

胡金店史掇

——胡金店镇专辑之一



云梦文史资料

第十辑

政协云梦县委员会文史资料委员会
政协云梦县委员会胡金店镇联络组 合编

一九九四年六月



求真存史
廣征博采
存史資政

云梦文史资料(第十辑)

编辑:《云梦文史资料》编辑室

《胡金店史撮》编委会

印刷:宜昌孝感市印刷厂

批准文号:鄂孝云图内字[94]001号

出版发行:云梦政协文史资料委员会

云梦政协胡金店镇联络组

开本:850—1168毫米 1/32

字数:190千字 印数:2000册

目 录

工商兴衰

“义兴长”办厂记·····	胡养轩 (1)
胡金店的梭布·····	王明哲 (5)
胡金店三家药店的经营特色·····	谢裔腾 (9)
清末民初的胡金店商业·····	盛信澜 (20)
潘家榨树行·····	潘修炳口述 (25)
孙开鼎先生的创业经过·····	孙绍康 (29)
丁庆和银楼的兴衰·····	丁盛德 (34)

革命春秋

云梦抗日烽火从这里燎燃·····	夏新波 (37)
抗战时期胡金店地区的对敌斗争·····	滕厚礼整理 (46)
古镇烽火忆当年·····	王森旭 (52)
中原突围前胡金店地区的斗争·····	黄登辉 (57)
炉子湾突围的回忆·····	李育民 (59)
追念赵志诚烈士·····	夏新波 (64)
我在胡金店一带的抗日游击活动·····	赵升本 (67)
大革命时期胡金店商民自卫团抗暴侧记·····	夏新波 (83)
日伪保安二团在胡金店的罪行记略·····	盛信澜 (87)
完美布行与新四军的交往·····	余世椿 徐望民 (93)
竹排港边痛击日本鬼子纪实·····	孙晓汉 (97)
抗战流亡生活的片断回忆·····	汤铭中 (99)

建国前夕胡金店区的工作回忆	邹存宽 (103)
---------------------	-----------

儒林耆宿

王毓崧先生传略	胡养轩 (108)
春风秋雨满征途	胡若儒 (112)
忆汪中正先生	艾 茂 (124)
执教数十年 清贫度一生 ——记我的启蒙老师刘植仙先生	谢裔腾 (127)
懋梨先生苦读二三事	王长清 (132)

宦海浮沉

余景岳传略	王森旭 (134)
余焜之先生事略	李少林整理 (138)
抗战时期的盛景樵兄弟	成 勉 (143)
我在旧社会的经历	盛伯超 (151)

布衣足迹

“韶华忽忽迄无成”(附诗选) ——孙幼轩先生小传	戴希智 (159)
半是福星半是灾 ——忆我的祖父	王森旭 (163)
孙青小传	彭德润 (166)

寻踪觅迹

胡金店旧事记略	胡养轩 (175)
---------------	-----------

寨墙·石板街·平安会	王树村	(185)
胡金店古迹觅踪	盛信澜	(193)
泾县人与泾县街	汪时勇	(197)
记亦园与品园	王森旭	(204)
话说李家庵	李发华	(207)
漫说牛隍庙	关家训	(211)
胡金店民间曲艺活动	盛信澜	(214)
胡金店旧俗三则	胡海泉	(219)
胡金店的经济小吃	龚作成 龚双宗	(225)

附 录

让夹河上的明珠更加璀璨	兰泓毅 王水平	(228)
政协云梦县第五届文史资料委员会组成人员名单		(230)
封面设计、题字、篆刻及制图作者简介		(231)
《胡金店史掇》编委会名单		(232)
编 后		(233)

“义兴长”办厂记

胡养轩

义兴长花粮行创建人，姓滕，名本昭，号幼轩，胡金店大滕村人。他于本世纪三十年代在胡金店首家建成拥有一台40匹马力柴油机和八台轧花机的棉花加工厂，一时轰动云、安、应、孝、随四县一州工商界，成为胡金店闻名遐迩的第一大私人厂家。

滕本昭幼习诗书，聪颖过人，尤善行草书法，志在仕途。至晚清科举停止，遂抛弃功名之念，弃儒经商，佐乃父滕有光从事梭布染坊业。骏业鸿开，利涌春潮，置田地，购屋宇，门庭兴旺。乃父去世后，本昭继承遗业，聘一雇员丁福炎到山东济南坐棧推销染色梭布。适值第一次世界大战爆发，欧洲帝国主义忙于战争，对中国之经济掠夺暂时放松，农村手工业有了发展的间隙，以致梭布产销风行一时。义兴长染业在夹缝中发展，突飞猛进，成为当地龚、滕、任、王四村染业之冠。及至大战结束后，西方国家纺织品大量向中国倾销，致使梭布受到排挤，逐渐萧条，每况愈下，义兴长梭布行在惨淡中经营。

1931年，遭遇百年少见的特大洪水之灾，农业歉收，许多商家倾圮。左洪茂杂货店也难逃此厄运，欲将一栋前后四层房屋出售。滕本昭闻讯，立即上街，串通中介人，将此房购买到手。利用当地盛产粮棉之优势，开设花粮行，就地收购，运销外地。从此，他由农村迁到了集镇，也为日后办厂购置了房地产。

滕本昭开始在胡金店创建花粮行时，从无到有，创业艰难。摆

在他面前的困难重重，有人力、财力、技术、管理等诸方面的问题，但不愧为商家后代的滕本昭，一番计划之后，采取了果断的行动。

在经营管理上，首先根据职员的不同特长和才干进行具体分工。他物色通晓粮棉业务，富有经验的老手田栋臣、莫耀堂，罗致在自己名下为左右膀臂。田栋臣，索河人，善于接交，被派驻汉口与粮棉商号联系业务，洽谈生意。莫耀堂，武昌人，长于会计，任管帐务，办理往来经济手续。另外，以堂弟滕本达当保管，负责现金出纳。孙启太打勤杂，丁福炎接待顾客，柯甲第跑庄，王心田和姓魏的专司秤收购，如此察能任职。为使各尽其能，施展才智，并亲自制定几条行规：一、不准赌博打牌；二、不准无故旷工；三、小心火烛，注意安全；四、谨防偷盗，保护财产；五、出外费用不准虚报浮报。行内具为一体，陟罚臧否，一视同仁。如堂弟本达好逢场作戏，喜入青楼，以致财经混乱。他发觉后，诚恐别人效尤，就不讲情面，将其辞退回家。对于职工有困难或特殊情况，予以补助救济，使之感其恩厚。作事认真，不敢怠慢，对于职工生活也作妥善安排，平常四菜一汤，初一十五打两次牙祭，布置调度，并无后顾之忧，一心开展业务。

在花行业务上，起初购籽花，航运到汉，销路不畅，后改变计划，组织当地畜力轧户加工皮花，运汉销售。经试行后，发出收进，不但人力徒事纷纭，既花加工费，而质量又不保险，给开拓业务带来极大阻力。

他打听安陆胡翼武家有轧花机两台，8匹马力柴油机一台，便请内行去看，设备虽已陈旧，但能开响使用。一经购回，安装就试车后，出花率不高。但他并不因此而气馁，继而派人到汉阳胡锦记机械厂，购了八台轧花机和一台40匹马力柴油动力机，火速运回安装，并由该厂介绍一位胡大车辅随开车，滕本昭就这样办起了棉花加工厂。原来一天收购的籽花，供七天加工有余，机

器运转后，一天所收籽花供一天却不足，提高加工速度八九倍。

为了扩大货源，他派柯甲第到应城两河口张义生、张开记，杨家河熊锡寿，安陆辛榨，本县义堂宋发太、管恒太等处共组织六家行户，扎庄收购。棉农成群结队，涌跃出售，货源大增。

业务扩大后，又面临资金不足的困难，他因买屋和两次购机器将家存资金全部用空，当地又无银行贷款。于是他派丁福炎到本镇匹头、杂货商铺洽谈汇票融通。其办法是：各商家将每天的销售款向义兴长花行交存，并如数填入“折子”上。一般按“比期”办事，每15天为一个比期，如存户去汉购货，由花行开出汇票到汉口黄陂路公信客栈找花行派出的水客田栋臣加盖印章，再到指定的银行或钱庄提取现款。这是当时商场普遍采用的资金融通办法，因为义兴长很讲信用，所以与之建立往来关系的商家越来越多，从而有效地解决了资金的困难。

于是，花行广开收购网点，沿府河一带，延伸到安陆、随县以上等县。业务扩大后又感到人员不够支配，便由莫耀堂介绍汉口一位长于交际的钱仲乔到盛产粮棉的房山，在石恒昌扎庄，以后又转到随县田义和扎庄收购皮花、小麦等。由应城长江埠莫家滩船民莫望喜和陈长来父子组集木船停泊在所扎之庄点，装着小麦、皮花，一帮一帮地运到汉口。

1932年到1937年，胡金店9家花行总购量为4.4万担。其中，义兴长占80%，为3.52万担，售价平均每担为32.3元，总值113.696万元，售与粮商小麦7.8万担，平均担价12.32元，总值1038.96万元，合计217.592万元。这笔巨额购款，原来是全凭一张张“庄票”作媒介通过汇兑融通换得存户现金，购销大宗粮棉赚来的。滕本昭的资本由原来的万元发展到十万元以上，成为胡金店工商业第一家。

至1937年，卢沟桥事变，中日战争爆发，随着山河破碎，义兴长也人厂俱亡。

胡金店的梭布

王明哲

《漫说云梦府布》一文，对云梦府布的来龙去脉阐述甚为详尽，笔者读之，感怀莫置。日前胡金店文史资料专辑工作主事者一行，专程来舍，嘱余将所知云梦西乡夹河地区的梭布行业兴衰始末缘由提供资料，俾便研究。余生长在云梦西乡王官堤村，在清咸丰年间，有族先祖王璧人，牌号王义和，在胡金店开设染坊，继有族间王文记、王信记、王贞记、振发长、振发传和滕义兴长、任智记等先后做染坊梭布行业，兴盛于清末民初年代。余出生也晚，早年耳闻者，均自先辈传说；到民国十九年，才亲眼看见，略知诸端。在握管之前，特地走访了王文记后代王咏朋，王义和后辈王炳智得诸材料，并访问了王靖夷、王炳益、王炳禄诸同志。他们均年迈七旬，曾在少年时代，经历了布行染坊事业有年，对此有所了解，口述宝贵材料，现草书成篇。第以学识简陋，文墨久荒，不周之处，尚祈阅读知情诸君予以指正是幸。

梭布的创始

沮水流入安陆巡检司分流，一支由东直下云梦桂花潭至黄江口，一支由西分流到胡金店两河口与漳水合流，汇合形成夹河地带，长三十余里、宽七八里之遙。此地帶一展平川，田园肥沃，土壤油沙，宜种麦豆，棉花产量尤高。年年岁岁，男耕女织，日夜

不停，寒暑期间，其纺车呜呜，机声轧轧，家家户户如此。可见当时农民的辛勤和纺纱织布的规模宏大。纺成的线子，织成的白布，均在胡金店龚家巷王义和门前空坪上，摆摊设点出售，人众拥挤，买卖频繁，即称为线子场集贸市场，至今其名不没矣。

沿府河生产的白布，有定机，府庄，府布，大号，小号，短头等各名称。其长短宽窄，规格大小，各有不同，统称棉布为“府布”。白布加染成色为梭布，先行销于河南、山东、安徽各地，白布宜于夏天穿着，因白色有反射作用，散热解凉；色布宜于冬天穿用，因它能吸热保暖，是以白布染成色布，花样翻新，华美可观，供人穿用，畅销于他省。因是工人抛梭织成的布，故称为梭布。

随着梭布的畅销，梭布行业发展很快，最盛时期，胡金店街上和附近农村，约有千多家梭布行，而规模和名气最大前当数王义和的梭布行。王义和，字子清，号子清，生于清咸丰年间，祖籍山东，后迁居胡金店。王义和的梭布行，在胡金店街，规模宏大，名震四方，远近客商，络绎不绝，生意兴隆。王义和的梭布行，在胡金店街，规模宏大，名震四方，远近客商，络绎不绝，生意兴隆。

王义和梭布染坊的兴衰

清咸丰年间，王璧决先生喜至内阁中书波斯时家道鼎新，门阀阔朗，后辈子孙众多，昆仲有六，在胡金店首创梭布染坊行业，规模庞大，染缸有200口，染布工人100以上，以本族王文传为染工师傅，掌握缸水事务，日产百余匹梭布成品。时杨恒兴当门的一口大塘，澄清如镜，自从涮洗色布后变成黑水，污浊不清，即称为黑水塘，人皆知之。白布经王义和染色，清水漂，蒸晒，上矾碱，挂胶水，踩碌看光，捆扎包装，方成成品。当时交通不便，雇佣大雅线车，运往河南漯河、周家口等地，售给山东的济南、安徽的亳州、河北等地客商，生意兴盛，一时可算商界之巨擘，在胡金店首屈一指。其中运费线车，一行百余乘左右，车夫二百人以上。沿途车痕，历历皆是，经数日风尘仆仆，才到达彼地。有

一次运梭布至河南中途，被土匪豪强抢劫，损失巨大，经查办捉获匪首，追回梭布，并正法匪首而了事。王璧人先生咸丰十年，到云南省龙州赴任时，因中途病故，雨生意渐行停顿，至一蹶不振而收手。后有族内王文记、王信记、王贞记、振发良、振发祥及滕义兴长、任智记，先后业染坊事业，梭布亦销售于河南等地。

梭布的用靛

梭布利用土靛成染，为海蓝色。土靛系由农民种植的广蓝，状如槐树叶形，蓼蓝状如菜叶形，茎叶含有蓝色汁成份，在每年麦黄季节的四月间播种育苗，苗长成后移栽大田，约60天成熟。收割成把，重六七斤，放在打靛大窖中。一窖可放250个把，蓼蓝一把，用石灰七八钱；广蓝一把，用石灰一两二钱。用清水浸入窖里，一天左右浸出蓝色汁水，按照比例上石灰，用靛耙上下提打，快则30分钟，慢则40分钟，至窖水成菜绿色为止。澄清一小时左右后，放出浮面清水，靛成青蓝色，盛于靛箩，即为土靛。当时本地农户，多有种植土靛，卖给染坊供用，其价格约二斤大米交换一斤水靛。族人有王朝典开过靛行买卖业务。

梭布的染缸

染坊必须备有缸屋，染缸排列有次序，用砖封砌成套，下面要有通风炉口，上有烟囱，中有炉灶，便于烧烘，使水达到一定温度。白布先要湿水，均匀一样。初次下缸染布，经一小时左右后取出，将染的布用榨棍榨干水份，透风清理折叠，使布面上色泽润。再次下缸染三至四次。所染的布匹，在清塘摆透两次，在阳光下曝晒两次。布成海蓝色后，将胶溶化成液体，涂在染成布上，上蒸，才成梭布成品。每一匹布需要四斤土靛。成品布每匹

长1丈8尺，宽8寸为标准，呈海蓝颜色，华美可观。

梭布的踩破

③ 踩布的石头，系由好青石琢刻制成，状如元宝形。石头叉子重有千余斤。青石底板如半圆状，转布的碾档轴，用枣树木制成。在踩布地点树立扶手的架子，工人利用活力，随风送力，蹬上元宝形的石头叉子，二面摆动，滑荡踩布。当布的周围上下踩好，即倒卧石头在顶柱石头上，再将布疋打开看踩的光彩是否均匀色润，若不均匀，再踩两次或三次。工人习此技术，需要一个时期锻炼，方能于事有济。此活是年青人的活路，每踩一个布，工资约大米2斤，技术高的工人，每天可踩12疋布左右。

馬來亞商會

[illegible]

胡金店三家药店的经营特色

谢裔腾

解放前，胡金店镇有两条主街：一条叫正街，一条叫新街。仅五十多个铺面的正街，就有中药店 9 家，其时先后开设的有存心堂（左姓），蓉生堂（王姓），曹怡太，谢仁寿，谢同春（以上三家属江西帮），杨太生，延寿春（赵姓），中和堂（余姓），杨滋生等。新街也有一家即王松和，北后街有一家西药店——吴贤芳，西门口还有一家由王布顺四先生开的专治外科的药铺。如此众多的中药店，曾经在这个人烟稠密的地区为解除人们的疾苦和病痛，促进人们的健康起到了不可低粘的作用，同时也为这个地区发展生产，繁荣经济起到了极大的推动作用。

在这十家中药店中，有三家的生意做得特别兴旺。一是延寿春，二是谢同春，三是杨太生。他们这三家的经营特点各有千秋。下面分别讲讲这三家的不同情况。

薄利多销济困扶危的延寿春

延寿春药店自 1921 年在应城杨家河开业始，至 1956 年在胡金店走向社会主义集体化止，时达 35 年，经历了三个时期：即国民党统治期、日寇沦陷期、解放后的社会主义革命和建设期。由于赵家父子两代人的努力，加上经营作风既佳且硬，故而药业兴隆长盛不衰，确实是当地少有的财源茂盛户。

延寿春的创始人赵子舟，排行第三，人们尊称“三先生”。子舟先生生于1885年，少年时勤奋好学，1904年参加清末最后一次科举考试（院试）得中秀才，报子登门报了喜，领了赏，亲朋戚友上门祝贺，吃了喜酒。后因辛亥革命胜利而作废。从此子舟先生就在赵氏宗祠里设馆教书，同时自学医书专攻医术，从不与乡绅为伍，绝不参与乡里政事及族间一切活动。心诚事成，真所谓“秀才行医，笼里捉鸡”。五六年后医道有成，后来竟弃教行医，悬壶于门，求医者纷纷而至。后来（1921年）由亲属介绍到应城杨家河街上开铺行医、卖药，雇请汉帮店友经营药业。开业不久，杨家河街上—陈姓产妇，产后高烧，数日不退，病在垂危，经子舟先生出诊开方，一副药就退了烧，三副药就病体痊愈。此事不脛而走，一下轰动了杨家河四周，上门求医购药者络绎不绝。子舟先生心地善良，忠实厚道，行医以治病救人为本，卖药以薄利经销为原则，看病不取脉理费，卖药不收高利钱。凡遇困难户无钱交款时，也可以拿药回家。就此一举，博得四乡八里人们好感，不几年行医的名望越来越高，药店生意愈做愈好竟而达到大红程度，几乎包揽了整个杨家河街上的药业生意。其它几家药店只有勉强撑持而已。名医加时运，薄利换来多利，延寿春药店一下在杨家河地区成为很有名望的药商。子舟先生把金钱看得很淡薄，凡遇当地修桥补路的善举，他都乐意捐重金资助，凡是当地的困难户，食衣无着、上门求助者，有求必应……正因如此，延寿春药店客立他乡，从未受到当地人的欺凌，而且精遭困难，很快有人出面解危。身居异地的子舟先生，感到四方街邻都亲如兄弟，八方人士皆是朋友，在此足以安居乐业，药业兴旺，经久不衰，持续达20年整。后因日寇入侵，日军常到杨家河骚扰，子舟先生不忍目睹日军欺侮父老乡亲的惨状，同时为了避免家人遭灾，即于1940年毅然停业，带全家僻居乡村——王家榨。1941年春方迂回胡金店街上重新开设延寿春药店。

子舟先生行医有道，经营有方，治家也十分严谨。他本着忠厚传家，诗书继世的古训精神，对二子三女谆谆教导，循循善诱，由于长期潜移默化，二子成了才，三女婚后在男方家均恪守妇道，真是义方教子女，深受当地人们的称赞。子舟先生认为长子赵立辉为人忠厚诚实，心胸宽广，将他留在身边学医业药，继承衣钵；次子赵奇聪明好学，思路敏捷，故让其就学深造。当时正值日寇侵华时期，他让赵奇从本地沦陷区徒步奔向大后方，在鄂西建始县读省办联合中学，从联中一直读到南京国立中央大学。赵奇思想进步，读书时就与党的地下组织有密切联系，因此南京刚一解放，就提前领取毕业证，立即参加了人民解放军，当二野随军记者入藏，后调新华社工作。

胡金店延寿春药店一开业，就由赵立辉先生主事。立辉先生继承父业不仅继承了乃父的经营作风，而且为人处世也完整地承袭乃父美好的风范，甚至还有发展。此时的子舟先生已退居后堂，专候诊断。立辉先生主持店务后，开始有点担心，怕生意做不赢其它老店。由于坚持薄利经营的原则，本着济困扶危的宗旨，加上广交四乡八里的绅士和各自然村的名人，凡属有点名气的人，只要上街来店，不论是否看病购药，除待茶待烟外，总要留客待餐。几乎每天上午开一桌客餐。经常有三五人留餐（此举一直坚持到参加中西医联合诊所）。这些人就成了延寿春药店的义务宣传员，很自然地帮忙招揽生意。所以时过不久，延寿春药店竟在胡金店街上很快开创了新局面，成了众药店之首。每天上午门庭若市，求医购药者纷至沓来，络绎不绝，有时人围几层。整天冲筒声不绝于耳，这也是标志着药业兴旺的经营节奏曲。每天早上四人营业（三个店友及他本人），总应接不暇。每日营业额相当于人民币千余元，真是薄利多销，以多取胜。这样生意虽好，但不一定笔笔落实，因为每天总有一些赊销，药店对赊帐人从不阻梗。他的药店有个特点，记帐不讨帐，由欠帐户自觉定时付款。其中有不少