



创业者 小林富次郎

序篇

通过我们的事业 为社会做贡献

～狮王创业物语～

狮王口腔保健活动始于创业者小林富次郎“竭尽全力为人类社会做贡献”的真诚愿望。本篇主要介绍小林富次郎波澜壮阔的人生和狮王为社会做贡献活动的原点。

经营酿酒业时的小林一家。
中排左3为富次郎。



祸兮福所倚

闯过动荡年代

小林富次郎1852年（嘉永5年）出生于经营酿酒业小林家，是家中的第四个男孩。他生来勤奋，具有经营天赋，在动荡的年代里，其人生受到时代的影响充满了许多艰辛和苦难。20多岁的时候，家里为了支付江户幕府筹集军饷的高额赋税而没落。他只好独自一人来到了东京，投身当时属于新兴产业的肥皂业开始工作，并一时晋升为公司主管，后因明治政府财政改革不景气影响企业倒闭。于是他又进入了熟人的公司边工作，边关注具有前景的火柴业，并果断地在宫城县的北上川旁建设了工厂。1890年洪水爆发让他又失去了之前积累的所有一切，而且，为了生产火柴而购入的大量原木也被无情的洪水冲到了下游，破坏了桥梁，损坏了住民的家屋而饱受指责被逼入了绝境。当他失意至极要投河自尽时，脑海里突然浮现出“何谓锻炼，就是眼下不是快乐而是悲伤，当这些都过去时，做出正确选择历练的人们，才能收获仁爱与和平之果”。一段圣经，拯救了当时走投无路的他。这是巨大洪水灾害来袭2年前，小林富次郎从一位基督教牧师那里接受的教诲，他一直把这个教诲铭记在心，期待着今后卷土重来。



1891年于现东京千代田区
开业的小林富次郎商店，
狮王集团的前身。

创建小林富次郎商店

“狮王牙膏”上市

经历巨大洪水灾害悲剧后，富次郎又投入到工厂重建工作，但终因身心疲惫病倒了，一筹莫展的他和妻子回到了东京。在富次郎困难之际，老相识伸出了援助之手，富次郎又开始着手肥皂原料的销售。他不顾自己没有痊愈的身体，热心投入到营销工作，十分幸运的是肥皂行业他有不少熟人，而且富次郎本身也有丰富的肥皂方面的知识，生意进展顺利，1891年（明治24年）小林富次郎商店终于挂牌。以后的时间里他一面不断摸索扩大事业规模，一面把目光转向当时刚刚上市的牙膏生意。那时虽然已有许多产品参与了竞争，但他考虑到今后使用牙膏的人将越来越多，市场会有成倍的成长空间，便果断地决定参与牙膏业的经营。由于白手起家需要专业技术知识，所以他大量阅读有关方面的专业书籍，请自己的熟人牧师来教授外国牙膏的制作方法。在他废寝忘食的努力下，1896年第一款牙膏正式上市。牙膏使用德国的原料和英国的香料，商品名出自百兽之王的狮子，名为“狮子印狮王牙膏”。在充满富次郎智慧的宣传和努力的经营中，生意踏上了年年遽增的坦途。

1900年小林富次郎商店出售的“附带慈善券袋装狮王牙膏”。慈善券印在袋的背面。



人不为利欲而生

精明的企业家

小林富次郎在39岁那年终于获得了成功，但这绝不是偶然的。某牧师曾将其称为“精明的企业家”之举。他除了热衷事业还是一个善良、重情义的人。富次郎以发自内心的仁爱善待不幸的孤儿和老人，十分热心从事慈善活动，为孤儿院捐助了大量善款。

富次郎就是这样的人。1900年，他患上了伤寒濒临病危却又奇迹般地生还，从此以后他下决心“把余生奉献给神和人类，为全社会的幸福做贡献”。富次郎在捐助孤儿院时深深地感到，要真正地为社会做贡献，一个人的力量是极其有限的。他想有没有办法把众多有爱心的人们集中起来，一起为社会做贡献呢？这时他突然想起报纸上曾经刊登过的一家美国公司发行慈善券的报道，产生了在出售公司产品上附加慈善券的念头。

这个具有时代意义的尝试使小林富次郎商店一举成名，同时成了狮王“通过我们的事业，为社会做贡献”活动的原点，也是代代相传至今的口腔保健活动诞生的契机。



收到捐助善款的冈山孤儿院。院长为表达对小林富次郎商店的感谢，将新设施命名为“狮王馆”。新设施每年都在增加，现已达到10栋。

向全国慈善设施捐款近70亿日元

出售“附带慈善券的狮王牙膏”

富次郎在患伤寒养病期间，将慈善券的想法一步一步付诸实践。出售价格3钱（约现在600日元）的“狮子印小袋装牙膏”附带1厘分（约现在20日元）慈善券的“附带慈善券的狮王牙膏”。购买牙膏的人把慈善券送给自己要援助的慈善设施，根据慈善券的数量，慈善设施可从小林富次郎商店领取善款。但在实际运作过程中，发现有些慈善券没有利用被丢弃的现象。小林富次郎商店及时回收被丢弃的慈善券，并将其兑换成现金再捐给全国各地的慈善设施。

附带慈善券的狮王牙膏虽得到了众多人的称赞，但也有人批评说是“沽名钓誉”和“为了捐款而降低了产品质量”。在此要说明的是，这些善款通过降低产品包装材料价格省出了20日元作为慈善券善款。慈善券从1900年（明治33年）一直持续了20年，以现在的价值换算共计给全国各地孤儿院和育婴院捐助了近70亿日元的巨额善款，时至今日，已经再没有人怀疑富次郎的善举。

富次郎送葬队伍。当时场景被拍摄成胶片影片，作为日本最早的胶片电影底片，保存于东京国立近代美术馆。



生死有命

传承创业志向

富次郎的仁爱之心，不仅限于慈善设施。他还立志于“慈爱济民”，对自己公司的员工也十分关心。当时工厂工人都是只上过小学和没上过学的女工，所以他在工厂为这些工人开办了出嫁前学习写字的普通教育和裁缝夜校，然后再让年轻的工人去东京基督教青年会夜校学习，接受英语教育。他的这些举动让工人十分感动，只要没有特别原因就没有人从小林富次郎商店辞职。

“附带慈善券的狮王牙膏”上市10年后的1910年，深得众人爱戴的小林富次郎，在他的创业之地—神田柳原2楼大厅，在家人和50名员工的守护下，离开了这个世界，享年58岁。葬礼的队伍由来自全国慈善设施敬献的数百个花圈为先导和载有小林富次郎灵柩的两匹马路车齐头并进，前来吊唁的人排起了数百米的长队。

众人尊敬的小林富次郎的深厚的仁爱之心，由富次郎二代及其商店的员工们继承，在此后的口腔保健活动中得到了发扬光大。

广告是培育商品的肥料

● 日本首次广告歌曲演奏活动

誉称广告王的小林富次郎，经常以崭新的想法推广吸引人们眼球的广告活动。1896年（明治29年）“狮王牙膏”上市之际，十分大胆地举行了罕见的乐队游行演奏，在竖立着“狮王牙膏”旗帜的地方，演奏产品广告词演绎的流行歌曲。东京以外的地区，很多人都是第一次听到乐队演奏。所到之处人山人海盛况空前，以至乐队无法前行。通过有效的宣传活动“狮王牙膏”在日本人尽皆知。



● 买牙膏就能看相扑

1900年，为纪念“狮王牙膏”上市3周年，对购买3个大袋牙膏的顾客，小林富次郎商店免费招待观看在两国回向院举办的相扑比赛活动。当天，在回向院院内，特别设置了促销点，以人气相扑运动员轮流值班现场，只需购买3个大袋牙膏就能看到当时最具人气的相扑运动员常陆山和梅之谷的相扑比赛，2天的时间里，入场人数达到2万人，盛况空前。这种促销策划，产生了巨大的效应。如此大胆新颖的促销活动，使小林富次郎商店营业额得到了持续稳定的增长。



追求幸福的愿望百年不变

1891年第一代小林富次郎创业，历经了300年江户时代结束到日本向近代国家迈进的巨大转变期。正当走进新的时代多数日本人都在为“自己今后能做什么？”而感到困惑的时候，富次郎就立志于“通过我们的事业，为社会做贡献”，并在自己选择的道路上勇敢前行。只有经历过艰辛困苦，深知弱者之心声的富次郎，才具有的“贡献幸福社会”高尚境界。这一崇高的精神孕育出的口腔保健活动，经历百年至今，其精神代代相传，并深深扎根于狮王为社会做贡献活动中。