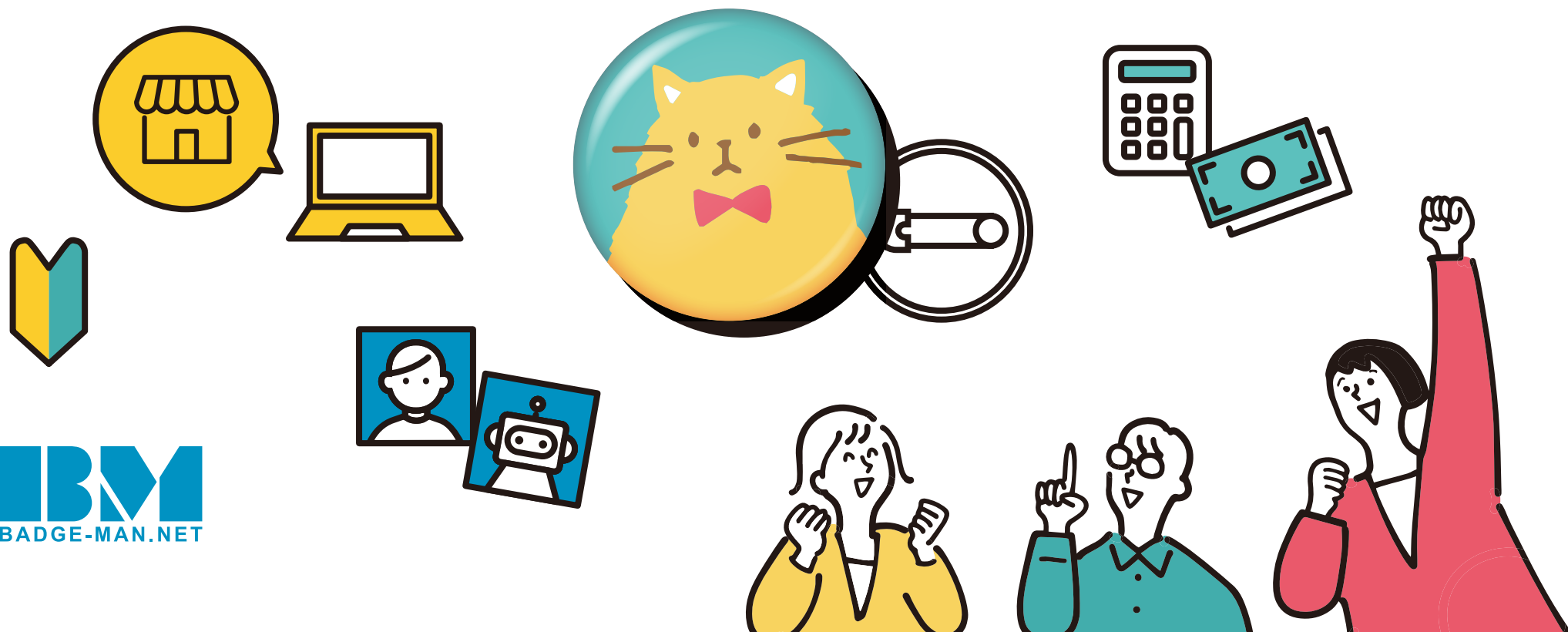


初期費用 **10万円** で始められる物販

缶バッジの製作・販売ビジネス 入門ガイド



はじめに

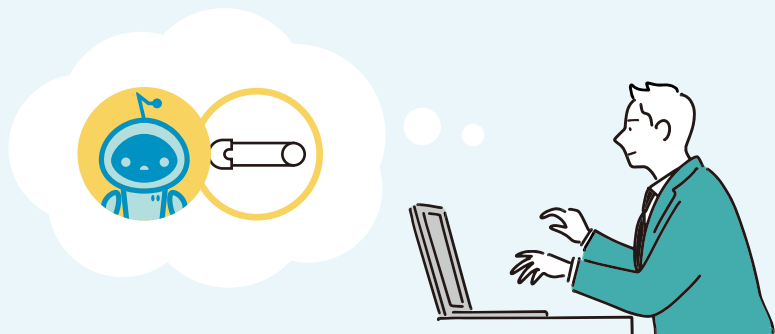
「新規ビジネスを始めたいけれど、初期費用がかかりそう」
「在庫を抱えるのが怖い」

そんな不安を持つ方にとって、缶バッジビジネスは取り組みやすい選択肢のひとつです。

缶バッジは、オリジナルグッズやイベント記念品、ノベルティなど幅広い用途で需要があり、販売プラットフォームやSNSの普及によって、個人でも販売しやすい環境が整っています。

マシンさえあれば自分で製作できるため、オリジナル商品として差別化しやすく、受注生産にすれば在庫リスクも抑えられます。**設備の選び方や準備の進め方次第では、初期費用を10万円程度に抑えられ自宅で始めることも可能**です。

本資料では、缶バッジビジネスに必要な設備・費用の目安から、売れやすい商品ジャンル、販売方法、価格設定までをわかりやすく解説します。読み終えたとき、漠然とした不安が「これならできそう」という手応えに変わっていれば幸いです。



目次

はじめに	1
缶バッジビジネスの初期費用が低く抑えられる3つの理由 ..	2
実際にいくらかかる？ 初期費用の目安	3
何を売る？ 缶バッジ販売で人気の4ジャンル	4
いくらで売る？ 販売価格の決め方と利益シミュレーション ..	5
どこで売る？ 販売チャネルの選び方	6
始める前に知っておきたい、よくある失敗とその対策	7
缶バッジ製作を支える専門店 バッジマンネット	8
おわりに	9

缶バッジビジネスの初期費用が低く抑えられる3つの理由

物販ビジネス、特に製造が伴う場合には「初期費用がかかる」というイメージをお持ちの方も多いと思います。

しかし、缶バッジの製作・販売ビジネスは比較的少ない資金で始めやすい特徴があります。その理由は、次の3つにあります。

理由1

必要な設備が少なく、 導入コストが低い

缶バッジ製作に最低限必要な設備は、「缶バッジ製作機（缶バッジマシン）」「インクジェットプリンター」、そして普段使っている「スマートフォン※」の3つだけです。すでに自宅にプリンターがあれば、新たに購入する必要はありません。材料となるパーツは小ロットで購入しやすく、最初から大量に仕入れずに済みます。

ちなみに、同じく人気の物販アイテム、アクリルグッズ製作には、数十万～数百万円のレーザーカッターが必要です。それと比べると、缶バッジの導入コストの低さがよくわかります。

※ただし、注文数が多い、デザインが複雑といった場合には、PCやタブレットを使うとより効率的に作業できます。

理由2

自宅で作業できる

缶バッジ自体が小さく、マシンもコンパクト。テーブル1つ分のスペースがあれば十分に作業できます。作業中の騒音・臭いも出ないため、アパート・マンションの一室でも気軽に始められます。店舗を借りるコストも、大がかりな設備工事も必要ありません。



理由3

実店舗なしで販売できる

minneやCreemaといった販売プラットフォームやSNSを活用すれば、実店舗を持たずにオリジナルグッズを販売できます。告知から受注管理まで、Web上で一貫して対応できます。



次のページでは、缶バッジの製作・販売ビジネスを始めるには、実際にどのくらいの費用がかかるのか、具体的な目安を見ていきましょう。

実際いくらかかる？ 初期費用の目安

それでは、初期費用の目安を具体的に見ていきましょう。

缶バッジにはさまざまなサイズがありますが、ここで取り上げているのは、汎用性の高い定番サイズ57mmです。なお、**注文受付からデザイン作成まで、普段お使いのスマートフォンで完結する想定金額**です(将来的には、PCやタブレットが必要になる場合もあります)。

●初期費用の内訳(目安)

項目	内容	購入費用(税込)
缶バッジマシン(手動プレス)	手動でプレス作業を行う缶バッジマシン(パーツセット50個が付属) 参考商品：57mmプロ仕様缶バッジマシン(手動) 商品ページ▶	1台 51,370円
パーツセット	シェル、安全ピン付きバックパーツ、ピン、フィルムのセット 参考商品：57mm ZecurePINパーツセット50個 商品ページ▶	50個 2,032円 → 0円 (バッジマンネットのマシン購入特典)
カッター	デザイン用紙を丸く切り抜く専用カッター 参考商品：57mm プロ仕様 ノーマル サークルパンチカッター 商品ページ▶	1台 32,230円
インクジェットプリンター	デザインの印刷に使用 (お持ちの場合は購入不要。写真印刷に対応した機種がおすすめ)	購入の場合 1台 約15,000～20,000円程度
合計	〈お持ちのプリンター利用の場合〉約8.4万円 〈プリンターを購入する場合〉約9.9万～10.4万円程度	

※缶バッジマシン・パーツ・カッターはバッジマンネットでの販売価格、インクジェットプリンターは一般的な価格帯を参考にしています。

※パーツを追加購入する場合やバッジマンネット以外でマシンを購入する場合は、パーツ代が別途発生します。

※バッジマンネットの販売価格は2026年7月時点の税込表示です。最新の価格は[バッジマンネット公式サイト](#)でご確認ください。

初期費用は約10万円が目安

プリンターをお持ちの場合は約8.4万円からスタートできます。プリンターを新規購入する場合でも、機種によっては**10万円以内**におさめることも可能です。

缶バッジマシンには、自動プレス対応マシンもありますが、手動マシンよりも導入コストが高くなります。初期費用を抑えて始めるなら、手動マシンを選び、売上げが安定してから買い替えを検討するとよいでしょう。

何を売る？

缶バッジ販売で人気の4ジャンル

缶バッジを作れるようになって、「何を売ればいいのかわからない」と不安に感じる方は少なくありません。
ハンドメイド・グッズ系販売プラットフォームでは、次のようなジャンルの缶バッジが販売されています。

ジャンル	概要	具体例
①意思表示・アピール系	文字中心のシンプルなデザイン	「花粉症です」「アレルギーです」「マタニティ」
②フォト系 	お客様の写真を使った一点もの・オーダーメイド	子どもの顔、手形・足型、作品／ペット／家族・友達
③クラブ・サークル・チーム系	団体の名称、ロゴ、エンブレム、背番号入りなど。 まとめ発注になりやすい。	入部・卒団・卒業記念／大会出場・優勝記念／ サークルの活動記念／学園祭・文化祭などイベント参加記念
④オリジナルイラスト・アート系	自身が制作したイラストを使ったデザイン。 同じ意匠を複数のお客様に販売できる。	動物・植物のイラスト／スイーツ・お弁当など食べ物系イラスト／ オリジナルキャラクター

はじめの一步は「②フォト系」がおすすめ

お客様から預かった写真をレイアウトして制作するため、特別なデザインスキルがなくても始めやすいジャンルです。
受注後に制作するため、完成品の在庫を抱えるリスクもほとんどありません。

イラストを描いている方やSNSで作品を発信している方は、「④オリジナルイラスト・アート系」で自分の作品をグッズ化するという選択肢もあります。

まずは、1つのジャンルで製作・販売の流れを掴んだあと、ほかのジャンルにも挑戦するとスムーズです。

いくらで売る？ 販売価格の決め方と利益シミュレーション

「安すぎて赤字」「高すぎて売れない」——価格設定を誤ると、このような失敗につながる可能性があります。
販売価格は、次の3つのステップで決めていきましょう。

●価格を決める3ステップ

①原価合計を計算する まずは、缶バッジ1個あたりの原価を把握しましょう。

項目	1個あたりの目安	備考
パーツ代※	約40円	バッジマンネット 「57mm ZecurePIN/パーツセット50個」の場合
印刷費	数円～十数円	家庭用インクジェットプリンター・ A4用紙に6～8個面付けの場合
梱包資材費	約15～20円	OPP袋・台紙・封筒など
合計	約60～80円程度	配送費別

※バッジマンネットのマシン購入特典で受け取ったパーツを使う場合、パーツ代がかからないため、さらに原価を抑えることができます。

②市場価格を調べる

次に、似た商品がいくらで販売されているかを確認します。
例えば、ハンドメイド系販売プラットフォームで「オーダーメイド缶バッジ」「写真缶バッジ」などのキーワードで検索し、価格帯を参考にします。

③販売コストを考慮して販売価格を決める

プラットフォーム利用料や決済手数料も考慮する必要があります。
利益が残る価格になっているかを確認しながら、最終的な販売価格を設定しましょう。

●利益シミュレーション 販売価格500円、原価約65円とした場合の一例です。

項目	金額
販売価格	500円
－ 原価（パーツ・印刷・梱包）	約65円
－ プラットフォーム手数料（約11%）	約55円
＝ 1個あたりの利益	約380円

※送料は購入者負担を想定した試算です。実際の利益は、販売価格・販売チャネル・発送方法などによって変動します。

上記の例では、**月30個販売できれば、約380円×30個＝約11,400円**の利益になります。

最初の目標は「月20～30個」

販売開始直後は、売れ始めるまでに一定の時間がかかることも珍しくありません。
そのため、最初から大きな売上を目指すのではなく、まずは**月20～30個の販売を目標**に、少しずつ実績を積み重ねていきましょう。



どこで売る？

販売チャネルの選び方

商品と価格が決まったら、次は「どこで売るか」です。缶バッジを販売する方法はいくつかありますが、ここでは特に始めやすい2つの方法を見ていきましょう。

選び方 1

ハンドメイド・グッズ系販売プラットフォーム

minne／Creemaなど



ハンドメイド作品を探しているユーザーが集まっているため、初めてでも販売を始めやすい方法です。決済や入金管理もサービス側で行われるため、自分で決済手段を用意する必要はありません。

販売の流れ

- ①プラットフォームに登録してショップページを作成する
- ②商品写真・説明文・価格を登録して出品する
- ③注文が入ったら製作し、発送する
- ④プラットフォーム経由で売り上げが入金される

選び方 2

SNSを活用した販売

Instagram／Xなど



SNSでは、デザイン制作の過程や完成品を継続的に発信することで、作品に興味を持った人から注文を受けることができます。すでにフォロワーがいる方や、イラスト・作品を発信している方に向いている方法です。注文はDMなどで受け付け、決済は銀行振込や決済リンクサービスを利用します。

販売の流れ

- ①制作過程や完成品の写真・動画を投稿する
- ②DMから注文を受け付ける
- ③決済リンクや銀行振込で代金を受け取る
- ④製作して、発送する



まずはハンドメイド系プラットフォームから始めるのがおすすめ

あわせて、SNSで作品を発信して認知を広げていきましょう。

販売実績を積み重ねながらファンを増やすことで、継続的な注文につながりやすくなります。

始める前に知っておきたい、よくある失敗とその対策

缶バッジビジネスの最初の選択を誤ると、思わぬ回り道になりがちです。

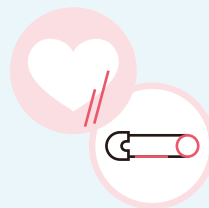
缶バッジマシン・パーツ専門店である当社に寄せられる相談をもとに、あらかじめ知っておきたいポイントを3つまとめました。

よくある失敗.1

「安さ」だけでマシン・パーツを選び、
結局買い替えになる

初期費用を抑えようと安価なマシンを選んだ結果、故障しやすい・使いにくいといった問題が出て、結局買い替えが必要になる場合があります。マシン購入時には、**保証期間・修理対応・安全性**まで確認して選ぶことが重要です。

パーツも同様です。安価なパーツは、品質のばらつきから缶バッジの不良率が高くなる場合があります。実際の仕上がりや**販売元の信頼性**なども確認したうえで選ぶことが、無駄なコストを防ぐポイントです。



よくある失敗.2

最初から複数サイズを展開して、
管理が煩雑になる

缶バッジには複数のサイズがあります。最初から複数サイズを展開すると、マシン・パーツ・在庫の管理が複雑になります。**まず1サイズ**に絞ってビジネスの流れを掴むのが、スムーズなスタートの鉄則です。迷ったら57mmから始めるのがおすすめです。



よくある失敗.3

製作トラブルを
一人で抱え込んでしまう

「印刷の色が思ったより出ない」「仕上がりにムラが出る」「マシンの動きがおかしい」——こうした小さなつまづきは、始めたばかりの時期ほど起きやすいものです。マシンやパーツを選ぶときは、**購入後に問い合わせできる体制があるか**を事前にチェックしておきましょう。



缶バッジ製作を支える専門店 バッジマンネット

マシン選び、パーツの仕入れ、製作中のトラブル——これらの不安をまとめて解消できるのが、缶バッジマシン・パーツの専門店「バッジマンネット」です。2001年の創業以来、幅広い業種の企業・団体をはじめ、缶バッジ製作・販売を始めた個人のお客様にも広くご利用いただいています。

初めての方でも安心な3つの理由

1

高品質なマシンと 購入後の安心サポート

マシンにはシリアルナンバーが付与され、修理・故障履歴を一貫して管理。購入後の問い合わせや定期メンテナンスにも対応しています。保証期間を過ぎた場合も有料で修理が可能のため、長期の利用にも適しています。セミオート缶バッジマシンは、電気用品安全法（PSE）の基準をクリアした安全設計です。

●安心の保証期間

プロ仕様缶バッジマシン(手動)	1年
セミオート缶バッジマシン(半自動)	90日あるいは1年

2

パーツは必要な分だけ、 必要なときに注文できる

主要パーツは常時30～100万個の在庫があり、小ロットからでも注文OK。まずは少量から試して、売れてきたら追加注文という使い方ができるため、在庫リスクを抑えながらビジネスを進められます。



3

作り方やノウハウを学べる コンテンツが充実

缶バッジの作り方動画や、製作・販売に役立つコラム・お役立ち資料を無料で公開しています。AIチャットボットも用意しており、24時間365日、自分のペースで疑問を解決できます。



おわりに

数あるビジネスのなかでも、缶バッジビジネスは「初期費用約10万円」で始められることから、費用面のハードルが特に低いビジネスといえるでしょう。お客様から預かった写真を缶バッジにする方法であれば、特別なデザインスキルがなくても製作でき、完成品の在庫を持つ必要がないのも魅力です。

最初から完璧を目指す必要はありません。

まずは試作品を1個作り、実際に販売してみることが大切です。販売価格や販売方法などは、実践しながら少しずつ改善していけば問題ありません。

「まずは小さく始めてみる」。それが缶バッジビジネス成功への第一歩です。さっそく最初の一步を踏み出すために、次の項目から順番に確認してみましょう。

☑ 始める前のチェックリスト

- | | |
|--|---|
| ☐ 販売する缶バッジのジャンルを決める ▶ まずはフォト系がおすすめ | ☐ 原価を計算し、販売価格を決める ▶ 原価と市場価格を参考に設定する |
| ☐ 缶バッジのサイズを決める ▶ 迷ったら57mmから | ☐ 販売チャネルを決める ▶ まずはハンドメイド・グッズ系プラットフォームへの出品がおすすめ |
| ☐ 必要な機材の見積もりを取る ▶ マシン・カッターなど費用を確認する | ☐ 出品・販売をスタートする ▶ 小さく始めて、売れ行きを見ながら調整 |

まずは缶バッジ製作に必要な機材・パーツ選びから

缶バッジビジネスを始めるうえで最初のハードルになるのが、缶バッジマシンやカッターなどの機材・パーツ選びです。

「どのサイズを選べばいいかわからない」「必要な予算を知りたい」「まずはサンプルを見てみたい」という方は、お気軽にお問い合わせください。

バッジマンネットでは、缶バッジマシンやパーツに関するご相談はもちろん、資料請求やサンプル請求も受け付けています。

問い合わせ・資料請求・サンプル請求はこちら

お問い合わせ ▶

資料・サンプル請求 ▶