

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1						(売上高の)	比率の累積							
2		商品名	単価	売り上げ	売上高	比率	累積比率							
3	A	ウコン茶	¥1,500	9,014	¥13,521,000	18.47%	18.5%							
4	A	おおばこ茶	¥4,000	3,134	¥12,536,000	17.12%	35.6%							
5	A	おから茶	¥950	12,042	¥11,439,900	15.63%	51.2%							
6	A	アガリスク茶	¥1,500	7,503	¥11,254,500	15.37%	66.6%							
7	B	プーアル茶	¥500	15,328	¥7,664,000	10.47%	77.1%							
8	B	イチョウ葉茶	¥1,200	4,251	¥5,101,200	6.97%	84.0%							
9	B	アロエ茶	¥1,000	5,031	¥5,031,000	6.87%	90.9%							
10	C	明日葉茶	¥900	3,341	¥3,006,900	4.11%	95.0%							
11	C	グァバ茶	¥2,100	981	¥2,060,100	2.81%	97.8%							
12	C	アズール茶	¥5,000	319	¥1,595,000	2.18%	100.0%							
13		合計			¥73,209,600	100.00%								
14														
15		(売上高で)												
16		ABC分析	①「売上高」を降順に並べ替え											
17			②「売上高」の比率と累積比率を計算											
18			③「売上高」(縦棒)と「累積比率」(折れ線)のグラフを描く											
19			④ABCにクラス分けする											
20			Aグループ (累積が0~70 or 80%ぐらいまで)											
21			Bグループ (累積が70 or 80%~ 80 or 90%ぐらいまで)											
22			Cグループ (残り全部)											
23			※パーセンテージ(%)は目安											
24														
25		結果の味方	Aグループ → このお店にとって最重要な商品グループ											
26			→ しっかり在庫管理するぜ！											
27			Bグループ → このお店にとってそこそこの重要な商品グループ											
28			→ 余力があったら適切に在庫管理するぜ											
29			Cグループ → このお店にとって(売上高の観点で)それほど重要でない商品グループ											
30			→ すまんが余力が無いのでできとーにするぜ…											

