



「実は、私は専業主婦でした。子どもを4人育ててきましたし、忙しい日々で稼業を継ぐなんて考えてもみませんでした。でも、ある時、社長にならないかといふ話があり、この味を伝えていかなければダメだなと思うようになつたんです。一番下の子が高校生になつていましたし、思い切つてこの仕事に飛び込んだんです。でも働くのは性にあつているようです。この夏は、『韓国映画』『あなたの初恋を探します』との「ラボで『初恋アイス』を発売しますし、6月1日から』ビリケンアイスキャンデーもラインナップに加わりました。大阪名物のミックスジュース風味。先日、ミズエビすばしの三人娘が食べにきてくれて、『ミックスジュースをそのまま飲んでるみたい』と絶賛してくれました。」



さつまいもアイスキャンデー
1本120円

「さつまいも味」が買えるのは本店だけ。焼き芋をそのまま潰してアイスに閉じ込めた濃厚ティースト。

オリジナル湯呑み
個 450円

昭和30年、北極・喫茶店時代の湯呑み。
現在はグッズとして売られている。

オリジナルストラップ
1個 500円

戎橋筋商店街に、
ほつとできる場所を

いくべきです。ミナミはきたらやつぱり戎橋筋商店街に寄つていかないと、と思えるお店がもつともつと増えるといいと思ひます。昭和30年頃、うちは喫茶店もやつていたんですね。「北極」でかき氷でも食べて帰ろか」という人がたくさんいました。自動ドアを早くから導入したので、車椅子の方や、年配の方も愛用してくださいました。その頃のイメージが私の頭には強く残っているんです。が、戎橋筋商店街にいらしたお客様さんが、ほつとくつろげるスペースを復元するのがこれからの私の夢です。」



北版
取材・文／村上美香

戎橋筋商店街の「北極」はいつ
行ってもイケメン揃い。最後に
そのことを久保田社長に聞いて
みると――

INTERVIEW 北極 代表取締役 久保田光恵さん



終戦直後の昭和20年、ミナミは戎橋筋。モノのない時代ではありましたが、「ここに『子どもや女性だけでも冷たいものを!』と東奔西走したひとりの男性がいました。その人こそが、アイスキャンデーの老舗「北極」の創業者で今回、えびすくらつぶ巻頭インタビューにご登場いただ久保田光恵(現・代表取締役)さんのお父様。その愛情と製法へのこだわりは父から娘に、そして戎橋筋商店街の夏にしっかりと受け継がれています。

北極のペンギンの話

「子どもや女性に冷たいものを!」と東奔西走。

「父は、私が小さい頃に亡くなりましたので、創業当時の話は母から伝え聞きました。お砂糖が手に入りにくい時代で、父はいろんなルートを探つて材料を入れたそです。1本20円、当時の物価からすると高級品。それにアイスを持ち帰るなんて発想、誰も持つていなかつたと思うんです。ドライアイスを入れてあげれば、ミナミにきたお父さんやお母さんがお土産に持つて帰れるでしょ。すると、子どもがよろこんで食べる。それで広がつたのだと思います。そつそつ、うちのアイスキャンデーのステイックが斜めに刺さつているのは何故だと思います？これは、持ち帰り箱にアイスをセットした時、上部にドライアイスをのせるスペースができるようにと考えられたものです。アイスキャンデー1本のことですが、子どもや女性に冷たいものを食べさせてあげたいと、う思いから、さまざまなものアーデアが浮かんできたのでしょうか？」