

2021-2027年中国男装行业 前景展望与市场调查预测报告

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年中国男装行业前景展望与市场调查预测报告》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/202104/216480.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

行业格局总体较为分散，子板块中运动服饰及男装集中度提升速度最快。我国2017年服装行业CR5集中度仅为6.2%，与欧美发达国家有较大差距，集中度提升空间较大。从子行业看，目前仅运动服饰子行业的竞争格局较为集中，集中度高达70.7%，甚至已超过美国、日本的集中度水平，其它子板块集中度均低于25%，但趋于集中。其中，运动服饰和男装集中度提升势头最为强劲，2011-2016年集中度提升幅度分别约为8pct以及4pct。我们预计未来行业各板块集中度提升的趋势将延续，行业龙头公司经过2011-2016年的调整后，库存水平已趋于合理水平，供应链管理水平和设计能力显著提升，将逐渐建立品牌及效率壁垒，促进集中度不断提升，其中标准化程度较高、风格差异较小的运动、男装、内衣等子行业有望率先实现市场份额的集中。我国服装行业集中度与发达国家存在较大差距数据来源：公开资料整理

中企顾问网发布的《2021-2027年中国男装行业前景展望与市场调查预测报告》共八章。首先介绍了男装行业市场发展环境、男装整体运行态势等，接着分析了男装行业市场运行的现状，然后介绍了男装市场竞争格局。随后，报告对男装做了重点企业经营状况分析，最后分析了男装行业发展趋势与投资预测。您若想对男装产业有个系统的了解或者想投资男装行业，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：

第一章中国男装行业发展综述

1.1 男装行业报告研究范围

1.1.1 男装行业专业名词解释

1.1.2 男装行业研究范围界定

1.1.3 男装行业分析框架简介

1.1.4 男装行业分析工具介绍

1.2 男装行业定义及分类

1.2.1 男装行业概念及定义

1.2.2 男装行业主要产品分类

1.3 男装行业产业链分析

1.3.1 男装行业所处产业链简介

1.3.2 男装行业产业链上游分析

1.3.3 男装行业产业链下游分析

第二章国外男装行业发展经验借鉴

2.1 美国男装行业发展经验与启示

2.1.1 美国男装行业发展现状分析

2.1.2 美国男装行业运营模式分析

2.1.3 美国男装行业发展经验借鉴

2.1.4 美国男装行业对我国的启示

2.2 日本男装行业发展经验与启示

2.2.1 日本男装行业运作模式

2.2.2 日本男装行业发展经验分析

2.2.3 日本男装行业对我国的启示

2.3 韩国男装行业发展经验与启示

2.3.1 韩国男装行业运作模式

2.3.2 韩国男装行业发展经验分析

2.3.3 韩国男装行业对我国的启示

2.4 欧盟男装行业发展经验与启示

2.4.1 欧盟男装行业运作模式

2.4.2 欧盟男装行业发展经验分析

2.4.3 欧盟男装行业对我国的启示

第三章中国男装行业发展环境分析

3.1 男装行业政策环境分析

3.1.1 男装行业监管体系

3.1.2 男装行业产品规划

3.1.3 男装行业布局规划

3.1.4 男装行业企业规划

3.2 男装行业经济环境分析

3.2.1 中国GDP增长情况

3.2.2 固定资产投资情况

3.3 男装行业技术环境分析

3.3.1 男装行业专利申请数分析

3.3.2 男装行业专利申请人分析

3.3.3 男装行业热门专利技术分析

3.4 男装行业消费环境分析

3.4.1 男装行业消费态度调查

3.4.2 男装行业消费驱动分析

3.4.3 男装行业消费需求特点

3.4.4 男装行业消费群体分析

3.4.5 男装行业消费行为分析

3.4.6 男装行业消费关注点分析

3.4.7 男装行业消费区域分布

第四章中国男装行业市场发展现状分析

4.1 男装行业发展概况男装服装公司整体收入增速平稳数据来源：公开资料整理

4.1.1 男装行业市场规模分析

4.1.2 男装行业竞争格局分析

4.1.3 男装行业发展前景预测

4.2 男装行业供需状况分析

4.2.1 男装行业供给状况分析

4.2.2 男装行业需求状况分析

4.2.3 男装行业整体供需平衡分析

4.2.4 主要省市供需平衡分析

4.3 男装行业经济指标分析

4.3.1 男装行业产销能力分析

4.3.2 男装所属行业盈利能力分析

4.3.3 男装所属行业运营能力分析

4.3.4 男装所属行业偿债能力分析

4.3.5 男装行业发展能力分析

4.4 男装所属行业进出口市场分析

4.4.1 男装行业进出口综述

4.4.2 男装行业进口市场分析

4.4.3 男装行业出口市场分析

4.4.4 男装行业进出口前景预测

第五章中国男装行业市场竞争格局分析

5.1 男装行业竞争格局分析

5.1.1 男装行业区域分布格局

5.1.2 男装行业企业规模格局

5.1.3 男装行业企业性质格局

5.2 男装行业竞争五力分析

5.2.1 男装行业上游议价能力

5.2.2 男装行业下游议价能力

5.2.3 男装行业新进入者威胁

5.2.4 男装行业替代产品威胁

5.2.5 男装行业内部竞争

5.3 男装行业重点企业竞争策略分析

5.4 男装行业投资兼并重组整合分析

5.4.1 投资兼并重组现状

5.4.2 投资兼并重组案例

第六章中国男装行业重点区域市场竞争力分析

6.1 中国男装行业区域市场概况

6.1.1 男装行业产值分布情况

6.1.2 男装行业市场分布情况

6.1.3 男装行业利润分布情况

6.2 华东地区男装行业需求分析

6.3 华南地区男装行业需求分析

6.4 华中地区男装行业需求分析

6.5 华北地区男装行业需求分析

6.6 东北地区男装行业需求分析

6.7 西南地区男装行业需求分析

6.8 西北地区男装行业需求分析

第七章中国男装行业竞争对手经营状况分析

7.1 男装行业竞争对手发展总状

7.1.1 企业整体排名

7.1.2 男装行业销售收入状况

7.1.3 男装行业资产总额状况

7.1.4 男装行业利润总额状况

7.2 男装行业竞争对手经营状况分析

7.2.1 宁波杉杉股份有限公司

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业发展战略分析

7.2.2 福建七匹狼实业股份有限公司

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业发展战略分析

7.2.3 雅戈尔集团股份有限公司

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业发展战略分析

7.2.4 浙江报喜鸟服饰股份有限公司

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业发展战略分析

7.2.5 大连大杨创世股份有限公司

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业发展战略分析

第八章 2021-2027年中国男装行业发展预测及投融资分析

8.1 2021-2027年中国男装行业发展趋势

8.1.1 2021-2027年男装行业市场规模预测

8.1.2 2021-2027年男装行业市场结构预测

8.1.3 2021-2027年男装行业企业数量预测

8.2 男装行业投资特性分析

8.2.1 男装行业进入壁垒分析

8.2.2 男装行业投资风险分析

8.3 男装行业投资潜力与建议

8.3.1 男装行业投资机会剖析

8.3.2 男装行业营销策略分析

8.3.3 男装行业投资建议分析

部分图表目录：

图表1：行业代码表

图表2：男装行业分类列表

图表3：男装行业所处产业链示意图

图表4：美国男装行业发展经验列表

图表5：美国男装行业对我国的启示列表

图表6：日本男装行业发展经验列表

图表7：日本男装行业对我国的启示列表

图表8：韩国男装行业发展经验列表

图表9：韩国男装行业对我国的启示列表

图表10：欧盟男装行业发展经验列表

图表11：欧盟男装行业对我国的启示列表

图表12：中国男装行业监管体系示意图

图表13：男装行业监管重点列表

图表14：2013-2019年中国GDP增长走势图（单位：万亿元，%）

图表15：2013-2019年男装行业与GDP关联性分析图（单位：亿元，万亿元）

图表16：2013-2019年固定资产投资走势图（单位：万亿元，%）

更多图表见正文.....

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202104/216480.html>