

中波受信機の最高をゆく…

七球マグナスーパー

BX-210型



本年に入つて一般市販用ラジオとして五球スーパーBX-171型、七球マグナスーパーBX-1210型、六球マジックスーパーBX-1110型、さらには六球ミラクルスーパーBX-1230型と、續々、新製品を発表してきたが、これらナショナルラジオのニュータ

イプは、いずれも夏の店頭を飾るタイムリーな擴賣品として、絶讃をいたしている。

その中で、とくに異色あるものは、従来のスーパーでは、かつて實現し得なかつたナショナル独自の新機軸を誇る七球マグナスーパーBX-1210型であらう。

いうまでもなく、BX-1210型は、遠距離受信用としてとくに設計されたものであるが、すばらしい感度が得られる高周波一段増巾……LOCALとD・Xの切替スイッチ……雑音障害をとりぞくG端子……マジックアイ……さらには斬新な意匠と、落着きのある品位、等々……まさにナショナルならではの超豪華七球スーパーといえよう。

では、この七球BX-1210型が「最高の中波受信機」と賞讃される由縁をこれから讀者とともに探ってみよう。

遠距離受信に最適

ご承知のように、弱い電波を豊富な音量で聴くためには、アンテナに入つた電波を増巾して音に變える方

法——高周波増巾と、電波はそのままで、音に變えてから増巾する方法——低周波増巾との二つがある。

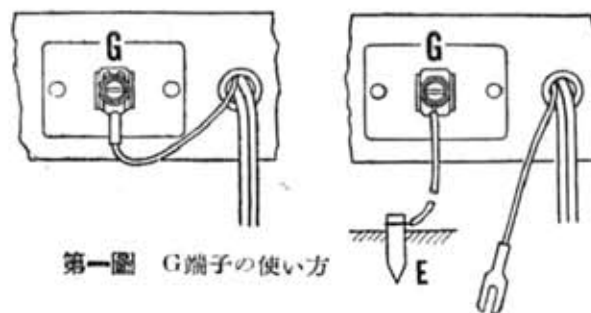
ところで高周波増巾は、低周波増巾にくらべて増巾効果も大きく、かつ感度や分離もよく、放送波(信號)と雑音との割合も改善されるので、この高周波増巾を、感度や分離のすぐれたスーパーラジオに採用すれば、まさに「鬼に金棒」で、すばらしい高性能を發揮することは、いうまでもない。

だが、この高周波増巾にも、完全な増巾動作をする「同調型」と、単に感度だけをよくなる「非同調型」の二つがある。この七球BX-1210型では、もつとも理想的な「同調型」を採用しているため、そのベツトネーム(愛稱)が示すように「マグナー」——廣大無量——の性能をいかに發揮するのである。

最大の特色…… LOCAL、D・X 摘み

このように感度をよくすることは、遠距離の弱い電波を受信するにあつて、大いに効果がある。しかし、近くの電波を受信したときには、電波が強すぎて音がぐずれ、明瞭度を缺いたり、スムーズな音の調節ができなくなることもある。このよう

な不合理をなくするために、とくに七球BX-1210型では、電界強度の高すぎる遠距離受信には「LOCAL」を、遠距離の



第一圖 G端子の使い方

ときは「D・X」に……と、自由に変更される特殊設計が施され、音量調整に萬全をつくしている。この特殊設計こそ七球BX-1210型がもつ、最も大きな特徴といえよう。

また音質は、適度のネガティブフィードバックをかけて歪を少くしてあり、さらにトーンスイツチがついているので、音質はお好みしたい……さらに定評ある高性能スピーカ、ナショナル六・五吋ベーマネットダイナミックの使用と相まつて、明るいお好みの音色で、楽しく放送

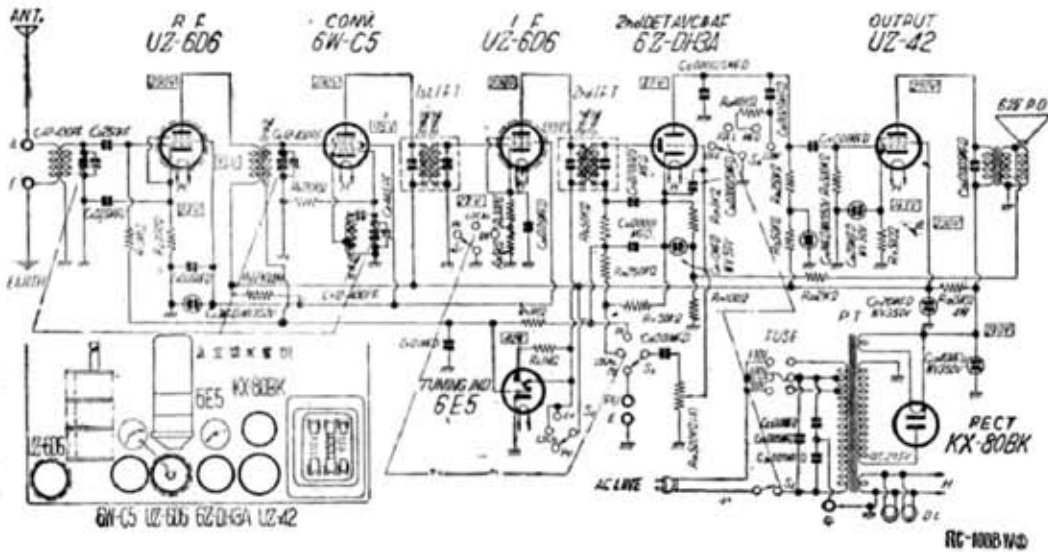
をお聴きねがえるのである。
雑音障害の除去には
G端子が……

遠距離受信を明瞭に聴取する

BX-210型配線図

を採用している。このG端子の
使い方は、外部雑音が多い場合
には、第一圖のようにG端子に
つないである線をはずし、それ
からG端子をアースする（この
場合、G端子のアースは別に設

ことを目的とした。BX-
210型のような受信機
では、遠距離
受信の際に必
然的にうける
雑音障害を、
とりのぞくこ
とが第一であ
る。これには
雑音発生源の
ものをなく
することが、
もつとも完全
ではあるが、
これは不可能
な場合が多
い。そこで、
BX-210
型には、と
くにG端子を
設けて、空電
ならびに電氣
機器（蛍光灯、
電動機、その
他）などの雑
音障害を除去
できるよう特
殊な回路設計



ける方が有効である。こうす
ると、電灯線を傳つてくる雑
音電流は受信機に入らず、直接
アースされるから、氣持よく受
信することができる。なおアン
テナを電灯線と平行に張ると、
電灯線の雑音をアンテナから、
拾うことが多くなるから平行に
張らないよう注意が必要であ
る。

アイキャッチャーの設計

昔から、中元、歳暮の贈答用
の品物といえば大體きまつてい
て、おくる方では何か變つたも
のは——と迷い、もらつた方では
同じものばかりが山積するとい
う始末である。が、ひとところ
の世相の不安定さから、とにも
かくにも立直るにつれて、人々
の關心も衣、食から住の方に移
つてきた今日この頃、この住へ
の充足欲をみたす贈物は、今年
の中元贈答シーズンの新しい花
形となることが想像される。家
庭電化器具がこの年内にあつて
まことに恰好の贈答品として、
とりわけ家庭必需品であるアイ
ロンは、値ごろからいつても大
いに購買の筆頭としてあげられ
ることができよう。大いに買上げ
への努力が要望されるところであ
る。

贈答用アイロン販賣の第一課
題は、まずアイキャッチャーの
設計にあるといえる。アイキャ
ッチャーとはお客の目をとらえ
るもの、すなわちアイロンを
また簡単に同調ができるよう、
マジックアイをとりつけている
ので、どなたでもたやすく調整
ができるようになっていた。ま
たレコードプレーヤーとの併用
により、電着としても簡単に使用
できることはいうまでもない
が、PHに切換えた場合も、放
送の混入が全くなく、高級電着
つけるという常識的な包装もか
なりの効果があるが、どこも
やるものでは能がないから、包
装紙の上を特製したきれいなリ
ボンで飾りむすびしたものに中
元御挨拶用の美しいカードを作
つてはさむなどするのも一寸變
つていて、歐米風の感覚が品物
とマッチして喜ばれるのではな
いかと思われ。贈答品を求め
るお客には、なるべく豪華に禮
裁よいもの——という氣持があ
るものだから、そのものの價値
以上に見せるこうしたテクニッ
クも、是非わすれてはならない
もので、こういつたところの、



「ナショナルショップ」昭和28年(1953)8月号
四隅に標示しており、

ショールーム

としての機能を充分に發揮する。さらに電器に切換えたときは、マジックアイ回路を切るようにしてあるので、マジックアイの壽命を長く保つことが出来る。

堂々たる風格……

最新のデザインノ

さらに、そのデザインは舊調を打破した斬新、豪華なものであり、堂々たる風格をもっている。ギリシャの圓柱(ドーム)をほうふつさせる金屬ネット……新構想の二個縦列ツマミ……選局容易な華麗ダイヤル……など、業界のマンネリズムを完全に打破し、近代の美的要望に應えている。

臨地試験で……

優秀性を立證ノ

これら従来品に見られない、かすかすの調期的な特徴をもつ「BX-210」型は、その本格的生産の開始を前に、三重縣松阪市および尾鷲町、和歌山縣の新宮市、田邊市など、とくに受信条件の悪い地域、數カ所において臨地試験—各地方にセツトを携行し、實際に現地の受信条件のもとに性能をテストしたのであるが、その結果は豫期以上の成績で、すばらしい性能が

立證されたのである。この「BX-210」型こそ絶對的自信のもとにご購買ねがえる中波受信機の最高級品といつても、決していいすぎではないであろう。

定格

受信周波數帯 五三五—一六〇五KC

中間周波數 四五五KC

使用真空管 UZ-16D六(高周波増巾管) 六W-1C五(周波數變換管) UZ-16D六(中間周波増巾管) 六Z-1DH三A(第二檢波AVC兼低周波増巾管) UZ-14二(出力管) KX-180BK(半波整流管) 六E五(同調指示管)

ダイヤルライツ 六・三V

感度 極微電界級 DX 一〇μV/五〇mW LOCAL 一〇〇μV/五〇mW

電氣的出力 無歪 二・六W 最大 三・二W

電源 五〇—六〇サイクル 九〇—一〇〇—一一〇V(ヒューズ切替式)

消費電力 六四VA

型式 巾四六五mm 高さ三一〇mm 奥行二〇七mm

重量 四・八kg

スピーカー ナショナル六・五吋ハイマネットダイナミックスピーカー

他店と較べての一段の積極サービスと工夫が、勝敗を決するものである。

すすめ方にも一工夫

お客に接するには、まずそのお客が贈答用品を買いに来たのかどうかを見分けることが大切である。自家用アイロンを買いにきたお客が、いきなり贈答用品向き説明を押しつけられたのではピンとこない。お客を見分けるのは、その様子でそれとなく分るものなのだから、いろいろしやいませと聲をかけておいて、失禮にあたらぬようにそれとなく様子をつかえばよい。贈答用品を考えている人は、先にもいつたように値段と機裁の如何がまず先にくるものだからすぐ分る。それから長く保つかどうか。値



ら、そのときにお客の關心の順序にしたがつて説明をする。この心積りの値段品を中心に、贈答用として機裁、商品としての外觀、性能に説明の重點を置く。外觀に比して値段の安い無名品への魅力が強いようであれば、「お買いになる先達の氣持とすれば、やはり二級品としてお感じになり、さほ

ここで陳列に氣をつけねばならぬことは、鍍金のくもつたアイロンや、木箱の板のそり氣味なもの、木目の正しくないもの、などを出さないよう厳選しておくことである。その意味で、何といつても有名品販賣が第一である。「いろいろしやいませ、御贈答用でございますね。それではナショナル製品が一番およろしいと存じます……」と優良品からすすめてゆく。「アイロンではナショナルがもつとも名が通つて、スタイルからいって、性能からいって最高品でございますから、お刷けになります先様でもメーカーものを買つたかちと、とてもお喜びになること必定でございます」

贈答品はまず値段の枠がきめられてくるものであるから、自家用の場合のように便宜さ、使い具合如何によつては値の高いものでも——ということとは甚だ少いから、あまり飛び離れた値段品へのすすめは無用である。

話が決れば、早速そのアイロンを丁寧にテストし、お客の都合をきいて充分包装して渡す。それに、贈答用品の購入は、自家用の場合の使用への樂しさがないものであるから、贈り先への修理サービス券は勿論だが、買い主へのサービス券、あるいは景品券などを添えることは、客の心理をつかむ心遣いで、頭に入れておきたいものである。



うち品かどうか——つまり相手によろこばれるかどうか——ということになり、質問となるか