

たい打ち合わせ (2024/12/25)

§ 擬態 §

インフラに関する請求書に関して

§ 場所 §

たい矯正歯科 4F 待合スペース

§ 参加者 §

アリオンシステム 妹尾,横部,小山 たい矯正歯科 田井尚子

§ 内容 §

- 請求書
 - OKはいただいた
 - 記述として、時間が「訪問しての時間」のみの記述であった
 - 「社内作業」との内訳について質問されたが口頭での説明で納得いただいた
 - 今後も「内容」と「金額」が事前にわかればいい
 - まずは尚子先生が見て本当に必要かどうかを担当者に確認する流れを考えている
 - 予約システムの方にも言及された
 - 請求書がどの内容の請求かわからない
 - 「先日の請求書は佐藤が最後にということでやったものです」との説明に納得いただいた
 - この説明まで度の話の請求なのかわかっていなかった
- インフラの今後
 - 今日のメール:「データセンタ導入提案書」について年明けに関係者の皆様に集まってのミーティングの話に触れられた
- ネットクリエイツから
 - 3Fの歯科技工士が使っているソフトウェアを切り替えしようとネットクリエイツに問い合わせた
 - このときにソフトウェアをネットクリエイツの管理から抜こうとしたらしい
 - ネットクリエイツからは下記のような回答があった
 - 「ortho centralと同じ契約の一部にソフトウェア管理がある」
 - 「ortho centralの利用を停止するのはいつになるか教えてほしい」
 - アリオンシステムとして
 - 「年始より使っていただけるようにはする」
 - =>「このときに月次報告の機能は間に合わないことを担当者として承を取っているはず」
 - 「月次報告の機能に関して、1月中には月次報告を実装して使っていただけるようにする」
 - =>小山「私の感覚としては、月次報告を2回動かすことができれば切り替えると言って問題ない」
 - =>小山「そこまでは導入直後の使ってみて出てくる修正があるのではないかと思っている」
- web予約を考えている
 - 明日(2024/12/26)recruit から話を聞くことになっている
 - 連携等は考えず手動で必要な転記等をするような運用を予定
 - 社内で調べた結果このサービスでは無いかと予想: <https://airregi.jp/reserve/>

§ 持参した資料より抜粋 §

インフラ関連コンサル作業のご請求書（11/13提示）について
この度は、当ご請求書につきまして、ご不信を招く結果になりましたことをお詫びいたします。
下記に、今回の事態に至った要因と今後の方針を記します。

< 今回の事態の要因 >

1. 月の定義を各月12日～翌月11日の作業分を1日～月末として認識したことにより、月単位にずれが生じたこと
2. 1. の理由によりお見積書で提示済の7/12～8/11の作業分280,000円を7月末までとして計算していたものを時間単価（13,500円）として設定したこと
3. 月表記の誤り（8月→7月、9月→8月、10月→9月）
4. 8月分は工数的に多かったため、割引金額（100,000円）を計上したが、その旨の記載をしていなかったこと
5. 事前に貴院に対して上記№1～4のご説明が漏れていたこと

< 今後の方針 >

今後どのようなプロジェクトにおきましても下記対応します。

1. コンサル料は全てを時間単価（10,000円/h）とし、月毎（ex. 11/1～11/30）のご請求書とする
2. お見積提示時及びお見積の内容に変更がある場合、都度ご説明し了承を得るものとする
3. 作業の内訳を記載する