vinetur

Activequity、Liberty Winesを買収 英国・アイルランドの高級ワイン流通に変化

Sograpeが保有株を売却し、マスター・オブ・ワインのフェルガル・タイナンがレストランや小売店向けの大手輸入業者を率いる

2026年11月13日（金）



ActivequityがLiberty Winesの全株式を取得し、英国のワイン輸入・販売会社に新たなリーダーを迎えた。この取引により、英国とアイルランドの高級ワイン市場でよく知られる企業の一つで、経営権が移ることになる。

Liberty Winesによると、Activequityは前筆頭株主のSograpeが保有していた株式を含め、同社の全株式を取得した。財務条件は公表されていない。同時に、マスター・オブ・ワインの資格を持ち、Alliance Wineの元マネージングディレクターでもあるフェルガル・タイナンがLiberty Winesの経営を引き継いだ。

今回の動きにより、英国とアイルランド市場で、レストランやバー、専門小売店などの業務用顧客への販路を求めるワイナリーにとって重要な役割を担う販売会社の所有者が変わる。大手高級ワイン商社の所有権や経営体制の変更は、生産者との関係、品ぞろえの方針、海外ブランドの市場流通経路に影響する可能性があり、この取引の影響はLibertyの枠を超えることも考えられる。

Libertyは、事業戦略の軸である品質とサービスに変更はなく、Activequityがその方針を支援し、さらに推進すると述べた。Activequityは、高級ワイン業界に特化し、積極的な支援と株式を通じたソリューションを提供する企業と自らを説明している。Libertyが発表した声明で、Activequityのマネージングパートナー、アレクサンダー・バーソロミュー氏は、長期的な視点で同社を支援し、市場での独自性を形作ってきた要素を守る意向を示した。

タイナン氏は、生産者、顧客、従業員に加え、品ぞろえの質、ワイン教育への投資、同社で知られるサービス水準を引き続き重視すると述べた。また、当面は取引が最も活発になる時期に顧客を支援することに注力するとした。所有者の交代後も事業が継続するかどうかを供給側と買い手が注視するなか、業界経験豊富な人物が同社を率いることになる。

同社によると、Liberty Winesで長年要職を務めてきたジョン・ラトクリフ氏は、長期的なアドバイザーとして引き続き関与する。同じ発表のなかで、ラトクリフ氏はLibertyを特別な会社と評し、次の段階に進むチームの成功を願った。経営上の責任をどのように分担するのか、また追加の幹部人事を予定しているのかについて、声明に詳しい説明はなかった。

前筆頭株主のSograpeは、売却後もLibertyとの協業を続けると述べた。Sogrape会長のフェルナンド・ダ・クーニャ・ゲデス氏は、同社の将来に引き続き確信を持っており、Libertyが英国でSograpeのワインを販売するなか、緊密な協力関係を維持することを期待していると語った。従来の供給契約の一部が所有者の交代後も継続することは、生産者や顧客にとって安心材料となる可能性がある。

Liberty Winesは高価格帯ワイン市場で大きな存在感を持つ。同社によると、約400の生産者から2,000を超えるワインを輸入しており、特にイタリアワインの品ぞろえが充実している。また、レストランやバーなどの飲食店を含む外食向け市場と、専門小売店を含む独立系小売市場の双方に豊富な知見を持つとしている。高級ワイン市場では、価格と同じく高級感のある位置づけや教育、サービスも重要となるなか、こうした事業構成により、同社はワイナリーと買い手を結ぶ重要な仲介役となっている。

同社は、最近の受賞歴を業界での評価を示す実績として挙げた。2025年には、10カ国のワインを対象にInternational Wine and Spirits Competitionで100を超えるメダルを獲得したという。また、2026年の受賞として、The Drinks Business Awardsの「Drinks Company of the Year」、International Wine Challengeの「Trade Educator of the Year」、Sommelier Wine Awardsの「Large Merchant of the Year」を挙げた。こうした賞には宣伝的な側面もあるが、Activequityが買収した事業の規模と評判を示している。

飲料業界全体にとって、今回の売却は、高級ワイン生産者を支える専門流通企業への投資家の関心が続いていることを浮き彫りにする。細分化された市場では、生産者との確立された関係、幅広い輸入商品群、レストランや小売店の買い手との強固なつながりを持つ販売会社の所有には、戦略的価値がある。新たな支援者とリーダーを得たLibertyが、既存のパートナーとの関係を維持しなが

ら、英国とアイルランドの高級ワイン市場で存在感をさらに高められるかが焦点となる。