

附錄 2 大安區住民訪問紀錄

洪若蘭小姐訪問紀錄



洪若蘭小姐訪問一景

訪問時間：99 年 4 月 1 日

訪問地點：臺北市文獻委員會

由於工作地點是位於信義路二段和永康街口，工作地點不希望離住處太遠；再加上認為永康街商業機能佳，周邊環境適宜，是住家的好地方，所以當時選擇租屋的地點也是在永康街。民國 67 年因為結婚的關係，我就辭去工作擔任全職的家庭主婦。由於已習慣永康區的生活機能與步調，所以結婚時與夫婿選擇的住處時，當然是永康商區。

一、來臺北經過

我是臺中市人，記得在民國 62 年我從臺中北上到臺北工作，先是居住位於永和的阿姨家，之後在朋友的介紹下，搬到位於林森北路教會所的住所。我之所以會搬遷至該教會聚所居住，一是因為安全的考量，因為女孩個人隻身從臺中北上來到五光十色的臺北，在安全上總是有些顧慮，選擇至教會居住，心裡比較會有安全感；再者是經濟的考量，既然要離開家鄉來臺北打拚，經濟收入總是不能

太靠家人，所以在不能開源的情況下，只能從節流方面著手，因為教會的住所有提供伙食，可解決吃的問題，這也是最讓我方便之處。但居住在教會地方並非是十全十美，亦有不便之處。那就是規定每個星期日都必須赴教堂做禮拜，這點對我來說是比較辛苦的差事，雖是如此，如今回想昔日生活情景，雖然已是三十餘年前的事，但仍然令我印象深刻，頗為懷念。

同年，我很幸運的考進合作金庫，工作內容主要是出納、放款等。由於工作地點是位於信義路二段和永康街口，工作地點不希望離住處太遠；再加上認為永康街商業機能佳，周邊環境適宜，是住家的好地方，所以當時選擇租屋的地點也是在永康街，但工作時間並不長，民國 67 年因為結婚的關係，我就辭去工作擔任全職的家庭主婦。由於已習慣永康區的生活機能與步調，所以結婚時與夫婿選擇的住處時，當然是永康商區。

二、永康商區的生活經驗

永康商區之所以會形成，我個人以為這是和昔日當地之住戶背景有相當大的關係，過去這邊多是老兵落腳之處，他們在 1949 年跟隨國民政府從大陸遷來臺灣，當時跟隨政府來臺的老兵若干年後退伍，因無一技之長，但為求得溫飽之下，就將大陸老家的飲食技術發揮出來。由於當時臺灣民間消費還屬於低價位的時期，牛肉麵等麵類食品，「便宜又大碗」，頗受各界青睞，特別是周邊的年輕學生，例如有臺灣大學和師範大學等高等學府、以及師範大學附屬中學等高中位於本區，學生適逢青少年成長期，食量較大，頗能合乎他們的口味和需求。其次是外省族群的消費者，因大安區屬文教區，1949 年隨政府來臺灣的軍公教人員，也多定居在此區，許多是中國北方的外省族群，對於麵食更是喜好，如此情況下逐漸打響了永康街的牛肉麵的名號。

到了 1980 年代開始，鼎泰豐小籠包麵食進駐本區後，¹永康區商區開始邁向國際化，逐漸成為國際知名飲食名號，小籠包在日本、香港等地也成為美食的代名詞。香港、日本、韓國以及中國大陸來的觀光客，此地均可見到。由於我家住在永康街，每天出入該區，經常看到日本或香港觀光客手拿著 DM，按圖索驥來到永康街，為的就是要品嚐鼎泰豐的小籠包等麵類美食。根據我個人觀察，前往鼎泰豐消費者，約 6-7 成是日本觀光客，由此可知永康街之美食之名號，早已盛傳至日本，具有國際的品牌。

吃完熱騰騰的鼎泰豐的小籠包或永康街的牛肉麵後，全身通體舒暢，熱汗直冒之下，當然要找一家冰果店消消熱，特別是在夏季時間，臺灣夏天酷熱的情況，連臺灣本地人也是無法忍受的，我想永康街冰館如是形成。據我所見和瞭解，以及來此的觀光客他們所交談時的語言來看，來此消費者有三分之一是日本和香港

¹鼎泰豐是由現在的經營者楊紀華先生的父親楊秉彝所創立的，店名取自楊秉彝早期工作的「恆泰豐油行」。原本的鼎泰豐也是油行，但因市場競爭關係，在 1980 年開始轉型販賣小籠包。當時有一位老兵很會做小籠包，跟楊老闆商量在他店門口擺一張小桌子讓他做點小生意，結果小籠包生意極佳。於是楊老闆看見了商機就跟老兵學做小籠包，最後才把油行收了，專心做小籠包生意，逐漸發展成目前的跨國連鎖餐廳規模。引自：

<http://zh.wikipedia.org/wiki/%E9%BC%8E%E6%B3%B0%E8%B1%90/2010.4.2>。

的觀光客。遺憾的是，冰館商家老闆因為有感情上的問題，被迫停業，許多周邊商家也因此受到波及，不論是本地消費者或是外來的觀光客都減少許多，生意大受影響。我想這不僅讓商家受到傷害，也是消費者的損失，希望此問題能儘速解決，重現昔日熱鬧景象。

幾年前有位約四、五十歲琉球籍男子，在永康公園自己辦理演唱，演唱日本歌曲，時間是每周六晚上 7 點至 9 點，由於時間並不會影響到周邊的住戶，再加上所演唱的音樂頗受住戶好評，之後也吸引許多年輕世代加入，相互分享演奏，變成輪流表演的情況，非常有趣，吸引相當多當地住戶，因為演唱者琉球人不願意收任何費用，完全出於自發性，以及個人的興趣。因為他喜歡喝啤酒，住戶為感謝他，多會贈送他啤酒，他會欣然接受。

三、永康街社區運動的參與

永康街社區的形成時間，約是在民國 70 年代開始，當時主要訴諸的議題是老樹的保留。記得當時是因為臺北市政府為將道路拓寬，計畫由永康街 243 巷之公園內的老樹砍掉，其目的是方便人車通行。但此舉卻引起周邊住戶強烈的不解與不滿。心想既然是臺北市政府的公共政策，其施政目的是提升住民及市民的生活品質，但卻不問當地住民的反應。更且，倘若該政策一旦執行，車輛大量進出永康街 243 巷後，不僅會造成車量擁塞的情況，更會帶來吵雜的惡質環境，此舉只會降低周邊住民的生活品質，毫無意義可言。

由於我們住戶深刻體會到，任何問題倘若要能解決，一定得藉由民意代表的力量來傳遞此訊息給臺北市政府，才會達到一定的效果。於是本區住戶向臺北市議員蔣乃辛反映，請求蔣乃辛支持並獲得其同意，替我們多方奔走，影響力確實很大。另外，當時有位臺灣大學城鄉所的陳姓研究生，對於保護老樹此議題極為關心，不時的來到我們社區關心與討論，並協助我們如何規劃訴求，向臺北市政府表達反對。之後，當時還是臺灣大學城鄉所學生，日後曾擔任臺北市政府民政局長的林正修，亦加入我們，協助我們辦理各種訴求活動。

記得林正修局長不僅為人熱心，處事相當積極，指導我們住戶不定期舉辦公聽會，並指出此議題關係到我們自身的權益，一定要挺身而出，否則是無法達到預期目標。所以我們住戶自組社區委員會，經常是在 8 點左右吃過晚飯後，住民就穿著拖鞋或短褲聚集在永康街公園討論，經過多次討論後所達成之決議，就由推選出之理事長為我們社區協會之代表，向臺北市政府遞交我們所達成的企劃書，要求保留本區之老樹，免遭破壞。由於前揭各位熱心人士的協助與指導，再加上住民本身熱情的參與，永康街商圈於是在民國七十幾年時，辦理全國第一次公民投票，最後終於圓滿落幕，保住了永康街 243 巷的老樹。

四、小小結語

以我個人在此居住的住戶角度來看，覺得永康街畢竟是屬於街道狹窄的區域，發展空間仍有其局限。是以認為永康街除了發展觀光美食外，宜朝向人文方面發展，例如永康街巷弄裡有許多精品店，販賣年輕人喜歡的各種飾物。這些店

家都是由年輕人以合租工作室方式經營，許多日本等外國觀光客也會前來選購，知名度也逐漸打開，相信未來一定呈現出更好的美景。但進駐之商家宜有長久營造的企圖心，不要只有撈一筆炒短線的心態。否則只會破壞永康商圈昔日前輩們辛苦經營後所奠定的良好形象，永康街冰館商家無預警停業，相信已經能夠讓人印象深刻了。

彭添興先生訪談紀錄



彭添興先生訪問一景

訪問時間：99 年 4 月 1 日

訪問地點：臺北市文獻委員會

彭添興先生高中畢業後順利考上國立中興大學農學院植物病理學系，54 年在臺北市愛國西路和博愛路口的警備總部服兵役。因為當兵期間就考上高考取得公務員資格，所以搬遷到臺北。

彭添興：

我是臺灣苗栗縣苗栗市人，從小學畢業後就離鄉背景在新竹念書。記得新竹高中畢業時被媽媽叫去土地銀行辦事，因為對家鄉不熟悉的關係，方向完全搞不清楚。高中畢業後，我順利考上國立中興大學農學院植物病理學系，畢業後於 53 年至 54 年在臺北市愛國西路和博愛路口的警備總部服兵役。因為當兵期間就考上高考取得公務員資格，所以服完兵役後就在臺灣省農林廳所屬的臺北農業改良場工作。由於辦公地點位於三重市的中興大橋橋頭旁，再加上我單身，生活簡單的關係，民國 54 年至 62 年我就在三重宿舍居住，在民國 62 年與內人結婚後才搬離宿舍。我於民國 81 年因年滿公職 25 年辦理退休，結束公務人員生涯。

由於過去中華民國曾利用農業生產技術的援助方式，與外國建立邦交。所以民國 59 年至 61 年我曾外派至非洲剛果金夏沙，在當地建立「病蟲防害制度」；民國 74 年至 76 年派至沙烏地阿拉伯協助農業蟲害問題，所以外派經驗也非常豐富。

關於居住的選擇性，因我內人也是苗栗縣苗栗市人，內人的姐姐認為方便照顧的關係，在其協助下，民國 62 年搬遷到臺北市龍江街居住。記得蔣經國先生擔任行政院院長時，正是國內經濟起飛，工商蓬勃發展的年代，因為當時公教人員與民間企業員工待遇差距大，蔣經國為照顧公教人員生活，自民國 64 年起，連續 5 年調整公教人員薪資，我也因緣際會，深受其惠，並獲得公教貸款補助，在永和購屋，所以民國 64 年至 76 年我居住在永和。對於蔣經國如此的照顧公教人員，至今仍心懷感激。

民國 77 年我小孩在永和網溪國小讀書，因為考慮到小孩能在臺北市的仁愛國小和仁愛國中就學的關係，於是想搬遷到臺北來。又因大安區是文教區，環境較其他區域清靜，生活品質優良，所以搬到臺北市信義路四段至今。

大安區雖是客家人聚居較多的區域，但我認為民意代表並未照顧到客家族群，只有在選舉時才會來找我們。至於客家人被認為是小氣，但我以為客家人不是小氣，該花就花，不該花就不該花。所以客家人被人講吝嗇，而不稱為節省，我認為這應該是客家人的美德。

臺北市文昌家具街發展促進會理事長劉松雄先生訪問紀錄



劉松雄先生訪問一景

時間：民國 99 年 5 月 22 日

地點：臺北市大安區文昌街店內

促進會於民國 93 年 6 月成立後，理事長任期是每屆 3 年，我是在民國 98 年 6 月開始擔任第 3 屆理事長。我目前的構想是希望能透過商家與臺北市政府的力量，將文昌街與通化街鄉結合，塑造成一商圈。

一、請問文昌街的家具店舖的形成時間？

現在看起來大安區的文昌街是個家具店林立的街景，但早期文昌街並不是以家具為多。記得民國 72 年我初到此地經營家具生意時，文昌街除了有家具店舖外，另外有鐵工廠、雜貨店、五金行、招牌店、電器行、理髮店、第一銀行的分行、牙醫、助產士的助產公會會址、旅社、牛肉麵、玻璃店、統一電子公司，以及僑聲戲院，²經過自然淘汰後，前述各店家多紛紛結束，或搬遷至別處，例如統一電子公司遷至大直區繼續經營。另外，早年在此地製作招牌的店商，經過二、三十年以後，也都交給第二代經營，所選擇的店面也就不一定是文昌街，店家會

²由於昔日國民小學校內尚未有禮堂時，小學的畢業典禮多會租借其他大型場地使用，民國 54 年，大安區的仁愛國民小學畢業典禮就是至僑聲戲院(昔日三張犁，今吳興街口)舉行畢業典禮，足見當時該戲院除了是放映電影外，也兼具其他場地的功能。參見臺北市大安區仁愛國民小「仁愛的拓荒與耕莘」一文，網址：

<http://www.japs.tp.edu.tw/schoolpad/front/bin/ptlist.phtml>。2010.5.22。

視客源來決定開店的區域地點。所以我認為文昌街的家具街形成時間應該是民國 70 年代後期開始，漸次形成。

二、早年經營形態與當下有何不同？

早年因為房租並不高，所以相對的成本也有其限制。例如早年臺北市的發展止於信義路五段，信義路五段以後都是田地，信義路六段，民國 72 年還沒有設立，再往後推展，那就更荒蕪了。過去那邊是打靶的練習場，³昔日高中、大學學生有軍訓課，都會到三張犁靶場打靶。由於本區過去離市中心較遠，所以這區域的土地價位並不高。老一輩的說法，昔日此地俗稱「菜埔」，或許是受到菜市場叫賣文化的影響，當時土地買賣不是以「坪」為單位購買，而是以叫賣的方式，這塊地多少錢，買賣雙方彼此合意後立即成交，這種文化相約成俗，直到民國 70 年代以後，隨著工商發展，就不再見到。

但隨著都市快速發展，土地大幅增值之下，此地段店租也相對提高，成本的高漲，當然是轉價至顧客身上，所以昔日經營以家具的販賣為主，現在較傾向服務業，亦即開店時間拉長，即從早上 10 點至晚上 10 點，售後服務當然是不可少，否則老顧客就會流失。再者，顧客的要求與喜好，與昔日相比差異很大。譬如桌腳本來是方的，但卻要改為圓；另外，家具色彩的挑選也隨著時代的變遷，顧客的要求顯然比過去來的多。

至於大賣場的家具是否會對傳統家具商造成威脅，我想這是必然的，特別是年輕的顧客族群，他們喜歡活潑動人且趕上時代潮流的家具，傳統式的家具較不受到青睞。但影響有多大，那就見仁見智了。我個人以為大賣場家具因有組合問題，買回去後必須由客人自己組裝，此點較不方便。因此，我深信傳統家具店仍有他經營的空間。

我個人認為影響比較深遠的，應該是臺北市周邊的市區，例如五股工業區。誠如大家所知，臺北的土地與房價日益高漲沒有一天停止，連政府也沒辦法阻止，經營家具需要大的空間，相對房租也必須考量。如此高價位的房租，這當然會讓有心到此地經營家具的投資者怯步。再者，五股地區的家具展場面積寬廣，展品的種類與樣式繁多，應有盡有，可讓顧客盡情挑選，當然是臺北地區家具店商無法比擬的。其次，停車位也是一個問題，臺北是一位難求的不便之處，這是許多臺北市民心中的傷痛。但在五股工業區應該是可以解決這個問題。

就本區的內部而言，自民國 70 年代開始，文昌街漸次形成可由通化街區分東與西二大區塊，西區約有 30 個家具商家，東區有 60 幾個家具商家。二區的商家雖然都是經營家具，但仍有若干的不同。文昌街西區部分因店面較小，家具的擺設和展示受到空間限制的關係，店商內所展示販賣的家具多是一般家庭使用較小的種類；例如桌、椅、鞋櫃或是床鋪等。但是文昌街的東區，店商空間較大，通常會是西區的 3-4 倍，所以展示家具除了有桌、椅、鞋櫃或是床鋪等外，大型

³過去此區曾是日治時期通往射擊場的道路，當地耆老俗稱「陸軍路」，民國 59 年因受到臺北市發展之關係，正式定為文昌街。參見湯熙勇編，《臺北市地名與路街沿革史》（臺北：臺北市文獻委員會，民國 91 年），頁 205。

的沙發、床組、廚櫃等，應是本區的特色。所以經營的方式；或是顧客的需求，會稍有不同。相對的，租金也是有很大的不同。

三、對於臺北市政府規劃文昌街有哪些看法。

臺北市政府對於文昌街的規劃確實非常用心，但是我個人以為可能再注意一些細節可能會更好。誠如剛才我所敘述，文昌街可由通化街區分東與西二大區塊，臺北市政府在規劃文昌街時，雖然有將店商的看板做統一規劃，較為整體性，免除昔日因相互爭取顧客的注意，而顯得零亂的情況發生。但當時重點是放在西區部分，或許是臺北市政府希望提供市民有走訪的空間，臺北市民眾多能走訪此地，能多加利用文昌街西區家具資源；進而帶動此區家具的行銷。但是政府忽略了此地規劃時，仍應以家具商家為中心考量。商家在搬運家具時，出入頻繁，如此情況下，空心磚多被壓壞，破壞了原有的美感。記得前些時候，臺北市政府會重新報修繕該條街頭，花費不少經費。

四、臺北市文昌家具街發展促進會何時成立？其理念為何？

記得早年在此做生意的店家，由於競爭的壓力，彼此之間難免會有些猜忌。但隨著社會的多元化後，現在較不明顯，反而彼此之間會相互觀摩，互相幫忙。例如我們彼此會聚餐，討論目前家具樣式的走向；或是顧客的喜好。這對於家具的製造或是展示的方面有很大的幫助。再者，由於生意繁忙的關係，有時偶爾會發生送貨不及的情況發生，此時商家也會彼此協助，提供貨車或是搬運工協助處理。我想促進會的功能就是建立此平臺，提供各會員服務。

由於商家彼此之間均對此問題有相當的認知，於是在民國 93 年 6 月向臺北市政府社會局正式登記立案，成立「臺北市文昌家具街發展促進會」。當然之前也有 2、3 年的籌備期間。因為商家彼此之間仍有相當多的不同意見和看法，所以花了一些時間整合。但整合後的促進會彼此之間均非常融洽，並無任何紛爭事件。因為大家都知道，惟有力量的凝聚與增加，才能產出更大的競爭力。目前文昌街的家具商家有 7 成半以上是促進會的會員，此可說明大家對於合作與團結的認知情況。

促進會於民國 93 年 6 月成立後，理事長任期是每屆 3 年，我是在民國 98 年 6 月開始擔任第 3 屆理事長。我目前的構想是希望能透過商家與臺北市政府的力量，將文昌街與通化街相結合，塑造成一商圈。例如，近日促進會將在下個月向臺北市商業處推出「魅力商圈資源挹注計畫」⁴，建議文昌、通化商圈應具有(一)豐富度、(二)舒適度、(三)便利度。所謂豐富度是販賣的商品多元化；三大街區相互合作；傳統與現代商品必要相互融合；休閒與購物相互集合。舒適度方面，是能夠提供空間休憩；規劃紅磚徒步區；滿足各種顧客的需求；用心品味新時尚。便利度方面，提供便利交通；形成毗鄰高級商業區；設計成周邊多處生活消費據點。

為能讓市民瞭解活動內容，將活動名稱定為「文昌通化商圈 文昌家具通

⁴臺北市文昌傢俱街發展促進會，《魅力商圈資源挹注計畫》，感謝劉松雄提供此資料。

化轄拼「有夠秀嘉年華會」。活動的構想一是以文昌家具街為軸心，串連通化商圈之特色店家，並結合 2010 花博辦理聯合促銷活動。二是結合大專院校學生參與此次活動家具設計展，帶動深入文昌通化商圈之店家商機。商家可配合的地方，一是人力及店家配合。估計參與店家 200 家，另外動員志工約 300 人（社區媽媽、社團、店家）；學校的參選方面，預計有實踐大學、喬治商職，約 40 名學生參加；貨車廣告 30 輛可提供協助；二是資源配合，促進會的會員均積極參與 49 商圈及 8 大產業，為聯合會成立 10 個發起人之一，且全力支持臺北市政府所舉辦的 2010 臺北國際花卉博覽會，店家認購門票 2000 張約 40 萬元。另外也提供活動之促銷贈品 110 萬元；以及配合臺北市政府辦 2010 購物節活動。

以上均可說明促進會對於臺北市政府政策配合的程度，以及會員彼此之間相互合作的狀況。

吳雅慧小姐訪問紀錄



吳雅慧小姐訪問一景

時間：民國 99 年 5 月 22 日

地點：臺北市大安區龍泉街舊香居書店

我相信以第一代店主吳輝康先生為首的「吳家班」可說是臺北地區遷居率最高、也是最能夠隨著社會變遷而轉型的舊書家族。

一、請問舊香居成立於何時？

誠如各位所知，臺北市的舊書店早期是集中在牯嶺街，後因地勢低窪，水患頻頻，又集中在光華商場，但因光華商場漸漸成為年輕族群的電腦及周邊商品集中地後，現已消失。舊書店則散佈在臺北各角落。舊香居是我們家族事業，由我父親吳輝康首創，最早成立於民國 61 年，店址是在環河南路；同年搬遷至信義路國際學舍的「日聖書店」。民國 81 年，在建國南路成立「舊香居藝術中心」，同年在興隆路三段 162 號有「舊書攤」，次年在金華街設立「舊香居」書店，民國 88 年在大安區的永康街成立「舊香居」，民國 90 年，在羅斯福路成立「舊香居」，民國 92 年，在龍泉街 81 號開設「舊香居」。因此，我相信以第一代店主吳輝康先生為首的「吳家班」可說是臺北地區遷居率最高、也是最能夠隨著社會變遷而轉型的舊書家族。

雖然「舊香居」前身由於種種因素而導致店面數度搬遷，甚至一度將經營主力轉移到骨董畫廊生意上，但到各地收書的工作卻始終持續，不曾間斷過，數十年來累積了質量俱佳的龐大珍貴舊書籍，如此才能奠定了日後經營舊書店的堅實基礎。

二、請問蒐羅舊書的策略。

父親經營舊書店已有多年的經驗，我從他身上也學到相當豐富的書店經營方

法。但我在法國留學習畫，返回臺灣之後，將法國所見到和學到的經驗，重新打造「舊香居」。於是和我弟弟梓傑共同規劃，不但開始進行世代交替，並發揮高效率的家族分工。目前父親主要安排中國大陸拍賣市場以及當地蒐羅書籍的事宜；母親由於個性沉穩，較有耐性，幾乎每天坐守興隆路三段老店；我專司龍泉店統籌規劃，負責對外交涉與發言；弟弟則擔任跑外務收書工作，偶爾充當客戶往來的彈性支援，或是幫忙母親整理店務。到了年節假期期間，全家人還會共同到日本神保町，除替書店蒐書挖寶外，另外，則是探知當地舊書市場的最新訊息。

我和弟弟選擇龍泉店，初期並不被顧客看好，認為地點顯得偏遠不方便。但我的經營策略並不以書量取勝，而是以少數嚴選書種吸引愛書人。由於臺灣近年來本土意識抬頭，許多研究者對於台灣史書籍的需求有大幅增加傾向。因此，店內主要以臺灣文史資料與藝術圖書見長，並擁有其他同行書店所罕見的三〇年代文學書刊，以及不少優質外文書籍和雜誌；有英文、法文、日文等多種舊書，提供愛書者挑選。

在龍泉街雖然開發新的顧客群，但根據我個人的觀察，許多當年信義路「日聖」時期的老顧客回籠比例相當高，成為支持書店生意的主力。另外，一些文化界、學術界人士如中時副刊主編楊澤、小說家王文興、詩人趙天儀、師大校長簡茂發等人也都是「舊香居」座上常客，這是滿足他們蒐書雅趣的最好地方，並且會口耳相傳，替我們廣為宣傳。如今回想請來，我和弟弟的經營策略應該是對的。