

10. 過去3年間に労働生産性を高めようとして行った取組み

原材料費、人件費等の増加による販売・受注価格への転嫁状況について、全産業で「仕事内容・進め方の見直し」とする回答が39.2%と最も多く、以下「顧客・販路を拡大する営業力」が32.3%、「既存の商品・サービスの付加価値を高める技術力（現場力）」が31.1%と続いている。

業種別では、「既存の商品・サービスの付加価値を高める技術力（現場力）」が製造業計で34.8%、「仕事内容・進め方の見直し」が非製造業計で44.8%とともに最も多くなっている。

第19図表 過去3年間に労働生産性を高めようとして行った取組み（複数回答、業種別）

