

羽毛球線在指尖輕盈躍動，穿梭之間，編織的不只是一支球拍的網，更串聯起中南大學商學院2025屆畢業生——香港青年黃銘煒與台灣女孩陳廣美在長沙滾滾而真誠的事業和愛情。這對「00後」情侶，以一根羽毛球線為起點，在長沙這片孕育夢想的熱土上，穩穩地鋪展着屬於兩個人的未來。

●文/圖：香港文匯報記者 姚進 湖南報道



香港文匯報記者來到河西後湖「一線入魂網羽」店時，黃銘煒和陳廣美正捏着羽毛球線，從拍框上端穿入，繞過側孔，拉緊，再穿入下一孔，動作快速流暢。

迷上「幕後手藝」為球拍「調音」

這家藏身於長沙嶽麓山大學城的小店，是這對「00後」情侶共同的「作品」。「這家店是2024年8月在學校的幫助下開起來的，是我們倆共同擁有的第一家店。」性格內向的黃銘煒說完，還不忘用眼神跟陳廣美確認一下。陳廣美心領神會，伸出拇指點了個讚。

2002年出生的黃銘煒從小熱愛羽毛球，「我的理想是做運動員。」七八歲時，他偶然接觸到羽拍穿線，從此就喜歡上了。那時候還是圖個樂，他更喜歡在球場上拚命揮拍的感覺，打着打着發現球拍好不好使，直接影響場上的發揮。打那以後，他就開始研究穿線這門「幕後手藝」。沒成想，一琢磨就扎進去了。

「穿線是個精細活，每一根線的張力，都決定着球拍的『靈魂』。」黃銘煒告訴香港文匯報記者，初中時他買了一台穿線機，把學校的羽毛球拍全包了。後來考上了大學，他把穿線機也帶到了大學。「他在中南大學羽毛球社團裏是出了名的『一線入魂』殺手。」陳廣美笑着說。

當別人在球場上享受扣殺的快感時，黃銘煒常常蹲在角落裏，對着一把空拍反覆琢磨。每根線的走位、每個結的打法、每磅拉力的差別，他都要較真。2023年，他考了專業穿線師證書。背包裏永遠裝着工具，下課就往球場跑，不是因為要打球，是有人排隊等他穿線。球友們叫他「一線入魂」——線穿進去，魂就回來了。他很喜欢這個說法，覺得穿線師就是給球拍「調音」的人，差一磅，手感就不對。

「找他穿線像是送球拍去『修行』，得等，費用還不低。不過看到修好後的球拍，又覺得值了。」來取球拍的學生小易告訴香港文匯報記者。

大學的四年裏，黃銘煒白天上課，課餘就幫人穿線。今年年初，中國羽毛球俱樂部超級聯賽總決賽在中南大學體育館舉行，國內外高手雲集，黃銘煒和陳廣美一直在現場穿線。「因為我們在圈內有了一點名氣，一些知名運動員的專用球拍也會來找我們穿。」黃銘煒說。

自帶線只收30元加工費

「一線入魂網羽」開業才一年多，已是周邊高校羽毛球愛好者的「根據地」。從校園裏的「游擊式」穿線，到擁有屬於自己的實體空間，黃銘煒和陳廣美完成了從「我」到「我們」的跨越。

在香港文匯報記者的要求下，兩人各持一把球拍，開始了穿線的比拚。一聲令下，兩人瞬間如弓般繃緊，左手捻線，精準穿入孔眼，右手輕撥夾頭，十指靈巧翻飛，指腹撫着線身，緩緩捋過。每過一孔，手腕微微一抖，張力便均勻地拉出。身體穩如磐石，唯有指尖在方寸之間翩然遊走。不到二十分鐘，兩把羽拍便已穿線完畢。

這是他們在這座城市扎根的日常。「一天，我們平均穿30個球拍，最多一天穿50多個。」陳廣美告訴香港文匯報記者。這是他們對未來最篤定的回答，記者了解到，他們每穿線一個球拍，收費從50到85元不等，涉及到用線的型號、質量、圖案、張力等因素，客戶要求不一樣，收費也不一樣。要是客戶自己帶線來，只收30元加工費。

線上線下分工 編織創業夢想

採訪中記者了解到，目前，他們的主要客源來自中南大學、湖南大學、湖南師範大學等高校的社團。正因懷揣一顆「匠心」，許多「回頭客」最終都成了朋友。有人從其他城市專程趕來，有人帶着新朋友前來體驗，還有人在社交媒體上自發分享。陳廣美敏銳地捕捉到這些信號，開始探索線上線下雙線拓展——黃銘煒主攻線下技術服務和社群運營，她則負責線上店鋪與品牌傳播。這種基於彼此特長的分工，讓小店穩步實現了盈利。「我們線上的業務，正在逐月增長。」陳廣美說。

如今，他們與幾家比較知名的羽拍品牌廠家簽訂了合作協議，未來有着更清晰的規劃：引進更專業的設備，持續精進技術，在這座既充滿活力又充滿煙火氣的城市編織創業的夢想。

長沙濃厚的體育氛圍，是他們創業最堅實的土壤。公園裏的揮拍身影，周末爆滿的羽毛球館，全年不斷的民間聯賽，都印證着這座城市對體育運動的熱愛。

而嶽麓山下聚集的數十萬高校師生，更形成了穩定而活躍的運動消費群體。「湖南的體育氛

港台情侶「雙打」創業「一線入魂」

長沙生活成本低品質高 政策無憂「穩穩闖」

園給了我們特別好的創業土壤。」黃銘煒說，正是這種「土壤」，讓他們的手藝有了用武之地。

「我倆正琢磨着在長沙買房，以後就跟這座城市一塊兒努力。」黃銘煒告訴記者。對於他倆來說，長沙不光是求學、創業的起點，更因為那份獨有的溫度和包容，讓他們能安安心心地「穩穩闖一把」。

「別看我們這麼大的一個店子，房租、水電和衛生費加起來不到4,000元一個月。」陳廣美說。而黃銘煒也感慨：「長沙最大的魅力，是低生活成本和高生活品質可以兼得。」相比一線城市高昂的租金與運營成本，嶽麓山大學城周邊的商鋪有着合理的價格，省下來的錢全投入到設備升級和技術提升上。

「每一步都有人搭把手」

更讓他們踏實的，是長沙對年輕人創業的政策十分友好。

從創業政策講解、資源對接引薦，到學校對港澳學生的細致關照，每一步都有人搭把手，讓他們能用開膀子幹。「沒啥後顧之憂，就能一門心思把活兒幹好。」陳廣美說。這份專注也換來了實打實的回報——開店才半年，小店就穩穩當當地盈利了。

展望未來，兩人的規劃清晰而務實。「我們現在計劃擴大場地，引進更專業的設備。」黃銘煒說。陳廣美則補充：「我們還希望把線上店鋪做得更成熟，讓更多球友知道，長沙有一家值得信賴的穿線店。」

但他們的心思不止於此。採訪中，兩人不約而同地提到「扎根」這個詞。

「扎根不是一句空話，是每天認真地穿好每一根線，服務好每一位客人。」黃銘煒說。他們就想在這座既有活力又有煙火氣的城市裏，穩穩地「長」——小店要長、本事要長，跟這座城市的感情，也得一點點長起來。



●黃銘煒和陳廣美正在店內為羽毛球拍穿線。

港青：手穿線「有信任的溫度」

特稿

店裏有一面牆，掛滿了黃銘煒攢下的「家當」：專業穿線師證書、比賽獎牌、榮譽證……大大小小十幾個。「這些都是我的青春，是我一場一場打下來，一本一本考回來的。」他說。

從初中到大學，哪裏有比賽他就往哪兒跑——業餘聯賽、高校邀請賽、俱樂部交流賽，只要有機會就報名。不是為了拿名次，就是想多認識打球的人，多聽聽他們對球拍手感的說法。一來二去，球友圈裏都知道：有個香港來的小伙子，穿線手藝過硬，人還靠譜。

他真正扎進這個行業，是從一把剪刀開始的。剛來內地求學時，課餘很少外出，整天在宿舍練穿線，拆了穿、穿了拆，手指頭都磨起皮。有顧客找他穿線，他不光穿完，還拿本子記下對方的打法、磅數偏好，下次人家一來，不用開口他就知道怎麼調。

「穿線師這個行當，機器只負責拉，手負責的是判斷。」他說。什麼線配什麼拍，什麼打法配什麼磅數，甚至當天球館的溫度濕度，他都要考慮進去。

為了考國際認證的穿線師證書，他連續幾個月練到凌晨兩三點，光練習用的球線就消耗了幾十盤。考試那天，考官拿起他穿的拍子顛了顛，說：「這個手感，像機器拉的，但比機器有溫度。」

這句話他一直記着。機器拉出來的線是死的，人的手能賦予一把拍子「性格」。這些年，經他手穿過的球拍少說也有幾千把，有拎着超市拍來的業餘愛好者，也有專門從外地寄過來的職業選手。他說每一把拍子背後都是一個打球的人，別人把信任交到你手上，就得對得起這份託付。

從握拍開始，到穿線為業，他把那些別人看不見的功夫，一寸一寸穿進了自己的日子裏。



●去年12月，黃銘煒（右二）通過考試成為全球穿線師協會GRSA的一員。香港文匯報湖南傳真

「線」定今生：同天生日的港台羽球緣

比黃銘煒小一歲的陳廣美來自台灣桃園，在桃園讀完小學和初中後，她的父親考慮到近年大陸各方面發展很快，送她前往廣州讀高中。「我們兩個一前一後考入中南大學，學的都是會計專業。」陳廣美說。

大一時，陳廣美有一堂課與黃銘煒班一同上，當時陳廣美作為代表上台作匯報，她甜美的笑容和流利的口才把黃銘煒的心攪動了。「他就是在那節課後，留下來了我的電話，還加了我的微信。」陳廣美說。

剛開始，他們只是球友，見面聊的都是羽毛球。真正讓兩人關係發生變化，是有一次閒聊時，發現兩人是同一天生日。「好巧，今天就是我們倆的生日。」陳廣美喜悅道。

香港文匯報記者問他們要如何慶祝時，陳廣美平淡地說：「已經做了準備，下班後黃同學親自下廚。」陳廣美告訴香港文匯報記者，平時兩人上午九點來到店裏，一直要工作到晚上九十點，中午點份外賣，晚上基本上是黃銘煒下廚。

「一根線早把我們連在一起」

一個香港來的，一個台灣來的，跑到長沙讀同一所大學，同一個專業，還同一天過生日。陳廣美幸福滿滿地說：「好像有一根線，早就把我們連在一起了。」

這根「線」，既是緣分，也是羽毛球線。那時候黃銘煒已經迷上了穿



●黃銘煒和陳廣美在長沙幸福生活。

線，整天坐在機器前研究。陳廣美一開始覺得這人有點奇怪，「一把球拍至於嗎？」後來她常站在旁邊幫忙遞東西，看久了手也癢了，就說：「你教我吧。」第一把拍子穿了三個小時，手指頭磨出了血泡，也快抽筋了，但看着整齊齊的網面，她說那種成就感「比贏一場球還爽」。

後來他們買了兩台穿線機，並排坐着幹活。他鑽研技術，她研究怎麼把店開起來。兩個人不再只是情侶，更像是搭檔——他累了，她遞杯奶茶；她忙不過來，他二話不說頂上。

2024年夏天，陳廣美把省下的幾萬元學費作為入股本錢，兩人開了這家「一線入魂」——那個曾經只用來形容黃銘煒手藝的詞，如今成了兩個人共同的標識。

●黃銘煒和陳廣美從中南大學畢業，決定扎根長沙。