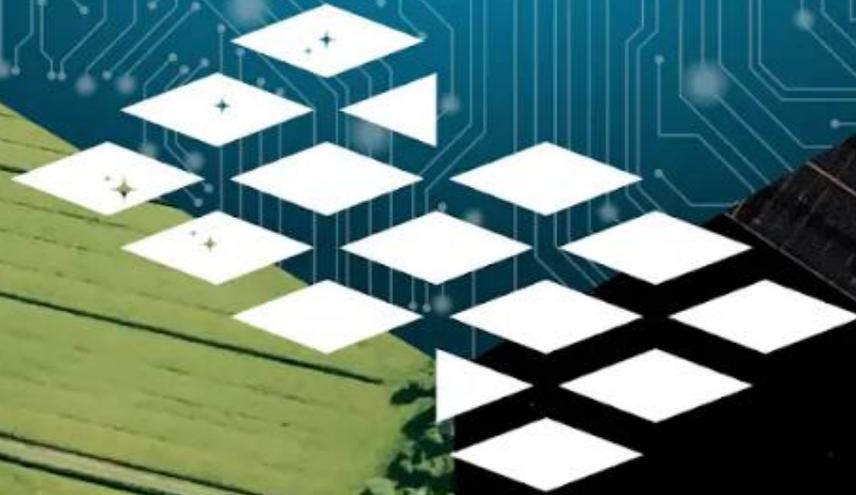


AI



Sagri

サグリ株式会社

Grid

Satellite

Digi-PoC TOYAMA最終報告会 (2026/1/21)

1. プロジェクトの目的及び目標
2. 実証内容
3. 成果と結果
4. 課題と学び
5. 今後の展望

サグリ株式会社

所在地

兵庫本社

兵庫県丹波市氷上町常楽725-1

東京オフィス

東京都新宿区西新宿二丁目6番1号

新宿住友ビル18階 RoomA

法人設立日

2018年6月14日

経営陣

代表取締役

坪井 俊輔

取締役

益田 周

取締役

田中 貴



第6回宇宙開発利用大賞

内閣総理大臣賞

受賞

サグリ株式会社



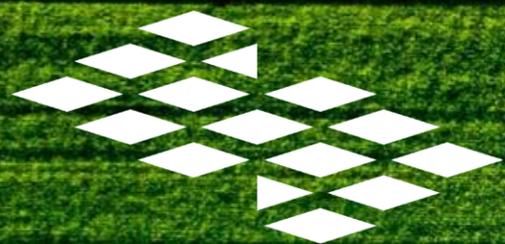
J-Startup



J-Startup
Impact



J-Startup
KANSAI



Sagri

農地の見える化で
価値を創造する



プロジェクトの目的及び目標



【富山県における課題】

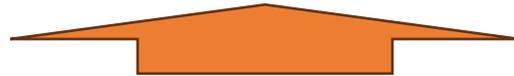
日本有数の米どころである富山県において

- ・ 農業者の高齢化の進行による後継者不足、地域計画作成によって浮かび上がった地域農業の担い手の不足
- ・ 農地を集約してきた集落営農組織が今後営農を維持できない可能性

⇒**地域農業の持続性、食料安全保障にもつなげる課題**

【1つの解決手段】

- ・ 中長期的に営農が可能と見込まれる担い手への農地の集約
- ・ 地域内外からの農業法人等の参入



【ソリューション・実証内容】

農地状況や地権者の意向等をデジタル地図上で可視化し、企業参入を促進する実証を行う。

本年度は

- ①衛星データ解析やGISデータを活用し耕作放棄地等の可視化を行い、農地所有者の意向を反映することができる農地マッチングアプリ「ニナタバ」を用いて農地状況をデジタル地図へ可視化し、企業参入を目指す「重点地区」を選定
- ②農業法人等へ重点地区を示し参入意向等のヒアリングを実施

農地所有者と

作り手・担い手をつなげる

農地マッチングサービス



ニナクバ



○アウトプット（達成すべき成果）

- ・ 「ニナタバ」を用いた農地の見える化
- ・ 可視化を通じて担い手を誘致すべき地区（重点地区）の設定
- ・ 重点地区への農業法人等の参入意向のヒアリング

○アウトカム（プロジェクト終了後に期待される成果や影響）

- ・ 重点地区等への農業法人等の参入を促進、デジタル地図を用いた参入の第1号事例を富山県で創出し、富山県発信で全国へ拡大する
- ・ これまで地方公共団体が担ってきた農地探し、企業等の参入誘致活動に民間企業が介在、主体的に関わる仕組みへの転換

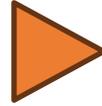
○KPI

- ①重点地区を選定する自治体数 : 2自治体以上
- ②ヒアリングをする農業法人等の数 : 10法人
- ③ヒアリング結果及びその示唆に対する自治体へのアンケートの満足度 : 6割以上

実証内容

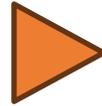


スケジュール



	9月	10月	11月	12月	1月以降
①実証自治体の可視化	■	■			
②重点地区の設定		■			
③農業法人等へのヒアリング			■	■	
④誘致に向けたマッチング					■

実証自治体



出典：国土地理院ウェブサイト (<https://cyberjapandata.gsi.go.jp/xyz/seamlessphoto/{z}/{x}/{y}.jpg>)
をもとにサグリ株式会社作成

【スケジュール】

【関係者との打ち合わせ状況】

- 7/17 第1回キックオフミーティング
- 8/6 富山市打ち合わせ
- 8/7 黒部市打ち合わせ
- 8/19 第2回キックオフミーティング
- 9/11 第1回定例MTG
- 9/26 第2回定例MTG
- 10/6 **デジポック富山中間報告会**
- 10/20 富山県打ち合わせ
- 10/21 第3回定例MTG
- 10/22 黒部市打ち合わせ
- 10/27 富山市打ち合わせ
- 11/11 第4回定例MTG
- 12/3 魚津市打ち合わせ
- 12/8 第5回定例MTG
- 12/10 黒部市打ち合わせ
- 12/11 富山市打ち合わせ
- 12/19 魚津市打ち合わせ
- 1/13 第6回定例MTG
- 1/21 **デジポック富山最終報告会**

【準備活動】

- 実証地区、内容のすり合わせ
- 農地の見える化を実施するにあたり、対象の自治体が提供できるデータ等の確認
- 提供データや衛星解析等による農地の見える化の実施
- 自治体と担い手誘致したい地区（重点地区）について議論
- 農業法人等へのアプローチの実施にあたり、富山県とのプレスリリース等の準備

【実証の進め方】

魚津市

1. 市を巻き込まずオープンデータのみで市全域を可視化し、重点地区を設定
2. 農業法人等に重点地区を紹介
3. 農業法人等から関心が示されてから自治体を巻き込む

黒部市

1. 市を巻き込みオープンデータと意向等の情報を用いて市全域を可視化、重点地区を設定
2. 農業法人等に重点地区を紹介

富山市

1. 自治体提供データを用いて懸念のある地区を可視化
2. 地域の話し合いに活用する

【パートナーと主な役割】

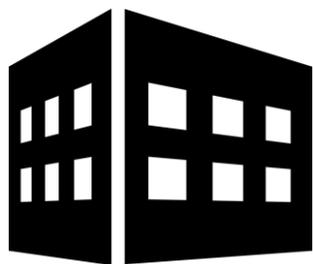
- 富山県 : 各自治体との調整等
魚津市・黒部市 : 地元との調整、重点地区の設定等
富山市 : 地元との調整
サグリ : 「ニナタバ」の提供、重点地区の設定サポート、ヒアリング結果のフィードバック等

【コミュニケーション】

- ・毎月1回の定例MTGでの進捗確認（レリック・県・サグリ）
- ・スロットル等を通じた連絡（レリック・県・市町村・サグリ）

成果と結果





- 【重点地区を選定する自治体数：**2自治体以上**】
魚津市・黒部市で担い手を誘致すべき重点地区を設定
- ・ 魚津市：13箇所設定
 - ・ 黒部市：7箇所設定

達成



- 【ヒアリングをする農業法人等の数：**10法人**】
- ・ アプローチ数：メール等約1000件、架電約750件
 - ・ サグリが打ち合わせした法人数：15法人
(自治体への情報提供や打ち合わせに繋がった(予定も含む)法人数は3法人)

達成



- 【ヒアリング結果及び
その示唆に対する自治体へのアンケートの満足度：**6割以上**】
- ・ 今回、重点地区を設定した2自治体へアンケートした結果、満足度は8割となった

達成

成果（ヒアリング関係）

- 富山県との共同でプレスリリースを発出しながら、ニナタバの登録者等へ本取り組みを案内（計1700者以上）
- 15者へのヒアリングに繋がり、そのうち5者が富山県への参入に関心を示し、その中の3者を自治体へご紹介（予定を含む）した

富山県 プレスリリース

富山県で規模を拡大したい農業法人や企業を募集しています（令和7年度「Digi-PoC TOYAMA」実証実験プロジェクト）

発表日 2025年12月3日（水曜日）

富山県で規模を拡大したい農業法人や企業を募集していますので、ご案内いたします。

趣旨

富山県では、サグリ株式会社と連携し、農地情報をデジタル地図で見える化した上で、今後、耕作放棄地や担い手不足となりそうな農地の抽出を行い、地域内外の農業法人や企業の参入を促していく取り組みの実証実験をしています。

今回、県内で規模を拡大したい、新たに参入したい等の農業法人や企業を募集しています。

2025.12.03 お知らせ

サグリ、富山県と連携し富山県への農業法人等の参入を促進



サグリ プレスリリース

SNSの発信



成果（ヒアリング関係）

- ・ 令和7年12月17日に実施された農業参入フェア2025において、来場者へ紹介
- ・ そのほか、スマート農業団体のオンラインサロンでも本取り組みを紹介

【実際の模様】

主催：農林水産省 共催：日経ビジネス

農業参入フェア 2025

大阪会場	東京会場
2025年12月9日(火) 12:30~15:00 大阪国際会議場（グランキューブ大阪）	2025年12月17日(水) 12:30~17:30 【東京・有楽町】東京国際フォーラム
終了しました	参加登録受付中
	受講料 無料（事前登録制）



【自治体へのアンケート結果より】

○KPIにも記載した通り満足をいただいたところ

- 農業参入する際の考えがわかり満足である。今後、既存の経営体に対して、意向把握するための質問の参考とさせていただく。
- 市では直接相談に来る場合しか新規参入の要望を聞くことができないので、広く新規参入の希望や条件を知ることができるのは助かる。こういった目に見える形で、県全体で要望を集めて、市町村で該当地を募る仕組みは、自治体にとっても新規参入希望者にとっても助かると思う。
- 農地の見える化がよい。

〈（参考）農業委員目線での企業参入〉

- 後継者不足、高齢化が進んでおり、耕作放棄地はどんどん増加している。若い人にどんどん入って来て欲しい
- 間に行政がないと参入は難しい。行政が間に挟むことで安心感が出る

【農地マッチングに関する示唆】

○自治体の関与に関わらず担い手誘致を進めることが可能

- 自治体からもらわなければならないデータ（耕作者の年齢等）の提供の有無に限らず、担い手の誘致を進めることが可能であることがわかった

○自治体は参入にあたっての具体的な農地情報を把握する必要がある

- 具体的な話（A市のB地区で〇ha空いている等）ができたことで、市・農業委員・法人等の込み入った話（現地の状況、参入後の話）に繋がり、その議論を経て農業委員の方からは参入歓迎の意を得られた。

〈（参考）農業法人等目線〉

- デジタル地図により農地が探しやすい
- 農業委員へ相談時、旧地名などで会話されてついていけないためデジタル地図があると助かる

【農業法人等の農地探しに関する示唆】

○リスクヘッジを考へて他地域へ参入する者も一定数いる

- 農地を探すきっかけとして「経営規模の拡大」は当然だが、近年の気候変動や災害への対応から「リスクヘッジ」と回答する者が一定数見受けられたことから、地域周辺だけではなく、全国の法人へのアプローチも効果が生じる可能性があると考えられる。

○参入後に拡張の余地があるかが重要。そのほか事業継承への関心が高く、土地取得は貸借を望む者しかいない

- 1ha以上のまとまった農地を求め、さらにその後の地域での拡大余地性を気にする者が多かったことから、参入候補農地を選定するにあたっては、農地面積のほかその後拡大ができそうかという観点から農地を選定することが重要と考えられる。
- 遠方の地域への参入となると、初期費用を抑え収益を上げる観点から「事業継承」に関心を示す者が見受けられたことから今後地域の意向を確認するにあたり、農業法人や集落営農の意向を確認し、継承できそうであればそこも候補地とすることで参入の可能性が広がると考えられる。
- 農地の取得は貸借による取得が大半を占めているので、貸借のしやすい仕組みづくりや後押しが重要と考えられる。

課題と学び



【直面した主な課題】

サグリからのアプローチに対して、返事がもらえない、担当者に繋がらない、打ち合わせに繋がらない等が発生

【考えられる要因】

1. 弊社を知らないためこの話の信憑性に疑問（本当に紹介できるのか）
2. 農地の仲介を民間の会社がやっていることに対して信憑性が薄い（事業の新規性）
3. アプローチ当初は県内や北陸地方の法人へ重点的にアプローチしていたが、アプローチ先の者が農地を求めていなかった

【取り組んだこと】

- 富山県と共にプレスリリースを実施し、話の信憑性を高めた
- アプローチ先を富山県や北陸地方に限らず全国へ拡大（リスクヘッジ等から関心を示す者も出てきた）

【結果】

- プレスリリースを見てからヒアリングに望んでくれたこと
- 実証期間後にも引き続き関心を示してくれており、引き続きヒアリングを実施

今後の提言と展望



【社会実装に向けて】

○参入歓迎の意思表示が何より重要

- 各自治体がそもそも参入を歓迎しているかがわからないので、情報発信を考えていくことが必要
- 参入にあたり自治体ができる支援（補助金に限らない。伴走支援等）に関する情報発信も必要

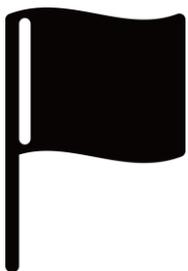
○デジタル地図をなじみのあるものに

- 来年度富山県内で1事例を創出、その後全国展開していくうえで、デジタル地図というものが行政・農家共になじみあるものにするのが重要。そのためにも
 - ・自治体は引き続き農地の人に関する情報（意向や年齢等）を収集し、更新・充実していただく
 - ・県は企業参入や新規就農を促進するセンター等の窓口でデジタル地図を活用し、参入促進や就農支援を検討してほしい



【富山県内外への展開可能性について】

- 本実証で試した2通りの誘致方法のどちらも有用であったので、県内外の各自治体の状況に応じた進め方で取り組んでいき全国展開を目指す



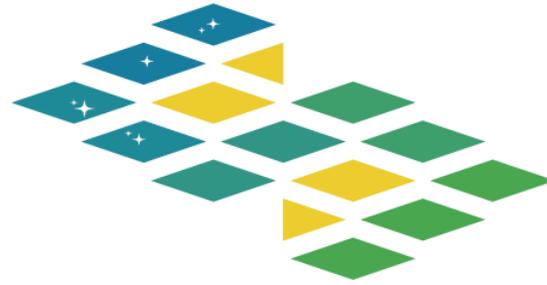
【5年後】

- ニナタバにより富山県全域の農地がデジタルに管理されていて、農家の規模に応じた農地が割り当てられている状況



【10年後】

- ニナタバにより日本全国の農地がデジタルに管理されていて、農家の規模に応じた農地が割り当てられている状況



Sagri