



創造無限的想像空間

訪音逸音響

文/圖 小葉 2007年11月5日



位於台北市和平西路的音逸音響，民國 90 年 9 月開業，在寧靜的環境中格外讓來這裡的顧客暫時可以遠離城市的紛擾，好好享受精緻的音響、富有品味的生活。

本身就是一位大發燒友

當初音逸的黃老闆是怎麼踏上這條發燒之路呢？說起來也有點神奇，5 年級的黃老闆在唸書的時候，因為開始想要聽一些流行音樂，卻發現家中的黑膠唱盤的唱針壞掉了，便去買唱針回來自己換，後來又發現高音單體壞掉了，去買單體回來自己修，與一般人會請人修的處理方式完全不一樣。因此對音響就越來越有興趣，陸續買了各式的套件回來自己安裝，甚至為了追求更好的聲音，在電腦還不發達的時代，就買了一套喇叭分音器的設計軟體，最後在一直沒辦法達到自己對聲音的要求下，才轉而開始買進口的音響，所以雖然黃老闆非本科系出身，底子也是非常的強喔！



應用建築與設計的概念

黃老闆本科是學建築與設計的，畢業後的 10 多年都從事室內設計的工作，所以對很多音響與音樂的觀念都有非常獨到的看法。要是您曾經來過音逸音響，一定會被這裡的設計與裝潢留下非常深刻的印象，具有透視感的落地玻璃，簡單精緻的陳列，讓來這裡的顧客都有非常清新舒服的感受，千萬不要訝異，這完全都出自於黃老闆之手。在對音響的要求，黃老闆則是有異曲同工之妙：音樂就是要讓人跳脫實體空間的之外，帶給人們無限的想像。



透視感強烈的落地窗是這裡的一大特色

音質、音場、層次、透明、定位

黃老闆對音響器材的挑選標準是什麼？答案就是要具有“音質、音場、層次、透明與定位”等五大基本要項，其中音質是首要條件。在開店以前，也使用過不少大系統的黃老闆，總是覺得固然有其優點，但總是比較不容易達到其對質的要求，反而小型的喇叭還容易的多。因此店裡有許多的書架喇叭，那麼不少人應該也會很好奇，是否有達到黃老闆標準的落地喇叭呢？Avalon Ascent II 就是其中的一對，也因此除了這對以外，黃老闆在自己家裡還收藏了一對由 Avalon 前設計師所設計的喇叭 Artemis。近來則是有來自芬蘭的 Penaudio 讓黃老闆非常的滿意。



試聽室之一，以小型的系統為主



後面窗簾的高度可是有調校過的



黑膠系統亦為主力經營項目之一



提供一些常見的發燒片

熱不熱門不重要，“好”才是重點

所以您一定已經發現，音逸音響裡所經營的品牌，不見得都是市面上非常熱門的，因為只要聲音與表現是黃老闆認可的，就會讓他想要將產品推廣給大家，由發燒友經營的音響店就是有這樣的不同。雖然對經營上比較辛苦，往往需要花比較多的時間讓顧客瞭解產品的價值所在，但看到顧客滿意的樣子，也就是黃老闆最大的回饋了。



試聽室之二，以大系統為主



空間方面，黃老闆都建議盡量不要使用太多的東西來處理，會扭曲系統聲音的本質



德國 Acoustic Plan



義大利 SIM2 利用光纖傳輸訊號的投影系統



換器材前是否真的已經瞭解器材的實力？



放在試管裡的跳線，可是 Siltech 原廠出品的 G6 系列，價值新台幣 6 萬元！

除了在某些情況之下，黃老闆是不鼓勵換機的，因為他看過不少發燒友在還沒有瞭解器材的實力之下，就急於換機，往往繳了許多學費還是找不到自己要的聲音。對於這些發燒友，黃老闆總是會先瞭解他們的器材與對聲音的要求後，再對症下藥，提供不同的“配方”直到他們能滿足為止，而這些配方就是各式各樣的線材與周邊配件，這也是來音逸音響很大的特色之一。

有這麼多的心得可不是天生就有的，都是黃老闆自己親身使用過的，有時候這些線材與配件對聲音的改變比換了一台機器還來得大，相對於換機來說，不但可以省下許多錢，更可以得到自己想要的聲音表現，是黃老闆建議大家換機前一定要先嘗試看看的方法。



種類齊全的各式線材，品牌超過十種以上



配件也是系統調音與搭配非常重要的一環

需要更多的新人

對於近來音響界，黃老闆也提出了一些他的想法，認為這個市場中需要更多的心力放在培養新一代的年輕人，欣賞好的音響系統所帶來的音樂感動，早期太孚彭康德先生對學生買音響或是套件無息分期付款的做法，就讓他印象非常深刻，還有曹永坤先生舉辦的音樂欣賞會，都是有心推廣音樂與音響的典範，希望現在也可以有類似這樣的活動，帶領更多的年輕人進來，而不要只是聽 MP3。



<http://my-hiend.com>

MY-HIEND

音逸音響

營業時間：中午 1:30~晚上 9:30
週日休・國定假日休・可先預約試聽

台北市中華路二段 91 號 (近和平西路/艋舺大道口)

TEL：02-2381-0586、02-2381-0587

www.fineaudio.com.tw

