

取引先の関連付け

法人取引先の関連会社から、個人取引先における家族・世帯間のつながり整理

比較項目	取引先（法人取引先）	個人取引先
主な対象と役割	企業や組織などの法人情報を管理する	個人の顧客情報を管理する
データ構造上の特徴	「取引先（会社）」と、そこに所属する複数人登録可能な「取引先責任者」が別々の階層として存在する	「取引先」と「取引先責任者」のデータが裏側で一体化しており、1つのレコードで1人の個人を表す。
階層構造（親子関係）	「親取引先」項目を使用して、親会社と子会社・関連会社をツリー状（取引先階層）に直接結びつけることができる	仕様上、「親取引先」項目を使った直接の親子関係（階層）を組むことができない
家族・世帯の繋がり管理	組織・グループとしてのつながりが主であり、家族単位の紐づけには適さない	「取引先責任者関係」機能を使用して、別の個人取引先と「配偶者」「子供」などのロールで結びつけることができる
法人と個人のクロス紐づけ	法人側から見た場合、所属する個人を「取引先責任者」や「取引先関係」として紐づけて管理する	個人の側から自身の勤務先や関係する法人を紐づけるため、カスタムのルックアップ項目（勤務先法人など）の追加が必要となる場合がある

法人向け:取引先階層(アカウントヒエラルキー)の活用

法人契約やグループ企業を持つ顧客を管理する際、親会社と子会社・関連会社の関係性をツリー構造で視覚的に整理・把握するための Salesforce 標準機能です。追加のカスタム設定なしで利用できます。

取引先階層の仕組み

取引先レコード内の「親取引先」項目に上位の法人を指定するだけで、自動的に親子関係が構築されます。親・子のどちらのレコード詳細画面を開いても、グループ全体のつながりを確認できます。

設定および紐づけ手順

- ① 親会社(親取引先)の登録・確認
グループの本体となる企業(例:株式会社〇〇ホールディングス)の取引先レコードをあらかじめ作成または検索して開きます。
- ② 子会社(子取引先)への親取引先指定
 1. 紐づけたい子会社の取引先レコードを開きます。
 2. 画面上の「編集」ボタンをクリックします。
 3. 入力項目の中にある「親取引先」のをクリックし①で用意した親会社を選択します。
 4. 「保存」をクリックします。
- ③ 階層ツリーの表示確認
保存後、取引先詳細画面にある「取引先階層」(または関連するアイコン・リンク)をクリックすると、グループ全体のきれいなツリー構造ポップアップが表示されます。

注意点:標準では多層構造が可能ですが、複雑にしすぎると全体像が見づらくなるため、基本的には「親会社 > 子会社・事業所」のシンプルな階層で運用することをおすすめします。

個人向け:個人取引先における家族・世帯の紐づけ方法

個人取引先を有効化している環境では、仕様上「親取引先」を使って直接親子関係を組むことができません。そのため、保険の契約管理などで「家族(世帯主と配偶者・子供など)」のつながりを管理するには、標準機能である「取引先責任者関係(Account Contact Relationships)」を活用します。(取引先責任者-to-複数取引先の有効化が必要)

家族・世帯管理の基本的な考え方

家族一人ひとりを独立した「個人取引先」としてそれぞれ登録し、それぞれのレコード間を「夫」「妻」「子供」といった役割(ロール)で結びつけます。これにより、個別の連絡先や生年月日を持ちながら、世帯としてのつながりを正確に把握できます。

家族を紐づける手順

- ① 家族それぞれの個人取引先を作成する主契約者(例:山田 太郎様)と、そのご家族(例:山田 花子様)のレコードを、それぞれ通常の「個人取引先」として作成します。
- ② 関連リストからの紐づけ(取引先関係の追加)
 1. 基準となるご家族(例:山田 太郎様)の取引先レコード詳細画面を開きます。
 2. 画面下の関連リストにある「関連取引先」セクションを探します。
 3. 「リレーションの新規作成」または「新規」ボタンをクリックします。
 4. 紐づけたいもう一人のご家族(山田 花子様)の取引先を選択します。
- ③ 関係性(ロール)の設定と保存
 1. 「ロール」項目(例:配偶者、子供、世帯主など、組織で定義された選択リスト)から適切な間柄を選択します。
 2. 必要に応じて説明などを入力し、「保存」をクリックします。

法人と個人のクロス紐づけ(経営者・代表者・従業員の管理)

同じ顧客が「法人契約(経営者保険など)」と「個人契約(自動車・火災保険など)」の両方を持っている場合や、法人の代表者個人を紐づける際の標準的な手法です。

1. 一般的なおすすめ手法:個人取引先への「勤務先(法人)項目」の追加

個人取引先オブジェクトに、法人取引先を参照するカスタム項目(ルックアップ項目)を1つ配置します。

- ① [設定]>[オブジェクトマネージャ]>[取引先]>[項目とリレーション] から、データ型「ルックアップ関係(取引先)」のカスタム項目(例:「勤務先法人」など)を追加します。
- ② 社長や役員などの個人取引先レコードを開き、作成した項目に該当する法人取引先を紐づけて保存します。
- ③ これにより、個人のプライベート契約と法人の経営者としてのつながりを1画面で把握できます。

2. 複数法人や厳密な役員関係の管理:「取引先責任者関係」の利用

1人の個人が複数の法人に関わっている場合などは、個人取引先の画面から「関連取引先」を開き、ロールに「代表者・経営者」「役員」「担当者」などを設定してリンクさせます。

Salesforce の標準機能の関連取引先(「取引先責任者-to-複数取引先」設定)は、取引先を双方向に登録はされないため、両方の取引先で登録することが必要となります。

Infinity では独自に「家族登録」機能を実装し、一度の操作で双方向に登録ができるようにしています。

Infinity「家族」登録

Infinity では、ご家族や関連する組織同士のリレーションをスムーズに管理するため、専用の「家族」登録機能を実装しています。標準機能の複雑な制限に縛られず、日々の業務効率とお客様へのご案内品質を向上させるための重要なポイントをまとめています。

1. 双方向での確実な登録

- 片方の顧客画面から家族（または関連組織）に登録するだけで、もう一方の画面からもお互いの繋がりが双方向で自動的に確認できるよう設計されています。
- 何度も同じ情報を入力したり、各々の画面を行き来して紐づけ直したりする手間が不要になります。

2. ご家族全体の契約（商談）一覧の可視化

- 家族登録を行うことにより、代表者や特定の個人だけでなく、世帯全体（ご家族全員）が保有するすべての契約状況を一つの画面からまとめて見渡せるようになります。

3. なぜ「全部が見える」と便利なのか？（導入のメリット）

- ご案内漏れ・ダブリの防止：
「ご主人には案内したけれど、奥様へのフォローが漏れていた」「すでに同じ世帯で別の保険に加入されている」といった見落としを防ぎ、世帯単位で最適なタイミングの提案が可能になります。
- お客様対応のスピード向上：
お電話やご来店の際、個人の枠を超えて「ご家族全体の契約状況」がパッと把握できるため、担当者が変わってもスムーズで的確な対応ができるようになり、お客様の信頼感アップに繋がります。
- 情報の属人化の解消：
「誰がどの契約を持っているか」が組織内で一目で共有されるため、スタッフ間の引き継ぎやチーム全体のサポート体制がより強固になります。

Infinity の家族登録は、「取引先」画面の「家族構成を入力」ボタンから行えます。

- 取引先： 関連付けする取引先を選択します
- 続柄： 配偶者・親・子・兄弟姉妹・祖父母・孫・関連会社・その他
- 家族メモ： 関係性の詳細などをメモとして残しておくことも可能です