

# 年末商戦 スマホ対応で効果

年末商戦に備え、11年末までにスマートフォン（スマホ）の専用サイトを開設したEC事業者の売上高が伸びている。

松阪牛をECで販売する、やまとダイニング（本社千葉県）は同11月末までにスマホ専用サイトを開設。同12月度のネット通販全体の売上高は前年同月と比べて2・7倍に増えた。スマホ経由は全体の約8%を占め、増収のけん引役となった。

ジュエリーのネット通販を手掛けるジェイ・ピー・シー（JBC、本社東京都）も同11月初めでにスマホ用サイトを

を構築した。12月度のネット通販全体の売上高は前年同月比2倍超の伸び率を記録。スマホ経由の購入が増収を後押しした。

やまとダイニングは従来、スマホで同社のECサイトを探索するとパソコン向けサイトを表示していた。

スマホ経由のアクセス数が伸びていることもあり、急ピッチでスマホ用サイトを構築した。

スマホ用サイトに構築した成果は顕著に現れた。スマホからアクセスして商品

を購入した割合を示す転換率は、同10月度が0・17%、同11月度は0・55%だったが、専用サイトを開設した同12月度は

1・44%という高い数値を示した。使い勝手の高いサイト作りを進めたことで、購入率の増加につながった。

JBCはスマホ用サイトを構築する以前、携帯電話向けのモバイルサイトをスマホ経由の訪問者に表示するように設定していた。スマホの普及を見据えて、専用サイトを構築した。

従来、スマホからのアクセスはほとんどなかった状態だったが、スマホ用サイトを構築したことでスマホ経由のアクセスが増加。

具体的な数値は明らかにしていないが、「スマホに対応したことも増収に影響した」（JBC）としている。

両社とともに、スマホや携帯電話向けのモバイルASPを提供しているロックウェーブ（本社滋賀県）の「aishipp（アイシップ）」でサイトを構築。SEO対策に強い同システムの効果に加え、リスティング広告などを使い、集客力を高めた。

## 12月度売上高、前年比2倍超に