



MIDAS



株式会社フロイント様に L-Acoustics KARA II
MIDAS HD96-24 を導入いただきました



株式会社フロイント (FREUND) は 2011 年創業、企業イベントのセミナーや表彰式の仕事が得意な東京の音響会社です。弊社に関係するブランド L-Acoustics、MIDAS、LaON の製品を導入いただいておりますが、導入の経緯や選定理由などについて、代表取締役の嘉新太一氏にお話をうかがいました。

L-Acoustics スピーカーシステム

最初にメインスピーカーの導入を考え出したころ、当時よく借りて使っていたシステムはどんな使い方をしても無難な音がしました。良いことなのですが何となくつまらない感じがしていました。L-Acoustics は間違った使い方をするとそのとおりに音もおかしくなります。変な言い方ですがそれが当たり前のごとく、レスポンスが良いのでしょうね。それから L-Acoustics に的を絞りました。

最初は A15 シリーズを検討しましたが、サイズの少し大きかったのと、エンクロージャーの角度調整ができる可変曲率ラインソースの優位性を考えて KARA II の導入を決めました。

また、他メーカーのほとんどは、発売からある程度時間が経つと新製品に切り替えていきますが、L-Acoustics は製品のライフサイクルが長いところが良いと思います。KARA が発売されてから長い時間が経っていますが、KARA II にバージョンアップされ、基本的な部分は変更されないまま機能が増えているところなど素晴らしいと思います。それだけ完成度が高いのでしょう。物や人も長く付き合っていきたいと思っています。

また、シミュレーションソフトの Soundvision を使えば、事前に結果を予測できるので、現場に入ってからあれこれする必要がなくなりました。とても助かっています。





MIDAS デジタルコンソール

この業界で仕事を始めたころはアナログコンソールが主流で、多チャンネルを扱う現場では運用的に難しい状況でした。デジタルコンソールの普及により少人数で多チャンネルを扱えるようになったので、数機種コンパクトなデジタルコンソールを導入した後、MIDAS PRO2C に出会い導入しました。訳あって PRO2C は手放しましたが、仕事にならないので次に PRO1 を導入しました。その後、HD96-24 が発売される話をバステックオーディオから聞き、マトリックスの機能が充実していたので、HD96-24 を導入しました。Pro1 で使用していた I/O ボックスが使用できることなど既存の環境を大きく変える必要がないことが大きな理由でもありました。多機能すぎて自由度が高いだけに、どのように使おうかを悩む事がありますが、音も昔ながらの MIDAS サウンドで安心できます。アナログゲインのステップが 2.5dB ステップになっていることが最初は不思議でしたが、使いだしてみると現場での使い勝手を考えている数値だと思うようになりました。その他にも、M32R を 3 台所有しており、配信現場やレンタル機材として使用しています。直近の現場では、KT-AES50 カードを HD96 に差し、LAN ケーブル 1 本で M32R と HD をカスケード接続しプレイバック卓として使いました。

LaON ワイヤレスインカム

音が良いですね。SN が良すぎてきみしくなることがあるくらいです。また、LT150 に Aux の In/Out が付いているのでクリアカムと相互通話が出来

るのが良いです。クリアカムはどの現場に行っても使われているので。そして、営業ツールとしても使えますね。非常にコンパクトなので、オーダーを受けていなくても現場に持って行って使ってもらうこともあります。そうすることで、次からオーダーが来るようになりますね。ただ、営業のサービスツールとして使う場合でも質の良いしっかりとした物を使いたいと思っています。LaON の導入記事に関しては、グループ会社ビーテックのページでも紹介しています。 https://beetech-inc.com/case_freund_lt150

機材を導入される時に心掛けている事はありますか？

製品を導入するにあたり、市場でよく使われている一般的な製品を選ぶだけでなく、製品の持つ癖をよく理解した上で導入しています。癖を理解していればトラブルが起こってもすぐに対処ができますから。突然のハプニングが得意と言うかどちらかと言うと好きです。どう解決するかを考えるとワクワクします。

嘉新様、本日はお忙しい中ありがとうございました。

フロントは音響だけではなく、映像や舞台の仕事依頼されても断らずに、仲間に仕事を依頼する形で仕事を受けているとのことでした。営業して仕事を獲得すると言うスタイルではなく、仲間とのネットワーク上で仕事を紹介したり、されたりしているそうです。フロントはドイツ語で「友達」の意味で、社名からもそのスタイルを感じ取ることができました。



株式会社フロント 東京都日野市南平 3-15-10 ビル B1F <https://freund.tokyo/>