

（BOX 4）企業による生産性向上に向けた最近の取り組み

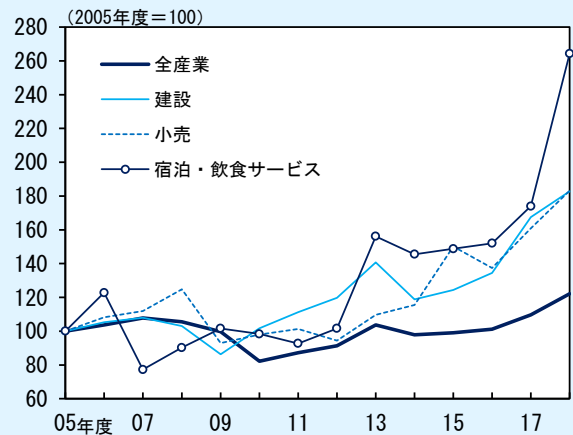
人手不足が深刻化するも、小売や宿泊・飲食など労働集約的な業種を中心に、人件費の上昇圧力に直面している。それにもかかわらず、企業は値上げに慎重なスタンスを維持しており、販売価格の伸びは緩やかなものにとどまっている（BOX 3）。

もっとも、単に値上げしないだけでは、企業の収益を圧迫し、場合によっては赤字となってしまう。そこで、企業は、近年のデジタル技術も活用した省力化・効率化投資や既存のビジネス・プロセスの見直しによって、生産性を高めることで、コスト上昇圧力の吸収を図っている⁴⁵。現に、人手不足がより深刻な建設、小売、宿泊・飲食サービスといった業種では、ソフトウェア投資額を大きく増加させている（図表 B4-1）。

企業は、なぜ値上げよりも生産性の引き上げを優先するのだろうか。その背景のひとつとして、日本の企業が生産性が相対的に低く、非製造業を中心に引き上げ余地が大きいことが挙げられる。実際、日本の労働生産性は、米国の6～7割程度の水準にとどまっている（図表 B4-2）。このように引き上げ余地が大きいなか、人手不足の深刻化をきっかけに企業が生産性向上に向けた取り組みを加速したこともあって、2010年代の生産性の伸び率をみると、G7の中では日本が最も高い（図表 B4-3）。

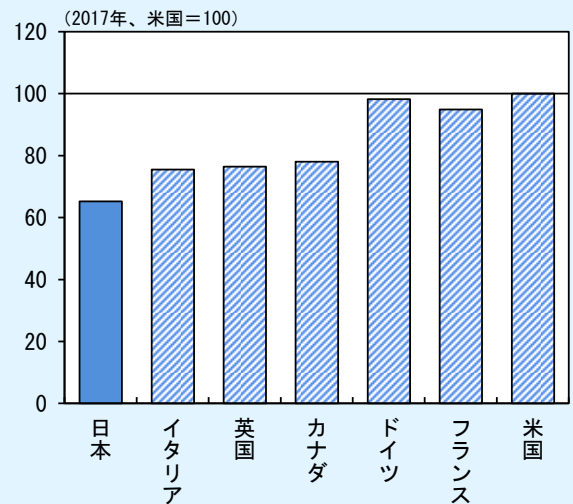
⁴⁵ 企業が労働生産性の引き上げによって、価格上昇圧力を吸収していることについては、2017年7月展望レポートのBOX3およびさくらレポート（別冊シリーズ）「非製造業を中心とした労働生産性向上に向けた取り組み」（2017年12月）を参照。実質賃金ギャップをみる限り、そこで述べた状況は現在も当てはまるものとみられる。

図表B4-1：ソフトウェア投資額（短観）



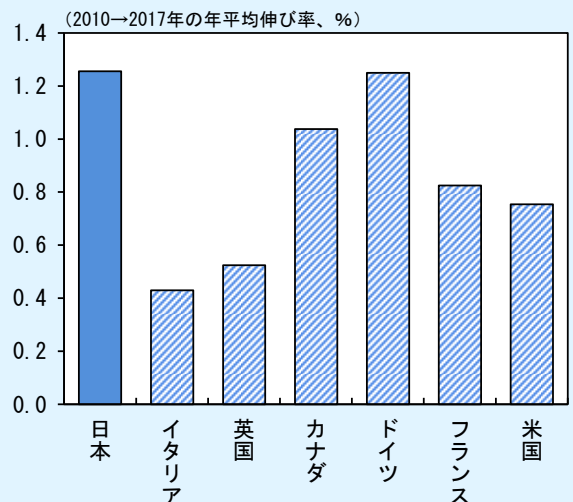
（出所）日本銀行
（注）2017年度までは実績、2018年度は2018/6月調査時点の計画。

図表B4-2：労働生産性の国際比較：水準



（出所）Conference Board
（注）購買力平価ベースの為替レートを用いて換算した時間当たり実質労働生産性。

図表B4-3：労働生産性の国際比較：伸び率



（出所）Conference Board
（注）時間当たり実質労働生産性の伸び率。