

老舗名	日本橋西川 E組 4班
Q.1	創業当時は蚊帳を販売していたそうですが、なぜ蚊帳の販売を始めたのですか。
A.1	創業は近江(滋賀県)。当時は様々な物産の行商をして歩いた。北陸方面に「奈良蚊帳」を販売、北陸の海産物を近江で販売。1600年代に入って、八幡町で蚊帳の生産を開始。
Q.2	蚊帳は今でも販売しているのですが、蚊帳はどのような方が買っていますか。
A.2	生活様式(網戸の普及等)が変わって、当店での蚊帳の販売は年々減少している。以前から使用している古い日本家屋に住んでいる方。
Q.3	昔と今を比べると、布団のつくり方で変わった所はありますか。
A.3	明治から昭和40年代までは綿ふとんが中心。婚礼時に組ふとんを買い求める人が多い。その後、ふとんの打ち直しをして長く使う方が多かった。綿を購入して自宅でふとんを作る家庭も多かった。
Q.4	布団を買われる方の年齢と、個人と会社ではどちらのお客さんが多いか教えてください。
A.4	個人客。当店の中心顧客は50代～60代の女性が多い。業務用の需要家の顧客対応は、外商部門が行っている。
Q.5	一番売れそうな商品は何ですか。
A.5	販売点数では、カバー、シーツ、タオル類、健康敷寝具、枕、羽毛掛けふとん。
Q.6	寝具が一番売れる季節はいつですか。
A.6	羽毛掛けふとん、毛布類が販売できる冬の時期(寒い時期)。
Q.7	時代によってお客さんが買う物は変わりましたか。
A.7	一番大きな変化は婚礼用の組ふとんの需要がなくなり、店頭に展示しなくなった事。
Q.8	外国人のお客さんはどんな商品を買われますか。
A.8	メイドインジャパンのタオル、ナイトウェア。
Q.9	世界的に有名なアスリートをCMに起用していますが、それには外国にアピールしようという意図もあるのですか。
A.9	日本橋西川としては、海外展開は考えていない。
Q.10	これからも、このお店を続けていくためにどのような商品を開発したいと考えていますか。
A.10	寝具の形態は変わっていくかもしれないが、眠りを通して健康増進のお手伝いをしていく。