



侯承志 期待布行的日出

2011-03-20 記者 康甯 報導



「只能說，紡織品是每一個人都必須用的，」振利布業第二代老闆侯承志說，「因為看不到（紡織業）後面是怎麼樣，所以紡織品.....做紡織品就是一個捱過一段時間，（原物料）能夠回穩，我們的生意就會比較好做。」在布業逐漸落寞下，侯承志淡淡地說。



振利布業第二代老闆侯承志，從事布業二十幾年的經驗讓他對身後各式各樣的布瞭若指掌。（攝影／康甯）

技藝的彩虹 風光不再

座落於永樂市場旁邊，振利布業是大稻埕的老字號，從開創至今已有將近四、五十年的歷史。古時繁榮的「一府二鹿三艋舺」，清末時大稻埕接替艋舺成為台北最繁華的鬧區，無論經濟、社會還是文化活動，大稻埕都擁有傲視全台的亮麗表現，布業、蔘藥、茶葉、刀剪等行業打造出大稻埕的光環。永樂市場位於迪化街商圈旁，是台北市最著名的布料批發集中地，而迪化街也是少數保存良好的老街之一，古老的建築彼此依偎，可以看到它曾走過的風光歲月。但如今榮景不再，「老字號」逐漸凋零，只剩幾家默默地隱藏在巷弄，用傳承的技藝與時代的洪流對抗。

走進振利布業，映入眼簾的是壁櫃上一捲捲五彩繽紛的布，整個壁櫃像一道映著彩虹的瀑布，從天花板嘩啦洩下。櫃子前方有兩張大桌子，上面的布剪和長長的木尺有著古樸的氣息。侯承志從二十幾歲就進入布業，算一算至今已經有二十五年的時間了。他說，剛開始進入布行的時候從掃地、擦地板到整理倉庫、扛布等，大大小小的事情都要做，「包括進工廠、跑工廠也都得自己做。」他說，在布業來講很難區分只做什麼不做什麼，基本上都是互相幫忙。「（布業）要講做什麼樣的工作比較籠統啦，有空大家都要互相幫忙。」侯承志說。

媒體歷屆廣告

推薦文章

- 變化自如 幕後的聲音演員
- 那些年 爸爸與芭樂的回憶

- 關余膚色 我想說的事

總編輯的話 / 郭穎慈



本期共有十九篇稿件。頭題〈夢想配方 攝影甜點與咖啡〉忠實刻劃一位科技新貴勇敢出走，開設一間攝影風格咖啡廳的歷程和堅持。

本期頭題王 / 洪詩宸



嗨，我是詩宸。雖然個子很小，但是很好動，常常靜不下來。興趣是看各式各樣的小說，和拿著相機四處拍，四處旅行。喜歡用相機紀錄下感動，或值得紀念的人事。覺得不論是風景還是人物，每個快門的...

本期疾速王 / 吳建勳



大家好，我是吳建勳，淡水人，喜歡看電影、聽音樂跟拍照，嚮往無憂無慮的生活。

本期熱門排行



夢想配方 攝影甜點與咖啡
洪詩宸 / 人物



橙色的季節 唯美「柿」界
陳思寧 / 照片故事



老驥伏櫪 馬躍八方
許翔 / 人物



追本溯源 探究大地之聲
劉雨婕 / 人物



變化自如 幕後的聲音演員
張婷芳 / 人物



五彩繽紛的「布牆」從天花板一路延伸到地面，放眼望去像一道映著彩虹的瀑布，十分漂亮。（攝影／康甯）



布剪刀和木尺，時間的痕跡刻出了古樸的美。（攝影／康甯）

問及以前布業最辛苦的事是什麼，「最辛苦喔？」侯承志想了想：「盤點、整理倉庫是最辛苦的，需要很多的勞動力。要搬布啊，那搬布自然就會比較累。」侯承志說，布會依照不同材質跟大小重量相差很大，從最輕的七、八公斤到甚至五、六十公斤都有，而且一捆一捆都是一個人搬，搬上貨車、搬進倉庫之類的，體力消耗很大。至於其他業務上的辛苦，侯承志表示，其實大家會碰到的問題都差不多，例如新產品碰到瓶頸的時候，動腦筋也很累。「但是動腦跟動勞力兩個就是不一樣，很難評斷說哪個比較辛苦，不過搬布應該是最辛苦的啦。」侯承志呵呵地笑說。

山不轉路轉 隨時代求新求變

有位媽媽帶著小女孩來買布，問她想要什麼花色的布回去做窗簾。小女孩到處東轉轉西摸摸，在不同花色的世界裡玩耍。四十年的光陰，隨著街景的興衰，布行的客源也起了變化。侯承志說，最初布行就是做內銷，純粹就是團體服裝、制服類的訂製為主，而現在是紡織類品的能做得都盡量做。侯承志提到，民過七十幾年時，公司已經開始轉型做合作外銷，民國八十幾年時則生產可以直接出口的東西。由於客人並不會指定特別的布料，因此只要成本合理，客人可以接受的商品都會製作。

而現在則以外銷功能性的產品為主，訂單大部分都來自國外，包括日本、歐洲、美國等，其中美國的訂單就涵蓋了六成。「功能性產品」包含防水布料、透視、排汗衫等，「都有類似像GORETEX系列的。」侯承志補充，GORETEX是用在登山用品等需要耐寒的商品，「透視」則是加工過程中的螢光色可以讓別人在遠方就發現你的蹤跡，而其他也有保溫、抗菌等相關織品。「保溫的話就有像保溫紗這種比較新的東西，在國內的需求不大，但在國外比較寒帶的地方需求就會比較強。」侯承志說。

「我們公司已經區隔成好幾個區塊，以消費者的需求進行區分。」侯承志表示，相較外銷生產功能性的商品，內銷則是承接一些標購案，負責專門性的商品；至於「內銷門市」（指現在的店面）就走大眾路線，販售日常百姓需要的東西。侯承志舉例，常常會有服裝設計系的學生來購買需要的布料，對拼布有興趣的客人也常常光臨。此外，也有不少學生來這邊買布訂做制服，早餐業

者也會到此採買蒸包子饅頭所需要的蒸布，市井小民的需要是門市所定訂的客群目標。



各式各樣的布提供不同民眾所需，大眾是振利布業門市鎖定的客層。（攝影／康甯）

力挽狂瀾 時勢洪流的吞噬

時勢對布業可說是牽一髮而動全身，四十幾年來布業的生意一直上下起伏。侯承志說，西元2000年的金融風暴使布業的生意降到了最低，那時候屬於「可以保暖的年代」，預算緊縮之下客人一定是購買較低價位的商品。西元2007年，生意稍微有點回復，但緊接著隔年石油飆升，國內原物料一次漲到位，慘況和金融風暴不相上下。侯承志解釋，因為客人無法接受原物料的調漲，還有幣值的不穩也會連動牽連國外客人的採購意願，「一樣的價錢，我在中國大陸可以買為什麼我要跟你台灣買？」侯承志說，現在國際原物料又拉了上來，價格甚至翻漲了1.5倍之多；最近的日本大海嘯也衝擊了布業生意，海嘯和布業看似無關，實際上民眾捐款幫助日本災民，間接造成買東西的預算減少。但無論景氣如何改變，唯一不變的就是「紡織品的業績幾乎每年.....每年都在往下遞減。」他感嘆。

對侯承志而言，布業無法估計未來到底會如何，因為一切都看大環境的市場需求，但從事這一行也讓他學到很多高科技的東西，例如防水、排汗、保溫等技術。「紡織品並不像其他人講得是個夕陽工業，完全沒有辦法。」侯承志說：「不能說它沒有出路，而是說這個路端看自己怎麼做，是轉型的問題，要自己去找方向。像我們公司就發展外銷，不像以前做團體制服類，它已經萎縮掉了。」

四十幾年的歷史，四十幾個冬天，儘管旁人眼中布業即將日落，但侯承志仍堅守崗位尋找日落後的日出，為老字號爭取駐足之地，等第四十幾個春天。



老驥伏櫪 馬躍八方

獲得世界象棋聯合會認證的特級國際大師馬仲威，他下棋的心路歷程，與對臺灣棋界整體環境的看法。

恐怖情人 當深愛變成殺害



近年來，情殺案件頻傳的現象，來自於社交媒介轉換、媒體的連鎖效應及教育體制的根源，情感問題是大眾關注且必須學習的議題。

▲TOP

關於略報 聯絡我們

© 2007-2014 國立交通大學 傳播與科技學系 All Rights Reserved.

Powered by  DODO v4.0