

MAと営業支援ツールの連携確認票

版2 / 更新日2026-09-15

会社名・ID・日時・判断結果は架空の記入例です。自社の契約・設定・連絡用途を確認し、実際の試行結果に置き換えて使ってください。

企画担当：方式と本稼働条件をそろえる

対象例：相談フォームから受信した依頼を営業へ渡す。CRMの受領結果をマーケティング担当へ返す。一斉配信の状態は個別の問い合わせ対応とは区別する。

方式	選定前の確認	架空の判断
同一基盤	顧客ID共用・部門権限・必要機能の契約	契約確認前のため未判定
標準コネクタ	対象レコード・照合キー・項目方向・停止状態の反映	停止状態の対象外条件を試験してから採否
CSV	更新キー・抽出時刻・送信直前の配信状態・取込履歴	古い停止状態が混入するならそのまま本稼働しない

一方向連携も目的を満たす場合は候補です。双方向だから安全とは判定しません。

連携管理者：IDと更新の担当を記入する

下表の値と役割分担は架空の設計例です。

項目	架空の記入	未確認条件
MA IDとCRM ID	MA-031 / CRM-082を対応付け	同メールで担当者が異なる場合の照会担当
会社と人の区別	会社AC-014、担当者鈴木	部署共有メールから個人を確定できるか
配信状態	停止、取得元フォーム、9/15 10:20	対象チャネル・連携対象・優先設定
営業処理状態	受領待ち、田中、翌営業日正午まで	担当不在時の代理者
例外記録	日時、元ID、先ID、項目、理由、処理担当、結果	閲覧権限と記録保持条件

未指定の配信状態を同意済みへ補完しません。個別連絡の範囲は用途と社内の確認に従います。

公式仕様の確認欄

確認日2026-09-15。対象プラン、料金、反映速度は利用する契約で確認してください。

対象	確認済みの仕様	自社で確かめる条件
HubSpot-Salesforce	公式説明はメールアドレスでレコードを照合。Email Opt Out解除だけでHubSpotの再購読にはならない	同期対象外のコンタクトは初回同期まで停止状態も同期されない条件、対象セグメント/作成設定
HubSpot Lifecycle	既定の自動更新は前進。API等で以前の段階へ変更するときは値をクリアする前提	営業からの返却は別の処理状態で持てるか
Account Engagement-Salesforce (AMPSEA 有効)	SalesforceコネクタはCRM IDで双方照合	フォーム/インポートの照合方式は別。旧環境のAMPSEA有効状態
Account Engagement Opted Out	同期なし/AE値優先/Salesforce値優先/最後に更新されたフィールド値優先の選択肢	自社設定を記録し、同じメールの複数レコードを試験

出典：

[HubSpot : Salesforceのリードとコンタクトの同期](#)

[HubSpot : Lifecycle stages](#)

[Salesforce : 同じメールアドレスの複数prospect](#)

[Salesforce : Opted Outの同期動作](#)

営業担当：受領と返却を記録する

架空の運用例です。自社の受領・返却ルールに合わせて記入してください。

時点	処理状態	実行すること
9/15 10:00 相談受信	受領待ち	依頼内容・相手ID・担当を確認
10:15 田中が確認	受領済み	連絡可能な範囲を確認して次行動を記録
10:20 配信停止	受領済みを保持	一斉配信の停止と相談依頼の処理を混同しない
9/16 時期未定と判明	返却・再確認待ち	理由と10/1の再確認日を残す。ステージを機械的に戻さない

受領待ちの期限は、この例で仮定した社内ルールです。担当者の稼働時間と依頼の緊急度に合わせて決めてください。

管理者：試行結果と採否を残す

次の表は架空の観察記入例です。同じ条件を試し、確認できた結果と未確認事項を残してください。

試す条件	架空の観察	判定
同一メールの別担当者	CRM ID不明の1件を照合待ちに保持	照合担当を決めた後に継続
停止後に古いCSVを取込	配信状態は取込対象外だが送信前確認が未整備	修正して再試行
同一依頼イベントを再送	依頼2件、イベントIDで重複を検知	統合担当と履歴を確かめるまで保留
同期後も営業が未受領	翌営業日正午に管理者が1件発見	代理受領者を追加

同期確認18件/対象依頼20件 = 90%。営業受領15件/同じ対象20件 = 75%。同期済みを分母にする $15/18 = \text{約}83\%$ は別の定義です。問い合わせ数や売上の変化は、対象と期間をそろえて別に確認します。

企画・管理者：初期と毎月の費用を分ける

架空計算。作業時間は担当者1人の作業を基準とし、会議は参加者全員の時間を合計します。

区分	算式	結果
初期のみ	項目/ID整理6時間 + 試験8時間 + 営業説明2時間	延べ16時間
毎月の例外処理	12件/月×1件8分（担当者1人）	96分/月
毎月の担当間確認	30分/回×月2回×参加者2人	延べ120分/月
毎月合計	96分 + 120分	延べ216分 = 3時間36分/月

全員同じ仮の評価単価3000円/時間なら、初期48000円相当、毎月10800円相当です。実際は担当者別の時間×単価を合算します。この換算は現金支出や売上増ではありません。

ライセンス、連携費、対象コンタクト数、API/自動化上限、設定支援費は未確認です。0円として総額を確定しません。3か月比較なら「初期 + 毎月×3」で初期を重複計上しません。

最終判定欄

項目	今回の架空記入
対象/方式	相談依頼の引継ぎ、候補Aの標準コネクター
続ける条件	配信直前の状態確認、代理受領者、照合担当を設定
未確認	実契約額、対象コンタクト課金、ログ権限、保持条件
判定	修正して再試行。本稼働承認ではない
次の確認担当	営業企画が費用、連携管理者が状態照合、営業管理者が代理受領を確認