

民间历史文献示例

永春人与柔佛东甲之布业*

The Yongchun Community and the Textile Trade of Tangkak, Johor

郑诗侯**

(TEY Shi Bin)

摘要

东甲以经营布匹业闻名一时，其主干道巴也马大街，因布店林立而俗称“布街”，后又获得苏丹立碑赐名“布城”之殊荣，可见其当时之辉煌。其最辉煌时，巴也马大街上至少有30家布庄，目前仅存14家，14家当中有的布庄是在辉煌期以后才新开业的，又以永春人经营之布庄居多，占8家。东甲为闽南村镇，又以永春人居多，经考察，布庄之始、布匹业之发达、布庄之转型，都与永春人大有渊源，在推动与发展布城方面，居功不小。故本文着眼于永春人与柔佛东甲布业之关系，探寻其发展、困境与展望。

关键词：永春人、柔佛、东甲、布业

Abstract

Tangkak is well-known for its textile trade. This trade began along Jalan Payamas which became known as “Fabric Street” among the local people. It has also been christened “City of Textile” by the Sultan of Johor. During the height of the textile trade in this area, there were at least thirty fabric warehouses along Jalan Payamas. Of these fourteen are still operating, out of which eight are operated by the Yongchun community from south Fujian province. Tangkak is largely a town of the Hokkien dialect group of which the Yongchun community makes up the majority of the population. The textile trade originated with and later developed by the Yongchun traders who have contributed much to the growth of the town. This study is focused on the close relations between the Yongchun and the textile trade, and attention is also given to the development, challenges and future prospects of the local textile trade.

Keywords: Yongchun people, Johor, Tangkak, textile industry

* 本文系陈琮渊主持的华侨大学涉侨研究专项经费项目“闽籍华侨华人与马来西亚村镇发展学术工作坊”的阶段性成果之一。

** 郑诗侯博士 新纪元大学学院中文系助理教授兼国际教育学院院长。
电邮地址：shibin.tey@newera.edu.my

一、前言

南洋区域的华人布业在战前多为潮籍人士垄断，战后闽、粤、客帮人士的布店迅速崛起、建立起来，闽人的布店更是其中的佼佼者。由于战后布匹可自由入口，商家也可自由订购，闽人便介入布业与潮人争一日之长短。（南洋大学东南亚华人史课程师生编纂 2014：8-20）他们在南洋一带多在路边摆小摊或在巴刹设摊位做买卖，慢慢地才由小摊位发展到布店。他们经营布业的历史虽然不久，可是却有经商的眼光，能了解到时代之潮流，采办流行之货品，尚聘用专门调查的人才，记录市面流行的布匹的款式、花样，再向厂家订制新款之布料，以应国内外市场之需求。（南洋大学东南亚华人史课程师生编纂 2014：8-23）由于他们敢冒险，比较容易放账和信任顾客，所以生意蒸蒸日上。（南洋大学东南亚华人史课程师生编纂 2014：8-20）20世纪80年代至90年代期间，新加坡布业继续强势发展，许多福建人纷纷从外地到新加坡布店打工、当学徒，当中不乏东甲人。而东甲布业则是在1986年南北大道通车后迅速地蓬勃发展，彼时在新加坡布店打工的学徒，累积到一定财富后，便回乡开设布店。东甲布店于是如雨后春笋般林立，在2000年至2003年期间迎来巅峰期。最高峰时，东甲的主干街道巴也马大街（Jalan Payamas），就至少有30家布店，俗称“布街”。布街前有一个纪念碑（座落在Pizza Hut对面），碑上有苏丹认证，赐东甲以“布城”（Bandar Tekstil）之殊荣，字迹已模糊。目前，东甲有14家布店，其中8家布店为福建永春人经营，5家为客家人经营，并有堂亲关系，1家为潮州人经营。限于篇幅，本文的撰写，旨在考察永春人与东甲布业的关系、东甲布业的发展、困境与展望，客家人经营之布庄则另文撰述。

二、永春人与东甲布业的发展

东甲原是以务农为主，新兴的产业经济并不发达。其东临麻坡县，在东甲前往麻坡的半路上，有个叫“十哩半”的地方，以华人居多，称“十支村”，居民多以种植业为生。20世纪70年代，有几个永春籍的十哩半村民向外发展，到附近的东甲经营布业，他们多在夜市摆摊卖花布。此外，还有多为客家人经营的洋杂货店里有售卖布匹。20世纪80年代尚未有布匹专卖店。

1986年南北大道通车后，加速了区域商贸往来建构，连带地刺激了东甲产业经济的发展。加之，东甲北临昔加末县，自关丹高速公路开通后，方便了吉兰丹、登嘉楼的马来友族经由关丹、昔加末到东甲买布。1988年，东甲第一间布店成发布庄成立，是现任东主李清山父亲开设的。其父便是来自十哩半的村民，祖籍福建永春。李清山的父亲原是在麻厂工作的，看准了时机投身布业，开始在不同地方的夜市摆档卖布，李清山十几岁时便到夜市帮父亲做生意。后来，生意越做越好，便趁势在东甲开了第一家布店，以售卖花布及窗帘布为主，分别迎合马来顾客买花布做衣服及华人顾客买窗帘布布置家居的需求。年仅20余岁的李清山接手布庄，与另外两个兄弟一起打理布庄生意，还有另一个兄弟则在马来西亚森美兰州的小镇马口设点开布店。东甲布商皆以为，成发布庄在带动东甲布业发展方面，功不可没。此后布店林立，经营者多是客家人与永春人。

李清山认为虽然当时布店林立，并不会分薄各布店利润，反倒强化了东甲布匹业市场，毕竟各家布庄货源不一、款式花样都不同，各有各的支持者，如成发布庄的布源就来自中国、印尼及韩国。原来，南洋时期，战前布匹来源地主要是英国布，战后布匹则主要来自日本与中国。其次还有南韩、台湾、香港的布匹。英国、印度、苏联等国之布匹较少。中国及日本布匹销量特别好，因为两国布匹质地优良，花样新颖，尤其日本布匹所设计的花样最标致美丽，而中国布匹最廉宜，因此在南洋一带非常受落，迅速打开市场。英国及欧洲各国布匹虽不比日本布匹逊色，但因距离市场较远，价格较贵，无法与中日布匹较量。（南洋大学东南亚华人史课程师生编纂 2014：8-18）据许云樵在〈布匹在中南贸易史上之地位〉一文中曾指出，早在1965年至1969年间，中国所产棉纱就冠于东南亚诸国，即使将东南亚各国所产棉纱合计，也敌不过中国所产。（郑良树主编 2015：290）因此，其他国家的布匹售价在国际贸易市场上自然难以与中国布匹竞争。而东甲布商的布源虽来自中国、印尼及韩国，但其实都跟新加坡布商直接取货，或者经由从事布匹批发商的客家人那里取货，当然，布匹批发商也是从新加坡取货的。据黄清源所说，有的批发商有特别管道取货，能采买到不经抽税的布匹，那么价钱自然相对廉宜。东甲布商没法直接向外国取货，因为当时马来西亚的入口准证非常昂贵，没有人脉，难以获得入口准证。¹

询及李清山如何看待东甲布匹业与东甲区域产业经济的发展关系，李清山认为东甲布匹业的兴旺无疑带动了交通行业、缝纫行业，及附近的零售业。他们店里的营业额在最高峰的时候能一天卖出2万至3万令吉的布。²不过，彼时的店铺多数是合股的，店面面积均分一半，有的做布店、有的做裁缝，有的卖神料，有的卖药材，有的是塑胶店、电器店等。后来大家慢慢装修，经营自己的独立店铺。由于布业在80年代就相当蓬勃，因此也是最快最有条件自己独立出来，经营一整家店铺的新兴产业。

王良寿是南来的第四代，他的爷爷名叫王为炭，祖籍福建永春，1926年出世，12岁就到东甲谋生，一开始是跟着同乡王相（东甲有王相路）在园地里打工的，20岁左右在Jalan Solok，19号门牌创业，开二手收购商店，2002年左右因后继无人而结业。王良寿的父亲也是从事二手收购生意的，比如回收旧报纸、臭铜烂铁、瓶子。由于要日晒雨淋，王良寿对这个行业没有兴趣，自己到马六甲和巴生打拼，在工厂、餐馆工作，并担任主管。祖、父辈并无人从事布业生意，最早是王良寿在新加坡布店打工做学徒的弟弟王建寿回到东甲后开了3家布店，其他的布店多是陈学万、李清山、郑亚顺的店，都是永春籍的。由于东甲属于永春人居多的闽南村镇，客家人经营布店的在当时不超过5家。广东人经营的布店更是寥寥无几。但是，据同是布店东主的黄清源所说，虽然东甲布店老板以永春人居多，客家人却在整个马来西亚的布匹批发业独占鳌头。³2000年时，王良寿回到东甲，彼时是东甲布匹业进入高峰状态的时期，王良寿也顺应局势，到东甲布庄窗帘布中心这店铺帮弟弟打理生意。当时，在巴也马路这条街上就有30多家布店，俗称“布街”，以零售为主，店多、布匹多、布源多、款式、花样选择多，所以外来客人比较多。客人来自不同地方，包括昔加末、芙蓉的顾客，有

¹ 据布庄老板黄清源的访谈，2017年1月8日，地点：Nanyang Kopitiam Tangkak。

² 据布庄老板李清山的访谈，2017年1月8日，地点：Nanyang Kopitiam Tangkak。

³ 据布庄老板黄清源的访谈，2017年1月8日，地点：Nanyang Kopitiam Tangkak。

的是回乡路上，顺道停下来买布的，有的是特别是租大巴来买布的，一时将布街挤得水泄不通。

东甲开始被誉为布城后，加上布商落力登广告做宣传，人潮更多了，他们一般是坐巴士下来的，一辆接着一辆，把整个东甲布街挤得水泄不通，就这样将东甲布业推向高潮，相对地也把布街的店铺价格翻了几倍。据村民汽车行老板余文庆所说，东甲曾经有一间很出名的咖啡店，在最热闹最高峰时候，欣然结业，将店铺租给布商做布店生意，一次收取6个月的租金。此后，若有布商要租店铺做布匹生意，都得先一次性缴付6个月的租金。彼时，巴也马街上的角头间门牌100号为“中兴栈”，经营杂货批发生意，兼及零售店，为已故善长人翁郑明浦⁴所有。1984年时，郑明浦以19万马币购入店铺。其子在2002年在布匹业持续收势看涨时候卖出，得120多万马币。⁵郑明浦后代中，不乏对布街的清晰忆述，纷纷提及布街的繁华与热闹。除了巴士络绎不绝来到，马来顾客穿梭街巷，不同款式、花样的布匹悬挂在店铺外，列满街头巷尾，布店学徒、头手更是纷纷拿起喇叭相互叫价，即使是华人农历新年也不例外。这些买布的顾客买了布，就会在附近走走吃吃，带旺了当地的生意。三五成群的小朋友们最喜欢把手举高，在布街的巷子里奔跑，小手就打在不同花样的布上，布庄伙计经常提高嗓门骂小朋友，是一片繁华闹腾欢快的景象。

陈学万、黄清源都与王建寿有相同的经历，他们都是在新加坡布店打工、当学徒，累积了一定的经商经验与布匹业知识后，便回到东甲开布店。1980年代，陈学万经朋友介绍到新加坡兀兰（Woodlands）一家商场内的布店当学徒，学习新手艺。当时新加坡经济繁荣，布业自然昌盛，行情非常好。当时陈学万以学徒的身份在布店工作，负责排货、裁剪布匹、把分类裁剪好的，大概4米长的布匹吊起。他当时薪水不错，刚入行时每月薪水为新币280元，每年起薪，涨至新币800至900元，相较1970年代以前，学徒每月薪金约新币50元至70元不等，供膳食，1980年代的经济增长颇乐观。（南洋大学东南亚华人史课程师生编纂 2014：8-33）陈学万的老板是潮州人，当时布价1米大约2块至4块新币，换算为3块至5块马币左右。陈学万见到当时许多马来西亚顾客来到新加坡买布，觉得这是一个时机，于是在1994年时回到东甲，找朋友合资布店生意，命名为“新特美布庄”，是东甲村内继成发、永泉后的第3家布庄。陈学万亦认为，马来西亚以马来友族居多，他们又都要买布匹做传统衣服，华人则较为精打细算、节俭，故店里以卖马来顾客需要的花布为主。当然，也因为彼时成衣市价还很贵，故也有华人宁愿自己买布做衣服的，因此整个布匹业市场非常乐观。陈学万回忆道：“那个时候布庄一天的销售额可以到达至少1万，一个月可以到达至少30万的营业额。”⁶可见当时布业之发达。

黄清源的爷爷原是做木业的，在柔佛峇株巴辖创业。父亲原来在东甲有生意，后去到新加坡做事，黄清源也在1987年至1997年之间去了新加坡兀兰的布店当学徒，除了记账、销售、剪裁布匹、处理订单，也需要帮忙老板处理杂务，如买外卖、打扫

⁴ 郑明浦，祖籍福建永春鹏翔。笔者之祖父。文中有关布街印象乃笔者亲身体验与观察所得。

⁵ 据杂货批发店中兴栈老板郑志顺的访谈，2017年1月9日，地点：东甲中兴栈。

⁶ 据布庄老板陈学万的访谈，2017年1月8日，地点：Nanyang Kopitiam Tangkak。

店内等。初入行的薪资大约新币330元，半年后慢慢起薪，至后期涨至新币1,000余元。黄清源因为在新加坡布业有十年的工作经验，加上1991年受老板赏识，升任他担任批发部销售员，平均一个月需要出门公干两周左右，代表老板以批发商的身份到马来西亚等地从事布匹批发工作。当时1码布价介于新币1至10元之间，视货源和布质而定。当时许多新加坡老板都有在中国和印尼设厂。因此他对取货管道以及布匹买卖非常熟悉，顺理成章地在1996年时与朋友合股创业，在马六甲开了第一间布店，售卖马来民族传统花布，并向旧东家取货，因为当时马来西亚政府实施昂贵的入口税，新加坡取货相对便宜。1998年，黄清源与朋友合股的布店共开了3间，2间在马六甲，一间在新山。同年，由于朋友和他决定要各自发展，于是黄清源接手了马六甲的店铺，又开一间店铺，共3间店铺，而朋友接手了新山的店铺。2000年时，黄清源受经济风暴影响，将马六甲的布庄生意都结束，迁回家乡东甲，开设了Sri Tangkak Textiles。当时店铺租金涨了三倍，每个月至少马币2,000令吉。尔后，黄清源陆续在2002年及2003年在东甲布业巅峰时，将生意拓展到东甲以外，分别在昔加末及森美兰州Nilai 3开设布庄。2003年以后，东甲布业走向衰微，打击了东甲布业，但却没有影响到黄清源。他说只要改变保守的做生意方式，不大量囤货，只跟厂商取样品展示给顾客，根据客户需求下订，节省了许多经营门市需要投入的经费，如租金、工人薪水、水电费等，守住旧业，再寻求新方法，做好服务，还是可以经营下去的。因此，黄清源在2008年时，还在Nilai 3开设了分店，一共5间布庄，皆以“ST Curtain Trading”为名。他忆述道：“之前在马六甲，老一辈多数是做洋杂货，铺里卖些布。到他们那一代，多数是从新加坡回来，有了储蓄，有了人脉，有了货源，不约而同地返乡创业，开店卖布和成衣，竞争相当激烈，布料价钱也因此较低，吸引了整个马来西亚的顾客群包巴士一日游，专门到布街买布，也带动了附近的饮食业。”⁷这一点，和美饼家的老板也谈及，当时是他生意最好的时候，最巅峰时，一天有80辆巴士到东甲来，他说：“做饼、卖饼都来不及”。⁸只是如今巴士挤满整个东甲的盛况不复存在。

黄清源分析东甲布业的兴盛，主要原因是选择多样化，而且服务较专业，窗帘布价格相对其他区域的布庄来得低。当时，东甲各布庄都很积极进行报章的广告宣传，提升业绩。又因东甲是南北大道上通往新加坡与马六甲的必经之处，几乎每辆途径此地的巴士都会特别停在布街，让乘客逛逛布庄，尤其是节假日或者周末，整条主干道附近的巴士站、巴也马大街旁，都停靠着一辆又一辆巴士。可惜，到了2003年，布业基本上就冷却下来了。但就这么短暂的两三年光景，也还是造就了一个城市的布城佳话，布业传奇。

三、东甲布业的困境与展望

当新加坡布匹业在1990年代开始受到成衣冲击开始走下坡后，却在马来西亚布匹业是花团锦簇的现象，尤其建构了东甲布业佳话，从1980年代的蓬勃期到2000年至2003年间的巅峰期，布匹业生意开始滑落，许多布庄的花布生意少了50%，究其因，不外

⁷ 据布庄老板黄清源的访谈，2017年1月8日，地点：Nanyang Kopitiam Tangkak。

⁸ 据和美饼家老板温演华的访谈，2017年1月9日，地点：和美饼家。

乎是因为受到成衣市场的冲击。买布做衣服的人少了，缝纫师傅也少了，布业也就惨淡经营。⁹

不仅如此，由于现在拥有了网络的便利，网商已经崛起，传统的营业方式自然受到了影响。虽然东甲布商的客人多来自新加坡、新山、麻坡、马六甲、森美兰、吉隆坡，顾客从四方八面而来，东甲布布的布价相对其他城区的布庄和超市便宜，采用的是薄利多销的营业方式，但网上，如淘宝冲击依然存在。虽然网上买布很大可能出现货不对版的情况，但是还是许多买家宁愿选择从客户评价里去查探，也不再像从前，会亲自到布庄看看、摸摸布质、选花样。

而毗邻的森美兰州汝来3（Nilai 3）可以说是继东甲后另一个发展起来的布匹业区域。“Nilai 3 Textile Shopping Complex”是一个商业批发区（以下简称“汝来批发城”），黄清源在2003年开始将生意扩展到这个地方，当时东甲布业已经走下坡，从原来的每天收入马币一万余令吉，变成一个月不到马币一万令吉。汝来批发城也堪称是一个奇迹，那边有上千间工业店铺，没有一间店铺开业，空置了十余年，也没有人在那边做生意，政府本来打算拍卖出去，但是发展商决定将汝来批发城进行改造。2003年刚好发生SARS事件，外面行情不好，经济衰退，于是批发商让厂商免费用空置的店面，给予长达6个月的免租金福利，若是6个月后厂商仍愿意续租，每个月只需缴付马币500令吉。发展商自己本身也在那边开了几间店，比如首饰店，带动汝来批发城的商业发展，布业也慢慢进军汝来批发城。¹⁰

东甲布布的客源主要来自吉隆坡。当汝来批发城布店开业后，吉隆坡的顾客就会选择去更靠近隆市的汝来批发城，不会再去东甲买布。东甲是个小地方，汝来批发城一开业，东甲布庄显然毫无招架之力。汝来批发城目前应该有至少700多间布店。他们的店面很大，一间有3,000方尺，东甲一间店面则仅有1,000多方尺。¹¹汝来批发城也吸引了来自芙蓉、加影的客源。从吉隆坡和巴生出发到汝来，半个小时就到了，去东甲则需两小时。但是汝来批发城客群以马来人为主。许多华人对这批发城依然陌生。

东甲许多布商在2003年开始慢慢迁至汝来批发城。而黄清源就是其中一个较早作出这个安排的。他在2003年在汝来批发城开了他的第3间分店，至2008年间，已有5间布庄，名为“ST Curtain Trading”。2008年，黄清源瞄准商机，当机立断，将汝来批发城的传统花布店改变成专业窗帘店，并开设了缝纫部门与窗帘安装部门，随后黄清源在2009年在新山、芙蓉、雪州万宜（Bangi）各开一家分店，并在东甲成立总部。2011年，在东甲许多布庄早已结业之际，黄清源又开了一家店，并把专业窗帘店转变成一站式窗帘与室内装饰，服务范围包括窗帘、地毯、地板、地砖、壁纸、石膏、家具、厨房用具、大理石桌面和水电工程等。2012年，黄清源在马六甲复开分店。2013年，把公司换成有限公司，名为“ST Home Furnishing Sdn. Bhd.”，并增加了室内设计服务。2014年，又在马六甲开分店。可以说，东甲布匹业在黄清源身上似乎看不到惨淡收场，倒是一个成功转型、可以展望的绝佳样式。黄清源表示，由于他的客户多半是买了新房，需要购买整间房子所有窗户的窗帘布，因此他们经常需要上门服务，给顾

⁹ 据布庄老板王良寿的访谈，2017年1月8日，地点：Nanyang Kopitiam Tangkak。

¹⁰ 据布庄老板黄清源的访谈，2017年1月8日，地点：Nanyang Kopitiam Tangkak。

¹¹ 据布庄老板黄清源的访谈，2017年1月8日，地点：Nanyang Kopitiam Tangkak。

客新居量尺寸，选布料，订制窗帘布，因此不受淘宝生意影响。他说：“如果是宿舍生，只为掩户，不为美观，量也不多，一般就会选择淘宝，因此我们要做好服务和设计，就不担心没有客源。毕竟淘宝只看到照片，未能见实物。”¹²他又指出：“目前，布庄东主都需要迎合时势，建构网络商店，便于和顾客联系，做好服务，不能再像当初那样，等着顾客上门了。”¹³

此外，随着东甲布庄发展至巅峰期，一直潜伏着悬而未解的问题也随之到来。上文述及，最高峰时候，东甲一天迎来80趟巴士开进布街，让乘客去买布，造成交通要塞拥挤、堵车，人心生怨。许多顾客来到没有地方泊车，市政厅就罚款，导致顾客流失。受访的村民皆表示地方政府对拓宽道路、增建停车场反应冷淡。

2011年，地方政府曾推行一个活动——“Membeli-belah di Tangkak”（在东甲购物），其中一个主题是“Majlis Pelancaran Festival Tekstil Tangkak 2011”，为了重振布业。当时商家也配合搞一些抽奖活动，布商出的奖品有摩哆、电视机、洗衣机、风扇、烘烤机给他们抽奖，也带动了一些热潮。时任布商代理会长的新特美布庄东主陈学万认为类似这样的活动可以多举办。他坦言希望地方政府多多帮助东甲布业发展，而小小的努力，都能带动东甲产业经济的发展。他指以前布城没有街灯，陈学万拟了预算案，再拿预算案去和布商们商量沟通，大家出钱出力，自己每天半夜都去监督工程，偶尔甚至得帮忙买灯泡、电线，安排高空作业车工作等。美化后的布城灯火通明，也带动了周围的生意。如今，东甲一众布商只能寄望种植业，希望榴莲业主、水果店东主、布商等商家能一起合作，建构东甲新旅游机遇，然而要促成这些事，非得地方政府给予支持及配合，才能事半功倍。在走访水果东主、传统饼家、牛腩店面东主的过程中，他们都异口同声表示希望地方政府协助支持东甲产业经济的发展，因为东甲有金山、盛产榴莲、有布庄、有传统饼家，还有远近闻名的牛腩面，这么一个有故事、有条件的县区，只要有地方政府协同当地商家一起做活动，必定能使东甲恢复往日之精彩。

三、结语

东甲开始有贩售布匹，最早可追溯至1970年代，顾客要买布，不外乎两种选项：一是洋杂货店，多为客家人所经营；一是夜市布档，多为永春籍所经营，其中最具代表性的莫过于从十哩半外来到东甲摆摊的李清山父亲。1988年，李清山父亲开了“成发布庄”，是东甲第一间布店，当时竞争不强，生意非常容易做。在新加坡布店工作的永春人，见往新加坡买布的多半是马来西亚人，可见马来西亚人对布匹的需求，而马来西亚布庄尚少，于是在积攒到一定的资源，如财富、人脉、经验后，回乡开布店。1980年代至90年代，东甲布业迎来蓬勃期，并在2000年进入巅峰期。最高峰时候，东甲有至少30家布店，一天巴士进入巴也马街达80辆，租金翻倍，不论续租、新租，都必须一次性缴付6个月租金，店铺售价创新高，布庄中多有月入30万的生意额。2003年，汝来批发城发展商予租户长达6个月的免租金，许多东甲布商纷纷迁到汝

¹² 据布庄老板黄清源的访谈，2017年1月8日，地点：Nanyang Kopitiam Tangkak。

¹³ 据布庄老板黄清源的访谈，2017年1月8日，地点：Nanyang Kopitiam Tangkak。

来批发城经营布业。东甲布业又在没有地方政府的支持下、成衣生意打击下，愈见惨淡，致使许多布庄结业。当然，也有转型成功的布商，如黄清源，将原来经营传统花布的生意转为专卖窗帘，并提供一站式服务，生意不跌反升，店铺越来越多。如今，东甲不仅布商，其他饮食业者、水果业者等，都希望东甲能够再度沸腾起来。

附录

表1：东甲巴也马布街现存布庄一览表（2019年10月20日更新）

序	店名	东主籍贯
1.	Kedai Kain dan Langsir Sri Veva	客家
2.	Sri Tangkak Textiles	永春
3.	Kedai Kain dan Langsir Wann Huat 万发布庄窗帘布中心	潮州
4.	Prima Jaya Textiles Sdn. Bhd. 大众百货布庄有限公司	客家
5.	Kedai Kain Tong Huat 东发布庄	永春
6.	Kedai Kain dan Langsir Tangkak 东甲布庄窗帘布中心	永春
7.	Kedai Kain dan Langsir Sri Ledang 金山布庄窗帘布中心	永春
8.	Matahari Kedai Kain dan Langsir 太阳布庄窗帘布中心	永春
9.	Kedai Kain dan Langsir New Choice 新特美布庄窗帘布中心	永春
10.	HP Curtain International (M) Sdn. Bhd.	永春
11.	SH Seng Huat Textiles Sdn. Bhd. 成发布庄有限公司	永春
12.	Perniagaan Tekstil Bunga Raya 国花布庄（东甲）有限公司	客家
13.	Kah Bee Textile Sdn. Bhd. 嘉美布庄	客家
14.	Kerry Textile 嘉利布庄	客家

参考文献

南洋大学东南亚华人史课程师生编纂，2014，《南洋大学新加坡华族行业史调查研究报告》，新加坡：八方文化创作室。

郑良树主编，2015，《许云樵全集》，第5册，吉隆坡：马来西亚创价学会。

访谈资料

作者分别于2017年1月8日、9日和布庄老板（黄清源、王良寿、陈学万、李清山）、中兴栈老板（郑志顺）、和美饼家老板（温演华）分别在Nanyang Kopitiam Tangkak、中兴栈及和美饼家进行采访。