

教会開拓とパートナーシップ:

牧師と宣教師の経験
から学ぶ新たな視点



Eido
RESEARCH

はじめに	2
要旨	3
日本における効果的な教会開拓の原則	3
教会内が健康であること	3
外向きな教会であること	3
教会運営が柔軟であること	3
リーダーの引き継ぎが効果的に行われること	3
障壁	4
教会内の健康を妨げるもの	4
外向きな教会を妨げるもの	4
柔軟な教会運営を妨げるもの	4
霊的な妨げ	4
パートナーと良い協力をするために	5
宣教師	5
日本人牧師	5
将来のパートナーシップの機会	6
進言	6
OMFや他の宣教団体	6
宣教師、宣教団体	7
日本人牧師	7
序論	8
研究目的	8
研究課題	8
研究の手順	9
研究デザイン	9
アンケートおよびインタビュー・デザイン	9
母集団と標本	10
研究結果の解釈	10
回答率と代表性	11
分析	12
倫理的配慮	12
日本における教会開拓の原則	13
効果的な教会開拓の原則	13
健康で、外向きな教会	13
教会内が健康であること	13
外向きな教会であること	14
健康で、外向きな教会：定量的な調査結果	15
柔軟な教会運営	16
定量的な調査結果	18
効果的な引き継ぎ	19
教会開拓の障壁	22
教会内の健康を妨げる障壁	25
教会の宣教を妨げる障壁	26
柔軟な教会運営を妨げる障壁	27
霊的な障壁	28
霊的な障壁	28
文化的障壁	29
障壁を乗り越えるには	29

よりよいパートナーシップを目指して	31
過去のパートナーシップから、どのようなことを学びましたか？	31
過去の教会開拓のパートナーシップから会得したこと	31
教会開拓のパートナーシップに求めること	33
牧師宣教師のパートナーシップの始め方	36
宣教師、宣教団体	38
宣教師は教会開拓をすべきである	38
宣教師にとっての他の役割	39
定量的な調査結果	39
日本人牧師がパートナーの宣教師に求める人物像	43
パートナーシップの期間を定める	45
日本人牧師	46
開拓パートナーシップの「これから」	48
パートナーシップの機会	48
概要	48
OMFはどのような教会開拓戦略を採るべきか	48
OMF外の教会は、どのような点でOMFの支援を受けたいと望んでいるのか	51
結論と進言	52
将来の教会開拓の成功のために	53
戦略的な計画、一致の強化	54
宣教団体	54
宣教師	55
日本人牧師	55
将来のパートナーシップ	55
付録(1) : OMF日本による教会開拓の戦略に関する調査<文献調査>	56
はじめに	56
調査の背景	57
方法論および論文の目的	57
OMFをはじめとする日本の教会のこれまでの働きに基づく疑問	57
日本における効果的な弟子育成や教会開拓の原則	60
日本の教会の内外で効果的な弟子育成や教会開拓を阻む障壁についての分析	61
「3K」の障壁	61
ハンバーガー⇄ライスバーガー	62
リーダーシップの権限の集中(牧師一人による教会運営)	
および教会の働きに加えられている一般信徒の欠如	63
弟子育成は知識?それとも実践?	63
地域社会との関わりの薄さ	64
「教会員」と「消費者」	64
伝道に対する展望、計画、観念の欠如、超教派パートナーシップの欠如	64
留意すべき文化的現象	64
霊的な妨げ	65
福音の力	65
聞き取り調査を通して、さらに研究を深めたい課題	65
文献一覧	66
付録(2) : 統計資料	70
付録(3) : 特定の開拓の「型」の限界	78
付録(4) : コア・サンプル	79
付録(5) : 教会開拓の「型」の定義	80

はじめに

「私も言うておく。あなたはペトロ。私はこの岩の上に私の教会を建てよう。陰府の門もこれに打ち勝つことはない。」

——マタイ16章18節

イエスはご自分の教会を建てると約束されました。それは、教会の開拓とその成長を可能にする権能は、ご自分にあると約束されました。この文脈を見ますと、教会の成長の働きにペテロを用いることも約束されていますが、ペテロの信仰告白こそが教会の礎となるのです。私たちが教会の開拓の働きに携わる時、それは主ご自身と同労者との関係になる、実に素晴らしい特権なのです。イエスは私たちを遣わし、私たちを通して新たな弟子を生み出したいと望んでおられます。こうしてイエスの弟子たちとは、イエスの一つの教会の群れ、共同体として、共に集まるのです。

OMFはこれまで日本において教会を生み出す働きに専念してきました。この研究もその働きの一環です。私たちはいかにして教会開拓の働きを加速させることができるのか。教会開拓をする上でどのようなパートナーシップを組めるのか。長く開拓の働きをしてきた兄弟姉妹から何を学べるだろうか。日本も変化し続けていますから、今日の教会も様々な問題に対峙させられています。諸問題があっても、それらに圧倒されることなく、「教会を生み出す教会」を開拓するためにはどうすれば良いのでしょうか。

この研究は、教会開拓をする上で特に実践的に注意すると良い事柄について提起してくれています。その点で、多くの人に役立つ研究だと私は大いに期待しています。またそれだけでなく、日本の牧師と海外からの宣教師の観念や経験の違いや、より良いパートナーシップを組むためにすべきことも教えているように思います。

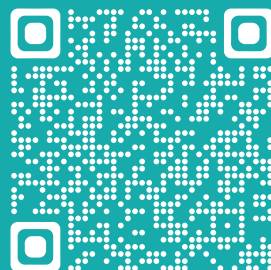
そこで何より、この研究に参加した一人一人に感謝の言葉を送りたく思います。時間を割き、自分の経験から語ってくださいました。またEido研究の方々、彼らの知恵と熱意に感謝します。この研究は彼らなくしてできませんでした。またこのレポートを日本語翻訳してくださったガルブレス・サムエル、こころ夫妻をはじめ、またOMF研究リファレンスグループ、私たちのために祈り、調べ、翻訳してくださったたくさんのOMF関係者に感謝します。

この研究の成果を通して、OMFだけではなく、日本全国の教会が共に学び、成長することを願って祈るばかりです。日本における開拓がこれからも力強く進み、たくさんの教会が生み出され、全てが神の栄光となりますように。

2023年8月(レポートの再訂版)
OMF 日本 フィールド・ディレクタ
クリス・ペイン

レポートをダウンロードする、また多言語のレポートを見るには: <https://cpsr.omf.or.jp/>

OMFインターナショナル
〒272-0035
千葉県市川市新田1-16-14
jp.jhqadmin@omfmail.com
omf.org/en/east-asia/japan



要旨

日本における効果的な教会開拓の原則

研究の結果、教会開拓が成功するために欠かせないことが四つあると分かりました。1. 教会内が健康であること、2. 外向きな教会であること、3. 教会運営が柔軟であること、4. リーダーの引き継ぎが効果的に行われること、です。

この4点をさらに詳しく見ていくと、次のように言えます。

教会内が健康であること

教会内の健康について、インタビューに応じてくださった先生方が特に強調していたことは、次のような内容です。

1. 教会開拓を始める前に、**教会の展望と目的を明確にすること**
2. **弟子育成を行い、積極的にリーダーシップや福音宣教の働きに加わる教育を行うこと**
3. **祈りに専念すること**
4. 様々な賜物を持ち合わせた**多様性豊かなチーム**を作り、チームの一致を図ること。たとえ間違えたとしても過敏になることなく、かえって自分の間違いから何かを学び、成長しようとする姿勢を育成すること

外向きな教会であること

教会開拓は特に**福音宣教に集中し、他の教会とも協力して地域の人々に仕え、地域のコミュニティの必要に応じることが**挙げられました。

教会運営が柔軟であること

教会開拓には「正解」がないと、先生方は何度も念を押していました。そこで、**リーダーは自分の置かれた場所と、開拓者の賜物を活かす教会運営と形成を選ぶべきだと話していました**。形は様々とはいえ、何かしらの「合同礼拝」と「小グループ」があると良いだろうとも仰っていました。開拓者は、やがてはこの「小グループ」と共に「中心的な群れ」の形成を目指すべきでしょうと言及されました。

これまでの教会開拓の常識が通用する場面はもちろんありましたが、今は難しくなっているという声が多く寄せられました。**これまでの教会形成は多くの教会出席者と資産を必要とするため、教会が減少傾向にある現代は、過去と同じやり方をモデルとすることは難しくなっている**と言えます。

リーダーの引き継ぎが効果的に行われること

引き継ぎを効果的に行うためには次のことが大切だと分かりました。

1. 一定期間、前任牧師と後任牧師がオーバーラップの期間（この期間が長いほど成功している）を持つこと
2. 前任牧師と後任牧師が共通の価値観を持っていること
3. 新しい「主任牧師」は、教会役員等の教会員の支持を受けていること
4. 牧師の引き継ぎについてどのように考えるべきかを教会員に教え、牧師の引き継ぎの準備ができていること
5. 教会開拓者は、後任の牧師に実現不可能な期待をしないこと

「宣教師は自分の考えに固執しているあまり、日本のしきたりや文化の良さを中々受け入れないと感じさせられました。」

障壁

健康的な教会開拓を行う上で、それぞれの妨げとなる障壁についても声が寄せられました。それらに加えて、**霊的な抵抗**というものも挙げられました。どんなに教会が健全でも、霊的な抵抗は免れません。

教会内の健康を妨げるもの

教会内の健康を妨げるものとして、次のものが挙げられました。

1. 奉仕者の不足、弟子育成の不足
2. 日本における教会の減少傾向
3. 日本の教会の忙しさと完璧主義

外向きな教会を妨げるもの

外向きな教会を妨げるものとして、**伝道や教会開拓をする余裕がない、福音の文脈化**（日本の社会的、歴史的な文脈と福音の意味合い）**が行き届いていない、リスクを取ることを恐れてしまうこと、**（特に牧師にとっては）**教会開拓をすべきかどうか躊躇してしまうこと、**が挙げられました。

柔軟な教会運営を妨げるもの

柔軟性のなさは、牧師にとっても宣教師にとっても、大きな障壁となりえます。宣教師からすると、牧師は**新しいやり方を取り入れるまでの対応が遅い**と感じてしまうことがありました。一方、牧師からすると、宣教師は**自分の考えに固執している**あまり、日本のしきたりや文化の良さを中々受け入れないと感じさせられました。

霊的な妨げ

もし日本の教会開拓が完全だったとしても、霊的な障壁は免れません。例えば、求道者が**家族や家族の宗教的慣習から身を引くことを躊躇うこと、全ての宗教観を同じだけ正当なものと考えてしまう傾向、悪霊からの攻撃**が挙げられます。加えて、和を乱し、人間関係を壊してしまう恐れもよく聞きました。

「パートナーシップが成功した第一要因として、共通の展望があることが挙げられました。その上で、補完し合えるような賜物や考え方、良いコミュニケーション、文化的違いを尊重し合うことが大切だと分かりました。また個々人が有能であるだけでなく、チーム意識の高いところでは、教会開拓が成功していました。」

パートナーと良い協力をするために

1. パートナーシップが成功した第一要因として、**共通の展望**があることが挙げられました。その上で、**補完し合えるような賜物や考え方、良いコミュニケーション、文化的違いを尊重し合うことが大切だと分かりました。また個々人が有能であるだけでなく、チーム意識の高いところでは、教会開拓が成功していました。**
2. そこで、教会開拓者が開拓パートナーに求めていることは、**共通の展望を持っている人であり、良い協力関係を持てる見込みのある人**でした。つまり、信頼できそうな人、良くコミュニケーションが取れる人、教理的に一致している人、柔軟性のある人、尊敬できる人、開拓の働きに献身的な人、でした。
3. また、**宣教師と牧師とはパートナーシップの始め方が違うことも**分かりました。宣教師は、共通の展望と良いコミュニケーションを築くところから始めたいと望んでいましたが、牧師は何よりも宣教師との信頼関係を大切にしました。このような傾向の違いを理解することは、良きパートナーシップを築く上で欠かせないことと考えます。
4. **教会開拓の展望と戦略を、具体的に話し合うことが極めて大切だということも再認識されました。**データによると、牧師も宣教師も、最初の内は展望と戦略を共にしていたと錯覚していたところ、次第に違いが起り、不和が生じてしまうケースが多く見受けられました。教会の展望や戦略を具体的に話し合うこと、よく用いられる言葉(「協力宣教師」「弟子育成」「伝道」、等)をどのように認識して使っているのか、をはっきりさせることで、よりよくお互いを知り、前もってトラブルの種を減らすことができるのです。

宣教師

1. **宣教師は教会開拓の働きを中心にすべきですが、極力日本人の牧師と協力して開拓すべきです。**宣教師は教会開拓の働きの他に、より広く教会開拓を援助したり、日本人牧師の開拓を応援したり、宣教団体のリソースを共有したりもできるでしょう。
2. 良いパートナーシップを組むためには、宣教師は**自国で教会の働きに就き、経験を積まなければなりません。**また、**伝道の賜物、牧会の能力、異文化経験**だけではなく、**柔軟性と謙遜さ**も必要でしょう。
3. 宣教師は、パートナーシップの期間について牧師と良く話し合うべきでしょう。宣教師が予定している期間が、牧師が求めている期間より短いという傾向が広く見受けられました。

日本人牧師

1. 宣教師が教会以外の場所や機会を活かして伝道活動をする時間を多めに確保するのはいかがでしょうか。
2. 日本人牧師と協力した経験のある宣教師からは、**柔軟性**(ある一通りのやり方に縛られすぎないこと)とより良く**コミュニケーション**ができれば、という声がありました。

将来のパートナーシップの機会

1. 教会開拓の必要性や機会は様々ありました。社会的ニーズへの取り組み、地方での活動、若者との活動、特定の地域での活動などが挙げられました。
2. OMFが採用すべき策として、様々なことが提案されました。例えば、**教会のない町村に集中すること、宣教師を遣わす教会を限定して弟子育成に集中すること、影響力のある地方主要都市に集中すること**、などです。
3. OMFと協力関係のない参加者も、とても積極的にOMFの宣教師と協力したいと話していました。半数以上の牧師は、宣教師と協力して教会開拓をしたいとの声を寄せてくれました。
4. 宣教師と協力する上で大きな関心事は、**有能な宣教師と協力したい**ということでした。協調的な精神があり、文化の違いを尊重するだけでなく、その教会や教会開拓に良く調和できることを求めています。

進言

OMFや他の宣教団体

1. 効果的に教会開拓をするための原則や障壁を日本の教会開拓者に伝える
2. 教会開拓の「正解」はありません。元来の教会開拓のやり方が当てはまるような時もありました。しかし元来の教会開拓様式は多くの資産を必要とするため、非現実的だと考える日本人牧師が多くいました。宣教団体も、この傾向を今以上に弁える必要があるでしょう。
3. この研究を**教会開拓者の戦略や訓練に取り込む**ことができるよう、具体的に計画を立てることを勧めます。
4. どなたかと**パートナーシップを始めるにあたって**、牧師の場合と宣教師の場合とでは、違うことを念頭においてパートナーシップに入ることが賢明でしょう。牧師と宣教師ではパートナーシップに求めることも異なり、それぞれパートナーシップの価値観が異なることを覚えましょう。（宣教師は共通の展望とコミュニケーションを大切にすると、牧師は信頼関係を大切にしている傾向がありました。）
5. **宣教師を派遣するときには、上にあげた性質（自国での経験、伝道の賜物、牧会の能力、異文化経験、柔軟性、謙遜）のある人を派遣しましょう。**現在派遣されている宣教師の中にも、このような性質を育成するためにできることを考えましょう。
6. OMFに特に取り組んでいただきたい領域に関して多種多様な声がありました。（例えば、教会のない町村に集中すること、宣教師を遣わす教会を限定して弟子育成に集中すること、影響力のある地方主要都市に集中すること、などです。）OMFをはじめとする宣教団体は、このような様々な意見を照らし合わせて、一番OMFの理念に近い働きを幾つか選ぶと良いかもしれません。
7. 教会開拓をするのに必要な知識や経験が不足していると感じる牧師がいます。ここで宣教団体が牧師に教会開拓のトレーニングを提供する働きが必要かもしれません。それぞれの地域に合った形、牧師の賜物を活かせるような教会開拓ができるように、日本人牧師を訓練することで、教会開拓を志す牧師の力添えになりうるだろうと考えました。

「OMFが採用すべき策として、様々なことが提案されました。例えば、**教会のない町村に集中すること、宣教師を遣わす教会を限定して弟子育成に集中すること、影響力のある地方主要都市に集中すること**、などです。」

宣教師、宣教団体

1. 宣教師は極力、日本人牧師と協力し、教会開拓に携わることが良いと考えられます。日本人牧師とパートナーシップにあるからこそ、自信をもって開拓の働きにあたることができます。出来る限り日本人のキリスト者と協力することが良いと思われませんが、そうではない形の教会開拓も不可能ではないでしょう。
2. 宣教師は、上に挙げた宣教師のあるべき姿に照らし合わせて自分を見直すことも大切かと考えます。特に、牧師は「柔軟性」と「謙遜」において成長してほしいという声が寄せられました。日本の文化や考え方を謙虚に受け入れ、日本文化の良さを認めるためにはどうすると良いのでしょうか。人を導くだけでなく、互いに導かれるためにはどうすると良いのでしょうか。
3. 宣教師は牧師と、どれくらいの期間パートナーシップを結びたいかを、率直に、具体的に話し合うことが大切です。

日本人牧師

1. 宣教師が教会以外の場所や機会をも活かして伝道活動をする時間を多めに確保するのはいかがでしょうか。
2. 日本人牧師と協力した経験のある宣教師からは、柔軟性(ある一通りのやり方に縛られすぎず、新しい見方にも受容的であってほしいということ)とより良くコミュニケーションができれば、という声がありました。
3. 宣教師にも言ったように、牧師も、どれくらいの期間パートナーシップを結びたいか、率直に、具体的に話し合うことが大切です。
4. 教会開拓をしている牧師の中では、知識や経験が不足していると感じた牧師がいました。このような牧師は、もし教会開拓トレーニングを受ける機会があれば、最大限に活用すると良いと思います。

「宣教師は極力、日本人牧師と協力し、教会開拓に携わることが良いと考えられます。日本人牧師とパートナーシップにあるからこそ、自信をもって開拓の働きにあたることができます。出来る限り日本人のキリスト者と協力することが良いと思われませんが、そうではない形の教会開拓も不可能ではないでしょう。」

序論

研究目的

戦略的に計画し、一致を深めるため

この研究の第一目的は、教会開拓について深く考え、OMF日本の宣教に貢献することでした。この研究を通して、OMFはさらに教会開拓のやり方を向上させ、それぞれの地域に合わせた教会開拓の働きが前進することを願います。また、国内宣教に携わるOMF内外の様々な方々との一致を深めることもできればと思い、私たちはこの研究を選びました。

他団体と良いパートナーシップを結ぶため

さらに、この研究を通して、OMFは今パートナーシップにある団体やこれから結ぶであろう協力団体と、より良い関係性を結ぶことができるよう、研究を進めました。

将来の教会開拓の成功率を向上させるため

OMFは日本各地で教会開拓の働きに従事しています。この研究は、その働きがさらなる成功を見せ、開拓された教会を通して神の恵みがさらに広がることを願って行われました。この研究結果を通して、より良く教会開拓をするための鍵となる視点を見出し、同じ恵みによって教会が増え広がり、霊的にも建て上げられることを祈ります。

研究課題

研究の目的を達成するため、予めOMF日本との協力のもと、次のような研究課題を打ち立てました。

日本で効果的に教会開拓をするための原則は何だろうか

この研究の第一歩として、日本における効果的な教会開拓のための具体的な原則に焦点を当てました。日本で教会開拓をする鍵は何か。教会開拓を成功させるために、乗り越えなければならない主な障壁は何かなど。¹

より良いパートナーシップを組むためにはどうすればよいのだろうか。

二つ目の課題は、OMFと協力団体の関係を見るものです。今後、教会や教会組織とどのような形でパートナーシップを結んでいくのが良いか。OMFは、どのように教会や教会組織とより良い関係を築くことができるか。成功の鍵は何だろうか。

将来のパートナーシップの機会には、どのようなものがあるか。

それから三つ目の課題は、日本の教会や教会組織と新たにパートナーシップを結ぶことに関してです。新たなパートナーシップの機会として、どのようなものがあるだろうか。新たなパートナーシップを始めるには、一番良い方法は何だろうか。

¹ この調査における「成功」とは、教会員の数が増えることだけではなく、教会開拓者が「活気のある、持続可能で再現性のある教会」の鍵として認識しているものを含んでいます。

研究の手順

3

これらの研究課題に答えるため、リサーチ・リファレンス・グループと連携し、OMF の文献調査を利用した混合法が開発されました。オンラインアンケートや目的別サンプリングで選定された回答者とのインタビューから構成されています。

研究デザイン

リスニングプロジェクトの研究デザインとして横断研究を採択しました。横断研究とは、同じ時点において複数の手段を用いて行う調査のことを言います。

1. アンケートは71名の回答者に回付されました。このアンケートは、(a) OMF宣教師、他の宣教団体からの宣教師、日本人牧師、その他のリーダーからなる「核サンプル」、(b) その他のOMF宣教師からなる「追加サンプル」に送られました。
2. 宣教師、牧師、リーダーたちからなる「核サンプル」の内、47人にインタビューしました。

回答者には、教会開拓に関する経験や考え方について尋ねました。

アンケートは、主にオンラインで回答する閉鎖的質問で構成されました。自由回答の質問のほとんどは、インタビューの原稿に組み込まれました。インタビューは、Eido Research の訓練を受けたOMFリサーチ・リファレンス・グループが実施しました。インタビュアーは、台本の質問に加え、必要に応じてさらに質問をしました。インタビューそのものは日本語と英語が混在して行われましたが、分析過程ですべて英語に翻訳されました。

アンケートおよびインタビュー・デザイン

アンケートおよびインタビューをデザインするにあたり、まず OMF の詳細に書かれている文献レビューとリスニングプロジェクトのアンケート草稿を読みました。この文献レビューは、調査ツールの設計に大いに役立ちました。アンケートの質問は、文献レビューに含まれた教会開拓の原則と障壁を検証するために作成されました。最終的なアンケートの作成には、最初のアンケートからいくつかの質問が使用されました。

また調査票の質問は、リサーチ・リファレンス・グループのメンバーと座談した上で、メンバーが特に参照したい質問を含めました。

この三つのソースからたくさんの質問が得られました。すべてをアンケート調査やインタビューの中に組み込むことはできませんでした。そこで、共通のテーマを絞り出そうと、質的分析ソフトを用いコード化しました。選択式や記述式で質問できるものは、アンケートに取り込みました。より深い議論が必要なものは、自由回答形式としてインタビューの原稿に含めました。

設計過程を通して、日本の文化に最も適した質問の仕方やインタビューの構成の仕方について、リサーチ・マネジメント・チームに相談しました。

母集団と標本

サンプルは、汎発的サンプリングにより、アンケート対象者 71 名、インタビュー対象者 47 名から構成されました。このサンプルは、OMF日本によって特定された 3 組の調査対象者からなります。第一に、日本の教会開拓の第一人者(19 名)、第二に、宣教師の教会開拓の第一人者(11 名)、第三に、日本の教会開拓に携わる宣教団体および専門家(12 名)です。これらの人々は、OMFリサーチレファレンスグループが選出しました。選出にあたり、グループは、OMF宣教師、他団体リーダー、および日本のパートナーと協議しました。また、地域、教派、様々なタイプの教会での経験、日本人・外国人のリーダーなど、幅広く人々を標本に含めるよう努めました。

また、アンケート調査は、OMF日本のメンバー、特に教会開拓の経験のある宣教師に広く配布されました。このような幅広い標本により、特に宣教師と日本人牧師の違いについて、より詳細な二変数分析が可能となりました。

研究結果の解釈

今研究をするにあたって、Eido社およびOMFは共に 日本の教会状況に応じた研究方法を心がけて参りました。学術研究の基準を下げることなく、かつキリスト教界にとってお求めやすい価格であること、様々な教団にとって有益な内容でありつつ、読者にも広く理解しやすい研究を目指しました。

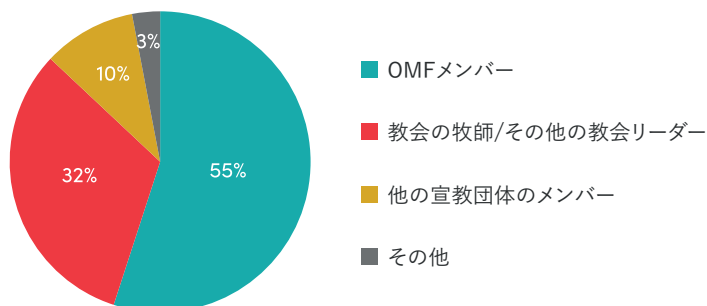
一例として、アンケートの中で回答者がとりわけ大切だと考える質問に甲乙をつけてもらい、その結果を割合にして本研究の中で報告することにしました。そうすることで、回答者が関心をもっている問題がより理解しやすくなると考えました。参加者の中には、比較的関心のない質問の優先順位をランダムに書く傾向も見られましたので、本研究では優先順位の一位から三位に限定して発表することといたしました。

同様に、少ない母数ではありますが、回答者の背景を考慮し、宣教師と牧師、地方と都市部、成功指標の高い者と一般的な回答者などの回答の違いを報告することにしました。このデータはOMFにとって役立つもので、興味深いと思われ、載せています。この点について、読者の方々にはくれぐれも細心の注意を払って読んでいただきたいと思います。祈りつつ、他の関係者との対話の中で、自分自身の経験と照らし合わせながら読んでください。本報告書に記載している相違点は、インタビューやアンケートの回答者の意見を正確に反映したものではありますが、実際は牧師や宣教師など、代表者が代表している母体を見ると、考え方にかなりの多様性があります。したがって、あくまでも「傾向」として捉え、対話を深めるための題材として使用していただきたいと思います。

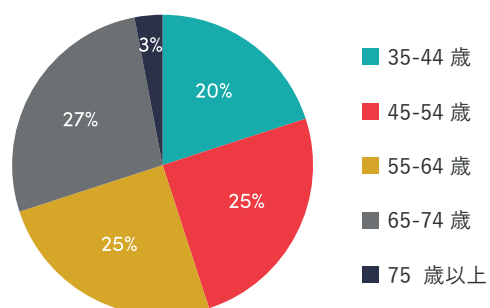
回答率と代表性

アンケートには60件の有効回答がありました。回答率は85%でした。このうち、部分的な回答は23件、完全な回答は37件であった。アンケート回答者の基本的な属性は以下のとおりです。

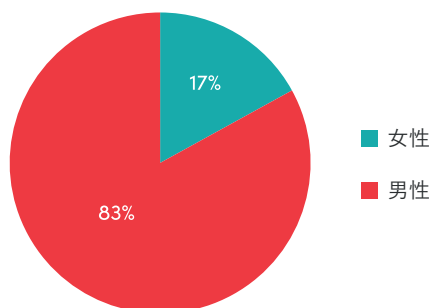
役割



年齢



性別



回答者の38%は日本出身者と回答しています。イギリス出身者は23%、アメリカ出身者は20%でした。残りの18%は、シンガポール、ドイツ、カナダ、スイス、オーストラリア、南アフリカ、香港の出身者でした。

インタビューを依頼した47人のうち、42人が同意しました。したがって、アンケートとインタビューに参加した方の回答率は89%となりました。

分析

アンケートデータを分析するにあたり、教会開拓者の「成功指標」を作成しました。指標は、0から1の点数で表しました。「1」は非常に成功した場合、「0」は全く成功しなかった場合を表すものです。

この指標は、アンケートデータを用い、以下の三要素を考慮して算出されたものです。

1. 教会開拓は、どの程度自立(自治、自給、伝道)していたか
2. 教会を通して信仰に至った信徒の割合
3. 開拓教会を日本人牧師に引き継げたかどうか

この成功指標をもとに二変量解析を行い、開拓者の「成功度」によって、他の質問に対する回答がどのように異なるかを浮き彫りにすることができました。

重要なことですが、この「成功指標」は、成功の決定的な尺度を示すものではありません。単に私たちが教会に尋ねた特定の質問に対する点数を評価するものです。キリスト教的な観点から言えば、このレポートは、最終的に誰が「成功」したのかを決定する神の自由を侵害することなどできませんし、求めてもいません(マタイ25章23節参照)。

倫理的配慮

方法論とアンケートを確定するため、前もって高い倫理基準を確保することが不可欠でした。

この研究は、個人的な内容を多く含む研究でありますから、研究の基準をしっかりと定めることが大切でした。そこで私たちは、英国社会学会の「倫理実践に関する声明」に沿って、いくつかの倫理的予防措置をとりました。

第一に、収集するデータはすべて任意であり、参加者には研究に参加しない選択肢も与えられています。

第二に、参加者が正直に答えられるような「安全な空間」を確保するため、収集したアンケートデータはすべて匿名とし、暗号化されたハードディスクに保存されました。

第三に、もし研究の過程で、ある参加者が何かしらの心の傷や生きづらさを抱えていることが発覚した場合、参加者は適切なカウンセリングや支援を受けられるようにしました。

日本における教会開拓の原則

効果的な教会開拓の原則

効果的な教会開拓とするために必要なこととして、インタビューの参加者は次の四点を強調しました。1. **健康で、外向きな教会であること**、2. **教会運営が柔軟であること**、3. **リーダーの引き継ぎが効果的に行われること**、です。

健康で、外向きな教会

教会内が健康であること

教会内の健康について、半数近く(48%)の回答者が、**一般信徒がリーダーシップや伝道活動に参加する必要性**を強調しています。ある牧師はこうコメントしていました。

「一般信徒が教会を担う必要があります。私たちは宣教師が教会を開拓しているところを何度も目にします。誰も一般信徒に対して「あなたにはできない」と言葉にすることはありません。しかし宣教師が行っているところを見て、宣教師にしかできないことだと思ってしまう人も多いでしょう。しかし、教会開拓は決して宣教師に限られた働きではありません。」

「特に、一般信徒が自分に与えられている霊の賜物を発見し、教会を開拓したり、教会のリーダーシップに関わったりできるようになることを望んでいました。ある教会開拓者は「教会は牧師一人に頼るのではなく、複数人のリーダーを持つべきだ」と述べていました。またもう一人は「教会開拓はそこまで難しい話ではない」とし、「日本人信徒が地元で教会開拓できるように湧活したい」と述べていました。」

伝道に関しては、教会員が「自分の家族、友人、隣人が主を知ることを強く望む」ようになることを望んでいました。ある宣教師はこう言っていました。

「牧師はチームの監督です。教会員は選手です。信徒は、地域社会に関わる上で欠かせない重要な人なのです。牧師である私たちは、この働きのために、教会員を湧活するのです。」

教会員の**弟子育成**は、成功する教会開拓において欠かせないことだと分かります。ある宣教師はこのように仰っていました。「弟子を生み出す人は、まず自分自身が弟子にならなければならない。」特に、参加者は**従順**の重要性を強調しました。これは文献調査でも取り上げられたテーマです。「キリストを信じる決断をした者は、イエスという人物を信じるだけでなく、イエスに従う必要を理解する必要があります。悪霊でさえイエスという人物の存在を信じていますから。」と話していた参加者もありました。また、新しい信者と個別に時間を取って、**一緒に時間を過ごすこと**の大切さも語られました。例えば、ある牧師は、自分の教会のスモールグループのリーダーたちと「**パルナバタイム**」を月に一度、個別に持っている述べています。

「一対一の時間を持つことで、彼らを励まし、肯定し、神の言葉に耳を傾け、彼らと共に人生を歩むための道しるべとなるのです。」

もう一人の回答者はこのように話していました。「牧師さんだけでなく、信徒同士の弟子育成もいいと思います。多くの人を導かなければならない、という訳ではありません。たった一人だけでもいいんです!」

教会内が健康であるために、回答者は**祈りの必要性、良い宣教チームの大切さ**を強調しました。「もっとたくさん祈りと断食が必要だ」と答える回答者が多く見られました。**多様な賜物を持ち合わせつつ、一致団結し、失敗から学ぶことのできるチーム**を作ることが重要であると指摘しました。ある牧師は、教会開拓に大切なことと言えば、「良い牧師と良い牧会チームに尽きるかもしれない」と述べていました。

「失敗から学び、積極的に成長しようとする人。状況に応じて適切な人に助けを求めたり、助けてもらったりすることができる人。自立することが大事なわけではありません。頼り合うことです。それができていれば、きつうまくいくと思います。」

最後に、回答者は教会開拓の展望を明確にすることが重要だと考えました。以前の教会開拓で何が違っていったかという質問に対して、参加者はしばしば、戦略をもっと明確に打ち出していれば、と願っていました。ある指導者はこう話していました。

「はじめからやり直せるとしたら、私はもっと組織的に、強い展望を持って臨むと思います。私たちは確固たる目標を持っていましたが、あまり明確にはして来なかったかもしれません。しかし、していれば、教会の展望を語り、教会員と共に夢を膨らませたことでしょう。」

外向きな教会であること

教会開拓が成功するためには、外向きな教会でなければならないことが強調されました。そのためには、教会間のネットワーク、福音を伝えること、地域社会のニーズへの対応、教会開拓トレーニングなどが必要だと話していました。

特に日本人牧師は、教会を開拓する際、**他の教会とのネットワークを築きたい**と望んでいました。ある牧師は、「教会のない地域で教会を開拓するとき、孤立していると感じがちだからこそ、自分はより大きな教会の一部であるという全体像を忘れてはいけない」と仰っていました。また、教会開拓に携わる者同士のコミュニケーションに、欠如があるかもしれないと考えた牧師もありました。「私たちは、お互いの働きを知らないようです。みんな自分のことで精一杯のようです。しかし私たちはもっとうまくやれるはずです。」

福音を伝えるということに関して、ある牧師は、伝道活動に焦点を当てること、教会開拓の中心になければならないことを話していました。

「私たちは、たましいの収穫や霊的貧しさについて考え、失われた人々の痛みを感じる必要があります。この事実を見るのがなければ、教会開拓というのは単なる「プロジェクト」になってしまうでしょう。私たちには、未信者に対する情熱と思いやりが必要です。もし私たちが人に関心がなければ、伝道は単なる活動で終わってしまうでしょう。」

開拓教会が軌道に乗ってからも、継続して伝道への傾注が不可欠だと分かりました。「伝道をしなければ、教会は小さくなる。教会から若者の姿がなくなり、教会が高齢化し、次第になくなっていくだけだ」と、あるリーダーは話しました。

さらに、地域のニーズに細心の注意を払うことが、教会開拓の成功につながることも分かりました。例えば、ある宣教師は、開拓の働きに行き詰まっているように感じました。そこで近所を歩いて祈ることにしました。地域を巡り歩きますと、至るところに子供連れのお母さんを見ました。お母さんたちとの関係を深めたいという思いで、彼女は子育て教室を開くことにしました。子育て教室を通して、お母さんたちに聖書を紹介したのです。この経験を振り返り、彼女は日本の教会開拓について、開拓者が自問自答すべき質問を二つ分かち合ってくださいました。「**何が必要とされているのか。**」「**聖書を通してそのニーズに応えるためにはどうすべきか。**」

最後に、教会開拓トレーニングの必要性を表明したリーダーもいました。教会開拓トレーニングは、開拓者だけでなく、信徒にも必要だと言う方もいました。ある牧師は、「教会開拓は教会全体の展望ですから、教会員にもトレーニングが必要だと思う」と述べていました。ある宣教師は「より良いコーチング」が必要だと述べていました。

「教会開拓者が一人で働いているのはよくありません。彼らの側に立ち、一緒に困難を乗り越える人がいるべきです。教会開拓者は誰も落胆しているように思えます。彼らに寄り添い、時宜に合った言葉をかけられるような助け手が必要です。」

健康で、外向きな教会：定量的な調査結果

OMFが文献調査の中で明らかにした教会設立の10原則(付録参照)をアンケート回答者に順位付けしてもらったところ、同じような傾向が多く見受けられました。

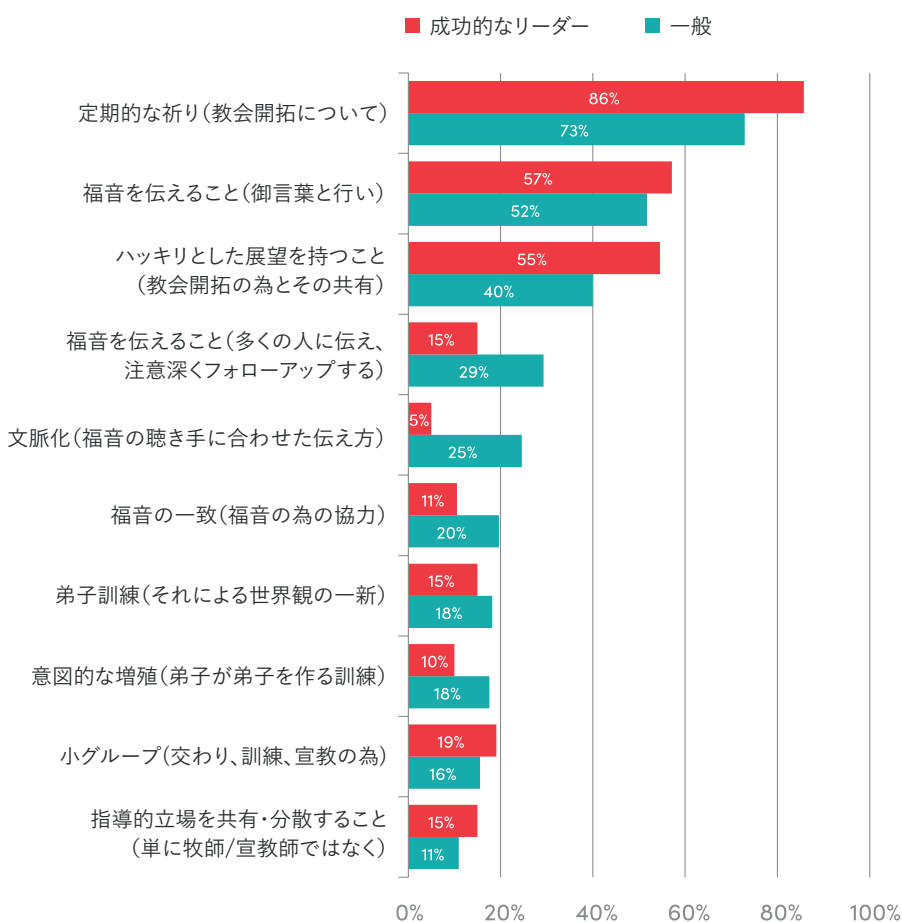
回答者は、祈ること、明確な展望を持つこと、そして言葉と行動で福音を伝えることを強調しました。一方で、他教会と交わりを持つことや、信者にもリーダーシップの機会を設けるべきだという声がありましたが、「福音にある一致」や「リーダーシップの共有」については、あまり優先されませんでした。

この矛盾は、質問文に起因するものだと思います。定量的な質問を分析したところ、回答者は十個の変数をランク付けしなければならないことに参ってしまい、データの質が低下している兆候が見られました。また、自由回答では、回答者がいくつかの選択肢を同じように重要だと考えているため、順位をつけることが困難だったと指摘していました。

それでも、成功指標の高かった開拓者は共通して、祈ること、言葉と行いで福音を伝えること、教会開拓の明確な展望を持つこと、の三要素を優先する傾向が標本全体よりも強かったことは興味深いことでした。この三要素が教会開拓には欠かせないことを示しているでしょう。

「成功指標の高かった開拓者は共通して、祈ること、言葉と行いで福音を伝えること、教会開拓の明確な展望を持つこと、の三要素を優先する傾向が標本全体よりも強かったことは興味深いことでした。この三要素が教会開拓には欠かせないことを示しているでしょう。」

効果的な教会開拓の原則(上位3位に選ばれた確率)



柔軟な教会運営

健康で外向きな教会であることに加え、参加者が挙げた成功する教会開拓の第三基準は、**柔軟な教会運営**でした。

教会開拓とはいえ、教会は様々な型で開拓、運営されるものです。しかし、牧師も宣教師も共通して、何か一つの型にこだわるのではなく、地域の状況や開拓者の賜物に従って、型を使い分けるべきだと話しました。**牧師は5人に3人以上(宣教師は10人中8人以上)**——数値にすると、それぞれ63%と81%——がこのように話していました。この数値は、自由回答としては異例の高さであり、この件における共通認識の高さを示唆しています。

ある開拓者は、「日本での教会開拓に最も適した型はどのようなものか」という質問に対して、次のように答えました。

「どの型にも価値があると思うんです。これが一番適した型だというべきものはないように思います。時代や場所によって、難しいかもしれないような型はありましょうけれども。ですから、私にとっては、教会開拓の型にこだわるのではなく、宣教師や牧師の賜物に応じて、地域の環境(田舎か、都会か、など)に応じて導いてくださる聖霊の導きに敏感であることが重要だと思います。例えば、周りはどのような環境でしょうか。漁村でしょうか。(中略)場所が違えば、当然違ったアプローチで教会を開拓しなければならないでしょう。」

ほとんどの参加者は同意していました。「様々な型があるのはいいことだと思います。人間も社会も十人十色ですから、人によっては違う教会のやり方に惹かれるでしょう。」「**型に関して、銀弾(特効薬)はないのです**」と答える者もありました。

教会開拓者が採用した具体的な型に関わらず、何らかの形で**全体集会(32%、宣教師の50%)**および**小グループ(16%)を持つこと**の重要性を語っていました。ある経験豊かな教会開拓者はこのように振り返っていました。

「どの型でも、全体集会と小グループは何かしらの形で組み込むべきだと思います。教会全体の礼拝は、それだけでも集まりますから、個人の信仰を大いに強めてくれます。同時に、小グループも大切です。日本人は非常に人間関係を大切にしますので、このような小さな集まりを好みます。小グループの出会いや話をきっかけに、人生が変わるような人も多いことでしょう。」

だからと言って、開拓教会は初めから全体集会と小グループをもたなければならない、ということはありません。例えば、先ほどの回答者でさえ、小グループが十分に確立されるまでは、全体集会を始めない方がいいだろうと助言しています。しかし、参加者の多くは、全体集会と小グループという形が、最終的には教会生活において役立つと感じたようです。²

重要なことですが、**教会開拓の型に「正解」が存在しないからと言って、教会開拓者は型を選ぶ必要がない、というわけではありません。**教会には必ず型が存在します。**もし開拓者が意識的に型を選ばなければ、それでも何かしらの型を無意識のうちに使うことになります。**この型は、大概自分たちの地域やチームの個性に合わない型になってしまうでしょう。今回の調査では、型をどのように選択するべきか、具体的な原則は示されませんでした。詳しくは文献調査の21、25頁を参照ください。教会開拓者がどのように型を選択したか、その際何を参考にしたのかは、今後さらなる研究が必要かもしれません。

「牧師も宣教師も(牧師は5人に3人以上、宣教師は10人中8人以上)共通して、何か一つの型にこだわるのではなく、地域の状況や開拓者の賜物に従って、型を使い分けるべきだと話しました。」

² 興味深いことに、参加者の16%は、教会堂が教会開拓に有益だと感じていました。すべての開拓教会が建物を持つべきだということではありませんが、日本人はお寺や神社を背景に持っているため、建物があることは依然として重要視されていると指摘していました。教会員同士で家に集まることは難しいですし、教会堂を持っていることで、教会外の方に教会のことを知っていただける、と話していました。

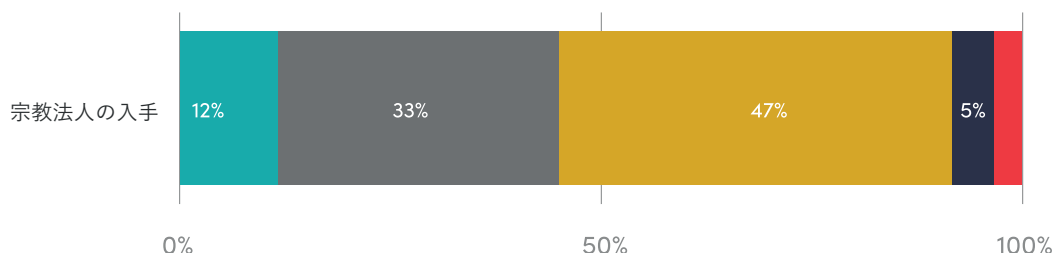
定量的な調査結果

柔軟な教会運営を追求する姿勢は、定量的な調査結果にも表れました。興味深いことに、自分たちの教会を最もよく表している教会運営の「型」を問う質問に対し、成功指標の高い参加者は、私たちがあらかじめ用意した「型」の選択肢を選ぶのではなく、自分の答えを書き込む傾向がありました。彼らの答えを見ると、いくつかの型を融合させたものでした。このことから、**開拓教会の成功は、運営の「特効策」を見つけることよりも、特定の状況や個々のリーダーの才能に最も適した型（あるいは複数の型の組み合わせ）を見つけることに起因する**ということが言えるでしょう。これはインタビューを通して得られた結論を補強するものです。³

教会は宗教法人格を持つべきかどうか、参加者の意見は分かれていましたが、曖昧な答えが目立ちました。以下のグラフを参照ください。

開拓教会は宗教法人になるべきか

■ 強く賛成 ■ 賛成 ■ 賛成でも反対でもない ■ 反対 ■ 強く反対



45%の回答者が「開拓教会は宗教法人になるべきだ」と考えている一方で、それを上回る47%の回答者が「どちらでもよい」と答えています。これはおそらく、それぞれの教会開拓は自分たちの状況を吟味した上で決断すべきだと考えているからでしょう。⁴

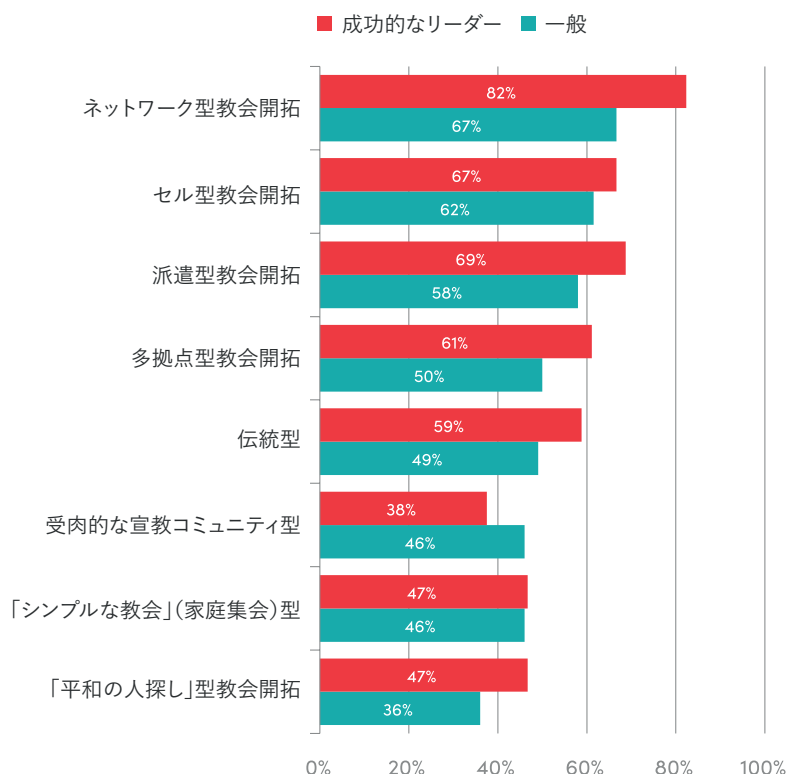
さらに、成功した開拓者であるほど、すべての型が有効だと考える傾向がありました。つまり、悪い型というのはほとんどなく、個々の教会開拓に適した型を見つけることが大切なのです。^{5,6}

⁴ 伝統的な型が効果的だと考える参加者は、宗教法人取得を勧める傾向がありました。一方で、「シンプルな教会」が効果的だと考える参加者は、宗教法人取得を重要視しない傾向がありました。また、地方で開拓伝道をしている参加者は、宗教法人を取得する必要はないと答える傾向がありました。

⁵ 概ね日本人牧師は、日本全国で教会が減少傾向にあることを受け、成長している教会が株分け教会を開拓する型はあまり定着しないのではないかと、という意見を持っていました。

⁶ 成功指標の高い牧師宣教師は「受肉的な宣教コミュニティ型」を高く評価していませんでしたが、これは「受肉的な宣教コミュニティ」に馴染みがないことに起因するかもしれません。一般的にも、この型を用いて開拓をしていた牧師宣教師はほとんどいませんでした。

一般的に言って、以下の教会開拓の型が日本でどのくらい効果的と感じるかを評価してください



上図に見られるように、最も人気のある型は、ネットワーク型教会開拓、セル型教会開拓、派遣型教会開拓でした。特にネットワーク型は、日本人牧師に好まれている傾向がありました。これは、後述するように、他の教会の支援なしに教会を開拓することが困難だからだと考えられます。

効果的な引き継ぎ

教会開拓が成功するためには、リーダーシップの引継ぎが必要です。参加者は、**効果的に引継ぎをするために必要なこと**を5点挙げていました。(1)新旧リーダーの重複期間(この期間が長い方が良いとされている)、(2)共通の展望と価値観、(3)リーダーシップの共有、(4)引き継ぎに向けた教会の心備え、(5)新しいリーダーに対して無理のない機会を設けること、です。

中でも圧倒的に多かったのは、**新旧リーダーの重複期間を設ける**というものでした。重複期間を設ける大切さについて、回答者全員の74%、宣教師の93%が言及しています。この定質的な質問の答えとしては驚くほど高い数字です。何人かの宣教師は、このように説明しました。教会の新旧リーダーを重複することで、新しい牧師は教会の展望を理解し、教会員と関係を築き、皆とつながりを持つことが出来るようになります。

重複期間の長さについては、少なくとも1年は必要ということでしたが、ほとんどの開拓者は一年でも少ないという考えでした。ある宣教師は、2年、3年では、短すぎて引き継ぎがうまくいかない、と話していました。また他の宣教師は、5～10年くらいの期間をかけて牧師にリーダーシップを引き継いだと話していました。可能であれば、その教会の中で救われた者、弟子育成された者を牧師にできれば、という声も相次ぎました。(参加者の内10人、26%が教会内の人にリーダーシップを引き継ぐべきだと話していました。)教会内の人に引き継いだというある牧師はこのように話していました。

「新任牧師は私たちの教会で育ち、弟子育成を受け、その後、教会を引き継ぎました。彼は教会員との関係を構築する必要がなく、教会の沿革や方針をも知っていたので、非常に助かりました。教会とも、教会員とも、すでにつながりがあるのです。新任牧師が神学教育を受けていた時から、神学校の学びをどのように適応しようか、具体的に考えることもできました。」

第二に、新任牧師が前任者と同じ**展望や価値観**を持つ重要性も強調されました。回答者の39%、宣教師の半数以上がこの大切さを取り上げました。ある宣教師は、新任が異なる考え方を持っていると、勢いが止まってしまうと説明しました。また、新任の牧師に求めるものとして、「サーバント・リーダー」(下位の人々に仕える指導者)であること、一般信徒を教会の働きに含める姿勢があること、よく聞く姿勢があること、などが挙げられました。

一人の牧師だけでなく、**数人のリーダーが一致して教会を導いていると、引き継ぎもうまくいく**という意見も見受けられました。⁷ 特に宣教師が主導となって開拓している教会は、最初から日本人牧師と組んで教会開拓をするとういだろう、という意見がありました。また日本人牧師が開拓する教会であっても、一個人に牧師職の責任を委ねる場合は、教会内の信徒リーダーも数人立てるべきだという意見がありました。このようなリーダー(ほとんどの場合は、教会の正式なスタッフではなく一般信徒)は、リーダーシップの責任を分担し、教会の中で自制とバランスを働かせ、牧師を精神的にサポートすることができます。

あるリーダーはこのように話していました。教会員の信頼を得ている一般信徒のリーダーが、新任の牧師と一緒に働くようになると、牧師の交代期であっても、突然の変化を感じることなく引き継ぎができるのです。「もし**チームであれば、信頼を移すことは難しくありません。**」

引継ぎに向けて、教会を備えることも大切です(参加者の34%が指摘)。リーダーの引き継ぎについて、聖書から教えることが大切です。例えば、ある宣教師は、「教会員がつながっているのは人間の業ではなく、神の御業だ。だから誰が牧師の職に就いても、教会と神との関係は変わらない」と教会員に教えました。また、日本人の顧問牧師を招いて、宣教師と牧師の違いや、日本人牧師を招聘すると何がかわるか、といったセミナーを開いたという教会もありました。

最後に、宣教師が開拓している教会の場合、いずれは**日本人牧師が教会を受け継ぐことを想定して教会運営をすべきだ**という意見がありました。特に献金に関してよくよく考えるべきでしょう。ある牧師は、このように話していました。宣教師は自国から支援を受けてやって来る。しかし牧師は教会から招聘されるので、収入は献金から支払われる。もし宣教師が牧会を引き継いだ後のことを考えていないと、教会員から不満が出てきても仕方ありません。「宣教師がいたときはこんなに献金を捧げなくても良かったのに、牧師が来てからは…」と不満を漏らすでしょう。同様に、回答者の中には、宣教師は日本人牧師よりも力を抜いていて厳しくない傾向がある、と答える者もいました。

「**教会開拓が成功するためには、リーダーシップの引継ぎが必要です。参加者は、効果的に引継ぎをするために必要なことを5点挙げていました。(1)新旧リーダーの重複期間(この期間が長い方が良いとされている)、(2)共通の展望と価値観、(3)リーダーシップの共有、(4)引き継ぎに向けた教会の心備え、(5)新しいリーダーに対して無理のない機会を設けること、です。**」

⁷ 参加者のうち37%が回答していましたが、牧師と宣教師の間に回答差が出ました。宣教師の60%が回答していたのに対し、牧師はわずか22%でした。

「実際、私たち宣教師は日本人牧師が来るのを難しくしてしまいます。日本人牧師は宣教師より関係性などが厳格で、信者に期待することも高いことが多いからです。宣教師も、そのことを念頭に置いていなければ、日本人牧師が招聘されると教会員の反発を買うかもしれません。私たちももっと日本の文化を理解した上で上下関係を意識し、人間関係の構造の重要性を認識し、もう少し厳しくすることができればよかったと思います。」

この宣教師は、宣教師がより厳しく導くことで解決できると考えましたが、他の解決策もあるでしょう。例えば、上記のような**重複期間**に、教会開拓の**価値観**を話し合うのが良いと思います。ここで宣教師と牧師の違いをはじめ、これからはどのように牧会を進めるべきか、教会に求める「厳しさ」を話し合うことができるかもしれません。

結論として、宣教師および牧師は牧会の引き継ぎについて、このようなことを議論しました。

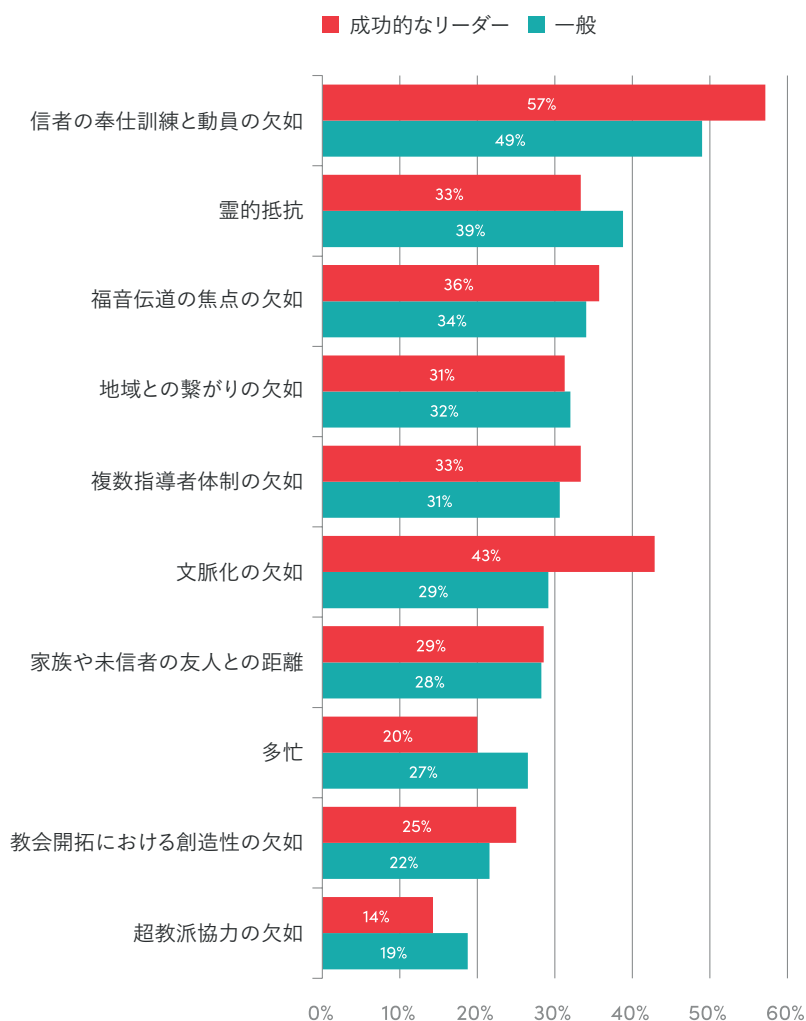
引き継ぎの原則 (宣教師の優先順位)	引き継ぎの原則 (牧師の優先順位)
1. 新旧任牧師の重複期間 (93%) 2. 教会員の心備え、および、複数人のチームで牧会すること (いずれも 60%) 3. 共通の展望や価値観 (53%) 4. 宣教師と新任牧師間のコミュニケーション (33%)	1. 新旧任牧師の重複期間 (61%) 2. 共通の展望や価値観 (30%) 3. 複数人のチームで牧会すること (22%) 4. 旧任が少しずつ権限を新任に渡すこと、および、教会員の心備え (いずれも 17%)

全体として、宣教師も牧師も同じような原則を話し合っていました。宣教師と牧師の間で、リーダーシップの引き継ぎにおける優先順位に若干の違いが見られました。(例えば、宣教師は教会員の心備えを優先するところ、牧師は徐々に新任牧師に権限を譲っていくことを優先する傾向が強かったです。)牧師と宣教師との間に差が出た理由として、宣教師の方が全ての原則を挙げる頻度が高かったから、また、新旧任牧師の重複期間の必要性を別にして、牧師は何が最も重要な原則なのかについて意見を一つにしていなかったからだと言えます。

教会開拓の障壁

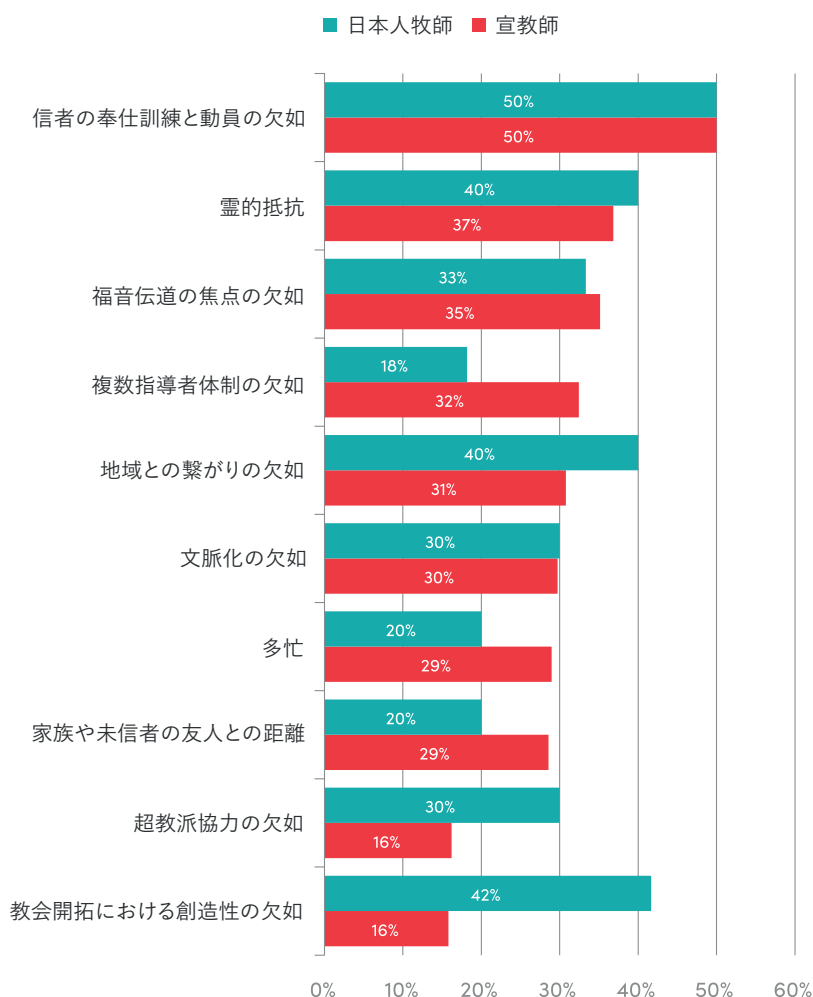
本調査では、教会開拓の障壁を二つの方法で調べました。まず、予め用意された障壁の中から、最も深刻だと思うものを参加者を選んでもらいました。その後、インタビューでは、この質問に対して自由回答形式で答えてもらいました。

教会開拓の障害(上位3位に選ばれた確率)



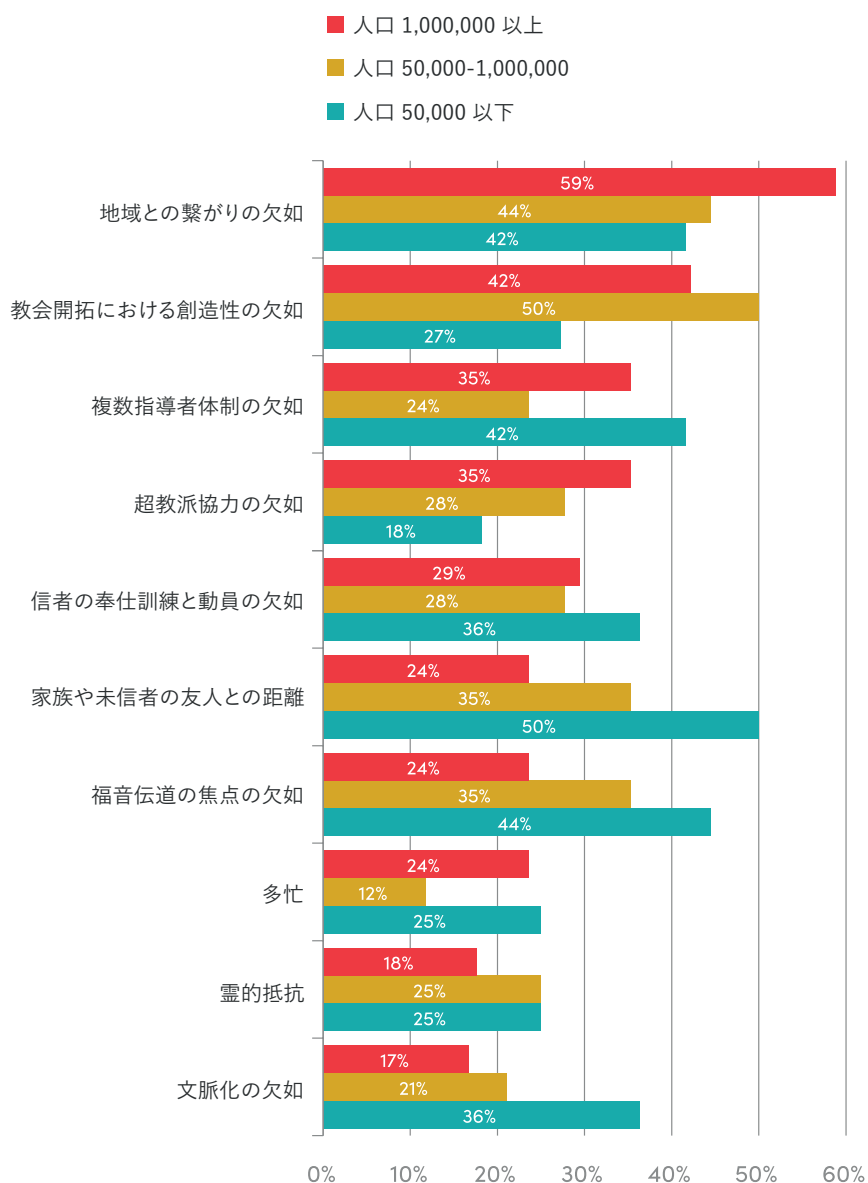
アンケートの結果、参加者は教会設立の主な障害として、**奉仕のために整えられた信者の不足、霊的な抵抗、福音を伝えることに重点を置いていないこと**を挙げています。興味深いことですが、成功指標の高い参加者は、福音の文脈化(社会的、文化的な意味合い)の重要性を強調する傾向がありました。(奉仕のために整えられた信者の不足を選ぶ傾向もありました。)

教会開拓の障害(上位3位に選ばれた確率)



宣教師と日本人牧師との間で回答に相違が見られました。牧師は創造性の欠如や教派を超えた協力の欠如が教会開拓の妨げとなっている、と考える傾向が強かったです。対照的に宣教師は、リーダーシップの独占を障害と考える傾向が強くなりました。

教会開拓の障害(町の人口による)



また、教会開拓をした市町村の人口によっても大きな違いが見られました。次の表は、人口規模別の主な障壁の一覧です。

5万人以下の町村	5万人～100万人の市町村	100万人以上の都市
1. 家族や友人との断絶 2. 福音を伝えることに重点を置いていないこと 3. 地域社会との関わりの欠落 4. リーダーシップの共有不足	1. 創造性の欠如 2. 地域社会との関わりの欠落 3. 家族や友人からの拒絶 4. 福音を伝えることに重点を置いていないこと	1. 地域社会との関わりの欠落 2. 創造性の欠如 3. リーダーシップの共有不足

上の表からわかるように、家族や未信者の友人からの拒絶は、都会より田舎において大きな障壁でした。つまり、人口の少ない田舎の地域に住む求道者が信者になるためには、**より多くの犠牲を払わなければならない**かもしれません。これは、前の定質データでも確認されました。ある宣教師は「他人の目線という恐怖は抑圧的だ」と述べていました。

「田舎地域では、家族からの圧力は特に長男が一番感じるものでしょう。(中略)都市部がどちらかというと福音に受容的に見えるのは、家族の影響や圧力が少ないからでしょう。」

「表で示した障壁の多くは、インタビューの回答にも出てきました。前章で確認した教会開拓の原則と照らし合わせながら、今後考察していくこととします。また、これらに加えて第四の障壁である「霊的な抵抗」についても検討します。」

教会内の健康を妨げる障壁

開拓教会の健康を妨げる障壁として、次のようなものが挙げられました。まずは**奉仕のために整えられた信徒が不足していること**(33%の参加者が回答)、**弟子育成の不足**(17%)、**日本の教会の減少傾向**(17%)、**牧師信徒双方の多忙**(10%)および**完璧主義**(7%)が一因をなしていると考えられます。

最初の二つの障壁については前述しましたが、何より**教会の減少傾向**は大きな障壁でしょう。日本では成長している教会がほとんどないので、成功した教会が教会員を派遣して株分け教会を開拓するようなことは難しいのです。また、無牧の教会も多く、牧師を招聘するだけの献金も備わっていないような教会も多い現状があります。このような現実から、今の教会に「教会開拓」というものは非現実的だという牧師もありました。

「今の日本の教会は、教会開拓を諦めるべきだと思います。一人の牧師が複数の教会を牧会しているのが今の現実で、この現実はいくらも続くことでしょう。(中略)2030年以降、今ある教会の半分以上が無牧になってしまいます。」

この牧師は、伝統的な教会開拓の型を前提としているようです。つまり、伝統的な型が通用するような場面はあっても、日本の教会開拓の働きを継続するためには、新しい型も必要だということを示唆しています。

普段の忙しさも教会の働きの障壁となりえます。ある宣教師は、このように仰いました。「日本の仕事環境は非常に厳しいもので、拘束時間も長い。パートタイムの牧師や、副業をしている牧師などは、教会の働きをする時間が極度に限られます。」また、求道者にとっても障壁となりえます。ある宣教師はこのように話していました。例えば女性の場合、夫の休みといえば、日曜日の朝くらいです。せっかくの夫の休日に教会の礼拝に出席することは、女性に難しいでしょう。

完璧主義について、ある牧師は「間違いや失敗を恐れること」を問題視していました。また、ある宣教師は、日本人の潔癖が障壁になることがあると指摘しました。この問題にどう対処しようか、様々な考えがありました。例えば、ある牧師は教壇から意図的に罪を告白していました。「教会はPTA会議や職場のように、すべてを正しく行わなければならない場所ではありません。教会員にも分かってもらいたいです。」教会は、ありのままの自分を見せてもよいところ、恵みが溢れるところ、「完璧主義」とは程遠いものです。ある宣教師は、「失敗してもいい教会」という張り紙を教会の壁に貼っていたと言います。

教会の宣教を妨げる障壁

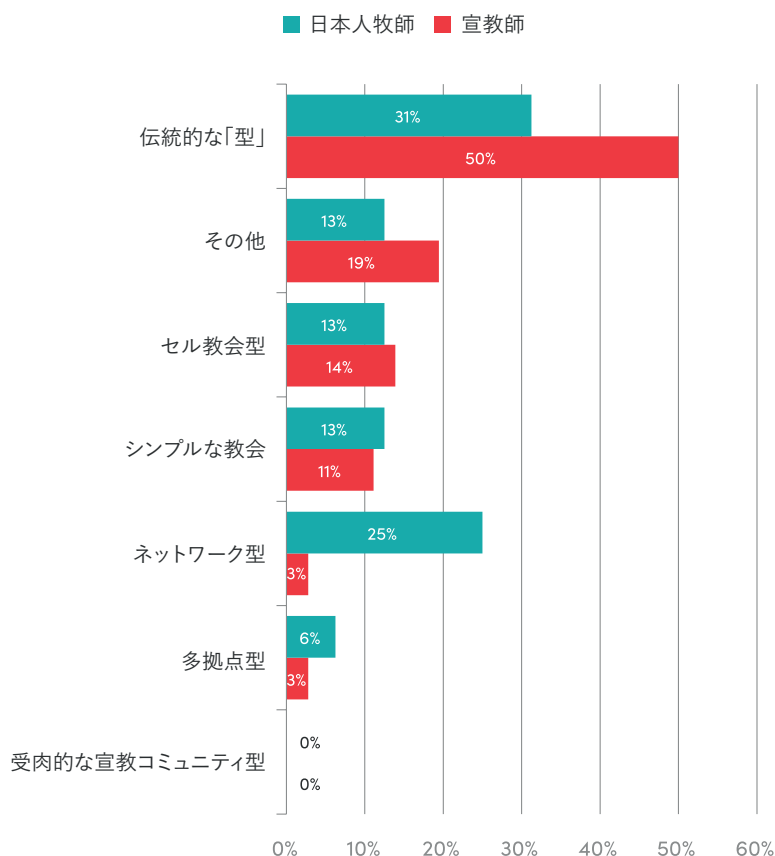
さらに、教会の宣教を妨げる障壁もいくつか挙げられました。参加者は、伝道、教会開拓、信仰に対する情熱の薄さ(33%)、福音の文脈化が行き届いていないこと(26%、宣教師の38%)が挙げられました。

特に牧師は、知識や経験不足から教会開拓を躊躇する傾向があるようです(24%、牧師の31%)。特に教会開拓が一つの親教会から支えられている場合、牧師が落胆を感じやすい傾向がありました。日本の教会が減少傾向にあるという中だからこそ、牧師は親教会から孤立してしまう恐れもあるでしょう。また、「教会開拓は一教会、一牧師が行うものという固定観念がある」という意見もありました。「この固定観念があるうちは、教会開拓を躊躇する牧師も多いと思います。」

この結果は、定量結果にも反映されています。下の表に示すように、牧師は宣教師よりも伝統的な型を用いる傾向が極めて低く、ネットワーク型の教会開拓を選ぶ傾向強かったです。これはほぼ間違いなく、上記の教会開拓の負担を共有するための手段です。

「教会の宣教を妨げる障壁もいくつか挙げられました。参加者は、伝道、教会開拓、信仰に対する情熱の薄さ、福音の文脈化が行き届いていないことが挙げられました。」

あなたの教会開拓は、これらのどのタイプに一番近いですか



最後に、この点はおそらく他と関連していますが、「リスクを避けること」が教会開拓の障壁になると感じた方々もいました(10%)。日本文化に見られる「完璧主義」との関連を認めた宣教師もいましたが、宣教師だけではなく、牧師もまた問題として認識していました。「完璧主義、間違いや失敗を恐れることも問題になり得ると思います」とある牧師は述べています。

柔軟な教会運営を妨げる障壁

柔軟な教会運営は教会開拓を成功させるために不可欠ですが、一部の参加者(21%)は、日本の教会文化はあまりにも硬直的だと述べていました。ある宣教師は、「組織」がいつの間にか「葬式」になってしまう、と話していました。また、「教会が仕来りに縛られすぎてしまうことが多いと思います」とある宣教師も同意しました。

「異なる環境や状況に合わせて柔軟に変化することを歓迎しません。多くの教会は20年、30年、40年前のやり方に固執しているのだと思います。それでは私たちの周りの地域に溶け込むことはできません。」

この点を挙げたのは主に宣教師でした(宣教師の44%、牧師の8%)。この点を挙げて話した唯一の日本人牧師は、**宣教師も同様に柔軟性に欠けることがある**と感じたようです。

「宣教師は宣教団体の言うとおりに物事を進めたいですし、そのやり方で成功したいと思っています。サポーターの方々に良いお土産話を持ち帰りたいでしょう。(中略)しかし、彼らも柔軟になる必要があります。日本の文化を理解すること、極力日本文化に合わせることが大切です。宣教師はしばしば自分たちのやり方に固執しています。それで何年かすると、行き詰まって諦めてしまうような気がします。それはとてももったいないことです。」

「パートナーシップ」の箇所では述べますが、柔軟性は牧師にも宣教師にも伸び代のある領域かもしれません。

霊的な障壁

健康で教会外に焦点を当てている教会、柔軟に運営している教会だとしても、開拓教会はさまざまな障壁に直面します。この抵抗は、大きく「**霊的な障壁**」と「**文化的な障壁**」に分けることができます。

霊的な障壁

参加者の43%(宣教師の63%)は、教会開拓の妨げとなるような霊的な障壁について述べています。特に、**日本人にとって家族や伝統的な宗教と決別するのは難しいこと(19%)、すべての宗教を同じようなものとして見てしまう傾向(12%)、悪霊の力による反対(10%)、キリスト教がカルトと混同されている(7%)**などが挙げられました。

日本には文化的難しさがあると、ある日本人牧師は話していました。「日本の仏教や神道に基づいた社会から、あるいは宗教が混在する文化から抜け出すのはかなり難しいのです。」他の宣教師も同意見でした。

「私は「しがらみ」という言葉をよく耳にします。人が自ずと感じてしまう人間関係的な束縛ですね。キリスト教は分かりますし、魅力的ですが…未信者の家族、仏壇、神棚のしがらみ(鎖、束縛)があって、そこを離れるわけにはいきません。キリストに従うということは、それ以外の信仰から離れるということを痛感していました。」

宗教はどれも同じようなものだと考える傾向がありますが、これも一つの妨げとなるということでした。

「日本人の考え方では、**宗教は機能を果たすものです**。信仰とは別腹です。例えば、誰かが亡くなったら仏教のお寺に、赤ちゃんが生まれたら神社に行きます。「信じること」ではなく、「すること」が重要なのです。宗教はその時その時に必要なものです。宗教にオープンな者も多いです。ですから、例えばクリスマスに教会に行くことを何も抵抗を覚えません。どこかに抵抗を覚えるとすれば、キリスト教が排他的だということに抵抗を覚えるでしょう。」

教会開拓者は悪霊の力に阻まれていると考えた回答者(すべて宣教師)もいました。

「悪霊はイエス・キリストの福音に対して、しぶとく抵抗しています。悪霊による抵抗は、他ある障壁の中でも一番大きなものだと思います。他の障壁の根を掘ると、そこには必ずと言っていいほど悪霊の力が働いています。サタンと悪霊は何としてでも戦い続けます。自分の領域、征服した人の魂を、神の国と神の義に譲り渡すことを良しとしません。」

また、**キリスト教がオウム真理教、モルモン教、統一教会などの宗派と混同されることがある**という意見がありました。([『恵みにより、信仰を通して人は救われる』と教えている仏教の宗派もあるくらいだから、混同しやすい』と語っていた宣教師もいました。)中には、キリスト教から「悔い改め」と「従順」を差し引いたように思えるものもありましたが、他の宗派(特にオウム真理教や統一教会)はキリスト教もカルトかもしれないと求道者に心配させるものもあります。「未信者はオウム真理教やモルモン教会の教えを疑っている」と、ある宣教師は言いました。「その疑いの延長で、正統派キリスト教をも心配してしまうでしょう。」

文化的障壁

また、回答者のうち40%は、教会開拓の妨げとなる文化的な障壁について述べています。**信仰を持ってしまうと、友人や家族との関係が悪くなることを恐れているため、信仰を持つことが難しい**というのです。ある宣教師は、特に地方では「他人の目線という恐怖は抑圧的だ」と話していました。「私の家族はずっと仏教徒だから、たとえキリスト教が善くても、たとえ真実でも、私はクリスチャンになれません」というような意識が妨げになると答えた方もいました。「ある意味で、日本人の誠実さが障壁になっている」という人もいました。「日本人であること、仏教徒であること、伝統に忠実であること、家族の伝統、「和」を守ることに誠実すぎるのです。」

少数派でしたが、**キリスト教に対する迫害の歴史**（檀家制度など）を挙げる者もありました。加えて、日本人の精神の強さや能力さえ妨げとなっているという意見もありました。「日本で教会が成長しないもう一つの理由は、人々がとても働き者で善い人たちだからです。キリストの力は弱さの内に発揮されるものです。何一つ不便のない社会や、円満な組織では発揮されないのです」とある宣教師は答えました。最後に、**日本人に教会に集まるような習慣を教えることが難しい**という意見もありました。「日本にはひきこもりが多く、コロナ禍でその傾向は強くなっている。スマホやパソコンの使用により、教会に来ることはおろか、家を出ることさえ少なくなっている」と話す参加者がいました。

障壁を乗り越えるには

教会開拓の働きを妨げる障壁を克服するために、何より**教会のまわりの地域と深く関わる**ことが大切だとわかりました（回答者のうち、10人）。地域社会の一員となり、信頼を築くことで、一般的な未信者の、キリスト者に対するイメージを上げることが大切なのです。「キリスト者は慈悲深く、親切だが、その親切はお金目当てではないことを地域社会に示すことができる。教会は、誰もが安心して参加できる場所、いつでも扉が開いている場所、ということを知っていただきたい」と答える回答者もありました。

地域との関係を深めることで、その分だけ福音を伝える機会も増えます。ある回答者は「日本人は実践的な宗教に価値を見出しますが、あまり理屈めいた教理には関心がありません」と話していました。したがって、地域社会のニーズに応じて取り組むことを通して、一般人はキリスト者の行いを通してキリストを知るようになるのです。教会が社会問題に取り組んでいると、一般人はキリスト教に関心を覚え、様々な質問をするようになる、と話す者もありました。

回答者のうちの二人は、福音を伝えるために**信頼関係を築く**ことを何より大切にしていました。イエスの伝道と日本文化の経験をもとに、日本社会にイエスのことを伝えるためには、日本人を知り、関係を築き、彼らのニーズを理解し、信頼関係を築くことだと答えました。

教会開拓の障壁を克服するための戦略として、次に多く見受けられた答えは、**教会開拓と伝道の仕方を練り直す**ことでした（回答者のうち、8人）。例えば、**伝道の働きに専念する宣教師、教会開拓に専念する宣教師の役職を分ける**ことが挙げられました。この場合、前者は教会の責任を一切負わず、教会を心配することなく自由に宣教できるようにすべき、だとしていました。あるいは、将来の牧師宣教師を訓練する新しい方法を探すこと、数人の牧師宣教師が一団として、複数の教会を牧会するチームミニストリーを試みること、などといった意見もありました。特に、置かれている場所に見合った教会開拓の「型」を使い分ける柔軟性が大切だと念を押していました。例えば、伝統的な教会観を持つ日本人牧師とチームで宣教するときには、伝統的な型を交えつつ、新しい型も少しずつ試行錯誤してみるのが良いだろう、という話をしていました。

第三に、教会開拓の障壁を克服するために、**牧師宣教師のパートナーシップの組み方を変える必要がある**と回答する者もありました（回答者のうち、7人）。宣教師が教会に対して抱いている使徒的展望を、引継ぎの時点で牧師にうまく伝える必要があると指摘しています。また、教会や世代を超えた関係を築くことの大切さについても語っていました。若い牧師は経験豊かな先輩牧師、開拓者の知恵が必要ですし、そうすることで開拓教会は孤立することなく、他人から学びつつ開拓の働きを進められるのです。ある回答者はこのように述べていました。「必要なのは、新しく教会開拓をする者たちに寄り添うことのできる経験豊かで謙虚なリーダーです。」

「教会開拓の働きを妨げる障壁を克服するために、何より教会のまわりの地域と深く関わるのが大切だとわかりました。」

教会内の交わりを深めることの重要性をあげた回答者もありました(回答者のうち、6人)。家庭集会で集まり、共に聖餐式に与り、共に祈り、共に励まし合うことの大切さを述べています。この回答者は、牧師が教会員と会い、関係を深める機会を定期的に設ける必要があると強調し、その方法として、例えば聖書研究会後に会話をする時間を設けるなどの方法を提案しました。

第五に、教会開拓の障壁を克服するためには、**まずは牧師から始めなければならない**、とする意見が6名から出ました。「牧師が変わらなければ日本の教会は変わらない」という声がありました。「自分の教会を大きくしたい」という利己な姿勢では、広く教会開拓が成功することは期待できない、と話していました。具体的には、**一般信徒にもリーダーとしての権限を分け、できる限りたくさんの人で教会を動かすこと**、また個々の教会が、日本の教会の成長のために何ができるかを考えることが必要だと述べています。**この点に関しては、牧師も宣教師も同意していました。**

最後に、日本文化、社会に合わせて**福音を文脈化する**必要がある、という意見がありました。つまり、西洋の概念を移植して、その概念に則って福音を理解することを強制してしまわないことです。これに加えて、日本のキリスト者の生き方を通して福音を体現することの重要性を述べています。

よりよいパートナーシップを目指して

この章では、参加者が過去のパートナーシップから学んだことを振り返り、今後どのように教会開拓の働きに適応すべきかを考えます。特に宣教師と牧師に対するフィードバックを中心に検証します。

過去のパートナーシップから、どのようなことを学びましたか？

過去の教会開拓のパートナーシップから会得したこと

参加者にアンケート調査およびインタビューをした結果、パートナーシップが成功していたところでは、次の五点が共通していました。すなわち、(1)共通の展望を持っていたこと、(2)才能や発想を補完し合うような機会があったこと、(3)良いコミュニケーションが取れていること、(4)文化的違いを理解し合っていること、(5)良いチームに囲まれていること、です。

全体の31%は、共通の展望を抱いていることの大切さを述べていました。中には、展望の相違や、展望を具体的に確認し合っていなかったがために起こった摩擦についても語っていました。ある宣教師はこのように話していました。

「教会開拓に対する教会側の理解と、私たちの理解が曖昧だったことに気づかされました。いざ教会開拓の展望を話し合うと、教会側の方向性は、私たちが考えていた方向性とは大きく異なっていました。教会が心と意思を一つにしていなかったことを知ると、とても残念に思いました。」

さらに、**教会開拓と一緒に始めることに同意してパートナーシップを結ぶだけでは足りません**でした。教会の運営の仕方や長期的な方向性についても同意していることも大切でした。

一方、教会開拓に協力する相手と展望が一致している場合でも、それぞれの多様性が大きく役立ちました。それぞれの賜物や発想を共有し、補完することができるのです(回答者の31%が言及していました)。例えば、ある宣教師は、協力牧師を高く評価して、このように述べていました。

「とても肯定的だった覚えがあります。意図的に時間を割いて、私たちを訓練してくださいました。日本的なやり方を採るときには、自分の考えを説明しつつ、他のやり方にも受容的でした。」

逆に、牧師も、宣教師が教会開拓に貢献できるところを高く評価していました。ある牧師は、日本の教会は時として外部の人に対して閉鎖的であったり、自分たちの考えを断固として変えようとしない特徴があると述べていました。その中でも、「宣教師は、福音が世界のすべての人に与えられている良い知らせだということの生きた模範なのです。宣教師がいるだけで教会は開かれた環境になるのです」と答えていました。

回答者の中では、様々な背景をもつ働き人がいることで、伝道の働きを分担できると話していました(主に日本人牧師)。例えば、ある参加者は、次のように述べていました。

「日本人牧師は文化的繊細さを必要とするところでは欠かせませんが、宣教師は出会いのきっかけとなることが多いのです。宣教師を通して、教会に興味を持った人は、日本人牧師の働きを通して教会との関係を深めることができます。」

この考えに共鳴する日本人牧師が何人もいました。つまり、「宣教師はいわゆる『外国人』なので、日本人よりも大胆に福音を伝えることができる」のです。宣教師の働きによって開かれた伝道の突破口を、今度は日本の教会が利用することができるという意見でした。

しかし、多くの宣教師はこの考えに懐疑的だった上、文献調査からも懸念を促すような内容が伺えました。後述しますが、「宣教師の第一の利点は、外国人に会いたいという魅力」という意見に賛同する宣教師は一人としていませんでした。また、宣教師が「客寄せパンダ」のように見られてしまうことの危険性を語る宣教師もいました。ある人は、「これが神様が宣教師に求めていることだとは思えない」とコメントしていました。最近の学校には、英語を母国語としている英語教師が一人二人います。かつて、宣教師は英語を教えられることを売りとしていましたが、二十一世紀の日本では効き目が甚だ薄れているでしょう。これは文献調査からも伺えました——「外国人や言語に頼らない方法、一般的な方法で、(信者、未信者を問わない)日本人が感じている必要を満たすことが重要」なのです。

加えて、良いパートナーシップを組むためには、コミュニケーションおよび文化的な感受性が必要だと分かりました(それぞれ39%、26%)。特に回答者からは次のような意見があがりました。まずは、問題や失敗について誰かと話すときに文化的に相応しい形で話すことが大切です。それから宣教師の場合は、教会の中で何かしらの問題がある場合には、会衆に話すのではなく、牧師に直接話すことの大切さ、期待をはっきりさせることの大切さが挙げられました。

特に牧師は文化的感受性を強調しました。ある牧師はこのように話していました。「パートナーが真摯に日本人と接しているのか、これをよくよく吟味するようにしています。」また、このように続けています。

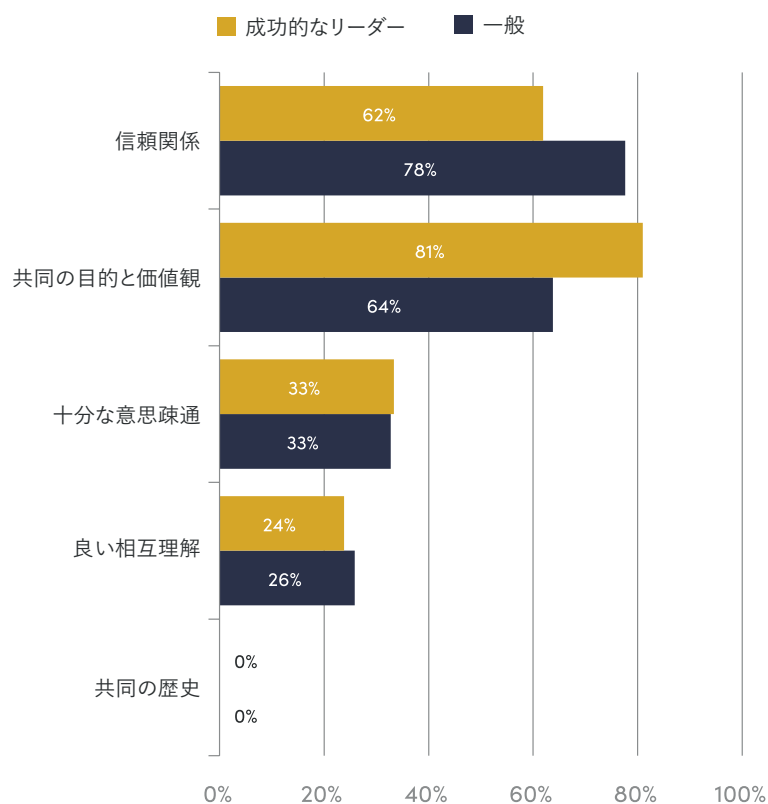
「日本のやり方を尊重できるのか——ここが大切だと思います。やり方が一つだけだとは言いません。しかしもし協力するのなら、私たちの「やり方」を理解しようとする姿勢、受け入れる姿勢が欠かせません。」

「もし宣教師が日本の状況を理解しようとししないのはなら、それは良くありません」という意見もありました。「日本を非難しているように思えます。励ますために来たはずなのに、それができず、代わりに批判してしまうようです。」また、宣教団体に対して、「信仰の優越感や『私たちが教えてあげる』といった思い上がり」に気をつけていただきたいという意見もありました。「日本人の精神を理解し、日本の独自性、日本の歴史、日本のキリスト教史を学ぼうとする姿勢が欲しい」と答える方もいました。

最後に、回答者は良いチームを持つことの重要性について論じました。良いチームとは、チームを構成する一人一人が有能で、よく協力し合うチームを意味します。牧師宣教師がお互いに求める姿勢は相異なりました。牧師は、宣教師が日本人のリーダーシップを謙虚に受け止める姿勢を求めています。宣教師は、牧師が肯定的で、チームとしての絆を深める時間を作り、新しい取り組みをする自由を与えてくれることを求めています。ここについては、「教会開拓のパートナーに求めること」の項で詳述します。

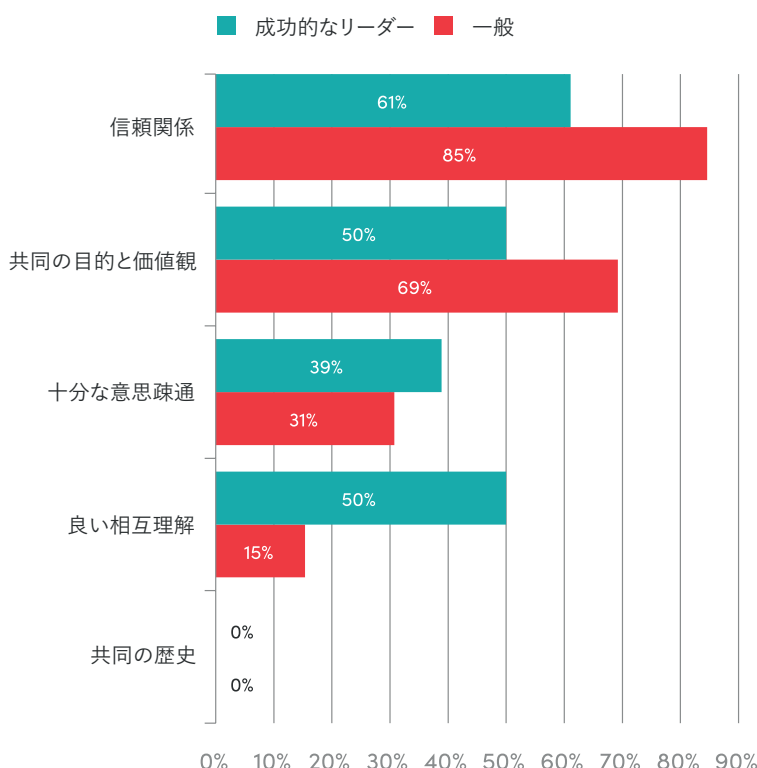
教会開拓のパートナーシップに求めること

教会開拓の協力者を選ぶに当たり、何が大切ですか(上位2位に選ばれた確率)



また、教会開拓のパートナーを選ぶ際、回答者は主に目的や価値観を共有し、信頼関係のある人を探していました。しかし、興味深いことですが、成功指標の高いリーダーは、目的や価値観を共有していることを優先する傾向が強く、信頼関係を持つことを重視しない傾向が見られました。

教会開拓の協力者を選ぶに当たり、何が大切ですか(上位2位に選ばれた確率)



宣教師と牧師では、開拓のパートナーを選ぶ基準が若干異なっていました。図に示されているように、日本人牧師は、信頼関係や目的を共有していることに加え、お互いをよく理解していることを重視しています。

この結果はインタビューの回答にも反映されました。教会開拓のパートナーシップに求めていることを参加者に伺ったところ、「目的と価値観を共有できるパートナー」、続いて「良い働き関係を組めるパートナー」を優先していました。インタビューの回答からも、「人と人間関係を大切にする者」「教義の一致」「柔軟性」「開拓の働きへの献身」といった回答が見られました。

参加者の半数以上(52%)が、目的と価値観を共有していることを条件に持っていました。この傾向は特に宣教師の間で強く現れました(宣教師の64%、牧師の42%が言及)。ある牧師はこのように話していました。「考えるべきことは『一致すること』です。彼らの目指していることは何なのか。私たちはその働きに協力できるのか。それから、彼らは私たちの働きに貢献できる何かを持っているのか、ということだと思います。」ある宣教師は言葉をついで、どのようにして彼らが展望の達成のために取り組んで来たのかを聞くようにしていると話していました。「彼らの言葉を信じるだけでなく、彼らの行動を見たいのです。それがあって初めて、展望が一致していることを知ることができると思います。」

「宣教師と牧師では、開拓のパートナーを選ぶ基準が若干異なっていました。日本人牧師は、信頼関係や目的を共有していることに加え、お互いをよく理解していることを重視しています。」

しかし、展望が共通していても、よく一緒に仕事ができる相手かどうかを確認したいとも望んでいました。前述したように、**コミュニケーションを良く取ることのできるパートナー、信頼のおけるパートナー**を求めています（自由回答では、それぞれ18%回答）。ある宣教師は、「信頼関係がなければ、あまりうまく行きません」と述べていました。また、まずは信頼関係を築くことから始め、その関係を継続することが重要であると付け加えています。コミュニケーションの基本的な必要性も強調されていました。ある牧師はこのように説明していました。「私は、『大丈夫、大丈夫』と言うだけでなく、しっかり**コミュニケーションが取れる人を探しています。大丈夫でないところを共有してくれれば、相手のために祈りやすくなるのです。**」この牧師はまた、助けが必要なときに**コミュニケーションをとってくれるパートナー**を探していました。「助けられない、あるいは助けを受け入れないとなると、燃え尽き症候群になりやすい。だから、燃え尽きる前に助けられやすい人、助け合える人であれば、うまくいくと思います。」

特に宣教師は、単に仕事上の関係ではなく、**人と人とのつながりを大切にするパートナー**を高く評価しています（回答者の18%、宣教師の29%）。例えば、ある宣教師は、成長を望むパートナーを探していました。

「人間関係というのは、一緒にコーヒーを飲んだり、温泉に行ったり、卓球をしたり。人に時間を注ぎたいと思える人がいいです。ただ人を利用したい、というだけの牧師もいます。しかし人間関係を育むことが私たちの務めです。仕事上の関係だけではなく、私たちは家族です。人を知り、人を愛さなければなりません。」

またある宣教師は、「この牧師は、人を愛しているのか、それとも企画を愛しているのか」と聞いていました。

さらに、宣教師は、教義が一致しているパートナーを求めています。この傾向は、全体では18%のところ、宣教師では36%と、宣教師の間で多く見られた傾向です。「基盤が同じであるということは大切だと思います」とある宣教師は話していました。

興味深いことに、**牧師も宣教師もパートナーに柔軟性を求めています**が、「柔軟性」の定義が両者の間で異なりました。宣教師が牧師に求めている柔軟性は、方法論あるいは神学における柔軟性でした。例えば物議を醸すこともあるような教理、例えば幼児洗礼の神学的必要性にどれだけ固執しているのか、宣教師はここにおける柔軟性を求めています。つまり、「事の大小を見分けてほしい」と言うのです。ある宣教師は、日本人教会とパートナーシップを始める際にこのように話すようにしていました。「『新しいやり方を試すことに抵抗がありますか』と聞くようにしています。もしあまりにも伝統に囚われているようであれば、残念ですが協力を断るようにしています」とのことです。

かえって、日本人牧師は宣教師に「謙虚な姿勢、恭儉な心持ち」を求めています。つまり、自分の考えを次々に出すのではなく、日本の教会がすでに始めている働きに喜んで加わるような、

導きやすい人格がほしかったのです。「進言」で詳述していますが、「柔軟性」という同じ言葉でも、お互いに求めていることを話し合うことで、牧師と宣教師のパートナーシップをよりよいものにできるかもしれません。

肝心なことは、宣教師も牧師も共通に持っていますが、**教会開拓の働きに献身している、可能性のあるパートナー**を求めています。しかし、ここについても、若干の違いが明確になりました。宣教師は、自分の教会に貢献するだけでなく、日本全体が変えられる展望をもってほしいという、教会外にも目を向けたパートナーを望んでいました。一方、牧師は、日本に長く滞在することを望み、隣人を忍耐強く愛し続けることを通して、主に忠実な宣教師を望んでいました。後述しますが、私たちの文献によると、日本人牧師は宣教師よりも比較的長いパートナーシップを経験しています。牧師が宣教師に長期のパートナーシップを求めるのも、このような事情が背景にあるからだと思います。⁸

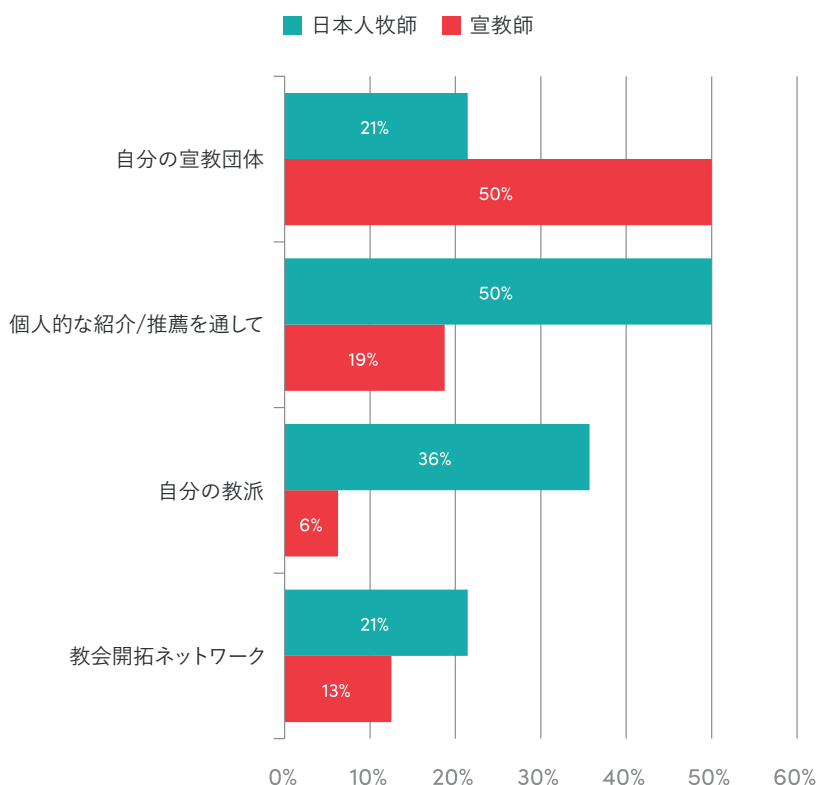
「肝心なことは、宣教師も牧師も共通に持っていますが、**教会開拓の働きに献身している、可能性のあるパートナーを求めています。**」

⁸ 教会開拓ネットワークとパートナーシップを組むことが多かったです。

牧師宣教師のパートナーシップの始め方

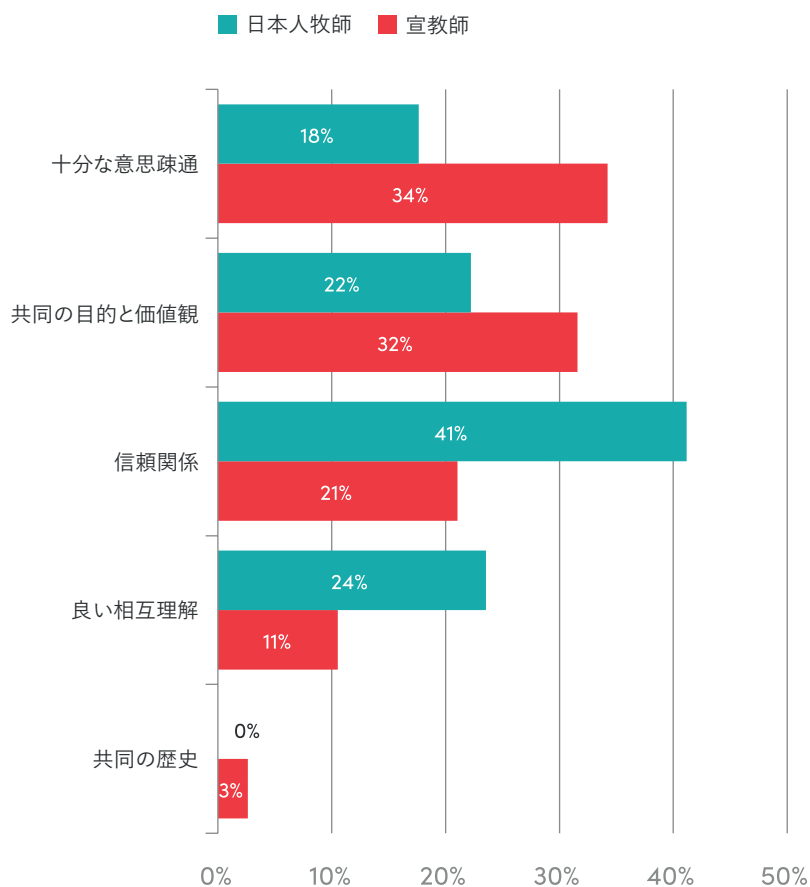
宣教師および牧師は、違う手段でパートナーシップの機会について知ることが分かりました。下図からも分かりますが、宣教師は宣教団体伝でパートナーシップの機会を知ることが一般的です。一方で、牧師は個人的な紹介や教団伝で知ることが一般的です。

あなたが協力した教会、或いは宣教団体について、どのようにして知りましたか



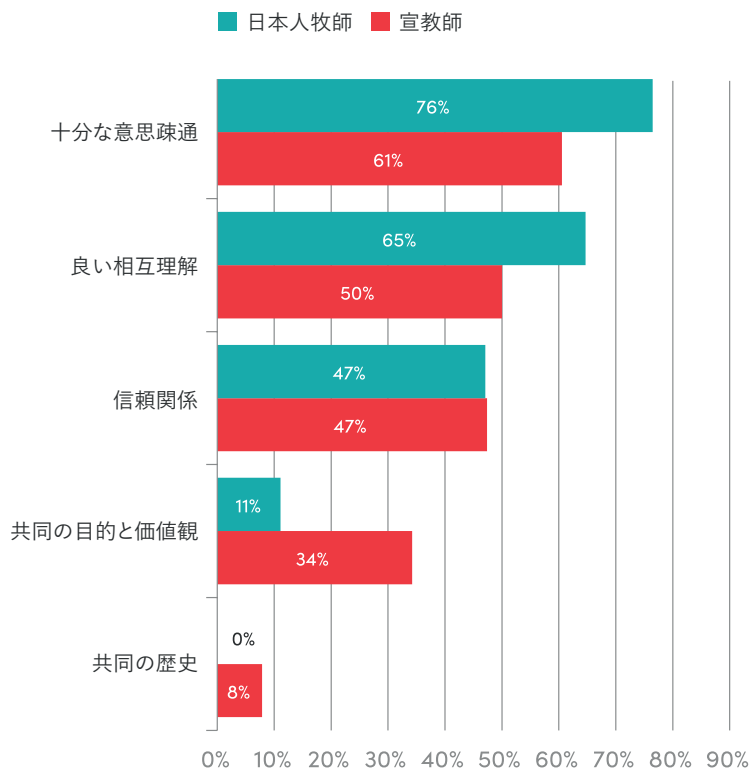
また、下図も興味深いですが、宣教師も牧師も違う始め方を望んでいました。宣教師は、共通の展望と良いコミュニケーションを持っていることを確認してからパートナーシップを始めたい一方で、牧師は信頼関係を築いてからパートナーシップを始めたいと望んでいます。

どの人間関係の面を最初に築こうと思いますか(第一優先)



パートナーシップの始め方こそは違えど、それから起こるべきこととしては、宣教師も牧師も共通認識を持っていました。下図の通り、牧師も宣教師もより良いコミュニケーションを育み、お互いの知識を深めることを通して、関係を築きたいと考えています。

次に、どの人間関係の面を築こうと思いますか(第二優先)



宣教師、宣教団体

参加者は、宣教師および宣教団体に次のようなアドバイスをしていました。大きく分けると、(1) 宣教師は教会開拓をすべきだということ、(2) 良いパートナーシップのためには、宣教師は教会奉仕の経験、伝道の賜物、牧会の能力、異文化経験をはじめ、柔軟性や謙遜さを必要としていること、(3) どれくらいの期間パートナーシップを組みたいか、明確な期待を予め話し合うこと、が必要だと話していました。

宣教師は教会開拓をすべきである

インタビューの回答では、驚く数の参加者が、**宣教師は教会開拓の働きに関わるべきだ**と話しています。牧師は63%、宣教師は88%と、宣教師の方が言及する傾向が強かったですが、定性データとしてはどちらも大きな割合であり、ほとんど一致していることを伺えます。

また、可能な限り、**宣教師は自分たちだけで教会を開拓するのではなく、日本の教会や日本人牧師とのパートナーシップをもって開拓すべきだ**という意見も多く見受けられました(参加者の53%——うち、45%が教会とのパートナーシップ、10%が日本人牧師とのパートナーシップを推奨)。ある牧師は、「私たち(日本人)と一緒にやってほしい。このようなパートナーシップは大きな助け、大きな励ましになる」と述べました。宣教師も同意していました。「他の教会と関係を持つことなく、独りで教会を立ち上げるというのは、私は違和感を覚えます。自制とバランスのため、互いに励まし支え合うためにも、他の教会と何らかのつながりを持つべきだと思います。」

しかし、例外もあることでしょう。例えば、教会が一つもない地域において教会開拓をするなら、ある程度許容されるでしょうと、牧師も宣教師からも意見がありました。ある宣教師はこう述べています。「何も起こっていない(つまり、教会がない)地域もありますから、宣教師がゼロから開拓を始めなければならない時もあります。このような地域では、簡単でもよいので、何かを始めることが大切です。」他の参加者もこれに同意しました。しかし、このような開拓は教会開拓経験のある宣教師が担うべき働きであり、それでもできる限り日本の教会と協力しながら開拓すべきだと、知恵を添えていました。ある牧師は「宣教団体は、教会や教団と同じ展望を持って、しっかりと協力関係を築くことが大切だ」と語っていました。

この例外はあっても、**原則として外国の宣教師は日本人牧師と協力して教会開拓すべきだ**ということに、参加者は全会一致していました。ある牧師はこうに話しています。

「もちろん、宣教師だけの教会開拓もあるかもしれませんが、しかし日本の教会からすると、「ああ、好き勝手にやってるんだ」と思ってしまいますし、励ましにはならないのではないのでしょうか。ですから、地域の教会にとって励ましになるような教会開拓チームを作ることができれば、それは本当に地域の力になると思います。」

宣教師としての他の役割

宣教師が携わることのできる他の働きについても、回答が示されました。**日本の教会が伝道と教会開拓を検討するきっかけ作りをすること**(回答者の28%が言及)、**日本の教会開拓を外から見た展望、助言を提供すること**(23%)など、です。ある日本人牧師はこう述べています。

「日本の既存の教会は、教会開拓や福音宣教に対する意識が低いと思います。日本の教会の宣教に対する意識と、宣教団体の意識には大きな「ギャップ」があるでしょう。(中略)宣教団体は、日本の教会に伝道の必要性を喚起し続ける必要があります。それは宣教師個人も同じです。宣教師の役割は、日常生活や伝道において模範を示すことが重要です。それを通して、日本の教会やキリスト者の同労者として、救霊への熱き重荷を持っていることを示すことができるのです。」

「私たちの究極の目的は、教会開拓をすることではなく、教会開拓の働きのために日本人を育てることです」と、ある宣教師も重ねました。「教会開拓の働きをせず、開拓者を育てる宣教師もいるべきです。選手がいるなら、コーチも必要です。」

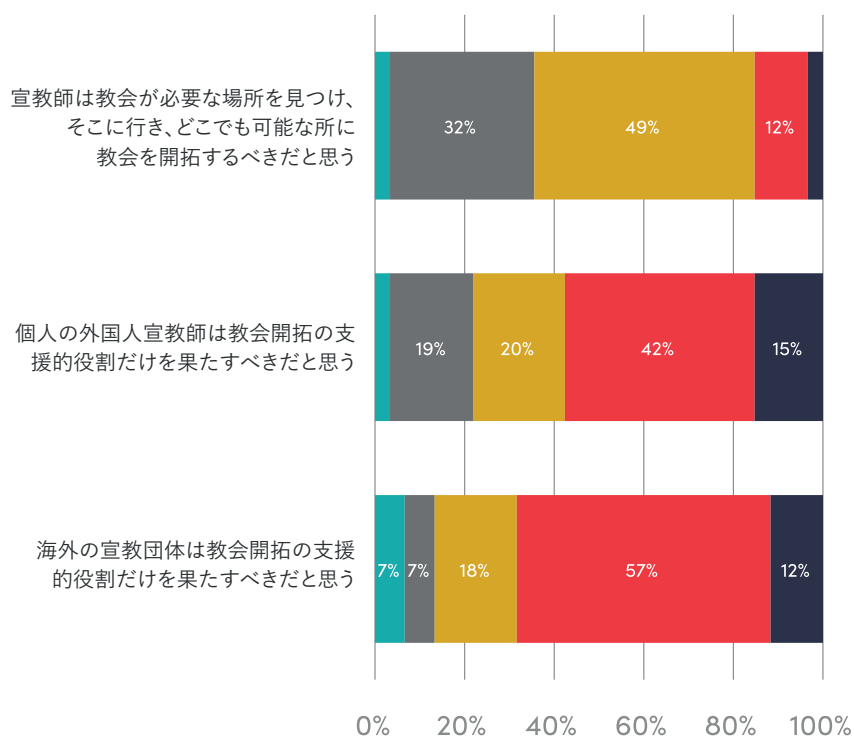
最後に、宣教師は、教会開拓を外から見た助言を提供する重要な役割を担っていると考えた回答者もいました。ある宣教師は、「宣教師はチェンジエージェント(変革推進者)である」と言いました。「外から教会開拓の仕方を評価し、助言をする人も必要です。」と続けています。日本人牧師からも、似た意見が提言されました。「私も宣教師に積極的に参加してほしい。そうすれば開拓教会は多角的な視点を持って健全になる」と、ある牧師は語っています。

定量的な調査結果

インタビューの結果は、定量データからも裏付けられました。外国宣教団体や宣教師は、教会を開拓する際、サポート的な役割しか果たすべきでないという意見に対し、多数の参加者は同意しませんでした。宣教師は教会を必要としている場所を見つけ、どこでも開拓すべきだという意見に賛同する者はわずか35%でしたが、反対する人も少なかったです。これはおそらく、上で述べたように、宣教師自身が教会を開拓しなければならない例外的状況があったと考えられます。

海外の宣教団体と宣教師における教会開拓の役割について

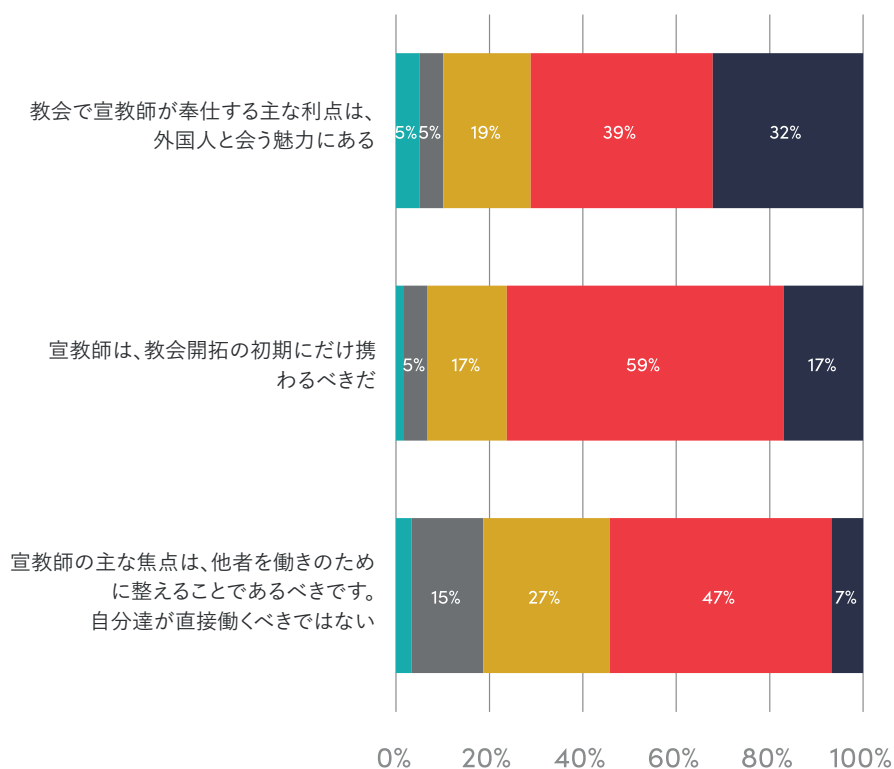
■ 強く賛成 ■ 賛成 ■ 反対でも賛成でもない ■ 反対 ■ 強く反対



回答者は、「宣教師の主な役割は他の開拓者の訓練にあるべきであり、宣教師は教会開拓の初期段階にのみ関与すべきである」という意見に同意しませんでした(宣教師よりも牧師の方が、この意見に反対する傾向がありました)。

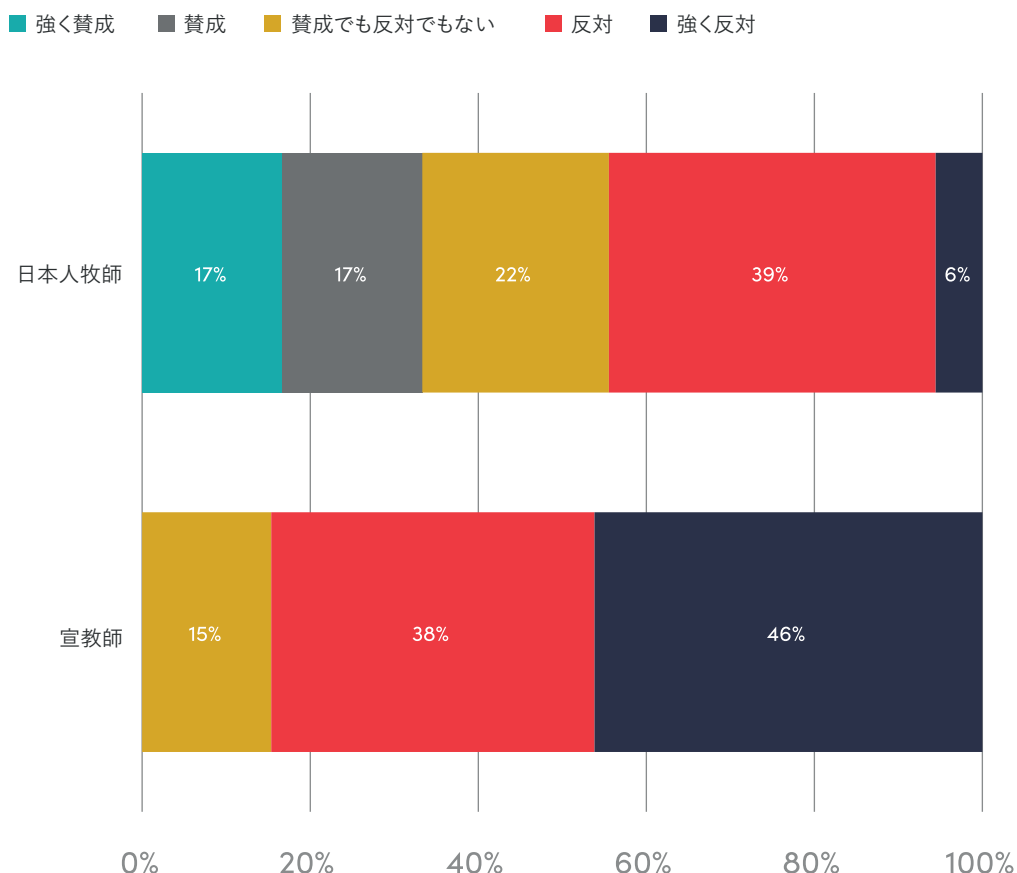
宣教師一般の役割について

■ 強く賛成 ■ 賛成 ■ 賛成でも反対でもない ■ 反対 ■ 強く反対



全体として、参加者は、「宣教師と共に働く主な利点は、教会に行けば外国人に会えるという魅力である」ということを否定しました。しかし、興味深いことに、かなりの割合の牧師がこの発言に同意しています（33%、宣教師は0%）。これはおそらく、前述の通り、牧師が外国人宣教師との働きが伝道上有効であることを実感しているためであろうと思います。

教会で宣教師が奉仕する主な利点は、外国人と会う魅力にある



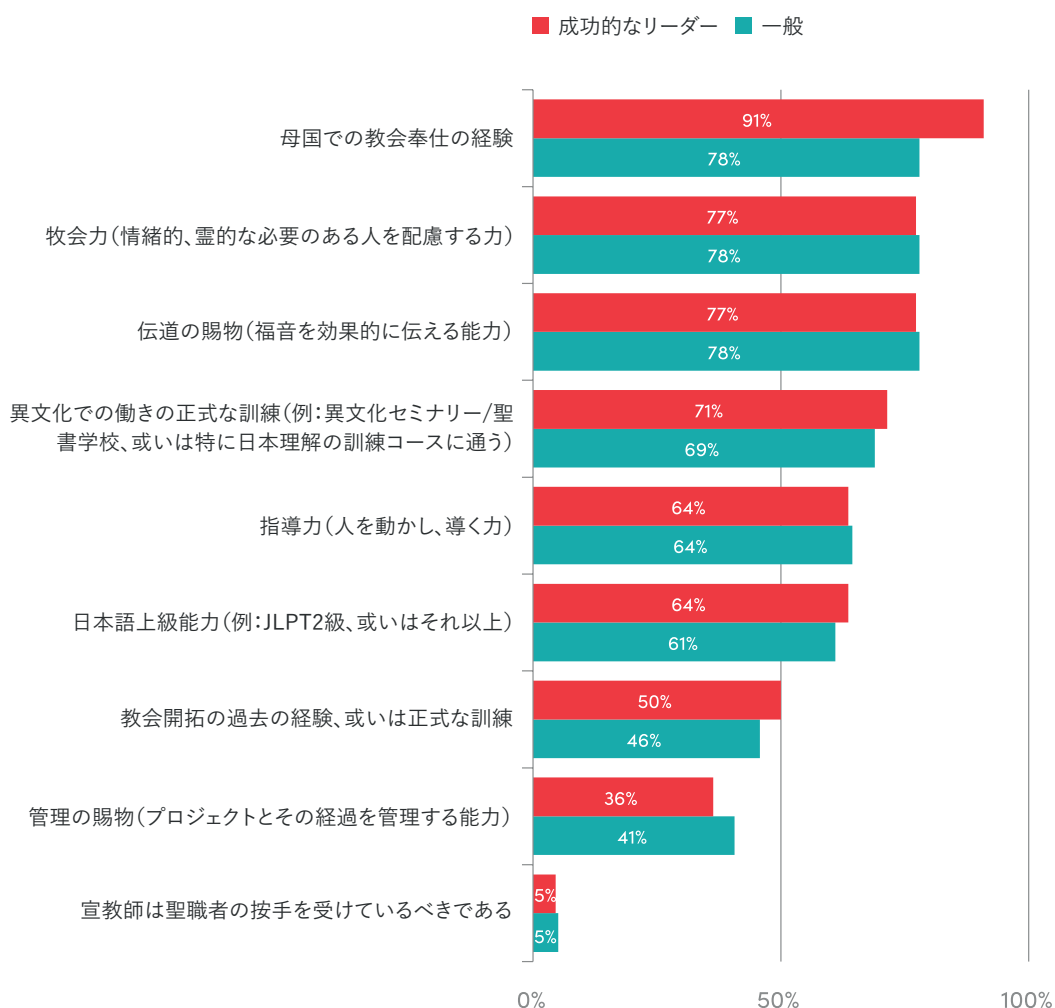
また、教会開拓をする地域や希望する教会開拓の型によっても回答に差がありました。例えば、地方で教会開拓をしている者は、海外宣教団体は教会開拓において「支援的な役割のみ」を担うべきだと回答する一方で、宣教師はできる範囲で教会を開拓すべきだと言う人がほとんどでした。一見矛盾しているように見えるこの回答結果ですが、理想的には、宣教師は教会開拓において支援的な役割のみを果たすべきではあるが、日本の地方には教会が数少ないため、宣教師はできる限り教会を開拓していくべきであるという「理想」と「現実」の間に生まれている差として解釈するのが良いと思われます。

同様に、従来の型が効果的であるとする回答者は、海外の宣教団体は教会開拓において支援的な役割のみを果たすべきだと答える傾向が最も低いという結果となりました。（伝統的な型は宣教師の間で最も人気があったことも関係してくると考えます。）派遣教会型や受肉的な宣教的コミュニティ型が効果的であるとする回答者は、宣教師はできる限り教会を開拓すべきだと答える傾向が最も強いという結果となりました。

日本人牧師がパートナーの宣教師に求める人物像

良いパートナーシップのために、宣教師は**母国での教会経験(牧会経験)**、**牧会能力**、**伝道の賜物**、**異文化トレーニング**を有している必要があると考えていました。調査結果は、下図の通りです。

日本の教会開拓の状況では、宣教師が以下の性質を持っていることが必要不可欠である

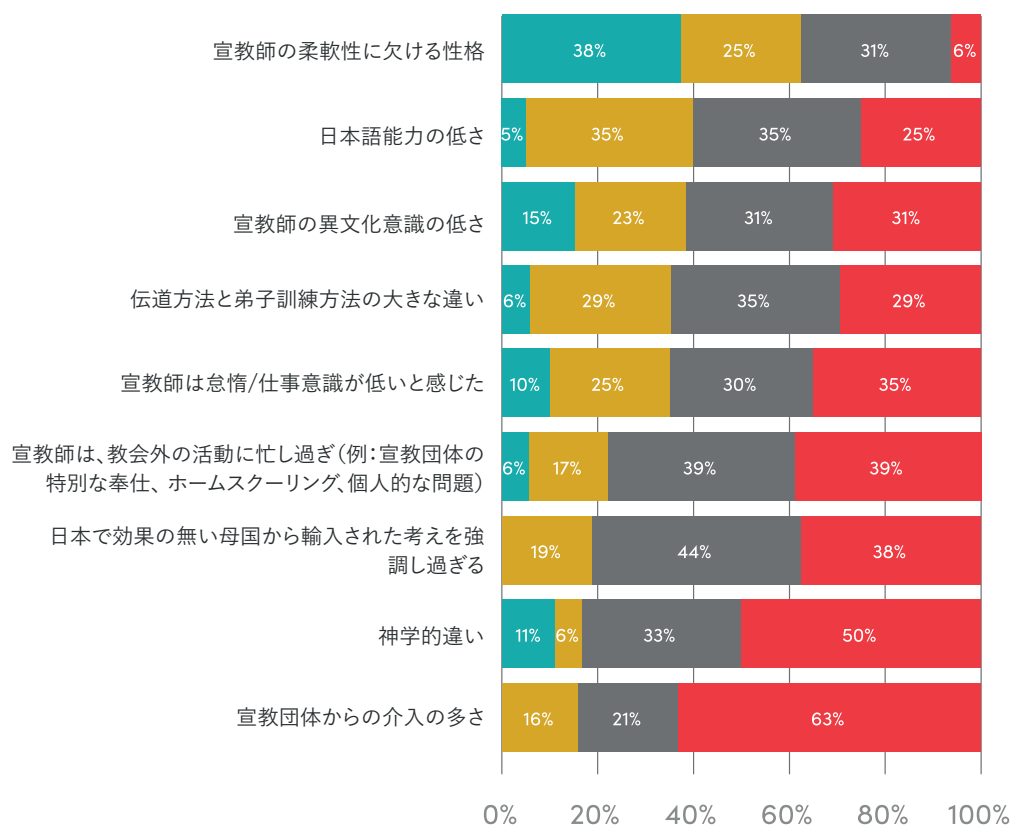


しかし、これに加えて、宣教師が**柔軟で謙虚さ**を持ち備えている必要も明確にしています。下図のとおり、宣教師とパートナーシップを組んだことのある参加者の63%が、柔軟性に欠ける宣教師の性格が少なからず障害になってしまったと感じていました。前述しましたが、日本人牧師の言う「柔軟性」とは、宣教師が日本人のリーダーシップや意見を受け入れようとしないことを意味します。ある牧師は、「**自分の展望に固執する宣教師と働くことは困難である**。教会と協力する柔軟性がない」と話していました。また、ある牧師は、「短期宣教師が日本で何をしたいのか、宣教についてかなり特殊な考えを持って来た。それが出来なかった時に怒った」という話を他の牧師から聞いたそうです。また、「宣教師が何をしたいかではなく、一緒に主に仕えることが大切なのだ」と話す牧師もいました。

この柔軟性は、謙虚さと日本文化の価値を認識することから生まれる必要があると、最後の牧師は述べています。「宣教師は謙虚な人が多いのですが、中には日本人と日本文化を少し見下している宣教師もいます」と話しています。

あなたの教会開拓の状況で、宣教師と働く場合、それぞれはどのくらい問題ですか/でしたか

■ 非常に深刻 ■ 深刻 ■ いくらか深刻 ■ 全く深刻ではない



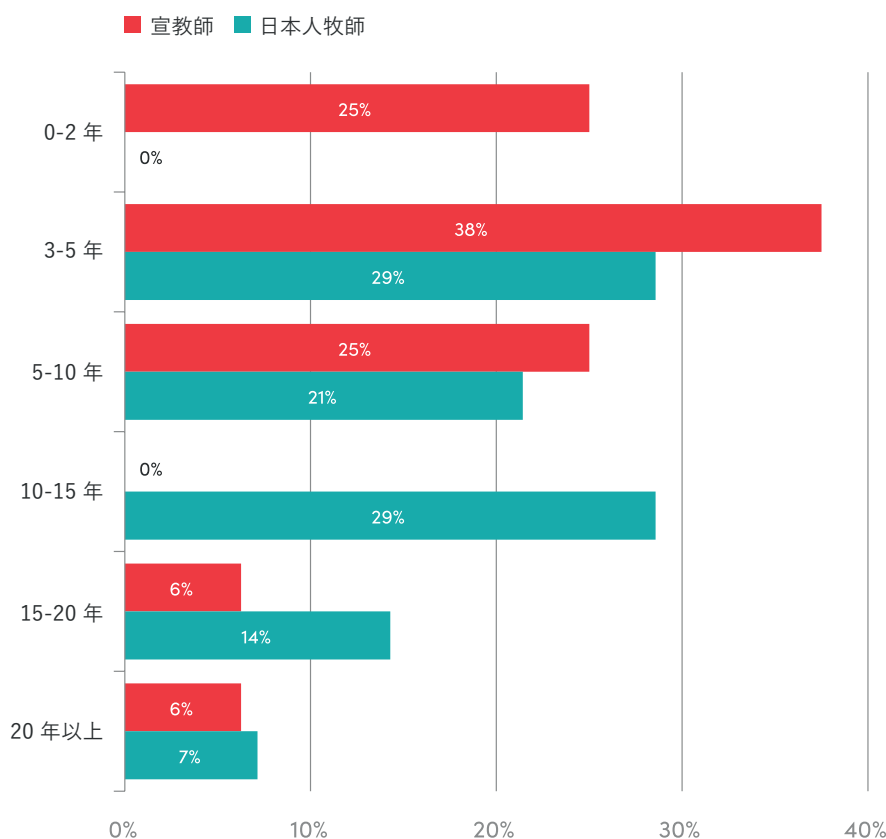
パートナーシップの期間を定める

参加者が直接的に話していることではありませんが、このデータの結果として、パートナーシップの期間を予め話し合うことが大切だと分かりました。下のグラフに示すように、牧師は長いパートナーシップを望む傾向があり、過半数の牧師は5年を超えるパートナーシップを経験していました。

この相違の主な要因は、宣教師の契約期間にあると考えます。多くの宣教師は5年から10年ほどで帰国してしまいます。しかし、既に述べましたが、多くの牧師はより長い期間のパートナーシップを望んでいるのです。**調査結果から、この意識の相違が問題に発展することのないように、事前にパートナーシップの期間を話し合うべきだということを示唆しています。**双方がパートナーシップの期間をどのように考えているのかを事前に話し合うことで、将来のすれ違いを防ぐことができるでしょう。

興味深いことに、成功指標の高い参加者は、5年未満のパートナーシップを持つことが少なく、5年から10年間のパートナーシップを持つことが多いようです。**パートナーシップの期間を長くすることが教会開拓の成功に繋がる、とは一概に言えませんが、後の研究に期待します。**

その協力体制はどのくらい長く続けられましたか

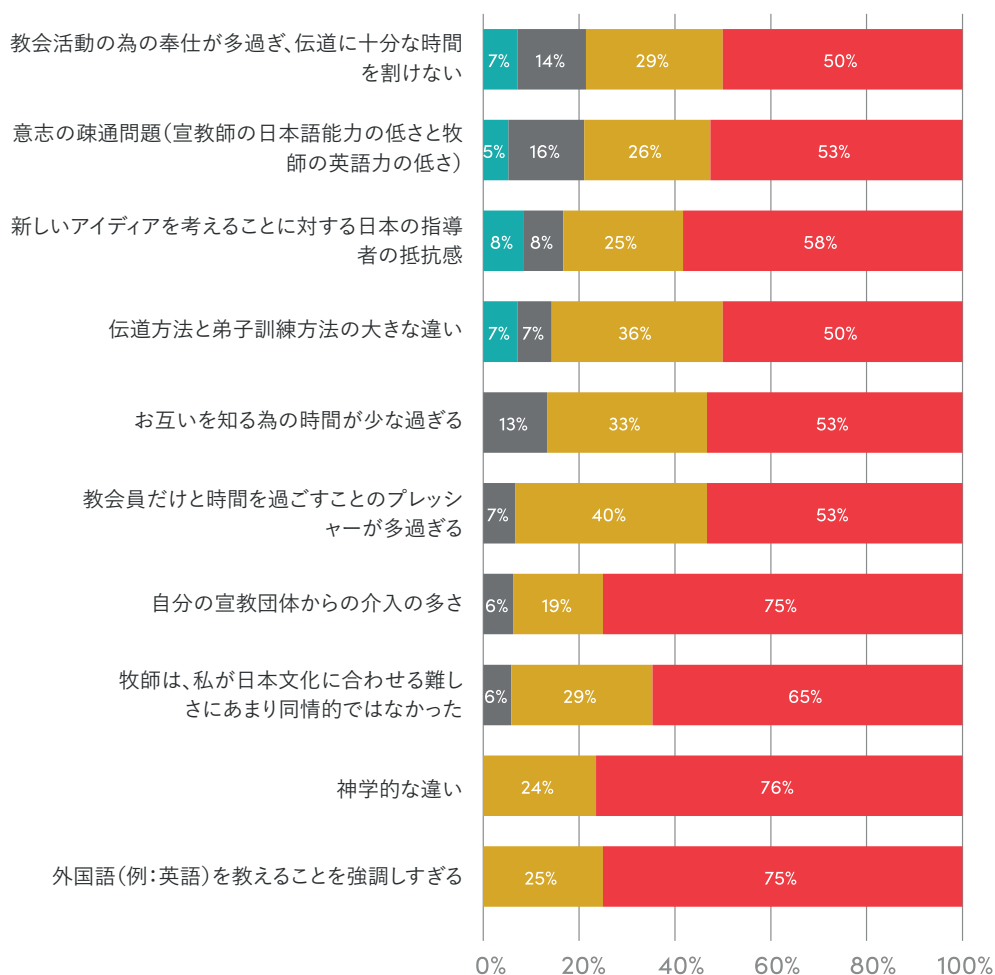


日本人牧師

今回の調査では、日本人牧師へのフィードバックを直接的に求める質問は少なかったものの、日本人牧師と働く際に最も重要だと思われる課題を順位付けしてもらいました。下図にあるように、日本人牧師は、**宣教師が伝道に費やす時間を増やすこと**(つまり、教会内の活動に費やさなければならない時間を減らすこと)、**宣教師とともにコミュニケーションの改善を図ること**、**新しいアイデアに対して受容的な姿勢を心がけると**よいでしょう。

あなたの教会開拓で、日本人牧師と働く場合、それぞれはどのくらい問題ですか/でしたか

■ 非常に深刻 ■ とても深刻 ■ いくらか深刻 ■ またく深刻ではない



過去のパートナーシップの経験について宣教師にインタビューしたところ、宣教師の回答にも反映されています。例えば、宣教師は日本人牧師よりも個人の自由を重視する傾向が圧倒的に高かったです(宣教師の23%、牧師の6%が回答)。コミュニケーションの改善を求めるのも宣教師側から倍の回答(宣教師の56%、牧師の29%)がありました。

私たちが提起した問題、課題については、ほとんどの宣教師は真剣な課題ではないと評しています。これは牧師にとっては大きな励ましとなることと存じます。しかし、**教会開拓のパートナーシップ満足度を比較すると、牧師は92%の満足度のところ、宣教師は69%という結果で、宣教師の満足度が低い結果でした。**そこで、改善の余地があるとすれば、上記の内容と思われます。

「教会開拓のパートナーシップ満足度を比較すると、牧師は92%の満足度のところ、宣教師は69%という結果で、宣教師の満足度が低い結果でした。」

開拓パートナーシップの「これから」



パートナーシップの機会

アンケート回答者のほぼ半数(49%)が、今後5年以内に教会開拓をする予定であることがわかりました。OMF外に絞って見ても、50%の教会が教会開拓を計画しています。これからもパートナーシップの機会は十分あることでしょう。

概要

将来の教会開拓の機会を参加者に伺ったところ、日本の社会的必要が教会開拓のきっかけになるのではないかと、という答えが見受けられました。特に「農村部」および「若者」のニーズに応えられるような教会開拓が必要との回答が多くありました。教会開拓が成功しやすいと考えられる地域も議論されました。牧師は、都市部の教会開拓は成功する可能性が高いとする傾向(牧師の24%、宣教師の7%)があり、教会のない地域に焦点をあてるべきだとする回答はすべて宣教師から挙げられました。

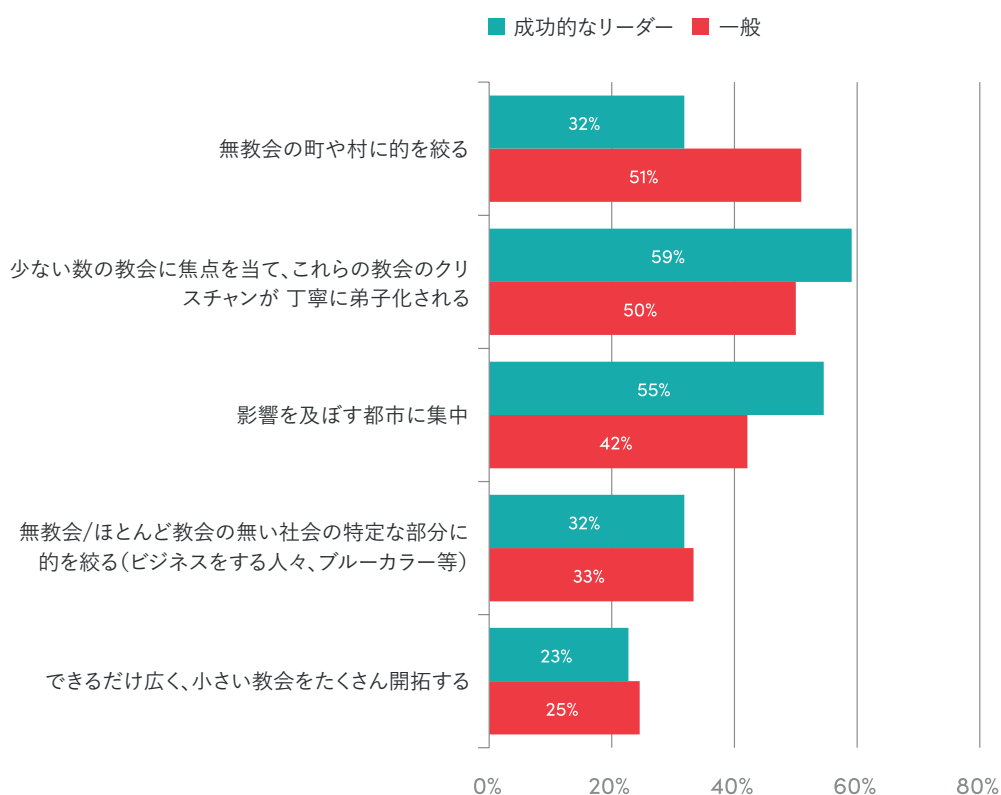
この質問に対する回答は、すべてOMFリサーチマネジメントチームに差し上げます。今後、教会開拓を考える際の参考となることを祈ります。

OMFはどのような教会開拓戦略を採るべきか

OMFがどのような教会開拓戦略を採るべきかについて、意見が一致しませんでした。有力候補として、(1). 教会のない町村に的を置く、(2). 少数の教会に集中して弟子育成に精力を注ぐ、(3). 影響力の大きな都市に集中する、などが挙げられました。どれも良い目標ですが、例えば(1)と(3)を同時にすることができないように、ある程度矛盾も含んでいます。

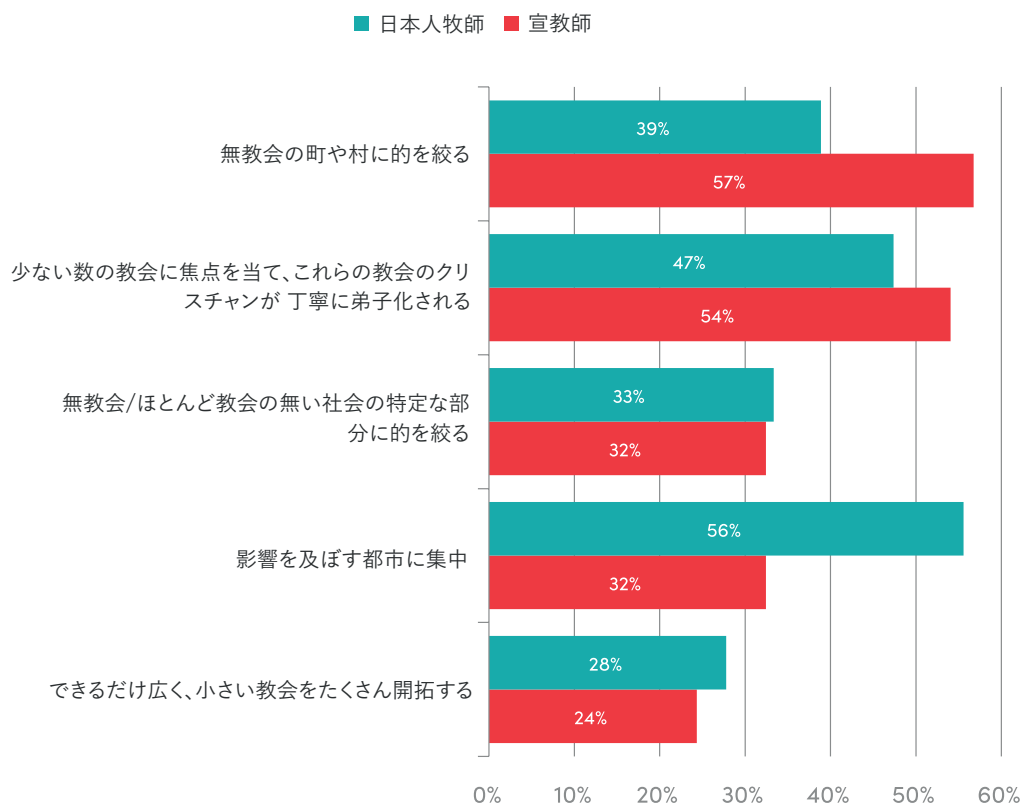
「アンケート回答者のほぼ半数が、今後5年以内に教会開拓をする予定であることがわかりました。OMF外に絞って見ても、50%の教会が教会開拓を計画しています。これからもパートナーシップの機会は十分あることでしょう。」

教会開拓の最も効果的な働き方について



興味深いことに、成功指標の高い回答者は、少数の教会で弟子育成に集中すること、影響力のある都市部での活動を重視し、教会のない地域を的にしぼることをあまり強調しませんでした。この傾向は日本人牧師の中でも見られました。

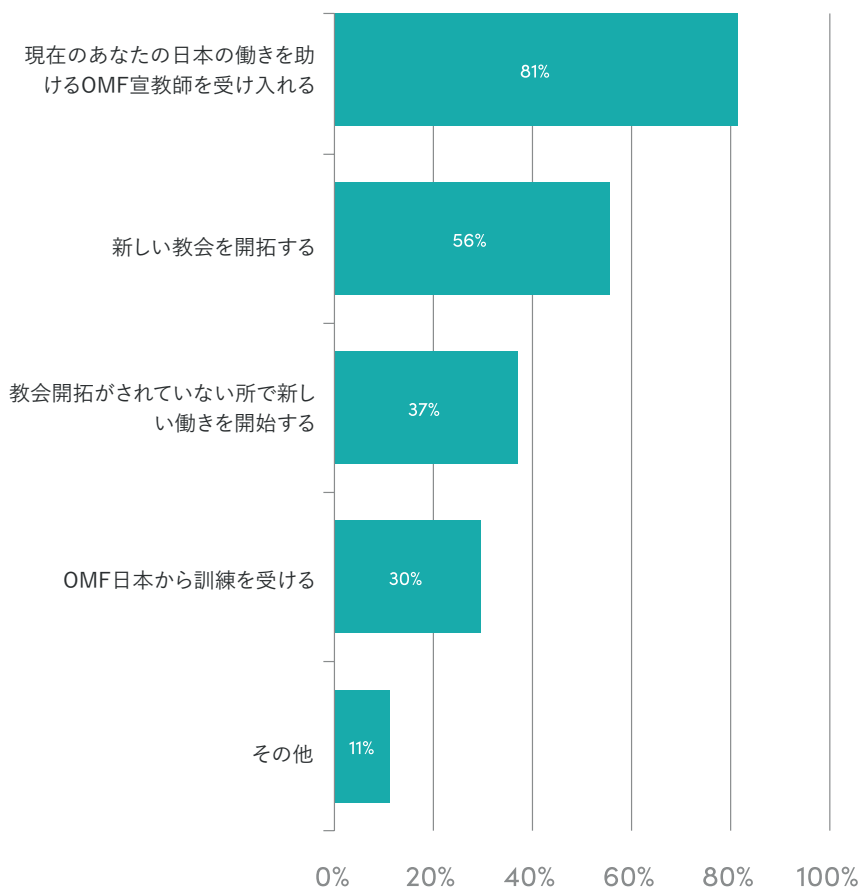
教会開拓の最も効果的な働き方について



OMF外の教会は、どのような点でOMFの支援を受けたいと望んでいるのか

OMF外の教会は、OMFの宣教師とパートナーシップを組みたいと強く望んでいました。今取り組んでいる働きに協力してくれる宣教師が必要だという回答が一番多く見受けられましたが、これに加えて半数を超える教会は教会開拓に加わってくださる宣教師を求めています。

以下の分野でOMFと協力を希望しますか



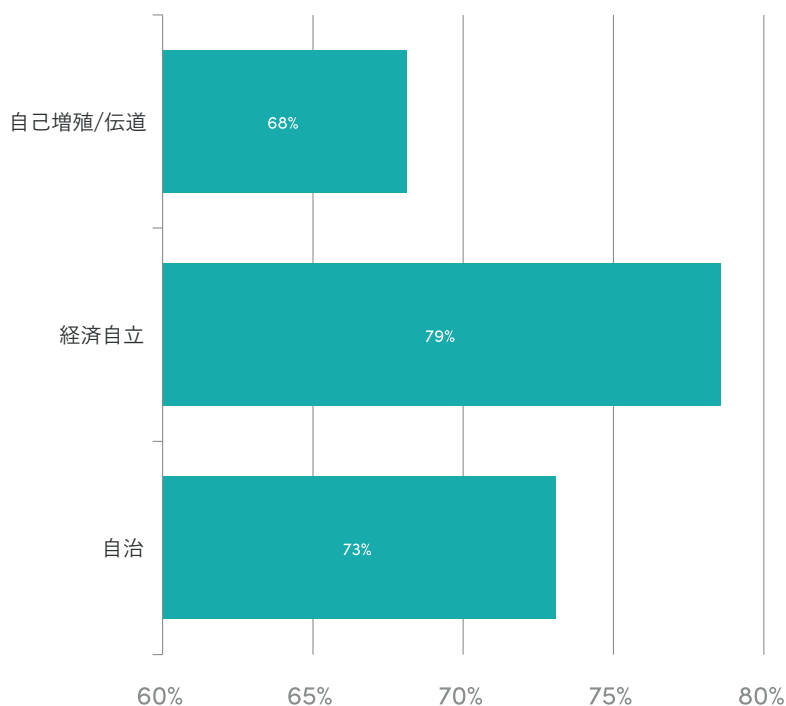
他の回答者は、祈りの協力(7%)、OMFのメンバーケアリソースの共有(7%-OMFが宣教師のために提供している「帰国前ワークショップ」が助けになったと回答した者もありました)、このような研究プロジェクト(7%)など、私たちが提供した選択肢以外の回答も示されました。

唯一の心配として、**クオリティの高い宣教師**を保証されることを望んでいました。つまり、前述の「**宣教師、宣教団体へ**」の基準に見合っている宣教師とパートナーシップを組みたいと希望されています。

結論と進言

この調査の成果として得られた最も重要な発見は、教会開拓を成功に導く原則です。つまり、**教会内が健康であること、外向きな教会であること、柔軟に教会を運営していること、引き継ぎが効果的に行われること**です。開拓教会はそれぞれを達成する上で障壁にあっていました。その他にも、**悪霊による抵抗**もありました。例えば、下表は、教会開拓が「外向きな教会であること」における改善の余地を示しています。私たちの調査に参加した教会のリーダーは、自分たちの教会開拓を評価する際、自治をしている、自給で運営している、とは答えても、伝道における自立はあまりできていないと答える傾向が分かります。

教会開拓の、自治、経済自立、自己増殖/伝道はどの程度進んでいますか (0~100%)



また、この調査を通して、健全な教会開拓のパートナーシップには、**共通の展望、賜物とアイデアの補完、良好なコミュニケーション、柔軟性、謙虚さ**が重要であることが示されました。これからの日本における教会開拓の機会も明らかにされました。

したがって、以下の進言が、OMFをはじめとする日本の教会開拓者にとって、今後の教会開拓の成功につながることを祈ります。戦略的に計画を立て、連携を深めること、将来的に新しい組織とのパートナーシップの機会を増やす上で、本研究が役立つことを期待するものです。⁹

将来の教会開拓の成功のために

将来の教会開拓の成功のために、OMFは次のことを心がけると良いかもしれません。

- **効果的な教会開拓の原則**(教会内が健康であること、外向きな教会であること、柔軟に教会を運営していること、引き継ぎが効果的に行われること)を伝える。OMFをはじめとする日本の教会開拓者に分かりやすいように、それぞれの原則を果たすための具体的な手立て(例えば、はっきりした展望を持つこと、信者を教会の働きに含めること、祈ること、教会内の健康のために良いチームを持つこと)を加えて説明すると良いでしょう。
- **多くの日本人牧師は、従来の教会開拓の型に難しさを覚えています。従来の教会開拓の型を再現するために必要とされる資源はかなり大きいのです。**教会開拓には「正解」はありませんし、従来の型が通用する時もあるかもしれませんが、宣教団体はこのことを念頭に置く方が良いでしょう。将来、新しい教会開拓を手掛けることのできるような教会を開拓したい場合、教会の持続性を考えることが大切でしょう。
- **教会開拓の働きを妨げる障壁をも共有すること。**OMFをはじめとする教会開拓者に共有すると良いでしょう。
- **これらの原則と障壁をOMFの教会開拓戦略に取り入れるための具体的な計画を立てる。**例えば：
 - 教会開拓の原則と障壁を受け、OMFによる宣教師の訓練はどのように調整されると良いでしょうか。
 - また、OMFの教会開拓の戦略にどのように反映されるでしょうか。OMFは、この報告書に書かれている各原則をどのように生かし、障壁を軽減できるでしょうか。

「また、この調査を通して、健全な教会開拓のパートナーシップには、**共通の展望、賜物とアイデアの補完、良好なコミュニケーション、柔軟性、謙虚さ**が重要であることが示されました。これからの日本における教会開拓の機会も明らかにされました。」

⁹ この調査における「成功」とは、教会員の数が増えることだけではなく、教会開拓者が「活気のある、持続可能で再現性のある教会」の鍵として認識しているものを含んでいます。

戦略的な計画、一致の強化

この研究は、OMFが戦略的な計画を立て、OMF内外を問わないパートナーと共通の目標に向かって活動することができるために行われました。その上で、宣教団体、宣教師、牧師の皆様へ、進言させていただきます。

宣教団体

- この研究の結果として得られた、過去のパートナーシップの成功例やその要因を、日本の教会開拓者コミュニティに伝えましょう。具体的には、**展望の共有、賜物や発想の補完、良好なコミュニケーション、文化的感受性、そして優れたチームの重要性**です。
- **パートナーシップを組むときは、牧師宣教師の違いを慎重に扱いましょう。**宣教師と牧師とでは、異なる情報源からパートナーシップの機会について知る傾向がありました。また、求めるパートナーシップの始め方も異なりました。（宣教師は共通の展望を持っていること、良好なコミュニケーションを持った上始めたいと望んでいましたが、牧師は信頼関係を持った上でパートナーシップを始めたいと考えていました。）
- **教会開拓の展望や戦略について詳しく話せるように、宣教師を訓練しましょう。**データによると、宣教師と牧師はしばしば戦略について同意したつもりでも、パートナーシップの後半になると不和が表面化することがあります。展望や戦略だけでなく、リーダーシップの分担、弟子育成、伝道などといった言葉を使う時の意味をはっきりさせることで、こうした不和を防ぐことができます。しかし、いつ話し合うかは、相手によって考える必要があります。宣教師はすぐに細かい意見の違いを話し合うことを望むところ、牧師はまず信頼関係を築いてから話し合いたい傾向があります。話し合いの結果がどうなっても、柔軟性を持つことが重要なのです。
- OMFと他の宣教団体は、教会開拓のパートナーシップに望まれる宣教師の特徴（つまり、教会での宣教経験、伝道の賜物、牧会能力、異文化経験、柔軟性、謙遜さ）を考慮し、これらの特徴を持つ宣教師を意識的に採用すると良いでしょう。また、既に派遣されている宣教師の成長のために、どのような支援ができるかを考えるのも良いでしょう。
- OMFの今後の働きについて、回答者の意見は分かれました。例えば、教会のない町村を的にする、少数の教会に集中して深い弟子育成を図る、影響力のある都市に集中する、などです。OMFをはじめとする宣教団体は、回答者の意見を踏まえ、自分の団体に適した働き（あるいは複数の働き）を検討してみても良いでしょう。
- 多くの牧師は、教会開拓の働きをするために十分な知識や経験を持ち合わせていないと感じていました。このため、宣教団体でできる一つの働きとして、**牧師のための「教会開拓トレーニング」を主催する**とよいかもしれません。このような訓練を通して、牧師は自分の地域や賜物に合った教会開拓のやり方を見出させることでしょう。

「この研究は、OMFが戦略的な計画を立て、OMF内外を問わないパートナーと共通の目標に向かって活動することができるために行われました。その上で、宣教団体、宣教師、牧師の皆様へ、進言させていただきます。」

宣教師

- 宣教師は、自信を持って教会開拓の働きに努めることができます。日本人牧師は、宣教師とパートナーシップを組んで開拓したいと望んでいます。宣教師は極力日本人牧師と協力して開拓することが勧められますが、時によっては日本人開拓チームと組まないで教会開拓をする機会もあるかもしれません。
- 宣教師は、上記の宣教師に望まれる人物像について考え、自己吟味すると良いでしょう。特に、牧師は宣教師に柔軟さと謙遜さを身につけてほしいと望んでいます。教会開拓のアイデアを捨てなさいということではありませんが、まずは日本の文化や考え方を謙虚に受け入れ、その価値を見出しましょう。他人を導くだけでなく、自分も導かれることが大切なのです。
- 宣教師は、パートナーシップの期間を前もって牧師と話し合うことが大切です。日本人牧師は宣教師よりも長期のパートナーシップを望む傾向があります。
- 宣教師は、教会開拓の展望や戦略について、牧師と詳しく話し合うと良いでしょう。展望や戦略だけでなく、リーダーシップの分担、弟子育成、伝道などといった言葉を使う時の意味をはっきりしましょう。しかし、いつ話し合うかは、相手によって考える必要があります。宣教師はすぐに細かい意見の違いを話し合うことを望むところ、牧師はまず信頼関係を築いてから話し合いたい傾向があります。

日本人牧師

- 宣教師が伝道に当てられる時間を意識的に確保することを検討しましょう。（このためには、教会内の働きを一部減らすことが必要かもしれません）
- 日本人牧師とパートナーシップを組んだことのある方は、牧師にある意味での柔軟性を求めています。つまり、新しい考えを受け入れる姿勢をもって欲しいということでした。また、パートナーとのコミュニケーションの取り方についても意見がありました。教会の働きだけではなく、その他の時間でも関係を深めるための活動を一緒にしたいという意見がありました。
- 前述したように、牧師は、パートナーシップの期間を前もって宣教師と話し合うことが大切です。
- 牧師も、教会開拓の展望や戦略について、宣教師と詳しく話し合うと良いでしょう。展望や戦略だけでなく、リーダーシップの分担、弟子育成、伝道などといった言葉を使う時の意味をはっきりしましょう。こうすることで、互いの意見の相違を理解し、誤解などを前もって防ぐことができます。

将来のパートナーシップ

最後に、OMFがこれからどのようなパートナーシップを組むべきかを調査しました。その結果を踏まえ、次のような進言をいたします。

- OMFは自信をもって新しい教会開拓の働きに宣教師を派遣することができます。OMF外のほとんどの教会開拓者は、OMFの宣教師とパートナーシップを組みたいと望んでいました。
- この調査を通して、教会開拓の機会を回答者に問いました。OMFはこの回答を踏まえ、どのような開拓の機会を追求したら良いのでしょうか。
- 半数以上の回答者は宣教師を迎えたいと回答していることは心強いことですが、教会開拓の協力宣教師としてではなく、既に始まっている働きに協力を求めています。これからは、どのように宣教師を派遣することが望ましいのか、OMFの働きに大きく関わってくることと思います。

付録(1): OMF日本による教会開拓の戦略に関する調査<文献調査>

はじめに

イエスは近づいて来て、彼らにこう言われた。「わたしには天においても地においても、すべての権威が与えられています。ですから、あなたがたは行って、あらゆる国の人々を弟子とせよ。父、子、聖霊の名において彼らにバプテスマを授け、わたしがあなたがたに命じておいた、すべてのことを守るように教えなさい。見よ。わたしは世の終わりまで、いつもあなたがたとともにいます。」

マタイの福音書 28章 18～20節

イエスはこの言葉をもって弟子たちに使命を託しました。弟子たちは地においてイエスを代表する務めを与えられました。私たちに馴染みのある言葉ですが、もう一度読み直していただきたいと思います。イエスに与えられている権威、イエスから与えられている使命こそが私たちの働きの基礎であり、道標です。主から与えられている務めを全うする上で、より主に従うことができるよう、私たちにできることを主に示していただきましょう。

主に忠実に従い、「出て行く」という務め、「弟子を作る」という務め、「洗礼を受ける」という務め、「主の命じられたすべてのことを守るように教える」という務めを果たすためにどうすべきか。これこそが本調査の中心的な質問です。この論文では、主が命じられたすべてのこと守るように教えることは、つまり信者が共同体、教会に集まることを前提として考えています。「教会」とは言っても、特定の教会スタイルを想定しているわけではありません。かえって、新約聖書に記されている教会の本質を満たす共同体を指しています。日本の土壌に合うような具体的な教会の型は、この論文の中で議論されます。

この調査は幾つかの段階に分かれて実施されました。

1. OMF宣教師と協議し、この調査を通して検討すべき課題や調査に求める成果を話し合います。¹⁰
2. 一般的な教会開拓、日本における教会開拓、日本の教会史、今日の日本の教会の状況などに関する約40の主要な文献を調査します。
3. 聞き取り調査——文献調査の結果から、私たちが日本の教会や協力宣教団体に聞くべき質問の材料を求めます。この聞き取り調査を通して、日本の教会のリーダーと協議し、彼らの視点や知恵から学びます。
4. 聞き取り調査の結果を報告書としてまとめ、主が日本で何をしておられるか、また教会開拓の働きにおいて主がどのようにOMF日本を導いておられるか、さらに考察を深めます。
5. 本調査の結果があまねく日本の教会のリーダーと共有され、日本における教会の働きに貢献することを期待します。

¹⁰「成果」とは言いますが、この調査を通して得られる「結論」ではなく、いかに日本の教会開拓の働きに貢献できるか、実践的な「結果」を求めています。

調査の背景

本調査の背景を簡単に説明すると、以下ようになります。1951年以来、日本のOMF宣教師は、日本人の弟子を作り、教会が開拓されること、教会が日本人牧師に引き継がれ、新しい教会員が加えられること、さらなる教会開拓へと成長することを望み、努めて参りました。神の豊かな恵みにより、私たちを通して70以上の教会が開拓されました。主が成してくださった大きな御業をおぼえ、主に感謝しています。

しかし、ここ数年、鈍化が進み、私たちがこれまで用いてきた教会開拓の様式が、今の日本に適しているのかどうか、大きな疑問が投げられています。その一方で、世界中で教会開拓運動や弟子育成運動に大きな関心が寄せられています。その流れを汲み、日本にも様々な期待や願いを携えてやってくる働き人がいます。この状況を踏まえると、今こそが日本の教会開拓のやり方を見直し、¹¹これから先の開拓の働きに主の導きを求める時だと考えています。

方法論および論文の目的

文献調査にあたり、OMF日本の宣教師や他のパートナーから教会開拓にまつわる文献資料について相談し、その中から調査対象とする文献を選びました。文献調査にはOMF日本が参加し、要点や課題を書き留め、提出してくださいました。その後、要点を分析し、不明な点を明確にし、浮上した課題を特定し、統合しました。この論文では、文献調査の結果を簡単に紹介します。参考にした文献は付記(1)の最後に記載しました。従来の学術的な参照方法には従っていませんが、特定の論点について調べやすいように、資料番号を角括弧[*]内に記載しています。これから、以下の点に分けて、結果の概要を述べるものとします。

1. OMFをはじめとする日本の教会のこれまでの働きに基づく疑問
2. 日本における効果的な弟子育成や教会開拓の原則
3. 日本の教会の内外で効果的な弟子育成や教会開拓を阻む障壁についての分析
4. 聞き取り調査を通してさらに研究を深めたい課題

OMFをはじめとする日本の教会のこれまでの働きに基づく疑問

日本に初めてキリスト教がもたらされたのは16世紀のことで、その時にもたらされたキリスト教はヨーロッパのローマ正教だけでした。第二波、三波(1859–1945; 1945–現在)はほとんどプロテスタントの宣教師によってもたらされました。第一波と第二波の間に、鎖国時代が250年ほど続きました。外国の聖職者は出国させられ、信者は迫害にあい、キリスト教は違法にされました。

長い迫害の時代を通らされた隠れキリシタンの信仰を守った要因として4つ挙げられました。まずは基本的なキリスト教教育(聖人の伝記や信仰問答、など)、苦難に対する明確な理解、コンフラリア(迫害下で家庭集会の場ともなったキリスト教互助会)、周りの社会との調和、です[33]。この時代を振り返るときに学ばされることがあります。過去の教会開拓を振り返るとき、目に見える数的な変化だけに注目するのではなく、目では見えない質的な成長にも注目することが大切なのです。この時代で言えば、おぞましい迫害を耐え忍び、堅く信仰に立ったキリスト者の信仰は見習うべきものでしょう[39]。日本のキリスト教史を学ぶことで、中々実を結ばない時代で、それまでの碎身が無意味に思える時にも、堅く信仰に立つための力をいただきたいと思います。

1873年、日本では信教の自由が回復され、19世紀末から20世紀初頭にかけては、教会が急速に発展した時期がありました。キリスト教は、門戸開放の精神に立ち、女子教育などの分野で大きな貢献をしました。しかし、軍政下で国粋主義的な神道が強いられるようになると、キリスト教に対する風当たりはますます強くなり、太平洋戦争を通して、教会は厳しく規制されました。この時期からも学ぶべきことは多くありますが[39, 46]、私たちの文献調査の範囲外です。

¹¹ チームがまとめた「要点」をもとに文献調査を行っておりますので、特定の文献のページ番号まで記載することができないことをお詫びします。

OMF(当時はCIMと呼ばれていた)は、1952年に北海道、1954年に東北、1979年に関東において最初の教会開拓を開始しました。最初の40年間(1952年～1991年)で65の教会が開拓され(そのうち11箇所の開拓は中断)、約2500人が受洗しました。当時のOMF日本には、教会開拓計画委員会がありましたが、通常、長くは続きませんでした。

1982年から1991年の間、OMF日本開拓教会の成長は鈍化していました。OMF日本の教会開拓の成長率は1973年から1981年の10年間で209%という目覚ましい成長を遂げたのに対し、1982～1991では73%にとどまりました。1980年は「日本において開拓の働きが躍進するため」ということが年間の祈祷目標でありました。この祈祷目標は、10年間続けられましたが、それでも80年代の成長率は70年代よりも低下しました。¹²例えば、北海道の小さな市町村にある10の教会では、3年間で1教会あたり平均1人しか増えていません。

最初の40年間は、平均76人の宣教師が日本に派遣されていたと言われています。つまり、宣教師の宣教活動は $76 \times 40 = 3040$ 年分に及びます。宣教活動1年あたり、0.8人が洗礼を受けた、ということになってしまいます。さらに言うと、洗礼の多くは宣教師の活動によるものではなく、日本人牧師に引き継がれた教会で救われた者だったのです。振り返ると、OMF日本の教会は飛躍的な成長を遂げていた、とは言えません。さらに、OMFの教会からは献身者は比較的あまり多く生まれませんでしたが、当時のOMFの教会は、外部の牧師伝道師からは魅力的に見えたようです。

90年代に入ると、8つの教会開拓が始まりました。2つの教会は再始動され、1つの教会はOMF日本に取り込まれました。21世紀に入ってからは、2つの教会開拓が進められました。公式な教会開拓録および分析は2006年までとなっています。

この15年間、OMF日本の宣教師たちは、以前と比べ、より多様な形で教会開拓の働きに携わってきました。例えば、現地の牧師と共同で教会開拓をすること、現地の様々な教団(日本福音キリスト教会連合だけではなく)と協力すること、家庭集会やカフェ・ミニストリーをすることなどを始めました。また、OMFそのものの働きも、教会開拓だけに限らず、以前より多様になっていると言えるでしょう。(学生伝道や神学教育も長い間、長らく私たちの働きの一部でした。)

私たちの働きをさらに分析すると、OMFが開拓した教会の内、株分け教会を開拓している教会は少ないですし、宣教師から日本人牧師の引き継ぎも依然として問題だと言えるでしょう。これは教会員の減少が大きな理由だと思います。¹³

しかし、困難はあっても、教会開拓はOMF日本の一大目標であることに変わりありません。OMF日本の「2030年までの焦点および目標」によると、OMF宣教師の一つの目標は、十年の間に50の教会開拓に関わることです。これはOMF宣教師自身による開拓だけではなく、協力宣教師として関わる場合も含まれます。

全体として、教会の成長と教会開拓の速度は初期に比べてかなり遅くなっていることがうかがえます。加えて、OMFが開拓した教会のうち、株分け教会の開拓に至ったものは多くなく、宣教師から日本人牧師への引き継ぎにも課題があることがわかります。

OMF日本の教会開拓資料などの文献調査をうけ [1, 9, 26, 31]、信仰により未来を切り拓くためにも、考えるべき課題や質問をまとめましたので、下記ご参照ください。¹⁴

¹² 他のプロテスタント教団も、同時期に開拓の働きが延滞していたと述べています。[24]

¹³ どうして減少しているのか、これから理解を深めることが必要です。これはどちらか一方に過失や責任を帰することではありません。

¹⁴ 課題を考える以前に、私たちの信仰の先輩の多大なる働きを覚え、感謝したいです。彼らの先駆的な働きにより、弟子が生まれ、教会が形成されました。これは私たちの先人の誠実な奉仕によるものであり、彼らの知恵に学ぶべきことが大いにあります。ここで私たちが挙げる質問の中には、批判的に聞こえるものもあります。しかしそれは、私たちが先人たちの築いた土台の上に立ち、彼らの長年にわたる働きを振り返ることができるからこそ着目できることなのです。あくまでも謙虚に、自分たちには見えていないこともあることあるという「限界」を自覚しつつ、質問させていただきたいと思います。一方で、先人たちと同じように、私たちもどうしても日本において福音が前進することを望みます。ですから、僭越ではありますが、文献調査を通して浮上した課題や質問をまとめようと存じます。

1. 伝統的な教会開拓の「型」では、土地や建物、ある程度安定した教会員の数、相応の維持費が必要でした。最終目標は、開拓者である宣教師から日本人牧師に教会を引き継がせることでした。OMFは「聖書の教会の土着化」を目指していますが、伝統的な教会開拓の型(また、OMF日本の「教会開拓マニュアル」に規定されている教会の内部活動)は、この目標の達成に貢献しているのでしょうか。もし貢献していないとすれば、どのような点で改善できるでしょうか。
2. 私たちはOMF主導の開拓、あるいは他の組織や教会と協力して教会を開拓する際、開拓にあたるチームの徹底的な調査(性格、強み、宣教経験、教会についての考え方など)をしているのでしょうか。また、開拓をする地域について(地域に住む人の経済状況、社交反応性、必要、開拓の成功が見込めるかどうか、社会人口動態(地方か都市か、など))調査しているのでしょうか。開拓の目的と使命をはっきりさせているのでしょうか。これらを踏まえた上で、教会開拓の「型」を選択しているのでしょうか。[12, 21, 29]
3. a) (2016-2017の情報に基づく)日本には105万人のキリスト者(旧新正教の累計)がいると言われています。これは日本の人口の0.8%にあたります。9000ほどある教会の内、8000ほどはプロテスタントの信仰に基づいています。無牧教会は全国で300程で、代務教会や兼務教会など、他の教会の牧師が兼任して牧会している教会が700程あります。つまり、日本の教会のうち、13%の教会には牧師がいないのが現状です
 b) (2000人の牧師を調査した2005年のアンケートによる)牧師の平均年齢は67.8歳でした。回答者のうち、70代の牧師は29%、80代の牧師は20%、20代30代の牧師はわずか2%でした。
 c) (日本伝道会議 2016)日曜礼拝の平均出席者数は40人です。大部分の教会の平均出席者数は20人ほどです。傾向として、少人数の教会および100人を超える「メガ・チャーチ」は増加傾向にあります。
 d) (日本基督教団、日本の一番大きな教団)平均すると、2018年の一年間の一教会あたり受洗者数は0.64人、2020年では0.54人でした。2020年を見ると、55%の教会では一人も受洗されていません。
 e) (『教会増殖——日本という土壌に福音を満たす』ジョン・メイン著)日本の人口のうち、1-2%は教会との接点があり、信仰をもったことがあると答えています。しかし受洗者のうち、80%は10年以内に教会を離れ、2.8年を超えても教会に通い続ける人は少ないです。
 f) (OMFによる教会成長についての調査、2017年)日本人のキリスト者のうち、積極的に自分の信仰を他人に伝えている者は半数以下です。日本人信者が信仰について他人と話すのは、平均すると一月に二人ほどです。一人が信仰に導かれるまで、平均すると1600回ほど、信仰について話す機会がなければなりません。伝道は決して容易なものではなく、思うように実を結ばないこともしばしばあります。
 g) (OMFによる教会成長についての調査、2017年)教会の成長につながる第一要因は、牧師が伝道や訓練にかける時間ではなく、牧会者として一人一人にかけける時間でした。教会は30人の壁を中々乗り越えられないのも、ここに理由があるかもしれません。牧師一人だけでは、30人以上と直接関係づくりをすることは不可能でしょう。これに加えて、半数以上の教会ではリーダーを訓練していません。これでは成長することも増殖することも難しく、牧師一人にかかる負担がとて大くなるでしょう。事実、多くの牧師は教会の運営に追われて教会員と関わる時間が思うように取れないのです。
 h) 『自然に成長する教会』(NCD)による調査で、NCDは教会の成長につながる要素を八個掲げていますが、その中でも「湧活」¹⁵が一番大きな要素であることが発表されています。NCDの調査によると、日本の教会ではエンパワメントが足りないかもしれない、ということです。日本でNCDと関わって研究をしている石原牧師もこのように述べています。「成長している教会は共通して、権限が集中するのではなく、健康に委譲されています。」日本NCDのナショナル・パートナー、亀井ディアタオ氏は、日本の150教会を調査した上で、NCDの八大要素の中でも「湧活的なリーダーシップ」が最も弱いと話しています。[6]
 i) 日本の教会は一般的に示教的な聖書教育には強いですが、実践的な弟子育成(小グループなど)には改善の余地があるかもしれません。上下関係からの知識の教授も大切ですが、対等者としての弟子育成も必要です。この現象は、日本社会のあり方から影響されているところも大いにあるでしょう。教育の場では先生と生徒の関係ははっきりしていますし、教会に対しても同じようなイメージが持ち込まれてしまっていることも否めません。「教会」という言葉そのものが証していますが、教会は「教える会」なのでしょうか。硬化した上下関係に、専門家の教師と教会員がいる教会は、ある意味で日本社会に文脈化された教会だと言えるかもしれませんが、果たしてこの点における文脈化は教会の成長に繋がっているのかどうかは、さらなる調査が必要だと言えると思います。
 ある日本人牧師・研究者は、日本の典型的な教会を「水族館型教会」と表現しました。信者たちは、水族館という保

¹⁵ <https://uccj.org/organization/organization15> (accessed April 8, 2022)

¹⁶ この調査は、同じ教団の中でも、さらに同じ地域の教会を中心とした小規模な調査であったため、調査結果を日本全体に当てはめるには注意が必要です。しかし、この論文を通して得られた結果は日本全体に広く適用できるものと思われます。

¹⁷ 訳註：リーダーが個人々の潜在能力を認め、湧き出させること。「湧活」、「能力開花」、「権限委譲」とも。

護された環境の中で決められた方向に泳ぐ魚のように、牧師や指導者からいただく霊的な餌を頼りに泳いでいる、と言えます。そうする中で、自分で真理を求める力が鈍り、信仰を働かせて生きることを徐々に忘れてしまいます。また、日常生活の中で大宣教命令に従って生きること、居心地の良い環境から一歩踏み出して、自分を犠牲にすることを避けるようになってしまいます。[42]

j) 日本社会の今後の動向も教会に影響を与えるでしょう。例として、人口減少、地方から都会への人口流出、極端な高齢化が挙げられます。今、早急に対策を講じなければ、教会の未来は明るいものではないでしょう。地方の教会は縮小あるいは閉鎖され、都市部の教会はその結果自然増加はしても、無牧の教会も増加するでしょう。また、経済の不足による牧師の兼業、教会からの収入では家族を養えないために若い牧師が辞任するケースが増加する可能性もあります。

日本における効果的な弟子育成や教会開拓の原則

「教会」と一言で言っても、千差万別ありますし、教会開拓のやり方も一つではありません。様々な「型」の中でも、日本の土壤に一番適した型をめぐって議論がなされています。

1986年に開催された「はやま宣教師セミナー」[12]では、教会の成長のために次の五要素が欠かせないとされました。

1. 霊的な要素: 聖書に基づく堅固な土台、宣教と祈り、温かい交わり
2. 成長するという意志、評価の組み込み: キーワードとして、大胆な計画、伝道を中心にする、信仰をもって預見すること
3. 有機的な成長: 牧師職に適切な者を招聘、一般信徒を動員・訓練、複数人によるリーダーシップ、親身なコミュニケーション
4. 地域社会との架け橋: 教会が社会から孤立している限り、大きな成長は見込めない。日本の教会は「奉仕」に乏しい。
5. 計画的な教会の増殖: 福音を聞いていない者に伝道をする展望や計画、また強い意志が必要である。

『教会増殖——日本という土壤に福音を満たす』ジョン・メイン著では、著者の研究に基づき、日本において教会を増殖させるために必要なこととして様々な要素を挙げています。要点は下記の通りです。

1. 大きく夢を膨らませ(教会の増殖を夢見て)、小さな働き(弟子育成、など)に専念する。
2. 一人の牧師ではなく、リーダーチームを育てる
3. 開拓する環境と、誰を目当てにしているかを定かにし、それに応じて文脈化を図る
4. 明確な展望、宣教論を持ち、それに合わせて弟子育成や伝道のやり方を考える
5. 伝道や教会の働きに一般信徒も含める
6. 人間関係に重きを置くような、魅力的で宣教的な伝道をする
7. 伝道、交わり、弟子育成、リーダー育成のために小グループを用いる
8. 創造的なアプローチを取り入れ、教会の働きを充実させる

多くの人は効果的な教会開拓をするための原則を論じています。文献を広く読み集めた結果、日本における教会開拓の原則を論じている者には、原則の重複が見られました。この論文ではすべてを紹介しませんが、教会開拓のために重要だと思われる原則をいくつか要約して以下に紹介します。

¹⁵ <https://uccj.org/organization/organization15> (accessed April 8, 2022)

¹⁶ この調査は、同じ教団の中でも、さらに同じ地域の教会を中心とした小規模な調査であったため、調査結果を日本全体に当てはめるには注意が必要です。しかし、この論文を通して得られた結果は日本全体に広く適用できるものと思われます。

¹⁷ 訳註: リーダーが個人々の潜在能力を認め、湧き出させること。「湧活」、「能力開花」、「権限委譲」とも。

1. 祈り深く、神を慕い求め、教会の働きにおいても神の導きに応じることが大切です。(教会は神の働きですし、成長を与えてくださるのも神です。)
2. 展望を明確に理解し、人に説明できること(誰に、どのように宣教しているのか)
3. 福音は次のように宣教されなければなりません
 - a) 誠実に——つまり、御言葉に忠実に
 - b) 頻繁に——多くの人に宣教する必要がある
 - c) 深く——興味を示す人との関係づくりを意識する
 - d) 文脈に合う形で——御言葉が「救い」や「罪」などといった言葉をどのように説明しているかを調べ、一番理解しやすい表現を用いる
 - e) 真心をもって——言葉と行いを通して福音を生きたこと
4. 信者は弟子として育成され、(時間をかけて)世界観を変えられる必要があります。つまり、自分で聖書を読み、適用し、福音を伝え、人を弟子とし、新しい教会を開拓できるまで成長することが必要です
5. 交わり、訓練、宣教の中心となる小グループが鍵となります
6. 御言葉の権威を重んじ、皆で読み、適応する
7. それぞれの教会に複数人のリーダーを置き、一般信徒の中からもリーダーを育てることを目標とする
8. 信者やリーダーの継続的な訓練——実践を通して学び、学んだことを直接適応する。できるだけ早く宣教の働きに人を加える
9. 再現性のある方法を用いて、再現性のある教会を意図的に開拓し、再現性を意識して弟子を育成する
10. 教会論を明確にし、教会員と見方を共通に持つ。極力、教会の構造を簡潔にし、宣教的な共同体であることを強調する
11. 外国の資金を受けることに関して用心し、長期に渡って頼りすぎること避ける
12. 宣教しようと思う地域を理解し、深く関わる
13. 地域と関わるための道具を備える
14. 福音にある一致を強調し、できる限り他人と協力する

日本の教会の近代史と現状を省み、今私たちに突きつけられている問題を考えました。また、私たちが是非とも検討すべき教会開拓の原則を見てきました。ここからは、文献調査を通して浮上された教会開拓の障壁を考えていきます。

日本の教会の内外で効果的な弟子育成や教会開拓を阻む障壁についての分析

効果的な弟子育成や教会開拓の妨げとなるような障壁がいくつかあります。

「3K」の障壁

日本の開拓伝道者が伝統的に用いた型は、「3K」(教会員、教会堂、献金)を必要としていました。宣教師としての責任は、継続的な教会経費(教会運営費、牧師の給料、集会所費用、牧師の家賃など)を確保し、教会堂建設のための土地取得を支援するために、会員数を30~40人に増やすことに重点が置かれました。¹⁸これは12~15年、あるいはそれ以上かかることもあるという宗教法人取得のための基礎となります。批評家によると、このため宣教師の時間と資金のほとんどは、教会の維持に費やされ、同じ地域内で新しい教会を開拓するところまでは働く余裕がないと言います[17, 24]。したがって、教会の礎を定める時点から「弟子育成」や「教会開拓」という展望が組み込まれないのです。

¹⁸ 家庭集会は土地・建物を購入する費用を節約できますが、弱点もあります。自宅や会議室において、教会の儀式をどのように文脈化すべきでしょうか。また、教会が見える形を取るようにならなければならぬかを再考する必要があるかもしれません。「日本の宗教はすぐれて儀式志向である。(中略)プロテスタントにおける儀式の文脈化の欠如が、現在の日本の教会が日本人にとって魅力のないものとなっている主な原因の一つであると考えられる。儀式を執り行うにあたっては、厳正で反復的な型に正確に従うことが非常に重要である。カミはこのような厳格な儀式の遵守において敬われ、慰められると考えられており、カミ自身がそれを要請すると信じられている。」「日本人の世界観テーマの一つは「型の意識」である。礼拝の中で、礼拝する者の内にある生命を、自発的に、多様な形で表現するというのは、日本人にはそぐわないことである。日本人には、ほとんどすべての礼拝者が一斉にする儀礼、または礼拝の定型が必要である。文脈化された儀式は、福音の文脈化の必須のステップである。」——福田充男著『文脈化教会の形成』英語版、3章、12章より引用。Mitsuo Fukuda, *Developing a Contextualized Church as a Bridge to Christianity in Japan* (U.K., Gloucester: Wide Margin, 2012), Chapter 3 & 12. [Kindle version]

「3K型」の教会開拓は、吟味もされずに開拓の常識として繰り返されてしまっている、と指摘する者がいます。しかし、もしもこの型を使うのであれば、どのように教会開拓をするのか、どうしてこの型を採用するのか、効果的な教会開拓の原則を踏まえて慎重に考える必要があるでしょう。教会の本質(教会論)と神の御心の全体像(宣教論)に焦点を当て、(教会員の数だけでなく、信仰においても)成長を期待することが重要です。[43]

ハンバーガー⇔ライスバーガー

第二の障壁は、教会開拓の環境に合わせて文脈化することなく、単に西洋の概念を日本に直輸入してしまうことです。たとえ宣教師の指導の下では問題なく使えたとしても、日本人牧師に引き継ぐことが難しくなるでしょう。例えば、西洋は真理を概念としてとらえがちですが、日本人は具体的な人間関係の中で真理を理解することがほとんどです。また、日本人の方が霊感が強く、西洋の世界観と比較すると、霊界(例えば、先祖の霊)に指針を求めることも多いです。そこでほとんどの日本人は理屈めいた議論を求めています。かえって霊的な指導や霊的な経験を求めることの方が多いのです。[20, 42]

しかし、自分に福音を伝えてくれた宣教師が「理論」で福音を説明したとしましょう。そうすると、この「理論」が一種の伝統となってしまいます。福音の真理を受け取るだけでなく、福音を「理論」で説明することこそが正統だということになるわけですが、一部真理と繋がっていると殊更変えづらいでしょう。伝道の方法を変えたり、文脈化したりすることに時間がかかります。この「改革」の過程で真理が失われてしまうかもしれませんし、あるいはそうではなくとも、傍から危険視される可能性もあります。[14]

説教の面では、神の包括的な目的を強調するような説教、つまり聖書の時系列を意識した講解説教が不十分かもしれません。また、実践や霊的な戦いについての教えも不足しているかもしれません。[4, 37]

以前は都市部から離れた小さな町村では、外国人を見たいという好奇心が教会に来る一つの魅力でした。しかし、1957年から1964年の間に、そのような好奇心はほとんどと言っていいほどに消えてしまったと報告されています[1]。最近退職したある宣教師は、このように話していました。21世紀の日本では、ほとんどの学校で、少なくとも一人は英語を母国語とする教師がいます。そのため、1980年代は英語を学ぶために教会の英語クラスに来る人が多く見られましたが、今では人が集まらなくなっていました。¹⁹日本人(信者、未信者問わず)の必要を、「外国人」や「英語」に頼らない、再現性のある形でどのように満たしていくかは、私たちの時代の課題でしょう。[9, 18]

多くの教会では、信者の「心」に焦点が置かれるあまり、キリスト教の実践は「個人の成長と人生の豊かさ」になっていると指摘する者もいました。しかし、昔と比べると、今の日本人は宗教離れが進み、宗教への関心が低くなっています。では、教会はどのようにすべきでしょうか。一つの解決策として挙げられていることは、教会が具体的に、実践的に日本の伝統に関わることです。日本の冠婚葬祭や伝統、習慣の一役を教会が担う、ということです。例えば、キリスト教式の葬儀を推進したり、キリスト教の死生観について教えたりするなど、もう既に動き出している教会もあります。[38]

トレバー氏の論文によると、教会外の者が一番見て評価しているのは、教会のコミュニティです。事実、伝道師(牧師宣教師)や福音の内容と同じだけ、あるいはそれ以上に評価されているのです。[9]日本の土壌において、文脈化の行き届いた教会開拓を望んでいる私たちは、まずは日本人の価値観を学ばなければならないでしょう。日本の精神に基づき、「自我」「人間関係」「集団」「社会」「上下関係」といった概念に精通していなければなりません。²⁰

¹⁹ Miriam Davis, Utterly Amazed: Following the call of God in Japan (Fabulahula, 2021), 94. [Kindle version]

²⁰ Goodmann, Bob, "Are We Accelerating or Inhibiting Movements to Christ," Mission Frontiers (Sep-Oct 2020). <https://www.missionfrontiers.org/issue/article/are-we-accelerating-or-inhibiting-movements-to-christ1> (accessed April 1, 2022)

リーダーシップの権限の集中(牧師一人による教会運営)および教会の働きに 加えられている一般信徒の欠如

文化的な障壁の一つとして挙げられるものは、6世紀以来日本に伝わっている儒教の影響です。儒教の影響力は、特に江戸時代(1603-1868)において全盛を迎えました。今の日本に見られる絶対的な上下関係は儒教によるところが多く、その影響は教会の中でも見られるものです。牧師宣教師は、教会の働きや霊界の専門家として、資格持ちの専門家として見られます。会衆は牧師宣教師に頼りっきりになってしまいます。かえって牧師は、「聖徒たちを整えて奉仕の働きをさせること」ではなく、むしろ教会員を霊的な危険から守ることを自分の務めと考えるようになってしまいます。もし牧師が教会の働きの責任を意識的に分担しなければ、教会は20-30人を超えて成長することはないでしょう。しかし、有能な教会員は牧師の権限を略奪するようなものとして危険視されてしまうことが多くあります。[38, 40, 43]

この文脈の中で、一般信徒のリーダーに権限を委譲することは、いかに困難が伴うことであっても欠かせません。日本の教会や教会開拓で、「万人祭司」の真理を真摯に受け止め、「リスク」(これ自体、日本では難しいことです)を伴う決断をし、教会の責任を引き受けられるような一般信徒を育て上げるためにはどうすべきでしょうか。[2, 3, 22, 25, 28, 40]

宣教師が日本人牧師に教会を引き継がせていても、新しい教会開拓をするための訓練をしていないことが多くあります[43]。そうすると、教会内は以前より構造がしっかりし、安定するかもしれませんが[36]が、全体として内向的になり、伝道や弟子育成の精神が失われてしまうこともあります。伝道や弟子育成は宣教師の責任だと誤解されてしまうのです。

弟子育成は知識?それとも実践?

教会の中で、聖職者が階級離れていることは、どこまで聖書的でしょうか。新しい教会を開拓するときには、日本のあり方を反映するような、上下関係を意識した教会を開拓すべきでしょうか。[20]あるいは、あえて上下関係をならすような人間関係を実践し、教えることが教会開拓者の責任でしょうか。リーダーではなく、神の方に姿勢を向けている、「甘え上手な小グループ」を育てるためにはどうすべきでしょうか。あまりにも「甘え」が強くなりすぎてしまうと、教会や小グループはカルトのようになってしまいかねないことも考慮しなければなりません。[13]²²

もしも弟子育成が「知識の共有」の場より、第一義的に「信仰の実践」を教えるものであるなら、これは教会の上下関係にどのような影響を与えるでしょうか。実践が中心であれば、教会の上下関係を尚更ははっきりさせることに繋がってしまうでしょうか。私たちは教会のリーダーシップを分担させ、教会において責任を担えるような一般信徒を成長させようとしていますが、これでは本末転倒になってしまわないでしょうか。また、信者はもう既に社会に揉まれ、日々「指示に従わなければならない」という圧力を受けていますから、圧に圧を重ねることになってしまわないでしょうか。このように、考慮しなければならないことは一つ二つだけではありません。もちろん大宣教命令からも、イエスが「従順」を求めておられることが認められますが、これはイエスに従うことだということを忘れてはならないと思います。仕える者として来られた、恵み深い謙遜な救い主に従うことは、ある人間の集団から従順を強いられることは、まるで別物です。私たちの教会も、イエスの恵みと喜びに溢れるようなところでなければなりません。[19, 32]

¹⁸ 日本の精神分析家である土居健郎氏は、甘えの概念を用いて、依存を肯定する態度を分析している。それは日本人の人間関係の基本的要素を描写したものである。甘えは、決して完全に満足させられることのない、愛されたいという心理的願望である。土居氏は、信仰の世界がいかに甘えに似ていて、また、甘えを超越するものであるかを指摘している。(土居氏は、ルカ10章38-42節、15章11-32節、マタイ16章13-23節を例に挙げ、聖書の中の「甘え」を説明しています。)甘えのニーズは集団主義の原因になり得るが、それらのニーズが人間関係の中で満たされない時、それは宗教の環境に投影されるようになる。土居は、日本人にとって危険なことは、日本人が「甘え」において自足的であることだ、と主張している。「理性は信仰と対立的関係になりやすいのに比して、『甘え』は信仰と並行的で重なり合う関係にあるので、しばしば信仰を『甘え』と取り違えるということが起きるからである。福田氏は「甘え」の理解が宣教学に与える影響について、このように述べている。「土居の研究は、いくつかの重要な宣教学示唆を含んでいる。①甘えのメンタリティーは集団志向の日本人にとって接点にはなるが、私たちの証言のゴールにはならない。私たちは彼らにイエス自身との人格関係に入るように、とチャレンジする必要がある。②神は、いつまでも成長しない食欲で自分勝手な赤ん坊の面倒を見たいと思っておられるのではなく、彼と人格対人格の交わりを保ちながら成長していく子供を持ちたいと願っておられる。キリストの言はそれを聞く者に、神の意思とその父性的恵みに対して忠実に従うように、権威をもって要求する。これは生命と従順を創造する聖霊の賜物である。(ブルナー1952・108)。」———福田充男著『文脈化教会の形成』英語版、3章、5章、9章より引用。Fukuda, Developing a Contextualized Church as a Bridge to Christianity in Japan, Chapter 3, 5 & 9. [Kindle version]

地域社会との関わり の 薄さ

OMFが行った調査によると、受洗者の多くは、聖書や真理の知識に焦点を当てた伝道を通して救われていることが分かりました。人間関係を通して救われている人が少ないということは、未信者との人間関係、絆を深めることが必要かもしれません。もしかして教会は、日曜礼拝に重きを置くあまり、地域社会に溶け込み、人々の必要を満たすことが不足しているのかもしれません。例えば、教会員の賜物、個性、趣向を兼ね合わせ、創造的な伝道を考えるといかがでしょうか。職場、家庭、社会の中で、生活のあらゆる面で、キリストのために生き、証しをすることの大切さが十分に伝わっているでしょうか。[5, 35, 37]

地域に関わるということは、まずは地域を知ることから始まります。その上で、受け身な姿勢を取るのではなく、地域の中で積極的に役割を持って、地域に貢献することが大切でしょう。これこそが弟子育成の本来の目的かもしれません。このような奉仕活動、正義と憐れみの実践は、神が私たちに気前よく与えてくださった恵みの福音を映し出すようなものであるべきです。[5, 16, 35]

「教会員」と「消費者」

クリスチャンになる人の9割は、宗教を尊重する(つまり、宗教に対して反感のない)家庭から来ているようです。しかし、キリスト教の洗礼を受ける場合、4人に1人は家族の反対にあっています[12]。多くの教会では、将来的に教会を離れる人を少なく抑えるため、洗礼を受けるまでの期間を長くし、それまでの洗礼準備期間を徹底して行います。しかし、これは教会を離れる人を減らすという目的を果たしていない、と指摘する者もいます。かえって、洗礼を受けようと思った人の意欲を削ぐことにならないか、と言います。あるいは洗礼を過度に遅らせることは、霊的成長が、聖霊の働きやキリストへの従順によって与えられるものではなく、洗礼準備コースを完了することや牧師の承認を受けることによるものだ、と遠回しに教えていないだろうか、とも述べています。これでは教会の成長を阻害してしまうでしょう。ある人は、偽信者を減らそうと思うなら、洗礼を遅らせることより、戒規の方が有効だと考えています。もし洗礼を延ばし延ばしにしていると、新しい信者は奉仕者ではなく、消費者になってしまうでしょう。最初から教会の働きに積極的に参加させるためには、どうするのでしょうか? [8, 11, 34]

伝道に対する展望、計画、観念の欠如、超教派パートナーシップの欠如

長期にわたって日本で奉仕してきたある宣教師は、このように述べていました。「宣教師は宣教の働きに召され、特別に訓練されているので、伝道を中心にし、すべての人に福音を伝えることに関心があります。しかし、日本人は自ずと視野が狭くなってしまう(つまり、現状を維持すること、教会内の必要で精一杯になってしまうこと、など)気がします。」日本人の教会開拓者の方が効果的だという研究もありますが、日本人開拓者はそう多くはありません。[20]

また教派、教団を超えた協力、パートナーシップも不足しているでしょう。同じ地域であっても、教団の違う教会同士で協力し合うことは珍しいことです。[24, 37, 38, 43]

教会開拓の賜物のある牧師を最前線の働きのために開放するためには、どうすべきだろうか。地域の教会開拓者の訓練をするのは誰か、そしてどのように訓練すべきだろうか。福音を土台とするパートナーシップを促進させるためには、どうすべきだろうか。これらの課題が残りました。[8, 10, 34]

留意すべき文化的現象

その他にも、現代日本の文化の特徴と言えるものでも、教会開拓者からすると、障壁と数えるべきものもあります。

多忙: 日本の労働時間や仕事文化、教育制度によって(特に10代の)学生の拘束時間が長いこと、様々な社会的義務を果たさなければならないことから、多くの人は常日頃から非常に忙しいです。このような環境ですから、教会員の忙しさを理解し、柔軟さを保つことが大切です。また弟子育成においても、教会文化においても、どこにいてもイエスの弟子として生きることを強調することが大切です。教会が無理矢理に義務を押し付けたり、時間の約束を強いたりすると、教会員は教会と社会の間で板挟みを感じてしまうことでしょう。教会員を板挟みにするような状況は極力避けるべきです。(しかし、時には難しい選択をしなければならないときもありますし、避けて通れない道もあります。)

絶対的な忠誠心と自己降伏:ある研究者によると、日本人は自己犠牲によって超自然的な存在と一体化したいという願望を持っているそうです。武士道の精神(例えば、無私、不屈、勇気、機知、仲間意識、自己犠牲、など)を特徴づけるものは、人と超自然の間にある結束の現れとして理解することができます[18]。しかし、キリスト教はただひとりの神への絶対的な忠誠を要求し、人間を罪人と定める点において、日本人の世界観とは異質なものです。福音そのものも、要求が多いものです。福音は、悔い改め、謙遜、従順を求める上、毎週日曜日に宗教的儀式に加わり、教会のコミュニティの一員として参加することが要求されます。(現代日本の場合、一週間の中で唯一仕事のない日は、家で休んだり、家族と楽しく過ごすのではなく、礼拝式に参加し、教会会議などの集会に出席することを求めています。)可能なところでは教会のやり方を調整しつつ、同時に、必要に応じて教会員をさらなる献身への挑戦するためにはどうすべきでしょうか。

以前の集団やコミュニティからの断絶:日本のような集団文化では、信仰を持つことは一人一人に任されている決断ではありません。新しく信者となった者は、どのようにすれば、元々所属していた集団(家族や友達、同僚など)との繋がりを保ち、孤立を避けられるでしょうか。元々所属している集団を、霊的成長を阻むものとして危険視するのではなく、むしろ伝道の機会としてとらえるためには、何ができるでしょうか。簡単に答えを出せない難題です。[9, 23]

霊的な妨げ

ここまで、日本の教会が伸び悩んでいる社会的、文化的、神学的理由を分析し、現在の教会の課題について考えてきました。しかし、霊的な戦いもまた一つの現実として認めることも大切です。OMFの調査によると、日本人が信仰を持つまでには、何度も信仰について人と話す必要があります。時間で見ると、他の東アジアの国と比べて、日本人は時間がかかるのです。ここには霊の妨げがあります。ここで私たちが手に取るべき武器は「祈ること」です。教会開拓者は霊の戦いがあることを十分に認識し、祈りをもって対抗しているでしょうか。大切な質問だと思います。[24]

福音の力

課題や弱さ、障壁は数多くありますが、私たちに託されている福音の約束を忘れてはいけません。神は私たちの願うところ、思うところのすべてをはるかに超えて行うことのできる方(エペソ3章20節)で、福音は信じるすべての人に救いをもたらす神の力(ローマ1章16節)なのです。主イエスはご自分の教会を建てられました(マタイ16章18節)。主の同労者として数えられることは、何と大きな特権でしょう。私たちは様々な困難を書き連ねましたが、そのすべてをしのぐ力が我が主にあることを覚え、主に期待します。

聞き取り調査を通して、さらに研究を深めたい課題

上記の課題を受け、日本のパートナーに意見を求め、知恵を借りたいと考えております。

1. 日本の土壌において効果的に教会開拓をするための原則は何だと思われますか。
2. 文献調査を通して得られた原則について、どのようにお考えですか。
3. このような原則は、どのように適応することができると思いますか。
4. 日本の開拓伝道の課題や障壁についてどう思いますか。
5. このような問題を受けて、どのように対応していますか。
6. 将来の教会開拓には、何を見たいと望んでいますか。
7. OMFがよりよいパートナーシップを組むためには、どうすると良いでしょうか。

文献一覧

#	文献	著者
1	40 Post-War Years in Japan (OMF's churches & Other denominations & Missions)	Hugh Trevor
2	A Guide to Eight Essential Qualities of Healthy Churches 01	Rev. Tim Mitchell
3	A Guide to Eight Essential Qualities of Healthy Churches 02	Orthodox Natural Church Development
4	Be The Church: Discipleship and Mission Made Simple: 10 Drawings – 10 Conversations	Caesar Kalinowski and Seth McBee
5	Center Church	Timothy Keller
6	Characteristics of Leaders Reproducing Churches in Japan [Theological Research Exchange Network https://www.tren.com/search.cfm (TREN ID: 006-1683)]	John Mehn
7	Church as Movement	JR Woodward & Ben White
8	Church Multiplication Guide	George Patterson and Richard Scoggins
9	Church Growth and OMF in Japan	Hugh Trevor
10	Church Planting Masterclass	Newchurches.com / Send Network
11	Church Planting Movements	David Garrison
12	Church Planting Patterns in Japan (https://www.horao2020.net/documents/Hayama/Hayama1986.pdf)	Hayama Missionary Seminar 1986
13	Circle of Harmony: A Case Study in Popular Japanese Buddhism with Implications for Christian Mission (https://archive.org/details/circleofharmoniyc0000dale)	Kenneth J. Dale, with a chapter by Susumu Akahoshi

#	文献	著者
14	Community Formation in Contemporary Japanese Religions and the Implications for Missional Christianity (Missiology, vol. 36) (https://search-ebscohost-com.ezproxy.abs.edu/login.aspx?direct=true&db=lsdar&AN=ATLA0001751550&site=ehost-live)	Michael J. Sherrill
15	Conversion Growth in Japanese Churches – an interim report 2017 (internal report)	OMF Japan
16	Covocational Church Planting	Brad Brisco
17	Determining the Present and Potential Effectiveness of Cell Church Components and Models for Missionary Church Planting in Japan with Reference to Three Interdenominational Mission Organizations [Theological Research Exchange Network https://www.tren.com/search.cfm (TREN ID: 023-0211)]	Patrick L. Hansen
18	Developing a Contextualized Church as a Bridge to Christianity in Japan	Mitsuo Fukuda
19	DiscipleShift: Five Steps That Help Your Church to Make Disciples Who Make Disciples	Jim Putman, Bob Harrington, Robert Coleman
20	Leadership: the Church in Japan and the Missionary (https://www.horao2020.net/documents/Hayama/Hayama1995.pdf)	Hayama Missionary Seminar 1995
21	Matching the Church Planter's Role with the Church Planting Model (https://missionexus.org/matching-the-church-planters-role-with-the-church-planting-model/)	Craig Ott
22	Missionary Methods: St. Paul's or Ours?	Roland Allen, Lesslie Newbigin (Foreword)
23	Motus Dei: The Movement of God to Disciple the Nations	edited by Warrick Farah
24	Multipling Churches in Japanese Soil	John Mehn

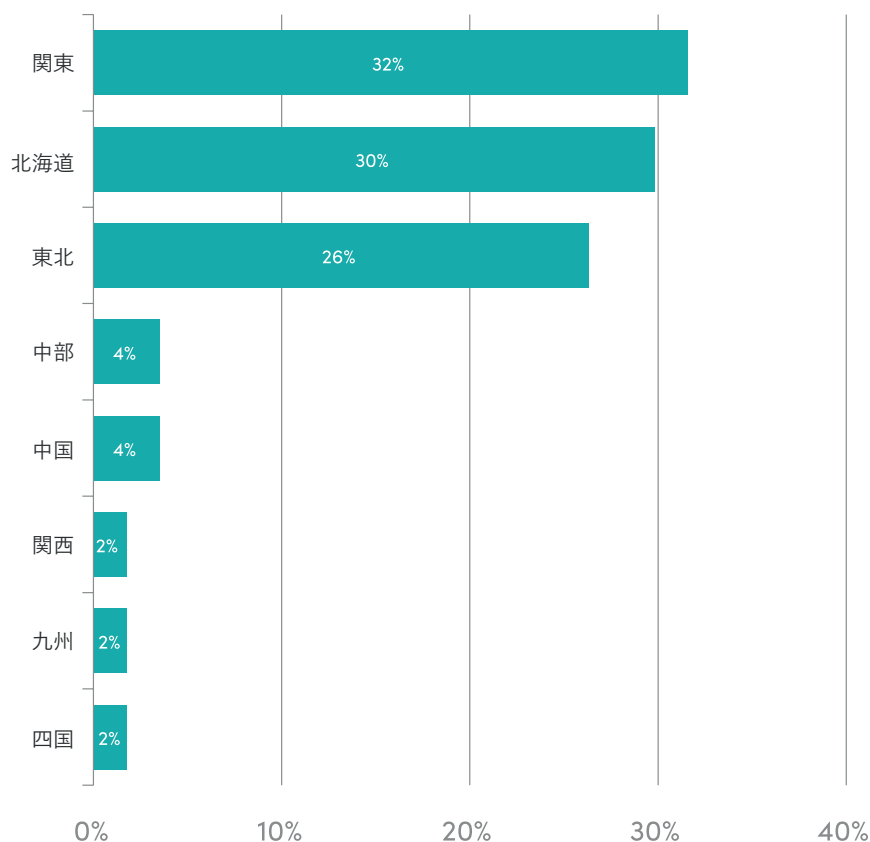
#	文献	著者
25	Natural Church Development: A Guide to Eight Essential Qualities of Healthy Churches	Christian A. Schwarz
26	OMF Japan History (Unpublished)	OMF Japan
27	Organic Church: Growing Faith Where Life Happens	Neil Cole
28	Paul's Missionary Methods: In his time and ours	edited by Plummer and Terry
29	Selecting a Church Planting Model That Works (https://doi.org/10.1177/009182969402200305)	Tom A Steffen
30	The Essence of Church – results of OMF International internal discussions about on this topic	OMF International
31	The Japan Church Planters' Manual	OMF Japan
32	The Wheel Model	Frank Schnattner
33	Theology of Culture in a Japanese Context – A Believers' Church Perspective (Princeton Theological Monograph)	Atsuyoshi Fujiwara
34	Train and Multiply Materials	OMS
35	Urban Plant Life - Church Planting Conference Talks	Timothy Keller
36	教会実務を神学する (Thinking Theologically about Church Administration)	山崎龍一 (Yamazaki Ryouichi)
37	データブック 日本宣教のこれからが見えてくるーキリスト教の30年後を読む (Databook: Revealing the Future of Mission in Japan – the Next 30 years of Christianity)	第6回日本伝道会議「日本宣教170→200プロジェクト」編著 (Japan Congress on Evangelism working group 170 to 200 - Editors)

#	文献	著者
38	人口減少時代の宗教の危機と対応ーキリスト教はいかに対応するのか(The Crisis and Response of Religions in an Era of Declining Population -How Christianity responds?)	勝本正実(Katsumoto Masami)
39	恵みの風に帆をはってーペトロ岐部と187殉教者物語 (The Wind of Grace in Our Sails - The Story of Peter Kibe and 187 Martyrs)	『まるちれす』編集委員会 (Maruchiresu Editorial Committee)
40	教会成長読本 (Church Growth)	大橋秀夫 (Ohashi Hideo)
41	福岡開拓の恵み (The Blessings of Church Planting in Fukuoka)	福岡聖書教会 (Fukuoka Bible Church)
42	野生のキリスト教 自生 直結 増殖する神の民 (Wild Christianity - Naturally Growing, Directly Connected and Multiplying People of God)	福田充男(Mitsuo Fukuda)
43	閉鎖感からの脱却 日本の宣教神学 (Escape from the Feeling of Entrapment: Japanese Missiology)	山口勝政(Yamaguchi Katsumasa)
44	無牧の教会に対するサポートシステムの構築 (The Establishment of Supporting Systems for Churches without Pastors)(https://muboku.org/assets/doc/paper15109.pdf)	栗崎 路(Kurisaki Ayumi)
45	JMR 調査レポート2018年度(Japan Mission Research Analysis Report 2018) (https://www.tci.ac.jp/wp-content/uploads/2015/08/JMR_report_2018.pdf)	東京基督教大学 国際宣教センター (FCC) 日本宣教リサーチ (Tokyo Christian University Faith & Culture Centre Japan Mission Research)
46	日本宣教論 (Japanese Missiology)	後藤牧人 (Gotou Makito)
47	"Are We Accelerating or Inhibiting Movements to Christ," Mission Frontiers (Sep-Oct 2020). https://www.missionfrontiers.org/issue/article/are-we-accelerating-or-inhibiting-movements-to-christ1	Bob Goodmann

付録(2)：統計資料

1. 参加者の9割は教会開拓に携わったことがあると回答しました。自明な結果と思いますが、宣教師の割合は、牧師よりも高かったです。
2. 回答者は平均して3つの教会開拓に携わっていました。成功指標の最も高い牧師宣教師でも4つ前後でした。
3. 開拓教会は次のような地域にありました。

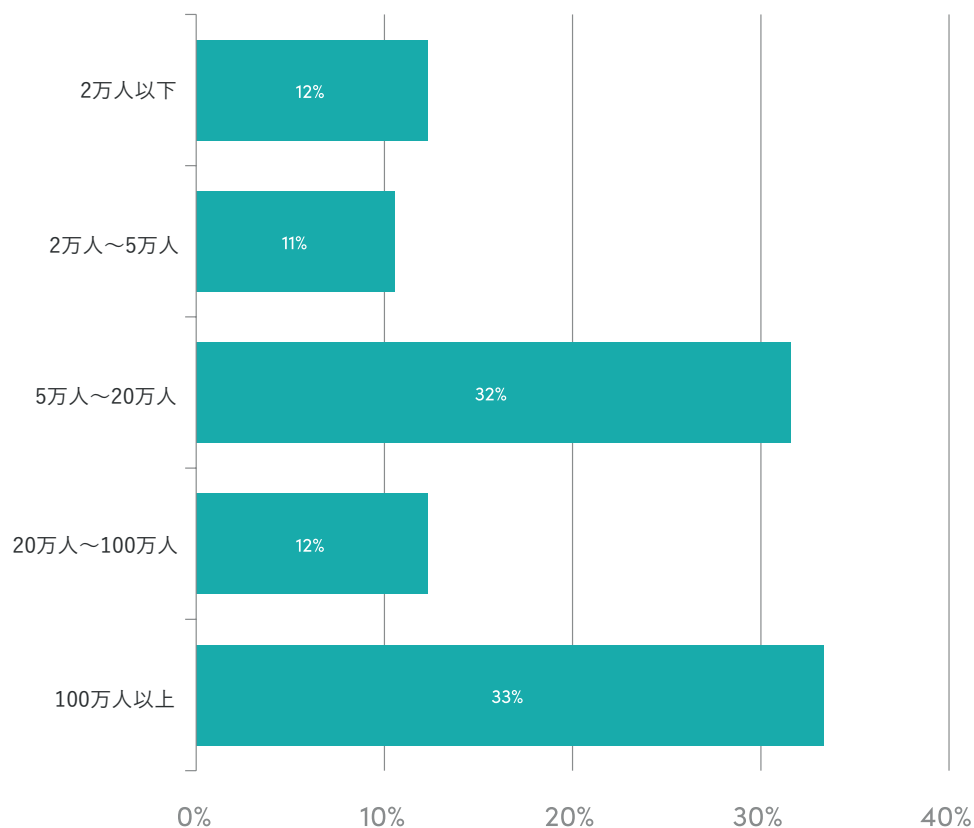
日本のどの地域での教会開拓でしたか



OMFは現時点で、関東、北海道、東北を中心に働いています。今後のパートナーシップの機会をうかがうため、研究の標本は、他地域よりも関東、北海道、東北を優先しました。

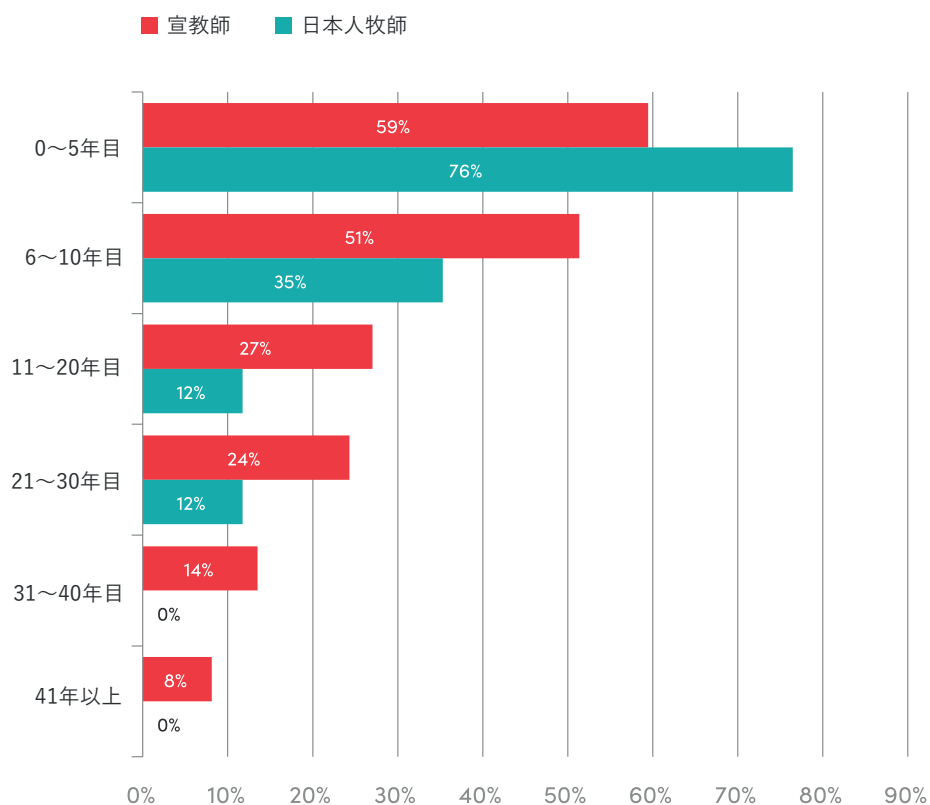
4. 回答者が教会開拓を行った地域の人口分布は下図の通りです。

その教会開拓をした街、或いは市の人口は何人でしたか



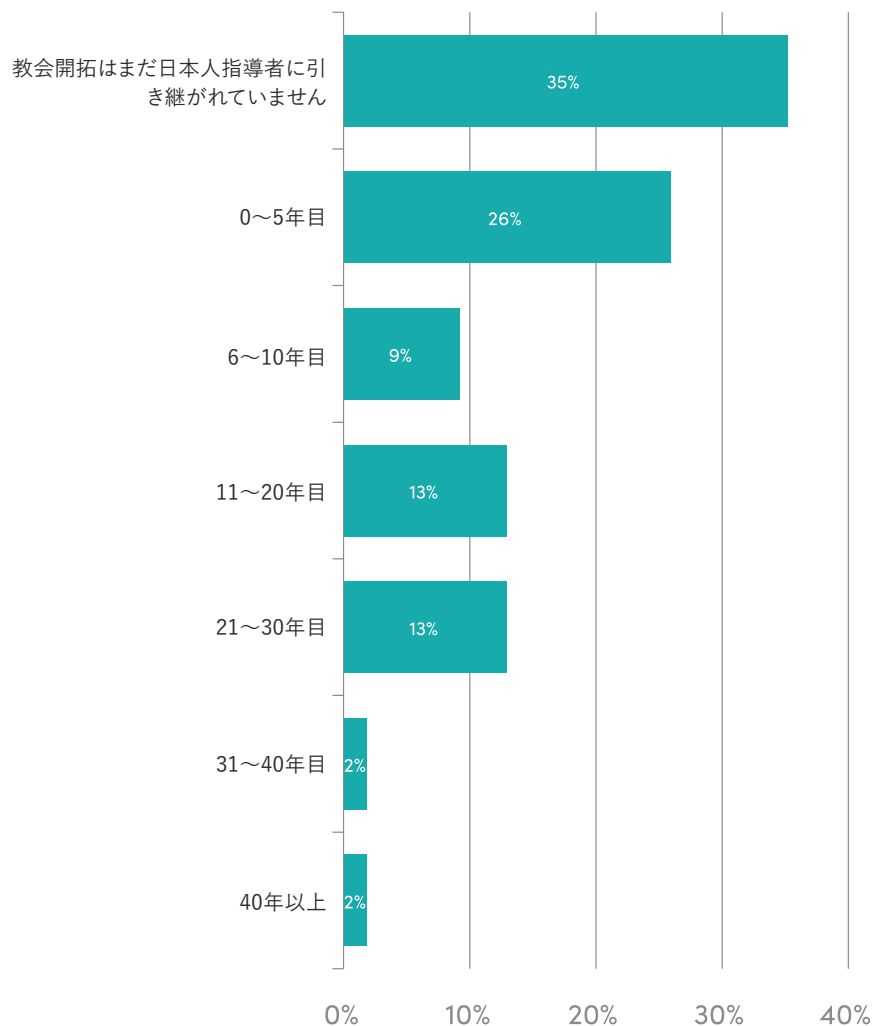
5. 回答者が、教会開拓のどの段階で開拓の働きに携ったのか、下図の通りです。

あなたは、その教会開拓のどの段階で従事されましたか



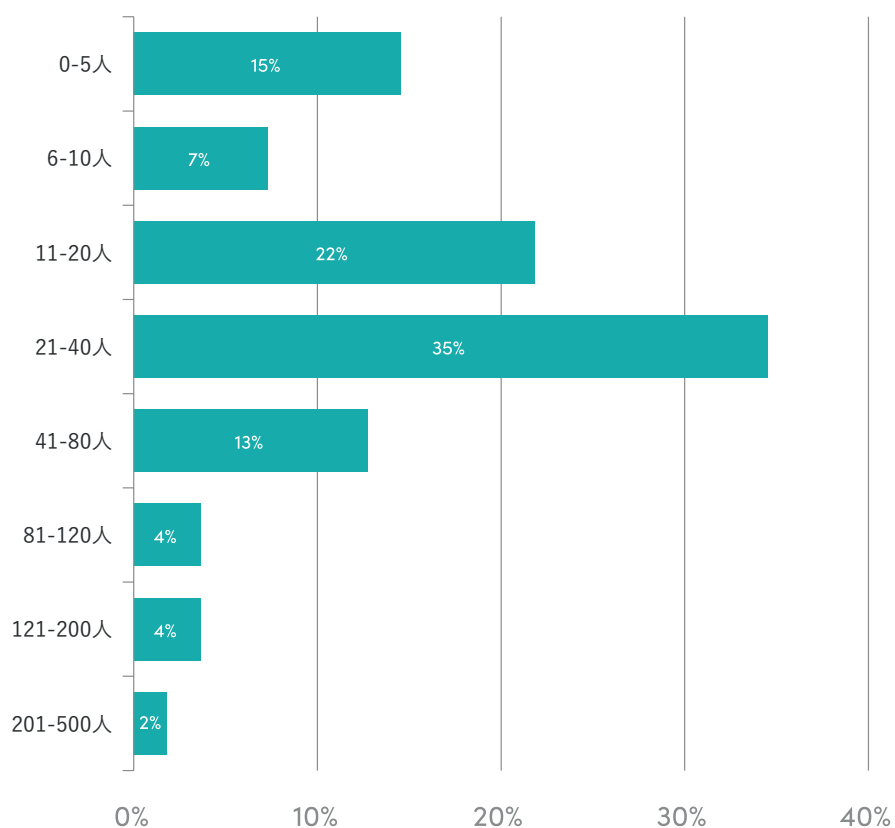
6. どの段階で開拓教会は、日本人牧師に引き継がれたのか、下図の通りです。

**その教会の歩みのどの段階で、日本人指導者に引き継がれましたか
(例：教会設立から何年後)**



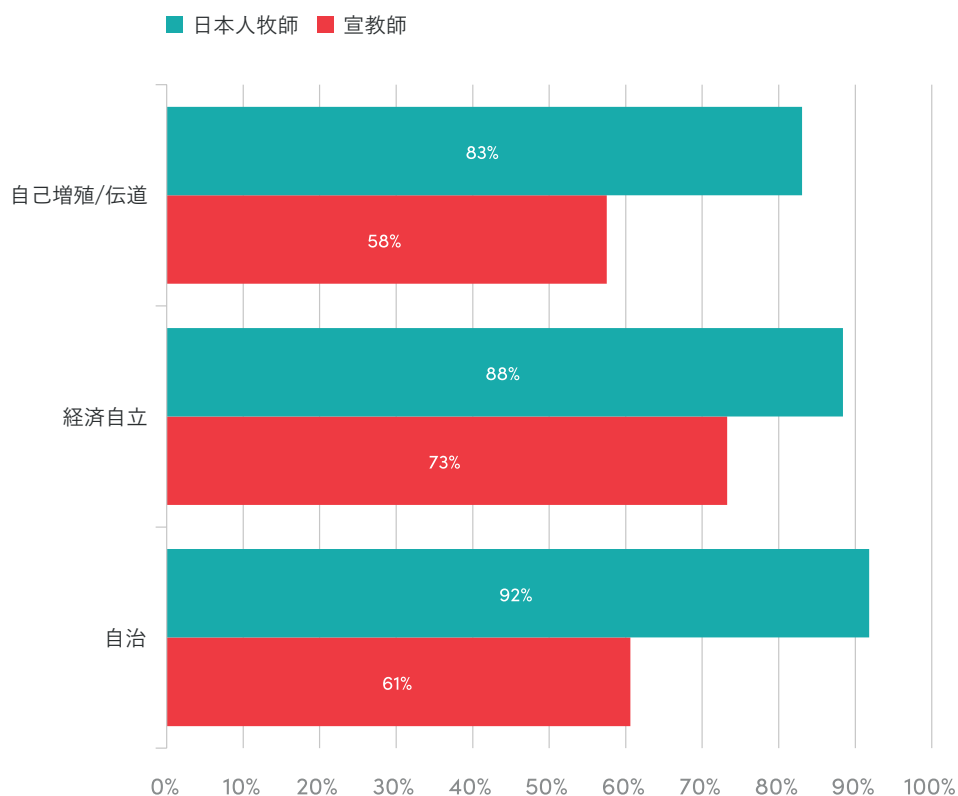
7. 回答者が言及した教会開拓の内、88% は今なお健在です。
8. 教会開拓の礼拝出席者数は何人くらいか、下図にまとめました。
- a. 牧師の率いる教会の方が大きい傾向がありました。これは、日本人牧師が主任している教会は、古くからあり、教会として定着しているからだと考えられます。

その教会に現在何人出席していますか



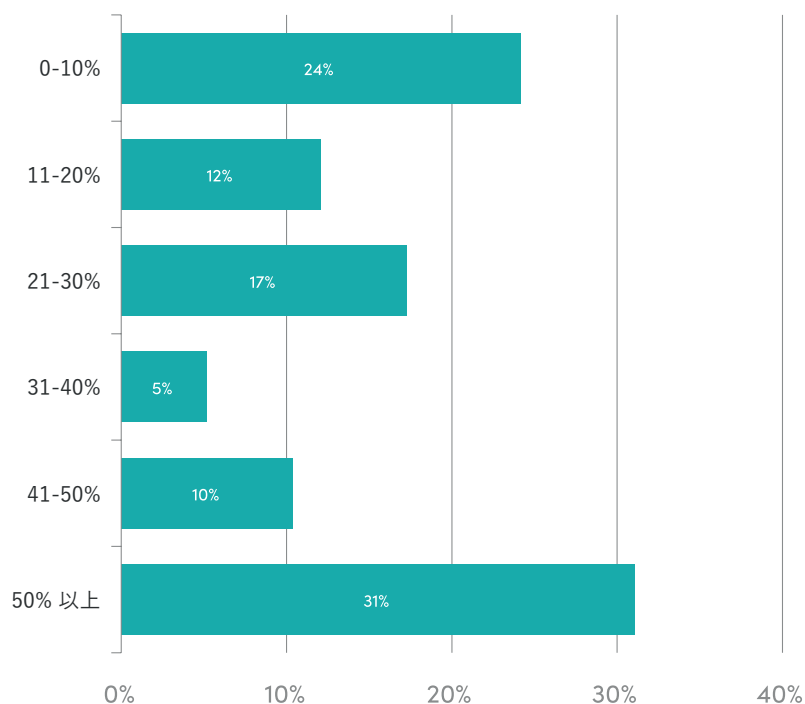
また、これも自明だと思いますが、成功指標の高い教会は比較的大きい傾向がありました。

その教会開拓の、自治、経済自立、自己増殖/伝道はどの程度進んでいますか (0~100%)



9. 教会員の内、半数以上がその教会の働きを通して信仰に導かれたと答える参加者は、全体の内3割(31%)でした。

教会を通して信仰に入った人は、会衆の何%くらいだと思いますか

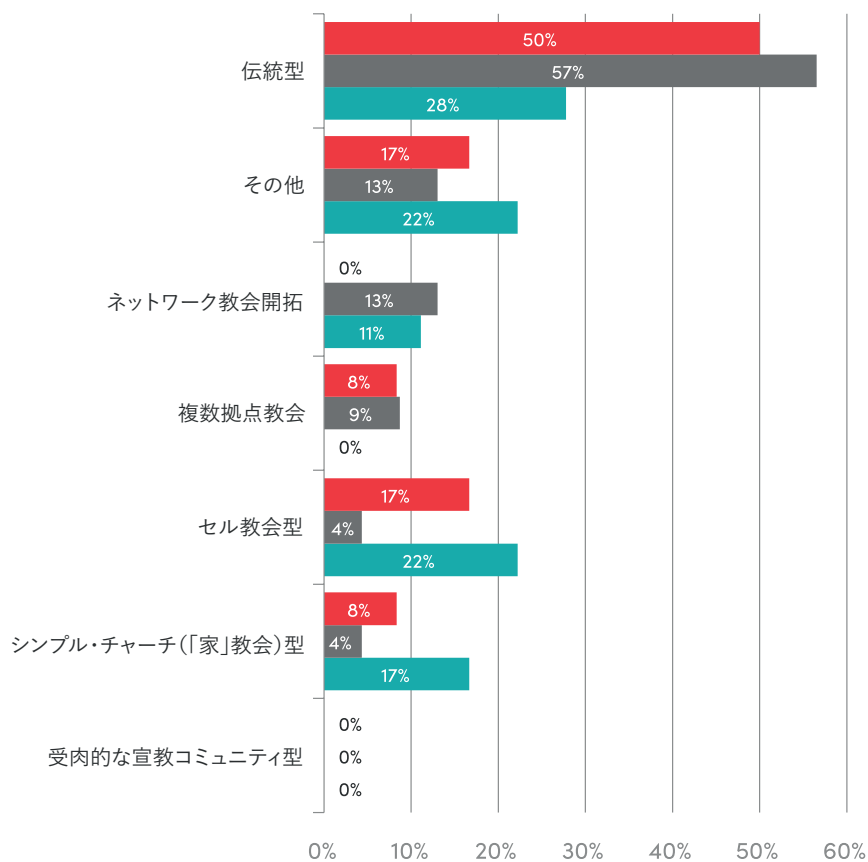


この傾向は、宣教師より牧師の間で強く見られました（牧師は39%のところ、宣教師は26%）。

10. 都市部の開拓者は、地方の開拓者と比べると、元来の型に頼らずに開拓をしていました。

あなたの教会開拓は、これらのどのタイプに一番近いですか

■ 人口 50,000以下 ■ 人口 50,000以下 ■ 人口 1,000,000以上



付録(3)：特定の開拓の「型」の限界

インタビューの中で、それぞれの教会開拓の「型」の限界が議論されました。重要なことですが、ある型に何かの限界があるからと言って、他の型に劣るわけではありません。例えば、回答者が最も効果的だと考えた型は、セル型教会開拓でした。付録(3)の目的は、参加者が議論した型について情報を提供することであり、特定の型を推奨することではありません。

セル型教会開拓について、参加者は次のような懸念を抱いていました。まずは、各々の「セル(小グループ)」に責任者を置く必要があります。場合によっては、牧師と各々の「セル」の責任者の間に摩擦が生じる可能性があるとも指摘されました。また、地方ではセル型教会開拓はうまくできないのではないか、日本人は他人を家に招き入れることが難しいのではないか、などという意見もありました。

具体的には、次のような意見がありました。「日本の家庭は狭すぎるし、家に人を招き入れることに慣れていない。」セル型教会開拓に通う者は、「家でもてなされることを申し訳なく感じてしまう」かもしれません。家に人を呼ぶことは、「自分がクリスチャンであることを公にしなければならないという圧力を感じる」かもしれませんし、それは家族関係を悪化させてしまうかもしれません。ある宣教師は、「家を開放するためには自分の弱さを隠さない勇気が必要だ」と振り返りました。「日本人は他人の目線を気にしてしまう」ため、難しいと述べていました。

「**シンプルな教会**」(一般信者が率いる家庭集会)の限界についても意見がありました。ある宣教師は、「シンプルな教会」はすぐに始められますが、簡単に跡形もなく消えてしまいやすいと感じました。「シンプルな教会」が漂わせる非公式感、建物や儀式などといった組織を尊重する日本人の精神に相反するものを感じた回答者もありました。ある宣教師はこのように話していました。「家族連れでスターバックスに行くことは難しいし、礼拝も保育もないので、結局は生半な教会になってしまいます。」例えば、礼拝堂を見つければ解決できる問題かもしれませんが、そうするとある回答者が指摘しているように、「シンプルな教会」の精神ではなくなるでしょう。「それでは伝統的な教会のやり方に戻ってしまっているでしょう。」

最後に、「伝統的な教会」の問題点も議論されました。参加者は様々な問題を提起しました。まずは、これまでの教会の型では、教会堂や牧師に縛られるあまり、地域社会との関わりが薄れてしまいやすいと指摘されました。また伝統的な教会は再現しづらい型と考える者が多くいました。異なる教会開拓の型を採ったある牧師は、この型では、仕事量が多すぎて、疲れ果ててしまったと述べていました。

どのような教会開拓の型にも、長所と短所は付き物です。長所、短所の両者を兼ねて考慮し、置かれた状況に最も適した型を選択することが必要だと分かりました。

付録 (4) : コア・サンプル

上記報告書の分析は、宣教師、日本人牧師、その他のリーダーからなる「コアサンプル」、調査への参加を依頼されたOMF宣教師の「追加サンプル」の両方に基づいていますが、コアサンプルと全体の調査結果の相違を知りたいと考えました。

この間に答えるため、「コアサンプル」の宣教師と「追加サンプル」のOMF宣教師を比較しました。(前述しているように、宣教師と牧師の間にも回答の相違が見られましたので、この際宣教師同士で比較することにしました。)

概要を先に述べますと、「コアサンプル」の宣教師は、多くの点で成功指標の高い牧師宣教師の回答と共通していました。

コアサンプルの構成員は、イギリス出身者が比較的少なく、アメリカ出身者が多くおりました。教会開拓の初期(最初の三十年間)に関わることが比較的多く、その後は全体の結果と同程度でした。

さらに、コアサンプルの宣教師が関わった開拓教会は、今現在も教会が存続している傾向がありました。コアサンプルの宣教師が奉仕した教会開拓の100%が存続していたのに対し、宣教師全体ではわずか81パーセントでした。また、コアサンプルが携わった教会は採算性が高く(85%、宣教師全体では73%)、株分け教会の開拓をしている傾向が強かったです。これらの宣教師が奉仕した教会の47%が株分け教会を開拓していたのに対し、宣教師全体では26%でした。

彼らは様々な教会開拓の型を併用する傾向があり、教会開拓の障壁として「霊的な妨げ」を挙げる傾向が強くなりました(全宣教師の37%に対し、50%)。また、伝統的な教会開拓の型を支持する傾向がわずかに低いことも分かりました(46%に対し、59%)。

興味深いことに、コアサンプルの宣教師たちは、他の宣教師に求める性質が他と異なりました。どちらかと言えば、宣教師が教会開拓の経験があること、トレーニングを受けていることを語学面より重要視していました。

成功指標の高い宣教師と同様、コアサンプルの宣教師は、パートナーシップにおいて展望と価値観を共有していることの重要性を強調する傾向があり(コアサンプルでは87%に対し、宣教師全体では69%)、今後五年以内に教会開拓を始める予定だとする傾向が他より強く出ました(67%に対し、51%)。

付録 (5) : 教会開拓の「型」 の定義

この報告書に含まれている教会開拓の「型」は、次のように定義して用いています。

伝統的な「型」: 教会から給料をいただいている牧師・宣教師が招聘されている。教会堂を中心とした伝道。教会生活の中心は礼拝式。

受肉的な宣教コミュニティ型: 教会開拓チームは、自分たちが伝道しようとしている地域社会を理解し、関係を築くためにかなりの時間をかける。礼拝式は約40人ほどの教会員が集まるまでは始めない。教会のスタイルは、教会員や地域の環境によって形成される。

ネットワーク型教会開拓: いくつかの教会は、それぞれ株分け教会を開拓するためにパートナーシップを組む。このネットワークを通して互いに支え合い、学び合い、折り合うことができる。それぞれの教会は、自分の開拓している株分け教会に責任を持つ。

「シンプルな教会」(家庭集会): 「シンプルな教会」は、基本的には一般信徒が導く集会である。家庭やレンタルスタジオ、カフェなどで集まる。他の似たような教会とネットワークを組むかどうかはそれぞれの集会を選ぶ。

セル型教会開拓: 教会生活の中心はそれぞれの「セル」(小グループ)だが、すべてのセルは定期的に集合して合同礼拝を行う。教会はセルの成長と増殖によって成長を図る。

「平和の人探し」型教会開拓: 「平和の人」(福音に応答する心のある人)を探すために、前もって定めた地域内に住む人の家を訪問する。「シンプルな教会」を始められるように、「平和の人」と時間を過ごし、働きを続けられるように訓練する。

多拠点型教会開拓: 一つの教会は、複数の拠点をもち、それぞれの拠点で礼拝を捧げ、交わりを持つが、それぞれの拠点のスタッフは同じく、予算も合算して組まれる。

派遣型教会開拓: 教会は株分け教会の開拓のために、教会員を育て、訓練する。派遣教会は近場に新しい教会を開拓できる場所を祈り求め、その働きを支援する。



Eido
RESEARCH