vinetur

米国のワイン・スピリッツ低迷にあってスパークリングワインが健闘

シャンパーニュの売上高は3カ月で14.7%増となり、ワイン市場に数少ない成長領域の一つをもたらした。

2026年9月15日（火）



Wine & Spirits Wholesalers of Americaの新たなデータによると、米国のワインとスピリッツの売上は依然として全体では減少しているものの、いくつかのワインカテゴリーでは改善の兆しが見られ、特にスパークリングワインとSauvignon Blancが目立っている。

WSWAのデータ追跡ツールSipSourceによれば、7月までの12カ月間でワインとスピリッツの総販売数量は6.8%減少し、売上高も同期間に6.1%落ち込んだ。より直近の3カ月の動きも引き続きマイナスで、数量は6.2%減、売上高は6.1%減だった。

こうした弱い市場の中で、ワインはいくつかの強さを示した。WSWAのデータをShanken News Daily

が月曜日に報じたところによると、直近3カ月でシャンパーニュの売上高は14.7%増、プロセッコは10.2%増、Sauvignon Blancは3.2%増となった。こうした伸びは、より広い低迷局面の中でも際立っており、明確な個性や確立された需要を持つカテゴリーでは、今なお一部の消費者が支出を続けていることを示唆している。

データは価格帯による差も示した。16ドル超のワインの売上高トレンドは、より安価なボトルよりも明らかに良好だった。過去12カ月では、50ドル以上のワイン分野が0.9%増を記録し、レポートの中で増加圏を維持した数少ない領域の一つとなった。これは、市場全体が縮小する中でも、ワインの上位価格帯は中位・下位価格帯の多くよりも底堅く推移していることを示している。

最新の集計では、スピリッツはワインよりも弱かった。WSWAによれば、直近3カ月のスピリッツの販売数量は5.7%減、売上高は7.1%減で、前月よりも軟調な結果だった。同団体は、数量と売上高の差が広がっているのは、消費者が価格重視を強めている中で、プレミアム化に引き続き圧力がかかっていることを反映していると述べた。

その圧力はスピリッツの価格帯全体に表れた。データによると、売上高の各価格帯はいずれも現在5%以上の減少となっている。50ドルから99.99ドルのレンジは9.5%減、50ドル超のスピリッツは8.9%減だった。これらの数字は、消費者が総購入量だけでなく、近年のアップトレードの恩恵を受けてきた高価格ボトルからも手を引いていることを示唆している。

飲料業界にとって、この内訳は重要だ。広範な市場需要が依然として弱い中で、購買、価格設定、在庫判断の形成に役立つ可能性があるからだ。シャンパーニュ、プロセッコ、Sauvignon Blancの伸びは、総数量が減少するなかでも消費者の関心を引き続き集めているカテゴリーを示している。一方で、多くのプレミアム・スピリッツ価格帯の弱い結果は、卸売業者、小売業者、供給業者に価格戦略や商品構成をより慎重に考えさせる可能性がある。

このレポートは、バーやレストランでの販売と店舗販売の違いも示した。最新の12カ月間では、オンプレミスの業績がオフプレミスを上回った。ワインとスピリッツのオンプレミスの総数量は2.8%減だったのに対し、オフプレミスは7.5%減だった。この差は、全体として消費者の購入量は減っているものの、レストランやバーでの飲用機会は、家庭消費向けの購入よりも底堅かったことを示している。

このデータは、飲料アルコール需要の長期的な減速の後、供給業者や流通業者が安定化の兆しを探している時期に出てきた。金額・数量ともに全体で減少していることは、市場がまだ成長に戻っていないことを示している。それでも、選択的なワインカテゴリーでのより強いパフォーマンスは、消費者需要の弱さが市場全体で均一ではないことを示唆している。

最新の数字で最もはっきりした例がスパークリングワインだった。シャンパーニュとプロセッコはいずれも直近3カ月で2桁の売上高成長を記録し、スティルワインや飲料アルコール市場全体を上回った。Sauvignon Blancもプラス成長に転じ、消費支出が慎重な環境でも、特定の品種が買い手に引き続き響いていることを供給業者に示すもう一つの材料となった。

価格データは、その状況にさらに別の層を加えている。16ドル超のワインは低価格帯より良好だった一方、50ドル超のスピリッツは著しい減少を示した。この対照は、ワインとスピリッツの消費者の購買行動の違いを反映している可能性もあれば、カテゴリー固有のブランド力や、特定の場面に

応じた支出が今なお一部のワイン購入を支えていることを示している可能性もある。

WSWAのSipSourceトラッカーは、流通業者、供給業者、小売業者に出荷減少動向、売上変動、チャネル別パフォーマンスの最新状況を示すため、業界で注視されている。最新の発表で中心的なメッセージは、全体状況は依然として弱いものの、ワイン部門はスピリッツよりも有望な兆しを示しており、スパークリングワインとSauvignon Blancが改善を主導し、オンプレミスがオフプレミスより引き続き底堅く推移しているということだった。