

# アイデアの芽吹き ~vol.60~

加盟店様の事例、他業界の取組み、商品の使用感等7行7列の「種 (SEEDS)」となる情報を毎月中頃に配信！



## 2-8(にはち)の法則 ~2割8割の法則には逆らえない?~

ビジネスの世界で『ニッパチの法則』は昔からよく耳にする言葉ですが、似た名前の法則で『2-8(にはち)の法則』があるそうです。イギリスの経済学者ヴィルフレド・パレート氏によって提唱された、『パレートの法則(2割の商品(又は顧客)が8割の収益を生み出す)』の別名とも言われているようで、この法則は**自然現象や社会現象など、さまざまな事例に当てはまることも多い**とのこと。今回は『2-8の法則』にまつわる話についてご紹介させていただきます。



### <色々ある2-8の法則>

- ・全所得の8割は人口の2割の富裕層が持つ。
- ・納税者のうち2割の人が納める税額が、国の税収の8割を占める。
- ・交通量の8割は、道路の2割に集中している。
- ・仕事の成果の8割は、費やした時間全体の2割の時間で生み出している。
- ・会議では出席者の2割が全体の発言量の8割を占める。
- ・ホームページのうち2割のページで8割のアクセスを占める。
- ・人の腸内の悪玉菌と善玉菌のベストバランスは2:8。
- ・じゅうたんのすり切れの8割は2割の面積で起きる。
- ・・・など、色々な『2-8の法則』があるようです。



グループに引っ張り上げてあわよくば『4-6-2』にしよ  
うと考えても、優秀グループの人は元々センスがある人が多く、そのレベルまで育成するのはなかなか難しいのだとか。優秀な



人が成果を先導し、普通グループの人にノウハウを伝授するほうが得策だそうです。なお、**20%のあまり働かない人だけでグループを作ると、その中の20%の人がリーダーシップを発揮するようになる**のだとか。少し成績が振るわない方たちでグループを作ってみるのも、成績を

底上げする1つの方法なのかもしれません。

### <人間関係にも2-6-2の法則を当てはめる>

人それぞれ意見があるため、全ての人が賛同する、全ての人に好かれる、というのは至難の業かと思えます。『自分を好意的に見てくれる人が2割』『どちらでもない人が6割』『自分にあまり好意を持っていない人が2割』だと思えば、どうしても意見が合わない人や、ウマが合わない人がいたとしても、『そういう人が2割はいるものだから、無理に好かれる必要はない』と思えば多少気持ちが楽にいられるのではないのでしょうか。

### <パレートの法則で2割商品ばかり揃えれば良い?>

パレートの法則から考えると、2割の商品が8割の収益を生み出すのであれば、一見2割の商品ばかり扱えば良いように感じます。アパレル業界を例に取ってみると、「赤」「茶」「黒」の3色展開の女性用コートでもっとも売れたのが「茶」の

コートだったとした場合、「赤」と「黒」のコートはまったく仕入れなくていいかという、そうではないとのこと。「赤」のコートは、**ショーウィンドウなど店頭を目立つところに飾ると、お客様の目を引いて、お店に引き寄せる**そうです。お客様はコートを見比べ、「赤は派手だが黒は少し重たい、それなら茶色にしよう」と考え、最終的に茶色のコートが良く売れる。「赤」のコートは売上にはならずともお客様を引きよせる役目、「黒」のコートは「茶」を引き立てる役目と、どちらもしっかり役立っているそうです。**下位8割が役立つことで上位2割の売上が成り立っているのであれば、下位8割の商品をラインナップから外してはいけないこともある**とのことでした。



### <働きアリの、2-6-2の法則>

100匹の働きアリを観察した場合、20匹が良く働き、60匹が働きアリに引っ張られて普通に働き、残りの20匹は全く働かないのだとか。その中から**働かないアリ20匹を取り除いたら働クアリばかりになるのか**と思いきや、**そうではない**とのこと。残りの80匹のうち16匹(60%)が良く働き、48匹(20%)が普通に働き、16匹(20%)が全く働かなくなるのだそうで、**常に『2-6-2』の割合になる**そうです。



### <会社組織における2-6-2の法則>

会社組織における社員も『2-6-2の法則』に分類されるという言葉があるそうです。集団で何らかの活動をする時、

- ・20%の人が率先してリーダーシップを発揮する(優秀)
- ・60%の人がそのリーダーシップに引っ張られて働く(普通)
- ・残り20%の人はあまり働かない(不良)

という状態になるのだとか。しかし**仮に20%のあまり働かない人を除いたとしても、残りの80%の人のうち、また20%の人があまり働かなくなる**のだそうです。そのため除くのは得策ではなく、**20%の人をいかに引き上げるかを考えたほうが良い**とのこと。さらに、普通グループの人を優秀

