

経営一転語 2 「パレートの法則」

イタリアの経済学者のパレートが発見した法則があります。その人の名前を冠して「パレートの法則」と言われています。

体重や身長などの自然現象はその値の分布図を書くと、綺麗な山状の曲線（正規分布）を描きますが、社会現象はそうはいかず、値の分布に偏りが生じます。その現象をパレートが発見しました。「富は偏って分布する」ことを発見したのです。

その偏りは、いろんなところに見られます。経営に例えると、「売上の8割は2割の商品で占める」、「売上の8割は2割の営業担当が稼ぎ出す」というように偏って結果が出ます。8対2と偏るため、「8対2の法則」とか、「80対20の法則」とか言われています。

そして、その傾向をよく見ると、商品アイテムの半分で95%の売上を上げるため、「95%の法則」とも言われています。色々呼び方は違っても同じ現象を指しています。この法則を応用すれば様々なことが効率よくできます。

つまり、2割の部分に集中して力を入れれば、8割の成果を出すことができるのです。また、2割の部分の管理をするだけで8割の管理ができます。また、売上の95%を上げる半分の商品を定番として残しておいて、残り半分の商品を入れ替える。このようなことを繰り返していくことで、経営が効率化し、売上増大を図ることができます。

これは、個人の生活においても応用できます。2割を押さえることで8割の成果をあげることができるわけですから、 $0.8 \times 5 = 4$ という計算式が成り立ちます。2割の重要部分をきちんと押さえていくことで4倍の時間を作り出すことができるということなのです。

<演習課題>

1. パレートの法則を理解して、我が社の商品やサービスの何が2割の重要な部分にあたるか考えてみましょう。
2. 商品やサービスの下位50%で売上の5%しかないということを数字で確認してみましょう。
3. 我が社の経営資源「人・もの・お金・情報」をどこに集中すればよいか、考えてみましょう。