

〈連載〉
ビジネス的発想からの提言 (2)
— 多くの人がキリスト教に関心を持つ② —

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

三谷 康人



前回はキリスト教への関心とそれに対する影響を考える要因について述べてきた。今回は更に関連する調査結果を見ながら考えていく。

〈3〉 宗教に求める事は

宗教に求める事は「心の安らぎ、精神的な支え、家内安全、人生の知恵、悩み解決」等である。ただし過半数は宗教に何も求めないと答えている。〈※表1〉

若い学生では特に女性の方が宗教に関心が高く、精神的なものを求める傾向が強い。キリスト教への関心者は宗教に求めるものが更に大きい傾向がある。

〈4〉 キリスチャンは良い印象

キリスチャンに対する印象については、男女共に「まじめ、信念がある、思いやりがある」と答えている。男性よりも女性の方が好感的に見えており、特に関心層は良いイメージを持つ

ている。然し、一般的にはキリスチャンの印象は形成されていない。〈※表2〉

一部のキリスチャン達には、自身自身が、固くて、暗くて、弱々しいと思う傾向があるが、ノンキリスチャンからは真面目で信頼できると見られている。

以上見てきた様に、キリスト教キリスチャンに対しては一般的に良い印象を持たれており、更に周辺には一〇%の関心層もいる。また結婚式に関しても、過半数以上がキリスト教とする程に好感を持たれている。それにも拘わらず、キリスチャン人口が一%弱という事は普通では考えられない。これをビジネスでは機会損失と考える。折角良い潜在市場があるのに、それが掘り起こされないのが機会を失っている。その原因は相手(ノンキリスチャン)にあるのではなく、こちら側(キリスチャン)のやり方にある。現状分析しながら、

その原因に近づいて対応策を考えてみよう。

〈5〉 教会への誘いを増やそう
先ずキリスチャンがどのような関係で教会に来る様になるかを見た。このデータは米国教会成長研究会一万人を対象にアンケート調査したもので、これと同様の傾向は日本での調査結果にも出ている。〈※表3〉

これで分かる様に、教会を訪れるキッカケについては、友人、親戚、家族の誘いによるものが最も多く、そこに伝道の鍵がある。

そこで二〇〇四年八月に、ノンキリスチャンの教会訪問に関する調査をした。(首都圏でのキリスチャン

四一五名、その知り合いのノンキリスチャン一四九名を対象)

その結果、過去三年の間にノンキリスチャンを教会に誘った事があるか否かの質問に、約八割のキリスチャンは二〜三名誘った事があると答えている。にも拘わらず、その誘った人の内半分近くは、今どうなっているか分からないという状況で、来会者に対するフォロー活動が徹底を欠いている。またその誘いも、キリスマスや特別伝道集会の時が多いので、これからは、特に日常的な教会への勧誘活動が必要と感ずる。それでは、日常的に信徒が喜んでノンキリスチャンを教会へ誘う様になれるにはどうしたらよいのだろうか。次回考えてみよう。

〈表1〉

(求めること)	全体	学生・男	学生・女	50歳以上男	関心層
心の安らぎ	24%	12%	27%	36%	60%
精神的な支え	17	12	22	28	53
家内安全	16	10	12	25	21
人生の知恵	15	7	14	16	30
悩みの解決	15	14	20	14	25
何も求めない	57	72	57	43	14

〈表2〉

(キリスチャンの印象)	全体	学生・男	学生・女	50歳以上男	関心層
まじめ	19%	12%	20%	21%	44%
信念がある	17	16	23	15	56
思いやりがある	12	6	21	9	52
信頼できる	6	4	8	9	34
知的	6	11	8	6	21
暗い	2	3	4	1	1
弱々しい	2	3	1	1	1
よく分からない	63	68	52	69	10

〈表3〉

教会訪問のキッカケ	割合	教会訪問のキッカケ	割合
友人・親戚(家族)	79%	教会行事等	3%
牧師	6	たまたま立ち寄る	3
日曜学校	5	困窮な状況	2
特別伝道集会	5	訪問を受けたから	1