



上圖：張寶仁先生。文舍 / 周湧偉 攝



## 暖心百年

# 張寶仁先生訪談紀錄

### 張寶仁

1966年生，臺北士林人，家中自祖輩起經營瑞成棉被店。張寶仁身為第五代老闆，從小就幫忙顧店，並在棉被工廠裡學習製作棉被的技術，包含彈棉被、網紗、釘縫及揉棉被。為了不讓父母的心血與文化付諸流水，2010年代替哥哥繼承瑞成棉被店。為因應市場需求，棉被店多角化經營，兼賣毛巾、毛毯與婚嫁用品等，同時經營官網介紹百年店史與產品。面對市面上各種產品的激烈競爭，這間百年老店仍堅持製作高品質的棉被，期盼顧客能夠擁有最佳的使用經驗。

訪 問 日 期：2022年04月07日，下午2時30分至4時10分  
2024年06月28日，下午3時至4時

訪 問 店 家：瑞成棉被店

訪 問 地 點：瑞成棉被店

使 用 語 言：國、臺語

訪 談 人：王暘、陳冠霖、陳筠潔、曾獻緯

紀 錄 人：王暘、林心筠、陳冠霖、陳筠潔、曾時君

## 百年瑞成棉被店的起家

我叫張寶仁，1966年於士林出生。從小就在棉被工廠和店內幫忙，現在是瑞成棉被店的第五代經營者。瑞成棉被店的歷史源遠流長，至今已經傳承到第五代。早期唐山過臺灣，許多棉被師傅聚集在桃園大園、彰化和美、臺南將軍等地，吸引了臺灣本地人前來學習技藝，這些地區逐漸成為臺灣重要的彈棉被中心，技術也隨之向外擴展。我外高祖父李天賜，便是從桃園大園起家，成為瑞成棉被店的第一代老闆。第二代則是我的外曾祖父李溪。至第三代，外公李火琳因為桃園大園的一場大火，決定北上來到士林謀生，那時我母親還不到十歲。

外公李火琳初到士林時難以維生，於是他前往陽明山上務農，夏天耕作，冬天則在士林找地方彈棉被。隨著口碑逐漸建立，他開始聘請師傅幫忙彈棉被。當時的士林是一個熱鬧的農產品集散中心，陽明山上的農作物，還有金山地區的漁獲都會拿到士林販賣，市場人流不息。從山上下來的商人，經常會暫住在外公位於士林的工廠，因此金山和陽明山區的許多人都認識他。

當時在陽明山和金山地區，若要彈棉被，就會找外公。日本時代的生意特別興隆，鼎盛時期我們家有三間工廠。最早的工廠位於今士林圓環附近，後來在今大北路和文林路加油站的斜對面，也各設了一間工廠，當時至少僱用了四、五位師傅。彈棉被工廠的工作空間至少需要三坪，除了放置彈棉被的大板子外，還需足夠的活動空間及存放棉花的地方。那時全程都靠手工操作，彈棉花與網紗都是人工完成。一位師傅一天最多只能製作兩到三件棉被。

外公李火琳有兩個女兒，一個是我媽媽李春茶，另一個是我的小阿姨。媽媽從小就非常能幹，既要務農又要幫忙做棉被，各種工作都得學著做。彈棉被的工作通常需要兩個人，一個負責出紗，另一個負責網紗，將整張棉被仔細網起來。媽媽負責網紗的工作，師傅們做好彈棉被後，她就接著進行網紗，然後再換下一張棉被繼續作業。

棉被店的傳統是「傳男不傳女」，但因為第四代沒有男丁繼承，外公只好替媽媽招贅夫婿。父親張清標原本是紗帽山紗帽路那邊的人，<sup>1</sup>當時在陽明山上務農。後來他來跟外公學習彈棉被，因而認識了媽媽，最終入贅到李家。爸爸有兩個哥哥，一個娶了媳婦後搬出去，另一個也是入贅，但因生活不順遂，又回到了家裡。爸爸於是將一些田地分給他耕作，照理說他不應該再參與這些事務的，但當時情況特殊。那時外公也在山上務農，爸爸入贅後，李家和張家的田地都交給他打理。白天他每天都要回山上務農，晚上再回士林幫忙彈棉被。士林這邊還請了師傅幫忙，但爸爸每天晚上回來後，自己還要再進行額外的加工。

臺灣有「抽豬母稅」（thiu-ti-bó-suè）的習俗，<sup>2</sup>所以我們六個兄弟姊妹的姓氏是分開的：大姊、三姊和大哥姓李，二姊、四姊和我姓張，剛好三個李、三個張。大約在 1970 年左右，外公決定抽籤分家，分成山上的田地和山下的棉被店。結果媽媽抽到了棉被店，阿姨抽到了山上的田，當場兩個人都哭了。阿姨哭是因為她不會種田，媽媽則是因為棉被店需要向外公付兩萬塊的權利金，那時候這是一筆非常大的數目。後來，媽媽四處借錢來湊足這兩萬塊。分家後，爸爸張清標和媽媽李春茶共同接手了棉被店，爸爸負責彈棉被，媽媽則幫忙網紗、釘縫等各項工作。當時的棉被店並不是一家店面，而是租了一個工廠，進棉花、彈棉被。那時沒有門市，客人都是直接到工廠跟師傅洽談訂製棉被。

## 1960 年代：傳統路線

早期的臺灣農業社會，為了節省開支，許多家庭會自己購布裁剪製作棉被套、蚊帳等生活用品。雖然當時人們普遍擁有手工技藝，但缺乏賺錢的機會。客人經常購買棉花回家自己做枕頭，但棉被的製作則需依靠專業師傅彈製。隨著 1960 至 1970 年間臺灣從農業社會轉型為工業社會，就業機會和收入逐漸增加，人們的消費能力提升，日常用品的需求也隨之增加。有些客人在訂做棉被時，也會順便訂購被套等其他用品。

---

1 今臺北市北投區湖山里。

2 抽豬母稅：自家養的母豬與別人的種豬交配生產時，出種豬的一方可得部分仔豬。引申為獨生女或養女出嫁時，為延續香火，而與女婿約定未來所生的孩子中，選其中一、兩人（通常包括次子）從母姓。（〈抽豬母稅 兄弟兩個姓〉，《聯合報》，1994 年 8 月 20 日，第 34 版；教育部臺灣台語常用詞辭典：抽豬母稅，2024 年 9 月 8 日下載，<https://sutian.moe.edu.tw/zh-hant/su/4145/>）

為了滿足這些需求，我們開始自己剪布，讓客人挑選喜歡的花色，並代替家庭主婦製作被套等產品。媽媽則在工廠內製作被套、蚊帳、床單、枕頭和枕頭套，供客人購買。由於需求不斷增加，我們開始預先製作一些現成的產品，陳列在店內，方便客人直接挑選，不再需要每件都訂製，棉被店也因此逐漸發展成了有門市形式的店面。

傳統棉花被的製作過程，首先是彈棉。師傅會先量好尺寸，然後將棉花彈開，接著進行牽紗的步驟。在三個棉被工廠裡，只有我媽媽負責牽紗，所以她需要輪流到不同工廠，算好時間後便趕到另一個工廠繼續牽紗。牽紗之後，便是整平工序，使用竹子編織的壓棉竹篩將棉花壓平整齊。接下來是網紗，然後用木製的棉斗將棉被揉實。最後一步是手工釘縫，將棉花和紗固定在一起，確保棉被的牢固性。通常製作棉被的主要工作由一位師傅完成，而其他人則多為助手，負責協助不同的細節工序。

早期臺灣的棉被主要使用嘉南平原出產的本島棉。<sup>3</sup> 臺灣生產棉花的排濕效果和蓬鬆度特別適合臺灣潮濕的氣候，這也使得它成為價格最昂貴、品質最佳的棉花，彈製出來的棉被質量尤為出色。然而，到了 1980 年左右，嘉南平原停止了棉花的生產，如今只能依賴進口棉花，但進口棉花未必完全適應臺灣的潮濕氣候，效果也有所差異。我們瑞成棉被店選用的是纖維較長的美國棉，雖然其生長於乾燥氣候區，但在一定程度上仍能保持較佳的蓬鬆度和品質。

## 1970 年代：多角化經營

在 1970 年代士林地區逐漸發展，隨著租金越來越高，租工廠已變得不太划算。當時我還在念國小三年級，我們家決定從士林搬到陽明山，住在陽金公路附近。因為山上的土地是自家的，我們在那裡蓋了一個違建房子，既作為住處，也兼作工廠。儘管住在山上，但我依然在士林國小就讀。每天早上五點多，我得坐第一班公車下山去上學，下課後還要趕到棉被店裡幫忙顧店。那時正值戒嚴時期，晚上九點棉被店打烊後，

---

3 戰後初期農林廳鑒於臺灣棉花供應不足，每年需由國外大量輸入，損失外匯至鉅，且棉花係與甘蔗等旱地作物輪迴作之最有利作物，故推行獎勵栽培棉花，撥配化肥輔助棉花種植。棉花栽種主要分布於雲林、嘉義、臺南一帶，不但可充裕供應國內工業的需求，而且更可增加農民收益，幫助農村經濟的提升。（〈商討獎勵植棉問題 農廳召集會議〉，《聯合報》，1952 年 5 月 30 日，第 5 版；〈農廳撥配化肥 輔助棉花種植 各產棉區面積大增〉，《聯合報》，1952 年 7 月 18 日，第 5 版；〈雲縣棉花種植 面積增一倍〉，《聯合報》，1959 年 5 月 23 日，第 5 版）

我和父母會搭乘晚上十點四十分的末班車回到陽明山。如果當天沒有課，我還得早上五點起床，和爸爸一起到田裡幫忙，可以說那段日子幾乎沒有任何閒暇時間。

當時我們家的貨品主要是依賴公車運輸，媽媽需要把山上的棉被帶下來，但如果山上有客人訂做棉被，就得再從士林坐公車把貨物送上去。我大概在國小五、六年級時，就開始騎腳踏車送貨到士林附近。自小我們家的小孩必須學習各種技術，從彈棉被、網紗、釘縫，到揉棉被，幾乎是什麼工作都做。雖然技術上比不上經驗豐富的師傅，但基本操作還是能勝任。我們家主要是我父親負責彈棉被，我和四姊則負責其他工作。小時候，我們學會了網紗、輪被等基本工序後，就會去協助父親完成他無法獨立完成的工作。等到我們的技術成熟了，才開始學習如何彈棉被。

在 1970 年代，瑞成的產品開始變得多樣化。以前，我們的工廠門前會擺放各種寢具產品。然而，瑞成的本業仍然是彈棉被，因此在需求量大或需要製作特殊規格的寢具時，我們有時無法完全滿足所有要求。附近的布廠看準了這一市場機會，因為他們的成本相對較低，於是開始製作不同規格的寢具，並將這些產品放在瑞成的工廠寄賣，以月結的方式結帳。瑞成的門市主要集中於寢具相關產品。每年農曆八月開始，正值結婚旺季，這段時間需求大量的棉被、枕頭等家中用品。棉被和寢具的旺季從農曆八月持續到過年。

## 1980、1990 年代：欣欣向榮與行銷拓展

老一輩對棉花被的接受度仍然比較高，但隨著年輕一代的成長，大約在 1980 年左右，替代材質開始逐漸流行。當時的臺灣類似於現在的中國，作為全球的代工基地。一些國外廠商開始進口羊毛和羽絨，並尋求臺灣廠商進行代工。隨著這些設備從國外逐步引進，臺灣也開始有了這些新材質。初期市場上出現的主要是便宜的化學纖維，這些材質雖然較為蓬鬆，但透氣性較差，使用起來會感到比較悶熱。隨著時代的演變，羊毛和羽絨逐漸進入市場。當市場穩定後，臺灣開始出現自創品牌，並逐步建立起一些名號。

大約到 1980、1990 年，客人需求的多樣化，瑞成也開始逐步轉型，除了棉被產品外，還開始銷售草蓆、窗簾、拖鞋等多種商品。那時候大概是瑞成生意最好的時候，店裡幾乎什麼東西都有賣。冬天我們會賣毛毯，夏天則以毛巾為主，這些商品都非常搶手。家裡的家人加上員工，一共大約有十個人在店裡工作。生意繁忙到有一次，一位朋友在路上看到許多人提著我們家的袋子，他就跑過來看我們家是不是被搬空了。當時的顧客不僅僅來自臺北，基隆和桃園的顧客也不少。

1990 年代，瑞成開始銷售婚嫁用品。當時市場發生了變動，像是百貨業和雜貨業的經營變得困難，許多店鋪紛紛關閉。由於結婚和辦嫁妝需要購買寢具，客人在找不到婚嫁用品時，經常會到我們店裡詢問。為了滿足這一需求，我們開始與一些廠商合作，逐步將婚嫁用品納入我們的產品線。2000 年我進一步擴大了婚嫁用品的範圍。我妻子是臺南人，我也特地去學習臺南的婚嫁習俗，並從當地的廠商那裡直接進貨，讓我們的商品更加齊全。



上圖：店內販售各項婚嫁用品。文舍 / 周湧偉 攝

婚嫁用品的種類繁多，包括男方的六禮和女方的嫁妝，裡面有許多小物品。一般而言，結婚用的硬體由男方準備，<sup>4</sup>而細軟的用品則由女方準備。<sup>5</sup>以棉被為例，傳統上會有蓋被和墊被，即上下被。由於當時沒有彈簧床，墊被是必需品。棉被的顏色通常避免選擇黑色或藍色，多以紅色、粉色、金色、黃色等吉祥色為主。尺寸和重量也需選擇雙數，象徵成雙成對。以前即使是小孩的枕頭，也會選擇一對，而不是單個，以求吉利，避免未來不婚或嫁不出去的困擾。結婚的禁忌和風俗是老一輩對婚姻美好祝願的表現，也是父母對子女的愛。在傳統習俗中，新郎的母舅會掛一個喜簾，通常使用毛毯，也可以用合歡被。以前，這些合歡被大多數是來自日本和韓國。



左圖：老闆展示結婚用紅色門簾。文舍／周湧偉攝

男方準備的聘禮通常包括十二禮，這些是用來向女方的祖先表示敬意的，女方則會回禮祭祖，象徵著除戶和入戶的儀式。這十二禮包括排香、禮竹炮、六種顏色的糖。<sup>6</sup>女方會將兩顆桂圓糖給岳父岳母各一顆，象徵著照顧女婿的眼睛，其餘的糖則會還給男方，代表將福氣回贈給男方。男方準備的豬肉會分一半送到女方家中，但由於現代生活方式的變化，這一習俗已經轉變為包紅包的形式。新娘、岳母、婆婆和親戚通常會佩戴頭花，這是一種沾喜氣的傳統做法，因為年長者的氣場較弱，他們會借助新郎新娘的喜氣來增強自身的氣運。男方的頭花由女方準備，而女方的頭花則由男方準備。男方準備的新娘頭花中會包含稻穗，這樣可以避免沖煞，並象徵著豐衣足食。

4 結婚硬體：如新娘房和眠床。

5 細軟用品：如棉被、枕頭、床單和被套。

6 六種顏色的糖：如桂圓糖、花生糖、吉糖、喜糖、冰糖、黑糖。

女方要回禮的有木炭、五穀、女婿肚兜、燈芯、棉芯、藤芯、緣錢粉。以前可能凌晨三、四點就要起來撿柴火，準備木炭是希望女兒不用在結婚隔天又一大早起床撿柴，準備比柴火燒得更旺的木炭，用意是讓新娘可以睡晚一點。五穀則可以讓新娘在家裡栽種。女婿肚兜原本是絲巾，是希望女婿的肚量大一點，能夠包容新娘，也有財庫大的意義，結婚當天晚上要把女婿肚兜和緣錢粉、錢母放在新郎的枕頭下。嫁妝用品有裁縫物品，以前是直接準備一臺縫紉機，現在則是用縫紉物品來表示，還有錢母、緣錢粉。第一臺禮車是給媒婆坐的，第二臺才是新人的禮車。<sup>7</sup> 媒婆會先去撒緣錢粉，代表新娘人未到緣先到；新娘進房後在家裡再撒一次，代表人到緣就到，用完以後再還給新娘，和新娘繫在身上的新娘肚兜、紅包錢母一起放在新娘枕頭底下，為期四個月，之後再把錢存到銀行，有錢滾錢的寓意。這段期間內，婚後新郎新娘不能添購任何物品，以免影響未來的生活。如果這段時間內未能遵守，未來可能會面臨更多挑戰。

新娘身上會帶兩隻扇子，其中較好的那把用手帕包好，帶到新郎家，另一把則留在娘家。這樣的做法象徵著希望新娘將她的好脾氣帶到新郎家，而將壞脾氣留在娘家。火籠中放入木炭，目的是增加熱氣和情感的溫度，通常會放在床底下，以促進感情的和諧。使用八卦出釘米篩來遮住沒有懷孕的新娘，竹釘朝外，象徵著希望出男丁。由於八卦有可能傷到小孩，懷孕的新娘則會用黑雨傘代替，代表躲在黑雨傘下。放鞭炮是為了擋煞，而不是單純的通知新郎到達。通常男方會先放鞭炮，女方聽到後再放一串。在禮車啟動和到達目的地時，會放鞭炮以增加吉祥的氣氛；新娘迎娶時和到家後，亦會放鞭炮，以祈求順利，特別是在大十字路口、過橋等陰氣較重的地方。

## 2020 年代：WTO 的衝擊

2002 年臺灣加入 WTO 後，<sup>8</sup> 對全球市場開放，這一變化對臺灣的傳統產業帶來了顯著影響。中國的低價且品質稍差的貨物進入臺灣市場，導致許多臺灣本地製造業面

---

7 若婚禮是以傳統禮俗舉行，在結婚禮車的安排上，第一臺車會是前導車，又稱「放炮舊仔車」，第二臺車俗稱「媒人車」，是專門給媒婆坐的車，而第三臺車稱為「新娘車」，在接送新娘後，新人會一同坐在第三臺車上。此為張寶仁省略前導車的說法。（永利小客車租賃有限公司：結婚禮車，2024 年 9 月 30 日下載，[https://www.utopcar.com.tw/page02\\_6.php](https://www.utopcar.com.tw/page02_6.php)）

8 世界貿易組織（WTO）：是政府間國際組織，主旨是促進全球貿易更為自由、公平及可預測性。臺灣在於 2002 年以「臺灣、澎湖、金門、馬祖個別關稅領域」名義正式加入 WTO，須履行入會承諾，開放農、工、服務業等市場予外國競爭者。（卓慧苑，〈臺灣加入 WTO 後的新情勢〉，《全球政治評論》（臺中）1（2002 年 8 月），頁 135-162）

臨衝擊。一些商家因為追求低成本，進口了大量便宜的中國商品，這樣的操作使得臺灣的市場競爭變得更加激烈，尤其對傳統產業造成了沉重打擊。

在臺灣面對來自中國低價劣質產品的衝擊時，產業界嘗試了一些自救措施，例如毛巾工廠的反傾銷申請。<sup>9</sup> 反傾銷政策旨在保護本地產業免受外國低價傾銷的影響。<sup>10</sup> 根據規定，如果某類產品在五年內的進口量超過一定數量並且價格過低，則可以申請反傾銷。申請成功後，這些產品的進口會受到限制，或需要徵收高額稅費。瑞成及其他廠商嘗試了這一政策，但在申請時遇到了困難。雖然瑞成曾尋求立法委員的協助，但因為有一年進口量未達標，最終反傾銷申請未能通過。這使得寢具產品的進口限制未能實施。產業界也曾組織全國工會來對抗中國的劣質產品，但由於市場中仍然存在漏洞，這些努力的效果受到限制。總體來說，臺灣傳統產業在這段時間內面臨了不少挑戰，從政府政策到市場競爭，均對產業造成了重大的影響。

有些客人來買東西時會問，我們的產品是否會褪色。我回答說不會，因為臺灣製造的產品不會褪色。然而，他們表示自己曾經買的產品會褪色。其實臺灣的製造技術在三十年前就已經不再存在這個問題了。隨著技術進步，我們的機器也在不斷升級，廠商不會使用質量較差的設備來生產產品。褪色、起毛球和縮水這些問題，通常是中國製品的常見問題。中國的一個設計版可以印在多種不同的布料上，包括純棉、混棉、甚至尼龍布料。磨毛布料是比較硬的塑膠纖維布料經過機器研磨處理，這樣可以使布料的質感變得更柔軟光滑，這種處理方式就是我們所說的磨毛。

瑞成曾經將這種磨毛布料送往標檢局和紡織研究所檢測，結果發現這類產品在洗滌後會釋放出塑膠微粒，對人體、水源和環境都會造成危害和污染。由於呼吸道和肺部無法分解這些塑膠微粒，長期接觸可能會導致肺部病變。例如，之前新聞報導過洗臉柔珠因含有塑膠微粒而被禁止使用，儘管每次使用的量很少，但對環境的破壞足以

---

9 國內毛巾業者在遭受到中國大陸進口毛巾產品的侵害，由財政部與經濟部展開調查，發現具有傾銷與損害事實，於2006年9月19日起正式對中國大陸進口毛巾採取反傾銷。（雲林縣毛巾產業科技發展協會：對自中國大陸進口之毛巾產品繼續課徵反傾銷稅，2024年9月8日下載，<https://web.customs.gov.tw/download/m280407>）

10 反傾銷措施：相同的銷售時期與銷售條件下，生產者在國內銷售的價格比出口銷售價格還要高時，導致對進口國國內產業造成實質損害時，進口國的生產者可以對這種傾銷行為加以抵制，提出反傾銷的控訴申請，進口國的主管機關經過調查後，確認這些產品確實符合反傾銷課稅要件後，就可以對這些產品的出口製造商課徵「反傾銷稅」。（經濟部國際貿易署：關於反傾銷措施，2024年9月8日下載，<https://www.trade.gov.tw/Pages/Detail.aspx?nodeID=4512&pid=725586>）

引起重視。其實這種布料不適合用來做寢具，但中國卻將其用於寢具的製造和銷售。臺灣的產品則使用混棉材料，即棉花和塑膠纖維的混合物，其中的塑膠纖維經過加工，不會釋放出塑膠微粒，因此更適合用於製作寢具。臺灣業者將相關數據提交給經濟部，環保團體也參與了討論。然而，經濟部表示，這種纖維如果用作衣物內襯不會被吸入，因此可以使用。然而，全球尚無相關條例禁止使用塑膠纖維製作寢具，因此無法阻止業者在寢具中使用這些材料。

其實中國產品並非全都不良；中國也代理了許多知名品牌的商品。由於中國市場極其龐大，產品質量參差不齊，有先進的也有劣質的。然而，部分業者傾向於選擇便宜的商品進口到臺灣進行販售。儘管棉被的基本版型相似，但消費者往往無法了解原料的差異。網路上價格的差異尤其顯而易見，年輕人經常會選擇網路上的便宜產品，但往往對其中的原料並不了解。

## 第五代接手

雜貨店、餅店、藥鋪等百年老店，通常在傳到第三代時，即使創辦人年老也能繼續在櫃檯掌管。然而，彈棉被需要大量體力，當體力下降後，這類工作就難以繼續。因此，瑞成很快就傳到了第五代。年輕時，我們全家一起做棉被，但大哥在十幾年前就不再參與了。原本這家店理應由大哥接手，他姓李，而我姓張。爸爸去世後，媽媽原本希望大哥能接手，但大哥認為景氣不好，加上在士林也有穩定的租金收入，因此他不打算接手。我曾經因為中打速度快而收到其他公司的挖角，但因為大姊嫁人後，店裡人手不足，我最終選擇留下來照顧店鋪。我不忍心讓父母的心血與文化付之流水，因此決定接下瑞成。現在媽媽已經九十歲了，較少來店裡，主要住在陽明山上的紗帽路。

我大約在 2009、2010 年左右正式接手了瑞成。由於我的頸椎增生問題，壓迫到中樞神經，已經無法繼續彈棉被，因此我主要負責門市的經營。目前，彈棉被的工作是由請來的師傅完成，這些師傅目前都住在汐止，工廠也設在那裡。這些師傅大多已經八十歲高齡，而現在願意學習彈棉被的年輕人越來越少。我也擔心，這個傳統產業有一天可能會消失。

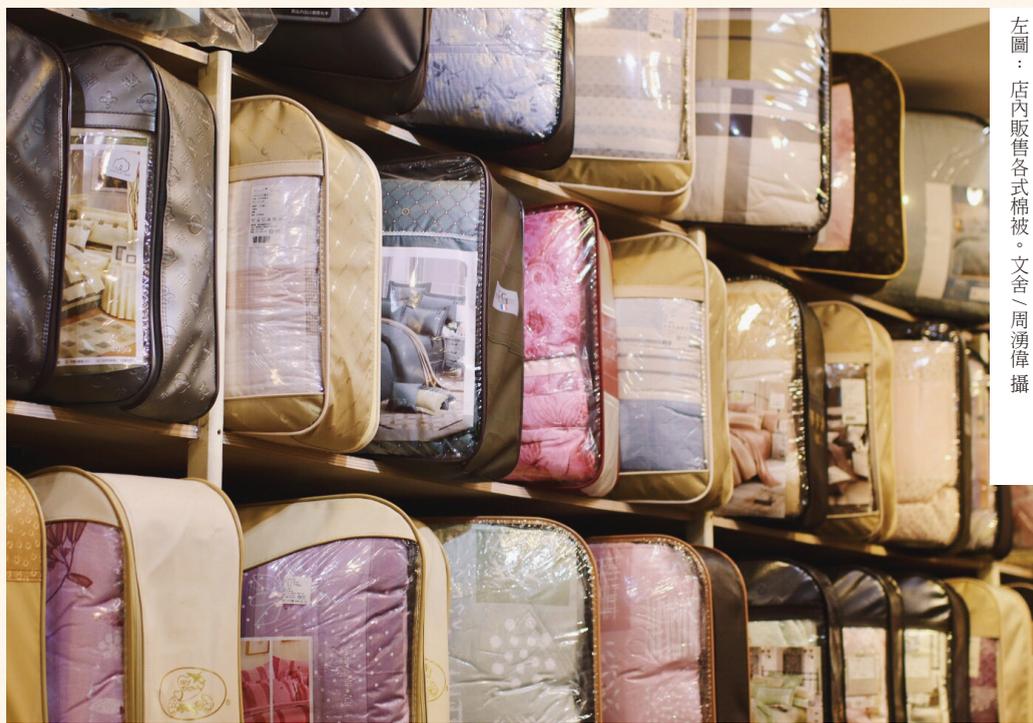
後來我太太開始對網路有了深入了解，於是我們建立了官網，展示了一些在店內不常見到的產品。除此之外，我也在 Yahoo 奇摩知識家積極回答網友的問題，經常獲得最佳解答，這樣的方式幫助瑞成保持了良好的名氣。儘管年輕人透過網路購物，但有時會發現產品質量不如預期，並且常常會受到家中長輩的指責，這也促使一些顧客逐漸回流到傳統的購物方式。有些顧客曾問我為何不經營網拍。我解釋說，僅從價格上看，我們的產品無法與低價的外國商品競爭，尤其說是花色還可能一樣。一般寢具的成本差不多要 300 到 400 元，但整套塑膠纖維寢具的成本可能不到 200 元，因此我們不容易在這種價格競爭中佔有優勢。

但網路行銷也帶給棉被業很大的衝擊，2010 年時，因大家都透過網路購買商品，導致手工棉被店市場萎縮，瑞成也面臨過休業的困境，但我認為因為景氣不好就休業，那復業時還能稱為百年老店嗎？所以決定用最大的力量維持瑞成的店面。

## 手工棉被的製程與翻新

以前人工成本相對便宜，但原材料價格卻很高。棉花本身就非常昂貴，而棉被是按重量計價的，因此價格不便宜。以現在的工資水平來看，一條棉被的價格大約在 20,000 多元左右。棉被可以視為相當珍貴的物品，有時甚至可以像金子一樣在當舖典當。在過去，棉被沒有固定的尺寸，都是根據客人的需求來訂做的。那時的人們營養條件也較差，普遍身材比較矮小、瘦弱，所以雙人棉被一般做成五尺寬六尺長，尺寸與彈簧床相當。若棉被做得稍短一些，就可以省下一、兩斤棉花。如果客人身高較高，就會做成六尺半。每個人根據自己的身材來訂製棉被。

以前的房屋結構較差，冷風容易進入，因此需要蓋上較重的棉被才能保持溫暖。所以早期的棉被常見重達十斤、十二斤。一般的冬被，五尺或六尺的尺寸，重量約為六斤到七斤，這樣的重量能夠提供足夠的暖和。隨著房屋結構的改善，現在的棉被不需要做得那麼重了。尺寸也變得標準化，通常為六尺寬七尺長，比早期的尺寸大，能夠保持溫暖但不會過於沉重。如今，冬被的標準重量為八斤（臺斤），秋天使用的棉被為六斤，而夏被則為四斤。如果客人覺得棉被太薄，也可以增加棉花的量來調整重量。



現在的棉花比以前便宜，再加上有很多替代品，棉被的價格也相對降低，一床棉被的價格大約多3,000多元。然而，由於我們是手工製作，成本自然會更高。幾十年來，棉被價格雖然有輕微漲價，但漲幅不算很大。以前一斤棉花的價格是250元，而現在則在300元到400元之間。棉被的售價不是按尺寸，而是按斤數來計算。例如，如果一床棉被重八斤，而棉花的價格是每斤300元，那麼這床棉被的價格就是2,400元。

棉被的面料、花樣和流行趨勢一直在變化。例如，遠東這個品牌的布料較為硬挺和紮實，印染效果也有其獨特之處。現在的布料通常經過精梳處理，變得更加柔軟、薄且細緻，每種布料都有其獨特的特點。過去，客家花布曾經非常流行，而如今，復古樣式也受到一些人的喜愛。年輕人則偏好條紋、格子或點點等圖案，而老一輩則可能更喜歡花紋設計。每個人的喜好都各有不同。

我們傳統棉被的特色在於其重量、吸汗性、透氣性和保暖性。相較之下，塑膠纖維棉被雖然較為蓬鬆和滑順，但會比較悶熱。天然棉花的棉被可以通過手工製作，而

塑膠纖維棉被則需使用機器進行鋪平。棉被是一種非常耐用的產品，使用壽命取決於個人的保養，只要保持乾燥，棉花就能夠保存很久。棉被上可能會留下汗漬或口水的痕跡，雖然不太明顯，但還是會有一些痕跡。以前如果小孩子尿床，只需要曬一曬來殺菌，味道也會逐漸淡去。棉被的天然材質最適合在陽光下曬乾，因為紫外線可以幫助散去濕氣，釋放出天然的棉花香氣，這其實不是單純的太陽味道。

現代人如果沒有足夠的空間來曬棉被，就只能依賴除濕機或烘乾機來保持乾燥。保持棉被乾燥是非常重要的，否則容易孳生塵蟎。未經曬乾的棉被久了會變得非常硬，蓋起來就像磚頭一樣。例如在軍隊中，士兵們不喜歡使用新的棉被，因為新的棉被無法折成豆腐塊的形狀，稜角不夠明顯。他們通常會故意把新的棉被用來當墊被，躺在上面讓它逐漸變硬，只有這樣才能夠達到檢查所要求的硬度和形狀。另外像是填充在被子裡面的羽絨，洗的時候裡面的羽絨會黏在一起。洗好之後會不會散掉，會不會乾，那就要看技術了。要是羽絨黏在一起，沒辦法弄乾，被子就一定會發霉。天然的材質一般都不能洗，能夠洗的只有塑膠纖維，但它一來不透氣，並且不知道裡面是摻雜什麼材料。反正現在大家都是洗壞就丟掉了。

棉花被可以進行翻新處理。翻新過程包括拆除外層的紗布，把裡面的棉花重新梳理，再添加一些新棉花，最後製作成新的棉被。這項工作通常在夏天進行，這樣冬天才能夠使用，而且夏天師傅比較不那麼忙碌。因為夏天比較乾燥，重新處理棉花的效果會更好。最近，翻新棉被的需求增加了。有些客人選擇翻新棉被是因為習慣使用那條棉被，而另一些則是因為那條棉被具有紀念價值。

曾經有一位外國顧客將一條使用多年的棉被送回來請瑞成進行重彈，裡面甚至還有我外公的葫蘆商標。這位顧客表示，外國的冬天使用暖氣，因此在臺灣購買的厚重棉被其實不太適合他們的需求。他們在網路上搜尋了可以重彈棉被的店家，最終選擇了瑞成。我們按照要求將棉被處理得較輕薄一些。我們也曾翻新過另一條繡有葫蘆圖案的棉被，當我們詢問這條棉被的使用年限時，他告訴我們這是他結婚時的棉被，算一算已經使用了四十五年。經過翻新後，這條棉被通常可以再使用十年至十五年，因此總共使用壽命可以達到六十年左右。

有位客人帶來一條童被，希望將裡面剩下的棉花加上新棉花製作成雙人被。我告訴她，僅工資和新棉花的費用，加上翻新這個過程，其實不一定划算。一般來說，我們通常會建議客人直接購買新的棉被會更為合適。但她表示這條棉被是阿嬤留下的，對她來說具有特殊的紀念價值，希望能將其轉變為自己的結婚被，所以特別請求我們幫忙。目前翻新的價格大約是工資 1,500 元，加上每斤新棉花 400 元。費用還會根據舊棉花的狀況而有所不同。如果舊棉花的質量較好，需要的新增棉花就會較少；反之，如果舊棉花狀況不佳，則需要加更多的新棉花，費用也會相應提高。來找瑞成翻新棉被的客人不僅包括我們的老顧客，也有一些客人因為找不到其他翻新棉被的地方，而在網路上找到我們。此外，我們也接受其他地方製作的棉被進行翻新處理。

現在整個製作棉被的流程已經高度機械化。首先使用整棉機，可以將按重量稱好的棉花放上去，將其彈鬆並鋪平，這樣棉花會變得比較鬆散，製作過程中棉花不會像以前那樣緊密，因此可以大幅縮短彈棉花的時間。接下來，使用「甩臺」將棉花拉起來甩動，電腦設定好後，機器會根據需要的尺寸和重量進行操作，完成後會將多餘的棉花切除。

網紗的處理也機械化，網紗可以像漁網一樣被製作出來，整捲的網紗可以將棉花固定在棉被上。後來有了改良技術，彈好的棉花外面不再使用網紗固定，而是改用棉布套包裹。這樣的作法取代了網紗，並用手工釘縫將棉花和紗固定在一起，這樣可以防止棉花掉出來。傳統網紗能看到棉花，但棉花在摩擦過程中會變成小棉絮，比如在拆裝棉被時會被被套拉出來，拆洗時也會掉落，或是因為戒指、指甲未修整好而勾到棉被。

接下來是揉棉被的步驟。剛開始網紗和棉花的結合還不夠緊密，只能用手工稍微固定加壓。當棉花和網紗緊密結合後，就可以使用機器進行處理。揉棉被使用的是棉斗，一塊木頭切成扁平形狀，用來加壓。古時候是完全手工操作，現在則在棉斗上加裝馬達，我們只需扶著棉斗讓其自行旋轉，這樣就能增加產量並提高效率。

## 瑞成與士林夜市的起落

當初，士林夜市的形成與周圍的銘傳大學和東吳大學密切相關。<sup>11</sup> 學生們下課後經常會到士林街上消費，年輕人的到來帶動了市場的繁榮。戒嚴時代時，夜市必須在晚上十二點關閉，解嚴後，年輕人數量大增，生意開始好起來。當時的士林夜市非常有名，吸引了許多遠道而來的遊客，他們會帶著親友一同來，體驗臺灣各地的小吃，如臺南的棺材板、高雄的肉圓等。市場內的食肆和夜市形成了互補的關係，有些人會先在市場吃飯，然後再去逛夜市，而有些人則先逛夜市，餓了再到市場裡用餐。現在的臺北表演藝術中心，其占地面積很大，以前到士林逛街，那裡可以免費停車，那時士林最繁榮的時候

2002 年底臺北市政府拆掉士林的舊市場，將原本攤商挪到劍潭捷運對面的臨時市場。改建工程於 2011 年完工，士林市場的攤商再搬回新士林市場內經營。但小吃攤位被固定安排在地下室，地下室的設計不佳，空氣不流通，導致異味難以散去。臺灣本地人覺得地下室缺乏特色，不願意下去消費；反倒是短暫來臺的陸客，偶爾會下去逛一圈，吃點東西便離開。結果整體的生意因此大幅下滑，士林夜市就完全走樣了。

隨著陸客大量湧入，蚵仔煎和炒花枝等特定小吃大受歡迎，許多生意好的攤販就租下了更多的攤位，壟斷市場。其他攤販見此情況，也紛紛轉做同類生意，如蚵仔煎、炒花枝和鐵板燒等。這樣一來，士林夜市的多樣性逐漸消失。如今的士林夜市已經失去了昔日的獨特性，經常伴隨著價格標示不清等負面消息出現。<sup>12</sup> 過去吸引年輕人的一些商店，如 Hang Ten，也紛紛結束營業，取而代之的是大量的娃娃機店，讓人不禁感嘆士林夜市的變遷與衰落。

---

11 士林夜市：二戰前後士林夜市多維持在十幾個攤位左右，為慈誠宮前一個夜間吃宵夜和聊天的場所，主要顧客是本地人和趕集的農民。1960 年代廟前夜間攤販增加至三十至四十攤，主要賣點心和跌打損傷膏藥為主。隨著消費族群的增加，1975 年士林夜市主見繁榮後，很快吸引更多攤販進駐，零售輕工業產品，士林夜市從典型攤販小吃提供宵夜及休閒的廟口夜市，成為現代消費主義的休閒場所。（余舜德，〈空間、論述與樂趣：夜市在台灣社會的定位〉，收於呂紹理編，《台灣史論叢·社會生活篇：如何日常·怎樣生活》（臺北市：國立臺灣大學出版中心，2020），頁 321-388）

12 2018 年韓國籍觀光客在臉書爆料，在士林夜市買七包現切水果竟要價 1,500 元，引起爭議；2019 年士林夜市發生水果攤坑遊客，賣出一袋 1,089 元的水果；2020 年 8 月曾發生骰子牛肉攤標價不清楚而引發紛爭。（〈士林掃蕩違規攤商多管齊下〉，《聯合報》，2018 年 4 月 11 日，第 B2 版；〈水果攤坑遊客 北市 連日查到消失〉，《聯合報》，2019 年 9 月 24 日，第 B1 版；〈士林夜市再爆標價不清 市場處限期改善〉，《聯合報》，2020 年 1 月 28 日，第 B2 版）

瑞成棉被店能夠延續至今，一方面得益於士林區的地理位置優勢，並受惠於夜市的發展，這使得我們的店鋪得以持續營運，否則早已關閉。另一方面，我們成功地轉型應對了市場變化。面對棉被的眾多替代品，僅僅依賴傳統手工棉花被已無法維持生存。我們積極了解各類被子的特性，並引進適合的產品以滿足市場需求。因此，我們的店內不僅僅提供傳統棉被，還擴展了其他商品，以迎合當前市場的需求。

從 2000 年左右開始，臺灣開始流行涼被，取代了傳統的毛巾被—那種大如浴巾的夏季棉被。當時的床單類似飯店使用的平單，無鬆緊帶，直接垂下來，通常較厚且不易滑動。隨著國外開始使用較薄的布料並在邊緣縫上鬆緊帶，床包逐漸取代了平單，因為它更方便套用。相比之下，較厚的平單布料成本更高，現在已經難以尋找。同時，傳統的毛巾被也已被淘汰，如今的寢具市場以薄型鬆緊床包和涼被為主。我們店內除了棉被，還販售寢具、家飾品，如浴巾、毛巾，甚至是拖鞋等商品。觀光客經常會因為看到印有卡通的浴巾和拖鞋而特地進來購買。

## 新冠肺炎的劇烈衝擊

疫情之前的生意狀況還算不錯，但疫情爆發後，臺灣人十分自主且擔憂健康，2021 年宣布三級警戒時，我觀察到士林幾乎九成的店鋪都關閉了，幾乎沒有人來經營。我的門市也幾乎沒有生意。一般出來購買家用品的主要是老年人，人潮顯著減少。直到 2021 年十月五倍券發行後，才有些許人潮回流，但到了十一月下旬，生意又再次下滑。2022 年初，大家才開始慢慢出門逛街。

防疫期間老一輩的人不敢出門購物，擔心感染，所以購物都交給年輕人通過網路來完成。年輕人上網購買時，對商品品質認識不夠，經常會購買到品質不佳的中國商品。然而，也有一些客人尋求高品質的商品，看到我們是百年老店，產品平價且品質優良，便會選擇向我們下單。疫情這三年間，購物習慣完全改變了。疫情過後，大家開始瘋狂旅遊。以往農曆八月到年底是購物旺季，人們會在年終時汰舊換新，購買年貨。然而現在，節日的重視程度已大幅減少，人們會根據實際需求購買，獎金發放後，更是專注於旅遊安排。年終獎金多的人選擇去歐美旅遊，獎金少的人則選擇東南亞。現在過年的時候，產業並沒有感覺到旺季的氛圍，幾乎沒有明顯的購物高峰。

瑞成的老顧客中，有些已經超過三代了。然而，現代的顧客對品牌的忠誠度不如從前。有些顧客看到外觀漂亮或價格便宜的商品時，可能會選擇購買這些新產品，但當發現質量不佳後，才會想起以前的老店，重新回來尋找品質保證。我們現在主要依賴那些仍然重視商品質量的顧客。由於我們堅持提供高品質的產品，因此價格相對不可能過低。

曾有位在高雄開旅行社的客人，每次帶客人來臺北時，只要有缺東西，他都會來我們這裡購買。因為他的妻子在別處買的商品，他覺得不習慣。我們的商品不容易起毛球，不會褪色，而且使用壽命長。還有一位淡水的老主顧，來我們這裡購買後，他的妻子在外面也買了類似的產品，回去後他被妻子責備說他買的東西太貴。然而，使用一段時間後，他反而責備妻子說，你看我的東西還完好如初，而你的產品已經壞了。之前在斜對面也有一個店，店主的姑姑專程來我們這裡購買，因為她的侄子賣的商品她用不習慣。現在這個行業已經像夕陽產業一樣，面臨著巨大的挑戰和困境。消費習慣的改變對我們的影響非常大，我也不希望下一代接手這個行業。



上圖：店門口「百年老店」匾額。文舍 / 周湧偉 攝