

## 首爾直擊！

## Astell&amp;Kern 傳奇與他們的產地

一眾 DAP 品牌當中，韓國 Astell&Kern 一直穩佔高階市場的領導地位，然而資深一點的用家就知道，這個品牌源自另一個 DAP 歷史上的重要品牌 iriver，編輯早前到韓國 iriver 總部，參觀開發、設計等各個部門，並跟 CEO Henry Park 及不同負責人訪問。



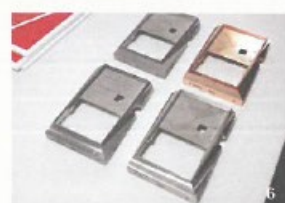
## 宇宙的中心

回看 DAP 的發展，iriver 在被叫做「MP3 機」的年代叱吒一時，到後來成立高級品牌 Astell&Kern，Astell&Kern 也乘着 iriver 之名急速發展，直到現在成為市場代表，並且跟市場上頂尖的音響/耳機品牌合作，可說是青出於藍。韓國 iriver 總部位於首爾江南地區中的瑞草區，名為 iriver House 的大樓中，2 樓、5 樓至 7 樓 4 層都屬 iriver 的不同部門，而音樂業務的 groovers 則於較早前搬到其他地方。參觀的部分由 2 樓開始，負責這次旅程的 Senior Marketing Manager — Alex An，先講解品牌及產品的歷史，來個溫故知新，如 Astell&Kern 名字結合希臘文及德文，形成「宇宙的中心」的意思。

Jack Seong (AK Design Team, Managing Director) :  
「研究不同材料的可能性」

之後就在 Alex 的帶領下到負責設計的 Design Lab 參觀，自 iriver 時代開始，品牌已取得大量的設計獎項，Astell&Kern 也不例外，一同成為 Red Dot Design Award、iF Design Award 的常客，而完成這次訪問後，他們也會到香港出席《香港設計及創新科技展覽》，領取《DFA 設計獎》中的科技大獎。設計部主管兼 Managing Director 的 Jack Seong，親自講述現時 3 系的外殼設計概念，以及製作的難度，他以 AK380 為例，一般 CNC 製作都使用 3 軸的機器，然而 3 系的光影設計，令製作上需要 5 軸 CNC 切割，製作更複雜，完成一個 Duralumin 合金外殼就要好幾天，在現時使用的 Duralumin 及 Copper 以外，其實還試過以鈦金屬、不銹鋼製作 AK380 外殼，研究量產化可能性，可是鈦金屬因硬度關係不能量產，而不銹鋼就比 Duralumin 需時多幾倍。此外，Jack 也展示不同物料、設計的背板，像彩繪、貝殼、皮革等，然而都因為硬度問題而沒有採用。最後他也展示一台 3 系的神秘新作，預計今年年底至明年初發表，全球限量 200 部。

1. 行程由 Senior Marketing Manager Alex 帶領
2. 設計部主管兼 Managing Director Jack 講解外殼製作
3. 多年來獲得不少國際級設計獎項
4. 不同的試作背板，有皮革、彩繪等
5. 沒有正式推出的蛇皮機套
6. 試作金屬外殼，左上順時針起：鈦金屬、銅、Duralumin 合金、不銹鋼





## 大量歌曲的聆聽測試

2樓還有 Mastering Quality Sound Listening Room，房內備有 AK500 播放系統、AK CASTOR Diamond 書架揚聲器、Cube One 真空管擴音機，還有香港未見過的 Metal Sound Design (MSD) Moon III 書架揚聲器、Universe M 擴音機等。負責講解的工程師表示，自己通常在這個空間做調聲的測試，過程中聆聽幾百首歌曲，包含不同種類的音樂，而且測試的音樂要有一定的製作水平，才可以作準，除了測試房內的器材，也會使用 Sennheiser HD800 作參考之一。調音取向方面，他認為樂器要清晰、各個元素都能突出，而且各個頻段要有良好的平衡度。

接著就到5樓的 R&D Center，主要負責硬件上的研發，剛才負責介紹的工程師，工作位置也在這一邊（意味他調音時需要不斷來回2樓及5樓），由於有不少開發中的元件，很多地方都不能指照，除了量度用的儀器，如Brel & Kjr TYPE 4128-C人工頭、Audio Precision APx 525音頻分析儀等，亦有產品包裝測試的儀器。

1. Mastering Quality Sound Listening Room器材相當豐富
2. 由R&D部門的工程師講解調音理念
3. R&D部門使用Brel & Kjr TYPE 4128-C人工頭
4. 配上Audio Precision APx 525音頻分析儀



## Ted Baek (R&D Department, Managing Director) : 「無止境追求進步」

負責 R&D 部門，同是 Managing Director 的 Ted Baek，已有 15 年的開發經驗，他認為好的音樂要配上好的聲音表現，才能符合 HiFi 用家要求，跟以往「MP3 機」的時代不同，以前追求機身細小輕巧，同時有長的播放時間，現在追求好聲之餘，也要保留一定的播放時間，故此 Power Management 也是一大挑戰。來到第三代產品，AK380 等已有很強勁的表現，操作系統亦變得成熟，如果再開發下一代可以有甚麼提升？Ted 認為新產品的目標，永遠都是追求更好的聲音，自 AK100 開始，每台新產品、新旗艦也是這樣，把聲音做得更好，「There is no final stage。」他認為永遠都可以改進，AK120 推出時，有人說已經不能再好，結果有 AK240；到 AK240 推出時，有人說已經不能再好，結果有 AK380，他們一直在突破。若有下一代產品推出，他表示將會用更強的 CPU，應付 DAC 及機能的要求，也會加強網絡應用的功能。在開發過程之中，最難的是硬件部分，首先是選擇 DAC 芯片，因為會影響到整個 PCB 的規劃，Ted 也從自己的抽屜中拿出三塊 PCB 板，是開發 AK240 時，Cirrus Logic 提供的測試模組，線路結構也不同。在選擇 DAC 時，除了質素，取向也要符合品牌當時的風格及路線。至於製作 Proto-type 時，也會經過 6 至 7 次的變動，連同軟件的设计，一般開發新產品都需要一年的時間。言談間也提到新的旗艦已在開發中，預計明年推出，不過機能細節未有公布，非常值得期待。

1. R&D 主管 Ted 在開發上不停追求進步
2. AK240 在 DAC 設計時也經過不同嘗試



## Henry Park (CEO) : 「以突破自己為目標」

最後來到7樓的部分，屬於管理層、營業部門的辦公室，除了 Alex，經常來港的全球事業部副總裁 James Lee 也在這裡，當然還有 CEO Henry Park，平常在各地忙於工作的 Henry，剛巧在到訪當日也在場，於是也跟一眾香港傳媒做個簡短訪問。2011 年已成為 CEO 的 Henry，在韓國最大流動電訊公司 SK Telecom 於 2014 年入主後繼續掌舵，為品牌訂下發展方向。問及會否繼續發展家用的音響系統，在 AK500 系統等推出後，他認為品牌仍然會慢慢嘗試這個市場，但由於競爭對手太多，都不會作為主力，明年品牌的發展重心還是在便攜市場，令整個 DAP 市場可以擴闊。回看 Astell&Kern 的發展，Henry 強調「Innovative」是成功之道，他回想 AK100 剛推出的時候，市場上可說是沒有同類型的對手，因此在之後 AK120、AK240 推出時，都是以超越自己為目標，要求在產品上創新，要打败的不是昨日的自己，而是今日的自己，讓自己走得更前。喜愛聽古典的 Henry，在 Astell&Kern 推出前，都是以電話聽歌，因為水準不夠，都不會完整地聆聽一整段鋼琴獨奏，後來 AK100、AK120 也只是剛剛好，直到 AK240 才滿意，可以享受他喜愛的獨奏，因此 AK240 是他心目中成功的開始。像日本品牌一樣，跟音樂產業一同發展、連攜是一個大的趨勢，Astell&Kern 跟 Groovers 也一樣，Henry 表示兩者推出更多的合作，包括在介面加入主題 Playlist，提供不同季節，或是派對、慶祝等主題，而且亦打算入打 24bit/96kHz 串流服務，然而因為版權問題，只限韓國及日本地區，當然他也希望可以在香港推行。

1. CEO Henry 希望明年能繼續拓展 DAP 市場
2. Henry 房內保留了 Astell&Kern 品牌標誌的原稿



ISSUE. 58  
201612  
www.lyra-media.com

 *Lyra*  
sound of nature

 Iyramedia

 Lyra Media

免費派發

自定色彩  
**BAND-AID**



REVIEW

