

新しいスピーカーシステムMLC記者発表資料

P 1 / 2

場所 まつもと市民芸術館 平成21年9月17日 MLC代表 渋谷 和広

① ブランド MLC

Matsumoto Lea Cabinetの略

Leaはハワイ語で幸福を意味します。

音楽を聴いて幸せな時間を過ごせて頂けたらとの願いを込めました。

MLC代表 渋谷和広 シブヤカズヒロ

昭和45年 39才 松本市出身

雪印ハケ岳乳業株式会社経て平成2年5月雪印ことぶき乳販（現ことぶき乳販）入社

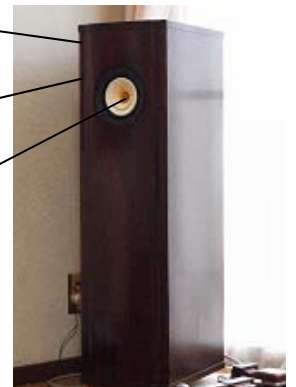
平成17年1月ことぶき乳販代表取締役である渋谷博義（父）の死去によりことぶき乳販代表取締役就任、平成21年9月スピーカーブランドMLCを興す

② 製品の特徴

●原音再生に徹底的にこだわった新しい構造のスピーカーシステム

原音再生にこだわり吸音材を使用せずに付帯音を減少させる特許出願中の発展形の内部構造により、スピーカーユニットと木の特性、箱の持つ響きを最大限に引き出す

- ・フロントバッフル(前板)のラウンドデザインによる音の拡散
- ・拭き漆(生うるし)で信州テイストの最高級仕上げ
- ・音の響きの良い無垢材使用
(楽器に使われるウォルナット・スプリース・ココボロ)
- ・スピーカーユニットはI B I社フィーストレックスNFシリーズ
サイズ5インチ、聴く人に心地良いハイマウント
(山梨県で製造、人間国宝の岩野市兵衛氏が漉いた和紙を
コーン紙に使用、特に海外での評価が高い)



●原音再生へのこだわりで幅広いジャンルへの対応を実現

- ・ジャズ・クラシック・歌唱等々、広いジャンルの音に対応

●地域資源を活かし、松本から世界に発信する

新スピーカーシステム

- ・松本の木工技術、漆塗り技術、楽都の文化等を最大限活用
(世界中のオーディオファイルを驚かしたいー夢の実現に一步近づいた)

③ 販売方法

●WEBショップによる直接販売と代理店を通じた販売の2方法の予定

今年度は各種展示会（信州丸ごとフェア9/26, 27日 東京等）や専門雑誌などで告知を行い、来年度から本格販売の予定。当面年間20ペアの目標

- 予定価格 （ペアで150万円万位を考えている）

④ 動機・経過

●代表就任当時、打出の小槌（会社）がある・会社を相続した・などと全て父からの譲り受けたような言い方をされ悔しい思いをした時、漠然といつかことぶき乳販の事業とは全く違う事業をしたいと思う。しかし当時そのような余裕も経営者としての経験値も無くことぶき乳販の主な事業である乳製品の卸・小売り業に専念していた。

その後、激しい価格競争や近い将来に不況になりそうな予感などにより乳製品の卸小売り業の将来性に不安を抱き、ことぶき乳販の事業を継続しつつ出来る新規事業の模索を始める。

●ニッチ（大手企業がやれない）であること、自分の経験が生かせること、誰かの（自分）不満を解消させることなどを必死で考えていた時…

10年ほど前、大手ホームオーディオメーカーの元社員の方よりオーディオのノウハウを教えてください、自作カーオーディオで遊んでいた経験を生かせるのでは？と

スピーカーの内部構造などを研究し大手メーカースピーカーや自作スピーカー（バックロード）などにある欠点がない理想的な構造を思いつく。

19年秋～ 段ボールなどで試作を繰り返しオリジナルの構造に自信を深める。

●20年5月蕨崎のスピーカーメーカーフィーストレックスを訪れ試聴しスピーカーユニットはこれしかないと言ペア購入する。

20年9月スピーカー内部構造の効果の確認や特許によるトラブル防止などの基本アイデア特許出願をする。

20年10月 長野経済研究所・長野県専門家派遣事業での指導・デザイナー・木工所の紹介により試作スピーカーを製作。

試作スピーカーで様々な実験を繰り返しその経験を生かし21年9月スピーカーが完成。

⑤ 抱負

私のスピーカー事業は始まったばかりで、時間・資金などの都合で試せていない事がたくさんあります、日本の技術力・伝統・感性を組み合わせると新しい可能性があると思います。今後もより楽しい音の再生を追求し続けていきたいです。

連絡先 ・MLC 代表

渋谷 和広 (TEL090-3558-0039)

(メール：ks@kotobukimilk.com)

・地域資源製品開発

支援センター

尾坂 一

(TEL0263-25-0982)

・(財)長野経済研究所 地域力連携拠点

応援コーディネーター

田島 郁男

(TEL080-5148-1427)