



二代目・小林富次郎

## 第1章

# 慈善券に次ぐ 第二の社会貢献を

～ 口腔保健活動の幕開け ～

創業者・小林富次郎の遺志を継ぎ、二代目富次郎を中心として始まった、ライオンの口腔保健活動。企業の社会貢献として、他に類を見ないこの活動がどのように生まれたのか、当時の日本の時代背景を含めてご紹介します。

# きつかけは食生活の大きな変化

## 楊枝から歯ブラシへ

日本では古来から、木製の楊枝などで歯の清掃を行う習慣があり、江戸時代に書かれた教育書にも「歯の清掃をすれば、老いても歯を失わない」と記されていた。しかし、明治時代に入ると、西洋文化が一気に流入し、日本人の食生活が大きく変化。従来は、冷たく、堅い物が多かった食卓に、温かく、柔らかく、甘い食べ物が並ぶようになり、むし歯に悩む者が次第に増えていった。

こうした状況に対して、最初に行動を起こしたのは、西洋医学を学んだ歯科医師たちだ。ある者は、米国の口腔衛生パンフレットを翻訳して出版し、またある者は、独自に学校などへ出向き、むし歯予防の指導を行った。しかし、当時の歯科医師は今日のように社会的身分が確立されていなかったため、大きな影響力を及ぼすことはできなかった。小林富次郎商店が創業した1890年代には、かつての楊枝に代わり、歯ブラシと歯磨き粉が一般家庭に普及し始めたが、口腔衛生についての知識は乏しく、歯磨きの方法も各人各様。政府や行政も含め、口腔衛生思想の普及に組織的に取り組む者はまだいなかった。



当時の歯みがき用の楊枝。先端がブラシ状に加工されている。



# それは、講演会から始まった

## 第1回「ライオン講演会」開催

1913年、東京基督教青年会館で  
開催された第1回ライオン講演会。



口腔衛生思想の普及に向け、いち早く行動を起こしたのは、亡き富次郎の遺志を継いだ小林商店だった。まず「ライオン歯磨」の愛用者向けのイベントで、口腔衛生の講演や、歯磨きの方法などを紹介したパンフレットを配布。しかし、効果は限定的であり、慈善券付き歯磨きのような大きなインパクトを与えることができなかった。もつと多くの人々に口腔衛生の大切さを伝える手段はないか。そんな社会奉仕への熱い想いの中から生まれたのが「ライオン講演会」だ。これは、社会的関心の高い話題について複数の著名人に講演を行ってもらい、同時に、口腔衛生についての講演も行い、その啓発をしようとするものだ。しかし、当時、一企業がこのような講演会を行う例はほとんどなかったためセールスを目的とした催しではないかと誤解される恐れや、口腔衛生に関心をもつ人はまだ少ないため、人が集まるのかという懸念もあった。しかし、二代目富次郎は「口腔衛生への関心を高めることは、国民の健康向上につながるものであり、とくに、次世代を担う子どもたちの健康に大きく貢献できる」という強い信念から、計画を推進した。



ライオン講演会を支えた緑川宗作。  
口腔衛生の指導ができる専門家が少  
ない時代、小学校で口腔衛生の指導を  
していた緑川は二代目富次郎と意気投  
合し、講演活動の専任講師を務めた。

## 海を越え、中国、台湾でも開催

講演会の運営は、歯科開業医から小林商店に転じた緑川宗作とライオン講演会理事の井上胤文いのうえたねふみが獅子奮迅の活躍をみせた。なるべく多くの人々に参加してもらえよう、音楽演奏なども取り入れたプログラムを練り、満を持して1913年(大正2年)に「第一回ライオン講演会」を東京で開催。十分な準備が奏功し、予想以上に集まった聴衆に大きな感銘を与えることができた。これに自信をつけ、翌年からは、全国各地での巡回講演をスタート。初年度の開催数はなんと175回にも及んだ。講演会の内容も、活動写真の上映会も加えるなど回を追うごとに充実。開催場所も、当初は、市内の集会場などで一般大衆を対象に行っていたが、やがて小学校、女学校、中学校、各種中等学校をはじめ、青年団、軍隊、工場などでも行われるようになり、いには海を越え、樺太、台湾、朝鮮、満州にまで活動の範囲を拡大した。緑川宗作は当時の心境を「静かな池に石を投げると、小さな水の輪が次第に大きく広がっていく、私はその小石になりたい」と綴った。

「ライオン講演会」は、1933年まで約20年間の長きにわたって開催され、総開催回数は実に10万9078回、聴講人員はのべ5771万名にも及んだ。

# 歯科医師会による口腔保健活動

## 二代目・富次郎の寄付で活動を本格化

この時期に口腔保健活動を始めたのは、小林商店だけではない。歯科医師の全国組織である日本聯合歯科医会（現在の日本歯科医師会）も、口腔衛生思想の普及に意欲を燃やし、「第一回ライオン講演会」が開催された同じ年に、「歯の衛生」という小冊子を発行。全国の歯科医師を通して、中学生や高等女学校の生徒、小学校の教師などに配布し、大いに活用された。しかし、日本聯合歯科医会は予算に限りがあり、十分な活動ができずにいるところ、二代目・小林富次郎が年間30000円（現在の価値で約6000万円）を寄付。早速これを活用し、口腔衛生知識の普及に必要な、標本、模型、図表、映画などを制作し全国各地で、歯科衛生博覧会や講演会を開催。本格的な活動を開始した。

二代目・富次郎の寄付は、日本聯合歯科医会の年間予算の倍以上という巨額なものであったが、日本国民に口腔衛生思想を普及させるには、歯科医師の力が重要だと考えた富次郎は、その後も毎年寄付を続け、歯科医会の口腔保健活動をバックアップ。その額は7年間で合計約1万円（現在の価値で約2億円）にも達した。

## 受け継がれた、社会奉仕の志。

今でこそ、企業の社会貢献活動は、あたり前のように行われているが、100年前に、日本でこのような活動をしていた企業はほとんど存在しない。「慈善券付き歯磨」は購入代金の一部を寄付金としたものだが、「ライオン講演会」は、聴衆から料金を徴収することなく、開催に関わる費用はすべて小林商店が捻出。さらに富次郎は、歯科医会へも寄付を行うなど、経済的な負担は決して軽くなかった。しかし、人々の幸福に尽くしたいと願う創業の志が、全社一丸となった熱い活動を推し進めていた。