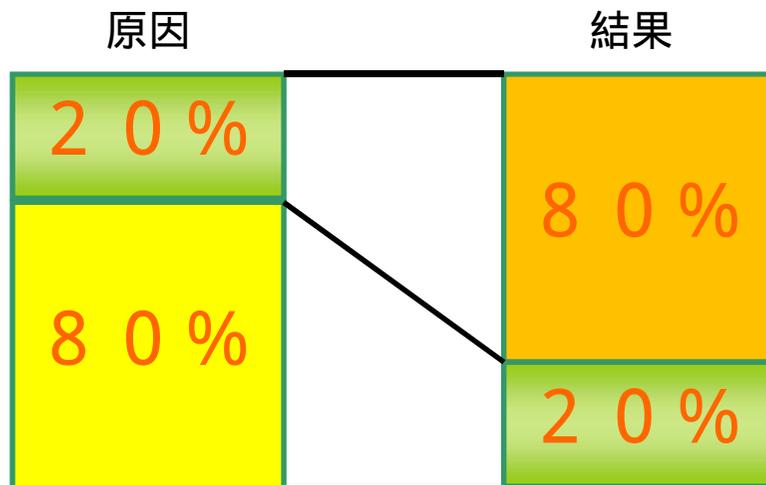


80対20の原則

パレートの法則とも言われます。

- ・ 20%の顧客が会社の収益の80%を構成
- ・ 一日の時間の20%が、80%の成果を産む

など。（補助レジユメ参照）



80対20（売上高・アイテム数・労務）

売上高	アイテム数	労務
800,000円	20品目	20時間
200,000円	80品目	80時間

- ・ 上記の例を説明すると、売上の8割80万円をあげているのは、全体のたかだか2割を占める20品目で、残りの80品目はほとんど売上に貢献していない。
- ・ さらに、労務1時間あたりの売上を比較すると、 $80万円 \div 20時間 = 40,000円$ に対して、 $20万円 \div 80時間 = 2,500円$ 。
- ・ $40,000 \div 2,500 = 16$ 倍もの開きが出ている。
- ・ 儲からない品目のために、一生懸命働き、儲かる品目にはほとんど時間をかけられない現実、ということ。