

〈連載〉

ビジネス的発想からの提言 (1)

―多くの人がキリスト教に関心を持つ―

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



一、エリヤ会の発足と

ビジネス的発想

今から五年前に、宣教師の発案から、宣教師、牧師、ビジネスマン(信徒)の三者が各五名ずつ集まり、これからの日本の宣教はどうかあるべきかを毎月議論し始めた。戦後五十年も経過したにも拘らずクリスチャン人口が1%の壁が破られないのは何故なのか、という疑問から始った。それは日本文化や習慣との違いとか今迄の議論の繰り返しになって来た。そこで一度、ビジネス的な手法で検討してみようと言う事になった。企業は物売る時には最初に、これから販売する消費者の徹底的な調査をし、それに基づいて販売戦略を検討する。これは販売戦略の手順として当然な事である。その点からいくと、伝道しようとする対象のノンクリスチャンの市場調査は全くされていない事に気がついた。そこで次の様な調査から始めた。

(一)「キリスト教への好意促進とクリスチャン拡大の為の調査」



(二〇〇二年十二月調査)：日本マーケティングシステムズ

(二)「教会訪問に関するアンケート調査」(二〇〇四年八月)

(三)その他、C I S (クリスチャン・インホームセンター)等の調査資料

ビジネスマンは全て数字、データに基づいて議論して戦略を立案していく。そこで、これから調査に基づく数字をもとにして、キリスト教界の宣教につき考えてみた。勿論、本道の宣教は全て主の御心にあり、それは祈りと御言葉による聖霊の働きによらないと出来ない事である。然し、その聖霊の流れを良くする為の方法、道は我々の工夫と努力により準備しなければならぬと思う。その道に基づきビジネス的な発想は役立つと信じた。これから、上記の調査資料に基づき参考になる事を記して行こう。

二、「キリスト教への好意促進とクリスチャン拡大の為の調査」概要

この調査は首都圏十五才から五十九才までの男女各五二五名、合計一〇五〇名を対象に調査したもので、(一) 宗教に対する関心。(二) キリスト教との接点。(三) 宗教の役割とニーズ。(四) キリスト教やクリスチャンに対する印象。(五) 教会に行かない理由と行く為のキッカケ、の五項目につき分析した。これからこの概要から述べよう。

(一) 宗教に対する関心 (クリスチャンの潜在層)

宗教に関心がある人は十七%で五十代になると二十六、二十七%と増える。信じている宗教は仏教(九%)、創価学会(五%)、キリスト教(二%)、神道(一%)、で、キリスト教を信じている人が二%である(これがギャラップ調査では四%になっている)

・現在キリスト教に入信している

・以前入信していたが今はしていない 一%

・現在入信したいと思っていない 〇・五% (女子学生)

・以前入信したと思った事がある 四%

これを見ると一%の元クリスチャンと入信迄考えて教会に来ていた人達が教会の外に約五%も居る事を示している。何故この人達は信仰を捨てたり教会に来なくなったのだろうか。その原因は教会を去っていった人達だけではなく、我々の側にもあるのではあるまいか。それでも現在キリスト教に関心を持つている人は約九%と多い。男は七%、女は十%、その中でも

特に女子学生は十七%と高く、宣教する重要なターゲットと思われる。

(二) キリスト教に対する関心に影響を与える要因

キリスト教に関心がある人程、キリスト教との接点が多い。キリスト教関係の学校(幼稚園から大学迄の何処かで)に在籍した経験者は十二%(男性九%、女性十五%)。当然の事ながら在籍経験者程、キリスト教に関心は高い。・聖書を読んだ事のある者 二十七%(男二十一%、女三十五%)

・この中、聖書を持っていないが借りて読んだ人が十七%

これは何を物語るのであろうか。聖書は西洋の何か貴重な本で一度は読んでおかないとと言う気持ちがある事を示している。かつて「小説聖書」が予想以上の売れ行きを示して話題になった。男性ビジネスマンを中心に約四十万部以上売れた。理解の深さは別とし多くの人が聖書に関心を持っている。

またクリスチャン作家の書物の読書経験は遠藤周作三十六%(男三十五%、女三十七%)、三浦綾子二十三%(男十四%、女三十二%)、曾野綾子十六%、マザーテレサ十一%。

クリスチャンの知人や友人がいる人もキリスト教に関心のある人が多い。

次は、人々の宗教に対するニーズについて述べていこう。(次号に続く)