美国带动海外增长，Chapel Down上半年净销售额增长19%

库存攀升15%至£29.4 million，反映这家英格兰葡萄酒生产商正为未来海外需求增长做准备

2026年9月24日星期四



英格兰葡萄酒生产商Chapel Down Group表示，随着公司在海外市场扩张并继续增加库存以支持未来增长，2026年上半年净销售额增长19%。

公司在截至6月30日六个月的未经审计业绩中表示，不含生物资产的库存增至£29.4 million，较上年同期增长15%。Chapel Down称，提升库存水平是其增长计划的一部分。国际收入增长66%，美国被列为主要推动因素。

这份更新显示，在高端饮料生产商试图将触角延伸至本土市场之外之际，Chapel Down的葡萄酒需求稳健。国际销售的大幅增长表明，该公司在海外，尤其是在美国，正在获得市场认可；美国仍是寻求规模扩张的高端葡萄酒品牌的重要目标市场。

库存上升也是葡萄酒行业一个备受关注的指标，因为生产商往往需要持有相当规模的存货，直到瓶装酒可以出售。更大的库存规模如果需求保持坚挺，有助于支撑未来收入，但也意味着更多资本被占用在业务中。对于更广泛的饮料行业而言，Chapel Down的业绩或许能为高端生产商如何在增长、定价压力和分销效率之间取得平衡提供一个有用信号，尤其是在起泡酒和其他高端品类中。

Chapel Down报告称，该库存数字不含生物资产；该行业企业用这一术语指葡萄藤上的葡萄等资产。这个区别很重要，因为它更清楚地反映了为未来销售而持有的成品和陈化中的库存，而不是仍在生产中的农业资产。

随着英格兰葡萄酒酿造商继续寻求在出口市场占据更强位置，该公司上半年的表现显示出其增长势头。美国市场的增长尤其重要，因为与本土市场相比，它可以带来大得多的客户群，但这也需要在分销、品牌建设和物流方面投入。

净销售额增长19%表明，尽管葡萄酒和其他酒精饮料市场竞争依然激烈，Chapel Down仍设法提升了收入。根据通过Investegate发布的信息，公司并未将这一增幅描述为短期飙升。相反，增加库存的决定表明，公司正为持续需求和更广泛的商业布局做准备。

对于投资者和行业观察人士而言，销售增长、库存基础扩大以及强劲的国际增长这三者结合起来，可能会被解读为Chapel Down仍处于扩张模式。在饮料市场，尤其是高端细分领域，这种组合往往意味着对未来订单的信心，以及在更多渠道和地区保持产品供应的能力。

这些业绩进一步表明，海外需求正对英国葡萄酒生产商变得越来越重要。如果这一趋势持续下去，像Chapel Down这样的公司，可能会成为一个更重要的参照，说明规模较小的本土生产商如何在管理葡萄酒行业常见的长生产周期和营运资本需求的同时实现国际化扩张。