

導入製品 ドキュメントスキャナー DS-780N

認証ログイン機能と本体パネル
操作で、セキュアかつスムーズな
取り込みを実現



導入台数：40台

注1: 読み取り速度はエプソン自社基準測定値（使用環境・方法によっ
て異なります）。
注2: 消耗品を適切に交換した場合。

読み取り速度200dpi 読み取り速度300dpi

A4カラー 45 (注1)
A4モノクロ 枚/分

両面同時
読み取り

重送検知機能

有線ネットワーク
対応

高耐久(注2)
100万スキャン

↓ 製品の詳細はこちら ↓
スキャナーのホームページ
epson.jp/scnj3/

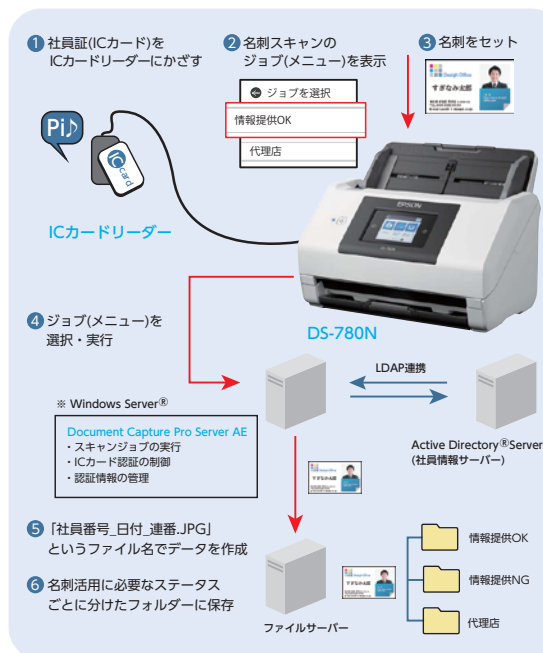


事例概要

スキャナーを活用した名刺管理システムを構築。
名刺情報取り込みの工数削減と効率的な営業活動を実現。

- ▶ 名刺を会社にとって大切な情報資産と認識し、お客様情報を正しく記録し、正しく使うための名刺管理システムを構築。
- ▶ 以前は営業担当者が名刺の情報を顧客管理システムに手入力。入力に時間がかかる、すべての情報が入力されない、登録が遅れるといった問題があった。
- ▶ 名刺情報を取り込む手段として、ドキュメントスキャナー「DS-780N」を選択。スキャナーを利用するメリットは一度に大量の名刺を素早く取り込むこと。
- ▶ 「DS-780N」にカードリーダーを接続して社員証のICカードで認証ログイン、タッチパネル操作で簡単に名刺を分類（仕分け）してスキャンするフローを実現。
- ▶ 「DS-780N」は煩わしい操作がなく気軽にスキャンできるため、作業工数を抑えて、正確かつ迅速なお客様情報の登録が可能に。

スキャナーのシステム構成図 スキャンの流れ



※ Active Directory、Windows Serverは、米国Microsoft Corporationの、米国、日本およびその他の国における登録商標または商標です。

まとめ

導入ポイント

- ① カードリーダーが接続でき、社員証のICカードで**認証ログイン**できること
- ② **タッチパネル操作で簡単に**仕分け作業してスキャンできること
- ③ 社員が日々繰り返し利用しても**トラブルなく使い続けられる信頼性**があること

利用メリット

- ① 誰が名刺受領者かを**正確に記録**でき、**セキュアな環境**を保ってスキャンできる
- ② 営業担当者が**煩わしい操作なく簡単に**正しい情報を登録できる
- ③ 遠隔の営業拠点への設置も問題なくできる

導入担当者に
聞きました

IC認証と仕分けスキャンによって、一度に複数枚の 名刺を正確かつセキュアに取り込むシステムを構築



エプソン販売 株式会社
スマートチャージ販売推進部
DG・CRM 推進課
宮澤 政生

名刺登録の工数やデータの正確性、データ管理面の課題

お客様から頂いた名刺は会社にとって大切な情報資産です。名刺管理システムを導入する以前は営業担当者が名刺の情報をこの顧客管理システムに手入力しており、入力に時間がかかるだけでなく、部分的な情報入力であったり、登録が遅れたりといった問題がありました。

お客様情報を正しく取り扱うためには、名刺をいつ、だれが、どんな場面で受け取ったかという情報がトレースできなくてはなりません。さらに、個人情報保護の観点から「利用目的を提示して交換した名刺情報と、それを明示できていない情報を仕分けたい」という要望もありました。このような課題や要望に応える形で、名刺管理システムの構築に着手したのです。

スキャナー「DS-780N」で効率的な名刺スキャンを実現

新たな名刺管理システムでは、名刺情報を取り込む手段として、スマートフォンで撮影する方法以外に、ドキュメントスキャナー「DS-780N」でスキャンする方法を用意しました。スキャナーを利用するメリットは、一度に大量の名刺を素早く取り込めることです。

スキャナーを選定するにあたり、求められた要素は大きく三つありました。一つ目は、誰が名刺受領者かを記録するため、カードリーダーが接続でき、社員証のICカードで認証ログインできること。二つ目は、個人情報利用目的の提示状況分類（情報提供可／不可など）のため、タッチパネルを搭載して簡単に仕分け作業できること。三つ目は、遠隔拠点への設置が多く、サポートも限られるため、耐久性を重視したこと。DS-780Nはこれらの要素をすべて満たしていたのです。さらに、用意されているアプリケーションにてタッチパネル上のUIも簡単に設定でき、難しいプログラミングを行う必要がないため、システム構築に大きな苦勞はありませんでした。

作業工数を抑えて、正確かつ迅速なお客様情報の登録が可能に

名刺管理システムを導入したことで、営業担当が名刺をお客様から頂戴したら、スキャナーにセットしてスキャンするだけでログとしてその情報が記録されるようになりました。営業側にとっては入力にかけていた手間が軽減されましたし、管理側にとってはお客様の情報がなかなか登録されなかったり、登録されても部分的だったりとすることがなくなりました。

利用の感想を
聞きました

名刺情報をスピーディーに登録 ログを活用した運用によって営業活動が活性化

作業工数が減り名刺を気軽に登録、ログにより営業活動がより円滑に

以前は、いただいた名刺をクリアファイルに詰めてキャビネットに保管するという、すごくアナログな方法で管理していました。そのため、出先で急に名刺情報が必要になっても確認できなかったり、他の従業員と情報を共有できなくて困ったりすることがしばしばありました。名刺管理システムが導入され、顧客管理システム上から必要な名刺をすぐに参照できるようになり、営業が円滑に進むようになったと思います。

二通りのデータ化方法が用意されている点も、大変助かっています。一枚、二枚程度でしたら手持ちのスマートフォンからすぐに登録できるのですが、10枚以上まとめて取得した日はスキャナーを使ったほうが速くて便利です。また、まとめて取り込みする場合でもPC操作を必要としないので、煩わしい操作がなく気軽にスキャンできると思います。



エプソン販売 株式会社
SI 営業部 SI 首都圏営業一課
木下 由梨



エプソンの製品に関するお問い合わせ

エプソンインフォメーションセンター

050-3155-8100

受付時間 9:00～17:30 月～金曜日（祝日、弊社指定休日を除く）

導入事例の詳細な内容はこちら

epson.jp/scnj3/