轩尼诗需求疲软，LVMH 报告葡萄酒和烈酒收入下降 5

在贸易紧张局势和全球主要市场消费趋势变化的影响下，该部门利润下降 25

2026年1月28日星期三



法国奢侈品集团、轩尼诗干邑（Hennessy Cognac）的所有者路威酩轩集团（LVMH）报告称，其葡萄酒和烈酒部门 2025 年的有机收入下降了 5%。该部门的销售总额为 53.58 亿欧元（64.14 亿美元），低于 2024 年的 58.62 亿欧元（70 亿美元）。该部门的经常性业务利润下降了 25%，反映出主要市场的持续挑战。

该公司第三季度的葡萄酒和烈酒收入达到 13.30 亿欧元（15.92 亿美元），同比小幅增长 1%。然而，第四季度销售额下降 9%抵消了这一增长，凸显了消费者需求和市场环境的波动。

LVMH 集团的烈酒产品组合包括轩尼诗干邑、Belvedere 伏特加、美国威士忌 Sir Davis、苏格兰威士忌品牌 Glenmorangie 和 Ardbeg 以及 Volcan De Mi Tierra 龙舌兰酒。该集团认为轩尼诗干邑是收入下降的主要原因，理由是当地需求疲软。该公司指出，中国和美国的关税问题是主要障碍。去年 6 月，中国商务部结束了对欧盟白兰地进口的反倾销调查，这为包括轩尼诗在内的部分干邑生产

商提供了一些宽慰。尽管如此，中国和美国之间的贸易紧张局势--这两个市场都被认为是 LVMH 集团的重要市场--继续对业绩造成影响。

在烈酒业务陷入困境的同时，LVMH 旗下的香槟酒厂却保持了强劲的增长势头，在全球所有香槟产区的出货量中占据了 22% 的份额。公司还报告称，其普罗旺斯桃红葡萄酒的表现优于全球桃红葡萄酒。

2025 年全年，LVMH 集团的总收入达到 808 亿欧元（967 亿美元），同比下降 1%。第四季度略有改善，收入增长了 1%。

LVMH 集团董事长兼首席执行官伯纳德-阿诺特（Bernard Arnault）在公布业绩时强调了集团在地缘政治和经济动荡中的韧性。他表示，LVMH集团将继续专注于成本管理，并在不确定的环境中坚持其对环境和社会的承诺。Arnault 还重申了公司对可持续创意和高品质产品的承诺。

Arnault 强调，LVMH 与一级方程式的合作是一项战略举措，旨在与卓越和创新保持一致。2025 年，Volcan De Mi Tierra 成为一级方程式的官方龙舌兰酒合作伙伴，随后 Glenmorangie 成为威士忌合作伙伴，Belvedere 成为伏特加合作伙伴。

尽管葡萄酒和烈酒行业持续面临挑战，但 LVMH 集团仍致力于通过创新和战略合作伙伴关系保持其在奢侈品领域的领导地位。公司将继续密切关注全球市场状况，并为来年制定计划。