



Web Services – Investment Overview

ウェブサービス：ご契約のご案内

April 14, 2026 / 2026 年 4 月 14 日

English Version

[See page 3 →](#)

日本語版

[12 ページへ →](#)



Web Services – Investment Overview

April 14, 2026

Contents

Introduction	3
How a Web Engagement Is Shaped	3
Working With What You Already Have	3
Mode 1 – eSolia builds from a designer’s direction	3
Mode 2 – eSolia alongside an existing site and development team	4
Mode 3 – eSolia as primary developer on our own stack	4
How Discovery picks the mode	4
The Operating Baseline	5
What the Operating Baseline includes	5
Why the Operating Baseline is required when eSolia sets up Cloudflare	5
The Service Catalog	6
Watch – operational hygiene	7
Harden – security and reliability as a discipline	7
Assure – audit-ready evidence	7
How Services Combine – A Few Illustrative Shapes	8
Discovery-Paired Remediation	9
How Evidence Reaches You	9
How We Price Work	9
Billing Cycle	10
Next Steps	10
Contact Us	11

Introduction

A website is infrastructure, not decoration. For most of our clients it is the single most visible asset they own, the first thing a prospective customer or partner encounters, and — for hospitality, retail, and service businesses — the difference between a direct relationship with a customer and a commission paid to a third party.

This document describes how eSolia engages on web work: the phases of a typical engagement, the services we offer on an ongoing basis, and the way we think about fit between what a client needs and what we can sensibly provide. It is written for decision-makers who want to understand the shape of working with us before getting into numbers that only apply to their specific situation.

How a Web Engagement Is Shaped

An eSolia web engagement has three phases. They can happen together or in isolation, depending on where the client is starting from.

Discovery & Planning — a paid assessment, usually two to three weeks, that produces a written plan. Fixed fee of ¥500,000. Discovery is where we decide which services are the right ones for a client before anyone signs up for a monthly commitment. If the assessment concludes that the right answer is “keep your existing setup and fix three specific things,” we will say so in writing.

Build — delivery of a new site or application, or a substantial change to an existing one. Priced as time-and-materials against an agreed budget, or as fixed-phase work for sub-scopes that can hold still. We do not offer all-in fixed pricing for complex web projects. Web scope has too many unknowns, and fixed pricing in that environment is either padded with contingency or set up to fail; we would rather be honest about what we are estimating.

Operate & Evolve — ongoing stewardship of a live site, delivered as a monthly subscription to a chosen mix of services built on the Operating Baseline. This is the part of the model that needs the most explanation, because it is not structured as a set of named packages. It is a catalog built on a common floor.

Working With What You Already Have

A common mistake in our industry is assuming every engagement starts with a blank slate. Many sites we work on were built by someone else, are running on a platform we did not choose, and have a marketing team already attached. The right first question is never “what platform do we prefer” but “what does this client really need, and what is the shortest path from where they are to where they need to be.”

In practice, eSolia web engagements take one of three shapes. None of them is better or worse than the others — the fit depends on the client’s existing situation and goals.

Mode 1 — eSolia builds from a designer’s direction

The client has a designer (in-house, a freelancer, or a creative agency) who owns visual direction and content strategy. eSolia builds the site from the designer’s output — we expect design deliverables in a

usable form, such as a Figma file, HTML/CSS/JS exports, or comprehensive design documentation — and we build on our own stack (typically SvelteKit on Cloudflare). The designer is not our subcontractor; they are the client’s creative partner. We are the technical build team. Creative studios are strong at visual work. They are rarely set up for multi-year infrastructure care or incident response in two languages. We own the build and the operational layer underneath it, and we coordinate with the designer on the things that cross the boundary.

Mode 2 — eSolia alongside an existing site and development team

The client’s site runs on a platform that is working for them — WordPress, Webflow, Shopify, Sitecore, Adobe Experience Manager, HubSpot — and there is already a developer or agency responsible for the build itself. eSolia is the operational and security partner alongside that team: we harden the security posture by putting Cloudflare in front of the origin, add Periodic monitoring, clean up email and domain configuration, tune SEO fundamentals, and handle whatever integrations or editorial workflows are needed. We do not touch the build itself. Honestly, this is the “we do what we can” mode — we optimize what we can around someone else’s build decisions, but the build stack is not in our control.

This is also the shape for enterprise clients where a global systems integrator runs the broader platform and we are responsible only for the Japan slice — handling local content changes, Japan-specific compliance concerns, and coordinating with the global team on the client’s behalf. In these engagements we typically bill on a time-and-materials basis against a pool, without a large monthly subscription, because the volume is request-driven rather than continuous.

Mode 3 — eSolia as primary developer on our own stack

When a client has a free hand — a new site, an aging legacy platform they have decided to leave, or requirements (direct booking, custom backends, heavy integrations) that a builder platform cannot support — we build on our own stack: the Cloudflare platform, SvelteKit, the shared libraries we maintain across client projects, and Hanawa CMS where a headless editorial workflow is needed. In Mode 3, eSolia may bring in a designer as a subcontractor, or the client may have an in-house designer — either way, we are in control of the build and the operational layer, with the designer contributing visual direction.

Mode 3 produces our best outcomes because we control the tools, the components, and the operational patterns end-to-end. It is also the mode most agencies default to automatically because it is the most lucrative. We do it when it is the right answer, not as a reflex.

A clarifying note: Modes 1 and 3 both involve eSolia building the site. The difference is whose direction we build from — a designer chosen by the client (Mode 1) or our own end-to-end ownership (Mode 3). Mode 2 is the only mode where someone other than eSolia builds the site, and we work alongside them on the operational layer.

How Discovery picks the mode

Discovery is where this choice happens. We do not arrive with a pre-decided answer. A Webflow client whose real pain is broken email delivery and an unmonitored domain should not be sold a SvelteKit rebuild. A hospitality operator whose real problem is commission leakage to third-party booking platforms cannot be fixed by cleaning up their marketing site alone. The Discovery report names the recommended mode, explains the reasoning, and states what the alternatives would cost and deliver.

The Operating Baseline

Every site eSolia operates on an ongoing basis runs on the **Operating Baseline** — a named, priced service that is the floor of any ongoing engagement. The Operating Baseline is heavily automated, which is how we can provide it at a flat annual rate even for small sites that would not otherwise justify retainer-class attention.

Annual fee: ¥420,000 (approximately ¥35,000 per month equivalent), billed annually in advance. Japan consumption tax is additional.

What the Operating Baseline includes

- **Cloudflare as the front door.** Hosting on Cloudflare Workers for Mode 3 sites, or a protective layer in front of an existing platform for Mode 1 and Mode 2 sites. Baseline security protection, encryption, and protective rules apply either way. A site that runs on Webflow or WordPress benefits from these protections without being moved.
- **Periodic monitoring for one domain.** eSolia’s own monitoring product, watching for configuration drift, email authentication health, and brand-variant domain registrations. Additional domains are a line item in the Watch category.
- **An automated security dashboard** at `/dash`, updated on a scheduled Cloudflare Worker, showing the site’s current security posture, encryption grade, protective headers, and recent monitoring events. This is the same pattern we use on `esolia.co.jp` and on other client sites. The dashboard is visible to the client’s designated contacts and is the short answer to “is the site healthy right now?”
- **Uptime monitoring** with bilingual alerting.
- **Weekly backups** of data and configuration, with automated monthly verification that the backups can be restored.
- **Secure delivery of every report, postmortem, and compliance artifact** eSolia produces for the client, using whichever secure sharing channel is appropriate for the engagement. The intent is that every piece of evidence eSolia generates on behalf of the client is delivered to them in a way that is both secure and easy to find again later.
- **Bilingual EN/JA support** during Japan business hours for routine requests, with escalation for incidents.
- **A written postmortem** whenever something breaks, regardless of the size of the client’s engagement. This is not gated. An incident on a small site gets the same structured postmortem as one on a high-budget engagement. What scales is depth, not presence.
- **A monthly work report** capturing all eSolia activity on the site for the month, delivered securely.

Why the Operating Baseline is required when eSolia sets up Cloudflare

When eSolia sets up Cloudflare for a client — configuring the protective layer, moving domain management over, deploying Periodic monitoring, standing up the security dashboard — the result is an operational posture that needs continuous, if light, stewardship. Protective rules occasionally need tuning. Monitoring alerts need eyes. Configuration drift needs to be caught before it causes problems. None of this is intensive work, but all of it requires a person who knows the setup and is contractually available.

For this reason, eSolia only deploys Cloudflare for clients who are on the Operating Baseline. **A Cloudflare setup without an ongoing maintenance relationship is an operational orphan** — something that

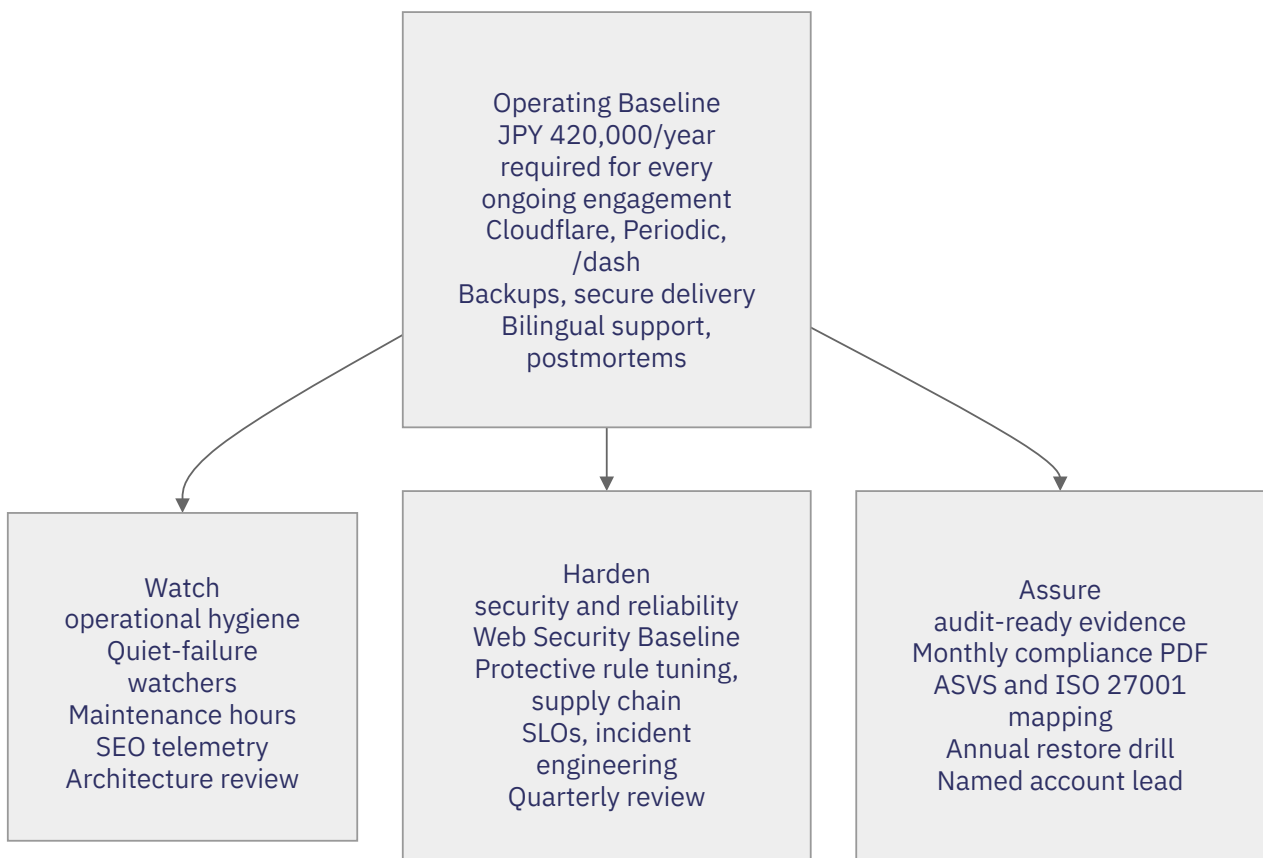
works on day one, slowly drifts out of alignment with the client’s evolving needs, and eventually breaks without anyone noticing. We have seen this pattern enough times at other firms to know it is not a theoretical risk.

The Operating Baseline starts on the first of the month after the Cloudflare setup goes live. It is billed annually in advance, and the first invoice is prorated for the fraction of the year remaining when the client goes live.

Clients who already have a Cloudflare setup they are maintaining themselves, or through another provider, and who want to engage eSolia only for specific other services, can do so without the Operating Baseline. The requirement applies specifically when eSolia is the one deploying and maintaining the Cloudflare protective layer.

The Service Catalog

Beyond the Operating Baseline, eSolia offers ongoing services organized into three categories. The category labels — Watch, Harden, Assure — describe what a service contributes to a site’s posture. They are not packages a client must buy whole. A client picks the services that match their situation, and the total monthly subscription is the Operating Baseline plus the sum of what they picked. Clients of any size can pull from any category.



Web Services Catalog Structure

Watch — operational hygiene

Watch services keep a site working as it evolves: catching the silent failures that typical maintenance shops miss, absorbing routine content and dependency updates, and expanding the monitoring surface as the site itself grows. A small marketing site often picks one or two Watch items on top of the baseline. A mid-sized content site picks several.

Typical Watch services include additional Periodic domains, the quiet-failure watcher suite (end-to-end contact form delivery tests, sitemap and robots integrity, Google Search Console error watching, Core Web Vitals regression, encryption configuration drift), routine maintenance hours for content edits and dependency patching, SEO telemetry that reports monthly rather than running only when someone complains, and an architecture review on a cadence that fits the site's size — once every three years for a small static site, once a year for an active content site.

Harden — security and reliability as a discipline

Harden services apply when a site carries stakes beyond ordinary marketing: customer data flowing through forms, personal information handled in booking or account flows, parent-company security expectations, a history of being targeted, or a business model where downtime has measurable revenue consequences. These are the services that promote a site from “looked after” to “engineered for resilience.”

The centerpiece is the **eSolia Web Security Baseline** — a named, maintained set of practices we apply and track on behalf of the client. Protective rules, bot scoring, Turnstile, and Cloudflare Access policies are tuned to the site's real traffic patterns rather than left at defaults. Supply-chain hygiene runs in automated checks for code-based stacks: pinned build steps, automated dependency triage, secret scanning, workflow linting. Reliability engineering brings real service-level objectives instead of vague availability claims, and incident response treats every postmortem as a commitment to the next improvement. A quarterly architecture review keeps the lead consultant and the client in the same understanding of where the site is and where it is going.

Harden also includes deeper bilingual postmortems — the same structured postmortem every site gets after an incident, but written to a level where a parent company, internal IT team, or auditor can take it at face value without needing a second round of translation or clarification.

Assure — audit-ready evidence

Assure exists for clients who need to demonstrate, on a recurring schedule, that their site is operated to defined security and compliance standards. Not in conversation, not in a testimonial. In writing, on a cadence, in a format an auditor will examine.

The primary Assure deliverable is the **monthly compliance evidence PDF**, generated from our Pulse compliance platform. It is branded for the client, mapped to control sets auditors recognize (OWASP ASVS and ISO/IEC 27001), and delivered securely with every other piece of evidence from that month. After twelve months on this service the client has a year of control-mapped documentation; after three years, a defensible historical posture record.

The second Assure deliverable is the **annual restore drill**. Once a year we restore the site to a staging environment from the most recent backup, measure the actual recovery time and data loss against the client's defined targets, and produce a signed report. The drill runs as a tabletop exercise that the client's IT and security stakeholders can join if they wish. It is the single most valuable piece of evidence most clients never have, because almost nobody tests their backups until the backup is all they have left.

Assure also includes a named bilingual account lead — one senior consultant who knows the site, the business, and the stakeholders, and is the continuous point of contact for everything from incident response to auditor conversations.

How Services Combine — A Few Illustrative Shapes

The service catalog is meant to be mixed. The following patterns are not packages; they are examples of how different kinds of clients typically end up configured after Discovery. Monthly totals are indicative ranges that include the Operating Baseline, not quotes.

A small bilingual association website. We built it on Cloudflare Workers with a simple content workflow. The Operating Baseline covers most of what the site needs: automated security dashboard, monitoring, patching, backup verification. On top of the baseline the client picks one or two hours per month for routine content edits and a triennial architecture review. Typical monthly range: ¥35,000 – ¥50,000 (baseline plus a small amount of Watch).

A mid-sized bilingual content site for a professional services firm. Hosted on our stack, updated regularly, used actively for business development. Baseline plus most of the Watch category: additional Periodic domains, the quiet-failure watcher suite, four hours per month of routine maintenance, SEO telemetry, annual architecture review. Typical monthly range: ¥120,000 – ¥160,000. Occasional campaign landing pages and feature additions are handled through a prepaid pool on top of the monthly subscription.

An enterprise with a global platform where we run the Japan slice only. The parent company's global systems integrator operates a platform such as Adobe Experience Manager or Sitecore from overseas. We handle local-only requests: Japan-specific content changes, bilingual editorial coordination, Japan compliance concerns, and incident escalation during Japan hours. Operating Baseline for the Japan slice plus a time-and-materials pool sized to expected monthly demand. Typical shape: ¥40,000 – ¥80,000 per month in baseline and small retainers, with project pools purchased separately for larger pieces of work. This mode is request-driven; the client pays for capacity only when they use it.

A multi-property hospitality operator with security-conscious HQ. Multiple properties, customer data flowing through forms and booking flows, parent-company security expectations, and a need to answer auditor questions in writing. Baseline plus most of Watch plus the Harden category: Web Security Baseline, protective rule tuning, supply-chain hygiene, SLOs and incident engineering, quarterly architecture review, deeper bilingual postmortems. Typical monthly range: ¥280,000 – ¥360,000. If the HQ security function escalates into formal audit or ISO work, Assure services layer on top.

These are configurations of the same catalog, shaped to real situations. A client in one shape can add or remove services at any time, and the monthly total adjusts accordingly — but every configuration includes the Operating Baseline as the floor.

Discovery-Paired Remediation

Some clients arrive with known immediate problems that cannot wait for a full Build: broken email delivery, an unmonitored domain, a site without a protective layer in front of it, a form spam problem, a security incident in recent memory. For situations like these we pair Discovery with a small remediation package delivered in parallel. The remediation is scoped and quoted separately from the ¥500,000 Discovery fee, usually in the range of a few hundred thousand yen of engineering effort, and it runs during the first two or three weeks of the engagement. The client gets urgent fixes done while the assessment is still being written, and the Discovery report names what was fixed, what was deferred, and why.

When the remediation includes eSolia standing up the Cloudflare protective layer, the Operating Baseline becomes part of the engagement from the first of the month after the Cloudflare setup goes live. This is explicit at approval time, not a surprise later. The Operating Baseline is what makes the Cloudflare setup safe to leave in place and worth relying on over time.

This pattern is worth calling out because it is common. A client who needs stability before they can think clearly about strategy should not be forced to choose between the two.

How Evidence Reaches You

Every eSolia-operated site generates evidence: monthly work reports, postmortems, compliance artifacts, restore drill outputs. eSolia delivers all of this through secure sharing channels — the specific channel depends on the engagement, and may include eSolia's own Courier platform, shared Pulse dashboards, SharePoint or OneDrive folders the client already uses, or other secure delivery methods appropriate to the situation.

Regardless of the specific channel, the intent is the same: every piece of evidence eSolia produces for the client is delivered in a way that is both secure and easy to find again later. For clients who need to justify ongoing operational spend to a CFO, a parent company, or an auditor, this accumulated evidence is the answer. It is also, quietly, the strongest argument for renewal: clients who can see their own history of evidence stop asking whether the monthly fee is worth it.

How We Price Work

Three pricing models, aligned to three phases.

Discovery is a fixed fee of ¥500,000, with ¥50,000 credited against Build if the client proceeds within 90 days. Discovery-paired remediation is scoped and quoted separately.

Build is time-and-materials against an agreed budget, or fixed-phase for sub-scopes that genuinely hold still. We do not offer all-in fixed pricing for complex web projects; the unknowns in web scope make fixed bids either contingency-padded or doomed. Every T&M engagement produces a weekly written status and a Monthly Work Report delivered securely.

Operations is a monthly subscription built from the Operating Baseline (¥420,000/year) plus selected services from the catalog. Subscriptions are billed annually in advance by default, with monthly billing

available on request. Additional development work beyond the routine maintenance hours in a subscription — feature additions, design refreshes, campaign landing pages — is purchased as prepaid hour pools that are drawn down as work is performed. Pool sizes and rates are in the Web Services rate card.

Infrastructure subscriptions such as Cloudflare’s own plan fees are separate from eSolia’s fees. They can be billed directly by the provider to the client, or passed through on the eSolia invoice at cost (with a small administrative allowance for credit card surcharge and FX adjustment). This choice is made at engagement start and can be changed later.

A note on Build delays: Build engagements reserve eSolia capacity, so a project that stalls on the client side beyond two weeks begins to incur a project hold fee of ¥300,000 per month. The hold fee is described in the rate card and is rarely invoked in practice, because naming it usually prevents it.

Billing Cycle

- **Discovery** — invoiced at the start of the engagement.
- **Discovery-paired remediation** — invoiced at the start of the remediation work, scoped separately.
- **Build** — fixed-phase fees at the start of each phase; T&M invoiced monthly against actuals, within the agreed budget.
- **Operating Baseline and Operations subscription** — invoiced annually in advance by default, with monthly billing available on request. The first invoice is prorated for the fraction of the year remaining when the engagement goes live.
- **Infrastructure subscriptions** — billed directly by the provider, or passed through on the eSolia invoice at cost with a small administrative allowance.
- **Pools** — invoiced at the time of purchase, valid for twelve months.

All fees are exclusive of Japan consumption tax.

Next Steps

If this overview fits the shape of what you are looking for, the next step is a Discovery & Planning engagement. We will propose a specific Discovery scope based on an initial conversation — what is working, what is not, what the site is supposed to do next, and which of the three modes fits your situation. Two to three weeks after the assessment begins, you will have a written plan in hand and the basis for an informed decision on what comes next.

Contact Us

eSolia Inc. Shiodome City Center 5F (Workstyling) 1-5-2 Higashi-Shimbashi, Minato-ku Tokyo 105-7105, Japan

Phone	03-4577-3380
Email	hello@esolia.co.jp
Web	https://esolia.co.jp/en
Hours	Monday-Friday, 9:00-18:00 JST

ウェブサービス：ご契約のご案内

2026年4月14日

目次

はじめに	13
ウェブ案件の3つの段階	13
既存環境を活かす考え方	13
モード1：デザイナーの方向性に沿ってイソリアが構築する	14
モード2：既存サイトと既存開発チームに並走する	14
モード3：イソリアが標準スタックで全体を担当する	14
どのモードを選ぶかはディスカバリーで決める	14
Operating Baseline（運用基盤）	15
Operating Baseline に含まれるサービス	15
Cloudflare をセットアップする案件では、Operating Baseline がセットになる理由	15
サービスカタログ	16
Watch（ウォッチ）：運用面の健全性	17
Harden（ハーデン）：セキュリティと信頼性を一つの領域として扱う	17
Assure（アシュア）：監査に耐える証跡	17
サービスの組み合わせ例	18
ディスカバリーと並行した即時対応	19
成果物のお届け方法	19
料金体系	19
請求サイクル	20
次のステップ	20
お問い合わせ	21

はじめに

ウェブサイトは、単なる見た目を整えるためのものではありません。事業を支えるインフラです。多くのクライアント企業にとって、ウェブサイトは自社が保有するもっとも目に見える資産であり、見込み客や取引先が最初に接する場であり、宿泊業、小売業、サービス業にとっては、顧客との直接的な関係を築けるか、手数料を第三者に払い続けるかを分ける境界線でもあります。

本書では、イソリアがウェブ案件にどのように取り組むかをご説明します。標準的な案件の進め方、継続的にご提供しているサービスの内容、そしてクライアントのニーズと当社のご提供内容をどのように擦り合わせるかの考え方についてです。具体的な金額のご提示に入る前に、当社との取引の全体像をご理解いただきたい経営層・ご担当者様に向けた資料としてお読みください。

ウェブ案件の3つの段階

イソリアのウェブ案件は3つの段階に分かれます。クライアントの状況に応じて、組み合わせることも、個別に実施することも可能です。

Discovery & Planning (ディスカバリー&プランニング)：有償の調査・企画フェーズで、通常2~3週間かけて書面の計画書を作成します。固定料金 500,000 円。ディスカバリーは、継続契約にお申し込みいただく前に、クライアントにとって最適なサービス構成を決定する場です。調査の結果、「現状の仕組みを維持したまま、3つの具体的な課題だけを修正する」ことが最適な結論であれば、そのように書面でお伝えします。

Build (ビルド)：新しいサイトやアプリケーションの構築、既存サイトの大規模な改修です。合意した予算に対するタイム・アンド・マテリアル (T&M) 方式、または動きが固まっているサブスコープに対する固定フェーズ方式で料金をお見積もりします。複雑なウェブ案件に対して全体一括固定料金でのご提供はいたしません。ウェブの作業範囲には不確定要素が多く、固定料金にするには見積もりに余裕を持たせすぎるか、破綻するかのどちらかになります。当社は、見積もりの前提を正直にお伝えすることを選んでいきます。

Operate & Evolve (運用と改善)：稼働中のサイトに対する継続的な管理・保守で、月額サブスクリプションとしてご提供しています。複数のサービスを組み合わせる形で、共通の基盤の上に必要なものを積み上げていく構成です。本書でもっとも詳しくご説明するのはこの部分になります。パッケージ商品ではなく、カタログだからです。

既存環境を活かす考え方

業界でよくある誤解は、すべての案件をゼロから始めると思い込むことです。実務では、別の業者が構築したサイトに、当社が選んだわけではないプラットフォームが使われていて、すでにマーケティングチームがついている状態から始まる案件が大半です。最初に問うべきことは「どのプラットフォームを使いたいのか」ではなく、「このクライアントには何が必要で、現状から必要な状態に至る最短経路は何か」です。

イソリアのウェブ案件は3つのパターンのいずれかに当てはまります。どれが優れているというものではなく、クライアントの既存状況と目標によって最適なパターンが変わります。

モード 1：デザイナーの方向性に沿ってイソリアが構築する

クライアントに、ビジュアルの方向性とコンテンツ戦略を持つデザイナー（社内、フリーランス、制作会社のいずれか）がいるケースです。イソリアは、そのデザイナーの成果物を基にサイトを構築します。Figma ファイル、HTML/CSS/JS の書き出し、または具体的な設計書など、実装可能な形でデザイン成果物を受け取することを前提とします。当社は、標準的な技術スタック（SvelteKit+Cloudflare が基本です）で構築を担当します。デザイナーは当社の下請けではなく、クライアントのクリエイティブ・パートナーです。当社はあくまで技術面の構築担当として、デザイン領域との接点部分はデザイナーと調整しながら進めます。クリエイティブ・スタジオはビジュアル面での強みを持っていますが、複数年にわたるインフラ保守や、二言語でのインシデント対応を担うことはあまりありません。そこに当社が入ります。

モード 2：既存サイトと既存開発チームに並走する

クライアントのサイトがすでに稼働中のプラットフォーム（WordPress、Webflow、Shopify、Sitecore、Adobe Experience Manager、HubSpot など）の上であり、ビルド自体を担当する開発会社もすでに決まっているケースです。イソリアは、そのチームに並走する形で、運用とセキュリティの層を担います。Cloudflare をサイトの前段に配置して保護層を強化する、Periodic による監視を追加する、メールとドメインの設定を整える、SEO の基本を調整する、各種連携や編集ワークフローに対応する、といった作業です。ビルド自体には手を入れません。このモードでは、他社のビルド判断そのものには関与できないため、できる範囲で最適化する関わり方になります。

このモードは、海外のグローバル SIer が全体のプラットフォーム運用を担当し、当社が日本部分のみを担う大企業案件でも同様です。日本固有のコンテンツ変更、日本語での編集調整、日本のコンプライアンス対応、日本時間帯のインシデント対応などを担当します。こうした案件では、大きな月額サブスクリプションを設定せず、リクエスト発生時に引き出せるプール方式で T&M 課金とするのが一般的です。

モード 3：イソリアが標準スタックで全体を担当する

クライアントが自由に構成を決められる状況にある場合（新規サイトの立ち上げ、移行を決めた老朽プラットフォームからの置き換え、ビルダー型プラットフォームでは実現できない要件（直接予約、カスタムバックエンド、高度な連携など）がある場合）は、当社の標準スタックで構築します。Cloudflare プラットフォーム、SvelteKit、複数のクライアント案件で維持している共通ライブラリ、ヘッドレス編集ワークフローが必要な場合は Hanawa CMS といった構成です。モード 3 では、デザイナーを当社が協力会社として手配するか、クライアント社内のデザイナーがビジュアル方向性を担当するかのいずれかになります。いずれの場合も、ビルドと運用層は当社が一貫して管理します。

モード 3 は、ツール、コンポーネント、運用パターンのすべてを当社がエンドツーエンドで把握しているため、もっとも良い成果が出せるモードです。一方で、業界の多くのエージェンシーが反射的にこのモードを選びたがります。収益性がもっとも高いからです。当社は、このモードが最適な答えである場合にのみお勧めします。

補足：モード 1 とモード 3 はどちらもイソリアがサイトを構築します。違いは、誰の方向性に沿って構築するかです。モード 1 はクライアントが選んだデザイナー、モード 3 は当社自身のエンドツーエンドの責任範囲です。モード 2 は、サイトの構築自体をイソリア以外が担当する唯一のモードで、その開発チームに並走する形で運用層を担います。

どのモードを選ぶかはディスカバリーで決める

この判断はディスカバリーで行います。あらかじめ答えを用意して提案することはありません。Webflow を使っているクライアントで、解くべき課題が実はメール配信不能と監視されていないドメインである場合、SvelteKit での全面リニューアルを勧めるべきではありません。宿泊業のお客様で、解くべき課題が第三者予約プラットフォームへの手数料流出である場合、マーケティングサイトだけを整えても解決しません。ディスカバリーの報告書には、推奨するモード、その理由、代替案のコストと成果を明記します。

Operating Baseline（運用基盤）

イソリアが継続的に運用するすべてのサイトは、**Operating Baseline（運用基盤）**の上で動きます。これは名前と価格が明確に定められた一つのサービスであり、すべての継続契約の土台となります。自動化を前提に設計されているため、一般的なリテーナー契約では割に合わないような小規模サイトでも、均一な年額でご提供できる仕組みになっています。

年額料金：420,000円（月額換算で約35,000円相当）、年一括前払いでご請求します。日本の消費税は別途ご請求いたします。

Operating Baseline に含まれるサービス

- **Cloudflare をサイトの前段に配置。** モード3のサイトではCloudflare Workers上でホスティング、モード1・モード2のサイトでは既存プラットフォームの前段に保護層を配置します。いずれの場合も、基本的なセキュリティ保護、暗号化、保護ルールが適用されます。WebflowやWordPressで動いているサイトでも、サイト自体を移設することなくこの保護の恩恵を受けられます。
- **Periodicによるドメイン監視（1ドメイン分）。** イソリア自社の監視サービスで、ドメイン設定の変化、メール認証の状態、類似ドメインの登録などを継続的に監視します。追加ドメインはWatchカテゴリのオプションとしてお申し込みいただけます。
- **自動セキュリティ・ダッシュボード** を /dash に設置します。Cloudflare Workerによって定期的に更新され、サイトの現在のセキュリティ状態、暗号化の評価、保護ヘッダー、直近の監視イベントを表示します。esolia.co.jpや他のクライアントサイトでも使用しているのと同じ仕組みです。ダッシュボードはクライアントの指定担当者が閲覧でき、「今、サイトは正常か？」という問いに対する即答になります。
- **稼働監視**（日本語・英語でのアラート対応）。
- **週次のバックアップ**（データと設定の両方）、毎月自動で復元可能性を検証します。
- **レポート、事後報告書、コンプライアンス関連資料の安全な受け渡し。** イソリアが作成するあらゆる成果物を、案件に応じた安全な共有方法でお渡しします。チャンネルはイソリア自社のCourierプラットフォーム、共有のPulseダッシュボード、クライアントがすでに利用しているSharePoint・OneDriveのフォルダなど、状況に応じて選択します。目的は一貫しています。イソリアが作成したすべての証跡が、安全に、そして後から探しやすい形でお手元に届くことです。
- **日本語・英語の二言語サポート**（日本の営業時間内、通常のご依頼対応。インシデント時はエスカレーション対応）。
- **事後報告書の作成**（問題が発生した場合）。これはどの規模の契約でも例外なく実施します。小規模サイトで起きたインシデントも、大規模案件で起きたインシデントと同じ構造で事後報告を作成します。規模によって変わるのは深さであって、有無ではありません。
- **月次業務報告書**を毎月お届けします。当月のサイトに関するイソリアの作業をすべて記録した書面です。

Cloudflare をセットアップする案件では、Operating Baseline がセットになる理由

イソリアがクライアントのためにCloudflareをセットアップする（保護層の設定、ドメイン管理の移管、Periodic監視の導入、セキュリティ・ダッシュボードの立ち上げなど）と、その後の運用状態には、継続的な（ただし軽めの）管理が必要になります。保護ルールは時々調整が必要ですし、監視アラートは誰かが目を通す必要があります。設定の意図しない変化は、問題に発展する前に検知する必要があります。どれも重い作業ではありませんが、いずれも「その設定を把握していて、必要なときに対応できる担当者」を前提とします。

こうした理由から、イソリアはCloudflareのセットアップを、Operating Baselineにお申し込みいただけるクライアントにのみご提供しています。**継続的な保守関係のないCloudflareセットアップは、運用上の孤児**

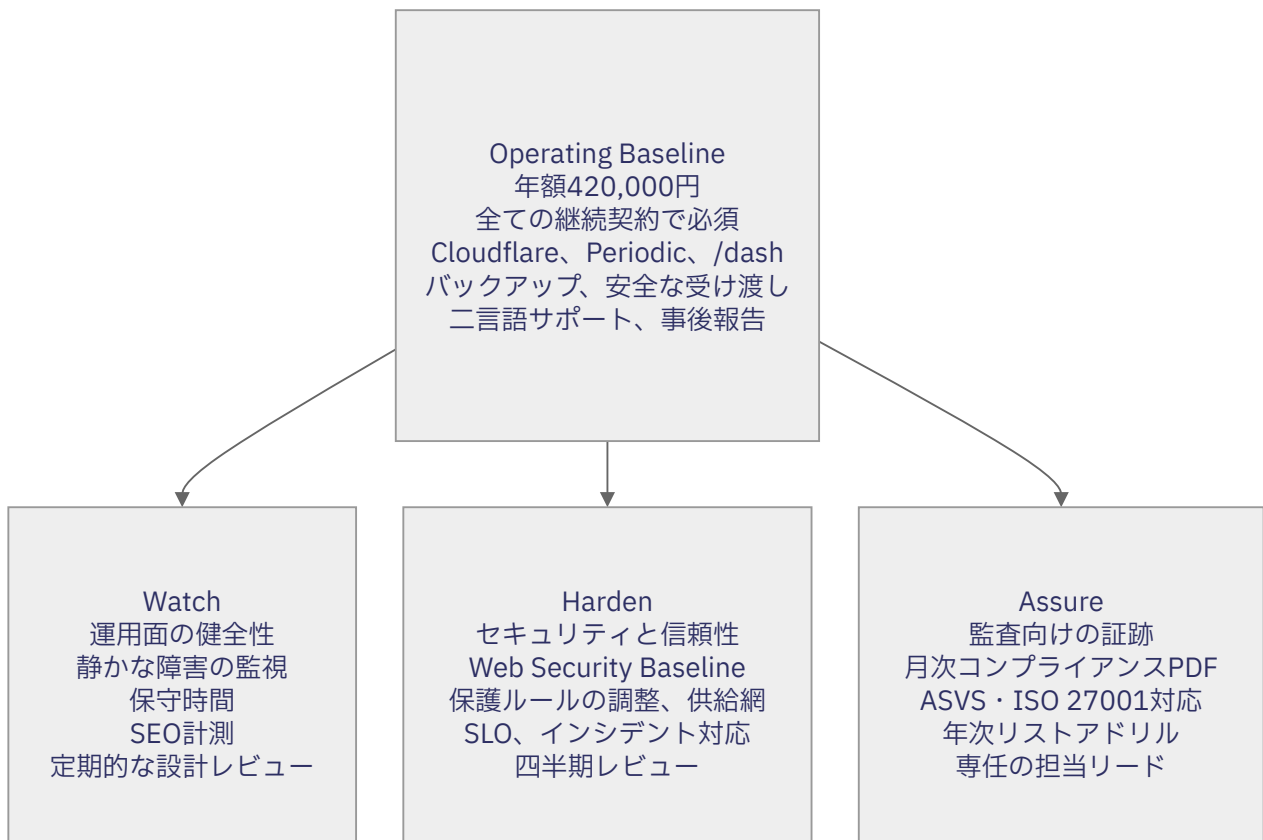
になります。初日は正常に動作しても、クライアントの状況の変化と少しずつずれていき、最終的には誰にも気づかれないまま壊れてしまう。他社の事例で繰り返し見てきたパターンであり、理論上のリスクではなく現実のリスクです。

Operating Baseline は、Cloudflare のセットアップが本番稼働した翌月の 1 日から開始します。年一括前払いでご請求し、初回のご請求は稼働月から年度末までの月数で日割り計算いたします。

すでにご自身で、または別の業者を通じて Cloudflare を運用中で、そのうえで当社の特定のサービスだけをご利用になりたいクライアントは、Operating Baseline なしでお申し込みいただけます。本要件は、あくまでイソリアが Cloudflare の保護層を構築・保守する場合に適用されます。

サービスカタログ

Operating Baseline の上に、イソリアは 3 つの 카테고リーに分けた継続サービスをご提供しています。カテゴリー名 (Watch・Harden・Assure) は、各サービスがサイトの状態にどう寄与するかを示すラベルです。これらは一括で購入すべきパッケージではありません。クライアントは自社の状況に合うサービスを選び、月額サブスクリプション金額は、Operating Baseline と選んだサービスの合計になります。どのカテゴリーからも、どの規模のクライアントでも選択が可能です。



Web サービスカタログ構造

Watch (ウォッチ)：運用面の健全性

Watch カテゴリーのサービスは、サイトが時間とともに変化していく中でも健全に動き続けることを目的としています。一般的な保守業者が見逃しがちな「静かな障害」を捉え、日常的なコンテンツや依存関係の更新を吸収し、サイトの成長に合わせて監視の対象を広げていきます。小規模なマーケティングサイトでは、Operating Baseline に加えて Watch を 1~2 項目選ぶことが多く、中規模のコンテンツサイトでは複数項目を組み合わせます。

Watch に含まれる代表的なサービスは、追加ドメイン分の Periodic 監視、静かな障害監視スイート（お問い合わせフォームの送達テスト、サイトマップと robots の整合性、Google Search Console のエラー監視、Core Web Vitals の退行検知、暗号化設定の変化監視）、日常的なコンテンツ編集や依存関係の更新を吸収するための保守時間、問題発生時にだけ動くのではなく毎月レポートを出す SEO 計測、そしてサイトの規模に応じた頻度（小規模な静的サイトなら 3 年に 1 度、更新頻度の高いコンテンツサイトなら年に 1 度）の設計レビューです。

Harden (ハーデン)：セキュリティと信頼性を一つの領域として扱う

Harden カテゴリーは、サイトが通常のマーケティング用途を超えた重要性を持つ場合に適用されます。フォームを通じて顧客情報が流れる、予約やアカウント機能で個人情報を取り扱う、親会社のセキュリティ要件に応える必要がある、過去に攻撃対象になった経緯がある、稼働停止が実際の収益に直結するビジネスモデルである、といったケースです。Harden の各サービスは、サイトを「管理されている」状態から「信頼性を設計している」状態に引き上げます。

中核となるのは **eSolia Web Security Baseline** です。イソリアがクライアントに代わって実施・追跡する、名前と手順が明確に定められた一連のセキュリティ慣行で、保護ルール、ボットの識別、Turnstile、Cloudflare Access のポリシーなどを、サイトの実際のトラフィックパターンに合わせて調整します。デフォルトのまま放置することはしません。コードベースで動くサイトでは、供給網の健全性を自動チェックで確認します。ビルドステップの固定、依存関係の自動分類、秘密情報のスキャン、ワークフローのチェックなどです。信頼性工学の観点からは、曖昧な稼働率ではなく実際の SLO（サービスレベル目標）を設定し、インシデント対応では事後報告書を次の改善への約束として扱います。四半期に一度の設計レビューで、担当リードとクライアントがサイトの現状と今後について共通理解を保ちます。

Harden には、より踏み込んだ二言語での事後報告書も含まれます。すべてのサイトで作成される標準的な事後報告書と同じ構造ですが、親会社、社内 IT 部門、監査担当者がそのまま受け取って内容を理解できるレベルで記述しています。追加の翻訳や説明を必要としません。

Assure (アシュア)：監査に耐える証跡

Assure カテゴリーは、サイトが定められたセキュリティおよびコンプライアンス基準に沿って運用されていることを、定期的に示す必要があるクライアント向けのカテゴリーです。会話や証言ではありません。書面で、定期的に、監査担当者が読む形式で示すことが求められる場合です。

主要な Assure 成果物は **月次コンプライアンス証跡 PDF** です。イソリア自社の Pulse コンプライアンス・プラットフォームで生成し、クライアントのブランドに合わせて、監査担当者が認識する管理体系（OWASP ASVS および ISO/IEC 27001）にマッピングした形で、月ごとのあらゆる証跡と一緒に安全にお届けします。1 年間継続すれば管理項目にマッピングされた 12 ヶ月分の記録が、3 年継続すれば過去のセキュリティ態勢を示せる履歴が手元に残ります。

2 つ目の Assure 成果物は **年次リストア・ドリル** です。年に一度、直近のバックアップからサイトをステージング環境に復元し、目標としている復旧時間とデータ損失許容範囲に対する実際の達成値を測定し、署名入りの報告書を作成します。ドリルは卓上演習形式で進行し、クライアントの IT およびセキュリティ担当者にも

ご参加いただけます。ほとんどのクライアントが持っていない種類の証跡です。バックアップが最後の頼みになる瞬間まで、誰もバックアップを実際に試さないからです。

Assure には、担当リードとして1名の二言語対応シニア・コンサルタントも含まれます。サイト、事業、関係者のすべてを把握し、インシデント対応から監査対応まで、継続的な窓口となります。

サービスの組み合わせ例

サービスカタログは、組み合わせることを前提に設計しています。以下は、ディスカバリーを経たクライアントが最終的にどのように構成されるかの例です。パッケージではなく、現場の状況を反映した構成の例です。月額が目安レンジには Operating Baseline が含まれています。見積もりではなく、あくまで目安としてご覧ください。

小規模な二言語対応の協会サイト。 Cloudflare Workers 上で構築したシンプルな編集ワークフローのサイトです。Operating Baseline だけで必要な要件の大半が満たされます。自動セキュリティ・ダッシュボード、監視、パッチ適用、バックアップ検証などです。その上にクライアントは、月1~2時間の日常的なコンテンツ編集と、3年ごとの設計レビューを追加します。月額が目安 :35,000~50,000円(ベースラインに少量の Watch を追加)。

中規模の二言語対応コンテンツサイト (プロフェッショナル・サービス企業)。 当社スタックで運用し、定期的に更新され、営業開発に積極的に使われているサイトです。ベースラインに加えて Watch カテゴリーの大半を導入します。追加ドメインの Periodic、静かな障害監視スイート、月4時間の定期保守、SEO 計測、年次設計レビューなどです。月額が目安 :120,000~160,000円。不定期に発生するキャンペーン用ランディングページや機能追加は、月額とは別にプリペイド・プールで対応します。

日本拠点のみを担当する大企業案件 (親会社に海外のグローバル・プラットフォームあり)。 親会社のグローバル SIER が海外から Adobe Experience Manager や Sitecore などのプラットフォームを運用しているケースです。当社は日本固有のご依頼のみを担当します。日本語コンテンツの変更、日本語での編集調整、日本のコンプライアンス対応、日本時間帯のインシデント対応などです。日本部分の Operating Baseline に加えて、想定される月次の作業量に応じた T&M プールを組み合わせる構成です。月額が目安 : ベースラインと小規模なりテナーで 40,000~80,000円程度、個別のプロジェクトは別途プールで購入するパターンが多いです。このモードはご依頼ベースで動きますので、クライアントは実際に使った分だけお支払いいただけます。

セキュリティ要件の厳しい親会社を持つ複数物件の宿泊業オペレーター。 複数物件、フォームや予約経由で流れる顧客データ、親会社のセキュリティ要件、監査担当者の質問に書面で答える必要がある、という状況です。ベースラインに加えて Watch の大半と Harden カテゴリーを組み合わせます。Web Security Baseline、保護ルールの調整、供給網の健全性、SLO とインシデント対応、四半期設計レビュー、踏み込んだ二言語事後報告書などです。月額が目安 : 280,000~360,000円。親会社のセキュリティ機能が正式な監査や ISO 関連の作業に発展する場合、Assure カテゴリーのサービスが上に重なります。

これらは同じカタログを、現場の状況に合わせて構成した例です。クライアントはいつでもサービスの追加・削減ができ、月額総額はそれに応じて調整されます。ただし、どの構成にも Operating Baseline がベースとして含まれます。

ディスカバリーと並行した即時対応

クライアントによっては、Build を待てない即時の課題を抱えている場合があります。メール配信ができない、ドメインが監視されていない、サイトの前段に保護層がない、フォームのスパム問題、最近のセキュリティ・インシデントなどです。こうした状況では、ディスカバリーと並行して小規模な即時対応パッケージを実施しています。パッケージは 500,000 円のディスカバリー料金とは別に個別に見積もり、契約の最初の 2~3 週間の中で実施します。評価報告書が完成する前に緊急の修正が終わり、ディスカバリー報告書には「何を修正したか、何を先送りしたか、その理由」が明記されます。

即時対応にイソリアによる Cloudflare 保護層の立ち上げが含まれる場合、Operating Baseline は、Cloudflare の本番稼働の翌月 1 日から契約に組み込まれます。これは契約承認時に明示されるものであり、後から知られるものではありません。Operating Baseline があることで、Cloudflare のセットアップを安心して稼働させ続けられ、時間とともに信頼できる状態を維持できます。

このパターンは、状況として頻繁に発生するため、あえてお伝えしています。戦略をじっくり考える前にまず安定が必要なクライアントが、「安定」と「戦略」のどちらかを選ばされる必要はないからです。

成果物のお届け方法

イソリアが運用する全てのサイトからは、月次業務報告書、事後報告書、コンプライアンス関連成果物、リストア・ドリルの結果など、さまざまな証跡が発生します。イソリアはこれらすべてを、安全な共有方法でお届けします。具体的なチャンネルは案件によって異なり、イソリア自社の Courier プラットフォーム、共有の Pulse ダッシュボード、クライアントがすでに使っている SharePoint や OneDrive のフォルダ、あるいはその状況に適した他の安全な方法の中から選びます。

チャンネルが何であれ、目的は一貫しています。イソリアが作成する全ての証跡が、クライアントのお手元に、安全に、そして後から探しやすい形で届くことです。継続的な運用費用を、CFO、親会社、監査担当者に対して正当化する必要があるクライアントにとって、蓄積された証跡がその答えになります。そして、静かにですが、もっとも強力な継続の理由にもなります。自社の証跡の履歴を目で見て確認できるクライアントは、月額料金の妥当性について問い続けることをやめるからです。

料金体系

料金体系は 3 つの段階に対応して 3 種類あります。

ディスカバリー は固定料金 500,000 円です。90 日以内に Build に進む場合、50,000 円が Build 料金から相殺されます。ディスカバリーと並行した即時対応は別途個別にお見積もりします。

ビルド は、合意した予算に対するタイム・アンド・マテリアル(T&M)、または動きの固まっているサブスコープに対する固定フェーズ方式です。複雑なウェブ案件に対する全体一括固定料金をご提供しません。ウェブの作業範囲には不確定要素が多く、固定料金には余裕を持たせすぎると、破綻するかのどちらかになります。T&M 契約では週次の書面ステータス、および月次業務報告書を安全にお届けします。

運用(オペレーション) は、Operating Baseline (年額 420,000 円) にカタログから選んだサービスを組み合わせせた月額サブスクリプションです。標準は年一括前払いですが、ご要望により月次請求にも対応します。サブスクリプションに含まれる定期的な保守時間を超える開発作業(機能追加、デザイン刷新、キャンペーン用

ランディングページなど）は、プリペイド・プール方式で購入し、作業発生時に消化する形でご提供します。プールのサイズと単価はウェブサービスの料金表に記載しています。

インフラ・サブスクリプション（Cloudflare のプラン料金など）は、イソリアの料金とは別枠です。プロバイダーからクライアントに直接ご請求いただくことも、イソリアの請求書に原価（クレジットカード手数料および為替変動分の小額管理費を加えた額）でパススルーすることもできます。どちらを選ぶかは契約開始時にお決めいただき、後から変更することもできます。

ビルド案件の遅延について一点：ビルド案件はイソリアの稼働枠を確保しているため、クライアント側の事情で2週間を超えて進行が止まった場合、1ヶ月あたり300,000円のプロジェクト・ホールド料金が発生します。ホールド料金の詳細は料金表に記載しています。実際に発動することは稀です。存在を明示しておくことで、多くの場合、発動を防げるからです。

請求サイクル

- **ディスカバリー**：契約開始時にご請求します。
- **ディスカバリーと並行した即時対応**：対応開始時にご請求します（個別見積もり）。
- **ビルド**：固定フェーズはフェーズ開始時、T&M は合意予算の範囲内で月次実績にて請求します。
- **Operating Baseline と運用サブスクリプション**：標準は年一括前払い、ご要望により月次請求も可能です。初回は契約開始月から年度末までの月数で日割り計算します。
- **インフラ・サブスクリプション**：プロバイダーからクライアントへの直接請求、または原価と小額管理費を加えた形でイソリアの請求書にパススルー。
- **プール**：購入時にご請求、12ヶ月間有効です。

すべて日本の消費税別途となります。

次のステップ

本書の内容がご検討中の方向性と合致する場合、次のステップはディスカバリー&プランニング契約です。最初の会話（何がうまく機能しているか、何が機能していないか、サイトが今後何を実現すべきか、3つのモードのうちどれが状況に合うかなど）をもとに、具体的なディスカバリーのスコープをご提案します。調査開始から2~3週間で、書面の計画書と、次の判断を下すための根拠がお手元に届きます。

お問い合わせ

株式会社イソリア 〒105-7105 東京都港区東新橋 1-5-2 汐留シティセンター 5 階 (Workstyling)

電話	03-4577-3380
メール	hello@esolia.co.jp
Web	https://esolia.co.jp
営業時間	月～金、9:00～18:00