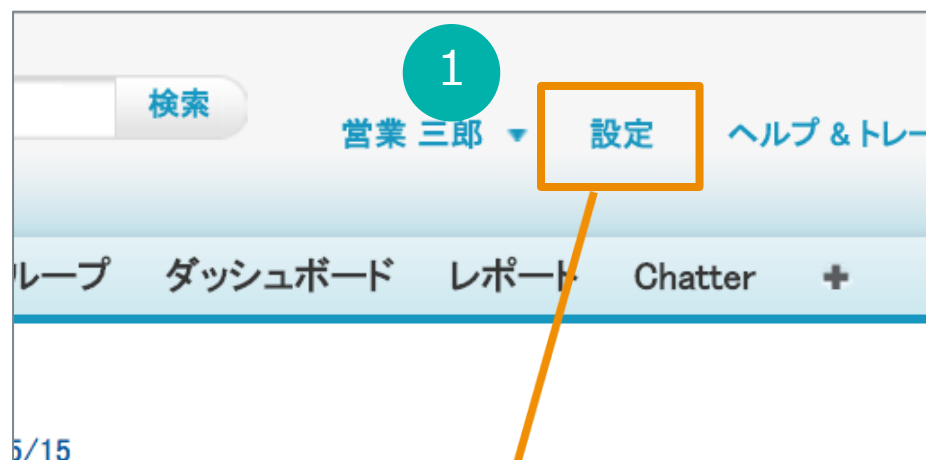
本日のアジェンダ

- | | |
|------------------------------|-------------|
| 1. セミナーを始める前に | 16:00-16:07 |
| 2. データ移行に際してのSalesforceの基礎知識 | 16:07-16:15 |
| 3. データインポートの準備 | 16:15-16:25 |
| 4. データインポートの実施 | 16:25-16:40 |
| 5. 参考資料 | 16:40-16:43 |
| 6. Q&A | 16:43-16:53 |
| 7. 次回予告 | 16:53-16:55 |
| 8. 本日の資料取得方法・今後のお問合せ先等 | 16:55-17:00 |
- ※時間は目安です



Salesforce Classicの「設定画面」への遷移方法

設定画面への遷移以外は、Lightning Experience版と操作はほぼ同じです



画面右上の「設定」をクリック



画面左上の検索バーで、設定したい内容のキーワードを入力



データ移行に際しての Salesforceの基礎知識

Salesforce の基本構造

取引先を中心に情報を一元化

取引先

取引先
責任者

活動
(予定・履
歴)

商談

活動

今日はここ！

活動
(予定・履
歴)

ケース

取引先

取引先
十代田メディカル

権別: お客様候補 | 電話: 03-5793-830X | Web サイト: www.salesforce.com/jp/ | 取引先所有者: 武石 ... | 取引先部門: 本社 | 業種: 化学

関連 | 詳細

Twitter の使用に関する詳細はこちら
サインインして Twitter プロフィールをリンクし、共通の知り合いを検索したり、最近のツイートにすばやくアクセスしたりします。

Twitter でサインイン

We found no potential duplicates of this 取引先.

取引先チーム (2)

橋谷 知美 | 西 弘一 (SSO)

チーム内の役割: セールスエンジニア | チーム内の役割: サポート担当

役割: | 役割:

すべて表示

取引先責任者 (6)

東本 建夫 | 佐々木 修一 | 小柳 克行

役職: 代表取締役社長 | 役職: 営業部長 | 役職: 営業マネージャ

メール: demo@cocouniversal.com | メール: demo@cocouniversal.com | メール: demo@cocouniversal.com

電話: 03-5793-1520X | 電話: 03-5793-1521X | 電話: 03-5793-1522X

清水 智美 | 中尾 吉和 | 奈須 節郎

役職: 担当 | 役職: 技術部長 | 役職: 購買担当

メール: demo@cocouniversal.com | メール: demo@cocouniversal.com | メール: demo@cocouniversal.com

電話: 03-5793-1523X | 電話: 03-5793-1524X | 電話: 03-5793-1525X

すべて表示

商談 (0)

十代田メディカル 【GS-1500】 追加導入:31M*

フェーズ: 08-受注 | 金額: JPY 710,424,000 | 完了予定日: 2017/04/30

十代田メディカル 【GS-1500】 追加導入

フェーズ: 01-新規発注 | 金額: JPY 31,680,000 | 完了予定日: 2015/02/11

十代田メディカル 【GS-400】 追加導入

フェーズ: 停滞中 | 金額: JPY 13,520,000 | 完了予定日: 2016/01/01

十代田メディカル 【GS-1000】 追加導入

フェーズ: 03-提案書作成 | 金額: JPY 10,960,000 | 完了予定日: 2014/12/22

十代田メディカル 【GS-60】 追加導入

フェーズ: 失注 | 金額: JPY 3,920,000 | 完了予定日: 2012/08/27

すべて表示

契約 (1)

00000111 | 十代田メディカル 【GS-1500】 追加導...

契約名: | 契約開始日: | 契約終了日:

すべて表示

ケース (6+)

00003506 | 00003504 | 00003513

取引先責任者... | 取引先責任者... | 取引先責任者...

件名: ISW6500についての詳しい資料はあり... | 件名: ISW4050の設定中にエラーが発生します | 件名: ...

優先度: 中 | 優先度: 中 | 優先度: 高

00003499 | 00003503 | 00003517

取引先責任者... | 取引先責任者... | 取引先責任者...

件名: 東本 建夫 | 件名: 佐々木 修一 | 件名: 清水 智美

優先度: GS-400を多量化することはできますか | 優先度: GS-400の請求について教えてください | 優先度: GS-60を多量化することはできますか

低 | 低 | 中

すべて表示

納入商品 (2)

納入商品名	シリアル番号	納入日	数量
GS-100	21114	2004/02/04	2.00
GS-400	21106	2003/04/01	1.00

すべて表示

活動

活動 | CHATTER

行動

件名: 訪問

タイムラインの絞り込み ▼

次のステップ

【セールスコーチ】 01-商談新規発注
目的を確認しましょう 1. 目的の人と面談する。2. 導入事例をしてお客様に...
関連先 十代田メディカル 【GS-1500】 追加導入:31M*

【セールスコーチ】 01-商談新規発注
目的を確認しましょう 1. 目的の人と面談する。2. 導入事例をしてお客様に...
関連先 十代田メディカル 【GS-1500】 追加導入:31M*

過去の活動

過去の活動はありません。「完了」とマークされた過去のミーティングと ToDo がここに表示されます。

商談

契約

ケース

用語の確認①：Salesforceにおける顧客データとは

取引先=企業情報（社名、住所、代表電話番号、URL等）

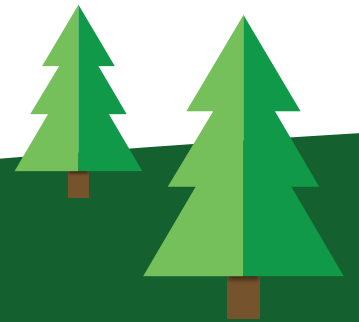
取引先責任者=名刺情報（氏名、役職、部署名、email、電話番号等）

※上記に関連する案件情報、活動情報は「顧客データ」に含みません

用語の確認②

データ移行 = データインポート

データインポートの 準備



データインポートにあたり準備すべきこと

1. どの顧客データをSalesforceに取込むのかを決める・集める
2. 取引先・取引先責任者エクセルファイルのヘッダー名をSalesforce上の項目名と合わせる



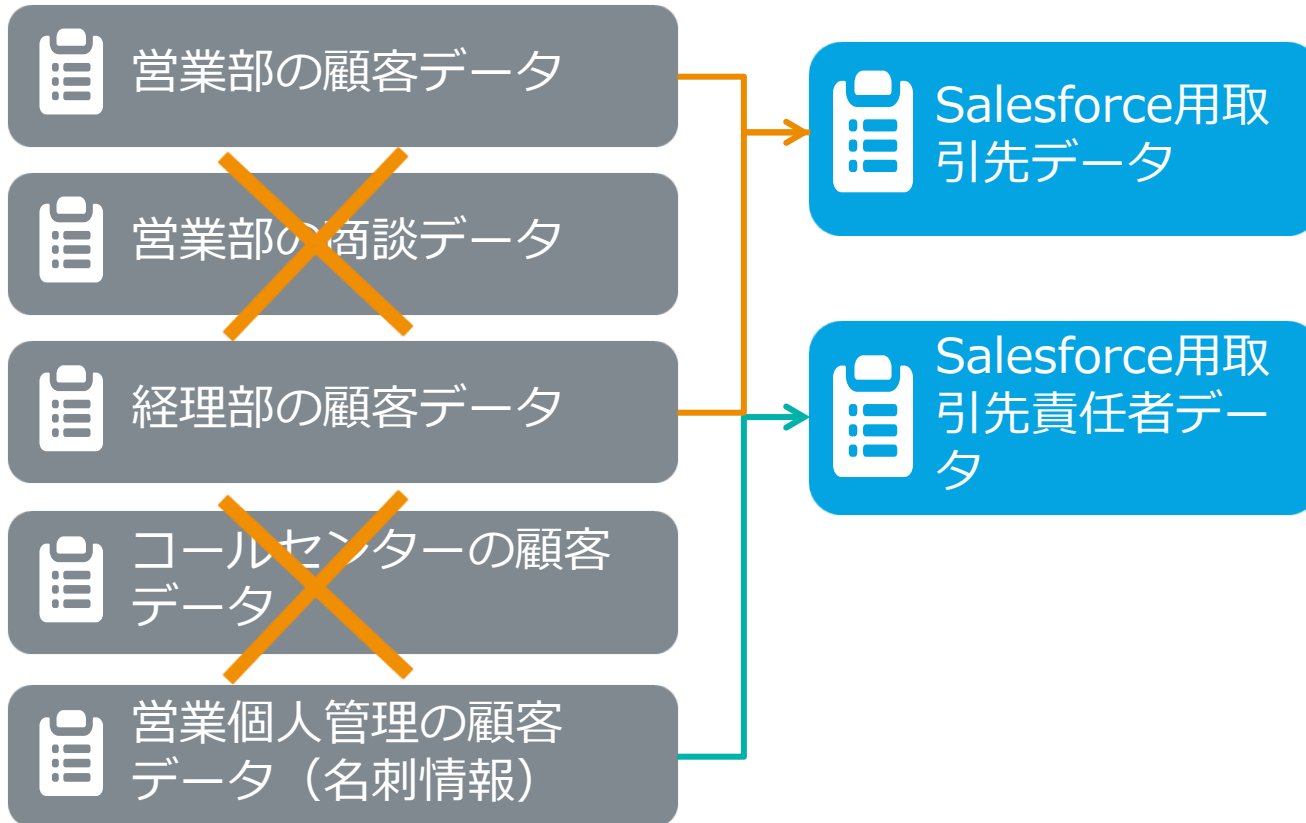
データインポートにあたり準備すべきこと

1. どの顧客データをSalesforceに取込むのかを決める・集める
2. 取引先・取引先責任者エクセルファイルのヘッダー名をSalesforce上の項目名と合わせる



どの顧客データをSalesforceに取込むのかを決める・集める

顧客データの整理例



ポイント：

Salesforceに取込むべき顧客データはどれか、あらかじめ整理しておく

×不要な顧客データは移行しない

×商談や問合せ等は、「商談」「ケース」等適切なオブジェクトへインポートする。

例：顧客データの集め方①

どの部署、どの人から、どの情報を集めるのか整理する

1. 入力用エクセルフォーマットを決める
2. 期限を決めて担当者に、1.へ入力してもらう
(例：営業担当個人から、基幹システムから一括出力、等)
3. 集めたエクセルをcsv形式で保存する



参考：[取引先データインポート用テンプレート](#)

参考：[取引先責任者データインポート用テンプレート](#)



例：顧客データの集め方②

取引先責任者の「取引先名」は取引先に紐付ける重要なキーコード

取引先のエクセルファイル

	A	B	C	D	E	
1	取引先 所有者	取引先名	取引先 部門	取引先:電話	Web サイト	
2	山田 次郎	株式会社オンライン	本社	03-5793-830X	www.salesforce.com/jp/	お客
3	山田 次郎	北川産業株式会社	本社	03-5793-830X	www.salesforce.com/jp/	お客
4	山田 次郎	東都アルコール販売株式会社	本社	03-5793-830X	www.salesforce.com/jp/	お客



山田営業部長



基幹システム

取引先責任者のエクセルファイル

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	取引先責任者 所有者	姓	名	取引先名	取引先責任者: 部署	役職	メール	取引先責任者: 電話
2	佐藤 一郎	加藤	雅彦	株式会社藤原電器		代表取締役社長	demo3@coco	03-5793-1103
3	佐藤 一郎	河野	沙知子	株式会社あさひ証券	営業部	営業部長	demo4@coco	03-5793-1353
4	山田 次郎	伊藤	香里	株式会社オンライン	営業部	担当	demo@coco	03-5793-959X



営業鈴木さん



営業佐藤さん

取引先、取引先責任者を順次インポートする場合は、この取引先名の名称を同じにする

※システム等から一括で取引先、取引先責任者のインポートに必要なデータを出力できる場合は、1つのファイルに統合することをおすすめします。

データインポートにあたり準備すべきこと

1. どの顧客データをSalesforceに取込むのかを決める・集める
2. 取引先・取引先責任者エクセルファイルのヘッダー名をSalesforce上の項目名と合わせる



取引先・取引先責任者のエクセルファイルのヘッダー名確認

Salesforceの項目名に合わせて、csv側の項目名を変更する

	A	B	C	D	E	F	G
1	取引先 所有者	取引先名	取引先 部門	取引先:電話	Web サイト	種別	従業員数
2	山田 次郎	株式会社オンライン	本社	03-5793-830X	www.salesforce.com/jp/	お客様候補	1167
3	山田 次郎	北川産業株式会社	本社	03-5793-830X	www.salesforce.com/jp/	お客様	484
4	山田 次郎	東都アルコール販売株式会社	本社	03-5793-830X	www.salesforce.com/jp/	お客様	240

ポイント：

1. エクセルで管理している顧客データのヘッダー名（項目名）と、Salesforceの項目を合わせておくと、データ取込み作業時に自動的に対応付けされるので便利
2. エクセルで管理している顧客データのヘッダー名（項目名）が、Salesforce上にない場合は、「カスタム項目」を作成する必要がある
3. 住所データを都道府県、市区郡、町名・番地にセル列を分ける。住所表記分割用のツールはこちら：
<https://success.salesforce.com/0D530000002bJSRJ>
4. 「取引先 所有者」「取引先責任者 所有者」には、担当営業のユーザの名前を記載する



参考：[カスタム項目の作成](#)

salesforce

補足：エクセルで管理している顧客データのヘッダー名（項目名）と、Salesforceの項目を合わせるとは？

	A	B	C	D	E	F	G
1	取引先 所有者	取引先名	取引先 部門	取引先:電話	Web サイト	種別	従業員数
2	山田 次郎	株式会社オンライン	本社	03-5793-830X	www.salesforce.com/jp/	お客様候補	1167
3	山田 次郎	北川産業株式会社	本社	03-5793-830X	www.salesforce.com/jp/	お客様	484
4	山田 次郎	東都アルコール販売株式会社	本社	03-5793-830X	www.salesforce.com/jp/	お客様	240

... > オブジェクトマネージャ > 取引先
項目とリレーション

Q ページ内を検索 Schema Builder 作成 ▼

項目とリレーション (48)

新規 項目の連動関係 項目履歴管理の設定

項目の表示ラベル	項目名	データ型	制御項目	インデックス付き
産業コード	Sic	テキスト(20)		
産業区分の説明	SicDesc	テキスト(80)		
種別	Type	選択リスト		
親取引先	ParentId	階層	✓	

この名称を
同じにする

左記画面の表示の仕方：
表示したいオブジェクト
メニュー→歯車アイコン
→「オブジェクトを編集
集」

データインポートの準備のまとめ

1. どの顧客データをSalesforceに移行し、どの顧客データを移行しないか、あらかじめ決めておく
2. エクセルの取引先・取引先責任者データのヘッダー名（項目名）をSalesforceの項目名と合わせておく
3. エクセルの取引先・取引先責任者データのヘッダー（項目）がSalesforceにない場合は、カスタム項目を作成する
4. 住所データを都道府県、市区郡、町名・番地にセル列を分ける
5. 取引先と、取引先責任者を分割して順次インポートする場合は、取引先責任者の中に「取引先」項目を含め、必ず先にインポートする取引先名と合わせる
6. データインポート用データの整理に時間をかけすぎない



参考：[重複する取引先のマージ](#)

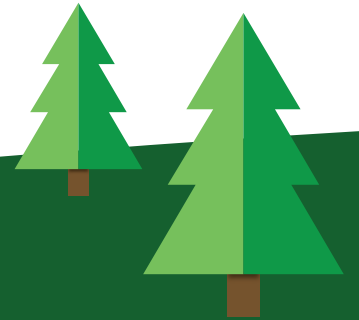
参考：[重複する取引先責任者のマージ](#)

まとめ

salesforce

データインポートの 実施

デモ：インポートウィザード



データインポートの手順

1. 「データインポートウィザード」を使って、CSV形式の取引先と取引先責任者のデータをSalesforceに取込む
2. 正しく取引先・取引先責任者のデータがSalesforceに取込まれたか確認する



実際に設定してみましょう

データインポートウィザードを使った 取引先・取引先責任者の データインポート



設定メニューの「データインポートウィザード」を開く

This screenshot shows the Salesforce user interface. A blue circle with the number '1' highlights the gear icon in the top right corner. A blue circle with the number '2' highlights the search bar in the left sidebar, which contains the text 'インポート'. Below the search bar, the 'データインポートウィザード' (Data Import Wizard) option is highlighted with an orange box.

This screenshot shows the 'データインポートウィザード' (Data Import Wizard) page. At the top, there is a search bar with the text 'Salesforce を検索'. Below the search bar, the title 'データインポートウィザード' is displayed. Underneath, the section '最新のインポートジョブ' (Recent Import Jobs) contains a table with the following data:

状況	オブジェクト	作成済みレコード	更新済みレコード	レコードの失敗	開始日	処理時間 (ミリ秒)
Closed	Account	5	0	1	05-23-2017 08:47	1453

Below the table, the text 'データを簡単な 3 ステップでインポート' (Import data in 3 simple steps) is displayed, followed by the instruction 'データインポートウィザードを起動して、データをインポートします。' (Start the Data Import Wizard to import data.). A progress bar shows four steps: 1. 事前準備: インポートするデータの準備 (Preparation), 2. インポートするデータを選択する (Selection), 3. 項目の対応付けを編集する (Mapping), and 4. 確認してインポートを開始する (Confirmation). A blue circle with the number '3' highlights the 'ウィザードを起動する' (Start Wizard) button at the bottom.

データインポートウィザード画面の指示に従って進める

うまうましました

データを選択

データを Salesforce にインポート
50,000 件までのレコードを一度にインポートできます。

インポートしているデータの種類の？

標準オブジェクト	カスタムオブジェクト
取引先 と 取引先責任者	
リード	

4

5

レコードをどのように処理しますか？

新規レコードを追加

取引先責任者の一致条件: ?
--なし--

取引先の一致条件: ?
✓ --なし--
名前と場所
旧ID (外部 ID)

レコードをどのように処理しますか？
[] 新規レコードおよび更新されたレコード
[] クフロールールおよびプロセス

重複レコードをどのように判別するか設定する。

名前と場所: 「取引先名」と「部門」項目にて判別
旧ID (外部ID): 「外部ID」というカスタム項目 (作成要) にて判別

注意: 取引先責任者を別途インポートする場合は、取引先の一致条件に加え、取引先責任者の一致条件を「名前」か「メール」を選択する必要がある。



参考: [外部IDとは?](#)

csvファイルをアップロードする

6

データはどこにありますか？ ?

アップロードする CSV ファイルをここにドラッグ



CSV



Outlook CSV



ACT! CSV



データはどこにありますか？ ?

アップロードする CSV ファイルをここにドラッグ



CSV

ファイル

ファイルを選択 選択されていません

文字コード ?

日本語 Windows

salesforce

Salesforceの項目と、csvファイルの項目名が誤りなく一致して対応づけられているか確認する

Salesforceのオブジェクトの項目

csvファイルの項目名

7 データを選択 対応付けを編集 インポートを開始

もう少しで完了です

編集	対応付けられた Salesforce オブジェクト	CSV ヘッダー
変更	取引先: 所有者	取引先 所有者
変更	取引先: 取引先名	取引先名
変更	取引先: 取引先 部門	取引先 部門
変更	取引先: 電話	取引先:電話
対応付け	対応付けなし ?	ホームページ
変更	取引先: 種別	種別
変更	取引先: 従業員数	従業員数
変更	取引先: 国(請求先)	国(請求先)

例	例	例
山田 次郎	山田 次郎	山田 次郎
株式会社オ	北川産業株	東都アルコール販売株式会社
本社	本社	本社
03-5793	484	240
www.sa	JP	JP
お客様候	103-0016	105-0022
1167	東京都	東京都
JP		

8

キャンセル 前へ 次へ

「対応づけなし」エラーの対処方法

Salesforce を検索

設定

もう少しで完了です

データを選択

編集	対応付けられた Salesforce オブジェクト	CSV ヘッダー
変更	取引先: 所有者	取引先 所有者
変更	取引先: 取引先名	取引先名
変更	取引先: 取引先 部門	取引先 部門
変更	取引先: 電話	取引先:電話
1 対応付け	2 対応付けなし ?	ホームページ
変更	取引先: 種別	種別
変更	取引先: 従業員数	従業員数
変更	取引先: 国(請求先)	国(請求先)

項目の対応付け: ホームページ

対応付けの対象: Salesforce 項目を選択

取引先: 電話

取引先: Web サイト ✓

取引先: 業種

取引先: 従業員数

取引先: 説明

取引先: 取引先 部門

3

キャンセル 対応付け

エラーになった項目の、対応付けたいオブジェクトの項目を選択

「データインポート」を開始する



データを選択 対応付けを編集 インポートを開始

確認してインポートを開始
インポート情報を確認し、[インポートを開始] をクリックします。

このページのヘルプ ?

選択内容:	インポート 含まれる内容:	インポート 含まれない内容:
取引先と取引先責任者 ✓ 新規レコードを追加 ✓ 【取引先】まずは何より用インポートファイル.csv ✓	対応付けられた項目 15	対応付けられていない項目 0

9

キャンセル 前へ **インポートを開始**

おめでとうございます。インポートを開始しました。
[OK] をクリックし、[一括データ読み込みジョブ] ページで、インポート状況を確認してください。

10

OK

データインポートが完了したらその旨のメールが届く

エラーが発生している場合はこちらで確認可能

11



参考：[インポートウィザードの一般的なエラー](#)



salesforce

データインポートの手順

1. 「データインポートウィザード」を使って、CSV形式の取引先と取引先責任者のデータをSalesforceに取込む
2. 正しく取引先・取引先責任者のデータがSalesforceに取込まれたか確認する



実際に設定してみましょう

レポートによる取引先・取引先責任者の データ移行件数の確認



新規で取引先・取引先責任者のレポートを作成する

営業

ホーム

リード

取引先

取引先責任者

商談

Chatter

ダッシュボード

レポート

グループ

四半期パフォーマンス

完了済み USD 159,000 進行中 (>70%) USD 30,000 目標 USD 200,000

アシスタント

商談に期限切れの ToDo が

フォースデザイン 大型機器 1

レポート

最近

自分が作成

非公開レポート

レポート名

説明

フォルダ

最終更新者

登録済み

01訪問件数

User ID report

2015/10/21インポートし...

毎月の訪問件数 (デモ)

公開レポート

非公開レポート

非公開レポート

公開レポート

営業 三郎

営業 三郎

営業 三郎

営業 三郎

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

新規レポート

レポートタイプを選択する

新規レポートを作成

☐ 非表示にするレポートタイプを選択 i

レポートタイプを選択

3 クイック検索

- 取引先と取引先責任者
- 商談

作成したいレポートの
オブジェクトを選択する

レポートタイプを選択

4 クイック検索

- 取引先と取引先責任者
 - 取引先
 - 取引先責任者と取引先
- パートナーが関連する取引先
- 取引先チームが関連する取引先
- 取引先責任者の役割が関連する取引先
- 納入商品が関連する取引先
- 納入商品が関連する取引先責任者
- 取引先履歴

5

金井 良太 渋谷商事株式会社 本社

キャンセル 作成

レポートの条件を変更する

レポートタイプ: 取引先
保存されていないレポート

ガイド付きツアー

保存 別名で保存 閉じる レポートのプロパティ

6

項目: すべて a #

クイック検索

レポートに項目を追加するにはドラッグアンドドロップします。

条件: 追加

表示: 全ての取引先

日付項目: 作成日 範囲: 今日

開始: 2017/05/23 終了: 2017/05/23

検索条件の言語: 日本語

条件を追加するには、追加をクリックします。

プレビュー

取引先 所有者	取引先名	種別	道府県(請求先)
山田 次郎	株式会社オンライン	お客様	京都
山田 次郎	北川産業株式会社	お客様	東京都
山田 次郎	東都アルコール販売株式会社	旧お客様	東京都

表示条件、日付項目、範囲をこちらの通りに変更する

レポートを保存して、「レポートを実行」する

7

レポートタイプ: 取引先
データ移行チェック用レポート

保存 別名で保存 閉じる レポートのプロパティ レポートを実行

項目 すべて 4 # クイック検索

条件 追加 表示 全ての取引先

日付項目 開始 2017/05/23 終了

レポートの一意の名前は、半角英数で、何のレポートかがわかるようにする

プレビュー 表形式 形式 表示 列をすべて削除

取引先	所有者	取引先名	種別	最終活動日	最終更新
山田 次					
山田 次					
山田 次					

8

レポートを保存

このページのヘルプ ? x

レポート名 データ移行チェック用レポート

レポートの一意の名前 dataimportcheck_report

レポートの説明 Salesforceへのデータ移行が問題なくできているかを確認するためのレポート

レポートフォルダ 私の非公開カスタムレポート

レポートを他の人と共有する場合は「私の非公開カスタムレポート」以外を選択する

9

保存

キャンセル

salesforce

レポートが作成された

レポート
データ移行チェック用レポート

5

10

取引先所有者	取引先名	種別	最終活動日	最終更新日	都道府県(請求先)
山田 次郎	株式会社オンライン	お客様候補	-	2017/05/23	東京都
山田 次郎	北川産業株式会社	お客様	-	2017/05/23	東京都
山田 次郎	東都アルコール販売株式会社	旧お客様	-	2017/05/23	東京都
佐藤 一郎	株式会社藤原電器	お客様	-	2017/05/23	東京都
佐藤 一郎		お客様	-		

すべての取引先

作成日
今日
(2017/05/23 2017/05/23)

コピー

保存

登録

エクスポート

削除

インポートされた件数

エクセルで確認したい場合は、
「エクスポート」する

データインポートの注意事項・補足事項

1. 大量のデータを移行する場合は、必ず2、3件のデータでテストを行ってから実施する
2. エラーによる手戻り、手作業を極力発生させないために、データ移行の手順書をまとめておく

※補足：

取引先と取引先責任者を1回でデータインポートすることが可能



参考：[複数のレコードおよびレポートの削除](#)



実際に設定してみましょう

データインポートウィザードを使った 取引先責任者のデータインポート

(取引先名を一致させないとどのようなエラーが発生するのか?)



例：顧客データの集め方②

取引先責任者の「取引先名」は取引先に紐付ける重要なキーコード

取引先のエクセルファイル

	A	B	C	D	E	
1	取引先 所有者	取引先名	取引先 部門	取引先:電話	Web サイト	
2	山田 次郎	株式会社オンライン	本社	03-5793-830X	www.salesforce.com/jp/	お客
3	山田 次郎	北川産業株式会社	本社	03-5793-830X	www.salesforce.com/jp/	お客
4	山田 次郎	東都アルコール販売株式会社	本社	03-5793-830X	www.salesforce.com/jp/	お客



山田営業部長



基幹システム

取引先責任者のエクセルファイル

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	取引先責任者 所有者	姓	名	取引先名	取引先責任者: 部署	役職	メール	取引先責任者: 電話
2	佐藤 一郎	加藤	雅彦	株式会社藤原電器		代表取締役社長	demo3@coco	03-5793-1103
3	佐藤 一郎	河野	沙知子	株式会社あさひ証券	営業部	営業部長	demo4@coco	03-5793-1353
4	山田 次郎	伊藤	香里	株式会社オンライン	営業部	担当	demo@coco	03-5793-959X



営業鈴木さん

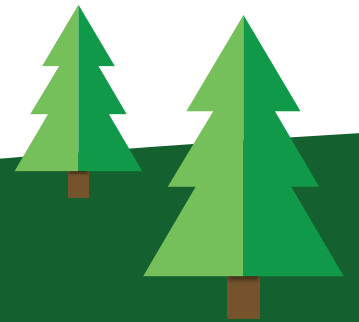


営業佐藤さん

取引先、取引先責任者を順次インポートする場合は、この取引先名の名称を同じにする

※システム等から一括で取引先、取引先責任者のインポートに必要なデータを出力できる場合は、1つのファイルに統合することをおすすめします。

參考資料

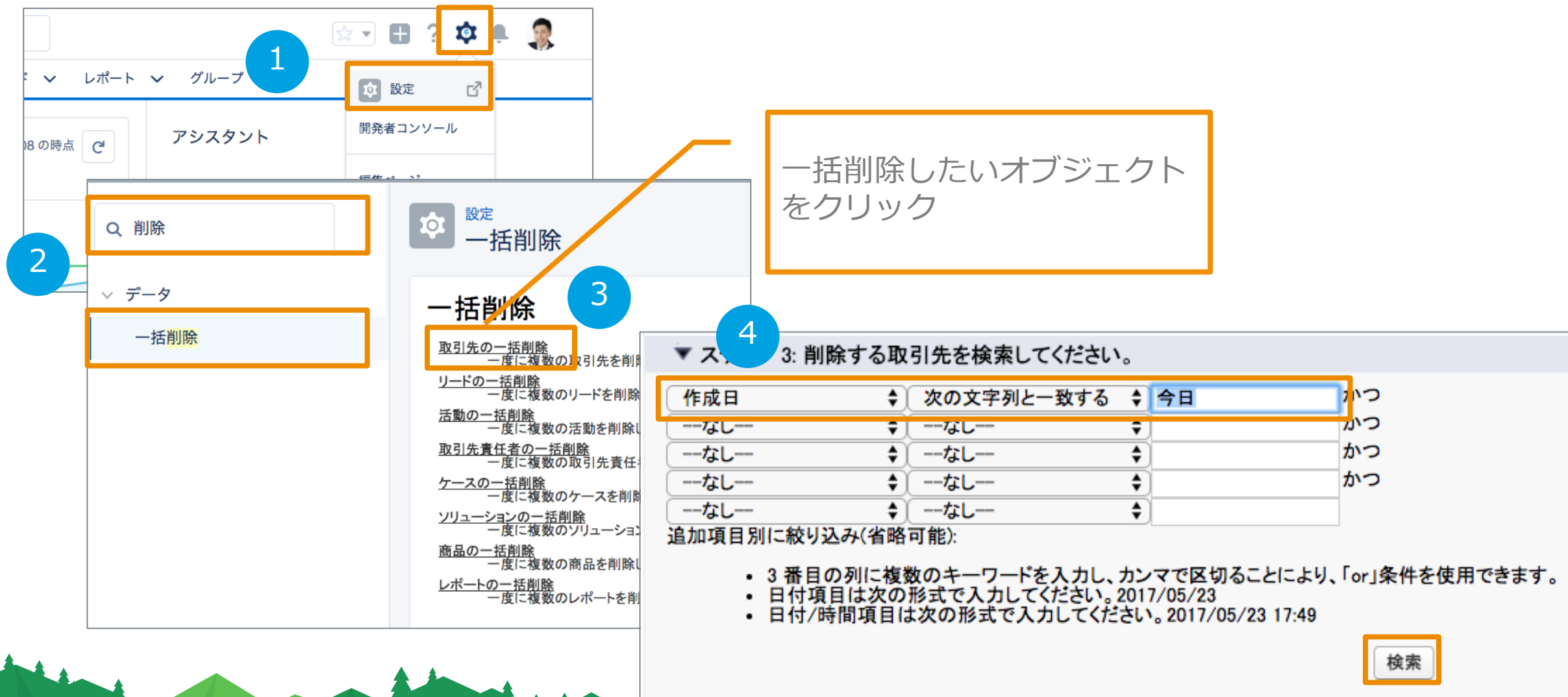


参考資料

1. Salesforceでのデータの一括削除の仕方
2. Salesforceのデータインポートツールの紹介



参考：簡単なレコード一括削除の手順例①



参考：簡単なレコード一括削除の手順例②

▼ ステップ 4: 商談が完了していれば削除

☐ 関連する商談が完了していれば、自分が所有している取引先を削除します。(チェックしない場合、それら

▼ ステップ 5: 他ユーザの商談も完了していれば削除

☐ ステップ 4 を選択している場合、関連する商談が完了していれば、自分以外の人が所有している取引先

ん。)

- ケースに関連している取引先は削除されません。
- 契約が有効化されている取引先は削除されません。

ステップ4、5は必要に応じて確認

▼ 完全削除

5

☒ 選択したレコードが完全に削除されます。このオプションが選択されている場合は、削除されたレコードをごみ箱から復元することはできません。ご注意ください。

6

☒

取引先名

☒ 株式会社あさひ証券

☒ 株式会社オンライン

☒ 株式会社藤原電器

☒ 東都アルコール販売株式会社

☒ 北川産業株式会社

取引先 部門

本社

本社

本社

本社

本社

都道府県(請求先)

東京都

東京都

東京都

東京都

東京都

電話

03-5793-830X

03-5793-830X

03-5793-830X

03-5793-830X

03-5793-830X

種別

旧お客様

お客様候補

パートナー

お客様

お客様

取引先 所有者(別名)

佐藤

ktakamat

佐藤

ktakamat

ktakamat

7

削除

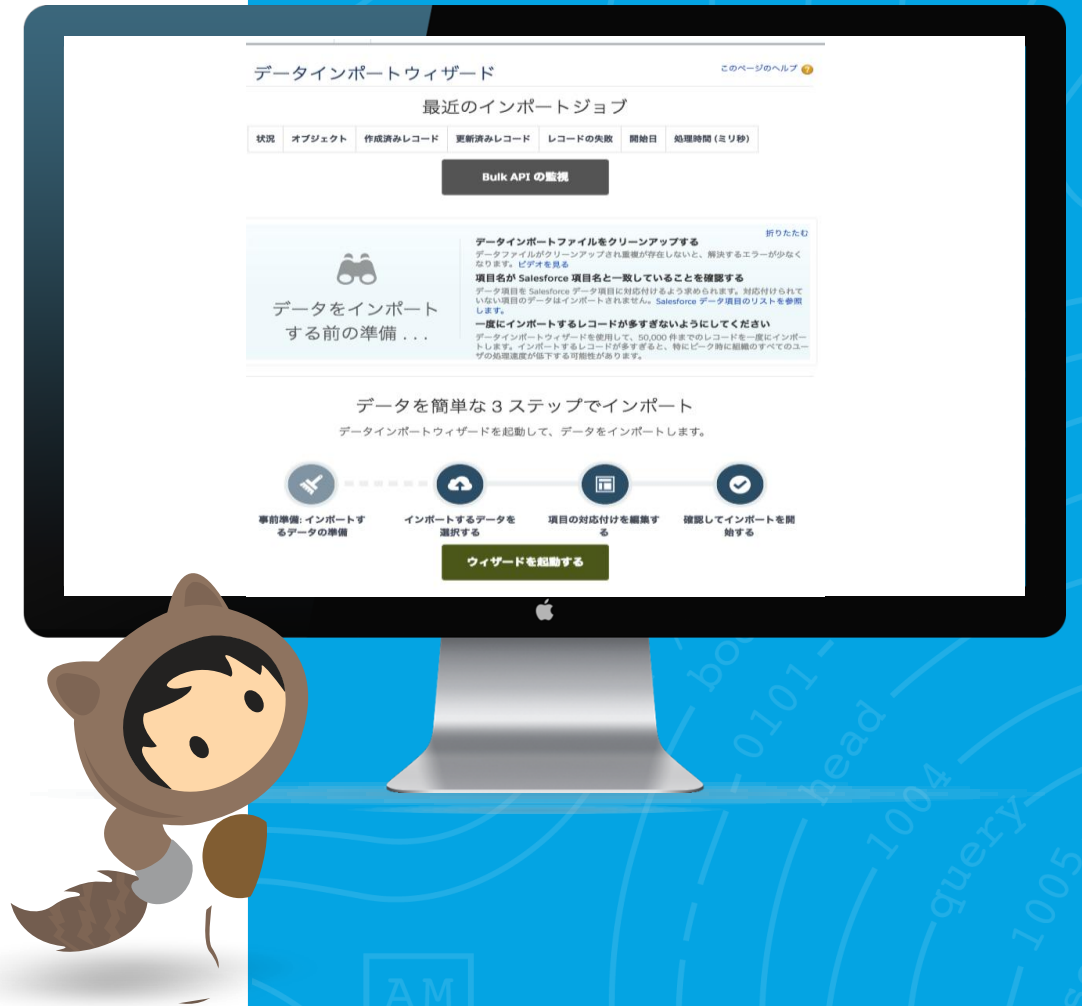
データインポートの方法その1: データインポートウィザード

データインポートウィザードを利用する状況:

- インポートするデータが 50,000 件未満
- インポート先のオブジェクトが、
データインポートウィザードの対象である
 - 取引先
 - 取引先責任者
 - リード
 - カスタムオブジェクト



参考資料：データインポートウィザード



データインポートの方法その2: データローダ

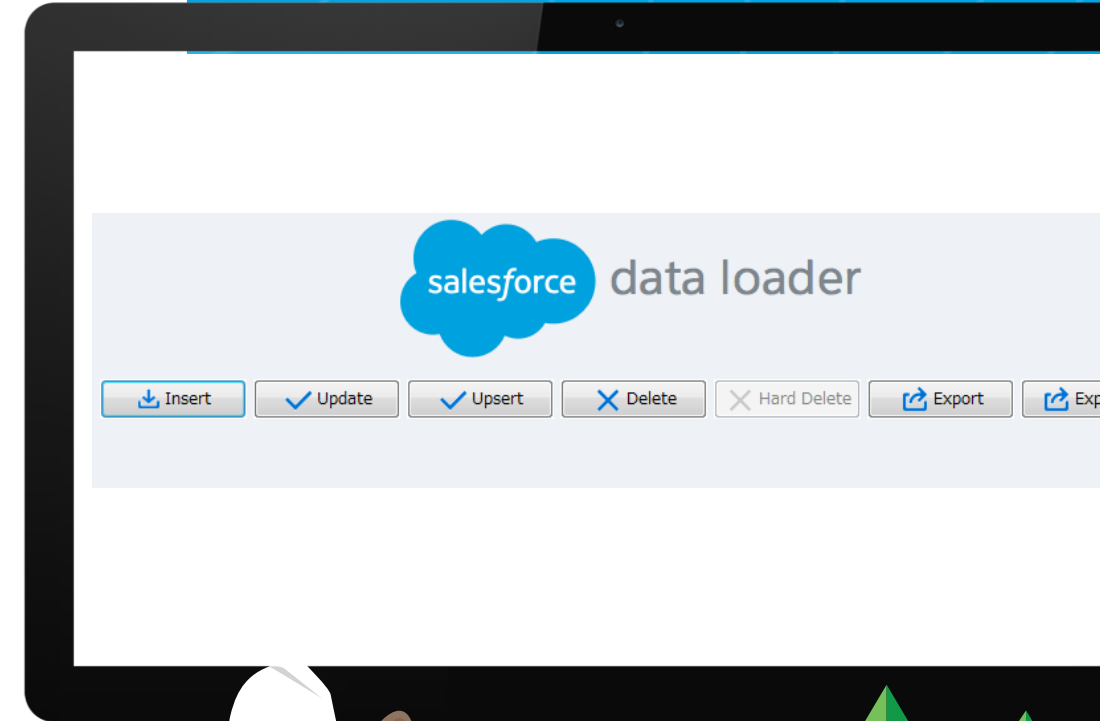
データローダを利用する状況:

- インポートするデータが ～5,000,000件
- インポートウィザードでサポートされていないオブジェクトにインポートする必要がある
- 定期的なスケジュールでインポートする必要がある

*データローダはEnterprise / Unlimited / Performance Edition
でご利用いただけます。
Professional Edition では、初期データインポートのために一時的
に利用できます。



参考資料：使ってみようデータローダ



thank you

