

2021-2027年中国男士衬衫 行业前景展望与产业竞争格局报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2021-2027年中国男士衬衫行业前景展望与产业竞争格局报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202102/204847.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、说明、目录、图表目录

中企顾问网发布的《2021-2027年中国男士衬衫行业前景展望与产业竞争格局报告》共八章。首先介绍了男士衬衫行业市场发展环境、男士衬衫整体运行态势等，接着分析了男士衬衫行业市场运行的现状，然后介绍了男士衬衫市场竞争格局。随后，报告对男士衬衫做了重点企业经营状况分析，最后分析了男士衬衫行业发展趋势与投资预测。您若想对男士衬衫产业有个系统的了解或者想投资男士衬衫行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第1章中国男士衬衫行业发展综述

1.1男士衬衫行业定义及特点

1.1.1男士衬衫行业的定义

1.1.2男士衬衫行业产品分类

1.2男士衬衫行业统计标准

1.2.1男士衬衫行业统计口径

1.2.2男士衬衫行业统计方法

1.2.3男士衬衫行业数据种类

1.3男士衬衫行业发展环境

1.3.1男士衬衫行业经济环境分析

(1) GDP增长情况

(2) 居民消费支出情况

1.3.2男士衬衫行业政治环境分析

1.3.3男士衬衫行业社会环境分析

1.3.4男士衬衫行业技术环境分析

第2章国际男士衬衫行业发展经验借鉴

2.1美国男士衬衫行业发展经验借鉴

2.1.1美国男士衬衫行业发展现状分析

- 2.1.2美国男士衬衫行业运营模式分析
- 2.1.3美国男士衬衫行业发展趋势预测
- 2.1.4美国男士衬衫行业对我国的启示
- 2.2意大利男士衬衫行业发展经验借鉴
- 2.2.1意大利男士衬衫行业现状分析
- 2.2.2意大利男士衬衫行业运营模式分析
- 2.2.3意大利男士衬衫行业发展趋势预测
- 2.2.4意大利男士衬衫行业对我国的启示
- 2.3法国男士衬衫行业发展经验借鉴
- 2.3.1法国男士衬衫行业发展现状分析
- 2.3.2法国男士衬衫行业运营模式分析
- 2.3.3法国男士衬衫行业发展趋势预测
- 2.3.4法国男士衬衫行业对我国的启示
- 2.4日本男士衬衫行业发展经验借鉴
- 2.4.1日本男士衬衫行业发展现状分析
- 2.4.2日本男士衬衫行业运营模式分析
- 2.4.3日本男士衬衫行业发展趋势预测
- 2.4.4日本男士衬衫行业对我国的启示

第3章中国男士衬衫行业市场发展现状分析

- 3.1男士衬衫行业发展概况
- 3.1.1男士衬衫行业发展特点分析
- 3.1.2男士衬衫行业市场容量预测
- 3.2男士衬衫行业发展规模分析
- 3.2.1男士衬衫行业供给状况分析
 - (1) 衬衫行业供给规模
 - (2) 男士衬衫供给规模
- 3.2.2男士衬衫行业需求状况分析
 - (1) 男士衬衫行业需求特点
 - (2) 男士衬衫行业销售规模
- 3.3男士衬衫行业进出口分析
- 3.3.1男士衬衫行业进出口综述

3.3.2男士衬衫行业进口分析

- (1) 男士衬衫进口量
- (2) 男士衬衫进口金额
- (3) 男士衬衫进口价格
- (4) 男士衬衫进口分产品情况

3.3.3男士衬衫行业出口分析

- (1) 男士衬衫出口量
- (2) 男士衬衫出口金额
- (3) 男士衬衫出口价格
- (4) 男士衬衫出口分产品情况

第4章中国男士衬衫行业产业链上下游分析

4.1男士衬衫行业产业链简介

4.2男士衬衫产业链上游行业分析

4.2.1面料行业发展分析

- (1) 棉布市场分析
- (2) 麻布市场发展分析
- (3) 丝绸市场发展分析
- (4) 化纤市场发展分析
- (5) 混纺市场发展分析
- (6) 莫代尔市场发展分析

4.2.2辅料行业发展分析

4.2.3缝制机械市场发展分析

- (1) 缝制机械市场基本情况
- (2) 缝制机械行业竞争格局
- (3) 缝制机械行业对本行业的影响

4.3男士衬衫产业链下游行业分析

4.3.1男士衬衫销售渠道分析

- (1) 男士衬衫销售渠道发展概括
- (2) 男士衬衫销售渠道细分渠道分析
- (3) 男士衬衫销售渠道发展趋势

4.3.2男士衬衫消费者分析

- (1) 男士衬衫消费主体分析
- (2) 男式衬衫消费特征分析
- (3) 男士衬衫消费趋势分析

第5章中国男士衬衫行业市场竞争格局分析

5.1男士衬衫行业竞争格局分析

5.1.1男士衬衫行业区域分布格局

5.1.2男士衬衫行业企业性质格局

5.2男士衬衫行业竞争状况分析

5.2.1男士衬衫行业上游议价能力

5.2.2男士衬衫行业下游议价能力

5.2.3男士衬衫行业新进入者威胁

5.2.4男士衬衫行业替代产品威胁

5.2.5男士衬衫行业内部竞争

5.3男士衬衫行业投资兼并重组整合分析

5.3.1投资兼并重组现状

5.3.2投资兼并重组动因分析

- (1) 实现多品牌战略
- (2) 通往高端化、国际化
- (3) 巩固、提升市场地位
- (4) 构建多业务格局，降低经营风险

5.3.3投资兼并重组趋势

第6章中国男士衬衫行业重点省市投资机会分析

6.1男士衬衫行业区域投资环境分析

6.1.1行业区域结构总体特征

6.1.2行业区域集中度分析

6.2行业重点区域运营情况分析

6.2.1华北地区男士衬衫所属行业运营情况分析

- (1) 北京市男士衬衫所属行业运营情况分析
- (2) 天津市男士衬衫所属行业运营情况分析
- (3) 河北省男士衬衫所属行业运营情况分析

- (4) 山西省男士衬衫所属行业运营情况分析
- (5) 内蒙古男士衬衫所属行业运营情况分析
- 6.2.2 华南地区男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (1) 广东省男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (2) 广西男士衬衫所属行业运营情况分析
- 6.2.3 华东地区男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (1) 上海市男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (2) 江苏省男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (3) 浙江省男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (4) 山东省男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (5) 福建省男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (6) 江西省男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (7) 安徽省男士衬衫所属行业运营情况分析
- 6.2.4 华中地区男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (1) 湖南省男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (2) 湖北省男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (3) 河南省男士衬衫所属行业运营情况分析
- 6.2.5 西北地区男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (1) 甘肃省男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (2) 新疆男士衬衫所属行业运营情况分析
- 6.2.6 西南地区男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (1) 重庆市男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (2) 四川省男士衬衫所属行业运营情况分析
- 6.2.7 东北地区男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (1) 黑龙江省男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (2) 吉林省男士衬衫所属行业运营情况分析
 - (3) 辽宁省男士衬衫所属行业运营情况分析
- 6.3 男士衬衫行业区域投资前景分析
 - 6.3.1 华北地区省市男士衬衫投资前景
 - 6.3.2 华南地区省市男士衬衫投资前景
 - 6.3.3 华东地区省市男士衬衫投资前景
 - 6.3.4 华中地区省市男士衬衫投资前景

6.3.5西北地区省市男士衬衫投资前景

6.3.6西南地区省市男士衬衫投资前景

6.3.7东北地区省市男士衬衫投资前景

第7章中国男士衬衫行业标杆企业经营分析

7.1男士衬衫行业企业总体发展概况

7.2男士衬衫行业企业经营状况分析

7.2.1雅戈尔集团股份有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主要经济指标分析
- (3) 企业盈利能力分析
- (4) 企业运营能力分析
- (5) 企业偿债能力分析
- (6) 企业发展能力分析
- (7) 企业产品结构及品牌
- (8) 企业销售渠道及网络
- (9) 企业经营优劣势分析

7.2.2宁波洛兹制衣实业有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主要经济指标分析
- (3) 企业盈利能力分析
- (4) 企业运营能力分析
- (5) 企业偿债能力分析
- (6) 企业发展能力分析
- (7) 企业产品结构及品牌
- (8) 企业销售渠道及网络
- (9) 企业经营优劣势分析

7.2.3江苏红豆实业股份有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主要经济指标分析
- (3) 企业盈利能力分析
- (4) 企业运营能力分析

- (5) 企业偿债能力分析
- (6) 企业发展能力分析
- (7) 企业产品结构及品牌
- (8) 企业销售渠道及网络
- (9) 企业经营优劣势分析

7.2.4 宁波杉杉股份有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主要经济指标分析
- (3) 企业盈利能力分析
- (4) 企业运营能力分析
- (5) 企业偿债能力分析
- (6) 企业发展能力分析
- (7) 企业产品结构及品牌
- (8) 企业销售渠道及网络
- (9) 企业经营优劣势分析

7.2.5 九牧王股份有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主要经济指标分析
- (3) 企业盈利能力分析
- (4) 企业运营能力分析
- (5) 企业偿债能力分析
- (6) 企业发展能力分析
- (7) 企业产品结构及品牌
- (8) 企业销售渠道及网络
- (9) 企业经营优劣势分析

7.2.6 浙江步森服饰股份有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主要经济指标分析
- (3) 企业盈利能力分析
- (4) 企业运营能力分析
- (5) 企业偿债能力分析
- (6) 企业发展能力分析

- (7) 企业产品结构及品牌
- (8) 企业销售渠道及网络
- (9) 企业经营优劣势分析

7.2.7希努尔男装股份有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主要经济指标分析
- (3) 企业盈利能力分析
- (4) 企业运营能力分析
- (5) 企业偿债能力分析
- (6) 企业发展能力分析
- (7) 企业产品结构及品牌
- (8) 企业销售渠道及网络
- (9) 企业经营优劣势分析

7.2.8才子服饰股份有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主要经济指标分析
- (3) 企业盈利能力分析
- (4) 企业运营能力分析
- (5) 企业偿债能力分析
- (6) 企业发展能力分析
- (7) 企业产品结构及品牌
- (8) 企业销售渠道及网络
- (9) 企业经营优劣势分析

7.2.9福建七匹狼实业股份有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主要经济指标分析
- (3) 企业盈利能力分析
- (4) 企业运营能力分析
- (5) 企业偿债能力分析
- (6) 企业发展能力分析
- (7) 企业产品结构及品牌
- (8) 企业销售渠道及网络

(9) 企业经营优劣势分析

7.2.10 上海美特斯邦威服饰股份有限公司

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业主要经济指标分析

(3) 企业盈利能力分析

(4) 企业运营能力分析

(5) 企业偿债能力分析

(6) 企业发展能力分析

(7) 企业产品结构及品牌

(8) 企业销售渠道及网络

(9) 企业经营优劣势分析

第8章 中国男士衬衫行业前景预测与投资战略规划 ()

8.1 男士衬衫行业投资特性分析

8.1.1 男士衬衫行业进入壁垒分析

(1) 品牌壁垒

(2) 研发及技术壁垒

(3) 营销壁垒

(4) 管理及人才壁垒

8.1.2 男士衬衫行业投资风险分析

(1) 男士衬衫行业政策风险

(2) 男士衬衫行业研发风险

(3) 男士衬衫行业供求风险

(4) 男士衬衫行业宏观经济波动风险

(5) 男士衬衫行业关联行业风险

(6) 男士衬衫行业产品结构风险

(7) 企业生产规模及多角化风险

(8) 男士衬衫行业其他风险

8.2 男士衬衫行业投资战略规划 ()

8.2.1 男士衬衫行业投资机会分析

8.2.2 男士衬衫企业战略布局建议

8.2.3 男士衬衫行业投资重点建议

部分图表目录：

图表1：男士衬衫行业产品按风格分类

图表2：中国企业的市场主体分类

图表3：中国不同所有制性质企业的划分

图表4：2005-2018年中国GDP及其增长（单位：亿元，%）

图表5：2009-2018年我国城镇居民人均可支配收入及增长情况（单位：元，%）

图表6：2018年全国居民人均消费支出及其构成情况（单位：元，%）

图表7：近年来我国纺织服装行业相关政策法规

图表8：中国衬衫行业部分主要标准

图表9：GAP公司品牌介绍

图表10：OldNavy品牌买手分工

图表11：GAP工作流程与仿款协作图

图表12：意大利杰尼亚（ErmenegildoZegna）公司基本信息表

图表13：意大利乔治·阿玛尼（GiorgioArmani）公司基本信息表

图表14：意大利乔治·阿玛尼（GiorgioArmani）公司产业类别表

更多图表见正文……

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202102/204847.html>