

万立は ”オモシロイモノ”を創る

- 海外発注可
- 納期相談
- 企画力自信有
- コスト相談
- オンリーワン技術
- メイドインジャパン
- 試作可小ロット
- 量産対応



「万立」の誇る各種製品

業務内容 長年使用されている ワックス

床や壁の洗浄剤や、床材の保護をする樹脂ワックス、床の光沢維持のために使用する光沢復元材などを50年以上製造、モップなども自社工場で製造している。小中学校の床や電車、会館などの公共施設の床材の保護に「万立」のワックスが使われており、特に、東大阪市を始め大阪府内の各市町村小中学校で40年以上使われている。

ビルメンテナンス業界内では「白馬」ブランドが浸透している。「万立」という社名よりも「白馬」という商品ブランドの方が有名なほどだ。

強み 俊敏な企画力

小ロットからの受注が可能であることもあり、オーダーメイド実績が多数ある。社長を筆頭に月に一度全社員で開催される研究開発会議で、顧客から要望のあった研究開発案件について同社で実現可能かどうか検討される。案件数は毎月コンスタントに2〜3件あり、それぞれの案件につき商品の実現性はもとより、機械の稼働状況や人員の配置等を情報共有しながら協議する。

近年では空間全体で快適さを作り出せるようにするために、空間の除菌消臭に効果のある次亜塩素酸水「ウィッキル」を開発して販売を開始している。

提案力 機動的な研究開発

顧客が困っている問題に対して同社の技術をもって解決できることを提案してき

た。研究開発会議では顧客からの要望や社員の考えを共有し、新しい製品開発に繋がってきた。その代表的なものがフラット型の「らくらくモップ」だ。しかし、製品のラインナップをただ増やせば良いのではなく、廃番にすることも臨機応変に行ってきた。

このように、小ロットで多品種で小回りの利く製品開発を継続してきたからこそ、顧客に対してさまざまな提案をすることが出来る。

今後の展望 自社の技術で より良い社会へ

これからは「売り方」が大事になってくるので、プロモーション活動を活発に行いたい。例えば、展示会やインターネットの活用だ。また、IoT（モノのインターネット）を生かして、ユーザーのストレスをできるだけ減らしてくれるような自社製品を開発していくつもりだ。

ほかに、5年前から進めていたアジア進出計画がいに実を結んだ。これは創業以来初の海外企業との直接取引だ。海外への技術供与を通じて、アジア各国だけでなく、中東やアメリカなどで製品が使用されるようになっていきたいと思います。



社内会議の様子



研究開発の様子

当社の歴史



昭和38年に藤原正三を中心に技術者数人が、つや出しワックス製造を主体業務に「万立(まんりゅう)」を設立しました。万人が弊社の作ったワックスの上に立ち、栄えて頂けるように「万立」と名付け、創業当時から社会の付託に応える事を経営理念としています。また、昭和40年には登録商標「白馬」の登録を完了しています。

代表取締役 藤原 裕明さん

<http://mannryu.com/>

主な事業内容

業務用樹脂ワックス、床用洗浄剤、モップおよび次亜塩素酸水の製造

主な取引先(納入先)

電鉄会社、清掃資機材卸商社、ビルメンテナンス会社、各種学校

- 住所 〒582-0020 柏原市 片山町13-59
- TEL 072-977-0898
- FAX 072-977-0899
- 創業 昭和38年12月
- 設立 昭和38年12月
- 資本金 1,000万円
- 従業員 13名