



ハウスボート
クラブ
村田ますみ社長

「海のお墓参り」好評

年間14回クルーズ実施

2007年創業のハウスボートクラブ（東京都江東区）は海洋散骨で昨年度実績240件と業界トップを誇る。ここ数年は前年比150%と受注が増え続けているという。集客法や受注のきっかけについて村田ますみ社長に聞いた。

— 海洋散骨の普及方法は。

村田 毎月、体験クルーズを実施しており、契約企業の担当者や、団体に参加してもらっています。海洋散骨の具体的な方法や魅力が伝わり、体験者からの受注率は明らかに高くなっています。

また、昨年2月に東京初の終活コミュニティカフェをオープンし、当社の事業内容について各種メディアに取り上げられました。

その反響もあつたと考えています。

— 他社と比較したときの強みは。

村田 24人乗りの船を自社所有していることです。当社は、海洋散骨を埋葬の代わりではなく、葬送の一形態と考えています。自社船を使えるため花祭壇を設けて献花によるお別れ会を行うことが可能ですし、キッチンも備えており食事会も可能です。

また、海のお墓参り

▲船上でのお別れ会



「合同メモリアルクルーズ」を毎月1回と春と秋のお彼岸、計年14回行っています。

当社で散骨した顧客には、1回は無料で実施、以降は1回につき1人5000円で実施しています。毎月、命日を迎える遺族に案内を出しており、毎回満席になっています。

— 新しい取り組み

▲自社で船を持ちサービスの幅を広げる



は。

村田 昨年、カフェのオープンに合わせ、粉骨室も設け、粉骨作業に遺族も立ち会えるようにしました。

遺族が粉骨作業に立ち会うことによって、自分の手で見送ったという実感が持て、グリーフワークにもなりまします。粉骨作業を直接見るのに抵抗がある場合は、カフェでお茶を飲む

みながら作業が終わるのを待つことができまます。そうした顧客でも、骨壺から遺骨を出して、間違いなく遺族の遺骨であると確認できれば安心できますし、当社の信頼に繋がると考えています。