vinetur

規制州では、缶入りカクテルが7月の酒類販売量を0.3%押し上げた

価格設定の低迷と商品構成の変化により単価が低下した結果、規制対象州の小売売上高は2.2%減の11億4300万ドルとなった。

2026年9月2日（水）



7月、規制州では缶入り即飲カクテルが、米国のスピリッツ販売数量を横ばいからわずかな増加に支えたが、市場の大部分で価格設定や商品構成が弱含んだため、小売業者の売上高は依然として前年を下回った。

全米アルコール飲料規制協会（NABCA）の月次報告書によると、規制州および管轄区域における7月の蒸留酒販売量は554万9リットルケースに達し、前年同月比で0.3%増加した。 店頭価格ベースの小売売上高は2.2%減の11億4300万ドルとなった。この差は、価格と商品構成の影響がマイナス2.5%であったことを示しており、店舗を通じた同等の商品の販売量は増加したものの、単位当たりの価値は低下したことを意味する。

NABCAによると、この月次結果は市場固有の要因によって一部左右された。ミシガン州では、販売日数が前年同月より4日少なかった。ユタ州では、公営酒類販売店の運営モデルを変更し、従来の卸売購入システムから移管に基づくシステムへと移行した。これらの変更が販売活動を抑制した。一方、ニューハンプシャー州は逆の傾向を示した。同州の「サマータイム・ボーナス・カード・ボナンザ」プロモーションが追い風となり、スコッチ・ウイスキーやテキーラなどのカテゴリーも支えた。

7月のわずかな増加は、全体的な傾向を変えるものではなかった。2025年8月から2026年7月までの12か月間、酒類販売規制州におけるスピリッツの総販売量は0.6%減の6,040万9リットルケースとなった。 小売額は2.6%減の130億5,000万ドルとなった。公表された成長率に基づくと、これは直近の12ヶ月間と比較して、9リットルケース換算で約36万5,000ケース、金額で約3億4,800万ドルの減少に相当するが、これらの数値は四捨五入されたパーセンテージから導き出された推定値である。

カクテルが最も顕著な成長源となった。NABCAのカクテルカテゴリー（缶入り即飲製品を含む）は、7月の販売量が19.5%増の771,634ケース（9リットル換算）を記録した。売上高は18.5%増の5,895万ドルに達した。 これほどの伸びを示した他の主要カテゴリーはなく、この増加分が、ウォッカ、アメリカン・ウイスキー、ラム、ジン、ブランデー、コニャック、およびカナディアン・ウイスキーの減少分を相殺するのに寄与した。 過去12ヶ月の累計では、カクテルは594万ケース、4億9,213万ドルに達し、数量・金額ともに23.7%増加した。

7月においても、ウォッカは販売数量と売上高の両面で最大のカテゴリーであり続け、販売数量は162万ケース（9リットル換算）、売上高は2億4,656万ドルを記録した。とはいえ、ウォッカの販売数量は2.2%、売上高は3.4%減少した。 アメリカン・ウイスキーは販売数量で第2位、売上高で第3位となり、販売数量は82万8,733ケース、売上高は2億3,401万ドルで、それぞれ3.6%および3.5%減少した。ウォッカとアメリカン・ウイスキーを合わせると、7月の総販売数量の44%以上を占めた。

テキーラは異なる傾向を示した。販売数量は3.1%増の701,697ケースとなったが、売上高は1.6%減の2億3,616万ドルとなった。これにより、テキーラは売上高ベースで第2位のカテゴリーとなり、ウォッカに僅差で続いたが、価格と商品構成の面で明らかな圧力にさらされている。 過去12ヶ月の累計では、テキーラの出荷量は1.6%増加した一方、売上高は2.4%減少し、価格・品揃え効果としてマイナス4.0%となり、NABCAのデータに含まれる主要カテゴリーの中で最も弱い数値となった。

スコッチ・ウイスキーも7月に伸びを見せ、販売数量は3.2%増の79,075ケースとなった一方、売上高はわずか0.1%増の3,228万ドルにとどまった。NABCAは、テキーラと同様、この業績の一部をニューハンプシャー州でのプロモーションに起因すると分析している。 リキュールおよびコーディアルは、販売数量が1.1%増、売上高が1.6%増となり、379,008ケース、8,327万ドルを記録した。アイリッシュ・ウイスキーの販売数量は0.4%増加したが、売上高は0.2%減少した。 カシャーサ

は、販売ベースがはるかに小さいものの、販売数量が10.9%、販売額が11.8%増加した。

市場の低迷傾向が見られる分野では、カナディアン・ウイスキーが中・大規模カテゴリーの中で7月の落ち込みが最も大きく、販売数量は8.5%、販売額は8.4%減少し、308,382ケース、6,712万ドルとなった。NABCAによると、このカテゴリーは規制州すべてで減少した。 ブランデーとコニャックは、販売数量・販売額ともに6.4%減少した。 ジンは数量で5.2%、金額で4.2%減少した。ラム酒は数量で4.5%、金額で4.9%減少した。穀物アルコールは数量で1.7%、金額で2.9%減少し、規模の小さい「その他の輸入スピリッツ」グループは数量で2.1%、金額で4.9%減少した。

直近12ヶ月の推移を見ると、市場の成長がいかに調合カクテルに依存しているかが明らかになった。販売数量で増加を示したのは、カクテル、テキーラ、カシャーサのみであった。販売数量・金額の両方で増加したのは、カクテルとカシャーサのみであった。 カナディアン・ウイスキーは、この12ヶ月間で数量が7.4%、金額が7.9%減少した。ブランデーとコニャックは、それぞれ6.5%と7.5%減少した。ラム酒は、数量で5.7%、金額で5.9%減少した。 スコッチ・ウイスキーは販売数量で5.0%、販売額で6.1%減少した。ウォッカは依然としてトップカテゴリーを維持したものの、販売数量で1.9%、販売額で2.8%減少した。一方、アメリカン・ウイスキーは販売数量で2.8%、販売額で2.1%減少した。

市場は依然として少数のカテゴリーに集中していた。ウォッカ、テキーラ、アメリカン・ウイスキーの3つを合わせると、7月に規制管轄区域全体で販売されたスピリッツの売上高の62.7%、販売量の56.8%を占めた。 カクテルを加えると、これら4つのカテゴリーは販売された9リットルケース数の70.7%、売上高の67.9%を占めた。カクテルは販売数量の約13.9%を占めたが、売上高ではわずか5.2%にとどまり、単位当たりの売上高が低いことを反映している。

市場別では、ニューハンプシャー州が7月の最も高い伸びを記録し、販売数量は21.5%増の276,954ケース、販売額は21.1%増の5,206万ドルとなった。 ノースカロライナ州では、販売数量が9.3%増の764,593ケース、販売額は1.4%増の1億5,939万ドルとなった。 アラバマ州は販売数量が6.8%増、販売額が2.1%増となった。NABCAの表において、販売数量と販売額の双方が同時に増加したのは、これら3つの管轄区域のみであった。

メリーランド州モンゴメリー郡、オレゴン州、ペンシルベニア州、バージニア州でも販売数量は増加したが、各州とも販売額は減少した。モンゴメリー郡の販売数量は1.8%増加した一方、販売額は3.1%減少した。 オレゴン州は販売数量が1.8%増加した一方、販売額は0.1%減少した。ペンシルベニア州は販売数量が0.2%増加したが、販売額は0.3%減少した。バージニア州は販売数量が1.5%増加したが、販売額は1.2%減少した。

ミシガン州は主要市場の中で7月の落ち込みが最も激しく、販売数量は10.5%減の760,155ケース、販売額は11.3%減の1億7,721万ドルとなった。ユタ州は販売数量が7.4%減、販売額が10.9%減となった。 ワイオミング州は数量で5.2%、金額で8.0%減少した。ミシシッピ州は数量で4.9%、金額で6.6%減少し、モンタナ州は数量で2.9%、金額で9.3%減少した。ケース数の伸びと金額の伸びの間に最も大きな乖離が見られたのは、ノースカロライナ州、モンタナ州、モンゴメリー郡、ウェストバージニア州、およびユタ州であった。

州レベルでの過去12ヶ月間の推移を見ると、金額ベースでは弱含みとなった。NABCAの表に掲載された管轄区域のうち、累積スピリッツ売上高が増加した地域はなかった。ノースカロライナ州とモ

ンゴメリー郡はそれぞれ販売数量を3.1%増加させたが、売上高はそれぞれ1.2%および3.8%減少した。　ミシシッピ州は販売数量が2.2%増加した一方で、売上高は0.8%減少した。アラバマ州は販売数量が1.9%増加したが、売上高は0.9%減少した。ペンシルベニア州は販売数量が0.5%増加したものの、売上高は1.6%減少した。　ユタ州は販売数量が0.4%増加した一方、販売額は3.1%減少した。バージニア州は販売数量が-0.3%とほぼ横ばいだったものの、販売額は1.8%減少した。

ニューハンプシャー州は、7月の堅調な動きにもかかわらず、過去12ヶ月の推移では依然としてマイナス傾向を示し、取引高は0.1%減、取引額は0.6%減となった。ミシガン州は、過去12ヶ月で取引高が3.1%減、取引額が4.8%減を記録した。　オハイオ州はそれぞれ3.2%および3.9%減、メイン州は3.0%および3.8%減、オレゴン州は2.3%および3.8%減となりました。　アイダホ州は、販売数量の減少幅が売上高の減少幅を下回った数少ない市場の一つであり、販売数量は2.8%減、売上高は2.1%減となった。

店内消費チャネルにおいても、販売数量と売上高の間で同様の乖離が見られた。バー、レストラン、その他の店舗への店内消費向け販売は、7月に0.2%増の837,888ケース（9リットル換算）となった一方、売上高は2.5%減の1億9,611万ドルとなった。　過去12ヶ月の累計では、オンプレミス向けスピリッツの販売数量は0.5%増加した一方、売上高は1.7%減少し、価格および製品構成の影響はマイナス2.2%となった。

ノースカロライナ州も店内消費部門の成績を牽引し、7月の販売数量は12.5%増、販売額は2.1%増となった。ユタ州は販売数量が4.8%増、販売額が2.7%増となった。アラバマ州は販売数量が3.1%増、販売額が1.5%増となった。　アイダホ州は数量で0.9%、売上高で1.0%増加し、バージニア州は数量で1.2%、売上高で0.3%増加した。モンゴメリー郡では店内販売の数量が5.4%増加した一方、売上高は1.0%減少した。ペンシルベニア州はケース数で1.2%増加したが、売上高は0.8%減少した。

ミシシッピ州は店内販売において最も急激な減少の一つを記録し、数量は22.3%、金額は20.5%減少した。ミシガン州は数量で7.8%、金額で9.3%減少した。ワイオミング州は6.6%と9.0%の減少となった。 ニューハンプシャー州は、全体としては堅調な業績を示したものの、店内販売の数量は1.9%、金額は6.7%減少した。過去12ヶ月間の推移を見ると、NABCAの表に掲載されている店内販売市場の中で、数量と金額の両方が増加したのはアラバマ州、アイダホ州、ノースカロライナ州のみであった。