vinetur

ペンシルベニア州酒類管理委員会、Statesideの缶カクテル価格を押し上げ

全ての包装形態を登録したペンシルベニア州酒類管理委員会が最低価格を設定し、約2,400の民間販売業者の利益率を圧迫した

2026年10月24日（土）

NewsWorks Labの報道によると、ペンシルベニア州の酒類販売制度によって、州内で特に人気の高い缶カクテルの一部が値上がりしている。ペンシルベニア州酒類管理委員会（PLCB）は、規制当局と小売業者の両方としての権限を行使し、商品の販売方法を管理している。

問題の中心にあるのは、フィラデルフィアに本社を置くStateside Vodkaと、急成長中のRTDブランドだ。なかでも、今春発売され、全米で特に注目を集める酒類商品となったウォッカベースの缶カクテル、Super Lyteが焦点となっている。NewsWorks Labによると、6月に酒類管理委員会がStatesideの商品に対する管理権限を拡大した後、ペンシルベニア州の消費者は一部の商品について、それ以前より高い価格を支払うようになった。

今回の問題は、ペンシルベニア州の酒類制度に長年存在する特徴に注目を集めている。PLCBは、免許を規制し州内の酒類市場の大部分を監督するだけでなく、州営酒販店約560店、免許事業者向け受取センター13カ所、ピッツバーグとフィラデルフィアにある主要配送センター2カ所を運営している。このため同委員会は、どの商品が市場に入るか、どのような包装で販売されるか、最終的に消費者がいくら支払うかに対して、異例ともいえる影響力を持つ。

2024年7月に議会がAct 86を可決したことで、問題はより顕在化した。同法により、ビール販売業者、食料品店、コンビニエンスストア、ホテルは、スピリッツベースのRTDカクテルを販売できるようになった。また、Statesideなどのメーカーが小売業者に直接販売することも認められた。一方で、同じ商品を購入・販売するPLCBの権限は維持され、同委員会は自らが免許を与え、規制する事業者と直接競合することになった。

飲料業界にとって、この仕組みは単一ブランドにとどまらず、価格設定や利益率、市場へのアクセスを左右しうる。州が人気のRTDカクテルの最低価格を設定する一方で、自らも販売を競う場合、民間の卸売業者や小売業者は利益が圧迫され、回転の速い商品の仕入れや価格設定で柔軟性を失いかねない。

StatesideはNewsWorks Labに対し、この仕組みによって同社は複数の面で同時に圧力を受けていると語った。同社の担当者は、委員会は「当社の規制当局であり、顧客であり、競合相手でもある」と述べた。

PLCBの広報担当者Shawn Kellyは、同委員会の役割を擁護し、その権限は州法で定められており、州の主要な収入源の一つだと説明した。Kellyによると、同委員会は年間約7億5,000万ドルの税収と利益をペンシルベニア州の一般基金にもたらし、州のワイン、ビール、スピリッツ業界を支援するため、年間300万ドルの助成金を提供している。

Kellyはまた、委員会が缶カクテルへの対応に遅れていたという見方にも異議を唱えた。同氏によれば、このカテゴリーは5年以上にわたって成長しており、委員会は缶ワインが広がり始めた2016年に、缶飲料への対応に着手した。また、議会の意図はPLCBをRTDカクテルの主要な卸売業者として維持することであり、メーカーから免許を持つ小売業者への直接販売は、主な販売方式ではなく追加の選択肢として位置づけられていると述べた。

Super Lyteの急成長を受け、対立は深まった。Statesideが発売したのは、砂糖0、90カロリー、アルコール度数4.5%の非炭酸飲料だ。4月にカリフォルニア州で開かれた業界イベントで、共同創業者のClement Pappasは、同商品がカテゴリー史上最大のRTD新商品発売になると予測した。NewsWorks Labによると、その後ブランドは142日間で100万ケースを販売し、従来の記録を更新。StatesideのMatt Quigley社長は先月、年末までに400万ケースに達する可能性があるとの見通しを示した。

需要の急増は、州営の販売制度とぶつかった。NewsWorks Labによると、PLCBは3月、Super Lyteを販売したいとStatesideに最初に連絡した。Statesideは、すでに30万ケースを先行販売しており、生産能力を増強できるのは秋になる見込みだったため、すぐには注文に応じられないと説明した。また、委員会はシュリンク包装した24缶入りケースを求めたが、StatesideはSuper Lyteに通常この形態を採用しておらず、包装計画にも組み込んでいなかったという。

Statesideは、求められた日程では注文に応じられないと委員会に伝えた一方、後の日程であれば対応できると提案した。同社によると、その後、6月3日にPLCBのRodrigo Diaz事務局長がPappasに厳しい文面の書簡を送るまで、連絡は途絶えていた。Diazは書簡で、委員会が別途指示しない限り、Statesideが販売する全ての種類のRTDカクテルを「あらゆる包装形態で」購入したいと記した。

この要求は広範な影響を及ぼす。ペンシルベニア州法では、PLCBが登録した商品の基準価格を設定できるためだ。委員会が商品を登録すると、民間販売業者はPLCBの価格を下回る価格で販売できない。Diazは書簡で、ペンシルベニア州の免許を持つメーカーはRTDカクテルを一般消費者や免許事業者に直接販売できるものの、同じ商品の委員会設定価格を下回る価格で販売することは認められないと記した。

影響は幅広い販売業者に及んだ。NewsWorks Labによると、委員会の見解は、食料品店やコンビニエンスストア、ビール販売業者、レストラン、ホテル約2,400店に加え、数百軒のバーやナイトクラブにも影響した。

委員会がStatesideの商品を全て登録する前は、民間の卸売業者はより安い価格でまとめて仕入れる余地があった。MonacaにあるBeaver County Beverageの共同オーナー、Shawn DavidはNewsWorks Labに対し、Super LyteがPLCBに登録される前は、Statesideからパレット単位で購入すれば、1ケース当たり47.99ドルまで価格を下げられたと語った。登録後は、約30マイル離れたBridgevilleのPLCB免許事業者サービスセンターまで車で行き、州が定めた卸売価格の1ケース53.99ドルを支払わなければならなくなったという。

卸売業者は商品を、州の小売価格よりわずか10%安い卸売価格でPLCBから購入しなければならないため、小売業者は利益率が大幅に縮小したと話す。Davidによると、消費者の負担は増える一方、民間販売業者の利益はごくわずかだ。

今回の問題では、商品の包装形態も価格競争の一部となっていたことが明らかになった。NewsWorks Labによると、Statesideは州の販売制度に登録されていない一部の容量の商品を、民間小売業者に直接販売していた。例えば、Fine Wine & Good Spiritsの店舗は当初、Statesideのウォッカ入りアイスティー・レモネードブランドSurfsideの4缶パックを扱っていた。その後Statesideは、州の制度に登録されていない異なるUPCコードの6缶パックと12缶パックを販売し、民間小売業者がそれらをより安く仕入れられるようにした。8缶パックと12缶パックにも同様の違いがあった。

PLCBがStatesideのRTDカクテル全種類を全ての包装形態で扱うと決めると、こうした柔軟性はほぼ失われた。Kellyによると、委員会は顧客がより多くの商品や包装サイズを求めていたこと、Statesideの人気が高まっていたことから、品ぞろえの拡大を検討した。また、委託先の物流会社は、州の配送センターで扱いやすくするため、缶カクテルのトレーをシュリンク包装する機材を借りたという。

NewsWorks Labによると、委員会は委託業者を通じてシュリンク包装の能力を確保し、Statesideが支払う1ケース当たり1ドルの手数料を取り決めた。Kellyは、PLCBは全ての供給業者に対して、商品を安全に受け入れ、保管、輸送できるよう、標準的な表示、包装、納品要件を設けていると説明した。また、その基準を満たさない供給業者は、要件に適合させるための手数料を支払うと述べた。

弁護士や業界団体はNewsWorks Labに対し、根本的な問題は制度の構造にあると語った。酒類法を専門とするハリスバーグの弁護士で、Pennsylvania Beer and Beverage Wholesalers Associationの事務局長を務めるShauna Boscaccyは、委員会は歴史的にワインとスピリッツを中心に扱っており、大量販売される缶商品を想定して設計された制度ではないと述べた。Kellyはこの見方を否定したが、今回の対立によって、従来の制度が急成長するRTD市場にどこまで適合するのか、新たな疑問が浮上している。

Pennsylvania Malt Beverage Distributors Associationの顧問弁護士Charlie CaputoはStatesideとPLCBの間で対立が起きると、ビール販売業者は板挟みになると述べた。委員会が重複する役割を担うことは利益相反に当たるのかと問われたKellyは、同機関の役割は法律で定められているため、判断は議会に委ねられると答えた。

この制度の起源は約1世紀前にさかのぼる。ペンシルベニア州は連邦禁酒法の終了直前にあたる1933年11月、PLCBを設立した。歴史家によると、この制度は酒類の販売、流通、価格を州が厳格に管理する目的で設計された。ポモナ・カレッジの歴史学者で、Gifford Pinchot州知事と進歩主義時代の規制について執筆してきたChar MillerはNewsWorks Labに対し、委員会がRTDカクテルに対する権限を強く維持してきたのは、事実上の独占を手放したくないからだと語った。

それから約92年がたち、こうした制度の遺産が、酒類業界で最も急成長する分野の一つと衝突している。RTDカクテルは、ワインとスピリッツは州営店、ビールは別の流通経路という従来の境界を曖昧にしてきた。ペンシルベニア州では缶カクテルの台頭により、競合相手に免許を与え、その商品を買い取り、最低価格を設定し、消費者に直接販売する権限を持つ規制当局が、市場のあらゆる

段階を左右しうる実態が浮き彫りになった。