

Utdrag ur Landsbygden, människorna och designen i Japan och i Sverige av Maria Schmidt Larsson och Makoto Umebara, Daucus Design, ISBN 978-91-639-1249-8

Landsbygden, människorna och designen

i Japan och i Sverige

Maria Schmidt Larsson
Makoto Umebara

Daucus Design

www.daucusdesign.se

info@daucusdesign.se

ISBN 978-91-639-1249-8

Innehåll

Välkommen som läsare	
Introduktion	4
Tack	10
Del 1	
Återskapa det japanska landskapet med design	12
av Makoto Umebara, översättning Jens Forsberg	
Shimantote	16
Fladdrandes	20
En fisk i taget	24
Kastanjer på tork	30
Blyga bondens fruktlådor	34
Shimanto Newspaper Bag	36
Den blonda tjejen	40
Grönsakscafé	44
Självutnämnd kulturegendom	46
Saltglass	48
Kamikoya Washi-studio	52
Jabara, mandarin mot ondska	54
Del 2	
Resa i Makotos landskap sett med svenska ögon	58
av Maria Schmidt Larsson	
Om resan	60
Tataki - ytgrillad fisk	64

Innehåll

Solens Salt	68
Bonitorökeri	72
Bakade fiskar	76
Shimanto Drama	80
Shimanto Newspaper Bag	84
T-shirtstrand	88
Kamikoya handpapperstillverkning	92
Del 3	
Återskapa det svenska landskapet med design	98
av Maria Schmidt Larsson	
Bo i en bikupa, Tavleboards Honungsgård, Örnsköldsvik	102
Gården vid staden, Värpinge Grön, Lund	110
Nytt liv på Strömmareds Östergård, Istorp	116
Förvandling i två steg, Bjärhus Gårdsbutik, Klippan	124
Shimanto Newspaper Bag blir Idun Paper Bag	128
Del 4	
Bonusmaterial	132
Här finner du bilder, som inte platsade i något kapitel men som jag ändå vill bjuda på!	

En fisk i taget

Fisk fångad av fiskaren, grillad av fiskaren

”20 hundra miljoner yen på 8 år,
50 hundra miljoner yen på 20 år”



Sommaren 1987. En fiskare närmade sig. Det var 42 åriga Hiroyuki Myojin, som kom glidandes i sin fiskebåt. Familjen Myojin jobbade med bonitofiske runt fiskehamnen i området Tosa. Det var knappast vanligt att en designer som jag skulle stöta på en fiskare på detta vis.

Klagandes över det låga värdet på fisk de senaste åren, sa Hiroyuki till mig ”om det fortsätter såhär går jag i konkurs snart, jag behöver din hjälp!”. P.g.a. lågkonjunkturen inom fiske gav fiskarna upp en efter en, och snart skulle även familjen Myojin bli tvungna att överge sin verksamhet.

Värdet av fisk som försiktigt fångats av fiskarna, bestäms av handlare på fiskmarknaden.

”Jag vill jobba med ett fiskeri där fiskarna själva bestämmer värdet på fisken! Jag vill sköta affärerna både till havs och på land!” Skrek Hiroyuki med hög röst. P.g.a. ljudet från de ständiga vågorna och båtmotorns ljud var det en vana för fiskare att skrika. Han fortsatte att berätta om sin verksamhet, och hela berättelsen varade i tre timmar. Jag förstod mycket väl att detta låg honom varmt om hjärtat. Medan jag lyssnade på hans berättelse kom jag på en mycket lovande affärsidé. Hiroyuki gjorde i ordning bonito-relaterat material till mig. Bland detta material så fanns det två videoband som jag tittade på hemma. I filmen fick man se fiskarna som gick till sjöss i början av februari medan deras familj vinkade farväl vid strandkanten. Efter att ha lämnat land spenderar fiskarna tio månader på havet utan avbrott. Redan från andra dagen påbörjar de fisket fort solen har gått upp. Ett hårt jobb, botten av basindustrin. Det måste vara något fel på ett samhälle där människor som utför detta hårda arbete inte kan överleva ekonomiskt. Jag blev smått nedstämd när jag jämförde mig själv som kan ha ett bra liv trots att jag sitter framför datorn hela dagarna, med dessa män som riskerar sitt liv på havet varje dag. Varför ger deras verksamhet så lite tillbaka?

Produkten vi skulle skapa blev bestämd redan vid vårt första möte, ”Halmgrillad tataki från Tosa”. Tataki är en fiskrätt där man snabbt grillar endast yttre skiktet av fisken, och lämnar insidan rå. Vår produkt symboliserade värdet i att ibland blicka bakåt, istället för att alltid sträva framåt. När jag var liten brukade min farmor ofta lösgöra halm från kolsäckar och använda den lösgjorda halmen till att grilla tataki.

Den tataki som hovlevésantören till japans kejsare använder, är kolgrillad tataki från Yaizu området. När man använder kolgrill så kan man inte undvika att köttet blir genomstekt. Att steka bara utsidan och lämna insidan rå är rätt metod för att tillaga riktig tataki. I och med halmens rörform kan den behålla syret och det blir därför möjligt att med väldigt hög värme grilla endast utsidan av köttet.

Eftersom att Tosas hamnstad är ute på landsbygden är halm mycket lättillgängligt tack vare de aktiva bönderna i området. Om det hade varit i Tokyo hade man fått betala ofantliga summor bara för att ha någonstans att förvara halmen. Byns personlighet och landsbygdens fördelar satte fart på vårt projekt.

Eftersom att Hiroyuki i början inte hade någon fabrik grillade han boniton på en upphettad järngrill hemma i sin trädgård. Under tiden så började jag med designarbetet. När jag forskade om Tosas fiskehistoria kom jag över ett foto från Taisho-perioden (1912-1925). Fotot föreställde en bonito-fiskebåt fylld med fiskare i vadderade kimonos som stod för hand. Jag gillade detta foto och bestämde mig för att rita av det med en fude-pensel. Min bild blev senare bolaget Tosa Myojinmaru Myojin Fiskeris (namnet på bolaget som Hiroyuki startade) symbol.

Medan jag funderade på designen hittade jag på frasen ”fisk fångad av fiskaren, grillad av fiskaren”. En fisk som både är fångad och iordninggjord av fiskaren, lät i mina öron väldigt utsökt. En god smak som resultat av att både urval och tillagning är gjord utav fiskaren. Genom en sammanslagning av bonito-fiskebåtens charm och uttrycket ”fisk fångad av fiskaren, grillad av fiskaren” började min design ta form. Jag skapade en kommunikationsdesign genom att klämma in mycket information i ett koncept som konsumenterna lätt kunde ta till sig.

Produkten vi skapade som innehöll två tataki, tare-sås, ingefära och rålök, såldes över hela



Japan för det djärva priset av 5500 yen. Vi gjorde i ordning ett kontorsbord på andra våningen i Hiroyukis hus, och hans fru Wakako och hennes väninnor började ta emot beställningar via telefon. De bestämde sig för att använda sin egen lokal dialekt när de tog emot beställningar (detta var dock ett lustigt val, eftersom att ingen av dem kunde prata riks-japanska). "Hata-dialekten" som de pratade, har en gullig klang. "Halmgrillad tataki från Tosa", denna uppfriskande produkt, som skickades direkt från produktionsområdet till konsumenten utan extra mellanhänder, fick genast ett uppsving och började sälja som smör.

Jag var försiktig med att inte använda för mycket design när jag jobbade med denna produkt. Jag hade en känsla av att det inte var passande att överdesigna en produkt från basindustrin. Det låter konstigt att en vanlig fiskare skulle samarbeta med en designer. På grund av detta ansträngde jag mig så mycket jag kunde för att skapa en lågmäld design. Även frasen "fisk fångad av fiskaren, grillad av fiskaren", låter inte som något som ett proffs inom reklambranschen skulle ha kommit på. Avsiktligt använde jag mig av denna fras som vem som helst skulle kunna komma på. Utöver detta använde jag halm-papper som förpackning till produkten, och skrev på detta papper "Det har nu blivit dags för säsongens första bonito-fiskeri".

Efter att vi sålt produkten i 1-2 år, började det komma efterfrågningar från folk som ville ge bort den här produkten som en present. Därför blev det nödvändigt att göra om designen och ta bort lite av hemmagjort-känslan, och skapa en mer souvenir-aktigt design.

Hiroyukis framgångsrika verksamhet började inte från noll, utan från minus. Han var från början en total amatör inom produktionsindustrin. Att han skulle göra en sådan succé inom denna bransch var ett bevis på att han besatt en kapacitet utöver det vanliga. Även hans fru Wakakos stöd var imponerande.



Utan att veta ordet av, hade fyra år passerat. En fabrik vid hamnen hade blivit färdigbyggd, och där jobbade redan åttio anställda. När jag en morgon stod och njöt av solens ljus framför denna fabrik, kom de anställda en efter en på sina cyklar för att börja dagens arbete. En varm känsla steg upp inom mig. "Återupplivandet av bonito-fiskeindustrin hade lyckats!" Det kändes som ett lyckligt slut på en film. Men efter en bolagsstämma hos Tosa Myojinmaru Myojin Fiskeri i februari 1995 blev Hiroyuki uppsagd. När bolaget skulle anställa en planeringschef, så fanns det ingen lämplig person i Tosaområdet, så Hiroyuki rekryterade en gammal klasskamrat från gymnasiet, som på den tiden jobbade på en av de stora bankerna. Dock började denna klasskamrat genast samarbeta med Hiroyukis bror som också jobbade på familjebolaget. Genom deras samarbete och rättsliga skicklighet, kastade de ut Hiroyuki från bolaget. De bad mig fortsätta jobba med designen till deras produkter även efter detta, men det tackade jag snabbt nej till.

Det var dock kanske inte helt oväntat att de hade tröttnat på Hiroyuki, eftersom att Hiroyuki, som hade startat bolaget, hade blivit extremt skrytsam och börjat glömma sina principer. Bolaget hade en inkomst på 20 hundra miljoner yen under sitt åttonde år, och Hiroyuki var helt uppe i skyarna. Efter att ha blivit utkastad från sitt egna bolag flydde Hiroyuki från Tosa med

sin fru, och bosatte sig i Yaizu. År 2010, 15 år senare, hade Hiroyuki startat ett likadant fiskeribolag. Hans nya bolag, Tosa Bonitofiskeri, har en omsättning på 50 hundra miljoner yen. Värdet av fisk hade ändrats enorm under dessa 15 år. Fiskeriet som från början var mycket ineffektivt där man fångade en fisk i taget, anses nu som en förnybar industiresurs. Hiroyuki jobbade för att erhålla ett världskänt miljömärke till sin verksamhet, och under hösten 2009 lyckades han få märket MSC (Marine Stewardship Council). Hans bonito var nu en produkt som distribuerades över hela världen.

Klientpresentation: Hiroyuki Myojin

VD för aktiebolaget Tosa bonitofiskeri. Tredje sonen i familjen. När han gick i Kochis gymnasieskola bestämde han sig för att studera på handelsfakulteten på Chuo University, och var där en riktig plugghäst. Från början satsade han på att bli en revisor, men efter att ha fått känna på den svåra konkurrensen gav han upp. Efter detta provade han sin förmåga inom fiskeri på sin familjs båt, Myojinmaru. Efter mindre lyckad framgång ombord, gick han upp på land och började göra affärer där istället.

Jag har aldrig träffat någon med så bra intuition och handlingsförmåga som Hiroyuki.

