

2. 担い手経営体のニーズに応える個別対応 **a**

J Aは、担い手経営体に出向く体制を強化して個別の担い手経営体のニーズを把握し、J Aや「**地域担い手サポートセンター**」(仮称)による個別対応を通じて総合的な事業提案を積極的に行い、担い手経営体の所得増大に貢献します。

また、地域農業の重要な担い手である「**中核的担い手**」「**多様な担い手**」に対しても、的確にニーズに対応し、所得増大に貢献します。

(1) 担い手経営体に出向く体制の整備・充実と事業提案強化

J Aは、担い手専任担当者(T A C、担い手金融リーダー等)の配置・拡充により、出向く体制を整備・充実し、担い手経営体の経営ニーズ等を把握し、部門間で情報を共有します。

また、担い手経営体の経営課題に対応した総合事業提案の取り組みを強化し、担い手経営体の経営を支え、信頼関係を構築し、事業利用の拡大を進めます。

(2) 「**地域担い手サポートセンター**」(仮称)の設置

連合会及び中央会は、「**地域担い手サポートセンター**」(仮称)を設置し、大規模担い手経営体を対象に、J Aと連携して、同行訪問や直接対応による個別支援・事業提案を強化します。

また、本県の地域ブランド・資源の掘り起しや利活用による農畜産物商品の企画・開発・提案といった、J Aグループ岡山の総合力を発揮できる体制を構築します。

3. マーケットインに基づく生産・販売事業方式の強化 **b**

米をはじめとする農畜産物の販売チャネル多角化や野菜の業務用・加工用需要の増大等の流通・販売環境の変化に対応し、マーケットインに基づく生産を強化します。

また、「**岡山県売れる米づくり振興ビジョン**」、「**園芸生産3か年目標**」に基づく生産に取り組みます。

販売においては、生産部会組織等との連携を強化し、多様な販路の開拓、実需者との事前契約を拡大し、買取販売や販路別の結集方式の多様化により、農畜産物の有利販売を実現します。

(1) J Aによる直接販売の拡大

地域内を中心とした消費者への販売や加工・小売業者への販売など、自らの創意工夫と経営判断に基づく販売を拡大します。

(2) 実需者との多様な契約方式による販売の拡大

J A及び全農は、中食・外食・小売等最終実需者のニーズに応じた生産と買取販売や播種前・複数年契約等の多様な契約方式による販売を拡大します。