

起業センス診断結果を利用して あなたが大成功する方法

起業センス診断の結果は如何でしたか？

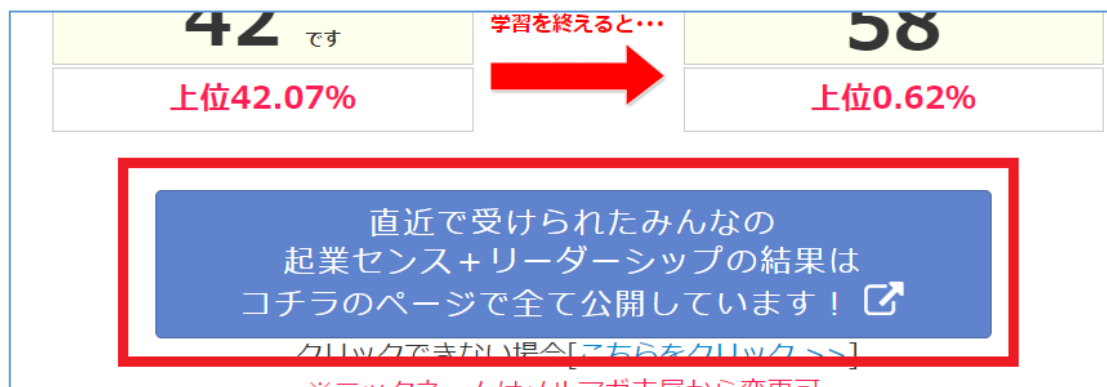
結果は、次のような図で出ます。

起業可能性と投資について、良く見て、自分のセンスと見比べて下さい。

※あなたも受験した場合は、どこかに位置します。

起業 センス	区分	上から数えて	起業に向けて時間を投資し、加速するかどうか	全体の	割合
65以上	起業家天才レベル	0.03%以内	このレベルの人は全員成功しています。 起業への時間投資は間違いなく 加速 して良いでしょう。	0.03%	上位2.3%
60以上	起業絶対成功レベル	0.34%以内	学習完了できるかが鍵。 メンタルコンディションに注意。自分に優しく。	0.3%	
55以上	起業安心レベル	2.3%以内	このレベルでは失敗者がほぼいません。 学習を完了できるかと実行が成否を握ります。	2%	
50以上	起業成功可	10%以内	成功に必要なセンスはほぼ持っているので、 加速推奨 。	8%	トップ3%の 起業センス(54以上) 上位1割
45以上	起業準備を加速	28.4%以内	上位3割に入る起業センスなので このまま 準備を加速 。	18%	上位3割
41以上	起業準備必須	50%以内	平均的なサラリーマン以上ですが、 まずは 大量インプット ！	22%	サラリーマン平均(41) 上位7割
37以上	そのまま起業不可	72%以内	学習すれば起業センスは上がるので 焦らず準備	22%	
32以上	そのまま起業不可	90%以内	まずは37を目指そう。	18%	
27以上	起業は困難を伴う	97.7%以内	起業センスが充分とは言えず、 起業は推奨しません。	8%	下位10%
22以上	起業に向かない	99.66%以内	残念ながら、あなたの起業センスは充分ではなく、 起業向きの性格(・適正)ではありません。	2%	
17以上	起業には 全く向かない	99.97%以内		0.3%	
17未満		100%以内		0.03%	

たまに、「結果を良く見せようと数値を操作しているのでは？」と聞かれますが、
起業センスや、リーダーシップについては、あなたの起業センスの数値の下
の青いボタンを押せば、最近受けた人の結果が リアルタイムで全部見られる よう
に公開しています。



上記を確認すると、色んな数値の人がいるので、全員高くなるように操作している訳ではないことがお分かりいただけるかと思います。

また、そもそも、診断をしている意味は、起業センスが充分でないのに起業に時間もお金も投資し、起業に成功せず損をしたり、無理に現実的でない夢を抱く人を避けるためです。

なぜこうするかというと、こうしたビジネス系の商材をリリースし、たくさん売っていくと、必ずどこかの段階で「必ず成功すると思った」という人が発生し、

「成功しなかった」「絶対成功すると聞いたのに」という方が発生するからです。

こちらがどれほど、起業するのに充分だと思えるコンテンツを提供しても、一定の依存心ある方は、「買うだけで成功する」と思い込んで、このような「悲しい誤解」に繋がるのです。

予め伝えておくと、約5年前のプレミアムメンバーシップ1期生の成功率は、現在約7割です。100%ではありません。

約3年前に始まった2期生についてもだいたい同じ数値です。

(物販という起業手法を最初に選ばれた場合その成功率は9割5分を超えていますのでもう少し上がっては来っていますが100%ということはありません。)

現在、例年プログラムが良くなっていることと、2期生から起業センス診断テストを導入して起業への時間的・資金的な投資のアドバイスを行っているので、これより良くなるようにするつもりですが、それでも100%にはならないと思います。

たいていの起業がうまくいかない理由は、「起業センスがまだ充分でない」のに

「憧れや、経済的に早く報われたい」という「願望」だけで購入し、実際には全然学習も行動も全然しないということです。

あるいは、起業センスが充分高くなっていないのに、無理な起業計画や無理な資金計画を立てたりするかもしれません。

あるいは、きちんと起業センスを上げるための学習にフォーカスしないことです。

その他の原因は、起業センスが高くても、その人自身の覚悟が充分ではなかったり、途中で起業する気がなくなったり、事情が変わって十分な時間が取れなくなったり・・・等など、色々な事情が考えられます。

今回、起業センスが充分でない方(センス 36 以下)の方は、申し訳ないのですが、財産をはたいて・・・というような考え方をして欲しくなく、投資は極めて慎重か、少なめにして頂きたいというのがあります。
(37 以上で少し投資、41 以上は投資、45 以上は積極投資推奨です。)

起業センスが充分高くなれば成功の素地は充分だし、
起業センスが充分でなければほぼ失敗します。

**よって、あなたが成功するための最短ルートは、
この「起業センスを上げる」事に
フォーカスすることです。**

それから、断言しますが「買うだけで成功する教材」なんてあるはずありません。

今回、僕が今回目指しているのは、「買って、学習すれば起業センスが上がり、その結果、あなたが大成功する」というものです。

僕は、「買うだけで、全く何もしなくても自動的に成功する」という「悲しい勘違い」の発生が嫌で、既にあるコンテンツを売り出せば売れるのに、3 年間起業準備だけをしてきました。

「買った後、学習し、行動すれば成功する」

このシンプルな事実を伝えるにはどうしたら良いか、3年間考えてきました。

そして、今回売り出すにあたり、起業センスという、
「起業成功の潜在力」のようなものを測る指標を手にしたので、
ようやく、「起業可能性が無いのに無理して買う」方が減り、
自分の可能性を「きちんと認識して買う」ような提案ができると思ったのです。

ですから、この「起業センス」を高く出してしまうと、
上記の準備が水の泡、ペアです。

だから、起業センスは「買ってもらうため」ではなく
「そもそも成功の可能性があるか分からない方」に
「時間的・金銭的投資に慎重になってもらう」ために設定しています。

もちろん、起業の才能があるのに、起業をしないという
もったいないサラリーマンが、才能に気づき、
もし本人がその気なら、起業して成功して欲しいというのがありますが、
それは第二義であり、やはり第一義は、
「可能性の無い方に、無理な夢を抱いて欲しくない」
「現実の立ち位置を知ってもらう」ということです。

ですから、数値を「上に吊り上げる」どころか、そもそもの意図が、
起業センスが十分に高くは無い方に、今回は、投資を極力避けてもらう意図な
のです。

ここで、数値を操作して吊り上げたりすると、
そもそも何のために起業センス診断テストをしたかが分からなくなります。
だから、数値は捏造ではないものを提供します。
それはお約束させていただきます。

起業の(暗い側面を含む)真実

さて、ここで、先ほどの表の数値の見方です。

同じ表をもう一度出します。

起業 センス	区分	上から数えて	起業に向けて時間を投資し、加速するかどうか	全体の	割合
65以上	起業家天才レベル	0.03%以内	このレベルの人は全員成功しています。 起業への時間投資は間違いなく 加速 して良いでしょう。 学習完了できるかが鍵。 メンタルコンディションに注意。自分に優しく。	0.03%	上位 2.3%
60以上	起業絶対成功レベル	0.34%以内		0.3%	
55以上	起業安心レベル	2.3%以内	このレベルでは失敗者がほぼいません。 学習を完了できるかと実行が成否を握ります。	2%	↑ トップ 3% の 起業センス(54以上) ↑
50以上	起業成功可	10%以内	成功に必要なセンスはほぼ持っているので、 加速推奨 。	8%	
45以上	起業準備を加速	28.4%以内	上位3割に入る起業センスなので このまま 準備を加速 。	18%	↑ 上位3割
41以上	起業準備必須	50%以内	平均的なサラリーマン以上ですが、 まずは 大量インプット!	22%	↑ サラリーマン平均(41) ↑
37以上	そのまま起業不可	72%以内	学習すれば起業センスは上がるので 焦らず準備	22%	
32以上	そのまま起業不可	90%以内	まずは37を目指そう。	18%	↑ 上位9割
27以上	起業は困難を伴う	97.7%以内	起業センスが充分とは言えず、 起業は推奨しません。	8%	下位 10%
22以上	起業に向かない	99.66%以内	残念ながら、あなたの起業センスは充分ではなく、 起業向きの性格(・適正)ではありません。	2%	
17以上	起業には 全く向かない	99.97%以内		0.3%	
17未満		100%以内		0.03%	

この表で、起業センス 36 以下の人は、(少なくとも今の段階で)起業するべきではありません。

起業センス 37 以上は、起業準備絶対必須(そのまま起業不可)です。投資は少し推奨です。全財産はたいて投資することはありません。そして、起業センス 41 でも、起業準備は欠かせません。投資はやや推奨、起業準備のために投資を推奨。

正直なところ、しっかりと投資するなら起業センス 41 以上から、45 以上あれば、上位 3 割ですから、投資しても良いと思います。

尚、センス 37～44 の範囲で起業しても、「その段階で」起業して、まだ成功している人を僕は見たことがありません。

起業を考えて良いのは、ズバリ上位 3 割以内の「起業センス 45 以上」です。100 人いたら 30 人。多いとを感じるか、少ないとを感じるかは人それぞれです。

しかし、僕が起業について本格的に成功したいなら、
ぜひ、起業センスは 50 以上に上げろと言いたいです。

なぜか？

45～50 で、起業家予備軍はいますが、
このゾーンだと、やはりすんでのところまで起業まで至らない例や、
稼ぎきらない例もあるからです。

でも、勉強を続けると(コンテンツ次第で)すぐ 50 にいくので
(普通はなかなか上がりませんが、学習しつつ、いつも音声を聴けば割と上がります)、そこで起業可能になります。

50～54 は、起業充分可能ゾーンです。
このゾーンで成功している人も多いです。

後で感想を見せますが、年商 5000～7000 万、年収 5000 万前後で安定している
起業家もこのゾーンにいたりします。

55 以上は、起業超推奨ゾーンです。

もう、じゃんじゃん起業しちゃって下さい（但し起業のための勉強は必須）。

このゾーンは、起業センス 56、後で紹介しますが、
一人で年商 3 億 2000 万の友人、濱田さん(だいぽんさん)もいます。

その他、起業成功者は多いです。

僕もそうですし、僕のコンサル生の村中さんもそうです

(**年収 2,500 万**。売り上げは 3000 万。コンサル業なのでほぼ粗利です。)
(尚、村中さんとは共に教え合っています。)

たまに、高額塾が良く集めているのは、
文章リテラシーが特に低い層、起業センスで言うと **35 以下**です。

高額塾は、起業センス **35 以下**をメインの層とし、
リテラシーが低い層に「入るだけで儲かる！」と誘うのです。

そうすると、クライアントは稼げないけど、
売っている人はとりあえず儲かるのです。

手っ取り早いのです(彼らはそもそも教育する気も結果出させる気もないし)。

僕が参加を推奨する層は、これとは真反対の、
37 以上の起業センスがある層です。

今回の企画の趣旨は違います。

最低でも起業センス 37 以上が必要としています。

そして 36 以下の 28%、
何と、全体の 3 割近い人には、参加を**非推奨**としています。

「即金系」という言葉があります。

これは、お金がすぐ儲かる系という意味です。

ここをメリットにして商品販売をすると、儲かります。

ですが、胴元(売っている人)の方が販売がうまいので、
結局**お金の無い人からお金のある人へとお金が出て終わり**です。

僕はこの流れを作るのが嫌だったし、したくなかったので、
3年間ほどコンサルをお休みし、最近まで一切活動していませんでした
(参考:セミナー1回講演で2000万、コンサル一回募集で6000万、面談2時間で100万)。

で、3年後の今、この起業センス診断と、
成功できる人できない人が明確に分かってきたので、
成功を保証するが、どちらかという起業成功率に直結するこの
「起業センス」を上げることがをしようと思いました。

世界初、
起業センス向上型
の企画です。

詳細は明日以降で徐々に公開していますが、
この「起業センスを向上させる」という軸は、ぜひ持っておいてください。

そうではなく、
○ナントカ式のナントカテクニックを教えますとか
○今、●●が儲かりますから、ぜひこの企画に乗っかってください！とか
○今は●●系が稼げるらしいとか
○やり方教えますとか

そういう甘い企画には今後一生乗らないで下さい。

あなたが信じて良いのは唯一あなた自身、
そしてあなたを成長させ、「成功する自分になる」ということです。

繰り返しますが、「成功とは、成功する自分になること」です。

成功者と付き合うことでもなく、
成功者に代わりにやってもらったり、
人やノウハウを紹介されたりすることでもありません。

世の中で信じて良いのは唯一、**起業センスを向上させ、
起業できる人間、稼げる人間にあなたになる**

という、ただその一点のみです。

この事を忘れないでいると、今後の商品の見極めや、
企画の見極めがうまくいくと思います。

もし、その人が、あなたの「成長」以外の何物か、
例えば「秘密のノウハウ」とか「千載一遇のチャンス」とか「裏ワザ」
とか言い出したら注意ですので、覚えておいてくださいね。

最後に、追伸として、

1：起業センスについて(メールをそのまま引用)

2：起業センスを上げる方法

をまとめておきます。

次のページに続きます。

1:「起業センス」について(以前のメールをそのまま引用)

今日はあなたに【起業家適性】があるかどうかについてお伝えします。

人には2タイプの人間がいます。

- 一人は、「起業に向く(起業センスが高い)」タイプ。
- もう一人は、「起業には向かない(起業センスが高くない)」タイプ。

あなたは、起業・経営を目指していますか？

しかし、自分の起業家適性を、正確に数値で知っていますか？

このメールを読むと、あなたの起業家適性を、
100%正確に診断し、数値で把握する方法が分かります。

例えば、僕の友人の濱田さん(だいぽんさん)がいて、
組織の中で出世するタイプではないと自認しており、
皿洗いのアルバイトや、
レストランのアルバイトでは全然リーダータイプではなかったそうですが、
起業家適性が上位1割に入っています。

組織の中で成功するタイプではないと思った彼は、
一人で起業・成功し、現在自動で年収3億2000万ほど稼いでいます
(今年に入ってから既に2億円以上売れているそうなので、
今年は4億円近くになるかもしれません)。

ですから、こうした「起業センスが高いけれど、組織向きではないと自認する」
タイプは、一人で起業すれば、大きく出世できる可能性があるという事です。

今ご紹介しましたのが

【起業センス(仕組みを考える力。起業の向き不向きに直結)】

で、【起業センス】が高くても【組織向きではない】と自認する場合、
組織では出世できませんが(部下の指導に向かないので)、
起業して成功する可能性は大いにあります。

【起業センス】が高くて【組織向き】だと自認する場合、組織でも出世するし(部下を率いて結果を出す能力があるので)、起業しても、成功できる上に、組織まで作って、場合により大企業を作る能力があります。

【起業センス】が低い場合は、そのまま起業センスを上げずに起業しない方が良いです。起業センスが低い人が低いまま起業すると、失敗します。

ですから、起業センスが低い場合で、起業したい場合は、まずは起業の学習をして、起業センスを一定レベル(45 以上)に高める必要があります。

また、【起業センス】が低いけれど、【組織向き】だと自認する場合は、完全に組織の中で出世するタイプです。

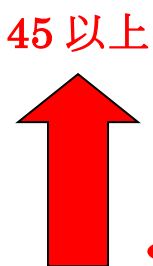
このタイプは、起業センスが低いので、自分では仕組みや販売ができないかもしれないけど、組織内の仕組みや役割を与えられた時に行動し、リーダーシップを発揮するので、組織内では重宝されるでしょう。

では、起業できる人って、どんな人でしょうか？

実は、起業が可能な人は、10 人のうち 3 人しかいないのです。

それが、今説明した
【起業センス】です。

起業センスの分類と、それぞれどのくらいの割合の人がそこに該当するかを表したのが、次ページの表です。



起業センス	区分	上から数えて	起業への時間とお金の投資	全体の
65以上	かなり天才	0.03%以内	起業しないともったいない センスの持ち主ですので、 投資は同じく最推奨します。	0.03%
60以上	起業家天才レベル	0.34%以内		0.30%
55以上	起業安心レベル	2.3%以内		2%
50以上	起業成功可	10%以内	最推奨。投資により高リターン見込める	8%
45以上	起業準備を加速	28.4%以内	積極推奨。積極投資しても良い	18%
41以上	起業準備必須	50%以内	やや推奨。起業準備のための投資。	22%
37以上	そのまま起業不可	72%以内	少し推奨。少し投資し様子を見る	22%
36以下	そのまま起業不可	72%~100%	起業への投資はあまり推奨しない	28%

起業センス「45以上」を見て下さい。
上から数えて、全体の約3割しか、起業可能ゾーンにいないことが分かります。

また、実際に起業を成功させた人というのは、
ほぼ例外なく、この【起業可能ゾーン】(図の赤い線)の上にいるのです。

次の表を見て下さい。
これは加藤の知り合いや、コンサル生の起業成功者の、
「起業センス」を並べた表です。

年収3億2000万円の起業成功者濱田(だいぽん)さんは起業センス56です。
年商5000-7000万の布村さんは起業センス53です。

その他、教え子の大関さん(僕の教え子になってから脱サラ→年商1億に到達)
はセンス60です。

起業センス	現在年商	名前	学習開始時
56	3億2000万	濱田(だいぽん)	—
60	1億2000万円	大関	副業レベル
53	5000-7000万	布村祐子	—
60	5000万円	成田祐輝	0
64	4000万円	高橋学	月数万
54	700万(副業)	篠原好	0
58	リリース前	katsu	0

その他、「0 から始めて成功した人」として、成田さん、篠原君、katus 君がいます。

彼らも起業センス 50 以上です。

ハッキリ言いますと、**起業センス 45 未満で、起業に成功した人はいないです**
(**起業センス 45ー49** はたまにいます)。

よって、大事なのは、「起業センス」を 45 以上、できれば 50 以上、理想を言えば 55 以上に上げることです(上げ方は後で教えます)。

起業成功者の【**全員**】が、「起業センス 5 0 (起業センス上位 1 割)」に入っています。

(ちなみに、起業が成功しそうだなーという人は、起業センス 4 5 以上の人もちらほら。起業センス 4 3 でも成功しそうな人はいます)。

あなたが、もし起業センス 4 4 以下の状態で起業しても、まず 1 0 0 %失敗します。

もしあなたが、【起業センス 5 0】、あるいは【起業センス 5 5 以上】の状態から、
起業を目指した場合、**場合によっては 1 億円以上の年収も目指せる**、ということです。

そう、【起業センスは年収に直結する】ので、覚えておいてください。

ですから、この診断を受けて、自分の起業センスを知っておくことは、
**起業失敗の可能性を下げるだけでなく、
自分ではなかなか気づけない起業の才能も明らかにして、
人生の可能性を最大化させる**のです。

そこで、あなたの【起業センス】を数値で測る方法があります。

これは、ある簡単な 7 分で終わる【アンケート】質問に答えることで、
知ることができます。

こうすることで、あなたは、起業可能性が無いのに、
無茶な夢を抱いて、起業をしようとしたり、
本当は起業向きののに、サラリーマンとしてその力をくすぶらせてしまう、
といったリスクが無くなります。

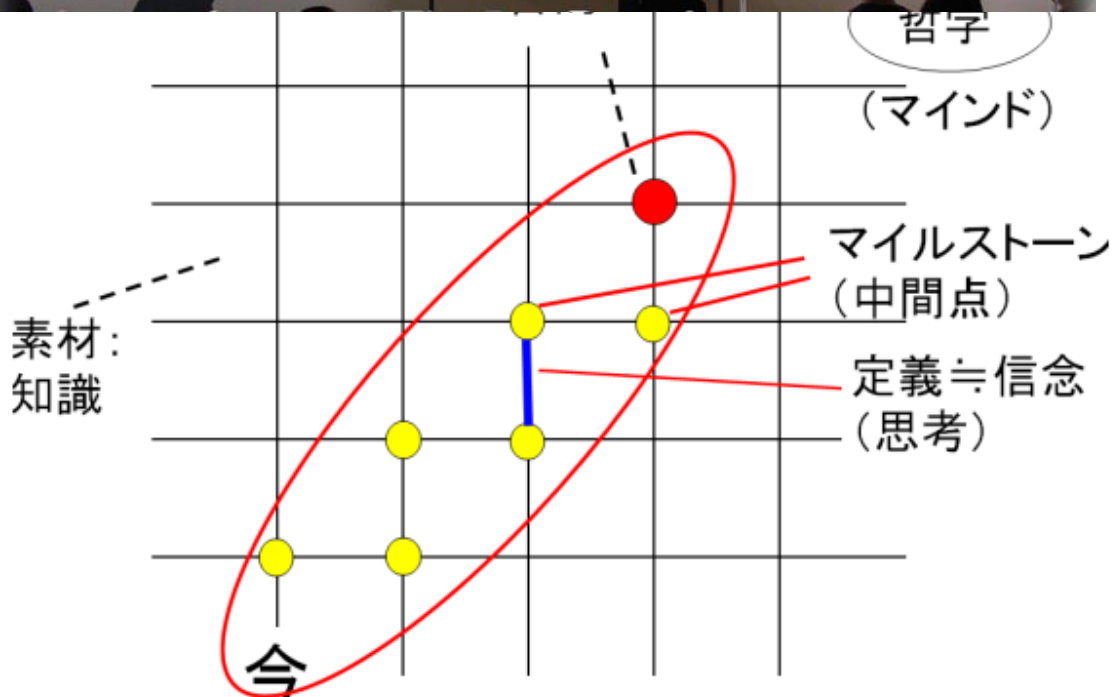
今回、セミナーを見て、感想を送り、起業センス診断を受験して頂ければ、メ
ールで、受信者だけに、この【起業センス】の具体的な【数値】をお知らせし
ます。

受験は【7分程度の簡単なアンケート】に答えるだけで完了します。

セミナーを見て感想を送る必要はありますが、
起業センス診断の回答自体は10分で終わります。

ぜひ、セミナー視聴を完了し、感想を送って下さい。

2：【起業センスを上げる方法】



7分のアンケートで分かる【起業家診断】で出る結果ですが、
【起業センス(起業可能性, クリエイティブ)】です。

起業センスを向上させるには、
追伸の「**自己啓発と成功**」という PDF で提示した通り、音声を聞いたり、
ビジネスの思考の流れを追えばあなたもその考え方になっているはずです。

(最初は衝撃を受けるはずです。
そしてだんだん当たり前になる→次の知識の受け入れ準備。
今回お配りしたセミナーのうち1つが難しいのは、
付いて来てくれている人を退屈させないため)

起業センスは、人から教わることで伸びます。

センスだから、起業センスのある人の考え方を学べば、伸びるのというわけです。

組織内で出世するには、リーダーシップとか、
組織内でのアウトプットを高める練習をすると良いですが、
この「出世力」のようなものを高めるのは、やはり時間がかかります。

なので、「出世力」を高めるよりも、
「起業家力(起業センス)」を高めた方が、早いです。

つまり、

**組織で出世する能力を高めるよりも、
起業家として大成する力を高める方が割の良い投資になる**
ということです。

そして、

**組織の論理で閉塞感を感じている人ほど、
起業センスが高い可能性もあるので、
ぜひ起業センスは、起業の際の参考にして欲しい**

のです。

要は、組織内の出世能力を伸ばすよりも、

【起業センス】を伸ばし、さっさと起業してしまう方が、
どちらかという収入へのリターンは段違いに良いです。

もう一度、成功した起業家と、そのセンスについて以下に書きます。

起業センス	現在年商	名前	学習開始時
56	3億2000万	濱田(だいぼん)	—
60	1億2000万円	大関	副業レベル
53	5000-7000万	布村祐子	—
60	5000万円	成田祐輝	0
64	4000万円	高橋学	月数万
54	700万(副業)	篠原好	0
58	リリース前	katsu	0

これは、

起業センスを 50 以上に伸ばしてから、起業すると、成功確率が高い
ということになります。

(起業センス 60 でも、ビジネスを知らないと成功はできないので、
できれば起業センスを伸ばしながら、同時に起業について学べる教材が望ましいです。

どこまで上げれば良いかというと、
起業センス 45 は一応起業可能ゾーン、50 は起業可能ゾーン、55 は起業充分可能ゾーンなので、起業センス 55 を目指して、50 を超えるまでは起業家マインドの上昇に専念した方が良いでしょう。)

起業センスを伸ばすには、起業センスの高めの人から音声聞いてれば良いだけなので、簡単かつ早く、良い人生を送れます。

逆に、起業センスを伸ばす前に、「手法にフォーカスして」学ぶと、
起業センスが全然高くないまま、起業することになりますので、
これは起業失敗への最短ルートです。

投資も無駄になります。

よって、起業センスを伸ばしながら、同時にビジネスを学べる教材が一番良いのです。

尚、起業センスを高めすぎる唯一の弊害は、
周りの人と話が合わなくなるというものです。

しかし、メリットの方が大きいので気にせず成功しちゃいましょう。

目安として、起業センスが他の人と 12 ポイント違えば、
他の人となかなか話が合わなくなります。

特に、起業センスの真ん中は 41 なので、起業センス 53 以上の人は、
半分以上の人と話が合わない、と感じることもあります。

さらに、起業センス 57 で 7 割、起業センス 62 だと 9 割の人と
話が合わない、と感じることもあります。

(※かならずそうだとということではありませんが。)

【結論】

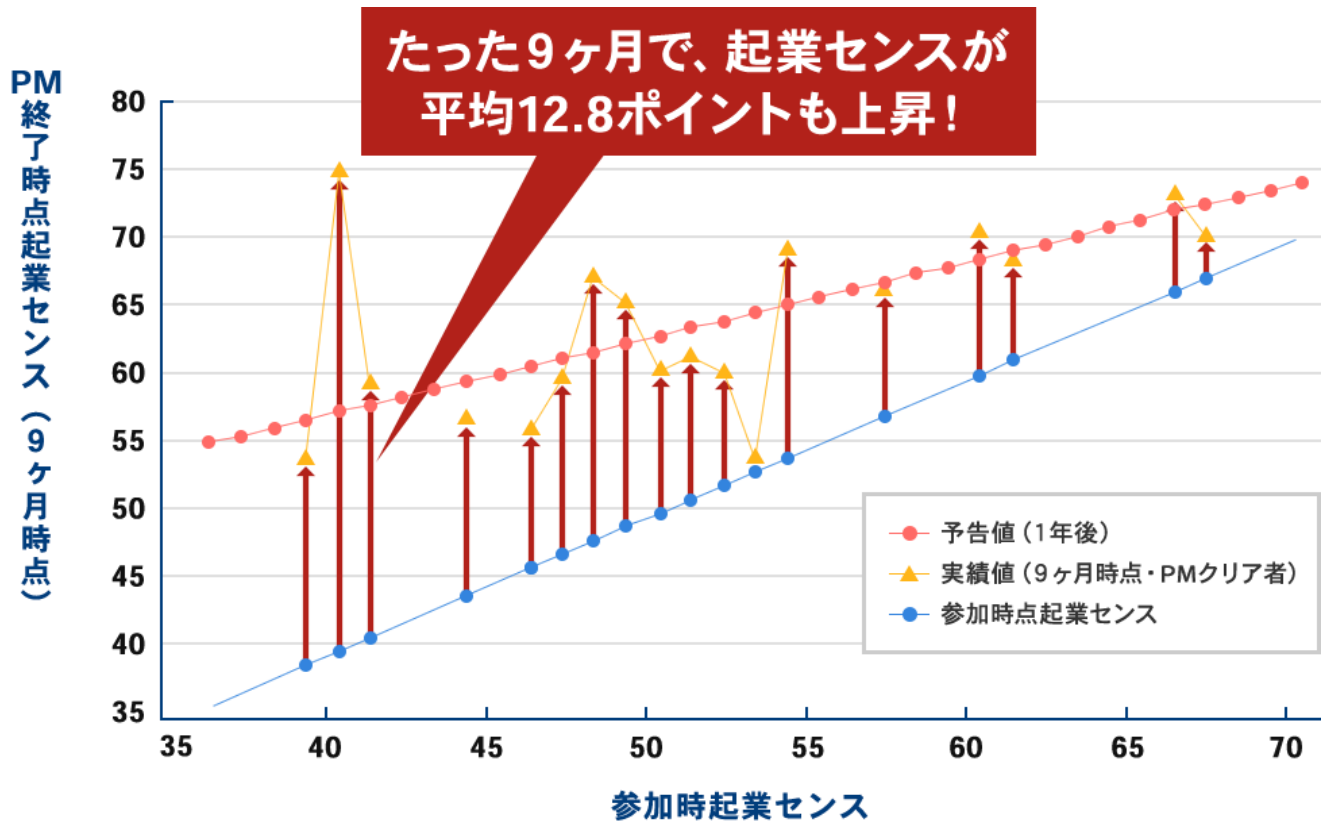
- 組織への適性や出世力は磨きにくいですが、起業センスは人から教わりやすいので、起業センスを学ぶことにフォーカスすればいい。
- 特に組織内の出世力が低いと自覚する人(組織向けではないと自覚する人)は、起業センスを伸ばし、起業することが年収を最大化させる最短ルートである

【特典資料】 ※起業センスの伸ばし方の具体的なやり方※

もう、ある程度、体験していただいたと思いますが、
僕のセミナーを聴き込むことで、考え方が少しずつ変化していきます。

その数値変化を実験したところ、平均すると、
9ヶ月間で、何と、開始時点よりも+12.8 ポイントでした。
(起業センスは低ければ低いほど上がりやすい傾向。
例えば最初 70 だった人が 82.8 にはなりにくいですが、
41 だった人が 53.8 になることは良くあります。)

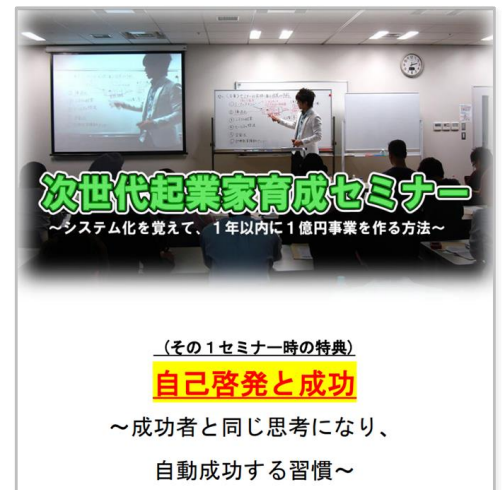
※詳細な実験値は下記グラフ参照



起業センスを伸ばす方法については、次のレポートを読むといいです。
みなさん、無料で入手したセミナー映像を活用して、起業センスを伸ばされています。

自己啓発と成功（起業センスの伸ばし方はこれがいいと思います）

https://f.zbp.jp/kokode/mensa/view_20160611/pdf/jikoseiko.pdf



以上です。

ここまでお読みくださりありがとうございました！
あなたからの熱いメッセージを、待ってます！

加藤 将太(次世代起業家・経営者アカデミー代表講師)