



テンペ（左）・バクソ（右）

- 本社所在地：愛知県西尾市
- 事業概要：ハラール食品を主とした製造、輸入、販売、レストラン運営
- 常時使用する従業員：27名
（2026年3月時点）
- 現在の売上高：11億円
（2026年3月期）
- 法人番号：5180302027413
- Web：https://sariraya.com

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
テグワユディ

日本発のハラール食品で、ムスリムに安心と美味しさを

私は日本に留学した際、イスラム教徒が安心して食べられるハラール食品の入手が困難であることに直面し、自ら販売することを決意してサリラヤを創業しました。創業以来、テンペやバクソといったインドネシアの伝統食品を国内で製造し、鮮度と本場の味にこだわってきました。今後、日本国内のムスリム人口の増加やインバウンド観光客の回復に伴い、ハラール食品の需要はさらに拡大します。私たちは、HACCP対応の新工場を建設し、製造ラインを自動化することで、安全で高品質なハラール食品の安定供給を実現します。そして、全国にハラールマートやレストランを展開し、100億円企業へと成長することで、日本と世界をつなぐ食の架け橋となります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年の売上高100億円達成に向け、HACCP対応のハラールセントラルキッチンを活用したBtoB事業へ転換し、国内ムスリムの食のインフラ不足を解決する。また、日本品質の安全で高品質なハラール食品を世界へ届けることで、「Made in Japan」ブランドの価値向上に貢献するとともに、日本発のハラール食品を世界的に認知されるブランドへと育て、日本の食品産業の国際競争力強化および輸出拡大に寄与することを目指す。

課題

- ・急激に増加する国内ムスリム労働者やインバウンド観光客に対し、ハラール食品を供給できる国内製造拠点が不足
- ・既存工場のキャパシティ限界と手作業依存により、顧客からの依頼を断らざるを得ない機会損失の発生
- ・BtoB市場の開拓や全国100店舗展開、海外輸出といった多角的な成長戦略を牽引する、多国籍な営業・マーケティング人材および経営幹部の確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・ HACCP対応新工場建設と、半自動化設備の導入による月産能力の3倍化、および労働生産性の抜本的向上
- ・ 国産の大豆や和牛等を活用した為替リスクに強い安定供給網の構築と、大学等との産学連携によるイノベーション製品の開発
- ・ 生産量拡大を原資とした大手ディストリビューターとの連携によるBtoB卸売の本格化、全国100店舗（直営・FC）の展開、およびコンテナ単位での本格的な海外輸出（韓国・台湾等）

実施体制

- 社内体制
 - ・ 新工場の安定稼働と大規模BtoB営業戦略を強力に推進。主に特定技能等を含め新規採用し、多国籍な生産・マーケティング・営業専門チームを新設する
- 社外体制
 - ・ 協調融資による、強固な財務基盤と伴走支援体制の構築
 - ・ 大手ディストリビューターとの業務提携による、広域なサプライチェーンの確立
 - ・ 産学連携体制を通じた、新規製品開発とハラール技術の高度化