



山喜株式会社

山喜飛翔プラン2014

山喜グループ中期計画
(2012年度～2014年度)

2012年1月

<基本理念>

「最大の企業たらんより最良の企業たれ」の社是に基づき、「最良の企業」の実現のため、「変化への対応と原点の再確認」を徹底して行う。

<基本方針>

■変化への対応

① 経営環境の変化に柔軟に対応して、得意先とのサプライチェーンを強化し、国内卸売り販売シェアを拡大する。

② 「国内販売の直販強化」と「海外販売の強化」によって、新しいビジネス分野の拡大を進める。

■原点の再確認

① 品質第一を堅持する。

② あらゆる関係者に対して誠実な対応を続ける。

シャツを中心にファッション感度の高く、値頃で品質の良いアパレル商品を国内外のお客様にお届けして喜んで頂くことによって「最良の企業」の実現を図る。

経営環境の変化と経営課題の変化

■世界経済の環境変化

- ・アジア諸国の経済発展持続⇒消費市場拡大
- ・欧米経済の低迷⇒為替変動等の経営リスク高まる
- ・日本経済の低成長

■ライフスタイルの変化

- ・電力供給不足による節電の必要性
⇒スーパークールビズの定着持続
- ・サラリーマンの軽装志向定着
⇒スーパークールビズ需要の拡大
- ・カジュアル化の一層の進行

■国内小売市場の変化

- ・小売業の構造変化と寡占化
- ・WEB市場の急拡大

■経営課題の変化

(過去数年の経営課題)

デフレ経済環境下での生き残り
と利益確保

- ・経費削減
- ・原価抑制
- ・低価格対応

「山喜飛翔プラン2014」
の基本戦略

「山喜飛翔プラン2014」の基本戦略

■変化への対応

①国内卸販売シェア拡大

④自社ブランド育成強化

②国内販売の直販強化

⑤商品力強化

③海外販売の強化

⑥リストラクチャリングの実施

■原点の再確認

①「品質第一」の堅持

②誠実な対応の維持強化

①国内卸販売シェア拡大



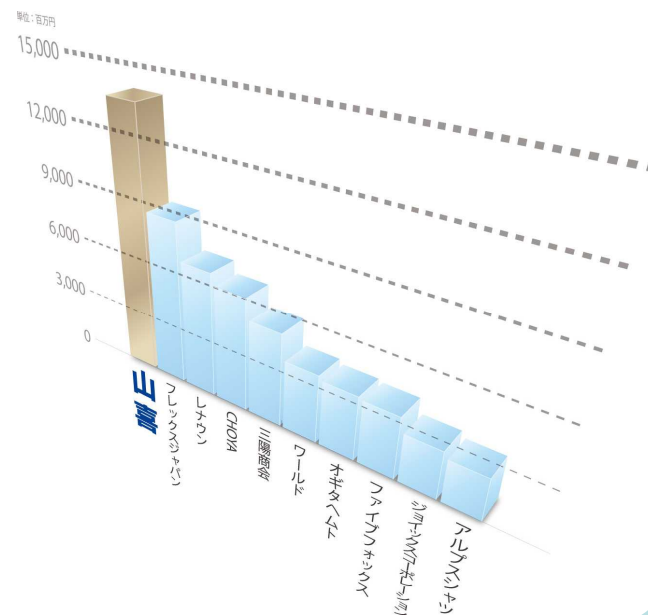
■布帛シャツ日本国内販売額第1位

(出典:織研新聞2010年度メンズアパレルランキング)

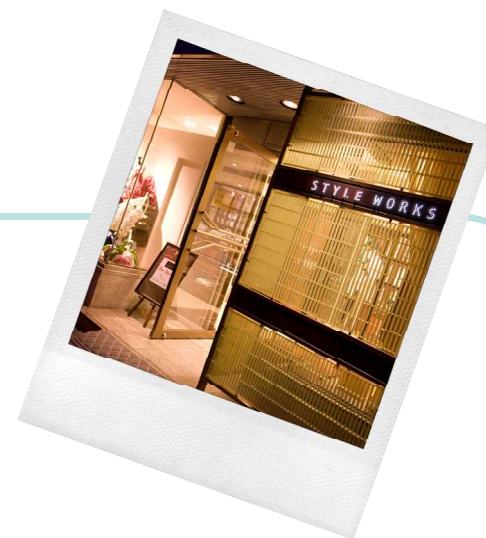
■国内シェア22%(現状)



30% へ (2014年度目標)



②国内販売の直販強化



■直営店14店(2011年12月現在)

➔ **23店** (2014年度末)

■WEB販売売上高7000万円(2010年度)

➔ **6億円** (2014年度)

■当社ブランドコーナー出店36ヶ所(2011年12月現在)

➔ **80ヶ所** (2014年度末)

③ 海外販売の強化



■ 海外販売売上6億円 (2010年度)

➡ 21億円 (2013年度)

■ 中国でのインターネット販売 (2011年開始)

➡ 中国での消費者ニーズの把握

■ 東南アジアでのオリジナル商品拡販
インド市場の開拓etc

④ 自社ブランド育成強化

■ オリジナルブランドの強化

ハウスブランドとして「YAMAKI」の確立
オリジナルブランドの強化拡大

■ ショップ・商品ブランド

Style Works, Shirts Houseなど

■ 海外向けブランド

YAMAKI, Style Worksなど、日本テイストによる
ブランディング



⑤商品力強化



■ドレスシャツ:

- ・企画提案力と納期管理により、国内拡販をサポート
- ・国内直販強化に対応したものづくりの確立

■カジュアルウェア:

- ・企画提案型OEMの強化とオリジナル商品の企画販売

■レディース:

- ・シャツブラウスの強化

⑥ リストラクチャリングの実施



- タイ山喜の工場縮小と、販売への事業転換
- シンガポール子会社 (Style Works PTE) の収支均衡
- ラオ山喜の増産による黒字基調の定着

經營指標目標

2014年度 (2015年3月期, 3カ年最終年度)

- 連結売上高 : 200億円
- 連結經常利益 : 4億円
- 連結当期利益 : 3億2千万円





IR活動窓口

山喜株式会社 経営企画部

Tel:06-6764-2211

URL:<http://www.e-yamaki.co.jp>