アプリプッシュ 自前実装・ツール導入の判断ガイド

現在の配信業務と維持費用から、自前運用・ツール・併用を比較する判断キット

導入の判断と実行のためのIXC実務資料

2026.09 発行 · 日本語版 · PDF + Excel記入様式

この資料の活用

アプリプッシュの自前実装を維持するか、OneSignalを導入するかを、現在の業務と開発負担、移行の条件から判断します。

プッシュ配信サーバーの開発責任者・CRM担当・プロダクト責任者

目次

01 今送っているメッセージから分類します 3

02 開発時間と運用の待ち時間を併せて計算します 4

03 自前運用・ツール・併用の比較表 5

04 移行は一つのキャンペーンで検証します 6

記入と活用

PDFの基準を読み、空欄に実際の条件と未確認の項目を記入します。同じ部門のExcelには資料ごとの記入シートがあります。記入例は、実際の顧客事例や確定した見積もりと区別してお使いください。

出典を明記すれば、社内検討と業務遂行のために引用・改変してご利用いただけます。最新のファイルは www.ixc.co.kr/ja/assets でご確認ください。

今送っているメッセージから分類します

自前実装が適した業務もあります。メッセージの対象・時点・内容を誰が決めているかを見ると、ツールで減らせる作業が見えてきます。

取引状態の通知のように、受け取る人と配信の時点がサーバーの業務処理で確定するのであれば、現在の直接配信を維持する選択を検討します。一方、対象の抽出や文面の変更、予約・実験の依頼が繰り返されるなら、運用ツールの効果が大きくなります。配信件数だけで判断せず、依頼から実行までに関わる人と待ち時間を調べます。

配信の種類	現在の決定主体	先に確認する質問
取引状態の通知	業務システム・サーバー	失敗と重複を誰が処理しますか？
サービス告知	サービス運営者	対象・時刻を自ら変更しますか？
マーケティングキャンペーン	マーケティング・開発	対象を変えるたびに開発が必要ですか？
行動ベースの通知	イベント・ジャーニー担当	コンバージョン後に自動で終了しますか？

記入例

注文状況の通知はサーバーで安定して実行されていますが、マーケティングの対象抽出が開発日程に縛られています。取引の配信は維持したまま、マーケティングの経路をツールへ移す案を検討します。二つの経路の受信同意と重複制御の責任も併せて決めます。

開発時間と運用の待ち時間を併せて計算します

直接配信の費用には、最初の実装のほかに、登録情報の管理、エラー処理、ポリシー対応、キャンペーン依頼の処理も含まれます。現在の運用記録で比較します。

維持業務	自前運用で確認	ツール導入後に確認
端末の登録・更新	アプリ・サーバーの同期と整理	SDKの移行・端末の紐付け
失敗・再試行	失敗の分類・重複防止	処理結果・再試行の境界
ユーザー・同意	アカウント変更・除外の処理	識別子・同意の紐付け
キャンペーン変更	対象の抽出・デプロイ待ち	データ取り込み・運用権限
効果測定	配信・クリック・コンバージョンの紐付け	指標の定義・分析との連携

FCMとAPNsの配信・登録の仕様は、アプリとサーバーの保守に影響します。最新のSDKとプラットフォームのドキュメントに合わせた管理が必要です。ツールを導入しても、アプリの権限リクエストとアカウント変更、ディープリンク、業務イベントの実装は残ります。見積もりでツールが担う部分と社内開発が担う部分を分けてはじめて、導入後に再び開発依頼が生じる範囲がわかります。

> **待ち時間の費用を記録する方法**
>
> 最近の配信依頼の受付日・実行日・中止の理由と、関わった人員を記録します。ツールで減る待ち時間と、承認やデータ不足のために残る待ち時間を区別します。すべての遅延をツールによる削減効果として計算しません。

自前運用・ツール・併用の比較表

機能の有無よりも、現在の業務を処理する過程と証拠を比較します。重要な通知の失敗対応に空白があれば、移行範囲を先に補います。

プッシュ運用方式の判断ワークシート

判断の質問	現在の証拠	選択・自社の回答	検証課題・担当
開発待ちで何が後回しになっていますか？	依頼・実行・中止の記録		
ツールで対象条件を実現できますか？	データ・ 代表キャンペーンの試験		
購読・同意を移すことはできますか？	既存のSDK・登録情報の調査		
導入後に誰が何を運用しますか？	役割・引き継ぎ・権限表		
全体の費用はどう変わりますか？	ライセンス・開発・運用の見積もり		

選択肢は、自前運用の維持、ツール導入、配信の種類ごとの併用に分けます。選択ごとに必要なデータとアプリ更新、運用担当を記入します。テストで動作を確認できなかった項目は、追加検証として残します。実現可能性は、機能表のチェックマークよりも、実際の対象抽出・配信・終了の結果で判断します。

> **判定の記録**
>
> 現在の依頼が少なく、維持の責任が明確であれば、自前運用を続けられます。繰り返される依頼とデータ条件をツールで処理できるなら、導入を検討します。併用は、同意・除外・頻度・指標を二つの経路でどう揃えるかを説明できるときに選びます。

移行は一つのキャンペーンで検証します

最初からすべての配信を移すのではなく、代表キャンペーンのデータと購読、実際の受信を確認します。移行が難しい部分を契約前に洗い出します。

- 既存のSDKとチャネル別の購読情報、受信同意、配信用資格情報の管理者を確認します。移行できる範囲を先に決めます。
- 主要キャンペーンを、データ条件と開始・終了のルールで書き直します。実際のユーザー条件を代表する試験用アカウントで検証します。
- 並行運用では、二つの経路が同じ顧客に重複配信しないよう、配信のオーナーと切り替え時刻を決めます。
- 失敗・指標の差・購読の欠落が見られたときに止める条件を決めます。既存経路の終了は、実際の結果を突き合わせてから進めます。

新しいツールで配信リクエストが成功しても、移行が終わったわけではありません。端末での受信とリンク遷移、コンバージョン測定、受信拒否の処理までつながる必要があります。チャネルと既存環境によって移行の方法が変わるため、必要なアプリのリリースとユーザーへの影響も確認します。引き継ぎ資料には、設定だけでなく試験した条件と結果も残します。

> **IXCと検討する範囲**
>
> IXCは、OneSignalの導入とSDK・チャネル連携、データ設計、キャンペーンの再構築と移行検証を提供します。現在の配信依頼の記録と代表キャンペーンをもとに、自前運用を維持する業務と導入範囲を貴社と共に決めます。

発行・ご利用について

配信の種類と開発依頼の履歴、SDK構成、主要キャンペーンをもとに、自前運用・ツール導入・併用の範囲を判断します。

IXC Corp.（アイエックスシー）

代表取締役 ナム・ギチョル | 事業者登録番号 109-86-56732
大韓民国 江原特別自治道春川市後石路462番キル7
春川ICTベンチャーセンター4階408号
+82-33-242-0210 | info@ixc.co.kr

www.ixc.co.kr

www.ixc.co.kr/ja/services/crm-migration

www.ixc.co.kr/ja/assets/push-tooling-decision-guide

参考資料

Firebase: FCM registration management

https://firebase.google.com/docs/cloud-messaging/manage-tokens?hl=en

Apple: User Notifications

https://developer.apple.com/Documentation/usernotifications/

OneSignal: Users

https://documentation.onesignal.com/docs/en/users

IXC CRMマイグレーション・移行

https://www.ixc.co.kr/ja/services/crm-migration