

## WYWIAD

**ACCUPHASE LABORATORY, INC.**

**Jim S. Saito – dyrektor zarządu**

**Yasumasa Ishizuka – doradca zarządu**

**Tatsuki Tozuka – dział sprzedaży zagranicznej**

Wizyty właścicieli firm audio, także tych największych, w Polsce są już normą. Okazuje się, że jesteśmy atrakcyjnym rynkiem, ze sceną audio z tradycjami, mającą ciekawy odcień. A jednak wizyta aż trzech ważnych ludzi, którzy nie tak często się gdziekolwiek pojawiają, ludzi z firmy Accuphase, w Krakowie, moim mieście, to coś szczególnego.

**Strona internetowa:** [accuphase.com](http://accuphase.com)

**Tekst:** Wojciech Pacuła/Accuphase

**Zdjęcia:** Bartosz Łuczak/Piksel Studio | Accuphase

**Tłumaczenie:** Wojciech Pacuła

**Data publikacji:** 16. stycznia 2012, No. 93

Spotkanie miało miejsce 13. października 2011 roku w Krakowie, w salonie firmowym polskiego dystrybutora marki, firmy Eter Audio. Udział w nim wzięło trzech gości z Japonii: pan Jim S. Saito (Shigemasa Saito) – dyrektor i współzałożyciel, pan Yasumasa Ishizuka – „Advisor to the Management”, jeden z założycieli oraz przedstawiciel działu sprzedaży zagranicznej, znacznie od obydwu szefów młodszy – pan Tatsuki Tozuka. Rozmawiałem ze wszystkimi gośćmi, ale najwięcej pytań, co zrozumiałe, miałem do panów Saito oraz Ishizuka. Pierwszy - wiadomo: w 1972 roku zakładał firmę, zarządza nią, wie o niej wszystko. Pan Ishizuka okazał się równie ciekawym rozmówcą – był współzałożycielem firmy, kiedy to wraz z grupą inżynierów firmy Trio-Kenwood, na czele z Nakaichi Kasugą oraz Jiro Kasugą, do których dołączyli później ludzie z Marantz (Japan) i Luxmana, odpowiedzialną w niej za drogie systemy audio, rozczerowaną polityką firmy, postanowiła spełnić swoje najdziksze marzenia i pomysły. Pan Saito, obecnie szef, a wcześniej wicedyrektor, jeden z inżynierów Trio-Kenwood, zdecydował się położyć wszystko na jednej szali - i się nie zawiódł. Powstała w ten sposób firma Kensonic Laboratories, Inc., potem nazwana Accuphase Laboratory Inc., jest dziś jedną z najlepiej rozpoznawalnych marek high end na świecie, a inspiracje projektem plastycznym amerykańskiego McIntosha już dawno przestały obowiązywać – teraz to wspólna własność, dzielona także z – chociażby – Luxmanem. Niemal od początku projektowanie, produkcja i sprzedaż – wszystkie operacje firmy mają miejsce w głównej siedzibie w Yokohamie.

**Wojciech Pacuła: Kiedy dokładnie firma Accuphase powstała?**

Jim S. Saito: Dokładnie 1. czerwca 1972 roku.

**WP: Gdzie to miało miejsce?**

JS: Zaczynaliśmy w prywatnym mieszkaniu Jiro Kasugi, w tokijskiej dzielnicy Yukigaya, Ohta-Ku, gdzie mieliśmy laboratorium.

**WP: Kto konkretnie w tym dziele „założycielskim” uczestniczył?**

Yasumasa Ishizuka: Firma Accuphase, wtedy jeszcze Kensonic, założona została przez braci Kasugę (Nakaichi i Jiro), którzy wcześniej byli założycielami firmy Kenwood Electronics of Japan. Dołączyli do nich inni, potem członkowie zarządu, rekrutujący się z inżynierów Kenwooda. Wśród nich był pan Shigemasa Saito oraz ja - Yasumasa Ishizuka.

**WP: Jakie doświadczenie mieli ludzie zakładający Accuphase'a? A właściwie, to dlaczego opuścili Kenwooda?**

JS, YI: Bracia Kasuga byli założycielami firmy Kenwood Electronics. Członkowie zarządu, którzy początkowo dołączyli do nich wszyscy byli pracownikami tej firmy i byli członkami ekipy zarządzającej. Pod koniec lat 60. Kenwood przeżywał trudności finansowe i musiał walczyć o przetrwanie. Firma przyjęła politykę szybkiego rozwoju tak, aby nadażyć za hiper-szybkim rozwojem ekonomicznym Japonii, jaki wówczas miał miejsce. Zmiana polityki wprowadziła w zarządzie napięcia, wynikające z różnej wizji rozwoju firmy pomiędzy zarządzającymi nią ludźmi. Bracia Kasuga, zmęczeni ciągłą walką z udziałowcami, żądającymi coraz większych dywidend i niekończącego się rozbudowywaniu firmy, zebrali grupę ludzi myślących podobnie jak oni i założyli firmę, w której wszyscy mogliby spełnić się jako projektanci i producenci urządzeń high end. Tak powstał Kensonic – potem Accuphase.

**WP: Panie Saito – dlaczego pan osobiście się na to zdecydował?**

JS: Czterdzieści lat temu, a wtedy Accu powstawał, dominującą grupą urządzeń audio w Japonii były produkty ze średniego przedziału cenowego, dzięki czemu rynek topowych urządzeń był niemal w całości zajęty przez firmy zza granicy. Dało nam to motywację do zmierzenia się z wyzwaniem, do zaprojektowania urządzeń o klasę lub dwie lepszych – mogliśmy w ten sposób wykorzystać doświadczenie i wiedzę, jakie zdobyliśmy przez lata pracy w Kenwoodzie. Pierwszą grupą produktów, które zostały wówczas wykonane były: wzmacniacz mocy P-300, przedwzmacniacz C-200 i tuner AM-FM T-100 [sprzedawane najpierw z logo Kensonic, a potem Accuphase; na rynku wtórnym można je spotkać w obydwu wersjach – przyp. red.]. Wszystkie z miejsca zdobyły akceptację środowiska, zdobywając fantastyczną reputację za jakość dźwięku oraz charakterystyki pomiarowe.

**WP: Jak to się stało, że zaczęliście flirtować z produktami cyfrowymi?**

JS, YI: Urządzenia audio można podzielić na trzy grupy: po pierwsze kolumny, które działają jako przetworniki energii elektrycznej na dźwięk; po drugie gramofony (odtwarzacze) i magnetofony („players and tape decks”), które zamieniają sygnał zapisany na dyskach lub taśmie na sygnał elektryczny; i po trzecie wzmacniacze, które ten sygnał wzmacniają, wytwarzając energię potrzebną doysterowania kolumn.

Każda z tych kategorii, czy też grup produktów podlega innym rodzajom uwarunkowań. Ponieważ jesteśmy inżynierami specjalizującymi się we wzmacnianiu sygnału, skupiliśmy się na tworzeniu najlepszych, jakie się da urządzeń tego typu. W drugiej połowie lat 70. pojawiły się pierwsze technologie, pozwalające zmieniać sygnał audio analogowy na cyfrowy – tak narodziły się płyta CD i odtwarzacze CD.

Kiedy technologia cyfrowa ujrzała światło dzienne pomyśleliśmy, że prędzej czy później technika analogowa, gramofony, może zniknąć z rynku, a tym samym odbić się negatywnie na naszej firmie. Poznając nową technologię, jej potencjał, doszliśmy do wniosku, że najprawdopodobniej otworzy zupełnie nowy teren, w którym nasza wiedza będzie mogła znaleźć zastosowanie równie dobrze, jak we wzmacniaczach.

Prace rozpoczęliśmy w roku 1980 i mieliśmy gotowy pierwszy, dzielony odtwarzacz CD w roku 1982 – transport DP-80 oraz przetwornik D/A DC-81. Rozwijając tę część naszej oferty wykorzystaliśmy zalety tej technologii po to, aby jeszcze lepiej zrozumieć technologię analogową.

**WP: Kto konkretnie jest odpowiedzialny za technologię cyfrową w Accuphase?**

JS: Za badania odpowiedzialny jest nasz główny inżynier, starszy dyrektor zarządzający, pan Masaomi Suzuki. Towarzyszy mu zespół inżynierów. Dodajmy, że pan Suzuki został zatrudniony dokładnie w tym jednym celu: do rozwinięcia cyfrowej gałęzi firmy Accuphase.

**WP: Skąd wziął się więc w ofercie waszej firmy odtwarzacz SACD?**

YI: SA-CD to ultra-gesty format, dzięki któremu można zapisać siedem razy więcej informacji niż na płycie CD. W formacie CD z 16 bitami i 44,1 kHz można – naszym zdaniem – zapisać znacznie więcej informacji niż w medium analogowym. W czasie, w którym format CD był opracowywany wydawał się wystarczająco „pojemny”. Mimo to wydaje się, że do dziś nie satysfakcjonuje

wszystkich audiofilów.

Żeby wyjść naprzeciw ich oczekiwaniom opracowano nowy format – właśnie SA-CD. Pamiętam doskonale, jak bardzo byliśmy poruszeni i zaskoczeni jakością dźwięku przy pierwszym odsłuchu. W porównaniu z CD mieliśmy znacznie głębszą scenę dźwiękową, znacznie szerszą, z dźwiękiem, który w subtelny sposób zanika aż po nieskończoność. Dlatego nie zastanawialiśmy się i przyłączyliśmy się do producentów oferujących odtwarzacze SA-CD.

**WP: Czy odtwarzacz SACD projektuje się inaczej niż CD?**

JS: Jak wspomniałem wcześniej, gęstość informacji w SA-CD jest siedmiokrotnie wyższa niż przy CD. Żeby odtworzyć tak ogromną ilość informacji potrzebna jest inżynieria o klasę lepsza i nieco inna niż przy CD. Format SA-CD jest niezwykle wymagający, a dodatkowo musi być kompatybilny z CD, co oznacza zupełnie nowe układy, takie jak inny kąt odczytu lasera, podwójne głowice odczytujące, różne schematy prędkości obrotowych dysku, etc. A jest jeszcze olbrzymi zakres częstotliwości, z jakim mamy do czynienia! Wszystko to powoduje, że nie jest prosto zaprojektować odtwarzacz SA-CD – znacznie łatwiej przygotować odtwarzacz CD. Dlatego tak niewiele firm to robi – czego bardzo żałujemy.

**WP: Proszę w takim razie powiedzieć kilka słów o produktach służących do odtwarzania płyt winylowych, które ostatnio wprowadziliście do sprzedaży – AC-5 i C-27. Czy wierzycie w to, że rynek związany z winylem ma przed sobą przyszłość?**

YI: Wraz z wprowadzeniem na rynek w 1982 roku technologii CD większość firm audio i dystrybutorów odwróciło się od technologii analogowej. Jak wspomniałem wcześniej, wciąż byli jednak audiofile niezadowoleni z tego, co ta technologia oferuje. Nie byli usatysfakcjonowani jakością dźwięku z CD i według nich winyl wciąż miał pewne przewagi. Ponadto łączna liczba wytłoczonych płyt analogowych wynosi kilka milionów. Biorąc to pod uwagę, nie chcąc stracić ludzi z takim podejściem niektóre z firm zdecydowały się powrócić do tego typu produktów. Accuphase od dawna oferował swoje wzmacniacze i przedwzmacniacze z opcjonalnymi modułami przedwzmacniacza gramofonowego, umożliwiającymi współpracę z gramofonami („analog disc”), dlatego byliśmy na to zawczasu przygotowani. C-27 został zaprojektowany dokładnie w tym celu – aby zadowolić tych, którzy chcieliby zastosować przedwzmacniacz gramofonowy wyższej jakości niż ten w opcjonalnych modułach. Jakiś czas temu wprowadziliśmy też do sprzedaży AC-5 – wkładkę MC, która bazuje na naszych doświadczeniach sprzed lat z produkcji wkładek AC-1, AC-2 i AC-3. Głęboko wierzymy w to, że wysokiej jakości urządzenia związane z analogiem i płyty LP pozostaną częścią rynku, ponieważ płyta winylowa wciąż jest istotnym źródłem muzyki. Polityka naszej firmy zakłada budowę analogowych urządzeń – tak było w przeszłości i tak jest dzisiaj.

**WP: W 2012 roku firma Accuphase obchodzi 40. lecie. Z tej okazji przygotowaliście już dwa „rocznicowe” produkty – przedwzmacniacz C-3800 i odtwarzacz DP-900/DC-901. Czy przygotowujecie dla nich „rocznicowy” wzmacniacz mocy?**

JS: Oczywiście, że mamy plany dotyczące trzeciego „rocznicowego” produktu. Ale jeszcze za wcześnie, żeby mówić o szczegółach. Poczekaj proszę, na pewno się nie zawiedziesz.

**WP: Zamierzacie może przygotować książkę opisującą historię Accuphase’a? Jak znakomite książki Kena Kesslera o QUAD-zie, McIntoshu, a ostatnio, na 50. lecie – o KEF-ie?**

JS: Żałujemy, ale na razie nie ma takich planów.

**WP: Pytanie techniczne – prosiłbym o wyjaśnienie terminu „instrumentation amplifier”, który stosujecie do opisu swoich wzmacniaczy i przedwzmacniaczy.**

YI: Zastosowanie zbalansowanego połączenia, bo o nie tutaj chodzi, pomiędzy urządzeniami audio powoduje, że łącze to nie jest narażone na szumy z zewnątrz. Dzięki wzmocnieniu (dodaniu) różnic w sygnale pomiędzy dwoma gałęziami („gorącej” i „zimnej”) można całkowicie zniwelować zewnętrzne szumy już na wejściu takiego zbalansowanego połączenia.

„Instrumentation amplifier” to rodzaj wzmacniacza, z dwoma wejściami, które są perfekcyjnie elektrycznie zbalansowane. Dlatego można w nim w idealny sposób wzmocnić różnice w sygnale

tych dwóch gałęzi. Innymi słowy, zastosowanie tego typu układu na wejściu zbalansowanego łącza daje idealny system, zupełnie odporny na zewnętrzne szумы.

**WP: Proszę mi jeszcze powiedzieć słowo o karcie przetwornika DAC-30 – to bardzo ciekawy dodatek.**

JS: Tę opcjonalną płytkę przygotował osobiście pan Masaomi Suzuki, szef naszych projektantów, odpowiedzialny początkowo tylko za produkty cyfrowe. Muszę panu powiedzieć, że miał z tym mnóstwo uciechy, bo już dawno nie projektował niczego samodzielnie, bez grupy inżynierów. Włożył w tę płytkę całe swoje serce, co – moim zdaniem – słychać.

**WP: Dziękuję za rozmowę!**

JS, YI: My również – było nam bardzo miło, Kraków jest fantastyczny!