



2022年12月期 第1四半期

決算説明資料

FINANCIAL RESULTS FOR THE FIRST QUARTER 2022

目次

TABLE OF CONTENTS

- ハイライト
- 連結業績サマリ
- 事業グループ別業績
- 事業戦略



GAIAX IS A RESPONSIBILITY-DRIVEN COMMUNITY THAT EMPOWERS PEOPLE TO CONNECT

ガイアックスは、人と人をつなげるため、
ソーシャルメディアとシェアリングエコノミーに注力し、
社会課題の解決を目指すスタートアップスタジオです。

当社事業概要

OUR BUSINESS OUTLINE



ソーシャルメディアサービス事業



サービス・開発提供

- ・ SNSマーケティング支援
- ・ シェアプラットフォーム開発・運用支援
- ・ Web・SNSの開発・運用等

Social Media Lab
-by Gaiax-

GENIC LAB

Sharing
Economy Engine

SNAPBOARD

Cloud Sun

千代田広報

MARKE!T

command+N

インキュベーション事業



新規事業(連結内)

- ・ 体験シェアサービス
- ・ シェアオフィス事業
- ・ オンライン配信
- ・ クラウドキッチン事業等

aini

GRID
by GIBOX

comlive

Otell

KITCHEN WAVE
Where New Taste Begins.

LOCOTABI

カーブアウト企業および投資先企業の株式売却益を新規事業・投資先へ再投資



投資先企業

カーブアウト

adish

TRUSTDOCK

EDGE

スタートアップ
スタジオ起業

Techpit

シェアグリ

FEMMA

卒業生起業

FIXTA

ADDRESS

Photosynth

投資支援

unito

巻組

Timee

※掲載の事業ならびに投資先は一部です。

2022年12月期 第I四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FIRST QUARTER 2022

ソーシャルメディアマーケティング事業 データサイエンスチームによるマーケティング支援が本格始動

SNS投稿、パネル調査データ、企業内に眠る顧客データなどを統合的に分析、戦略構築をおこなうデータサイエンスチームによるマーケティング支援が本格始動。

SNSが消費者に与える影響や市場を解像度高く読み解き、企業の意思決定の促進と提供サービスのラインナップ拡大を実現。

Social Media Lab
-by Gaiax-

SNSビジュアルコンテンツ提供のジェニックラボ※ 縦型動画制作に注力し売上大幅伸長

昨年買収したジェニックラボは、クライアントニーズを汲み、縦型動画の制作機能を重点的に開発。Instagramのリール、TikTok、YouTubeショートなどの提供数を増やし、クライアント数を増加させ、売上も買収前の水準を大幅に上回るペースで推移中。



※ 2022年1月1日に、連結子会社の株式会社 GENIC LABを吸収合併しました。

Copyright © Gaiax Co.Ltd. All Rights Reserved.

2022年12月期 第1四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FIRST QUARTER 2022

オンラインイベント開催業務を一気通貫で支援する「comlive（コムライブ）」 仮想空間およびリアル空間のイベント会場を拡充

oVice株式会社やAVR Japan株式会社と提携し、仮想空間での撮影やリアルタイムでCG等を用いたライブ配信が可能に。

また、東京都内の約80のイベント会場とも提携を進め、バーチャルおよびリアルでの配信を強化。

The logo for comlive, featuring the word "comlive" in a dark blue, lowercase, sans-serif font. The letter "o" is replaced by three vertical bars of increasing height from left to right, creating a stylized "com" part of the name.

CtoC体験シェアサービス「aini（アイニ）」 国立科学博物館らと共にオンラインイベント、コミュニティプログラム等を提供

国立科学博物館とコミュニティ「かはくの昆虫博士教室」を開始。

ainiは、沖縄美ら海水族館、旭山動物園等ともイベントやコミュニティプログラムを引き続き提供。

The logo for aini, featuring three stylized human figures in pink, yellow, and teal on the left, followed by the word "aini" in a bold, lowercase, sans-serif font.

2022年12月期 第1四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FIRST QUARTER 2022

《出資先》住んだ分の家賃で暮らせる部屋を提供する株式会社Unito
2022年1月、約1.2億円の資金調達を実施、累計調達額は約3億に

株式会社アイティーファームほか既存株主、株式会社ベクトル、株式会社岡三キャピタルパートナーズ、株式会社シーラホールディングス、株式会社スペースマーケットを引受先とする第三者割当増資を実施し、総額約1.2億円の資金調達を実施。



《出資先》クイックデリバリーを提供する株式会社エニキャリ
2022年2月、配達員の未来を創るプロジェクト「デリバリーCITY」始動

フードデリバリー事業者各社の配達員を対象とした、所属・契約先にとらわれない業界横断型の会員サービス。
会員限定のコワーキングスペースをオープンするなど、リアルとオンラインで順次コンテンツ展開していく予定。



2022年12月期 第1四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FIRST QUARTER 2022

《出資先》 導入社数No.1のeKYCを提供する株式会社TRUSTDOCK 2022年3月、「EY Innovative Startup 2022」を受賞

日本全国のスタートアップの中から今後著しい成長が期待される企業への表彰制度、「EY Innovative Startup 2022」に選出。「KYCプロバイダーのリーディングカンパニーとして確固たるポジションを築い」たのが受賞理由。



《出資先》 住まいのサブスクを提供する株式会社アドレス 2022年3月、山梨県の空き家活用認定事業1号物件をオープン

築300年以上の伝統的な古民家を多拠点居住 & オフィス用にフルリノベーション。内閣府の令和3年度「地方創生テレワーク交付金」と山梨県の「やまなし創生官民連携空き家活用事業」および「山梨県官民連携空き家活用促進事業」の補助金を活用。



目次

TABLE OF CONTENTS

- ハイライト
- 連結業績サマリ
- 事業グループ別業績
- 事業戦略

2022年12月期 第1四半期 振り返り

OUTLOOK ON THE FIRST QUARTER 2022

連結業績	売上高：	561百万円	前年同期比16.8%増
	営業損益：	△79百万円	

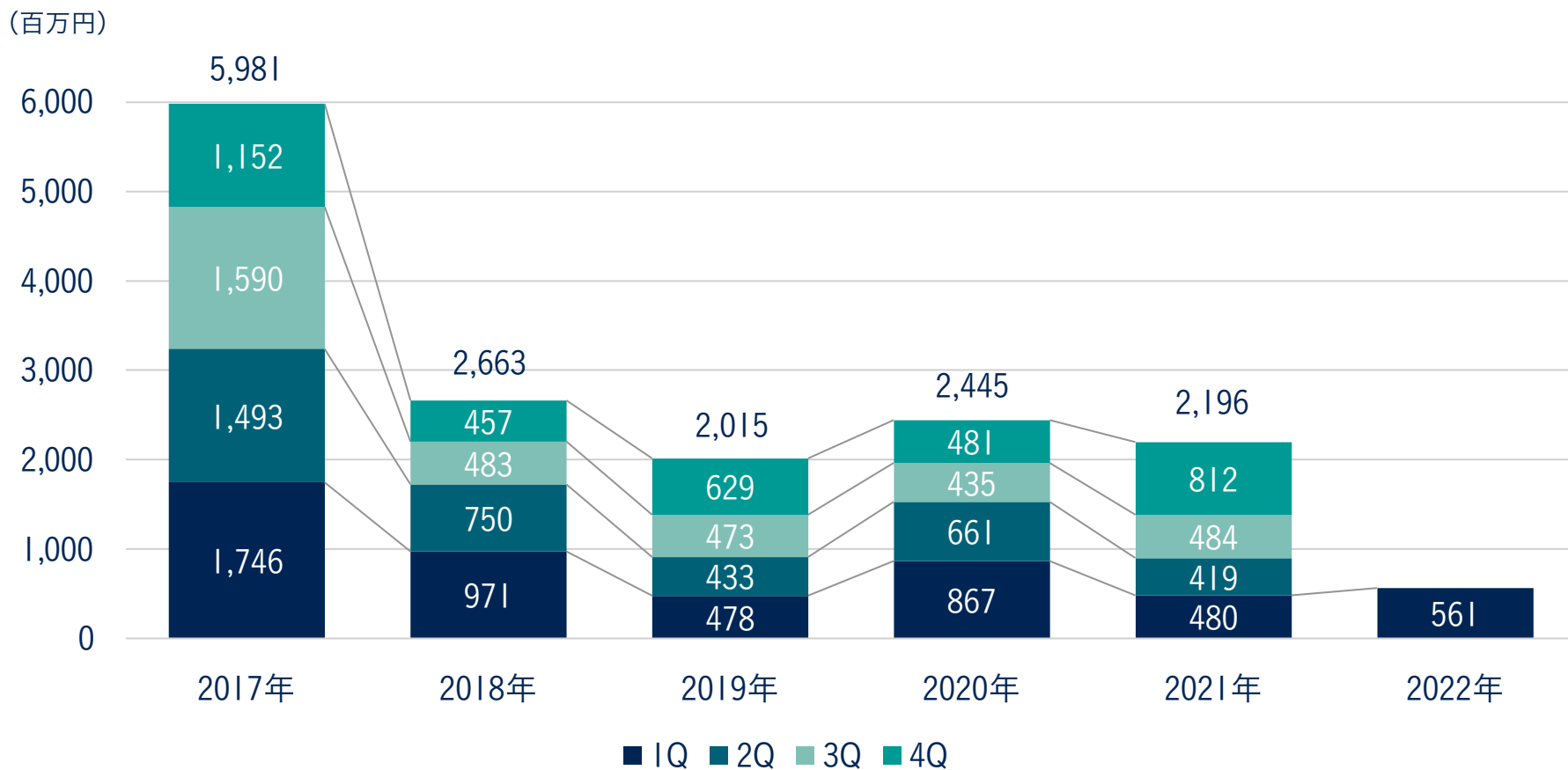
ソーシャルメディア サービス事業	売上高：	452百万円	前年同期比18.5%増
	営業損益：	101百万円	前年同期比 4.5%減

インキュベーション事業	売上高：	116百万円	前年同期比15.4%増
	営業損益：	△99百万円	

連結売上高の推移

CONSOLIDATED NET SALES

営業投資有価証券の売却を伴わず両事業セグメントともに売上を伸長

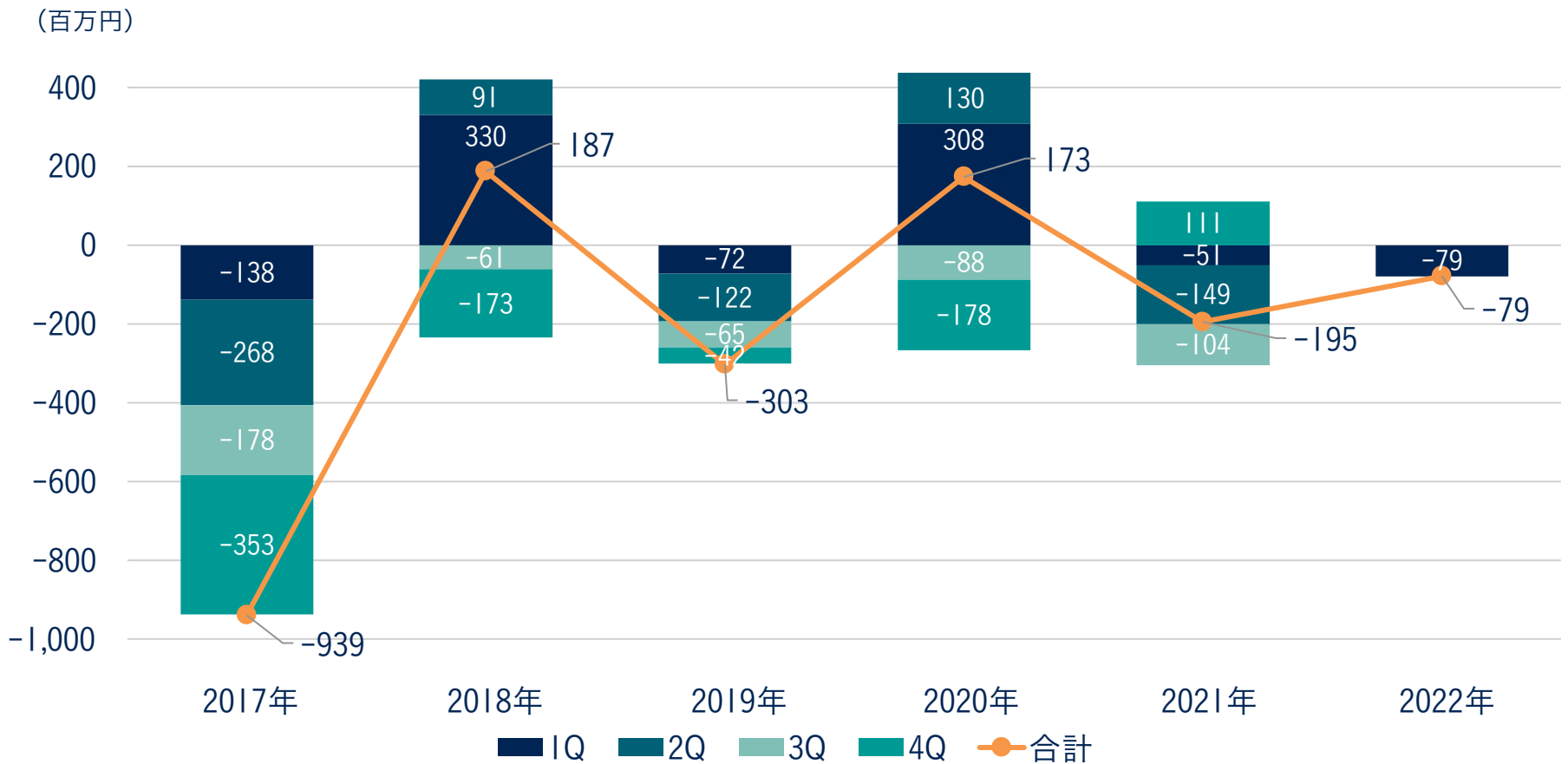


※ 株式会社電縁およびその子会社は2017年11月に、アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に、EDGE株式会社は2021年1月に連結除外となっております。

連結営業損益の推移

CHANGE IN CONSOLIDATED OPERATING PROFIT / LOSS

新規事業育成のため販管費が増加



※ 株式会社電縁およびその子会社は2017年11月に、アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に、EDGE株式会社は2021年1月に連結除外となっております。

2022年12月期 第1四半期 連結PL

PROFIT AND LOSS STATEMENT FOR THE FIRST QUARTER 2022

積極的な事業投資により
売上高が伸長

2021年12月期第4四半期は、
営業投資有価証券の売却により
売上高277百万円、
営業利益270百万円を計上

単位：百万円

	2021年12月期 第1四半期	2022年12月期 第1四半期	YoY	2021年12月期 第4四半期	2022年12月期 第1四半期	QoQ
売上高	480	561	+16.8%	812	561	-30.9%
売上総利益	312	354	+13.7%	581	354	-38.9%
販売費及び一般管理費	363	434	+19.3%	469	434	-7.6%
営業損益	△ 51	△ 79	-	111	△ 79	-
経常損益	△ 48	△ 69	-	99	△ 69	-
親会社株主に帰属する 当期純損益	106	△ 66	-	98	△ 66	-

2022年12月期 第I四半期 連結B/S

BALANCE SHEET FOR THE FIRST QUARTER 2022

単位：百万円	2021年12末	2022年3末	増減
流動資産	2,390	2,032	△ 357
現預金	768	603	△ 165
受取手形・売掛金	231	278	+ 47
営業投資有価証券	1,338	1,087	△ 250
その他	56	66	+ 10
貸倒引当金	△ 3	△ 4	0
固定資産	292	278	△ 13
有形固定資産	85	81	△ 3
無形固定資産	148	138	△ 9
投資その他の資産	59	58	0
総資産	2,682	2,311	△ 371
流動負債	422	410	△ 12
支払手形・買掛金	51	71	+ 20
短期・1年内返済長期借入金	62	63	0
その他	308	275	△ 32
固定負債	500	392	△ 107
長期借入金	109	92	△ 17
繰延税金負債	364	273	△ 90
リース債務	9	9	0
その他	17	17	0
純資産	1,759	1,508	△ 251
株主資本	890	823	△ 66
その他の包括利益累計額	813	634	△ 178
新株予約権	37	37	0
非支配株主持分	18	12	△ 5
負債純資産合計	2,682	2,311	△ 371

上場している
営業投資有価証券の
時価下落が影響

目次

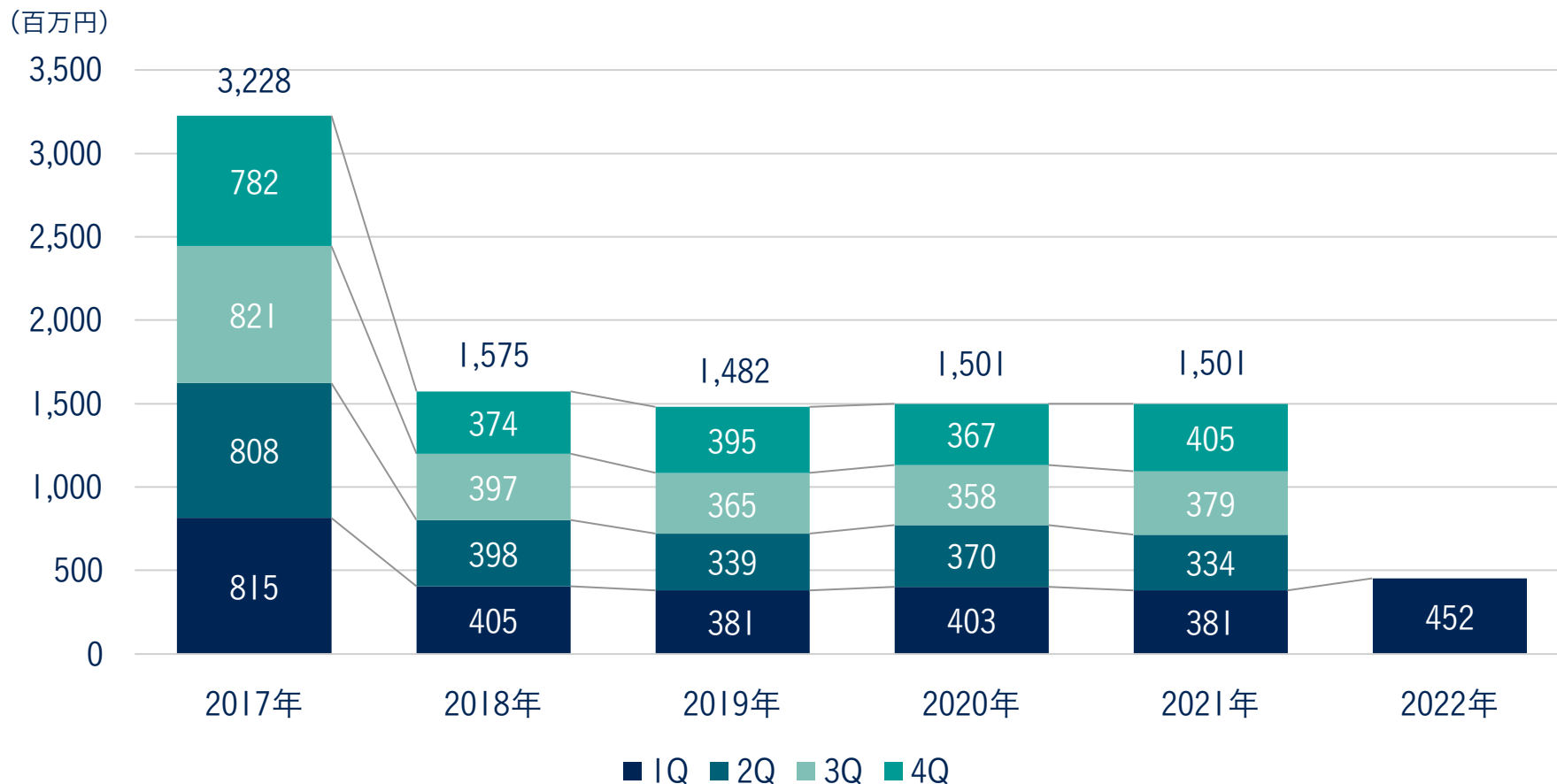
TABLE OF CONTENTS

- ハイライト
- 連結業績サマリ
- 事業グループ別業績
- 事業戦略

ソーシャルメディアサービス事業 連結売上高の推移

SOCIAL MEDIA SERVICE BUSINESS / CONSOLIDATED NET SALES

SNSコンサルティングの受注増およびジェニックラボ買収により売上高増加



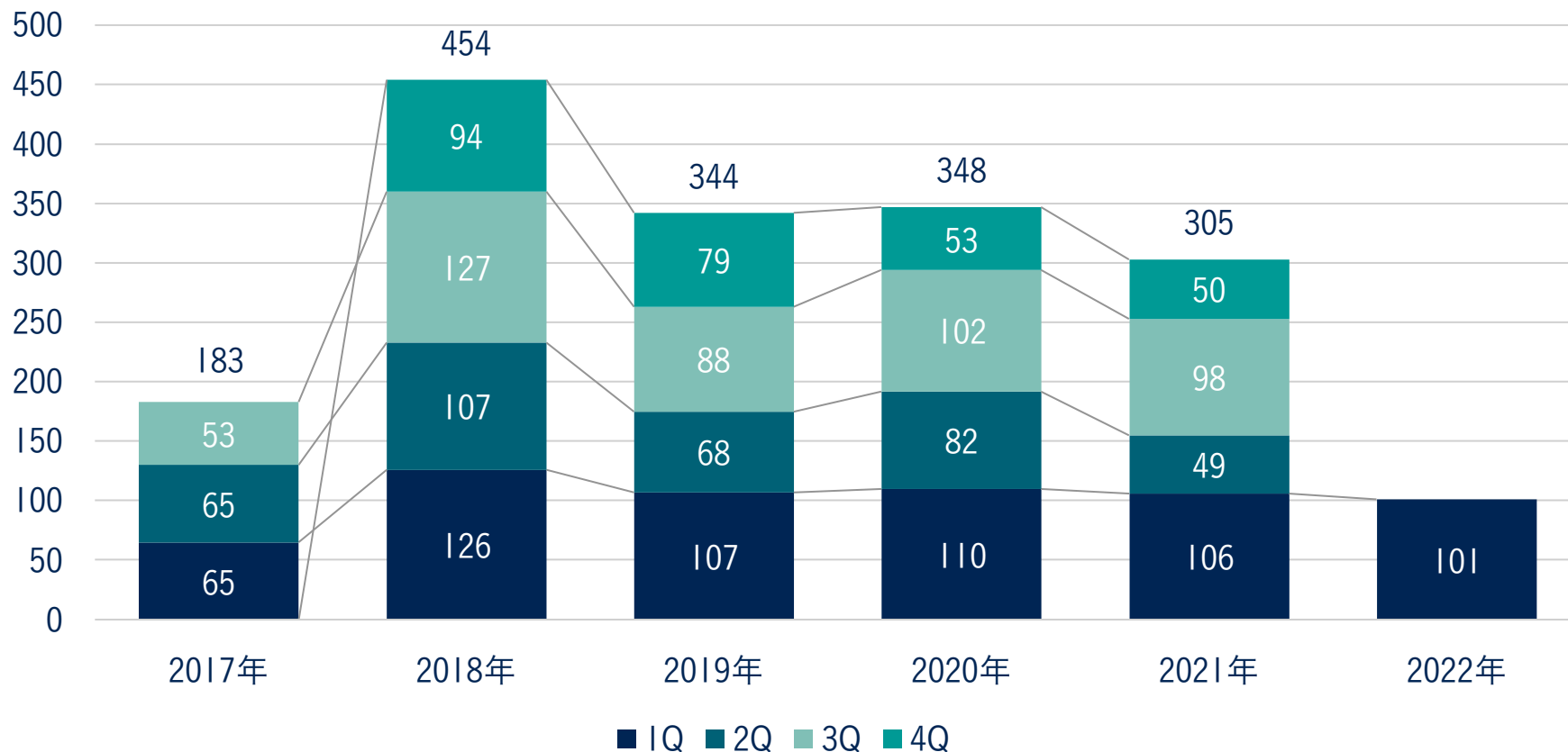
※ アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に、EDGE株式会社は2021年1月に連結除外となっております。

ソーシャルメディアサービス事業 連結営業利益の推移

SOCIAL MEDIA SERVICE BUSINESS / CONSOLIDATED OPERATING INCOME

新規事業への注力により販管費が増加

(百万円)

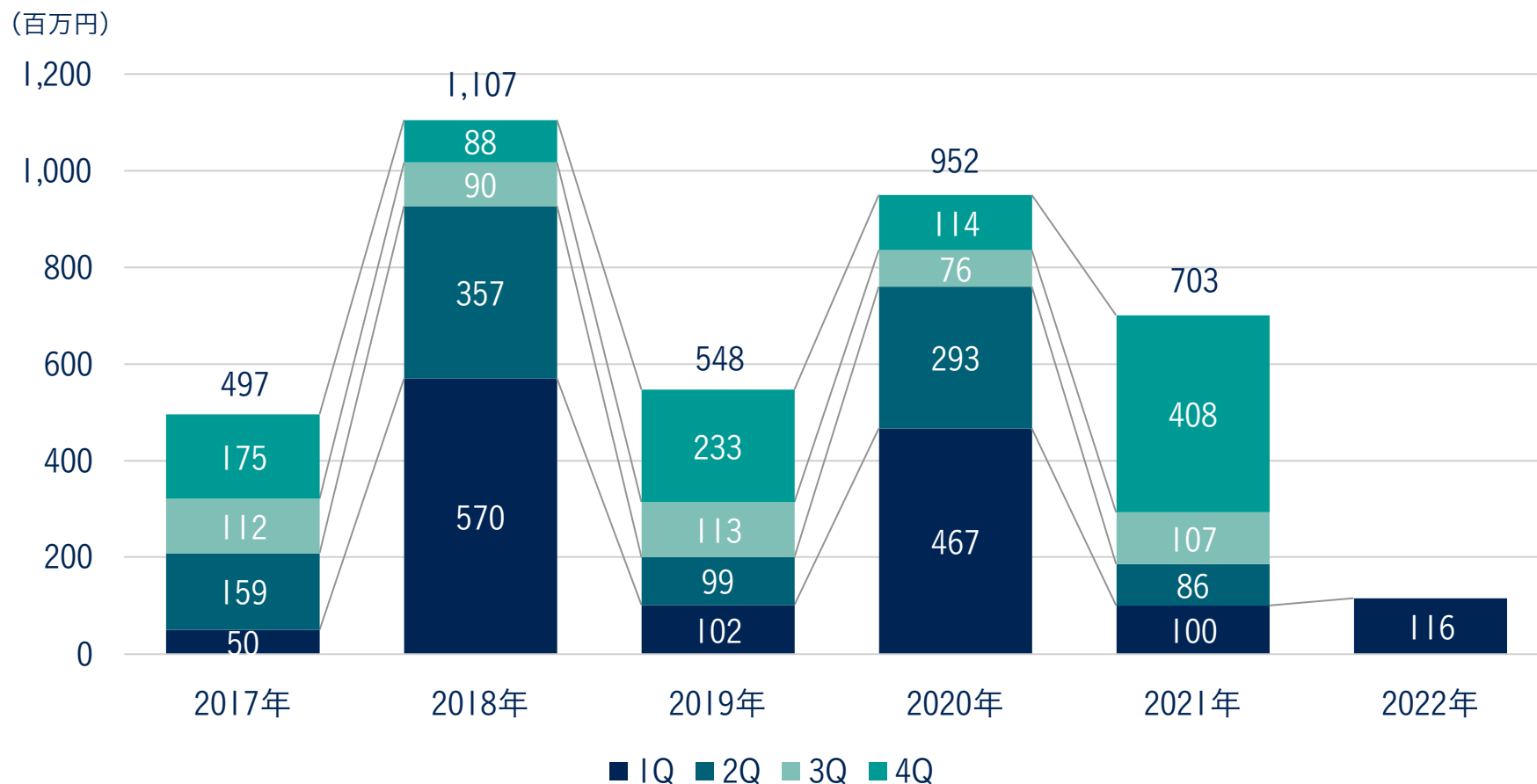


※ アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に、EDGE株式会社は2021年1月に連結除外となっております。

インキュベーション事業 連結売上高の推移

INCUBATION BUSINESS / CONSOLIDATED NET SALES

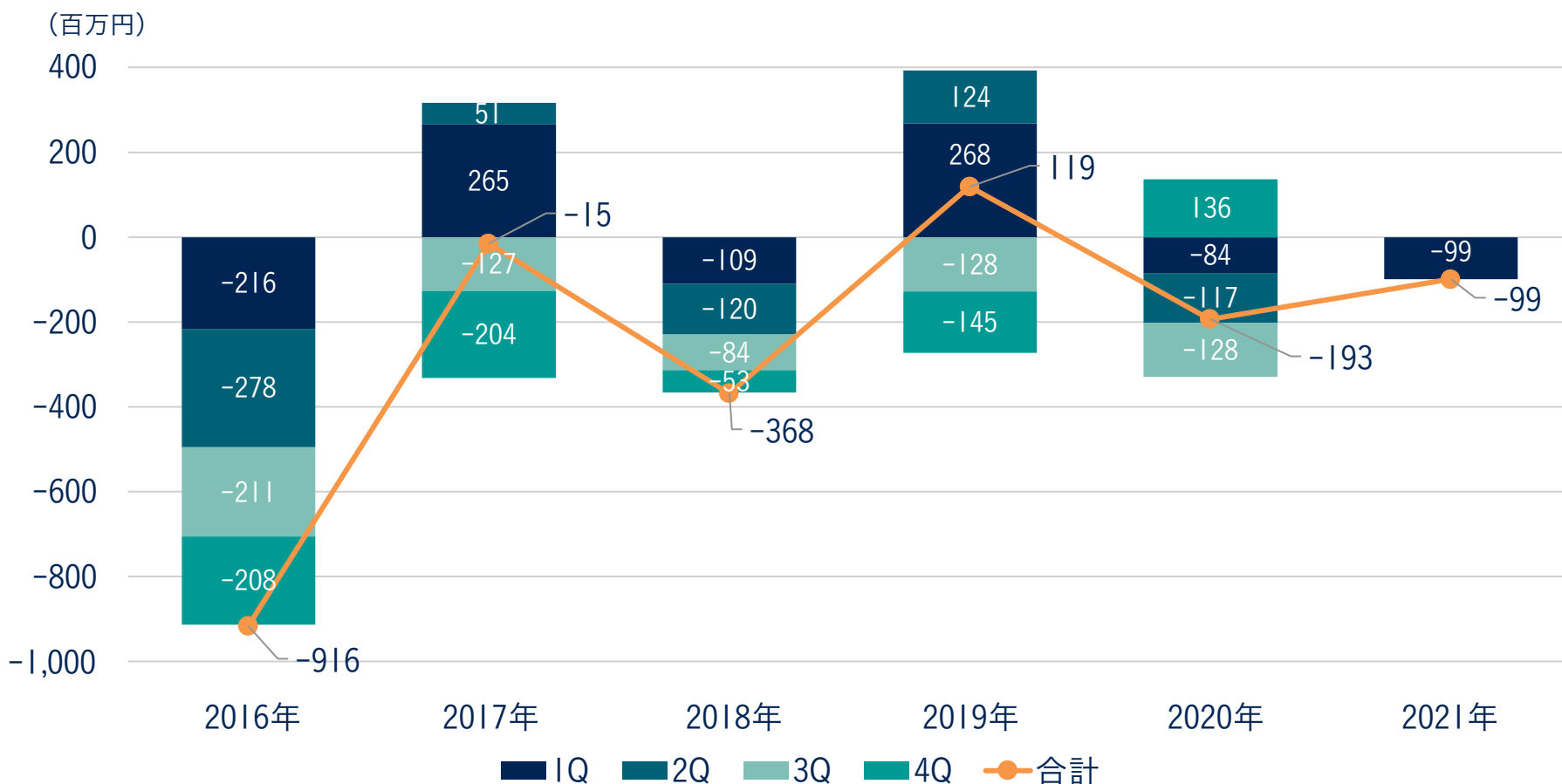
新型コロナの影響が弱まりつつあり、Nagatacho GRiD、aini等の売上が徐々に回復



インキュベーション事業 連結営業損益の推移

INCUBATION BUSINESS / CONSOLIDATED OPERATING PROFIT AND LOSS

引き続き積極的な投資を継続



今後の見通し

OUTLOOK ON THE FISCAL YEAR 2022

ソーシャルメディアサービス事業

ソーシャルメディアサービス事業については、SNSを活用したマーケティングやプロモーションは引き続き市況が活性化しており、またインフラ保守・受託開発事業についても安定的な受注確保が想定されることから、売上高については、10%程度の増加を見込んでおります。

インキュベーション事業および連結グループ

インキュベーション事業においては、引き続き新規サービスの発掘・拡販に注力してまいります。新規サービス並びに保有する株式の価値については、マーケット環境や市況動向次第で損益が大きく変動する可能性が高く、適正な業績予測が極めて困難な状況であります。そのため、連結グループとしての業績予想の公表を控えさせていただいております。

また、新型コロナウイルス感染症の状況によっては、今後の業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。影響が判明した際は速やかに開示いたします。

目次

TABLE OF CONTENTS

- ハイライト
- 連結業績サマリ
- 事業グループ別業績
- 事業戦略



GAIAX IS A RESPONSIBILITY-DRIVEN COMMUNITY THAT EMPOWERS PEOPLE TO CONNECT

ガイアックスは、人と人をつなげるため、
ソーシャルメディアとシェアリングエコノミーに注力し、
社会課題の解決を目指すスタートアップスタジオです。

現在の社会課題

PRESENT SOCIAL ISSUES



環境汚染

ENVIRONMENTAL POLLUTION



大量生産・大量消費

MASS CONSUMERISM



大量廃棄

MASS DISPOSAL



飢餓・貧困

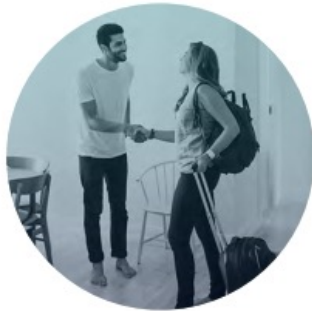
HUNGER AND POVERTY

資本主義の枠組みでは解決できない課題

ISSUES THAT CANNOT BE SOLVED WITHIN THE CAPITALISM SCHEME

現在の社会課題

PRESENT SOCIAL ISSUES



共通リソースの共有
SHARE OF COMMON RESOURCES



共助による社会インフラ
SOCIAL INFRASTRUCTURE
THROUGH MUTUAL ASSISTANCE



資源の再分配
REDISTRIBUTION OF GOODS



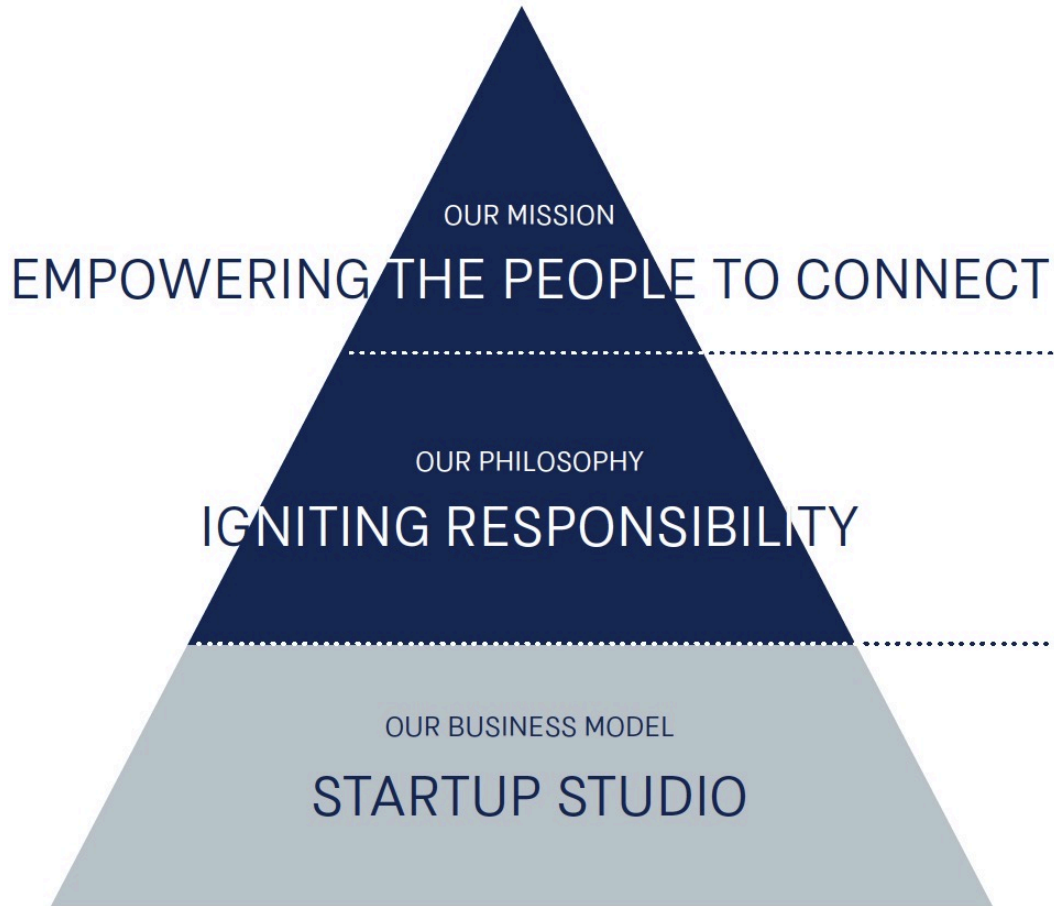
コミュニティの創生
COMMUNITY CREATION

シェアリングエコノミーで持続可能な社会を作る

SHARING ECONOMY LEADS TO SUSTAINABLE SOCIETY

価値観と戦略

OUR VALUES AND STRATEGY



ミッションドリブンな事業展開

- ソーシャルメディア事業
- シェアリングサービス事業

フリー・フラット・オープンな社風

- アントレプレナーの輩出
- ホラクラシー型組織

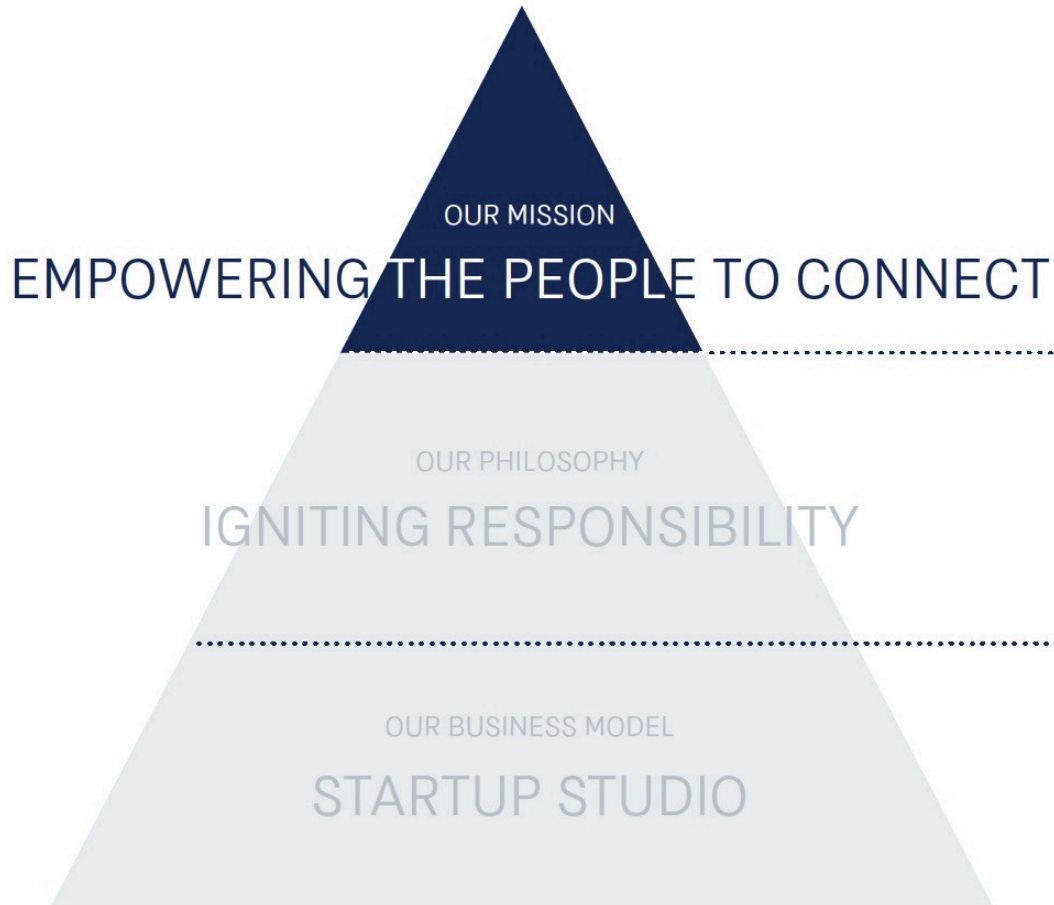
スタートアップが生まれ成長する環境

- カーブアウト制度
- 事業部独立採算制
- 卒業生への出資

ミッション達成のための2つの戦略

OUR CORE MISSION STRATEGIES

ソーシャルメディア × シェアリングエコノミー



ミッションドリブんな事業展開

- ソーシャルメディア事業
- シェアリングサービス事業

フリー・フラット・オープンな社風

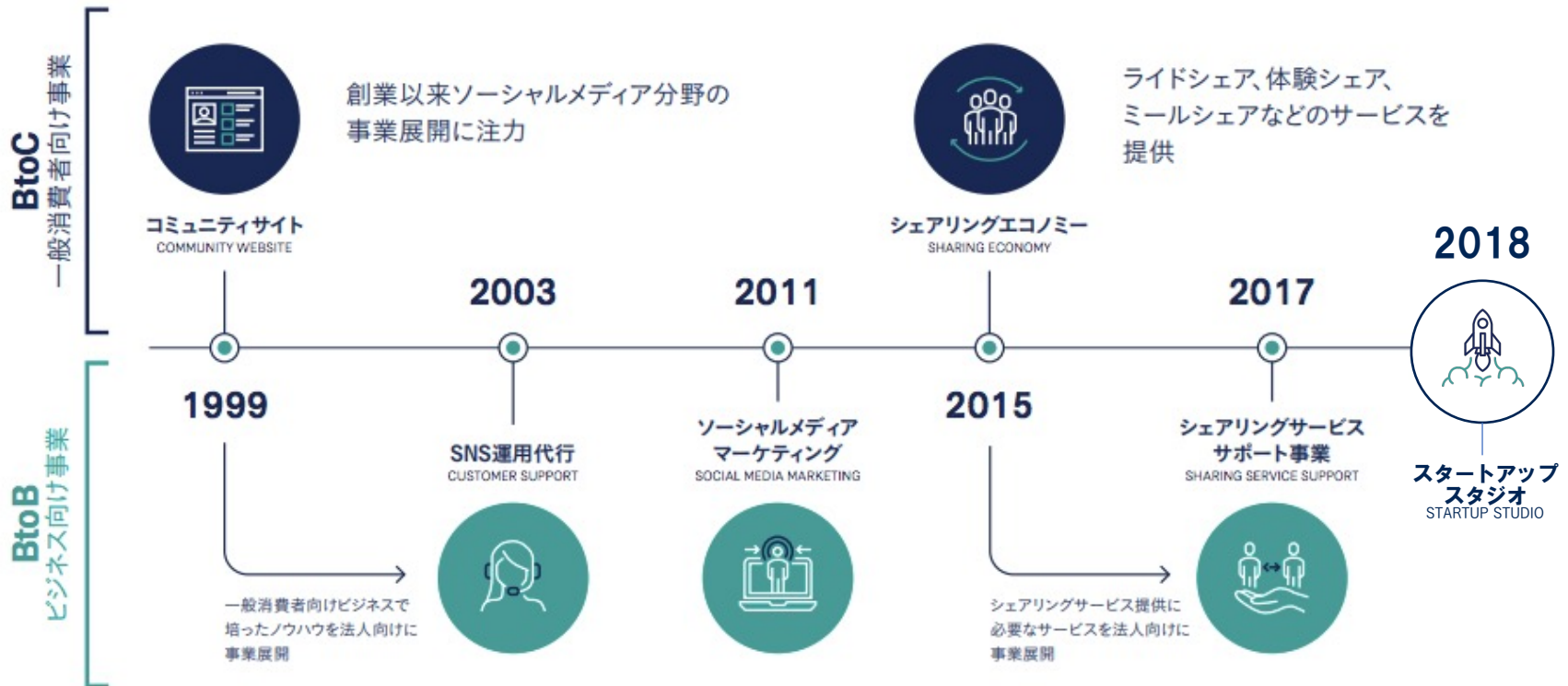
- アントレプレナーの輩出
- ホラクラシー型組織

スタートアップが生まれ成長する環境

- カーブアウト制度
- 事業部独立採算制
- 卒業生への出資

創業時より「人と人をつなげる」事業に注力

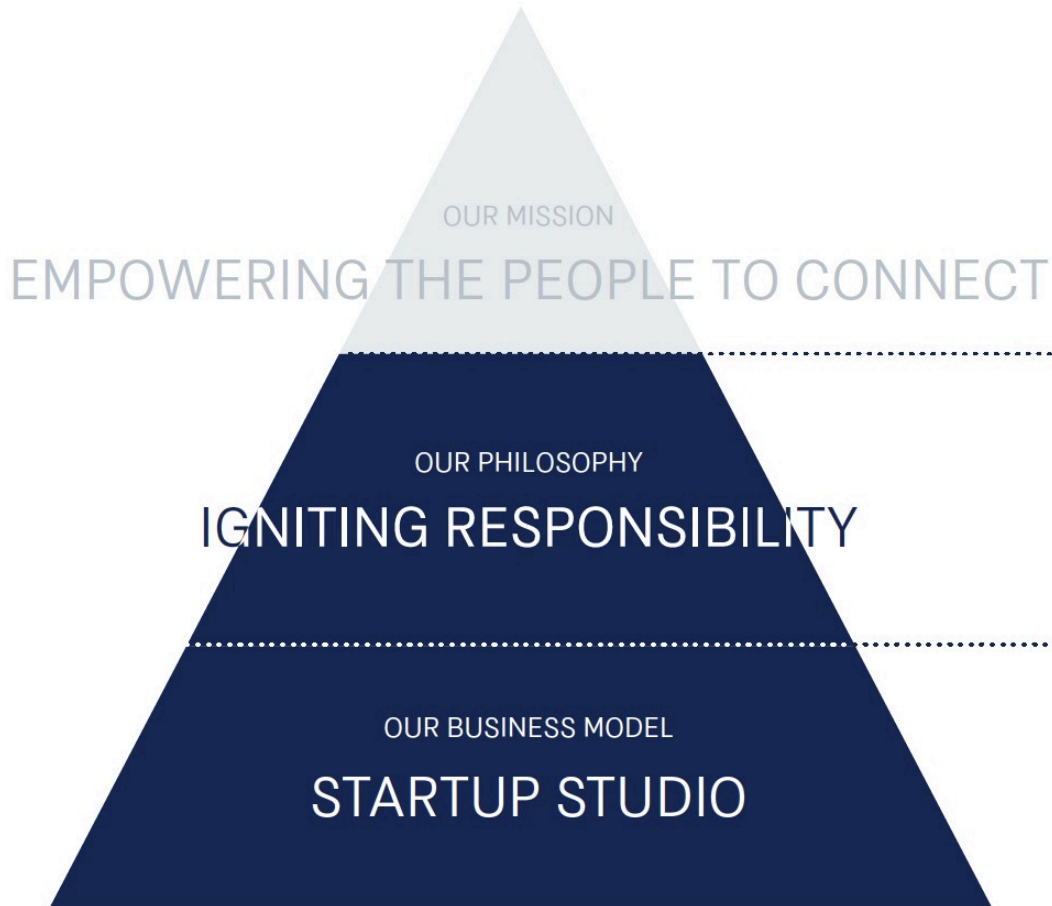
EVOLUTION OF BUSINESS DOMAIN



ミッション達成のための2つの戦略

OUR CORE MISSION STRATEGIES

使命で動くスタートアップスタジオ



ミッションドリブンな事業展開

- ソーシャルメディア事業
- シェアリングサービス事業

フリー・フラット・オープンな社風

- アントレプレナーの輩出
- ホラクラシー型組織

スタートアップが生まれ成長する環境

- カーブアウト制度
- 事業部独立採算制
- 卒業生への出資

創業以来、事業・起業家の輩出に注力

FOCUS ON ENTREPRENEURSHIP

経営者視点を 育む企業風土

- 独立採算制度
- クォーター・キャリアコーチング・プログラム
- フリー・フラット・オープンな社風

当社出資先の株主上場カーブアウト制度の整備

- 当社卒業、当社出資先ピクスタ株式会社が株式上場
- 当社よりカーブアウト、当社出資先AppBank株式会社が株式上場
- 当社卒業生が創業したスマートロック「Akerun」を提供するIoTベンチャーの株式会社などへの出資
- 2017年、社内SNS領域のAiry事業がカーブアウト、EDGE株式会社設立
- 2018年、アディッシュ株式会社は上場を目指しエクイティファイナンスを実施。当社社員創業の多拠点居住サービス「ADDress」事業への出資を実施。株式会社は10億円の外部資本調達を実施
- 2019年、株式会社TRUSTDOCKは外部資本調達を実施
- 2020年、アディッシュ株式会社が東証マザーズに上場



経営者予備軍を集めるインターンや新卒採用

- 「就職活動後の人気企業ランキング45位」(AERA 2004年)
- 新卒入社卒業生7割が起業(2015年調べ)

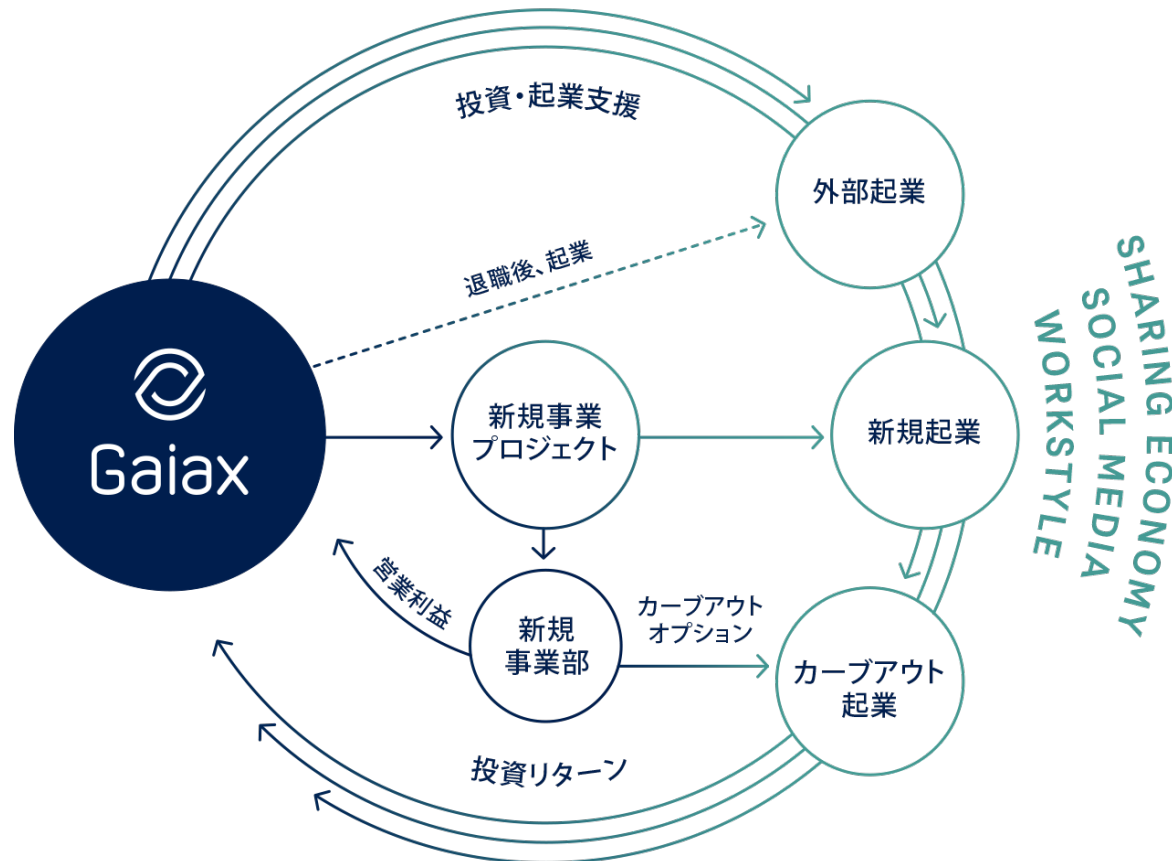
スタートアップスタジオプログラムを開始

- 事業アイデアのレビュー会やピッチイベントなどを通じて、社内外から優れた事業プランを発見
- 事業プランを支援し、初期の事業検証から出資後のハンズオン支援まで実施
- プログラミング学習教材プラットフォームの株式会社テックビットや、タレントからサプライズビデオメッセージを届ける株式会社オクリーが生まれる

ガイアックスの事業成長戦略

GAIAX BUSINESS GROWTH STRATEGY

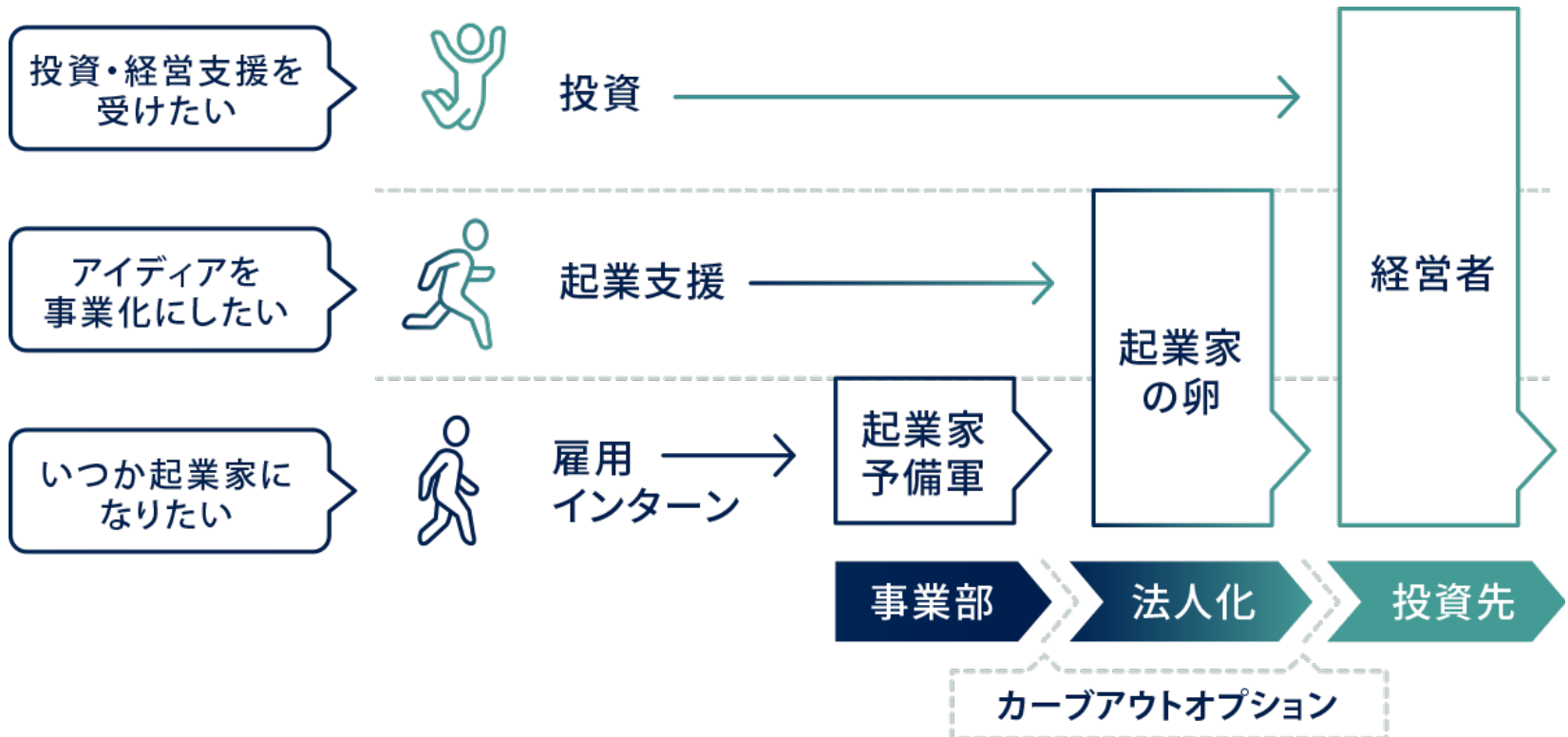
独自のカーブアウトオプション制度を主軸に、継続して起業家を輩出
キャピタルゲインを再投資するスタートアップスタジオ



ガイアックスの事業成長戦略

GAIAX BUSINESS GROWTH STRATEGY

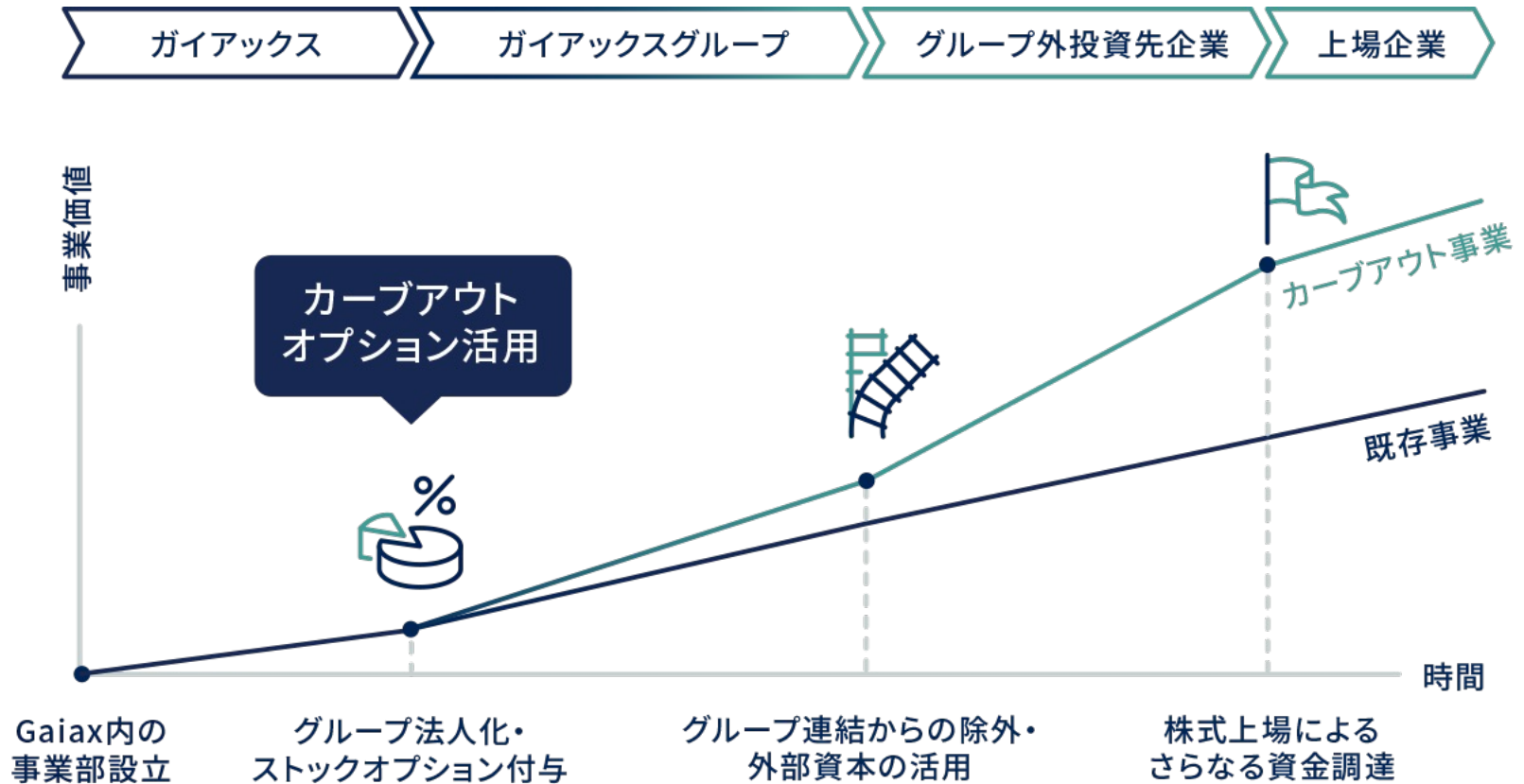
直接投資や、雇用を経ての独立など多様な起業スタイルによって起業家輩出を加速



ガイアックスの事業成長戦略

GAIA X BUSINESS GROWTH STRATEGY

事業カーブアウトおよび外部資本活用による事業成長に注力



カーブアウトオプション制度活用事例

CARVE OUT OPTION SYSTEM

事業成長を最大化させる取り組みを実施



法人設立を支援し、シード期に出資した株式会社Photosynthが株式公開

Photosynth inc. WHICH SUPPORTED THE ESTABLISHMENT OF A CORPORATION AND INVESTED IN THE SEED PERIOD, WENT PUBLIC

2014年、ガイアックスメンバー3名が卒業し、計6名での創業から7年で上場



趣味で始めたAkerunのプロジェクトが一般紙に取り上げられ起業へ

2014年9月 五反田のマンションの1室で、6名で起業。

2016年7月 世界初のNFCで鍵が開くスマートロック「Akerun Pro」を発表。

2019年5月 既設の電気錠や自動ドアを直接制御「Akerunコントローラー」を発表。

2021年6月 Akerun Pro（アケルン プロ）」の次世代ハードウェアを発表。

2021年11月 東証マザーズへ上場

会社概要

ミッション “つながるモノづくりで感動体験を未来に組み込む”

代表取締役社長 河瀬 航大

所在地 〒108-0014 東京都港区芝 5-29-11
G-BASE田町15階

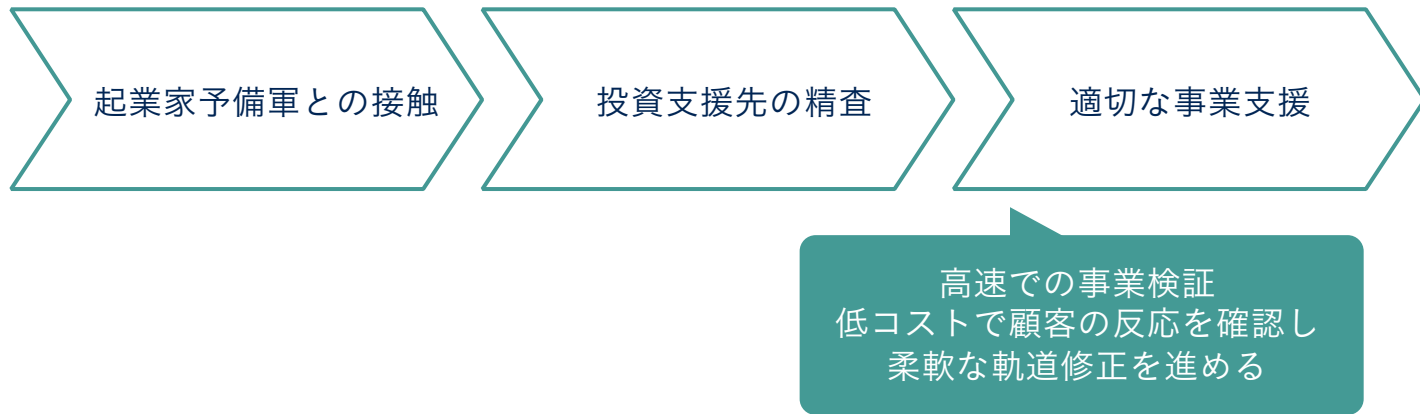
事業内容 (1)IoT関連機器の研究開発
(2)「Akerun入退室管理システム」の開発・提供

従業員 168名（2021年12月末時点、役員を除く）

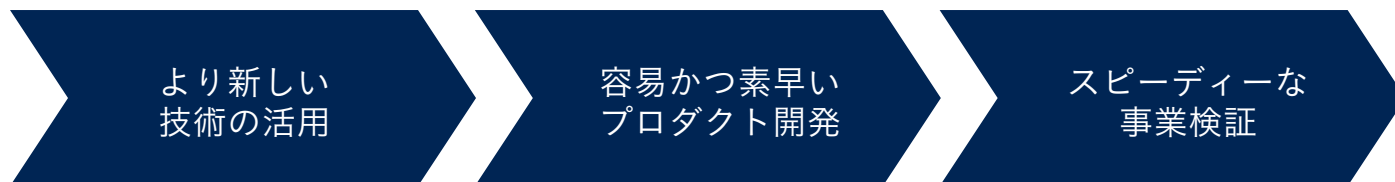
対処すべき課題

ISSUES TO BE ADDRESSED

① インパクトを最大化するスピーディな事業検証の支援



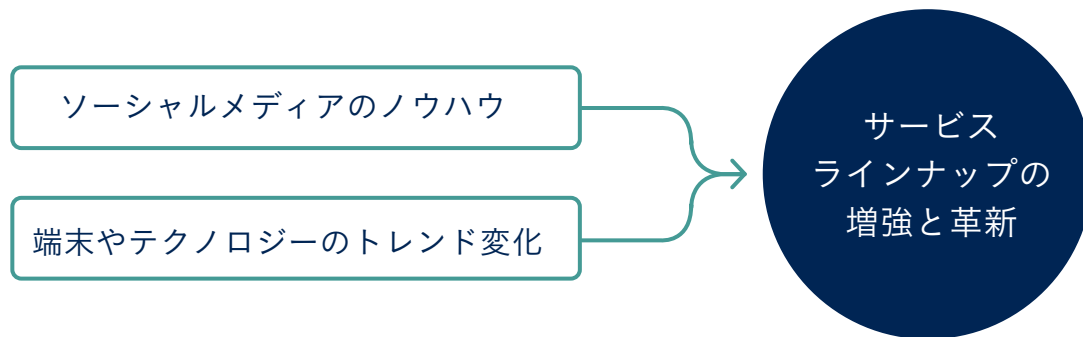
② 事業・サービス開発に適したテクノロジーの活用



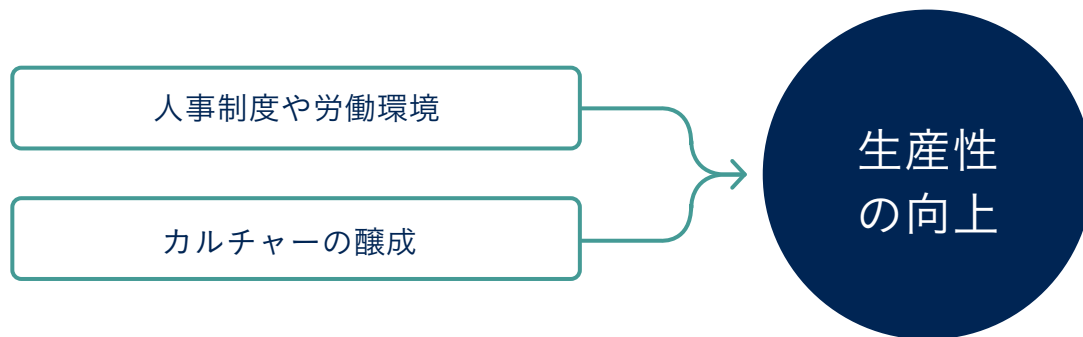
対処すべき課題

ISSUES TO BE ADDRESSED

③ サービスラインナップの拡大とシナジーの強化



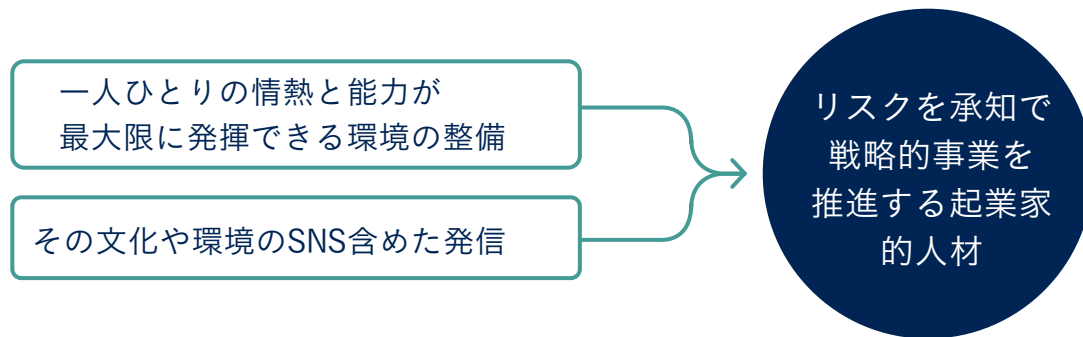
④ 自由かつ自律的な働き方による生産性の向上



対処すべき課題

ISSUES TO BE ADDRESSED

⑤ 優秀な人材の育成と確保



これらの経営課題を解決し、継続的な事業成長と
中長期的な企業価値の向上を目指してまいります

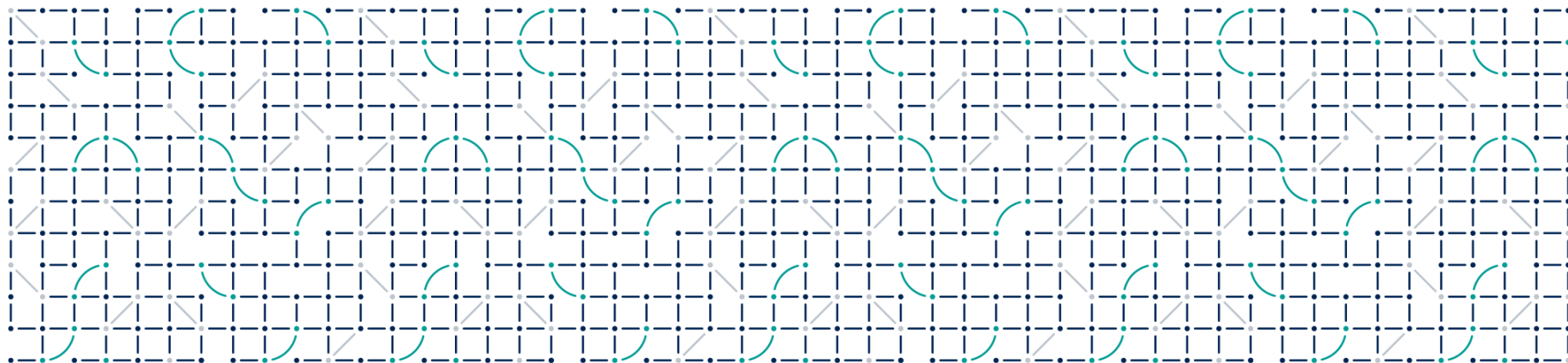
注意事項

NOTES

- ・ 本資料における見通し、戦略等は、弊社を取り巻くさまざまな要素により大きく異なることも考えられます。将来の戦略、業績等につきましては、ご説明申し上げます内容と異なる可能性がございます。
- ・ 本資料の記載内容のうち、歴史的事実でないもの、当社の現在の計画、戦略、見込み等、既に確定した事実でないものはガイアックスの将来に関する見通しおよび計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素等の要因が含まれており、実際の成果や業績等は、記載の見通しと異なる可能性があることをご了承ください。
- ・ また、新たな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、常に弊社が将来の見通しを見直すとは限りません。
- ・ 本資料の掲載内容の全てもしくは一部につき、当社の事前の承諾なく、私的利用その他法律によって認められている範囲を超えて、複製、改変、転用、掲示、送信、領布、ライセンス、販売、出版等することを禁止いたします。
- ・ 掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた損害等に関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

APPENDIX

FINANCIAL RESULTS FOR THE FIRST QUARTER 2022



会社概要

COMPANY OVERVIEW

2022年3月末時点

会社名	株式会社ガイアックス Gaiax Co.,Ltd.	上場	名古屋証券取引所セントレックス市場
所在地	〒102-0093 東京都千代田区平河町2-5-3 Nagatacho GRiD	従業員数	132名 (連結・正社員)
代表者	代表執行役社長 上田 祐司	決算	12月
設立	1999年3月5日	発行株式数	5,147,752株
資本金	100百万円	株主数	2,324名 (2021年12月末時点)
加盟団体	一般社団法人シェアリングエコノミー協会 代表理事 一般社団法人スタートアップスタジオ協会 代表理事 一般社団法人日本ブロックチェーン協会 理事	事業内容	・ ソーシャルメディアサービス事業 ・ シェアリングエコノミー事業 ・ インキュベーション事業



GX Incubate

LOCOTABI



GaiaX Global Marketing & Ventures Pte. Ltd.

SHARING
ECONOMY
FUND

合計9社

ソーシャルメディアサービス事業の構成

SOCIAL MEDIA SERVICE BUSINESS

ソーシャルメディア領域

Social Media Lab

-by Gaiax-

SNS分析・運用

GENIC LAB

SNS向け
ビジュアルコンテンツ

ベンチャー広報

スタートアップPR支援

Blockchain Biz

ブロックチェーンの
ウェブメディア

SNAPBOARD

コーディネートメディア

Webマーケティング 支援領域

MARKE!T

Webマーケティング支援

Cloud Sun

AWSクラウドの導入・運用

Sharing Economy Engine

シェアサービス提供プラットフォーム

ワークスタイル 支援領域

**Gaiax
coaching
program**

自主自律型組織への伴走

command+N

U29世代のキャリアサービス

iQube

クラウド型グループウェア

インキュベーション事業の構成

INCUBATION BUSINESS

グループ内

aini

aini (アイニ)
シェア × 体験

Otell

Otell (オーテル)
シェア × ホテル

comlive

オンラインイベント支援
シェア × 体験

GRID

シェアオフィス事業
シェア × オフィス

LOCOTABI

株式会社ロコタビ
シェア × 海外体験

KITCHEN WAVE

Where New Taste Begins.

株式会社WECOOK Japan
シェア × 食

グループ外

シェアリングエコノミー企業への投資

SHARING
ECONOMY
FUND

unito

**NOKI
SAKI
BUSINESS**

Spacee

百戦
錬磨

Huber.

Summit

△

Timee

SHARE CYCLE
COOICOOI

Runtrip

OTERA STAY

DogHuggy

グループ外

当社の卒業生が創業・経営企業への投資

FIXTA

Qadish

TRUSTDOCK

Photosynth

Techpit

ADDress

※ 掲載の投資先は一部です。

インキュベーション事業 現在のパイプライン

INCUBATION BUSINESS / PRESENT PIPELINE

アーリーステージ → IPO等 → バリュアップ

グループ内

Otell

ホテルワーク

comlive

オンラインイベント配信

GENIC LAB

インフルエンサーDB

aini

体験のシェア

LOCOTABI

地域体験のシェア

KITCHEN WAVE

クラウドキッチン

グループ外

CO-NECT

Web受発注システム

TRUSTDOCK

API型本人確認サービス

SHARE CYCLE

シェアサイクル

SPACEE

会議室シェア

Techpit

プログラミング教材

テレスペ

ワークスペースシェア

Runtrip

ランニングシェア

NOKI SAKI BUSINESS

スペースシェア

anyCarry

シェア型のデリバリー

OTERA STAY

寺社民泊体験

MIDORI.so

シェアオフィス

つなげと

体験シェアアプリ

SAIRU

マーケティング支援

DogHuggy

ペット版民泊

nutte

縫製マッチング

nesto

オンライン教室

巻組

空き家活用シェアハウス

ADDress

住み放題シェアハウス

unito

サブスク住居

Timee

ワークシェアアプリ

Homii

ホームステイマッチング

百戦錬磨

地域民泊

EDGE

社内SNS・働き方支援

acrorea

クラウド型の業務管理

Photosynth

2021年11月 東証マザーズ上場

adish

2020年3月 東証マザーズ上場

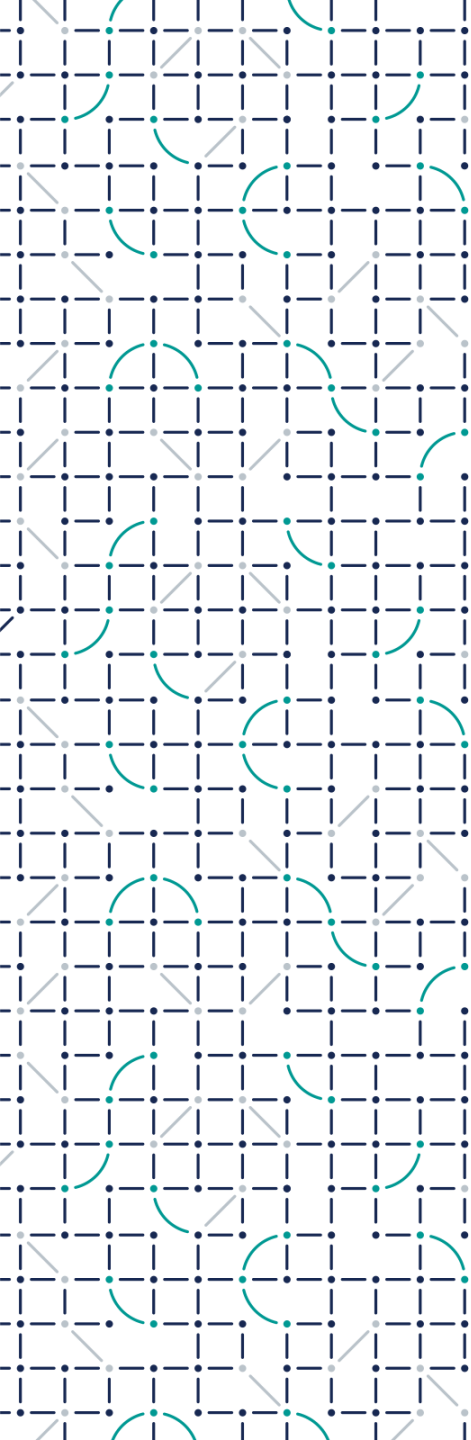
APPBANK

2015年10月 東証マザーズ上場

PIXTA

2015年9月 東証マザーズ上場

※ 掲載の投資先は一部です。



- シェアリングエコノミー市場への取り組み

拡大するシェアリングエコノミー領域

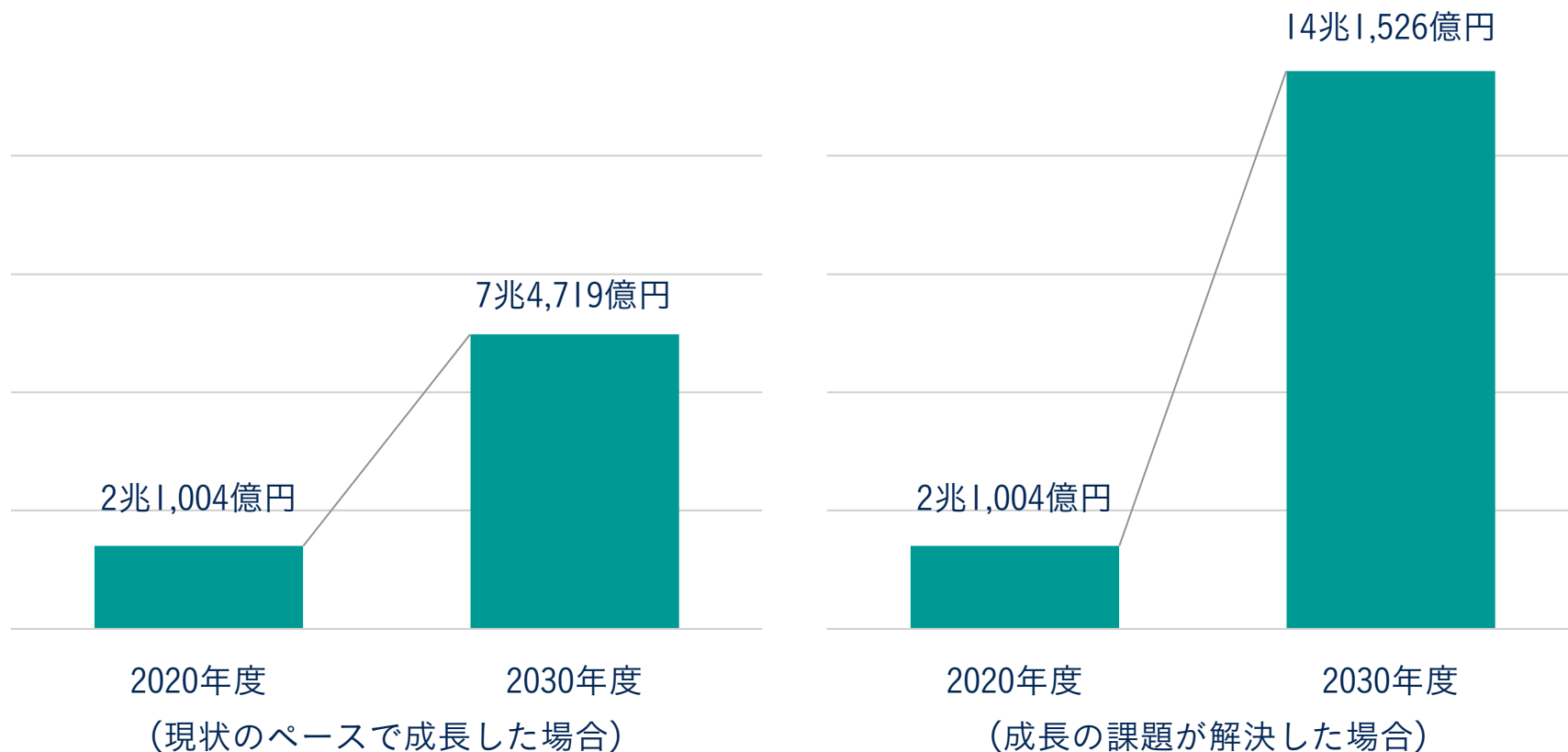
THE EXPANDING OF SHARING ECONOMY



拡大するシェアリングエコノミー市場

EXPANDING OF THE SHARING ECONOMY MARKET

法制度の整備が進む等、市場成長の課題が取り除かれれば
国内シェアリングエコノミー市場は2030年度に14兆円を超える規模に達する見込み



※一般社団法人シェアリングエコノミー協会および株式会社情報通信総合研究所調べ

Copyright © Gaiax Co.Ltd. All Rights Reserved.

起業を志向するZ世代

GENERATION Z AIMING TO START A BUSINESS

アメリカではZ世代の53%が10年以内に自分のビジネスを立ち上げたいとの調査結果
日本のZ世代においてもスタートアップへの関心に高まり



※出典：FastCompany <https://www.fastcompany.com/90631769/why-gen-z-is-so-keen-on-entrepreneurship-and-what-that-means-for-employers>