



23 May, 2025

日本プロ車椅子レーサー養成学校設立

BUSINESS PLAN

日本プロ車椅子レーサー 養成学校

競技者の発掘から育成、用具、科学、キャリアまで。
「世界で勝つ」ための統合型アカデミーをつくる。

事業立上げ計画 | 2026-2029

01 | 事業構想：競技人生を「点」ではなく「線」で支える

競技力向上だけでなく、用具・医科学・遠征・教育・就職まで一気通貫で設計。

現状の課題

- ・才能発掘の入口が限定的
- ・専門コーチ／競技用車椅子へのアクセス格差
- ・遠征費・用具費の個人負担
- ・医科学支援が分散
- ・競技後のキャリア設計が弱い

提供する解決策

- ・全国スカウティング＋体験会
- ・段階別の年間育成カリキュラム
- ・レーサーのフィッティング／整備
- ・データ計測と個別トレーニング
- ・企業スポンサー／雇用への接続

目指す成果

- ・国際大会で戦える選手層の拡大
- ・ジュニア～トップの育成パイプライン
- ・企業・自治体が支援しやすい仕組み
- ・指導者／メカニック人材の育成
- ・日本発の育成メソッド標準化

02 | 育成パイプライン：発掘 → 育成 → プロ

昇格基準を明確化し、競技人口拡大とトップ選手育成を両立。

DISCOVERY

発掘・体験

初心者／ジュニア

体験会・適性測定・基礎操作

DEVELOPMENT

育成選手

競技開始～全国級

技術・筋力・走行データ・大会帯同

ELITE

プロ／国際級

日本代表候補・トップ選手

個別コーチ・医科学・海外遠征・スポンサー

昇格判定：タイム | 出力 | 技術 | 継続性 | 競技適性 | 本人目標

03 | カリキュラム：6つの専門領域を統合

競技パフォーマンスと安全性を同じレベルで管理。

01 走行技術

フォーム／コーナリング／スタート

02 フィジカル

筋力／持久力／可動域

03 レーサー工学

フィッティング／空力／整備

04 スポーツ科学

パワー／動画／生体データ

05 コンディショニング

栄養／睡眠／メンタル／医療連携

06 プロ教育

スポンサー対応／SNS／英語／キャリア

04 | サービス設計：学校＋チーム＋ラボの三位一体

単なるスクールではなく、競技成果を生む運営プラットフォーム。

ACADEMY | 学校

年間育成コース
短期集中キャンプ
ジュニア育成
指導者研修
オンライン講義

RACING TEAM | 実戦

国内大会帯同
国際大会遠征
スポンサー獲得
メディア／PR
選手マネジメント

PERFORMANCE LAB | 科学

フォーム解析
車椅子フィッティング
パワー測定
メンテナンス
研究・データ蓄積

05 | 収益モデル：受講料だけに依存しない

B2C・B2B・スポンサー・公共連携を組み合わせ、選手負担を抑える。



※比率は成熟期の売上構成イメージ。価格・スポンサー条件等は要検証。

06 | 提携エコシステム：勝つための専門家ネットワーク

競技・医療・工学・企業を束ねるハブになる。

競技団体・大会

競技規則／大会機会／選手発掘

ACADEMY
統合運営本部

メーカー・大学

レーサー／計測／共同研究

医療・リハビリ

安全管理／コンディショニング

企業・自治体

スポンサー／雇用／地域事業

07 | 立上げロードマップ：12か月で実証、36か月で全国展開

最初から大規模施設を持たず、実証 → 標準化 → 拡張の順で投資。

0-3か月	4-6か月	7-12か月	13-36か月
設計	実証	定着	拡張
法人／運営体制 競技・医療アドバイザー 安全規程・保険 スポンサー営業	体験会3回 一期生10-15名 計測プロトコル 企業研修開始	年間コース 大会帯同 奨学金制度 主要スポンサー獲得	地域拠点 ジュニア全国発掘 海外連携 指導者認定

※数値は事業計画策定用の初期仮説。実査・提携条件・法務確認により更新。

08 | 3年間の財務イメージ：初年度は実証、3年目に事業基盤確立

スポンサー・法人売上を伸ばし、選手育成への再投資余力をつくる。

	売上	運営費	営業損益	重点テーマ
Year 1	0.8億円	1.2億円	▲0.4億円	実証・ブランド構築
Year 2	1.8億円	1.9億円	▲0.1億円	年間コース・法人営業拡大
Year 3	3.2億円	2.8億円	+0.4億円	複数拠点・スポンサー拡大

※財務数値はコンセプト検討用モデル。施設規模・人員・スポンサー条件で大きく変動。

09 | 最初の90日：事業化に必要な意思決定

この5項目を決めれば、スポンサー提案と一期生募集へ進める。

1

設立主体

株式会社／一般社団等の役割分担

2

創設メンバー

ヘッドコーチ・医療・競技アドバイザー

3

実証拠点

トラック／ジム／整備スペースの確保

4

一期生募集

10-15名、体験会から選考

5

資金調達

創設スポンサー＋育成基金＋助成金

GOAL | 90日後：一期生・創設スポンサー・運営チーム・実証会場が揃った状態

10 | 基本思想：『スクール』ではなく『プロ選手養成所』

競輪選手養成所の制度設計を参考に、選抜・全寮制・訓練・検定・登録・プロ活動まで一体化。

入口 | 選抜試験

身体・競技適性・技能・人物を評価
一般選抜＋競技実績者向け特別選抜

養成 | 全寮制

原則10～11か月の集中養成
規律ある共同生活＋競技訓練

出口 | 資格検定

技能・学科・安全・人物の修了判定
合格者を認定プロ選手として登録

※競輪の法定『選手資格検定・登録』をそのまま転用するのではなく、車椅子レーサー独自の民間認定制度として設計。

11 | 入所制度：年1回の選抜で『候補生』を採用

競輪型の入口管理により、育成資源を高い可能性を持つ候補生へ集中。

一般選抜	競技未経験～経験者	身体・機能評価／レーサー操作／短距離・持久力／面接
特別選抜	国内外競技実績者	実績審査／身体検査／人物考査
ジュニア育成枠	中高生相当	将来性・本人意思・保護者同意／学業継続計画
推薦枠	競技団体・医療・学校推薦	適性確認＋最終面接

定員イメージ：第1期 12～20名 → 運営安定後 30～40名／期

12 | 全寮制・生活管理：プロとしての自己管理を教育

トレーニング時間だけでなく、睡眠・食事・整備・学習・規律を養成プログラム化。

06:00	07:00	08:30	10:00	12:30	14:30	17:30	19:00	22:00
起床・健康確認	朝食・準備	学科／映像分析	走行訓練	昼食・休養	筋力／技術	整備・回復	夕食・学習	消灯

生活指導 | アンチドーピング | SNS・コンプライアンス | 安全教育 | メンタル | 栄養

13 | 養成カリキュラム：10～11か月を4期に分ける

基礎 → 強化 → 実戦 → プロ認定の順で段階的に負荷を上げる。

I 基礎期

1-2か月

操作・姿勢・安全
身体評価／基礎筋力

II 強化期

3-5か月

スプリント・持久力
フォーム最適化／整備

III 実戦期

6-8か月

模擬レース
大会参加／戦術／遠征

IV 認定期

9-11か月

記録審査
卒業検定／スポンサー教育

毎月：タイム測定・身体測定・技能評価・学科評価 → 個人カルテに蓄積

14 | 卒業検定・プロ登録制度：『卒業＝プロへの入口』を明確化

競輪型の資格検定思想を参考に、学校独自の厳格な認定基準を設定。

① 技能検定

直線加速
周回タイム
コーナリング
集団走行
緊急回避

② 学科検定

競技規則
安全・事故対応
アンチドーピング
用具知識
スポーツ倫理

③ 人物評価

規律
協調性
自己管理
メディア対応
プロ意識

④ 登録

合格者を
『認定プロレーサー』
として登録
ID／選手DB発行

15 | 卒業後：レース出場・ランキング・契約まで管理

養成所を卒業させて終わりではなく、プロ選手市場そのものを形成する。



将来構想：公認シリーズ戦 → 賞金 → 選手ランキング → 企業所属 → 国際大会への導線

16 | 施設モデル：競輪養成所型の『生活＋訓練＋研究』一体施設

初期は既存施設を活用し、実績形成後に専用キャンパスへ移行。

TRACK

400m等の走路／全天候練習環境
スタート・コーナー・集団走行

TRAINING

筋力・エルゴ・可動域
医科学測定／リハビリ

WORKSHOP

競技用車椅子整備
フィッティング／部品管理

DORMITORY

バリアフリー寮
食堂／浴室／学習室／健康管理

CLASSROOM

競技規則・安全・英語
映像分析／スポンサー教育

MEDICAL LAB

医師・PT等との連携
身体評価／障害特性別支援

17 | 運営組織：『学校運営』と『競技統括』を分離

公正性・安全性を担保するため、選考・養成・検定・登録に牽制機能を置く。

理事会／運営委員会

事業方針・予算・ガバナンス

養成所長

候補生・教官・施設の統括

競技部

技術指導・大会・ランキング

教育生活部

寮・学科・規律・キャリア

医科学部

安全・医療・データ・栄養

検定登録委員会

卒業検定・認定・更新

事業開発部

スポンサー・自治体・広報

18 | 事業収益：『養成』＋『プロ競技市場』の二層モデル

競輪型の強みは、学校単体ではなく卒業後の競技エコシステムまで連続していること。

A | 養成所事業

入所・養成費
企業奨学金／選手スポンサー
自治体・財団助成
企業研修・教育プログラム
ラボ・フィッティング
施設利用／キャンプ

B | プロ競技事業

大会協賛
放映・配信・コンテンツ
チームスポンサー
選手マネジメント
イベント／体験会
IP・ライセンス／データ

重要：公営競技としての『競輪』の賭事・法定制度を模倣する計画ではなく、育成・登録・競技運営の構造を参考にする。

19 | 設立までの実行計画：競輪型モデルを24か月で実装

制度を先に作り、専用施設への大型投資は実証後に判断。

0-3月	制度設計	選抜要項／養成規程／安全規程／検定基準
4-6月	提携形成	走路・寮・医療・メーカー・競技団体
7-9月	募集・選考	全国説明会／体験会／第1期入所試験
10-20月	第1期養成	全寮制10～11か月／評価・模擬レース
21月	卒業検定	技能・学科・人物／認定プロ登録
22-24月	プロ化	シリーズ戦／ランキング／企業契約

第1期の成功指標：入所12～20名 | 卒業率80%以上 | 主要スポンサー3～5社 | 卒業後の競技機会を確保

20 | 法人構想：公益財団法人を中核とした社会還元型モデル

競技者育成を公益目的事業として位置づけ、事業収益の一部を障害者・児童福祉へ循環。

公益目的① | 選手育成

車椅子レーサー候補生の発掘
全寮制養成
競技・安全教育
奨学金
プロ選手への育成

公益目的② | 福祉支援

障害者支援施設
児童養護施設等
車椅子利用者支援団体
障害者スポーツ団体
地域福祉活動への助成

公益目的③ | 社会参加

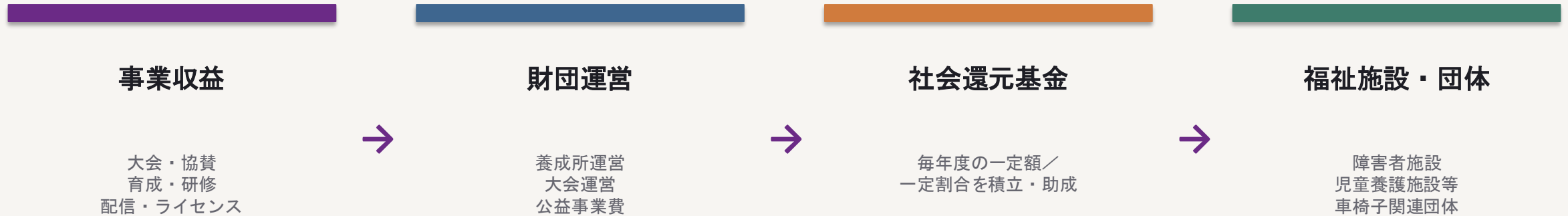
スポーツ体験機会
教育・啓発活動
就労・キャリア支援
バリアフリー推進
共生社会への情報発信

公益性 × プロスポーツ × 社会福祉を一つの循環モデルとして設計

※公益財団法人化には一般財団法人の設立後、公益認定基準を満たして行政庁の認定を受ける設計が必要。

21 | 社会還元の仕組み：『レースが社会福祉を支える』

売上・協賛・イベント収益の一部を透明なルールで社会福祉支援へ還元。



社会還元ルール（案）

例：対象事業収益の1～3%を『社会福祉支援基金』へ拠出／金額・算定基準・助成先を年次報告で公開

※「売上の一定割合」か「剰余金・対象収益の一定割合」かは、公益法人会計・税務・事業継続性を踏まえ専門家と最終設計。

22 | 支援先：競技の成果を全国の福祉現場へ還元

単なる寄付ではなく、車椅子・スポーツ・自立支援につながる継続的な助成制度へ。

障害者支援施設

福祉機器／スポーツ用品
活動費・環境整備

児童養護施設等

スポーツ体験／教育機会
生活・進学支援

車椅子関連団体

競技用・日常用車椅子
修理・整備・体験会

障害者スポーツ団体

大会・育成・指導者
地域普及活動

医療・リハビリ連携

競技復帰・身体機能
安全啓発・研究

災害・緊急支援

車椅子利用者等への
機動的な福祉支援

助成先は公募＋第三者審査を基本とし、利益相反管理・成果報告・支援実績公開を制度化

23 | ガバナンス：公益性と事業性を両立させる

寄付・助成の透明性がブランド価値とスポンサー企業の参加理由になる。

評議員会

重要事項の監督
公益性・独立性

理事会

事業・予算・リスク管理

養成／競技部門

選手育成・大会・登録

社会福祉助成委員会

助成基準・公募・審査
利益相反管理

年次公開

① 事業収益 ② 社会還元額 ③ 支援先・件数 ④ 支援成果 ⑤ 役員・委員の利益相反 ⑥ 財務諸表・事業報告

スポンサー企業にとって『選手支援』と『社会福祉支援』を同時に実現できるCSR／CSVプラットフォーム

24 | ブランドコンセプト：勝利が、誰かの可能性になる。

競技の成功を選手だけの成果で終わらせず、社会全体へ還元する公益スポーツモデル。

RACE



REVENUE



WELFARE



IMPACT

「プロ車椅子レーサーを育てる」
＋「障害者・子ども・福祉施設を支える」

競技人口の拡大 → プロ選手の活躍 → 事業収益の拡大 → 福祉への還元 → 次世代の競技・社会参加機会を拡大

25 | 競輪・競艇の社会還元構造

公営競技の模倣ではなく、収益を社会へ戻す循環構造を参考にする。

JKA

競輪・オートレース売上の一部で公益・福祉・研究等を支援。社会貢献規模は年間約90億円。

日本財団

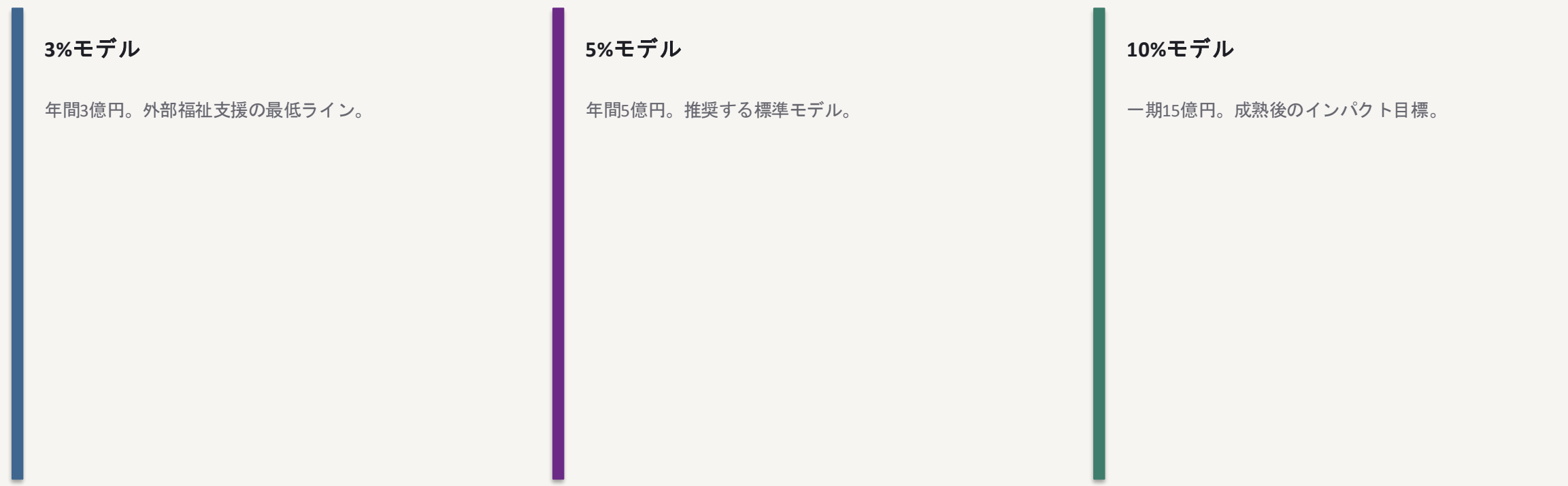
ボートレース売上の約3.1%を交付金として受け、公益活動を支援。

本財団

車椅子レーサー事業の成長を、選手育成と福祉支援へ循環。

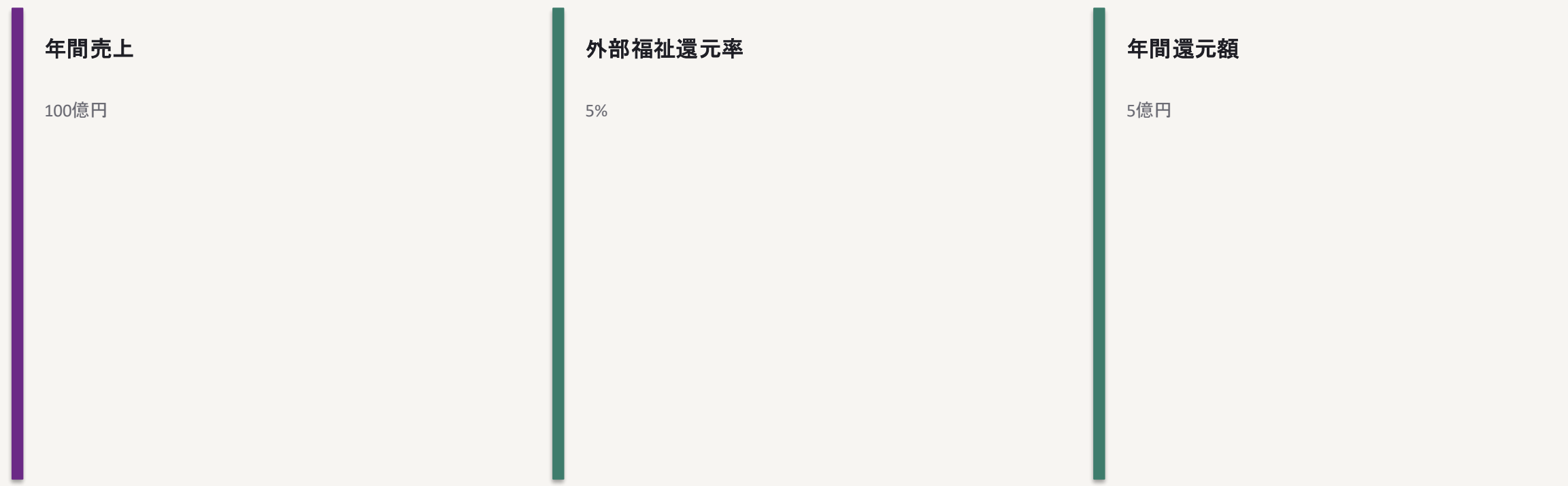
26 | 100億円なら何億円を還元するか

ボートレースの約3.1%を基準に、独自に5%標準モデルを提案。



27 | 推奨結論：100億円 → 5億円

事業成長と公益性を両立する中心KPI。



数値は事業計画上の仮説。制度・会計・税務は専門家確認を前提とする。

28 | 100億円の資金配分

公益目的事業そのものへの再投資も大きく確保。



数値は事業計画上の仮説。制度・会計・税務は専門家確認を前提とする。

29 | 福祉5億円の配分

重点分野は毎年度の公募・審査で調整。



30 | 売上別の還元額

還元率をルール化すれば、成長と社会インパクトが連動。



31 | JKA型から学ぶ支援分野

競技と福祉を広く社会課題へ接続。

福祉

障害者・子ども・地域共生・福祉車両

医療

公衆衛生・検診・リハビリ

スポーツ

パラスポーツ・競技普及

研究

大学・若手研究者・技術開発

教育

学校・地域交流

災害

復興・緊急支援

32 | 日本財団型から学ぶ助成

公募と伴走支援で公益資金を社会へ。

公募

支援テーマ・対象・条件を公開。

審査

専門性・実現性・公益性を評価。

成果

実施報告と社会的成果を公開。

33 | 助成プロセス

恣意的な寄付ではなく、制度として運用。

1 公募

全国から申請

2 審査

外部有識者を含む

3 決定

理事会・利益相反管理

4 交付

契約・伴走

5 監査

実績・支出確認

6 公開

金額・成果・KPI

34 | 公益財団の財務規律

公益性と事業継続性を同時に守る。

中期的収支均衡

2025年4月以降の制度を前提に設計。

公益目的事業

養成・普及・研究・助成を中核化。

準備資金

施設・将来公益事業等、合理的目的を明確化。

35 | 行政への提案価値

福祉・スポーツ・教育・地域活性を横断。

福祉政策

障害者の社会参加・移動支援

スポーツ政策

パラスポーツ育成・大会

地域政策

施設活用・雇用・交流人口

36 | 企業スポンサーへの価値

広告ではなく社会課題解決パートナーへ。

ブランド

挑戦・革新・共生の物語

ESG/CSV

還元額と成果を定量報告

社員参加

研修・ボランティア・DE&I

37 | 選手への価値

支援される存在から社会価値を生むプロへ。

育成

全寮制・科学・用具・遠征

収入

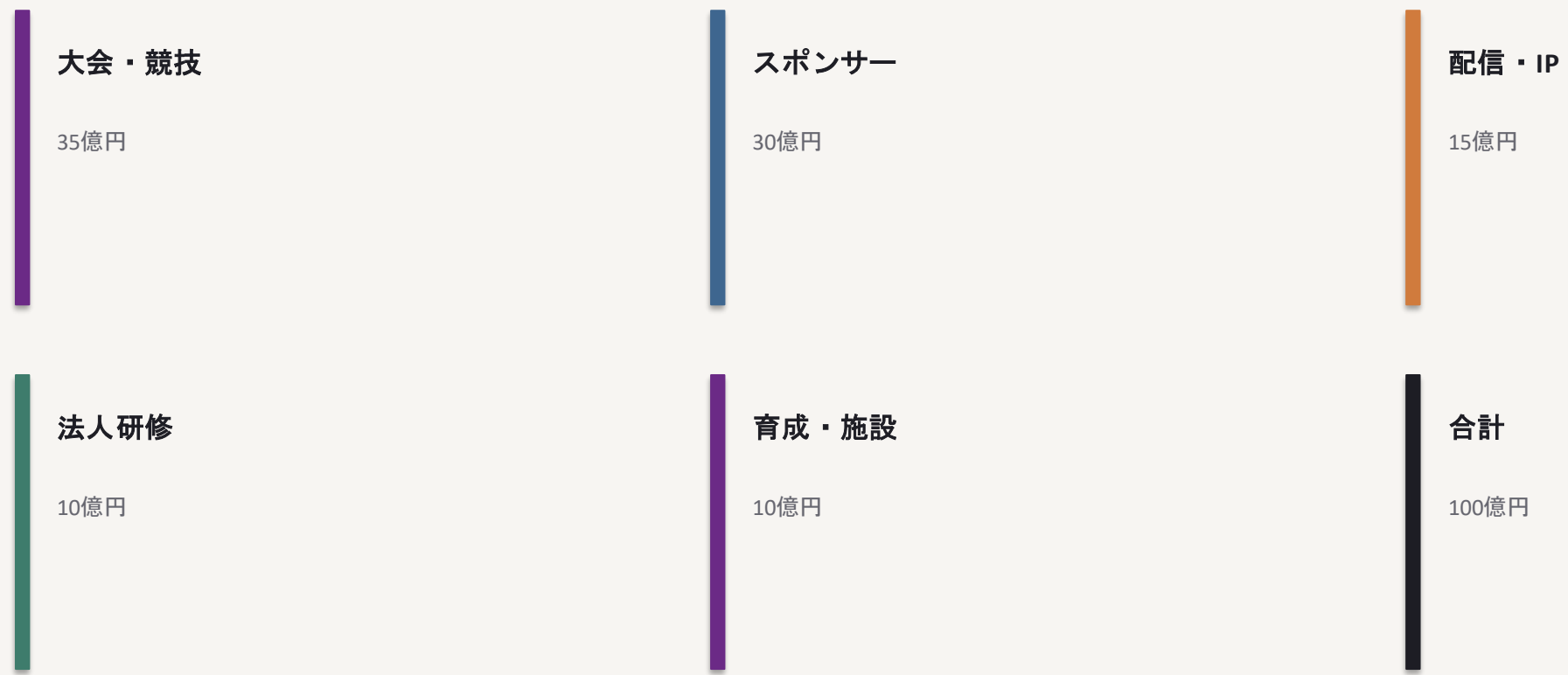
賞金・所属・スポンサー

社会貢献

競技活動が福祉支援につながる

38 | 100億円の収益ポートフォリオ

単一収益に依存しない。



39 | スポンサー商品

社会還元を協賛価値に組み込む。

TITLE

年間5億円級／冠・全国展開

GOLD

1億円級／大会・チーム

IMPACT

3,000万円級／特定福祉テーマ

REGIONAL

1,000万円級／地域大会

PLAYER

選手個別支援

IN-KIND

車椅子・医療・IT等

40 | 社会還元ブランド

レースの成功が福祉の成果に変わる。

見える化

大会ごとに還元見込額を表示

物語化

選手と支援先の成果を発信

年次報告

財務+インパクトを統合公開

41 | KPI体系

売上だけでなく公益成果を経営指標に。

事業KPI

売上・スポンサー・観客・配信

競技KPI

入所・卒業・記録・国際大会

公益KPI

還元額・支援件数・受益者数

透明性KPI

公募率・外部審査・報告率

地域KPI

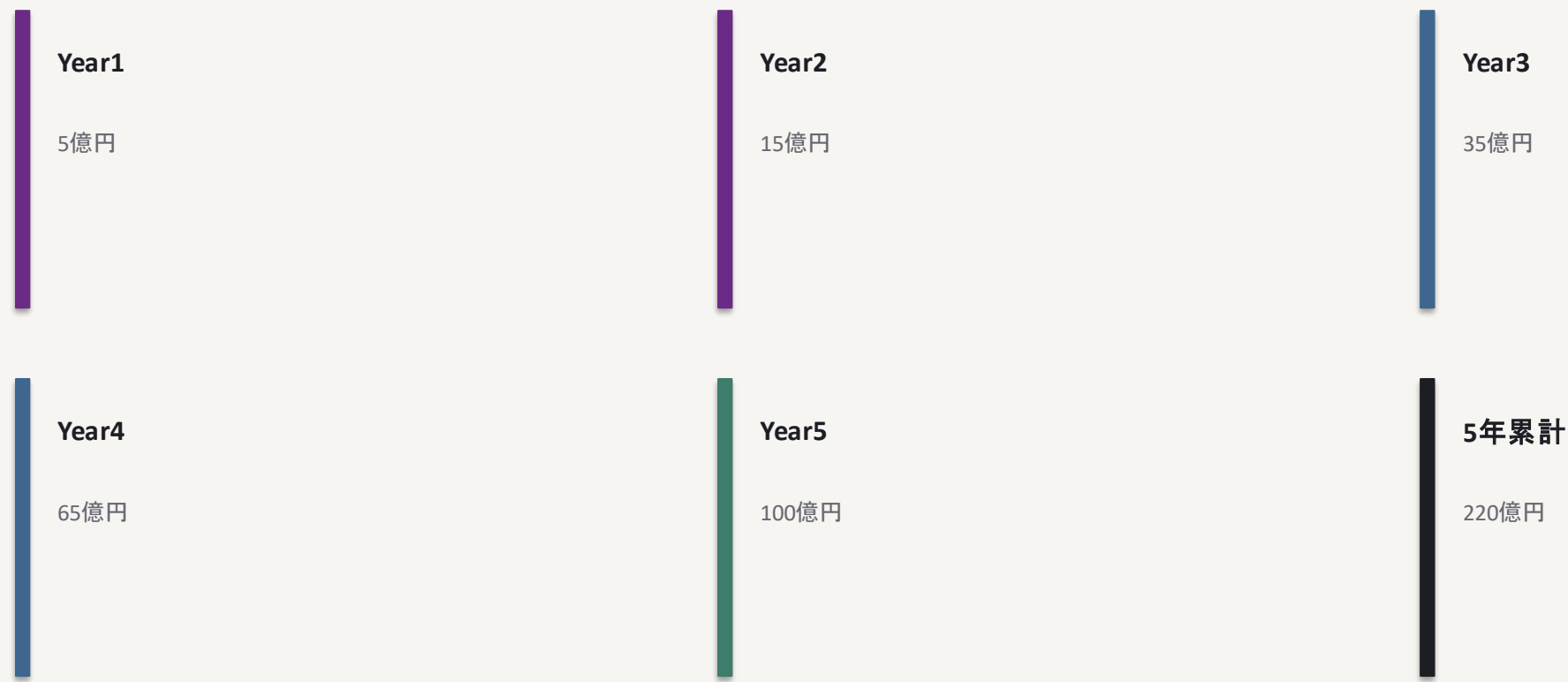
開催自治体・雇用・体験者

企業KPI

継続協賛率・社員参加

42 | 5年間の売上計画

段階的に100億円へ。



数値は事業計画上の仮説。制度・会計・税務は専門家確認を前提とする。

43 | 5年間の福祉還元

標準5%モデルなら累計11億円。



数値は事業計画上の仮説。制度・会計・税務は専門家確認を前提とする。

44 | 第1期の資金調達

専用施設建設前に実証を優先。

創設スポンサー

3～5社

寄付・基金

個人・企業・財団

自治体連携

施設・事業委託

助成金

スポーツ・福祉・研究

現物協賛

車椅子・IT・医療

初期目標

3～5億円規模

45 | 専用キャンパス投資

実績形成後に段階投資。

Phase1

既存走路・寮を活用

Phase2

専用ラボ・整備拠点

Phase3

専用走路・寮・研究棟

46 | ガバナンス

公益資金の信頼性が事業価値になる。

評議員会

独立監督

理事会

戦略・予算・リスク

助成委員会

外部有識者・利益相反管理

競技委員会

選考・検定・安全

監査

会計・助成・コンプライアンス

公開

年次報告・支援先・成果

47 | 法務上の重要整理

競輪・競艇と同じ『公営賭事』を行う構想ではない。

参考にする

養成・登録・競技運営・社会還元

行わない

法的根拠なしに公営競技・賭事を模倣

別途検討

賞金大会・スポンサー・配信等の適法設計

48 | 行政・企業向けメッセージ

競技のための財団ではなく、社会課題を解決するスポーツ財団。

行政へ

福祉とスポーツを一つの政策効果へ

企業へ

協賛を測定可能な社会インパクトへ

社会へ

勝利が、誰かの可能性になる。

49 | 100億円到達時の姿

日本発のプロ車椅子レーサー産業と社会還元エコシステム。



50 | 最終構想

競輪型の育成力 × 日本財団型の社会還元力。

育てる

世界で戦う車椅子レーサー

稼ぐ

持続可能なプロ競技事業

還元する

売上100億円時、福祉へ年間5億円を標準目標

障害を「競技者としての可能性」に変える

事故や先天的な障害によって下肢に制約があっても、上半身の力・技術・精神力を磨き、プロアスリートとして競技し、競技収入を得ながら自立した人生を築ける社会へ。



「できないこと」ではなく、「できる力」を競技・職業・誇りへ。

養成所は、競技経験のない人にもプロへの入口を開き、適性発掘 → 専門養成 → 選手登録 → 競技収入 → セカンドキャリアまで支える。

「福祉」だけで終わらせない。プロという職業をつくる。

競技能力に対して正当な経済価値が生まれる市場をつくり、選手本人が継続的に収入を得られる構造を整備する。

賞金

公式シリーズ戦
年間ランキング

所属契約

企業・プロチーム
雇用／契約

スポンサー

個人スポンサー
用具・遠征支援

出演・講演

イベント・広告
教育・企業研修

引退後

コーチ・運営
メカニック・指導者

目標：『車椅子レーサーになる』ことが、現実的な職業選択肢の一つになる社会

競技成績だけでなく、教育・資格・企業連携・引退後キャリアまで養成所が支援する。

日本と世界の選手をつなげる

日本人選手を世界へ。世界のトップ選手を日本へ。国籍を越えて競い、学び、育つ国際ハブをつくる。



世界の技術・競争環境を日本へ | 日本の選手・技術・社会還元モデルを世界へ

世界選手交流プログラム

海外選手を『ゲスト』ではなく、日本人選手と同じ環境で競い合う育成資産にする。

海外トップ選手招聘

年間数回、日本で合同キャンプ・模擬レース・講義

日本選手海外派遣

海外大会・高地／強化キャンプ・現地チームへの短期参加

国際コーチ交換

海外コーチ・メカニック・スポーツ科学者を招聘

国際奨学生制度

将来性ある海外障害者アスリートを日本の養成所へ

目標：日本を『アジアの車椅子レーシング育成・競技拠点』へ

国際プロシリーズ構想

日本開催と海外連携戦を組み合わせ、世界の選手が参戦する年間シリーズへ。



賞金 | 世界ランキング | 国際スポンサー | 配信 | 選手交流 | 社会福祉還元

最終像：障害のあるアスリートが、国籍を越えて『プロとして稼ぎ、競い、社会へ還元する』世界共通の舞台を日本からつくる。

世界の投資家から資金を集める出資計画

公益財団への寄付・協賛と、収益事業への投資を分離する二層型資本戦略。

公益財団

寄付・助成・協賛
選手育成／福祉助成／普及
原則として株式リターンなし

事業会社 / SPC

エクイティ・優先株等
大会／配信／IP／海外展開
投資家リターンを設計

GLOBAL PARTNERS

Impact Fund / Family Office
Sports Fund / Strategic Corp
Sovereign-linked investors

重要：公益財団法人そのものに『株式出資』するのではなく、公益資金と投資資金を法的・会計的に分離する。

資金調達ロードマップ | 総額100億円構想

事業リスクを段階的に下げながら、国内→海外へ投資家層を拡大。

Round	時期	調達額	想定投資家	資金使途
FOUNDING	0-12M	5億円	創設者・国内企業・財団	制度設計／一期生／実証大会
SEED	12-24M	10億円	Impact VC・Family Office	養成拡大／配信／スポンサー営業
SERIES A	2-3Y	20億円	Sports Fund・事業会社	国内シリーズ／ラボ／IP
SERIES B	3-4Y	25億円	海外PE/VC・戦略投資家	アジア展開／国際大会
GLOBAL	4-5Y	40億円	Global Impact・大型機関投資家	世界シリーズ／拠点／M&A等

累計調達目標：100億円

世界投資家ポートフォリオ

資金だけでなく、海外大会・メディア・ブランド・技術・地域ネットワークを持つ投資家を選ぶ。

日本 25%

25億円
事業会社／金融／財団／個人

北米 20%

20億円
Impact / Sports / Media

欧州 15%

15億円
ESG / Sports Tech / Family Office

中東 25%

25億円
Family Office / Strategic / Sovereign-linked

アジア 10%

10億円
Sports / Healthcare / Strategic

その他 5%

5億円
Philanthropic / Global Network

狙い：日本発 × 世界資本 × 世界選手 × 世界スポンサー

100億円の資金使途

投資資金は成長資産へ、公益資金は公益目的へ。混同しない。

施設・拠点

25億円

専用トラック、寮、ラボ、海外拠点

大会・リーグ

20億円

国内・アジア・世界シリーズ

メディア・DX

15億円

配信、データ、アプリ、選手DB

海外展開

15億円

提携、現地運営、選手招聘

人材・組織

10億円

コーチ、医科学、営業、国際人材

運転資金・予備

15億円

成長投資・安全余力

投資家へのリターン設計

社会的リターンだけでなく、事業会社側では明確な経済的リターンを設計。

Revenue Growth

大会・スポンサー・配信・IP・法人事業で売上100億円を目指す。

Global IP

日本発の育成メソッド、リーグブランド、データ、コンテンツを海外展開。

Strategic Exit

大型スポーツ・メディア・ヘルスケア企業との資本提携、IPO等を長期選択肢に。

Impact Return

障害者雇用・社会参加・福祉還元を定量KPIとして投資家へ報告。

投資家に提示する二つの価値： Financial Return × Measurable Social Impact

ラウンド別・出資条件イメージ

企業価値は実績に応じて段階的に上げ、創業時の過度な希薄化を避ける。

Round	調達	Pre-money目安	新規持分目安	マイルストーン
Founding	5億円	Pre 15–25億円	約17–25%	実証前
Seed	10億円	Pre 40–60億円	約14–20%	初期売上・大会実績
Series A	20億円	Pre 100–150億円	約12–17%	全国展開
Series B	25億円	Pre 250–350億円	約7–9%	アジア展開
Global	40億円	Pre 500–700億円	約5–7%	世界展開

※企業価値・持分は説明用の仮説。実際の条件は事業実績・投資家交渉・法務税務DDで決定。

ターゲット投資家マップ

『お金を出す人』ではなく、世界展開を一緒につくれる資本を集める。

Impact Investors

Disability inclusion
Health / Social mobility
SDGs / measurable impact

Sports Investors

League / team / media
Event operations
Sports technology

Family Offices

Long-term capital
Legacy / philanthropy
Cross-border network

Strategic Corporates

Mobility / healthcare
Insurance / technology
Media / consumer brands

Institutional Capital

Growth equity
Infrastructure-like assets
Large-scale expansion

Philanthropic Capital

Foundation grants
Program-related support
Scholarships / research

世界資金調達の実行順序

最初から100億円を一括調達せず、成果を積み上げて資本コストを下げる。



資金調達のゴール：世界の資本が、日本発のプロ車椅子レーサー産業と社会福祉還元を同時に成長させる。

養成所は、あくまでも『学校』

12か月間、候補生本人・家族に養成費を負担させない。才能と努力だけでプロを目指せる入口をつくる。

候補生の負担

授業料 0円
寮費 0円
食費 0円
競技用車椅子 0円

学校が負担

指導・医科学
施設・用具・整備
国内遠征・保険
生活・教育支援

12か月後

卒業検定 → プロ登録
レース参戦
賞金・契約収入を得る

経済状況によって才能ある人がプロへの挑戦を諦めない制度

1年目は『先行育成投資』

第1期生がまだ賞金を生まないため、学校運営12か月分を創設資金で先行負担する。

先行投資

第1期生12か月分
養成・生活・競技費

創設資金

寄付・協賛・財団資金
社会的投資・企業支援

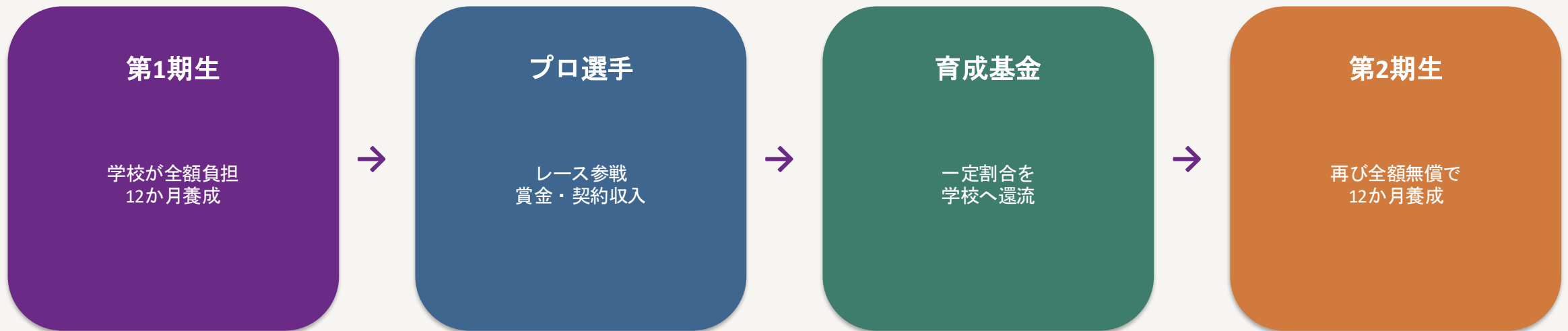
成果

卒業生＝プロ選手
2年目から賞金収入が発生

Year 1：投資期 → Year 2以降：卒業生の競技収益が次世代育成を支える循環へ

2年目から『賞金循環型』へ

卒業生が稼ぐ賞金等の一部を、契約に基づき養成基金へ還流し、次の候補生を無償養成する。



『先輩選手が稼ぐ → 次世代を育てる』という自立型育成エコシステム

※賞金等からの還流率・対象収入・期間は、選手の生活保障と契約の公平性を最優先に法務設計する。

選手の生活を守る回収ルール

『借金返済』ではなく、成功した卒業生が次世代育成に参加する仕組みとして設計。

最低生活保障

一定収入以下の選手からは回収しない／減免する。

成功連動

賞金・競技関連収入が一定額を超えた部分から一定割合。

上限設定

還流総額・年数に上限を設定し、永久負担にしない。

透明な契約

入所前に算定方法・対象収入・終了条件を明示。

理念：学校がリスクを取り、選手が成功した時だけ、その成功の一部を次の選手へつなぐ。

賞金循環モデル | 数値イメージ

還流率は今後の制度設計事項。下記は投資家・行政説明用のシミュレーション。

年間競技関連収入 300万円	生活優先	0～低率
500万円	一定額超から還流	例：5%
1,000万円	成功選手	例：10%
3,000万円	トップ選手	例：10～15%
1億円	世界トップ級	上限付きで還流

回収原資：賞金を中心に、スポンサー等を含めるかは別途契約設計

学校の経済モデル

養成所は利益を選手から先取りせず、まず12か月の教育機会を無償提供する。

YEAR 1

創設資金で全額先行投資
第1期生を12か月無償養成

YEAR 2

第1期生がプロ活動開始
賞金等から育成基金へ還流
第2期生の養成を開始

YEAR 3～

卒業生増加 → 還流原資増加
スポンサー・寄付も併用
学校の自走性を高める

外部資金依存を徐々に下げ、卒業生の成功が学校の持続性を高める

投資家への説明も『学校への先行投資』に変更

世界投資家の資金は選手本人への貸付ではなく、未来のプロ選手を生む教育インフラへの先行投資。

投資対象

学校運営基盤
施設・用具・指導者
第1期生の12か月養成

回収エンジン

卒業生の賞金還流
スポンサー・大会・寄付
国際ネットワーク

社会的成果

プロ職業創出
経済的自立
次世代の無償養成
福祉への社会還元

第1期への投資が、第2期・第3期を育て続ける『教育資本の循環』をつくる。

競輪並みの競走機会をつくる

競輪の主要GIでは12か月48出走、6か月24出走が最低出走回数一つの基準。これを年間約96出走のモデルへ置換。

競輪の参考値

GI選考基準：12か月48出走
6か月24出走
＝月平均4出走以上が最低基準例

本構想の標準

月8レース出走
年間96レース出走
週1～2競走程度

年間運営

月2～3開催×複数レース
国内シリーズ＋国際戦
休養・強化期間も確保

※競輪と車椅子レーシングでは競技特性が異なるため、96出走は事業計画上の標準仮説。

競輪の実績を収入ベンチマークにする

JKA公表：2024年度の競輪全選手平均獲得賞金は約1,484万円。

競輪平均

年間 約1,484万円
月平均 約124万円

96出走換算

1出走あたり平均換算
約15.5万円

車椅子プロ標準目標

年間 1,500万円前後
月平均 125万円前後

この水準を『プロとして生活できる標準所得』の第一目標に設定

出典：公益財団法人JKA「各年度の賞金総額および平均獲得額」2024年度。

車椅子プロ選手 | 月収・年収モデル

年間96出走を前提に、賞金テーブルを設計してプロ生活が成立する所得帯をつくる。

選手層	月平均賞金	年間賞金	1出走平均
育成・新人	60万円	720万円	7.5万円
標準プロ	125万円	1,500万円	15.6万円
上位プロ	250万円	3,000万円	31.3万円
トッププロ	500万円	6,000万円	62.5万円
世界トップ	1,000万円	1.2億円	125万円

+企業所属・スポンサー・広告・講演等を加えれば、総収入は賞金以上に拡張可能

賞金総額をどう設計するか

選手100名なら、平均年収1,500万円を賞金だけで実現するため年間賞金原資は約15億円。

50選手

平均1,500万円
年間賞金総額 7.5億円

100選手

平均1,500万円
年間賞金総額 15億円

200選手

平均1,500万円
年間賞金総額 30億円

売上100億円モデルなら、賞金原資15～20億円を確保する設計が現実的な中核案

学校への還流と選手の手取り

標準プロ年賞金1,500万円の場合でも、まず選手本人がプロとして生活できることを優先。

年間賞金

1,500万円

育成基金還流

例：10%＝150万円

選手側残額

1,350万円
＋スポンサー等

月換算：賞金125万円 → 還流12.5万円 → 選手側112.5万円（税・諸控除前の単純モデル）

※還流率10%は仮定。法務・税務・選手契約・最低生活保障を踏まえて最終決定。

卒業生が増えるほど学校が自走する

100名の標準プロが年間1,500万円を稼ぎ、10%を還流すると年間1.5億円が育成基金へ。

卒業プロ 50名

年間賞金 7.5億円
10%還流 → 0.75億円

卒業プロ 100名

年間賞金 15億円
10%還流 → 1.5億円

卒業プロ 200名

年間賞金 30億円
10%還流 → 3.0億円

賞金還流＋スポンサー＋寄付・助成 → 次期候補生の12か月無償養成費へ

毎年100名を養成・卒業させるモデル

第1期100名から開始し、毎年100名ずつ新たなプロ選手を輩出する。



5年間で500名のプロ車椅子レーサーを輩出

プロ選手数 × 賞金総額 × 学校還流

標準プロ年間賞金1,500万円、学校への還流10%という仮定で5年間を試算。

年度	現役プロ数	年間賞金総額	学校への還流（10%）
1年目	100名	15.0億円	1.50億円
2年目	200名	30.0億円	3.00億円
3年目	300名	45.0億円	4.50億円
4年目	400名	60.0億円	6.00億円
5年目	500名	75.0億円	7.50億円

5年目：500名 × 1,500万円 = 賞金総額75億円／年 → 10%なら7.5億円が育成基金へ

学校とプロ市場の時間差

各期100名を12か月養成。卒業後からプロ市場に加わるため、学校は常時100名を養成する。

学校

毎年100名入所
12か月全額学校負担
常時100名を養成

卒業

毎年100名卒業
プロ資格・登録
競技市場へ移行

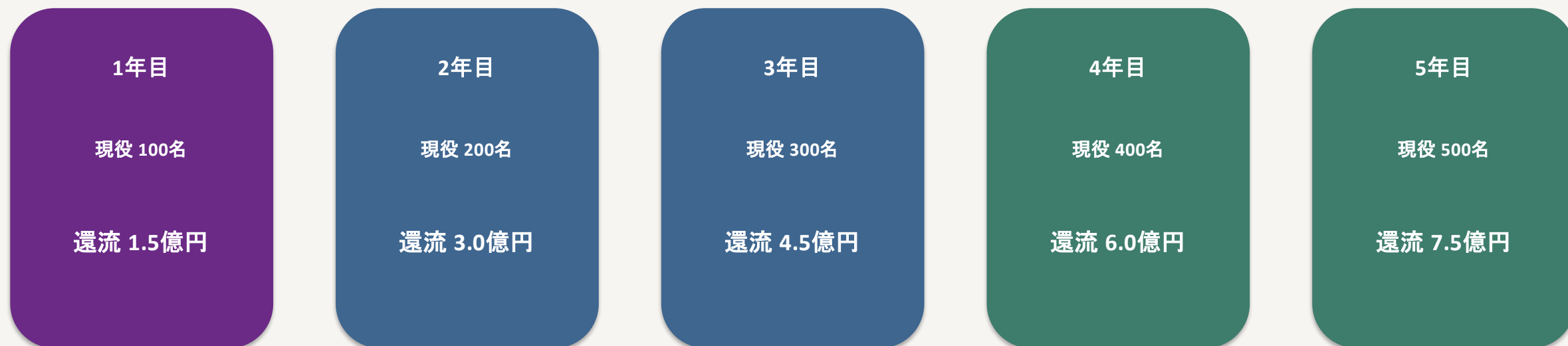
プロ市場

100 → 200 → 300 → 400 → 500名
卒業生が毎年累積

学校定員は100名／年でも、プロ選手市場は毎年100名ずつ拡大する

5年間の育成資金循環

卒業生が増えるほど、賞金からの還流額が増え、次年度100名の無償養成を支える力が強くなる。



5年間の年間還流額合計（単純合算）：22.5億円

※全選手が毎年現役・平均賞金1,500万円・還流率10%とした単純モデル。実際は引退率、成績、最低生活保障等を反映して精緻化。

1人 月150万円 × 10か月 × 100名 = 一期養成費15億円

12か月・全寮制・候補生負担0円を維持するため、学校が先に育成コストを負担。

レーサー・用具

150万円

寮・食事

230万円

指導・医科学

220万円

大会・遠征

120万円

施設・教育・管理

160万円

予備・安全費

120万円

1人 150万円／月 × 10か月 = 1,500万円 × 100名 = 15億円／一期

※費目は初期事業計画用の概算。施設形態・地域・遠征回数・車椅子仕様等で精査。

賞金だけで15億円を回収するには？

卒業プロ100名・平均賞金1,500万円なら、賞金総額は15億円。

年間養成費

10億円

100名の賞金総額

15億円

必要還流率

約66.7%

$$10\text{億円} \div 15\text{億円} = 66.7\%$$

結論：賞金だけで全額回収すると選手負担が大きすぎるため、複数財源で学校を支える。

賞金還流率別の回収額

選手の経済的自立を守るなら、賞金還流は10～20%程度を検討レンジとし、不足分を他財源で補う。

賞金還流率	学校回収額	15億円に対する不足
10%	1.5億円	8.5億円
15%	2.25億円	7.75億円
20%	3.0億円	7.0億円
30%	4.5億円	5.5億円
66.7%	約10億円	ほぼ0円

推奨初期案：10%還流 → 選手に90%を残す

一期15億円を支える『5本柱』

賞金回収だけに依存せず、学校を公益性の高い教育インフラとして支える。

卒業生賞金還流	1.5億円	15%
創設・企業スポンサー	3.0億円	30%
大会・配信等から学校配分	2.0億円	20%
寄付・財団・助成	2.0億円	20%
法人研修・研究・施設収益	1.5億円	15%

合計 10億円／年 → 毎年100名を完全無償で養成

卒業生が増えるほど賞金還流の比率が高まる

平均賞金1,500万円・還流10%なら、現役プロ100名増加ごとに年間1.5億円の育成基金が積み上がる。

年度	現役プロ	賞金還流	他財源必要額
1年目	100名	1.5億円	8.5億円
2年目	200名	3.0億円	7.0億円
3年目	300名	4.5億円	5.5億円
4年目	400名	6.0億円	4.0億円
5年目	500名	7.5億円	2.5億円

5年目には、一期養成費15億円の75%を卒業生の賞金還流だけで支えられる計算

賞金循環だけで学校が自走する損益分岐点

平均賞金1,500万円・還流10%・一期養成費15億円の場合。

1人あたり年間還流

150万円

必要な現役卒業生

1,000名

到達時期の目安

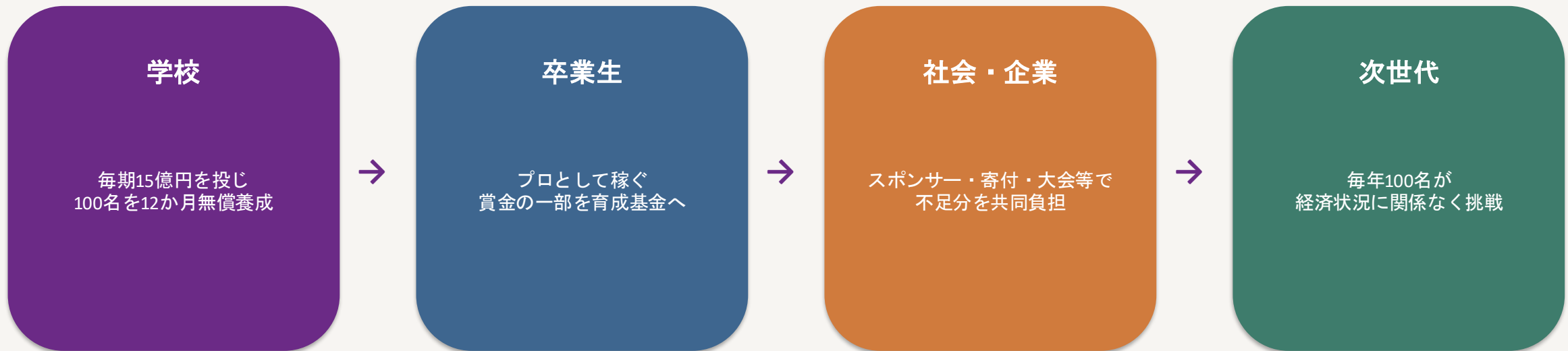
毎年100名増なら
10年目前後

$$15\text{億円} \div 150\text{万円} = 1,000\text{名}$$

ただし引退・賞金格差・減免を考慮すると、実務上はスポンサー等の複線財源を恒常的に残す。

完成形：学校が先に投資し、成功が次世代へ循環する

候補生には一切の養成費負担を求めず、プロになって成功した卒業生と社会全体で次の100名を育てる。



『教育費ゼロでプロへ』を守ること自体が、この学校の最大の社会的価値

一期生100名 | 必要先行資金15億円

1人あたり月150万円を10か月間、学校が全額負担する正式な事業計画前提。

月額養成費

150万円／人

養成期間

10か月

一期生

100名

$$150\text{万円} \times 10\text{か月} \times 100\text{名} = 15\text{億円}$$

第1期は卒業生からの還流がないため、この15億円を創設時の先行育成資金として確保する。

月150万円／人の費用構成案

全寮制・競技用車椅子・専門指導・医科学・遠征等をすべて学校負担。

寮・食事・生活

30万円/月

コーチ・指導

30万円/月

車椅子・整備

25万円/月

医科学・トレーナー

20万円/月

大会・遠征

25万円/月

施設・教育・運営

20万円/月

合計 150万円／月 × 10か月 = 1人1,500万円

15億円をどう循環させるか

卒業生の賞金還流だけに依存せず、学校を支える複数財源を構築。

賞金還流

卒業生の競技収入から
公平な契約に基づき還流

スポンサー

学校・選手・大会への
企業協賛

寄付・助成

公益財団・企業・個人
国内外の助成資金

大会・配信

競技事業側から
学校へ配分

第1期：15億円を先行投資 → 卒業後：プロ選手の成功と事業収益から次期100名へ循環

競輪型レース開催モデル | 1日12R × 3日 × 月4開催

第1日予選 → 第2日準予選 → 第3日決勝。年間48開催・144競走日・1,728レース。

DAY 1 | 予選

12レース
選手を振り分け
上位が準予選へ

DAY 2 | 準予選

12レース
決勝進出者を選抜

DAY 3 | 決勝

12レース
各クラス決勝
表彰・賞金

1開催36レース × 月4開催 = 月144レース | 年間1,728レース

競輪の平均売上規模を参考にしたシミュレーション

競輪の実績規模をそのまま達成した場合の参考値。実際の車椅子競技の初期売上予測とは分けて扱う。

1競走日

約5.47億円
12レース合計

1開催 | 3日

約16.41億円
36レース

月4開催

約65.64億円
144レース

年間総売上参考値：約787.7億円

※競輪実績からの単純ベンチマーク。車椅子レースで同規模売上を保証するものではない。

年間約787.7億円の資金循環イメージ

競輪型の総売上を参考に、75%払戻を置いた説明用モデル。



残余約196.9億円から、賞金・開催経費・システム・公益還元等を支出

競輪の払戻率は法令上70%以上の範囲で定められる。ここでは説明用に75%を仮置き。

残余196.9億円 | 配分モデル案

500名規模まで成長した場合にも、賞金75億円・学校15億円を同時に支えられる構造を検討。

選手賞金

75億円

38.1%

養成所運営

15億円

7.6%

社会福祉還元

10億円

5.1%

大会・施設運営

55億円

27.9%

システム・配信・営業

20億円

10.2%

準備金・海外展開

21.9億円

11.1%

合計 約196.9億円

100名から500名へ | 賞金原資の拡張

平均年間賞金1,500万円を維持する場合、現役プロが100名増えるごとに賞金原資15億円が必要。

年度	現役プロ	必要年間賞金総額
1年目	100名	15億円
2年目	200名	30億円
3年目	300名	45億円
4年目	400名	60億円
5年目	500名	75億円

5年目：賞金75億円 ÷ 年間1,728レース = 1レース平均約434万円の賞金原資

1開催あたりの賞金設計 | 5年目500名モデル

年間賞金75億円を48開催へ配分すると、1開催あたり約1.56億円。

年間

75億円
48開催

1開催 | 3日

約1.56億円
36レース

1レース平均

約434万円

決勝日の賞金を厚くし、予選・準予選にも出走・着順賞金を設定する設計が可能

このモデルで学校15億円も支えられる

競技市場が成熟すれば、養成所は候補生から授業料を取らずに毎年100名を育成できる。

競技売上

年間 約787.7億円
参考成熟モデル

選手賞金

最大75億円
500名×平均1,500万円

養成所

年間15億円
100名×月150万円×10か月

競技で稼ぐ → プロ選手へ賞金 → 学校へ再投資 → 次の100名を無償養成 → 福祉へ還元

法制度上の前提 | 『競輪と同じ賭事』は現行法ではできない

競輪は自転車競技法に基づく公営競技。車椅子レースの勝者投票券を独自に販売するには別途法的根拠が必要。

現行の競輪

地方自治体が法律に基づき開催
車券販売・選手登録・開催回数等を法令で規律

本資料の数字

競輪と同等の競走日数・売上規模を仮定した
『市場ポテンシャル参考値』

実現への道

スポンサー・観戦・配信等で開始
将来的な制度整備は行政・国会・専門家との
検討事項

法的根拠のない勝者投票券販売を事業計画の確定収益として扱わない

10年間の成長モデル | 100名から1,000名へ

毎年100名を10か月無償養成。卒業生は毎年100名ずつプロ市場へ加わる基本モデル。



10年間で累計1,000名のプロ車椅子レーサーを輩出

1年目・5年目・10年目 | 事業の姿

学校規模は毎年100名を維持しながら、卒業生のプロ市場が累積拡大。

1年目

現役プロ 100名
年間賞金 15億円
養成所 15億円
競技売上目標 80億円
賞金還流 1.5億円

5年目

現役プロ 500名
年間賞金 75億円
養成所 15億円
競技売上目標 550億円
賞金還流 7.5億円

10年目

現役プロ 1,000名
年間賞金 150億円
養成所 15億円
競技売上目標 約788億円
賞金還流 15億円

10年目：10%賞金還流だけで次年度100名の養成費15億円と同額に到達

10年間 | 賞金市場の拡大

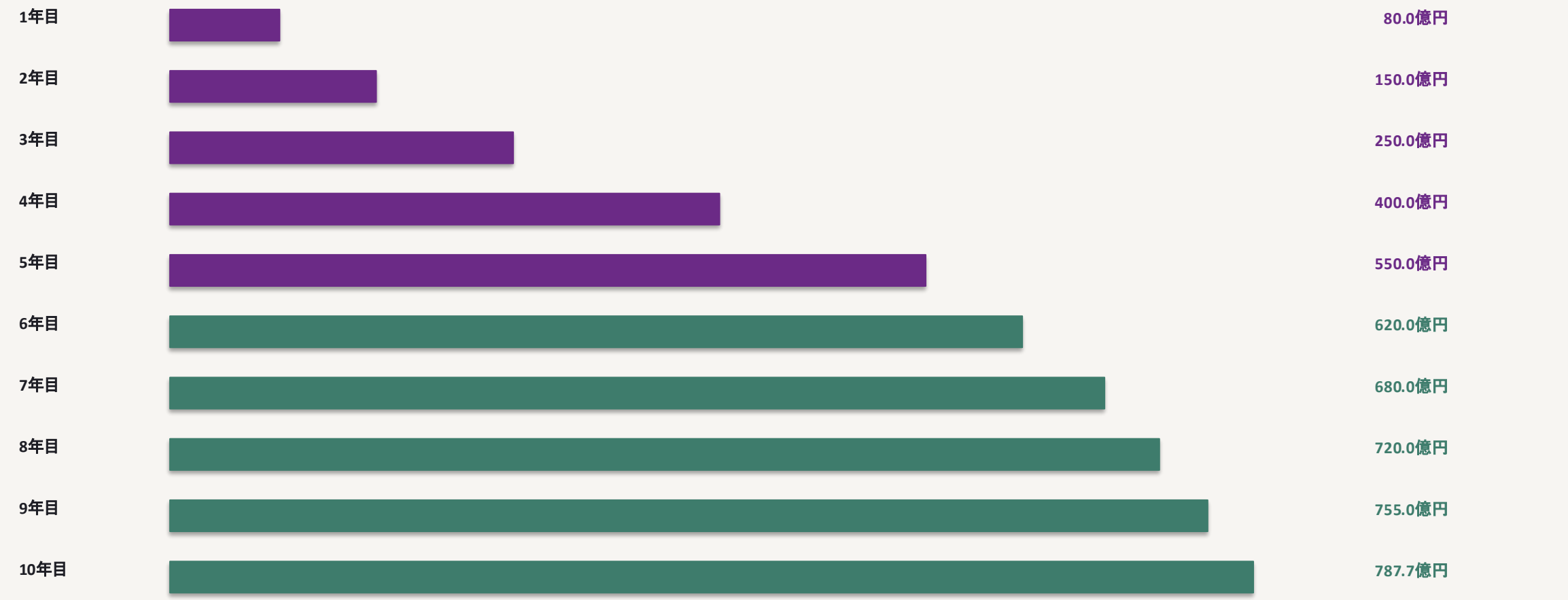
平均年間賞金1,500万円を維持すると、100名増加ごとに賞金市場は15億円拡大。

年度	プロ選手	年間賞金総額	学校還流10%
1年目	100名	15億円	1.5億円
2年目	200名	30億円	3.0億円
3年目	300名	45億円	4.5億円
4年目	400名	60億円	6.0億円
5年目	500名	75億円	7.5億円
6年目	600名	90億円	9.0億円
7年目	700名	105億円	10.5億円
8年目	800名	120億円	12.0億円
9年目	900名	135億円	13.5億円
10年目	1,000名	150億円	15.0億円

10年目：賞金150億円 → 10%還流15億円 → 学校の年間養成費15億円

競技売上の成長シナリオ

成熟時の競輪規模参考値約788億円へ10年かけて近づく、段階成長の仮説。



1年目80億円 → 5年目550億円 → 10年目約787.7億円

※売上は事業計画シナリオであり、実績予測・保証ではない。投票券事業には別途法的根拠が必要。

1年目 | 創業・先行投資フェーズ

第1期100名の無償養成と、プロ市場・レース運営の立ち上げを同時に行う。

学校

100名
養成費15億円
10か月全額学校負担

プロ市場

卒業後100名
賞金総額15億円
平均1,500万円

資金循環

賞金還流1.5億円
不足分は創設資金・スポンサー等

最大の課題：第1期の15億円を先行確保し、競技市場を同時に立ち上げる

5年目 | 全国プロリーグ確立フェーズ

500名のプロ市場、年間75億円の賞金市場、国際選手交流を成立させる。

学校

毎年100名
養成費15億円

プロ市場

500名
年間賞金75億円
年間1,728レース

循環

賞金還流7.5億円
養成費の50%をカバー

スポンサー・大会・寄付等で残り7.5億円を支え、学校の完全無償制度を維持

10年目 | 自立循環・世界展開フェーズ

卒業プロ1,000名。賞金還流だけで次の100名の養成費15億円に到達する理論モデル。

学校

100名／年
15億円
完全無償養成を継続

プロ市場

1,000名
年間賞金150億円
国内＋世界シリーズ

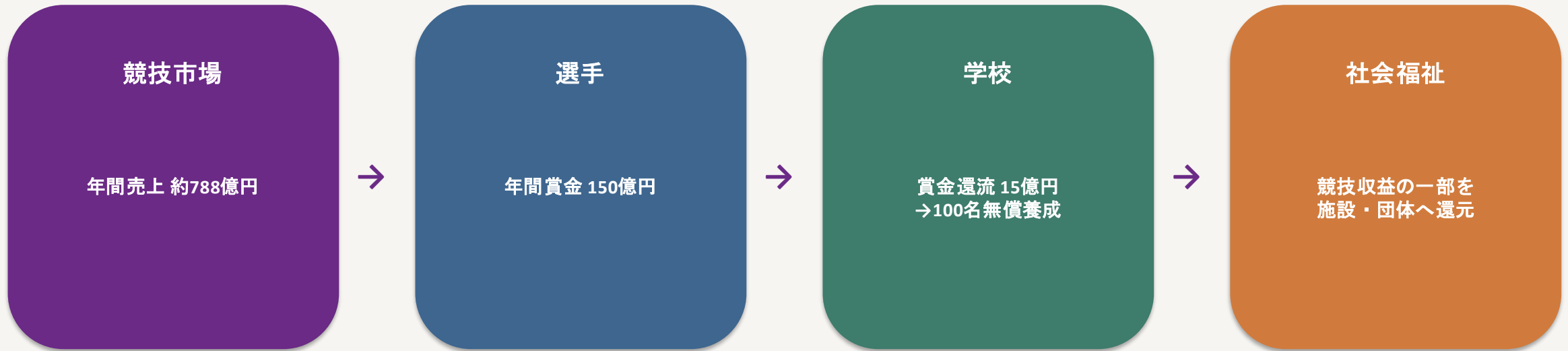
自立循環

10%還流＝15億円
次期100名の養成費と同額

スポンサー・寄付等はその後、海外展開・研究・福祉還元をさらに拡大する資金へ

10年目の資金循環 | 完成形

プロ選手の成功、学校、社会福祉、世界展開が一つの循環になる。



10年で『先行投資型の学校』から『卒業生が次世代を育てる自立型学校』へ

売上金は『市場最大値×達成率』で管理する

1日12R×3日×月4開催を通年実施した場合の競輪規模参考値約788億円を100%市場モデルとする。

開催モデル

12R／日 × 3日
× 月4開催
＝年間1,728R

100%市場モデル

年間 約788億円
競輪平均売上規模を
単純適用した参考値

事業計画

市場達成率を段階設定
初年度10% → 5年50%
→ 10年100%

最大市場を固定し、認知・顧客・スポンサー・競技人口の拡大に応じて達成率を上げる

1年目・5年目・10年目 | 売上金モデル

最大市場約788億円に対する達成率で、投資家に成長余地を明示。

1年目 | 10%

約78.8億円

プロ 100名

市場立上げ・国内認知

5年目 | 50%

約393.8億円

プロ 500名

全国リーグ・国際連携

10年目 | 100%

約787.7億円

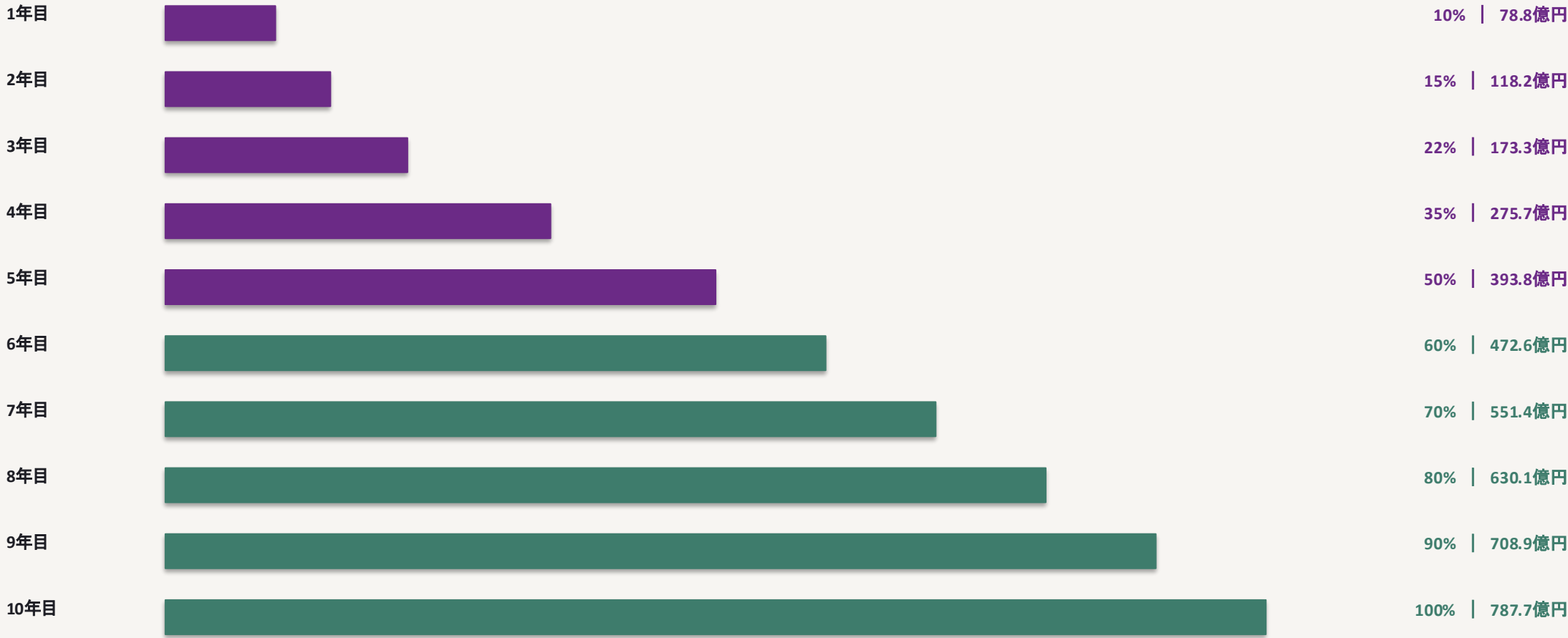
プロ 1,000名

成熟市場・世界シリーズ

10年間で約10倍の売上成長余地

10年間の売上達成率ロードマップ

市場形成を段階的に進め、10年目に競輪規模参考値へ到達するシナリオ。



市場達成率は事業計画上の仮説。実績に応じて毎年度ローリング更新。

売上・賞金・学校養成費の関係

売上成長と選手数増加を別々に管理し、賞金と学校運営の持続可能性を検証。

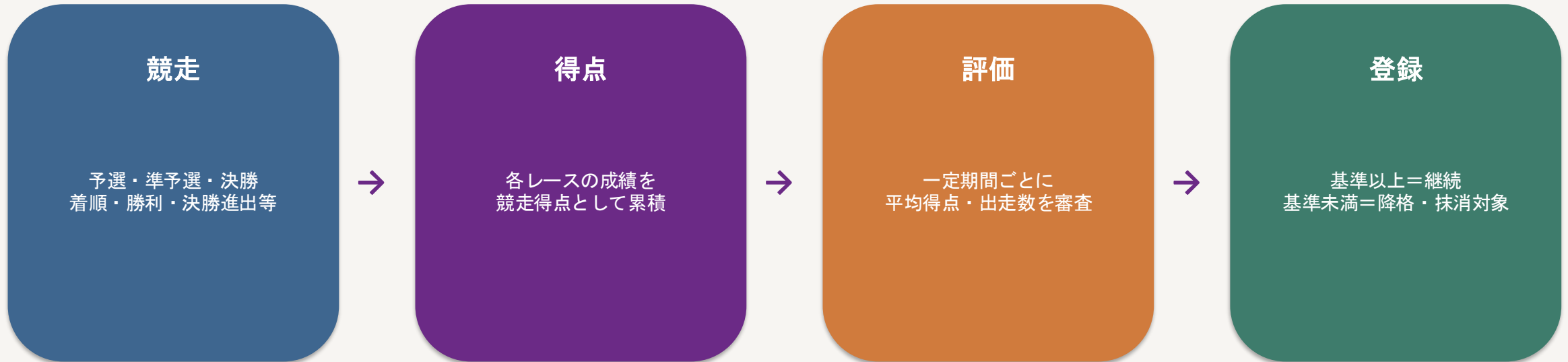
年度	売上金	プロ数	賞金総額	養成所費
1年目	78.8億円	100名	15億円	15億円
5年目	393.8億円	500名	75億円	15億円
10年目	787.7億円	1,000名	150億円	15億円

1年目は先行投資色が強く、5～10年目に競技市場の規模が学校・賞金・福祉還元を支える

※約788億円は競輪売上規模を参考にした市場ポテンシャル値。車椅子レースでの投票券販売には別途法的根拠が必要。

競走成績による『競走得点制度』を導入

プロ資格は卒業すれば永久ではない。競走成績を点数化し、一定水準を維持した選手だけがプロ登録を継続。



目的：競技レベルを維持し、常に実力ある選手がプロとして競走する市場をつくる

競走得点 | ポイントテーブル案

競輪の競走得点思想を参考に、車椅子レーサー独自の着順ポイントを設定。

着順	基本得点	補正
1着	100点	+優勝・決勝ボーナス
2着	85点	上位評価
3着	75点	上位評価
4着	65点	基準圏
5着	55点	
6着	45点	
7着以下	35点以下	競走人数に応じ調整

※具体的な得点値は競技人数・レース形式・統計データを蓄積後に正式決定。

プロ登録継続基準 | 成績が足りなければ登録抹消

一定期間の平均競走得点・最低出走数・安全性を総合判定。

GREEN

平均70点以上
登録継続
上位クラス昇格対象

YELLOW

平均55～69点
登録継続
改善指導・下位クラス

RED

平均55点未満
一定期間継続で
登録抹消審査

最低出走数も設定し、『出走しないことで低得点を回避する』ことを防止

※55点・70点は制度設計用の仮基準。競輪の実際の得点値をそのまま転用するものではない。

登録抹消までのプロセス

一度の不調で即抹消せず、公平な猶予・再評価・異議申立てを制度化。



怪我・疾病・出産・不可抗力等については休止制度・保護規定を別途設定

クラス制度と入替え | 競争を継続させる

得点に応じてクラスを分け、上位へ昇格・下位へ降格。新人にも上位進出の機会を与える。

S CLASS

トップ選手
高額賞金・国際戦
年間上位層

A CLASS

主力プロ
全国シリーズ
S級昇格を競う

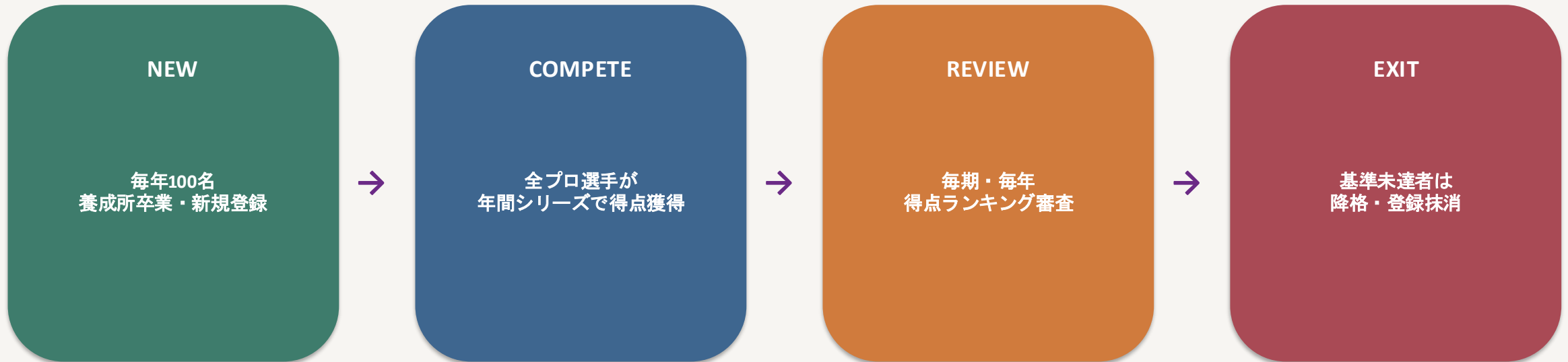
B CLASS

新人・下位選手
育成競走
A級昇格を競う

成績による昇格・降格・登録抹消があるからこそ『プロ資格』の価値を維持できる

毎年100名卒業＋登録抹消＝プロ市場の新陳代謝

卒業生を増やすだけではなく、競技成績によりプロ人数を適正化する。



10年目『1,000名』は単純累積上限。実際の現役数は引退・登録抹消を差し引いた人数で管理する。

将来構想 | 競輪選手と同じ『選手登録制度』へ

最終目標は、車椅子レーサーを別枠の存在にせず、競輪選手と同じプロ競技者制度の中で扱える環境を目指す。

現状

車椅子レーサー独自の
養成・認定・登録制度から開始

連携

JKA・競輪関係者・行政等と
制度・安全・競技運営を協議

将来

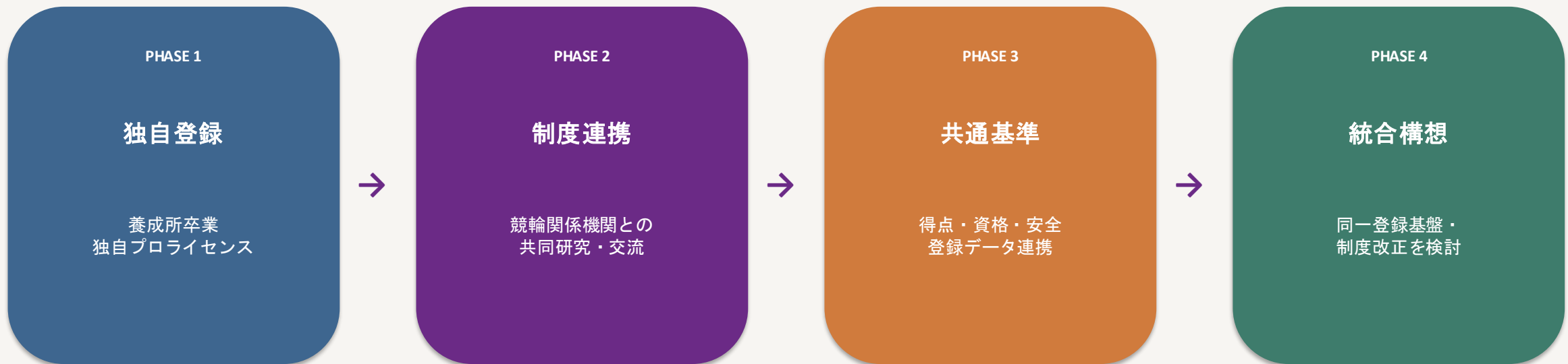
同一または統合された
選手登録基盤を目指す

『健常者競輪』と『車椅子レーサー』を、プロ競技者として同じ価値体系へ

※現行の競輪選手登録は自転車競技法等に基づく制度。統合には法令・登録規程・競技制度等の変更・関係機関との合意が必要。

統合登録までのロードマップ

独自制度で実績を作り、段階的に競輪制度との接続を目指す。



最初から制度統合を前提条件にせず、競技実績・安全性・社会的意義を積み上げて制度化へ

統合することで生まれる価値

登録制度・競技運営・ブランドをつなげ、日本発の新しいプロスポーツ市場へ。

選手登録

共通ID・資格管理
競走得点・登録更新

養成

指導・規律・安全
競輪養成ノウハウとの連携

競技

同一開催施設・運営基盤
イベント連携

社会

障害の有無を越えた
プロスポーツ文化

将来像：『車椅子だから別のプロ』ではなく、『同じプロ選手制度の中に異なる競技カテゴリーがある』状態