



68期～70期 中期3ヵ年経営計画
(2019～2021年度)



山喜株式会社

2019年10月

I 経営環境の変化

II 基本方針

III 基本戦略

IV 数値計画



I 経営環境の変化

① 経済環境の変化

世界経済の変調・貿易摩擦・環境問題・
デジタル化・少子高齢化…

② ライフスタイルの変化

キャッシュレス・シェアリングエコノミー・
働き方改革・カジュアル化…

③ 国内小売市場の変化

実店舗減・業態転換・インバウンド・
ネット販売拡大…

Ⅱ 基本方針

次なる成長戦略への体制にシフトする3年間とする

1) 変化へのシフト

進化しなければ、未来はない

2) 消費者直接対応の小売型販売管理体制へのシフト

オリジナル商品取扱いの直販系部門の収益改善

3) 更なるメーカー機能強化（企画・業務・生産）の体制へシフト（営業・生産部門）

OEM/ODMの受注拡大

4) 海外販売強化体制へシフト（海外子会社）

海外でのオリジナル商品の売上拡大とOEM/ODM受注拡大

5) 管理体制の見直しへシフト

物流体制の最適化・人事制度の見直し・資産活用・システム開発力強化・M & A強化…

Ⅱ 基本方針

次なる成長戦略（中期3カ年計画以降）

1. 国内外における小売型販売管理体制によるオリジナル商品の売上拡大
2. 国内外における山喜の機能を通して、OEM/ODMの受注増による売上拡大
3. この施策により、シャツの世界の広がりを追及し、

「シャツを選ぶ楽しさ・シャツを着る喜び」

を提供し続ける事で、企業価値を向上させるシャツのリーディングカンパニーを目指す。

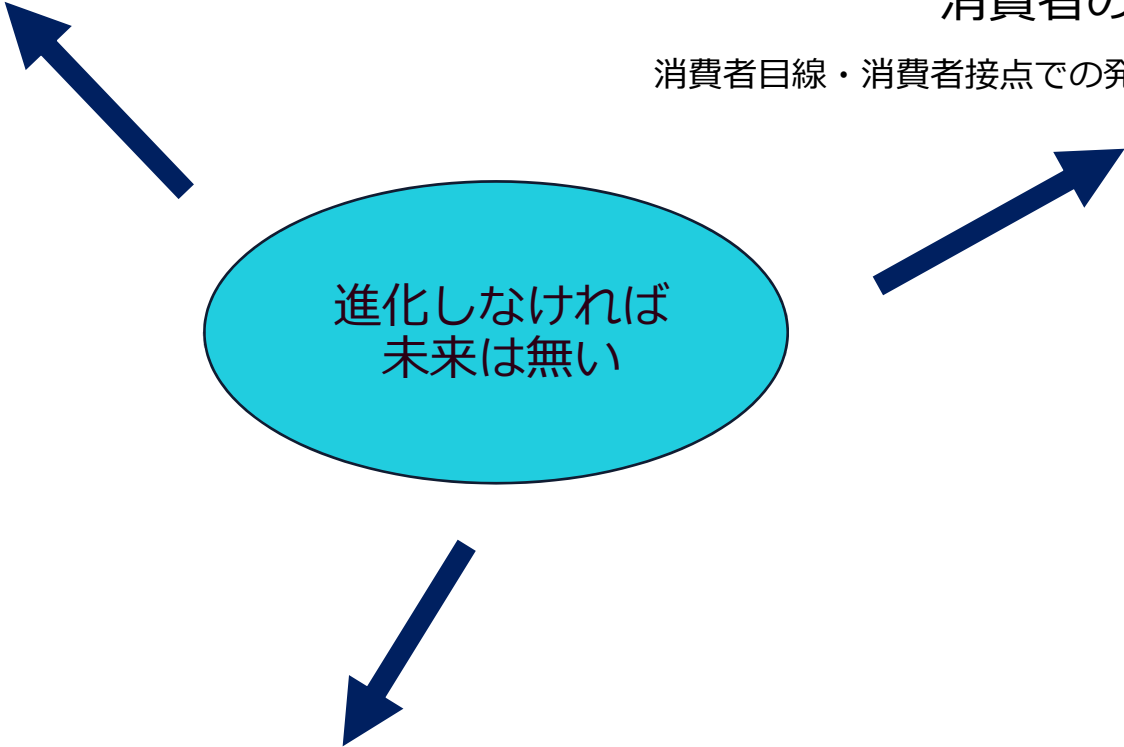
Ⅲ 基本戦略 ①（変化対応）

変化対応へシフト

Chance（好機）と捉え、Challenge（挑戦）して Change（変化）

消費者の発想

消費者目線・消費者接点での発想・行動の原点にシフト

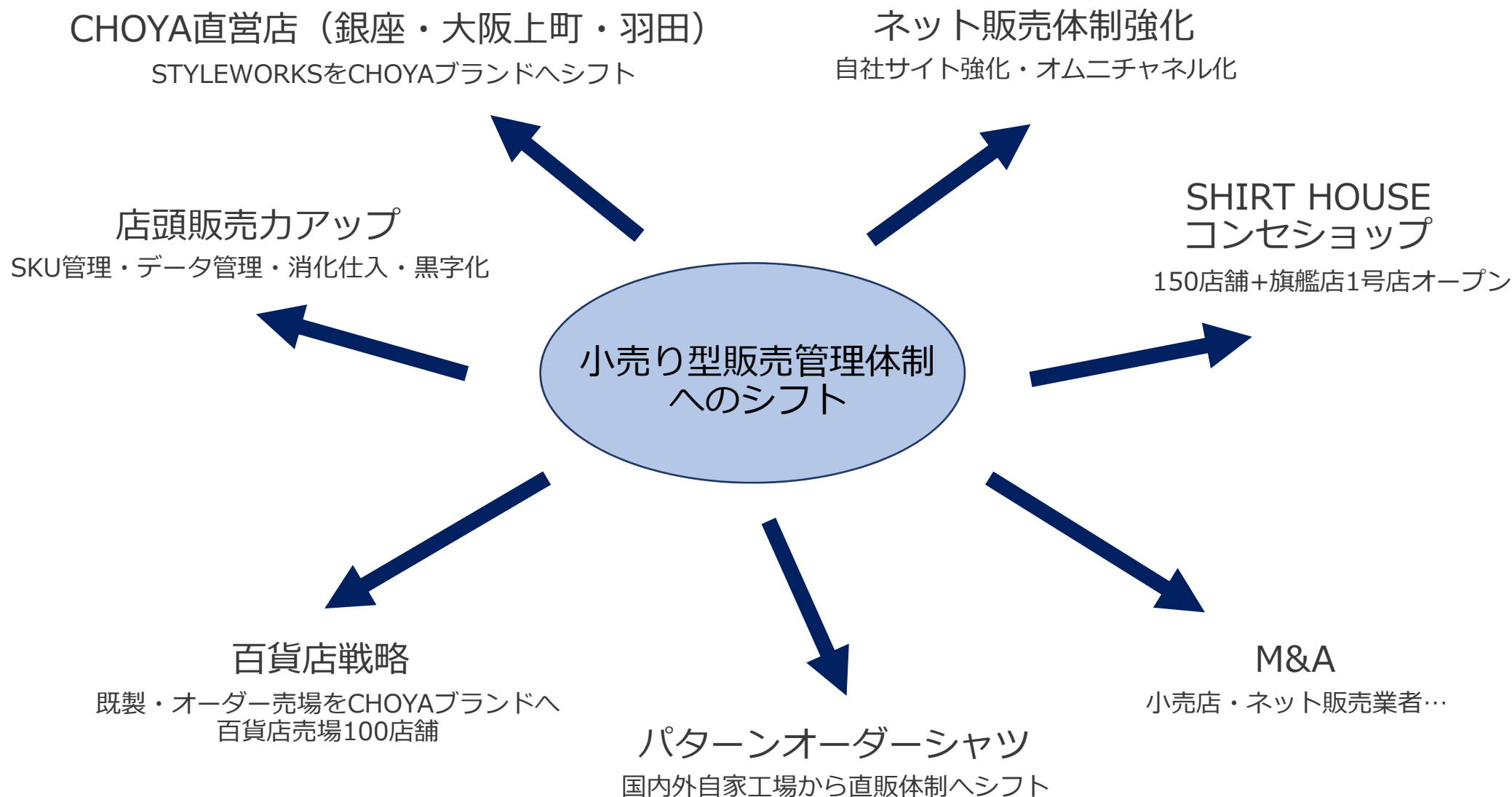


進化しなければ
未来は無い

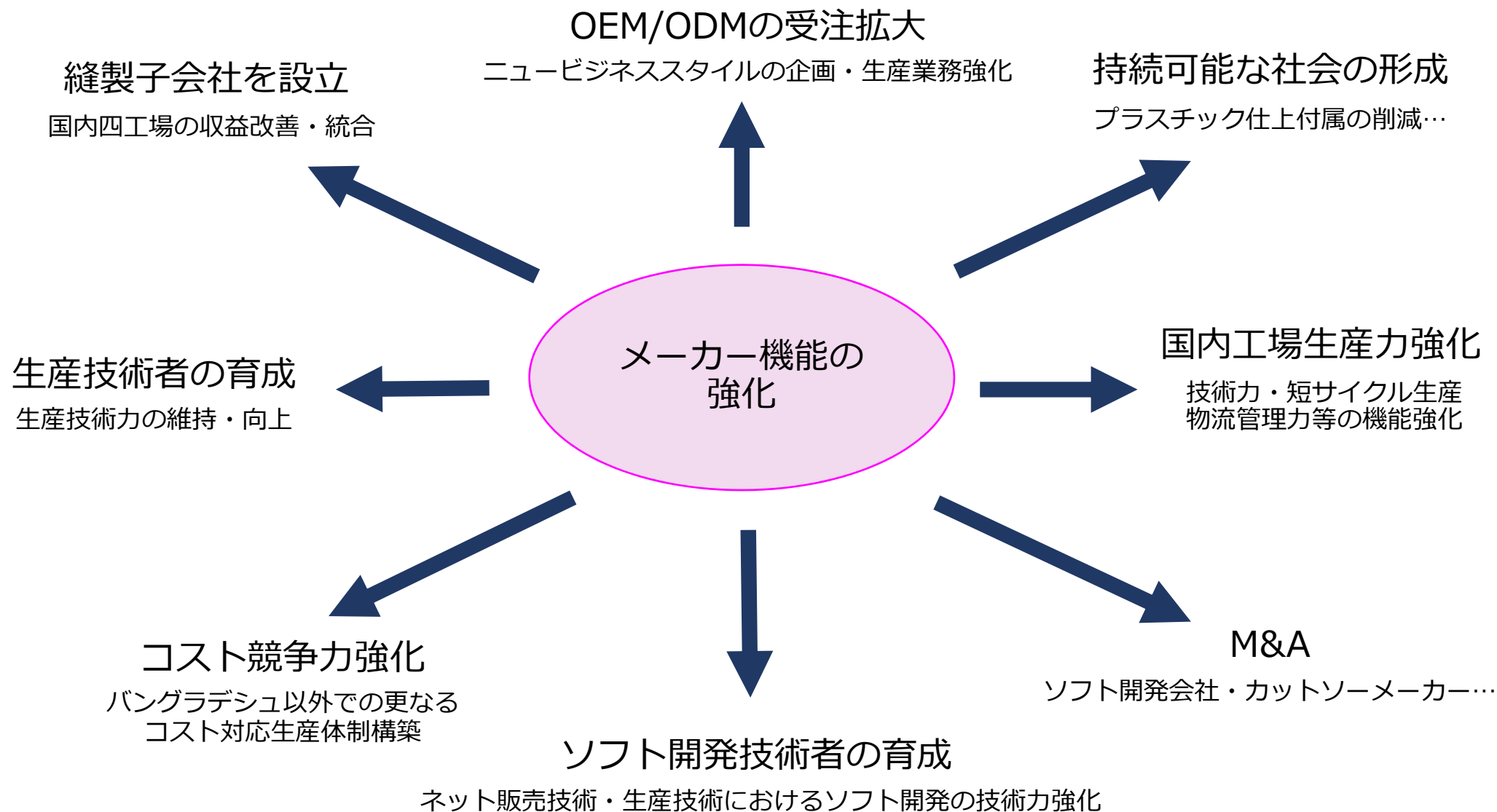
差別化された機能の拡充

如何に他社より優れた差別化された機能を持つかの原点にシフト

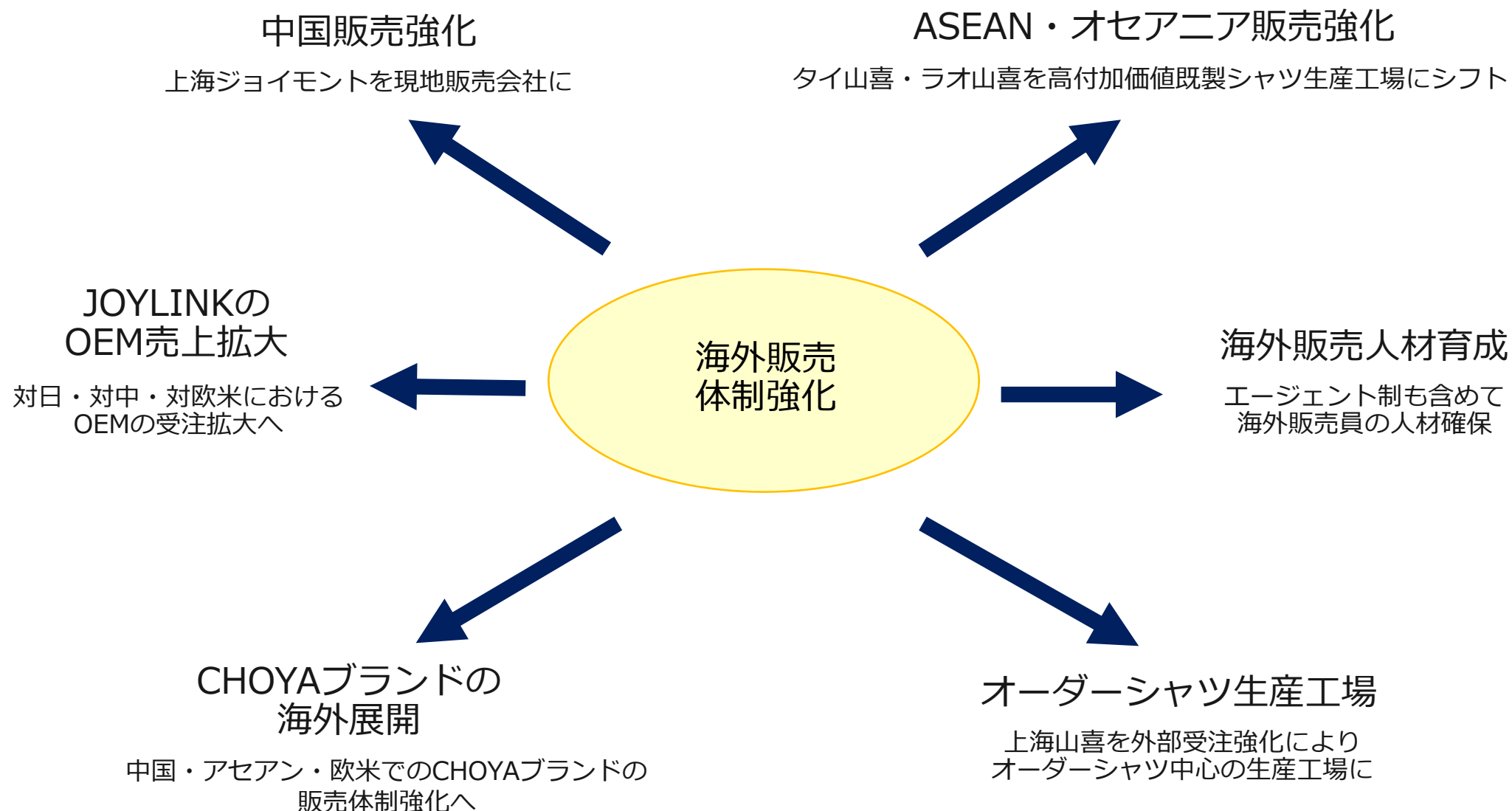
Ⅲ 基本戦略 ②（直販系部門）



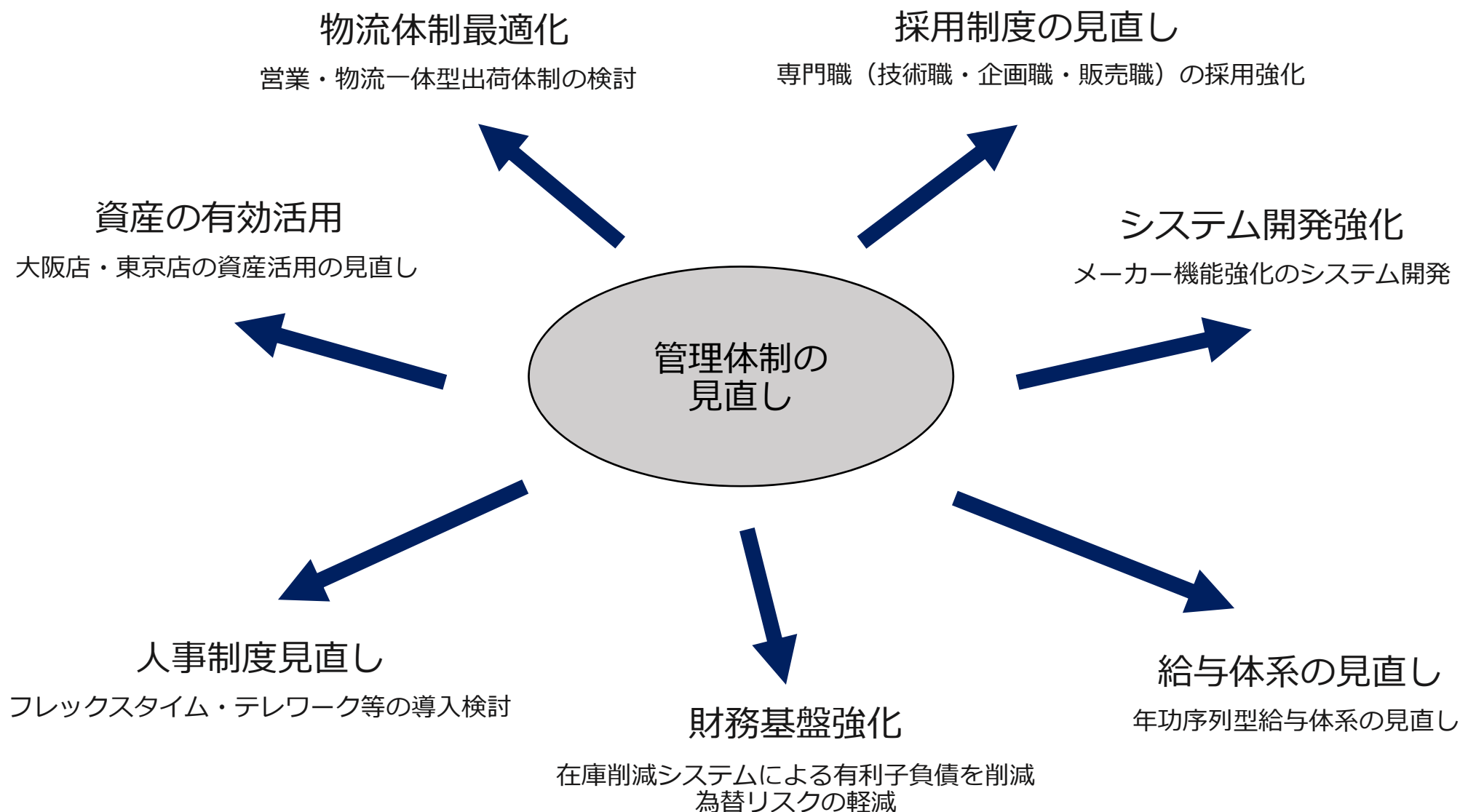
Ⅲ 基本戦略 ③ (営業・生産部門)



Ⅲ 基本戦略 ④（海外子会社）



Ⅲ 基本戦略 ⑤（管理部門）



最終年度経営数値目標（2022年3月期）

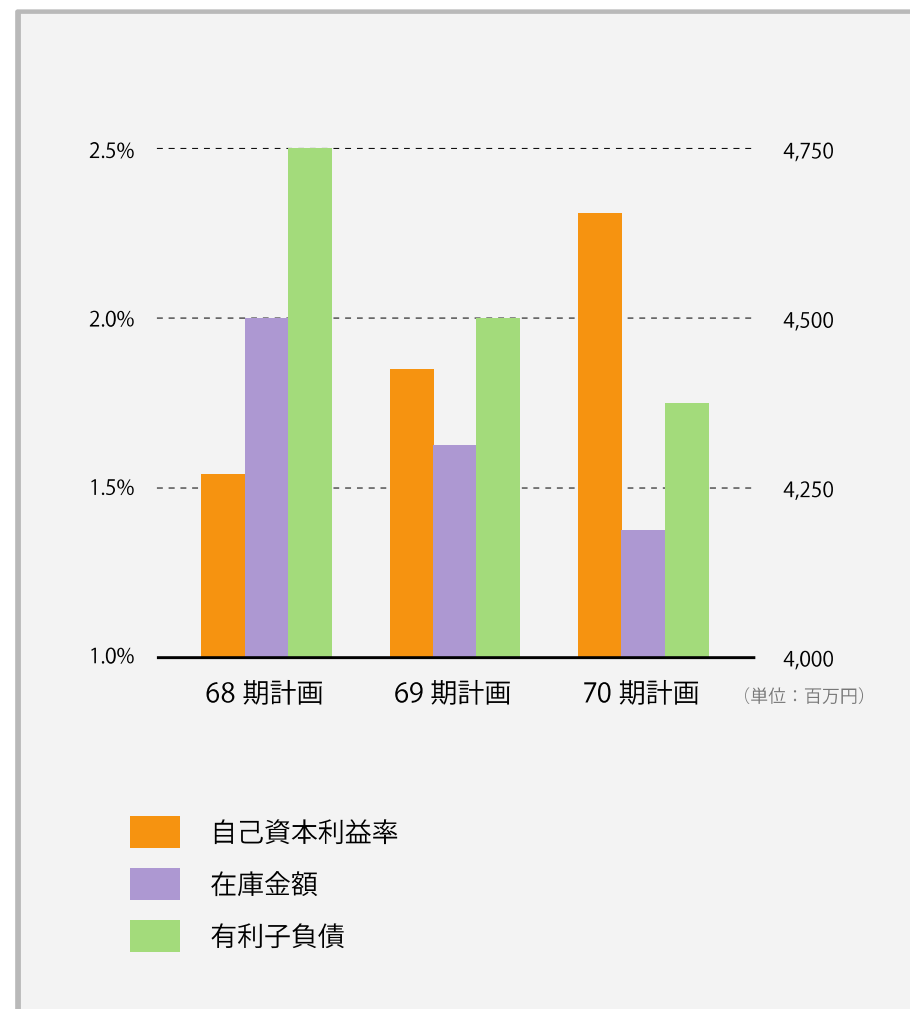
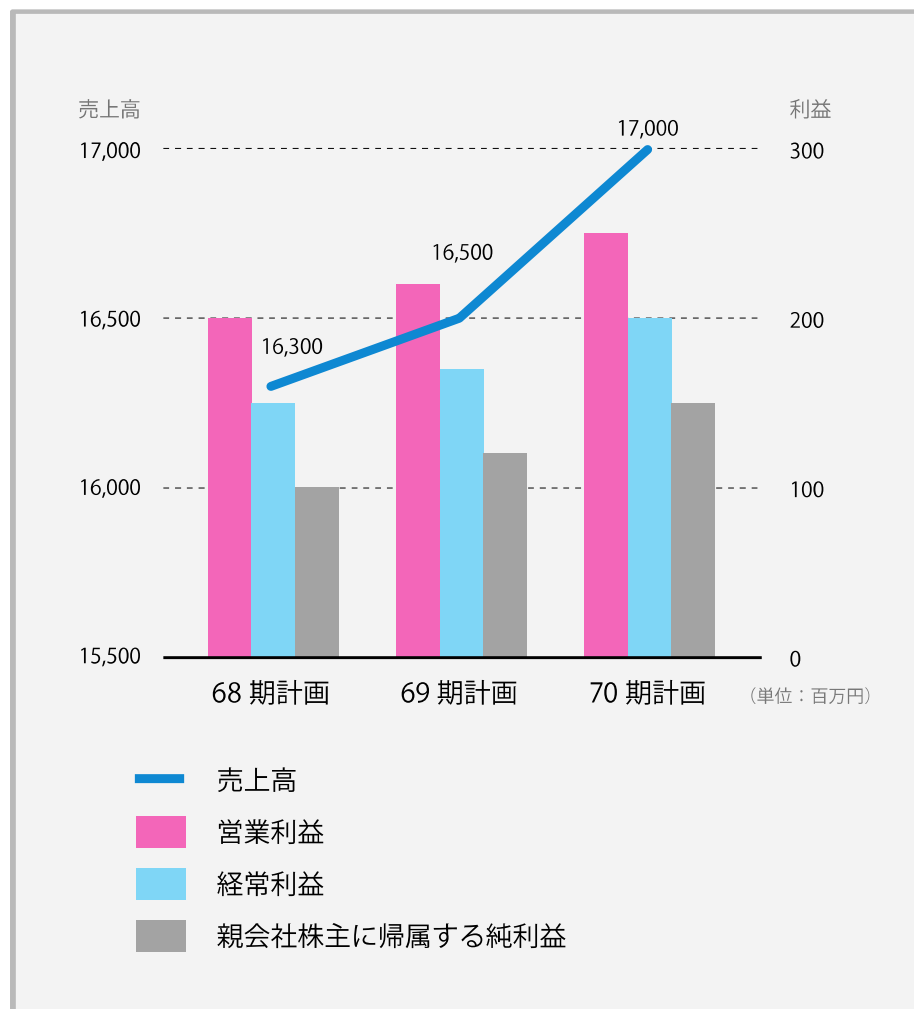
■ 連結売上高：170億円

■ 連結純利益：1.5億円（ROE：2.31%）
（自己資本≒65億円）

■ 連結有利子負債：43億円



IV 数値計画（連結財務会計 ②）



I R 活動窓口



IR活動窓口

山喜株式会社 経営企画部

Tel : 06-6764-2211

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