Corby以3920万加元出售Lamb’s朗姆酒品牌

此次出售将该品牌在北美与其他市场的控制权分别交给一家加拿大买家和一家法国集团。

2026年8月6日星期四



Corby Spirit and Wine已将Lamb’s朗姆酒品牌及相关资产以3920万加元出售，将该品牌的控制权分

拆给北美的一家加拿大买家和其他地区的一家法国集团。

这家总部位于多伦多的公司周三在一份声明中表示，Phildan Inc.的子公司Maison des Futailles, L.P.收购了Lamb’s在北美的权利，而COFEPP SAS的子公司Glen Turner Company Limited则买下了北美以外地区的权利。该交易还包括品牌的知识产权以及交割时现有库存，最终价格仍需按惯常调整后确定。

这笔交易重塑了一个在加拿大和英国都有长期存在的朗姆酒品牌的所有权格局。它也为Corby带来了现金和管理空间，使其能够把重点放在被认为对增长更重要的品类上，包括即饮饮料和高端烈酒。

Corby总裁兼首席执行官Florence Tresarrieu将此次出售描述为一项与公司长期战略相关的组合决策。她在公司声明中表示，此举将使Corby能够把更多资源投向优先级更高的品类，增强财务状况，并继续投资于被寄望推动未来增长的品牌和创新。

Corby没有披露预计因出售而计入的收益、Lamb’s当前收入或该品牌对利润的贡献。公司仅表示，3920万加元的价格包含库存，并仍要受常规交割调整影响。

公司还表示，交割后将继续提供临时支持。根据协议，Corby及其关联公司将在一段未说明时长的期间内帮助买方进行生产和分销。这类过渡安排在饮料交易中很常见，因为制造、仓储和市场路线系统需要时间从卖方转移到新东家手中。

对Phildan而言，这笔收购增加了一个在北美颇具知名度的朗姆酒品牌。Phildan总裁Hugues Gauthier在声明中表示，Lamb’s是加拿大最知名的朗姆酒品牌之一，此次收购将增强集团的烈酒组合。

对Glen Turner及其母公司COFEPP来说，吸引力似乎在于Lamb’s在北美以外，尤其是在英国的地位。La Martiniquaise-Bardinet国际总监Christophe Pichambert在声明中表示，Lamb’s是英国一个历史悠久的品牌，且与集团现有组合和战略目标相符。

这笔出售之所以引人注目，在于它是按地域而非将所有地区一并转让给同一所有者的方式来拆分一个全球烈酒品牌。这种结构表明，Lamb’s在不同市场具有不同优势，而买方也在这些地区看到了各自的机会。

Corby将这笔交易定位为其简化业务的更广泛努力的一部分。公司表示，此次出售将使其更专注于优先增长平台，释放资本和资源以投入回报更高的机会，并支持长期盈利能力和股东价值。

这一方向与近年来许多烈酒公司的走向一致。生产商和分销商一直在更加重视高端标签、增长更快的即饮产品，以及他们认为拥有更强定价能力或更好扩张前景的品牌。朗姆酒在全球仍是一个重要品类，但随着饮料集团决定将投资投向何处，组合审查已变得越来越常见。

根据先前公布的数据，Lamb’s最近的规模有助于解释这笔交易的背景。在截至2025年6月的财年中，该品牌出货38.1万箱9升装，较前一年的37.7万箱有所增加，约增长1%。同期该品牌价值增长了2%。Corby没有在出售公告中提供Lamb’s 2026年的业绩更新。

即便没有当前销售数据，出货量数据也表明，Lamb’s在一个包括加拿大威士忌、伏特加、利口酒、葡萄酒和即饮产品的组合中，仍是一个有一定规模但增长并不快的品牌。Corby旗下自有品牌包

括J.P. Wiser’s、Lot 40和Pike Creek加拿大威士忌，Polar Ice伏特加，McGuinness利口酒，Cottage Springs和Nude即饮饮料，以及Foreign Affair葡萄酒。通过与Pernod Ricard的合作关系，公司还在加拿大代理一系列国际品牌。

这一组合有助于解释此次出售背后的战略逻辑。退出Lamb’s后，Corby可以把资本集中到那些它似乎认为长期回报更强的品牌和品类上，而Lamb’s则转到那些可能更有动力在各自市场推动该品牌发展的所有者手中。

公司表示，其董事会已批准这笔交易。公司没有说明过渡服务何时结束，也没有说明买方是否计划立即对其目前控制市场中的生产、分销或品牌定位作出任何调整。

Corby在多伦多证券交易所上市，是加拿大规模较大的烈酒和葡萄酒公司之一，业务范围涵盖制造、营销和分销。Lamb’s的出售让公司品牌组合更加精简，并带来3920万加元的收益，但在Corby于未来文件中披露惯常调整、过渡安排以及任何会计收益的处理方式之前，其财务影响仍不会完全明朗。