

# 垣根を越えて! 元気な教団、教会、企業から学びましょう。

● ビジネス的発想からの提言 (15)

- 1) 或る団体の過去6年間の推移 (6年前を100として)  
 礼拝出席者数……95% (教会数は略横ばい)  
 収入……91% (団塊世代の退職後の収入減等)  
 CS出席者数……82% (出産・子供の減少化)  
 少子高齢化の人口減少化時代を迎え、今何をすべきでしょうか



三谷 康人

神木イエス・キリスト教会・信徒  
 インターナショナルVIPクラブ顧問  
 元カネボウ薬品(株)社長

2) 教団別平均礼拝出席者数推移 (総出席者数/教会数) (CISニュースより)

		2001年	2010年	<教団の格差拡大>
<成長グループ>	G(アッセンブリ)	41.6名	59.9名	+19.3名
	H(日本福音教会)	47.2	52.2	+7
	C	53.1	57.1	+4
<横ばいグループ>	E(42) F(32) …略横ばい			
<下降グループ>	A	35.8	34.3	-1.5
	D	49.2	42.3	-6.9
	I	66.2	59.7	-6.5

3) 成長を続ける日本アッセンブリーズ・オブ・ゴット教団の背景

同教団は過去に「リノベート・アッセンブリー21」(教会改革の5つの要点)で宣教戦略最重点の方針を決め、教会間の宣教協力を推進して来ています。今年の大会でも「宣教力アップ!」を掲げ、『祈り・礼拝・伝道・弟子化』特に「祈り」の重要性が強調されています。「最高の伝道方法は1対1の人間関係で為されるものです。皆さんの家族、友人、近所の人々に伝道を。ターゲット2~3名に絞り名前を書いて祈って下さい。救いは聖霊の御業なので、祈らなければ何も起きません。祈り、そして福音を分かち合うのです」と。

4) 成長している元気な教会に学びましょう。

M教会のN牧師は成長している教会があると聞かれると、直ぐに役員信徒を連れてその教会に行き、現場を見ながら学んで来られます。そして自教会に適用出来るものは何かを一緒に検討し実行に移されます。(普通は牧師一人で学んで来られた提案の場合は、役員からの反対で変革が難しくなるケースが多い)

N牧師は教会外の好事例に対しても同じです。(例えばディズニールランド見学)これ等を参考に種々工夫努力され、地元の人達が気楽に出入りし易い地域の教会を作り、成長しています。幾多の成長事例に接し、最も重要な鍵はリーダーとしての牧師の強い宣教の使命感と情熱だと感じました。(強い信仰は前提)

5) リピート率98%のディズニールランドからも学ぶ

18,000人の従業員の9割はアルバイトで毎年約9,000人が入退社しています。その様な人達が、どうして、リピート率を98%にしているのでしょうか。その最大の鍵は、ディズニールランドの『ミッション』が正しく理解され後輩に伝えられているからです。「自分の会社は何の為に存在しているのか」それは『全てのゲストにハピネスを提供する』と言うミッションです。正社員は勿論アルバイト一人一人に迄、機会がある毎に繰り返し教育されています。そして「全てのゲストはVIPである」と思い、相手の立場で考えて何時も微笑んで接客しています。お客はその良さで心地よく楽しいから又来たくなるのです。教会もそうなって欲しいものです。

私達の教会にこれらを当てはめてみると如何でしょうか。教会のミッション『大宣教命令』は徹底し、信徒に共有化されているでしょうか。それにもとづくビジョンが示され、未信者の人達が教会に入って来やすくなっているでしょうか。結婚式の過半数はチャペルでされています。今の時代、多くの人が聖書に関心を持ち読んでいます。

この様な人達を教会に導く為に、私達は聖霊に満たされ、職場で、近所で、家庭で「地の塩」「世の光」となり、愛をもって福音を伝えて行きましょう。その時、明るい未来が開ける事でしょう。