

〈連載〉
ビジネス的発想からの提言 (6)
ーピンチをチャンスに変えようー

イエス・キリスト教会・家の教会伝道師
エリヤ会会員
元カネボウ薬品社長

理事 **三谷 康人**



一、宣教二五〇周年を迎えての閉塞感

来年はプロテスタントの宣教一五〇周年を迎える。

終戦当時の日本人の人口は約七、二〇〇万人で、それから人口は、一億人を越え、数年前に、一億二、七十七万人に達した。約五、五〇〇万人増えた。この間、経済の急成長と共に所得も増加して遂に世界第二の経済大国にまでなった。終戦当時はアメリカからの多大な援助でキリスト教ブームが起き、多くの人達が教会にやって来た。然し、その人々は熱心な伝道にも拘らず、教会から離れて行ってしまった。そして、今はプロテスタントの信徒は〇・五%弱と言われている。約八、〇〇〇名の教会、毎年の受洗者は約九、〇〇〇名で信徒数は過去一〇年間はほぼ横ばい。次第に高齢化して若者が減り、教職者も信徒も六十才以上が約半数を占める状況にある。かような事を反映してか、キリ

代の変化に対処している。どのような変化に対処して、先ず最初に一〇年二〇年の先を予測し、リスクと機会を検討して戦略を立てる。

(1) 人口動態の変化は(年齢構成、性別、就業別等)

(2) 国際関係と競争は。技術の進歩はどう

我が社のピンチと「チャンス・機会」は何かを徹底的に調べる。次に、自社の「強み」は何かを分析する。そして自社の強みを持って機会を開発する戦略を立案し実行して行く。その時、重要な事は、ピンチは別の視点から見ると大きなチャンスとなるという事である。

人口のこれからの急激な減少は非常な問題を提起している。現在自民党の戦略会議では移民一〇〇〇万人の計画を検討している。現状のままでは日本社会は衰退し、年金、高齢者医療費等は限界を越える。一方、移民の増加は価値観風習の違いから大きな社会的な摩擦を起こす事は明らかである。この様な状況をピンチと見るか、チャンスと見るかによって対応が全く違って来る。優れた経営者はチャンス到来と見て、新しい事にチャレンジし時代を先取りして行く。

三、伝道の最良のチャンスが来ている
大きな人口の減少と高齢化は、これから日本人に大きな変化を齎す。今までの様な伝道の方法の延長線上

では、益々閉塞感が強まり、暗くなり希望が無くなる。私達は余りにも内向き過ぎになっていなかったか。外の九十九%の未信者の人達は人口減少の大きな波の中で、苦しみ、悩み、希望を失い、孤独の中で迷う者が多くなる。人生の意義、目的を無くして悩むこの人達こそ伝道し、キリストの十字架に導く最良のチャンスがある。

クリスチャンは今一度、ミッションは何かを主の前に出して聞き確信を持つ事である。そのミッションは「伝道」である。ヨハネ十五章十六節「あなたが私を選んだのではない。私があなた方を選んだのである。そしてあなた方を立てた。それはあなた方が行って実を結びその実が何時までも残る為であり、...」

真理は一つ。然し伝道方法は無限である。特に相手が誰かにより求めるニーズは違う。そのニーズを満たす為の伝道方法に定型は無い。パウロはコリント第一、九章二十三節「すべての人に対しては、全ての人の様になった。何とかして幾人かを救う為である。福音の為に、私はどんな事でもする...」

今の様な時代に、伸びている教会がある。その様な教会には、如何に伝道すべきかの成功のノウハウが多くある。その様な伝道の成功ノウハウを謙虚に学び、ピンチをチャンスに変える最良の時が来ている。伝道の為に新しく扉を開くには、自らの意識と行動の改革から始る。

二、企業の寿命は三〇年説を克服して成長を続ける為に

企業界では「閉塞感」と言う事がよく聞かれる様になった。閉塞感とは前途に希望が無いと感じていると言う事である。これから先、日本人の人口は、次第に減少し、大変な事になると予想されている。二〇四五年に一億人。二〇五〇年には九、五一〇万人に減少、その内、労働人口は三、三〇〇万人減少、六十五才以上の高齢者は九四〇万人増加と言う大変な日本社会なる。この様な危機的状況が予想されるとき企業はどのように対処するのか、参考にしてもらいたい。

企業の寿命は三〇年と言われるのは、三〇年もすると社会は大きく変わる。何時までも過去の成功体験を根拠にして経営を続けていると、時代の変化に取り残されてしまうと、時代の変化を先取りして企業革新を断行した所だけが成長を続ける。その為に企業は長期戦略計画を立案し時