

起業意思と企業家志向性の関係

Conceptual Relationships between Entrepreneurial Intention and Entrepreneurial Orientation

平 田 博 紀

〈論文要旨〉

本稿では、起業意思と企業家志向性の概念関係を検討した。様々な相違点がある互いの概念はリスクへの許容という点で共通している。二つの概念にあるリスクを「個人や企業がコントロール可能なもの」として捉えることにより、企業家志向性の形成に起業意思の醸成の中で獲得した知見が貢献する可能性があるという示唆を得た。

〈キーワード〉

起業意思、企業家志向性、企業家の活動・機能、起業家的自己効力感、

1. はじめに

Schumpeter (1947) は、企業家の活動（機能）のうち、新しいアイデアを具体化する事業を起こすことと、ゴーイング・コンサーンの管理を指揮する行為は、お互いに共通する部分が多いものの、区別する必要があると述べている¹。これらの企業家の活動（機能）のうち、前者は起業、後者は経営と理解する。本研究は、Schumpeterによるこの主張について、起業意思（Entrepreneurial Intention）と企業家志向性（Entrepreneurial Orientation）という概念の比較を通して検討することを目的としている。

起業意思とは、企業が活動を開始する原動力である（Krueger and Carsrud, 1993）。立ち上がった企業は、ゴーイングコンサーンの実現に向け、販売や生産活動を通してその規模を拡大していく。起業家や経営者の持つ企業家志向性は、こうした企業の成長の原動力として認識されている（Lumpkin and Dess, 1996、江島, 2014など）。そのため起業することと経営することは地続きのものとして論じられることが多い。起業することと経営することが地続きのものという企業観は、企業家志向性を持つ起業家の起業意思をきっかけに立ち上がった企業もしく

¹ Schumpeter (1947) (訳書p.91.) 参照。なお、Schumpeter (1947) は、「企業家を定義づける特徴とは、単に新しいことを行ったり、すでに行われてきたことを新たな方法で行うということである（革新）」(訳書 p.90) と述べており、企業家とは、起業家と経営者の意味を含む存在であると考ええる。

2022年10月24日受理

は、起業意思がある個人は企業家志向性を有しているという前提での議論であると整理できる。しかし、Schumpeter（1947）をはじめ、企業を立ち上げる能力と企業を経営し収益を得ながら成長軌道に乗せる能力は異なるという指摘も頻繁に見受けられる。起業家への期待が高まる中、起業に必要な意思と経営に必要な企業家志向性という二つの概念への深い理解がある社会的に求められている。

本研究は、起業意思と企業家志向性という二つの概念が、どのような関係性にあるのかを先行研究のサーベイを通して検討する。以下、本稿の構成である。2. では、起業意思の概念と形成のための条件、企業家志向性の概念と評価尺度について確認する。3. では、起業意思と企業家志向性に関する先行研究を比較し、共通点と相違点を提示する。最後に本稿をまとめるとともに、今後の課題について述べる。

2. 企業家に求められる資質

2-1. 起業意思の形成

起業は偶発的なものではなく、個人による計画的な行動であるため、そこには必ず「起業する」という意思（Intention）が存在している（Krueger and Carsrud, 1993）。したがって、本当の意味での企業のはじまりは「起業」ではなく、「起業したい」「起業しよう」という意思を持った個人がその意思の下に行動を始めた瞬間と言える（Lortie and Castogiovanni, 2015）。

個人が起業意思を持つに至る背景は様々だ。たとえば、Shapero（1975）は、米国の起業家の多くが、政治難民や会社をリストラされた、昇進の機会を失ったなど、快適で安全な環境から取り残されたDP（Displaced Person）であることを確認したと述べている。これは、ある一つの道が絶たれた中で人が起業意思を持つ傾向にあることを示している。Laspita, Breugst, Heblich and Patzelt（2012）は、15カ国、4万人以上のデータを用いて、親から子への起業意思の伝達のほかに、祖父母が（直接または親を介して「間接的」に）子の意思に影響を与えることを明らかにしている。その他、リスク愛好的な個人が起業家になりやすいという研究が多く存在しており、個人の自由意思の下でハイリターンを獲得したいという欲求が起業意思を生むという考え方も学術的に支持されている。（Kihlstrom and Laffont, 1979; Cramer, Hartog, Jonker, and van Praag, 2002）。

Brenner, Pringle and Greenhaus（1991）は、個人が起業というキャリアパスを選択するのは結果に対する期待値に起因すると述べている。彼らは、起業家の行動の動機となる8つの具体的な成果として、「自分のやり方で自由に仕事ができる」「達成感を得られる」「知的刺激を得られる」「多様な活動ができる」「周囲から尊敬される」「昇進の機会が得られる」「成果に対して報酬が得られる」「気の合う仲間と仕事ができる」を挙げている。これらの結果は、起業意思を支える個人的・社会的要因の範囲を示している。Chen, Greene and Crick（1998）は、起業家の役割やタスクをうまく遂行することができるという個人の信念の強さと定義した「起業家的自己効

力感 (Entrepreneurial Self-Efficacy)」が、創業経営者は非創業経営者よりも強く、特にイノベーションとリスクテイクにおいて顕著であったと述べている。

起業意思が起業機会の発見を通して生まれる可能性も考えられる (Gartner, Shaver, Gatewood and Katz, 1994; Baron, 2006)。ビジネスチャンスの発見には、①アクティブサーチ (Active Search; 個人間の接触や専門的な出版物からの情報収集を通じたビジネスチャンスの探索)、②ビジネスチャンスに対する注意力 (Alertness; 変化する状況や見過ごされている可能性を察知する能力)、③事前の知識 (Prior Knowledge; 多様な経験を通して得られる特定の業界の情報や市場の動向) という3つのポイントがあると言われる (Baron, 2006)。Shane (2000) は、なぜ、起業家が起業の機会を発見 (Entrepreneurial Discover) するのかという問題意識について、8組の起業家のケーススタディにより検証した。その結果、起業家が必ずしも新技術の市場機会を取捨選択しているわけではなく、職務経験などを通して得た情報に関連した起業機会を発見する傾向にあることを明らかにした²。これは、起業家が、自分の知っていることに関連する範疇にある起業の機会のみをフォーカスしているということの意味している (Shane and Venkataraman, 2000)。こうした起業のきっかけが起業家の個人的な学習や経験を通して得た知識にあるといった指摘を受け、どのような人的資本 (Human Capital) を有する個人が起業家になるのか、起業意思を持つのかという問題意識に関する議論が活発に行われている³。

Krueger and Carsrud (1993) は、Ajzen (1991) が提唱した「計画的行動理論」を起業という行動の予測に用いることを提案している (図表1)。

Ajzen (1991) は、計画的行動理論の中心的な要素である個人の意思を行動に影響を与える動機付けの要因と位置付け、その行動を行うためにどれだけの努力をするか、どれだけの努力をするつもりかを示すものであると定義している。一般的に意思が強いほど行動の実行可能性は高くなるはずであるが、意思が行動に表れるのは個人が行動を行うか否かを自分で決定できる場合に限られる。言い換えると、意思があったとしても、何らかの制限がかかった環境では行動をすることができないということである。

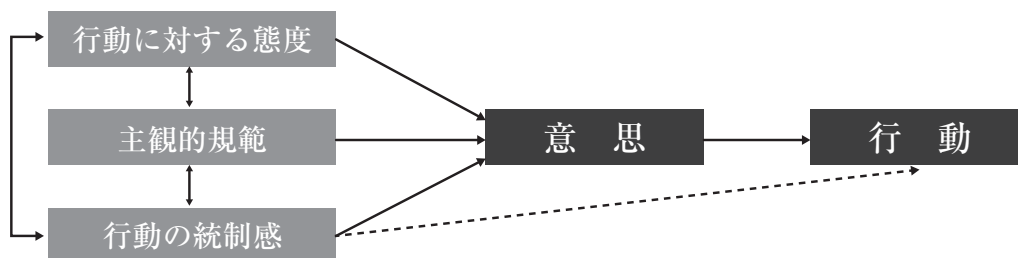
Ajzen (1991) は、意思に影響を与える制御要因として、①行動に対する態度 (人が行動に対して行う好悪の評価の程度)、②主観的規範 (その行動に対する社会的圧力 (周囲からの期待) の認知)、③行動の統制感 (過去の経験や予想される障害、支障を踏まえて知覚する行動に対する容易さや困難さの程度) の三つを挙げている。Ajzen (1991) によると、ある行動に対する態度や主観的規範が好ましいほど、また行動の統制感が大きい (容易な) ほど、その行動を実行しようとする個人の意思は強くなるという。ただし、意思の予測への①行動に対する態度、②主観的規範、③行動の統制感の相対的重要性は、状況によって異なることが予想されたため、態度

² たとえば、Colombo and Grilli (2010) は、経営学や経済学に関する大学レベルの教育を受けるとともに、起業した事業に関わる技術的な職務の経験が豊富である個人が設立した企業は、起業家の人的資本に関連した特徴的な能力を生かしながら他の会社よりも大きく成長できると述べている。

³ Becker (2002) では、個人の知識、情報、アイデア、スキル、健康などを人的資本とすると述べている。

のみが意思に有意な影響を与える場合や、行動に対する態度と行動の統制感が意思を説明するのに十分な場合、3つの予測要因が独立に意思に寄与する場合があるという（Ajzen,1991）。

図表1 計画的行動理論（Theory of planned behavior）

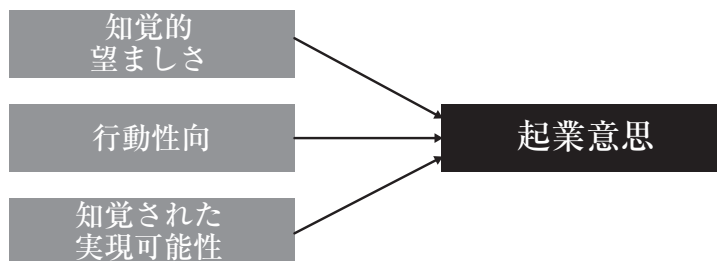


出所：Ajzen（1991）に基づき作成。

Shapero and Sokol（1982）は、個人の起業意思の有無を判断することを目的に「起業家イベント理論（Entrepreneurial Event Model）」を提唱した（図表2）。この理論は、自身の持つビジネスアイデアに対して個人が①知覚的望ましさ（魅力的であると思える）、②行動性向（信用できる、肯定的に捉え自発的に行動できる）、③知覚された実現可能性（実現可能であると信じていることができる）を得た場合に起業意思が生まれるとしている。また、Shapero and Sokol（1982）は、②行動性向は起業意思に直接的な影響を与えるだけでなく、他の因子と起業意思との間の調整変数として機能すると主張している。このことは、このモデルにおける行動性向の重要性を強調している。

Krueger, Reilly and Carsrud（2000）は、進路決定が迫っている97名の大学生を対象にAjzen（1991）による計画的行動理論とShapero and Sokol（1982）の起業家イベント理論の各構成要素の起業意思に対する影響を検証し、両モデルとも統計的に強い支持を得ることができた（起業意思を評価する上で有用）としている。このように、起業意思の触発にはどのような先行要因があるのかというテーマについては、二つの説明力のある理論モデルの提案を受け、その後、多くの研究が行われている（Loi, Castriotta, and Di Guardo, 2016）。

図表2 起業家イベント理論 (Entrepreneurial Event Model)



出所：Shapero and Sokol (1982) に基づき作成。

一方、連続起業家 (Serial Entrepreneur) などの成功を収めてきた熟達した起業家の意思決定では、今後の市場動向の予測 (目的) に基づき何をするかを意思決定し実行するコーゼーション (Causation) ではなく、未来は予測できないという前提の下、手元にある経営資源、顧客や従業員、取引先との交流を通して創り出される機会をきっかけに事業を始め、市場を創り出すエフェクチュエーション (Effectuation) という手法が用いられると言われている (Sarasvathy, 2008)。望ましい最終状態 (成功したベンチャー) から達成可能な初期段階まで因果の連鎖を逆算するのではなく、熟達者は現在の状態から始まり、可能な将来の状態の範囲を前方に投影するエフェクチュエーションは、起業意思を持たず、「意図せざる結果」として起業した企業家も存在しているということを示唆している。

Valliere (2015) は、このエフェクチュエーションの考え方を踏まえ、起業を考えている人は、自分の現状 (自分が何者か、何を知っているか、何を持っているか) を確認し、不確実性やリスクが高いにもかかわらず、小さなステップを踏み、新しい情報を学び、その新しい情報に照らして計画や目標を調整する能力を確保し、前進する起業プロセスの中の活動の一つがうまくいくことで、最初の一歩を踏み出そうとする意思を形成していると述べている⁴。一歩ずつ前進し、そこから学び、目標や計画を見直そうという意思を形成しているのであり、起業に着手することはプロセス的 (Step by Step) な行為であり、決してやるかやらないかの極端 (All or Nothing) な決断でないということである。Valliere (2015) はこうした考え方にに基づき、起業意思を「新しいビジネスチャンスを開拓する過程で1つ以上の具体的な行動を取ろうとする個人の信念」と定義し、図表3の起業意思を測定するための「起業意思尺度」(Entrepreneurial Intent Scale) を提案している。

⁴ 起業のプロセスについては多くの研究を通して様々な見解が示されている。たとえば、Lichtenstein, Dooley and Lumpkin (2006) は、起業プロセスの概念化を大幅に拡大し、ビジョンの開発、戦略的な意思決定、戦術的な開発活動という3つのモードが並行して行われることを強調している。このうち、戦術的な開発活動とは、ベンチャー企業への自己資源の投入、プロトタイプの開発、ビジネスチャンスの定義、創業チームの結成、法人の設立、ビジネスの連絡先 (電話、ウェブサイト、電子メール) の確立、主要設備の購入、ベンチャーのための別銀行口座の確立、外部資金調達のための活動などを意味する。

図表3 起業意思尺度（Entrepreneur Intent Scale）

以下の各項目について、あなたがどの程度同意するかお答えください。

今後12ヶ月以内に、私は以下のことを行うつもりである	強く反対					強く賛成				
顧客の問題解決に向けた実践的な実験の実施	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
製品・サービスのプロトタイプを開発する	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
バリュープロポジションの開発	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
自分のバリュープロポジションを市場で試す	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
今の仕事を辞めるか、勤務時間を大幅に短縮して、 新しいビジネスに専念できるようにする	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
自分のリソースをビジネスに投資する	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
ビジネス用の銀行口座の開設	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
主要機器の購入	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

出所：Valliere（2015）に基づき作成

2-2. 企業家志向性とその評価尺度

起業の意思を持った個人が会社を興すことに成功すると、その後、経営者として活動を始めることになる。

Timmons（1994）は、経営資源の大小にかかわらず、新たな起業機会を創造しあるいは発見し、価値を生み出す組織あるいは個人レベルの活動プロセスをアントレプレナーシップと定義している。Timmons（1994）をはじめ多くの研究では、起業機会や事業機会の探索、発見、認識、創造をアントレプレナーシップと定義しており、先述したBaron（2006）のようにいかに起業機会や事業機会をみつけるのかをモデル化する議論が活発に行われている（Gartner, Shaver, Gatewood and Katz,1994; Shane, 2000; Shane and Venkataraman, 2000）。

こうした中、たとえば、江島（2014）は「アントレプレナーシップとは新たなパラダイムの創造に向けた実践を伴う諸活動の総体」であるが、「アントレプレナーシップを牽引するのは企業家であり、その決定には基本的な方針や資源の蓄積や配分に関わる経営トップの意思が大きく影響しているはずである」と述べている。これは新結合を通して「経済の分野における新しい可能性の認識とその実現」を担う経済的リーダーシップを発揮する者として企業家を捉えたSchumpeter（1947）に近似した考えた方であると言える。江島（2014）は「アントレプレナーシップを牽引して組織を成長に導く」企業家の姿勢を企業家志向性（Entrepreneurship Orientation）と位置づけ議論を行っている。

図表4 Covin and Slevin (1989) における企業家志向性の評価尺度

【革新的な姿勢】		
●我が社の経営陣は、一般的に以下の点を重視する		
信頼できる商品やサービスのマーケティング	7 6 5 4 3 2 1	研究開発、技術的な指導力、イノベーション
●過去5年間（あるいは創業以来）に販売した、商品やサービスの新規の品目はいくつですか		
新しい品目はない	7 6 5 4 3 2 1	非常に多くの品目がある
品目の変更は非常に小さい	7 6 5 4 3 2 1	品目の変更は非常に大きい
【リスク・テイキング志向】		
●我が社の経営陣は、一般的に…		
平均的な収益率の低リスクプロジェクトを強く好む	7 6 5 4 3 2 1	高収益率の機会のある高リスクのプロジェクトを強く好む
●我が社の経営陣は、一般的に以下のような信念を持っている		
経営環境の特性から、注意深く慎重に、漸進的な行動を探ることが最善である	7 6 5 4 3 2 1	経営環境の特性から、大胆で広範囲にわたる行動が企業の目的達成に必要である
●不確実性のある状況での意思決定において、我が社は…		
費用が多額となる意思決定を避けるために、慎重に「成り行きを見守る」姿勢をとる	7 6 5 4 3 2 1	潜在的な機会を活用する可能性を高めるために、大胆で積極的な姿勢をとる
【先取的姿勢】		
●協業企業との競争では……		
主として、競合企業の行動に対して反応する	7 6 5 4 3 2 1	主として、先に行動し、競合企業が反応する
新しい商品・サービス、経営管理手法、業務運営の技術などを取り入れる最初の企業であることはほとんどない	7 6 5 4 3 2 1	新しい商品・サービス、経営管理手法、業務陰影の技術などを取り入れる最初の企業であることが非常に多い
競争上の衝突を避け、共存共栄を好むという姿勢で臨む	7 6 5 4 3 2 1	競争を好み、競合企業を叩きつぶす姿勢で臨む

出所：小本 (2016) 表1を修正のうえ作成

Miller(1983) は、企業家志向性について最初に議論をした研究とされている⁵。Miller(1983) は、企業家的な企業には、①革新的な姿勢（製品市場の「革新」を実施している）、②リスク・テイキング志向（ややリスクの高い事業に挑む）、③先取的な姿勢（競合他社に先じた「積極的な」革新を行う）という三つの特徴があることを明らかにした。その後、このMiller (1983) の研究において示されたアントレプレナーシップの構成要素としてある三つの特徴を企業家志向性の評価尺度に落とし込んだ研究がCovin and Slevin (1989) である。Covin and Slevin

⁵ しかし、Miller (1983) には企業家志向性という言葉は登場しない。その目的は、アントレプレナーシップの構成要因を発見することであった。

(1989)以降、多くの実証研究において企業家志向性と経営成果・業績にポジティブな効果・影響が確認されている。特に、敵対的な経営環境や変化の激しい環境の中において、企業家志向性はその力を発揮しやすく、高い業績を生み出す要因となっているといった報告がある (Covin and Slevin,1989; Lumpkin and Dess,1996)。リスクの高い環境に見事に適応し、その中で能動的に行動し、新たなビジネスチャンスを生み出すことができることが企業家志向性の意味するところであると整理できる。

3. 企業家の活動（機能）に関する検討

3-1. 先行研究の整理

ここまでの議論に基づき、本研究の目的である、Schumpeter (1947) による企業家の活動・機能について検討する。

Schumpeter (1947) は、企業家の活動（機能）のうち、新しいアイデアを具体化する事業を起こすことと、ゴーイング・コンサーンの管理を指揮する行為は、お互いに共通する部分が多いものの、区別する必要があると述べた。これは企業家には起業時と起業後で求められる活動や機能が異なることを意味している。起業時に必要な起業意思と経営に必要な企業家志向性という概念の比較を通して、両概念の相違点と共通点を明らかにし、Schumpeter (1947) の指摘の具体化を試みる。

Schumpeter (1947) のいう新しいアイデアを具体化する事業を起こすこととは、起業を意味する。起業は個人の「起業したい」「起業しよう」という意思によって計画的に発生する行動であるとされてきた (Lortie and Castogiovanni, 2015)。Ajzen (1991) による計画的行動理論や Shapero and Sokol (1982) の起業家イベント理論といった説明力のある理論では、起業という行動・ビジネスアイデアについて、個人が魅力的と思えたり、信用できたり、自身によるコントロールが容易と思える場合に起業意思が生まれることが確認できる。

このように、将来を見越して計画的に起業を実行するという考え方だけでなく、エフェクチュエーション (Effectuation) という行動の中で意思が育まれるという考え方も示されている。具体的には、個人が周囲の人々との交流の中で機会を見つけ、小さなステップを踏みながら新しい情報を学び、その新しい情報に照らして計画や目標を調整する能力を確保し、前進する起業プロセスの中の活動の一つがうまくいくことで、最初の一步を踏み出そうとする意思が生まれるというものである (Valliere,2015)。

先行研究では、大きく二つの異なる前提を持つ考え方が示されたが、その内容は個人ができることをできる範囲で実施する、もしくは、その見通しが立った中で起業意思が生まれるという点で共通していると整理できる。これは、Chen, Greene and Crick (1998) が起業家の役割やタスクをうまく遂行することができるという個人の信念の強さと定義した「起業家的自己効力感」に近い内容であると考えられる。

「起業家的自己効力感」については、非創業経営者よりも創業経営者に強く見られることが示されている。併せて、「起業家的自己効力感」は、イノベーションとリスクテイクに対して許容があるとされている。Ajzen (1991) や Shapero and Sokol (1982) の理論を踏まえると、「起業家的自己効力感」が許容するリスクは、ある人にとっては高いリスクに感じる事業でも、ある個人にとってはコントロール可能なリスクであるといった状況が想定される。同じくイノベーションについては、ある個人にとって魅力的であったり、気持ちを高ぶらせるような内容と整理できるかもしれない。

一方、「新たなパラダイムの創造に向けた実践を伴う諸活動の総体」であるアントレプレナーシップを牽引する経営トップの姿勢と定義される企業家志向性は、①革新的な姿勢（製品市場の「革新」を実施している）、②リスク・テイキング志向（ややリスクの高い事業に挑む）、③先取的な姿勢（競合他社に先んじた「積極的な」革新を行う）により測定される（Miller, 1983; Covin and Slevin, 1989）。経営成果・業績にポジティブな効果・影響を及ぼすとされる企業家志向性は、敵対的な経営環境や変化の激しい環境の中においても有用であることが示されている（Covin and Slevin, 1989; Lumpkin and Dess, 1996）。

3-2. 起業家と企業家

このように起業意思と企業家志向性の概念や形成プロセスに関する先行研究を振り返ると、次のように整理することができる。それは、Ajzen (1991) が提唱した「計画的行動理論」も Shapero and Sokol (1982) の起業家イベント理論も、Valliere (2015) によるエフェクチュエーションに基づいた起業意思の形成プロセスも、個人がリスクをコントロールできる環境下において意思が生まれるということである。Chen, Greene and Crick (1998) による「起業家的自己効力感」も自信が芽生える環境が必要であると整理できる。企業家志向性の評価尺度にある革新的な姿勢や先取的な姿勢は、だれもやっていないことに果敢に挑戦する姿勢を示しており、その点で確実性を重視する起業意思の発生を規定する要因とは相いれないような印象を受ける。では、企業家として活動を継続するためには、起業後の起業家に対して大きな姿勢の転換が求める必要があるのだろうか。リスクテイキングについては、Lumpkin and Dess (1996) を踏まえると、変化の激しい環境に適応し、能動的に行動する姿勢と理解できる。このように、起業意思の醸成と企業家志向性の形成は共にリスクへの許容を共通点とするものの、その内容は大きく異なるものと言える。

企業家には、起業後の活動の中で、個人で実施可能と判断できる範囲を超えた市場に参入する意思決定を積極的に行う姿勢が求められる。そこにはリスクが伴うと予想されるが、起業意思が生まれるプロセスにおける経験を生かすのであれば、コントロールできるリスクに変えていくことができる。起業家と企業家の違いは個人や興した企業が「できる活動・機能」の幅ではあるものの、革新的な姿勢や先取的な姿勢が求められる企業家はそれを広げ続ける習慣を身につけておくことで要求の変化に対応することが可能となる。したがって、起業意思を醸成す

る中で得た経験やリスクに関する考え方が企業志向性を形成する際の一助となる可能性を指摘することができる。

4. おわりに

Shapero (1975) が言うように、会社をリストラされたり、昇進の機会を失ったことがきっかけとなったり、また、Laspita, Breugst, Heblich and Patzelt (2012) 指摘するように親族関係の影響を受け、起業意思を持つ人がいる。こうした議論から、リスク愛好的な個人がアントレプレナーになりやすいという見通しが生まれ、それを支持する研究が多く存在していると考えられる。

しかし、本研究を通して得た企業家が許容すべきリスクは、困難な場面を乗り越えるといった内容ではなく、個人にとってはコントロール可能なリスクであると考えられる。経営成果・業績にポジティブな効果・影響を及ぼすとされる企業家志向性は、①革新的な姿勢、②リスク・テイキング志向、③先取的な姿勢により測定される (Miller,1983; Covin and Slevin,1989)。ここでいう①革新的な姿勢や③先取的な姿勢を行動に移す際、大きなリスク伴うことが予想される。しかし、実際には、個人や興じた企業が、できることを増やすという考え方や習慣を有することで、許容できるリスクが広がると考える。つまり、リスクが伴うと予想される経営活動をいかにコントロールできるリスクに変えていけるかが重要となる。

参考文献

- Aizen, I. (1991) "The Theory of Planned Behavior," *Organizational Behavior and Human Decision Process*, Vol.50, No.2, pp.179-211.
- Baron, R. A. (2006) "Opportunity Recognition as Pattern Recognition: How Entrepreneurs "Connect the Dots" to Identify New Business Opportunities," *Academy of Management Perspectives*, Vol. 20, No. 1, pp.104-119.
- Becker, G. S. (2002) "The Age of Human Capital," Hoover Institution website (https://www.hoover.org/sites/default/files/uploads/documents/0817928928_3.pdf, Last Access; 2022年10月20日).
- Brenner O. C., Pringle C. D., and Greenhaus J. H. (1991) "Perceived Fulfillment of Organizational Employment versus Entrepreneurship: Work Values and Career Intentions of Business College Graduates," *Journal of Small Business Management*, Vol.29, 62-74.
- Chen, C.C., Greene, P.G. and Crick, A.(1998) "Does Entrepreneurial Self-Efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers?," *Journal of Business Venturing*, Vol.13, No. 4, pp. 295-316.
- Colombo, M. G., and Grilli, L. (2010) "On Growth Drivers of High-Tech Start-Ups: Exploring the Role of Founders' Human Capital and Venture Capital," *Journal of Business Venturing*, Vol.25, 610-626.
- Covin, J. G., and Slevin, D. P. (1989) "Strategic Management of Small firms in Hostile and Benign Environments," *Strategic Management Journal*, Vol.10, pp.75-87.
- Cramer, J. S., Hartog, J., Jonker, N., and van Praag, C. M. (2002) "Low risk aversion encourages the choice for entrepreneurship: An empirical test of a truism," *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol.48, pp.29-36.
- Denis, D. J. (2004) "Entrepreneurial Finance: An Overview of the Issues and Evidence," *Journal of Corporate Finance*, Vol.10, 301-326.
- 江島由裕 (2014)『創造的中小企業の存亡 生存要因の実証分析』白桃書房.
- Gartner, W. B., Shaver, K. G., Gatewood, E., and Katz, J. A. (1994) "Finding the Entrepreneur in Entrepreneurship," *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.18, pp.5-9.
- 平田博紀(2019)「スタートアップのPre-Money Valuationの決定に関する展望—起業家と投資家の交渉力を中心

- に『経営論集』,第29巻,121-134.
- 平田博紀(2020)「日本のスタートアップのPre-Money Valuationの決定—最初のエクイティファイナンスにおける起業家と投資家の交渉力に関する分析—」『VENTURE REVIEW』, No.36, 45-58, 日本ベンチャー学会.
- 平田博紀(2021a)「スタートアップ投資における優先株式の利用に関する研究」『経営論集』,第30巻,1-11.
- 平田博紀(2021b)「シードファイナンスにおける Pre-Money Valuation の決定 —起業家と投資家の交渉力に関する実証分析」『年報財務管理研究』第32巻,113-130.
- Kihlstrom, R. and Laffont, J.J. (1979) “A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion,” *The Journal of Political Economy*, Vol.87, No.4, pp.719-749.
- Krueger, N. F. and Carsrud, A. L. (1993) “Entrepreneurial Intention: Applying the Theory of Planned Behavior,” *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol.5, pp.315-330.
- Krueger, N. F., Reilly, M. D. and Carsrud, A. L. (2000) “Competing Models of Entrepreneurial Intention,” *Journal of Business Venturing*, Vol.15, pp.411-432.
- Laspita, S., Breugst, N., Heblich, S. and Patzelt, H. (2012) “Intergenerational transmission of entrepreneurial intentions,” *Journal of Business Venturing*, Vol. 27, No. 4, pp.414-435.
- Lichtenstein, B.B., K.J. Dooley, and G.T. Lumpkin. (2006) “Measuring Emergence in the Dynamics of New Venture Creation,” *Journal of Business Venturing*, Vol.21, pp.153-75.
- Loi, M., Castriotta, M. and Di Guardo, M. C. (2016) “The Theoretical Foundations of Entrepreneurship Education: How Co-Citations Are Shaping the Field,” *International Small Business Journal*, Vol.34, No.7, pp.948-971.
- Lortie, J. and Castogiovanni, G.(2015) “The Theory of Planned Behavior in Entrepreneurship Research: What We Know and Future Directions,” *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol.11, pp.935–957.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996) “Clarifying the entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance,” *Academy of Management Review*, Vol.21, pp.135-172.
- Miller, D. (1983) “The correlates of entrepreneurship in three types of firms,” *Management Science*, Vol.29, pp.770-791.
- Neher, D.V. (1999) “Staged Financing: An Agency Perspective,” *Review of Economic Studies*, Vol.66, 255-274.
- 小本恵照(2016)「企業家的志向と企業業績：先行研究の検討と今後の研究課題」『駒澤大学経営学部研究紀要』第45号, 1-42頁.
- Sarasvathy, S. D. (2008) *Effectuation: elements of entrepreneurial expertise*, Northampton: Edward Elgar Publishing. (加護野忠男監訳、高瀬進・吉田満梨訳『エフェクチュエーション：市場創造の実効理論』2015年、碩学舎.)
- Schumpeter, J. A.(1947)“The Creative Response in Economic History”*Journal of Economic History*, Nov (清成忠男編訳『企業家とは何か』第3章, 東洋経済新報社,1998) .
- Shane, S. (2000) “Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities,” *Organization Science*, Vol.11, pp.448-469.
- Shane, S. and Venkataraman, S. (2000) “Note As The Promise of Entrepreneurship,” *Academy of Management Review*, Vol.25, No.1, 217-226.
- Shapiro, A. (1975), “The displaced, Uncomfortable Entrepreneur”, *Psychology Today*, Vol. 9, November, pp. 83-8.
- Shapiro, A., and Sokol, L. (1982) “The Social Dimensions of Entrepreneurship,” In Kent, C. A. Sexton, D. L. and Vesper, K. H. (Eds.). *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, pp.72–90.
- Timmons, J. A. (1994) *New Venture Creation*, 4th ed., Richard D. Irwin(千本幸生・金井信次訳『ベンチャー 創造の理論と戦略』,1997, ダイヤモンド社).
- Valliere, D.(2015) “An effectuation measure of entrepreneurial intent,” *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, Vol.169, pp.131-142.
- Wasserman, N. (2012) *The Founder’s Dilemma : Anticipating and Avoiding the Pitfalls That Can Sink a Startup*, Princeton University Press(小川育男訳『起業家はどこで選択を誤るのか スタートアップが必ず陥る9つのジレンマ』,2014, 英治出版).