vinetur

ハロウィーン需要の押し上げも、10月下旬の米ワイン販売は3.8%減

消費者の関与低下が減少分の69%を占め、スティルワインの不振がスパークリングワインとノンアルコールワインの成長を上回ったとNielsenIQが報告

2026年11月11日（水）



NielsenIQが小売店の販売計測データを基にまとめたレポートによると、10月31日までの4週間、米国のワイン販売は低迷が続いた。ハロウィーン需要が短期的な押し上げ要因となったものの、カテゴリー全体は引き続き圧力を受けた。

NIQによると、ワインベースのカクテルを除くワイン全体の金額ベースの売上は前年同期比3.8%減、販売数量は5.3%減だった。週間売上高は3億8,130万ドルで、前週比2.3%増となった。レポートは、この増加をハロウィーンに関連した季節需要によるものとしている。売上高が増加した一方で販売数量の減少幅が金額ベースを上回っており、カテゴリーが依然として購入者の維持に苦戦していることがうかがえる。

レポートによると、減少の主因は消費者の関与低下で、カテゴリー全体の落ち込みの69%を占めた。商品供給の縮小が18%、販促の不振が13%だった。NIQは、金額と数量の動向に差があることから、買い手が選別を続けるなか、販売側には高価格帯商品と低価格商品をバランスよくそろえる必要があると指摘した。

スティルワインは引き続き市場の最大の下押し要因となった。10月31日までの4週間で、スティルワインの金額ベースの売上は4.7%減、ケース数は5.9%減だった。カテゴリー内で最も大きな割合を占めるスティルワインの落ち込みが、他分野の伸びを打ち消した。

スパークリングワインはより好調で、直近の傾向から引き続き改善した。NIQによると、金額ベースの売上は2.2%増、販売数量は0.9%増だった。ワイン市場全体が弱含むなか、祝祭や季節のイベントが需要を支えたことがうかがえる。

ノンアルコールワインも、カテゴリー内で特に高い成長を示す分野の一つだった。金額ベースの売上は前年同期比19.3%増、販売数量は15.3%増となった。レポートはノンアルコールワインとスパークリングワインを成長に寄与する分野と位置づけた一方、いずれも規模がまだ小さく、スティルワインの不振を補うには至らないとした。

メーカー別では、E. & J. Gallo が金額ベースの売上で引き続き最大の供給業者となったが、売上は1.0%減、ケース数は63,400ケース減少した。The Wine Groupは2位で、金額ベースの売上は9.7%減、ケース数は268,000ケース減だった。Deutsch Familyは3位で、大手供給業者のなかでは数少ない増収企業の一つとなり、金額ベースの売上が3.3%増、ケース数が13,200ケース増となった。

Trinchero Familyは4位で、金額ベースの売上が4.2%減、ケース数が34,200ケース減だった。Delicato Family Winesは5位で、金額ベースの売上が7.2%減、ケース数が57,300ケース減となった。レポートからは、ブランド力を背景に伸ばす企業がある一方、より大きく後退する企業もあり、カテゴリー最大手各社の動向が一様ではないことが分かる。

NIQは、金額ベースの売上成長率上位メーカーとして、Deutsch Family、Moet Hennessy USA、Wagner Family Wines、Delegat USA、Constellationも挙げた。各社の売上増加率は2.5%から8.1%の範囲だった。このうちDelegat USAが8.1%増で最も高い伸びを示し、Wagner Family Winesは4.6%増、Moet Hennessy USAとConstellationはいずれも2.5%増だった。

ブランド別では、Joshが金額ベースの売上で首位となり、7.3%増、ケース数は38,700ケース増だった。Barefootは2位で1.3%増、ケース数は40,200ケース増。Botaは3位で、金額ベースの売上が3.8%減、ケース数が32,900ケース減となった。Sutter Homeは4位で、金額ベースの売上が3.6%減、ケース数が20,600ケース減だった。

LaMarcaは金額ベースの売上で5位となり、主要ブランドのなかでも特に好調な実績を示した。NIQによると、LaMarcaの金額ベースの売上は15.7%増、ケース数は23,500ケース増だった。金額ベースの売上成長率による別のランキングでは、LaMarcaとJoshにWhitehaven、Kim Crawford、Made By Jamesが続いた。Whitehavenは売上が23.7%増、ケース数は8,600ケース増、Kim Crawfordは7.5%増、ケース数は5,300ケース増だった。NIQはMade By Jamesを成長率上位ブランドに挙げ、ケース数が12,200ケース増えたとしたが、同ブランドの金額ベースの売上については前年同期比を示していない。