

新会县文史资料选辑第十二辑

（ 工商经济史料专辑 ）

目 录

解放前新会葵业经营概况

..... 关协晃（ 1 ）

会城谷米行和碾米业的盛衰

..... 黄发 张厚 许基（ 29 ）

会城酱园业与大有霉姜

..... 许朝燕 张厚（ 40 ）

新会当押业简史..... 何卓坚（ 51 ）

会城酒楼茶室业的变迁

..... 余球 黄华 张厚（ 67 ）

本专辑承中国民主建国会广东省新会县支部委员会、广东省新会县工商业联合会大力支持，提供稿件，谨此致谢！

解放前新会葵业经营概况

关协晃

本人三代经营新会葵业，读何卓坚同志《新会葵业史略》（见《广东文史资料》第十五辑）后，认为对有关这个行业的一些情况，当有补充的必要，特忆述所知，作为补遗。

一、葵扇产销概况

葵树原名蒲葵，全身富有经济价值，葵叶可制葵扇，是新会县主要特产之一。

日寇侵入，为防范游击队活动，也曾勒令县内各地斩伐葵树，肆行破坏。同时，日寇大事掳掠，使得粮食奇缺，许多葵户迫得把葵田改成稻田，勉强维持生活，因此，抗战胜利后，葵业奄奄一息。直至解放后，新会葵业还只能恢复到抗战前产量三分之一左右。

葵业是会城最大的行业，它在新会地方经济中长期间占着首要的地位。据估计，新会自耕葵农和被大地主雇佣作耕仔的当在三千人以上，在晒、合扇寮直接参与工作的在万人以上，散在社会上替合扇寮批扇和合扇的也当有三万人左右（会城及邻近乡村的家庭妇女和儿童差不多都懂得批扇、合扇织扇和其他葵扇加工。）加上出江帮职工，会城从事葵业活动的合共当在五万人左右（据何卓坚说达十万人）。会城的批发布，麻业很长时期又是由大葵商兼营的。会城的银铺基

本上附属于葵业，其中除二、三家外，都和葵商发生信贷往来。或放款，或存款。江会地区华侨游资多，其中部分就是被银铺吸收，再转贷放到葵业中去（银铺吸收社会游资，月息四、五厘不等；银铺贷放到葵扇号，月息却要一分）。出江帮每年汇回的葵扇贷款也有部分经银铺收转，或存放银铺取利一个时期。会城银铺就是这样因葵业繁荣而得到了发展。辛亥（一九一一年）以前，会城银铺只有宝其昌、裕丰隆、普源安和明安等五家，辛亥以后，会城银铺增至十七、八家，可见盛况一斑。再随着葵业兴盛，每年营业数值在四百万元以上（据何卓坚说在一九二九至一九三〇年间为三百万元），会城叙宾亭酒楼恰恰在那几年营业鼎盛，每年盈利过万。一九一一至一九二五年的十几年内，葵业又进入盛境，会城西华茶楼适在那时候开业，每日早、午、晚茶市，几座无虚席。新开设的怡园茶居规模不小，它的老板余乙庭就是大葵商（余揖记扇号主人）。他目睹葵业繁荣，心中有数，兼办怡园，果然其门如市。其他酒楼和小饮食店一时增加不下十数。再就先祖父过去闲谈和笔者眼见，新会靠直接或间接地经营葵扇起家的大户不乏其人，其中，黄景濂（何卓坚说是黄灵翹）“九龙入川”的佳话（后详）早是户巷传闻；许朝栋，邓怡美，冯平山等发家至数十万以至二、三十万元的事迹在新会各地也是脍炙人口，这些情况反映了，新会葵扇业在新会人民经济生活中有着重要的关系。

二、葵扇制作与经营

现在，且来谈谈新会葵扇经营的一些有关情况。

葵业经营大体上分种葵、晒扇、合扇和出江四大部分。

但也有种葵连晒扇的，有晒扇兼合扇的，有晒、合兼出江的。种，晒，合和出江各自有行会组织。种葵的叫联兴公棧（在光绪末年，归入葵扇会馆），晒扇的叫联兴堂，合扇的叫同仁社，出江的叫广顺堂。出江的又依不同地区另立行会，如镇江帮的叫联益堂，汉口帮的叫联珠堂，……共有廿余个之多。所有这些行会一律隶属在余庆堂（新会葵扇会馆的内部组织称谓）之下。

关于葵田，据前人粗略估计，新会全县有二百五十顷左右（清光绪年间的估计数字，但何卓坚说是四万七千亩）。种葵的有大、小葵主和葵农之分。大葵主占地有多至二十余顷的。清末民初，独占葵围十顷以上的有何伦尧，聂雨增，何端，潘熙庭等十数人。据粗略估计，为他们集中占有的葵围占了全县所有葵地50%以上。他们占有的葵围，葵园并且大半在会城附近的挂宝庙，白沙、三沙、长围、礼乐、大洞、小洞、蓬塘、冈背、南坦、大泽、小冈、西河口一带，那里土壤肥沃，再加以大葵主资本大，施肥足，因此，那些葵围，葵园所产蒲葵质地优良，产量又高。一般葵农分散在古井、仙洞、沙堆和围头各地的则比较少，他们所有或租用的葵田是比较贫瘠的，因而他们收获的扇，产量和质量都要差些。

生扇——未加工的葵扇——的类别。生扇有三旗，长柄和玻璃之分。三旗扇通常是亩植六百株，各株横直各距三尺余（司码尺，下同），每株年产扇八至十二柄，亩产约五千柄，每年旧历五月开割，一个月割一次，以割四造为额，二、三两造的扇最好，割扇时，留下树顶的叶形如三旗一枪，故称三旗扇。长柄扇亩植株数和三旗扇基本相同（按：长柄株距是要大些，因此，亩植株数要少些；但是，有原种

长柄改作三旗的，也有原植三旗改作长柄的），每株年产八至十柄，亩产四千五百柄；每年逢旧历六月和十月，分两造开割。因为这种扇柄长得很，故称长柄扇（按：长柄扇的用途不限于制扇；可作葵藤）。玻璃扇亩植八百株，横直各距二尺余，每株年产五至八柄，平均亩产约四千五百柄。玻璃扇树可以比较密植，产值又高（生玻璃扇又名生笔），民初时期，万柄售价一百四十元；生三旗扇又叫生扇，万柄售价一百元。就是说，玻璃扇产值较之三旗扇产值要高出40%。再如以亩产值算，玻璃扇亩产四千五百柄，合值六十三元，三旗扇亩产五千柄，合值五十元；前者比后者高出30%，因此，大葵主占有的葵地尽可能多种玻璃扇。何伦尧在白沙围地八顷，加上会城邻近的占地，拥有葵田在廿顷以上；何端在礼乐占有葵地十二顷，连同在其他地区的葵田，共计十五顷左右；潘熙庭在梅树营占地五顷，在三河、长围，小冈各占地三顷，占地总数亦在十五顷左右；聂雨培在挂宝庙及西河口各占地三顷，连同在其他地区的四顷多地，全数也当在十顷以上。其他大葵主的地不一一照录。他们占有的葵地约有半数是用来种植玻璃扇的（所以不能全种，那是因为市场价格规律在起作用，藤扇的需求毕竟是大多数，藤扇的价格也比较低，如果玻璃扇种得太多了，那么，玻璃扇扇价就会降低）。这些大葵主一年收扇四、五百万柄，多至一千万柄，光卖扇每年获利就在五万元以上。

大葵主大多兼营晒葵，如何伦尧开设了业记尧晒扇寮；潘熙庭开设了潘广裕晒扇寮，聂雨培开设了聂成记晒扇寮；何端开设何长记晒扇寮，余乙庭开设了余楫记晒扇寮，李贤策开设了源昌茂晒扇寮。他们和其他九家晒合兼营的大号同发栈（股东陈惠初等），合昌栈（股东冯焯芬等），刘怡

记，（店主刘尔阶），邓怡美（店主邓则之），均和昌（股东陈和信等），叶春源（店主叶冠春），广合兴（股东何仲褒等），陈生源（店主陈焕南），关裕安（店主关锡五）等合共掌握的晒扇总量差不多占了新会全县晒扇业的90%左右。这种情况说明了，清末至民国十二年一段时期，在新会葵扇业里，在种和晒方面，基本上是由少数大户操纵的。在同一时期，会城晒扇寮共约五十家，这就是说，其余卅多家晒扇总量只占全部的10%左右。

合扇寮比晒扇寮多出一倍以上，民初时期估计，当在约一百一十家。其中，晒合兼营和专营合扇转卖出江帮的占70%多，其余20%多的都是合扇同时兼做出江的。专营合扇在百万柄以上有德利栈（店主梁锡光），源升振（店主黎珍和），利益佐（店主梁京），梁裕记（店主梁荣），安恒利（店主钟明），施益合（店主施荣）等约廿家，它们算是中等合扇寮。经营大合扇寮的几全是兼营出江业务的，如合昌，同发，均和昌，刘怡记，邓怡美，关裕安，广合兴等。同发和合昌两家合扇各达七、八百万柄，均和昌，刘怡记，关裕安等号合扇也各达四、五百万柄。自然，这些大号销售的扇要比他们自己加工的扇数要多，他们还要向别的合扇寮购进一定的扇数。

这就要说到葵扇经营买卖。清末直至抗战前，葵扇在本地（指广东省内各地以及广西部分地区）销售的约合总销售量12%—15%，出口香港的约占15—18%，其余约70%运销省外各地。运销省外的叫出江帮。但出江帮大多还兼营出口以及本地葵扇经销业务，因此，葵扇买卖主要还是操纵在出江帮的手里（自然，这是指的有了出江帮以后，特别是道光以后的情况）。

新会葵扇究竟什么时候出江行销，目前还未能确切考证。根据老前辈留言，新会葵商跨省大量经销葵扇的可能还是以汉口帮为最早。

据说，曾有外省商人自汉口办红花至佛山出售，买回新会葵扇返汉口，转在附近长江各市镇推销。那样一年复一年，到明代，新会葵商自行办葵扇去汉口，以后又把葵扇市场拓展到苏州、重庆等地。迨清康熙年间，在长江南北各地经销葵扇的陆续增加。那时候，北上的商路全靠陆运，所有葵扇都经南雄岭出江西，再由民船转载至长江。到清道光时，出江帮先后在重庆、汉口、苏州和上海确立基地，在重庆设立古冈栈，为四川帮聚会，联络和洽商共同有关业务之所；在上海，把葵商行会组织附设于广东会馆内；在汉口，成立联珠堂，也是附设于广东会馆内。到同治初年，苏州帮移至镇江，转称镇江帮（原因不详，估计可能是由于镇江紧靠长江，交通方便的关系），当地广肇商人合资设立广肇公所，葵商的联益堂附设在内。迨光绪晚期，出江帮增至六、七十家，分别在大江南北相继设立的贸易点已达二十七、八个之多；除上述上海、汉口、镇江和重庆四大销场外，其余是长沙、湘潭、常德、衡阳、岳州、樟树、吉安、南昌、芜湖、安庆、宜昌、沙市、老河口、万县、夔州、福州、牛庄、大连、天津、烟台、青岛、济南等。

在上述每个贸易点，出江帮有一二家的，有四、五家，有多至十余家。记得清末至一九二六年时期，四大销场的出江帮庄号大致是：重庆帮又称四川帮有刘怡记、陈恒顺、许朝栋、均和昌、邓怡美、伍合盛、冯安记等七家；上海帮有刘怡记、伍合盛、邓怡美，同发，合昌，陈恒顺等六家；汉口帮有遂安隆，聚利升，陆豪胜，广隆泰，关裕安，何亿

利，冯茂生，新和茂，全安等十二三家；镇江帮有关裕安，瑞生和，李郁和，顺记恒，广成利，黄振兴，德利安，万利茂，广成昌，何保记，瑞和隆，利生和，陆豪胜等十三家。

正是到本世纪初，新会葵扇北运开始变样。已象前面提到，原来葵扇北运全靠陆路，本世纪初，招商局和香港太古轮船公司有船直接来往香港，广州和上海间。从那时候起，葵扇北运就再不是单靠陆运，而是水陆兼运了。因为葵扇业是时令生意，秋后即难销售，为适应市场需要和交通发展情况，老绪三十年（一九〇四年）起，新会葵扇便大多集中运到江门，托由荣源或和记饷馆（报关行）报关后付北街轮船出口香港，再委由普源公或恒信益，永同昌等接载馆代运去上海，然后个别转去镇江，汉口，老河口，重庆各地。交通发展把出江帮的业务向前推展了。

说到接载馆，得加以叙明。三家接载馆都是设在香港，普源公（南海人卓亦堂独资创办）设立最早，恒信益（新会人谭勉余独资创办）次之，永同昌（新会人陈友梅独资创办）又次之。普源公资本最大，约四、五十万元（港币，下同），其余两家资本也在十余万元。接载馆包运葵扇，收取一定的规费，由香港到上海，每包（二百或二百五十装）收费四角八分，由上海去镇江，每包收费一角半，由上海去汉口，每包收费三角二分，由上海去重庆，每包收费约六角（确实数字已记不清）。按上述规费以出江年销八千万柄扇计算，三家接载馆每年共收运费至少三十万元，它们交付轮船公司的是全部运费的70%，就是说，它们每家一年获利平均约达三万元。

至于出江帮经营的葵扇的规格和类别，何卓坚《新会葵扇史略》一文已详述，不赘。葵扇作为商品出售时还按质量

分为正牌、副牌和三牌。其中三旗，长柄藤扇又划为六级，即上货、中货、墟货、渣货、五号货和足百货等。玻璃扇和织扇则没有分级。所谓墟货是指有资格出墟的葵扇，渣货是指次货，即在墟场上卖剩下来回尾的，五号货比次货还要差些，足百货是指那些回尾的不论好、丑或破烂的，凑足百数，再行批发贱价卖出的，上货和中货自然是可以远销省外以及出口香港的，墟货以下的就是大多作为本地销售的。拿一九二〇年前后的市场情况说，上海每年约销正牌上货四万包（“牛心”每包内装二百柄，“鸡心”内装二百五十柄），其中，“牛心扇”约占40%，“鸡心扇”约占60%（藤扇概是用包装），又幼扇约三百箱（幼扇不用包装，每箱是四千至五千柄），其中包括三脊、大合、双龙、毛格（毛格即玻璃扇格，用墨笔划好扇样，不缝扇边，外地顾客买回后自行加工用布缝边，可以说是一种半制成品）等。镇江每年约销五万包副牌中，上货，其中“牛心”，“鸡心”各半；又幼扇约八百箱，其中包括三脊，大合，双龙（合共占40%）和毛格及生线（合共占60%）。生线外省叫冲素，行销苏州、杭州、无锡一带，那里，有钱的人嫁女的时候，通常成批买来作馈赠亲友之用等。汉口年销约五万五千包三牌中，下货，其中“牛心”占60%，“鸡心”占40%，又幼扇六百箱（三脊、大合、双龙、生线等）。重庆年销三万五千至四万包正牌超等货，其中“鸡心”约占70%，“牛心”占30%；又幼扇约七百箱（大合，双龙，三脊等）。上述上海，镇江，汉口和重庆四大销场年销合计在十八万包和二千四百箱左右，共计约达五千万柄，即占了当时新会葵扇销售总额一亿二千万柄的41.6%左右。其他长沙、常德、沙市、宜昌、樟树、湘潭、衡阳、天津、牛庄、烟台、青岛、大连等

地适销中，下货色，合占当年销售总额约28.4%左右（长沙等地销场极少办大帮货，通常每帮只有六、七百包不等）。

出江帮运道办扇销售，盈利有多少呢？以一九一二年前后为期，出江销售葵扇总额八千万柄左右，其中，玻璃扇约占35%，即二千八百万柄左右；三旗，长柄藤扇约占65%，即合五千二百柄左右（以后织扇出现，藤扇销售量减少）。玻璃扇原料即生笔每万柄值一百四十元；万柄晒工，合工（包括剪、批、划、焙等工）工资共五十三元，又装箱工七元，共六十元；万柄使用配料（如硫磺、竹合、草蒲、木箱、麻绳等）值四十三元半，耗用燃料（坚炭、焙扇用）二元半，皮费（杂用、船租、仓租、运工等）七元一角。合算起来，加工简单的玻璃扇万柄须耗成本二百五十三元（如加工三脊，大合等，要另加成本；三脊万柄成本在五百元以上，大合万柄亦在四百元以上）。加工藤扇，万柄须费工资五十元半，配料二十三元八角，燃料二元半，皮费七元一角，另加生扇万柄值一百元，合计共一百八十三元五角。二千八百万柄玻璃扇，成本最少在七十万元以上（实际上不只此数，因为加工三脊，大合等玻璃扇成价高出一倍左右，估算应是约九十万元），五千二百万柄藤扇，成本最少也在九十五万元以上；两项合计，当在一百九十余万元。这批葵扇出口，要纳税七万八千六百元（叫出口复进口税，即比出口税多50%；每万柄税银七角二分），会城至北街运费（每万柄一元三角六分）和北街转香港运费（每万柄六元八角二分）合共六万余元。由香港转运汉口运费包括保险，仓租，铺租，人工，伙食等共卅五万五千四百九十元，以上各项合计，在五十万元上下。把这些费用加到生产成本上去，那么，葵扇运到汉口的总成本便在二百六十万元以上（这里以

葵扇运到汉口的成价为全部出口葵扇成本计算标准，是因为葵扇再向西运入川，或者再由汉口分运长江南北各地耗费要比葵扇直运上海或镇江的多，故采取了折中计算办法）。那时候，出江帮赚取毛利约一分钱至一分半钱，就是说，出江帮每年盈利卅万元至四十万元，是可靠的。当时广东使用大洋，大洋折换双毫，约加25%，因此，出江帮有照原价卖出，成本是双毫，售价是大洋，那么，出江帮盈利就是二分五了。自然，这是指葵扇旺市而言。葵扇市场情况不会是固定不变的，按供求情况，出江帮索取盈利有时会接近二分半，但有时候碰着葵业不景（通常十年内，大既有三年是好市，三年烂市，其他四年处于平稳状态），不得不降价出售，出江帮保得住成本也就不错了。话说回来，出江帮不是单程贩运，葵商每年一、二月间（旧历）出江卖葵扇，九、十月间卖完，收回全部货款，回程的时候大都办回头货归来，那些不办回头货的，把大洋汇回来，按币值差价入帐。办回头物的，在上海和重庆两地，多是采购药材，在汉口的则以办杂食为主，或过湖南办布，麻、在镇江的采办通州棉花和当地肠衣，在长沙，常德的，差不多就采办布和麻。关裕安采办回头货，通常就是以棉花，布和麻及当地肠衣为大宗。每年冬季时节，回头采办布和麻的庄号把货款带到湖南长沙，常德等地，从那里采购鳌山，七河、岳口、毛宝（均在湖南，出产蓝土布名称），沙市、阳罗、夹青（均在湖北，沙市的是蓝布，阳罗的是白布，夹青的是黑布）出产的土布，共采办约五千箱，每箱至少是八十四，多至一百六十四，平均扯价一百八十元，共价约九十万元；又在沅江采购白麻三千五百件，每件约九十司码斤，合值约四十万元。那些蓝土布关裕安等号卖给会城和江门的布庄，再由布庄批发

水东、梅菜、阳江和海南岛各地，白麻则是在单水口，江门及会城附近各地出售的。关裕安办的肠衣和棉花，也都是分别售给江门及会城的烧腊店和布庄的。办这些回头货，追逐盈利比汇银回到会城通常要高10%左右。四川帮回头多办药材，盈利多少，难于估算。且叙述下面几件事：

“九龙入川”，在新会葵业史上曾经多年传为美谈。这个美谈和当时当事人（按何卓坚说是黄灵翘）办葵扇和柑皮去四川，又回头办川药回广东藉以发家有关。黄景濂继承先辈遗产，在乾嘉年间，在会城设立扇庄（庄名忘记了）办葵扇和柑皮去四川，先作行商。大概经过三年，他在重庆开设德隆号。德隆生意日渐兴盛，随着在十年内，他相继在重庆，成都等地设立悦隆、协隆、广隆、华隆、均隆等八家，连同德隆，合共九家。黄景濂开设的商号都用个“隆”字，九家都经销葵扇和柑皮，同时收购四川特产药材。九家生意越做越大，黄景濂来回采办的货物自然随着增多。那些货物那时候都要经过大庾岭，那里清政府设有关卡。黄景濂采办的货物来回都是以那九个“隆”字号作发货主或收货主的，货物经过关卡，“隆”字最是惹目，“隆”“龙”谐音，来往商旅和关卡的人看惯了，谈起九个“隆”字号，慢慢地，“九龙入川”的话就传开来。

黄景濂从开办德隆号起，在约卅年内，积累资财在卅万两以上，每家“隆”字号拥有资本二、三万两。在后廿年的期间内，黄景濂每年办去四川的藤扇二万多包，又约四百箱幼扇，占当时新会葵商办去四川的葵扇总量70%左右，估计实值在纹银七万两左右（“牛心”万柄时值纹银六十两，“鸡心”万柄时值五十五两，幼扇万柄时值约一百五十两），黄景濂再以全部货款（包括卖柑皮货款）深入四川药

材产区，大量收购当归等药材，据说，有时一次办回当归就达四、五百担之多。这大量的药材集中运到广州柴栏街他开设的商号（店名记不起了），再行批发转卖广东省内各地。当时只有新会商人去四川办药材的，其中又是以黄景濂为首，黄景濂的广州商号拥有药材最多，因而在嘉庆道光的几十年间一直掌握了广州药材生意的开盘价格。

这里顺提一下几个葵商简况，黄景濂活到八十多岁，他的后人不能守业，到清咸丰年间，会城广州以及四川的九个“隆”字商号先后因亏蚀歇业了，算是终结盛况。

许朝栋也是靠经营葵扇起家的，他的盛况不及“九龙入川”，但他同样因回头办四川药材致富至纹银三、四十万两，在会城东头买地建立新村，号“许村”。据说，他掌握广州药材的开盘价格也有十余年。

继后，新会巨商冯平山（冯安记主人）也是因办葵扇入川而发迹的。冯安记办去四川的扇不很多，但回头买办药材却不少。清末民初，入川办药材回广东的已不限于新会商帮，冯平山自然不能像过去黄景濂，许朝栋等那样控制广州药材市场。但冯平山从四川办药材发家之后，再转到香港向国外发展，其财富比黄景濂，许朝栋等要多几十倍至百倍。冯平山死后，据说财产达三千万元港币之多，他生前在会城办公益事业耗资几十万元港币，可见他的阔绰。

话说回来，清末至民十二年一段时期，新会葵扇业算是最盛，销售额平均达一亿二千万柄左右，最高曾达一亿二千六、七百万柄，其中，出江帮运销长江南北各地的约八千五百万柄，占销售总额70%，出口香港转销国外各地的约二千万柄，本地销售的约一千五百万柄。已如前述，出江帮的大字号兼营出口和本地销售。出口香港业务始于何年？还不

敢肯定，据说为数不多。到光绪初，同发，合昌，刘怡记、均和昌、陈亿源等几大家先后在广州设立联号庄口和香港洋行打交道，增加出口，估计总数约在五百万柄左右。以后，有家叫茂丰的经纪行在广州开业，代理没有在广州设庄的会城扇号的小额出口业务。到清末民初，出口扇货增至一千余万柄至二千万柄，到最盛时期的一九二〇年左右，更增至约二千六百万柄。随后，因内销要求增加，扇价随着提高，出口扇也跟着提价20%左右，洋行订货便逐年减少；此后直至解放前，出口葵扇就再没有回复原日盛况。

出口葵扇以玻璃扇为大宗，清末以来，它占每年总输出额的70%左右。织扇是在一九一四年才开始输出的，初期每年约有卅万柄，以后逐年增加，到抗战初期的一九三七年，它的输出额增加到一百万柄。

输出的葵扇大半是中等货。东南亚是国外最大的销场，销售的数额占全部出口的50%以上。例如一九一二年，销东南亚的葵扇共达约七百万柄，占当年输出总额的60%左右。英、美、德、法、荷兰、加拿大、中南美等地大部分是幼扇市场，那里的人是把幼扇作为玩品的。

有关新会葵扇经营盛衰情况已见何卓坚文，此处不赘。且补叙一些关于新会葵商的背景和有关葵扇改革的见闻。

三 葵业行中资方之互相角逐

新会葵商无论在种，晒，合以至出江各方面，除少数大户外，一般都是开始从事小本经营的。就我耳闻目见，小号晒扇寮和合扇寮资本仅有五、六百元的，资本在一千元以下的当在过半数。中等扇寮创始时备资大多在五千元上下。德

利棧是梁錫光在光緒中葉時單獨備資約七千元開辦的，它合三旗，長柄扇（約一百廿萬柄），馮宏業在光緒初年獨資五千元創辦的馮宏記是晒，合三旗，長柄扇的（約一百五十萬柄），李活光在光緒廿年以五千元創設的李活記也是晒，合三旗，長柄扇的（約一百五十萬柄），黎珍和在光緒初年獨資四千元開辦的源升振是合三旗粗扇的（約一百五十萬柄），施榮于光緒卅年備資七千元開辦施益合，合玻璃幼扇（約六、七十萬柄）並為合昌棧等洋庄加工合扇（約四、五十萬柄），鍾明于民國三年獨資四千元開辦安利恒，合玻璃扇及洋庄幼扇（約一百萬柄），等等。這些中，小庄號有在業務發展，有了贏利以後，或自行開庄出江經營，或搭庄買賣。先祖父關錫五開設的關裕安正是這樣的一家。關錫五在清光緒初年原是葵業經紀出身。他有一定的文化和葵扇經營知識，受到葵業同人尊重。開始，他和合昌棧的股東馮焯芳的交往最多，馮焯芳就請他固定作合昌棧的長年經紀（關於經紀和長年經紀，後詳），每月優給白銀一百兩。關錫五廿年來積蓄資金約七、八千元（按七錢二銀折算為一元），依馮焯芳建議，自行在會城經營葵扇，開始辦合扇寮，搭合昌棧出江代賣（因為那時候單獨起幫出江，需要資金最少也要三幾萬元）。以後，賴合昌棧在經濟上支持，並和寶其昌，裕豐隆等銀號來往，洽商貸款，同時賒入各合扇寮現貨，（當時所有出江幫在每年舊曆二、三月間向合扇寮買現成貨，一般可以先交多少扇價，不論取貨多少，概作記帳，待出江幫在九、十月間把貨銀匯回或帶回頭貨賣出，然後再結清帳款。那是多年習慣，相傳下來，）關錫五在會城三賢祠設立關裕安號，開始做鎮江幫買賣。那時候，銷售上海和四川的葵扇要講究老牌子，川，滬兩地葵商全部兼營柑皮買賣，是批發

生意，没有门销业务，而走镇江和汉口，却可以行销次货，关锡五便选择了先走镇江的一条路。那几年，正好葵扇利市，关裕安获利二万余元。接着，约在光绪卅二年（一九〇六年）关裕安兼营晒扇，并参加汉口帮，晒、合扇增至约五百万柄，同时还代合昌棧加工洋庄扇。关裕安这时候去镇江，汉口经销葵扇共达一万三千包粗扇，又二百五十箱幼扇，合计约四百万柄。关裕安回头在镇江及湖南采办棉花，肠衣，布和麻等运回新会，转卖给江门及会城两地的批发商人，关裕安赖这样的经营，在四、五年时间内，获利不少。民初，除固定资产外，关裕安拥有资金已超过七万元。关裕安走过这样的一条道路是新会葵业行中人所熟悉的，因为这样一条道路是其他许多家出江庄号或先或后走过的。

但原来就是大号的，情况却不一样。他们在开创时就多少有些来头。有原来是大地主兼营葵业的，有是官僚资本转化的，有的原来从事金融活动或其他商业活动，或则是洋行买办，转来作葵扇买卖的。何端是明朝吏部尚书何熊祥的后人，多少年都是不劳而食的地主。邓则之的祖父，邓怡美号的创办人是嘉庆道光年间湖南巡抚黄濂的幕客，后来又作过县知事，罢官以后把孽钱转投到葵业经营中去的。何伦尧最初经营商业，后来在会城开设明安银铺，看到葵业有利可图，转又买地种葵兼作晒扇。潘熙庭是香港某金山庄的创始人，以接驳侨汇起家，同样是金融资本转化过来的。同发的两个大股东，黄楚卿本是蒲包商（同丰和号店主），陈惠初是广州的大米商，他们和刘荫庭三人合资三万元创办同发，在当时是出江帮的第一家。均和昌的创始人陈典卿，陈和信的先人，原是香港紫洋行的买办，光绪初年，才转来搞葵业的。聂雨培是会城最大的放衣店——大成放衣店——的老

板，因接办会城和江门两地典当业所处理的故衣起家，再转而兼营葵业的。冯焯芳要办合昌棧，是拉到了会城三丫营的财主梁若镜才开始。这些近六、七十年来新会葵业中的大户绝大多数原来都不是葵业中人。

大户相继出现，不免彼此勾心斗角。尤其是在出江帮里，你争我夺，常常达到白热化的程度。陈生源号的武生游福和广隆泰号的武生巢昌（武生是新会葵业里的特有称号，职务相当于现在的工长，能掌握葵扇加工的全面技术，负责管理和指挥一个扇寮操作的技术工人）分别被关裕安号和同发棧以高出原工资的20%的待遇拉走了，为的是削弱对方，壮大自己的技术力量。类似的情况自然不只这两起。在市场上，一进一出，错过时机，为对方所乘，招来的损失就很不小。宣统二年（一九一〇年），合昌棧卖出一单玻璃洋庄扇三百五十万柄，事为同发棧和刘怡记探知，后两号立即调查市面上仍未沽出的玻璃白扇只有一百二、三十万柄，便在两日内扫数把白扇收购起来，使得合昌棧到期欠单七十万柄。按当时商场习惯，洋行定单订明交货日期，到期交货不足，要由预约商号补偿洋行预订的轮船仓位损失费，这一次，合昌就被迫按货价每万柄补偿四十五元，合共补偿三千一百五十元，再由洋行向同发，刘怡记等扇号买进不足的扇数。嗣后，各出口庄卖出洋庄扇单，凡预计手上存货不敷，即着经纪先行一步买入白扇，以防竞争对手使用同样手法陷害。为了壮大自己，各庄是不择手段的。突出一例是同发怂恿合昌股东拆股，以削弱竞争者的力量。合昌棧原来是冯焯芳和梁若镜两人在光绪初年合资经营的（梁若镜原来开办新和茂扇号，于组成合昌棧后同时结束新和茂号），会城业务由冯焯芳掌管，广州联号庄口则由焯芳的儿子冯华炳司理，梁若