vinetur

アンハイザー・ブッシュ、南カリフォルニアのStraub Distributingを買収

アンハイザー・ブッシュがStraubの販売権を掌握。米国有数の競争の激しい飲料市場で事業基盤を強化する

2026年11月14日（土）



アンハイザー・ブッシュは11月13日金曜日、同社の販売事業が南カリフォルニアのStraub Distributingを買収すると発表した。この買収により、米国で最も競争の激しい飲料市場の一つで、Straubの販売権を掌握することになる。

同社によると、この買収は南カリフォルニアでの事業展開を拡大し、地域全体の小売業者との関係を強化することを目的としている。Straubは地域に根差した有力な販売業者として知られ、市場で長年にわたる取引関係を築き、複数の飲料カテゴリーにまたがる商品群を扱ってきた。アンハイザー・ブッシュは、Straubの事業を自社の販売網に組み込むことで、地域の顧客へのサービスと商品の供給状況を改善できると見込んでいる。

買収金額は公表されていない。両社は買収完了日も明らかにしていないが、統合プロセスは近く始まる見通しだ。発表によると、当初はStraubの事業運営能力とアンハイザー・ブッシュのより広範な販売網の統合に重点を置く。

今回の買収は、人口の多い都市圏を抱え、競争が激しいカリフォルニア州で、事業規模の拡大を目指すアンハイザー・ブッシュの取り組みに加わる。ビールをはじめとする飲料では、販売網を掌握することで、ブランドが小売店、バー、レストランなどの販売先に届く速さや、安定した供給が左右される。全国規模で事業を展開する企業にとって、販売網を自社で強化すれば、倉庫管理、配送、営業エリアのカバーにおける効率化にもつながる。

Straubが地域に築いてきた事業基盤が、買収の大きな魅力とみられる。同社は南カリフォルニアの小売業者とのつながりや、市場のさまざまな分野に向けた幅広い商品の取り扱いで知られてきた。こうした関係をアンハイザー・ブッシュの販売網に取り込むことで、既存の取引先との関係を深めるとともに、地域内のより多くの販売先へのアクセス拡大につながる可能性がある。

この買収は、当事者である2社にとどまらない意味を持つ。飲料業界、特にビール業界では、販売網の構造によって、どのブランドが店頭の棚やタップで扱われ、販促支援を受けられるかが決まることも多い。大手メーカーと販売網との連携強化やさらなる統合は、大手サプライヤーの効率を高める一方、消費者に商品を届けるうえで独立系卸売業者に依存する中小規模の醸造会社には懸念をもたらす可能性もある。その意味で今回の取引は、米国の販売チャネルで集約が続いていることを示す新たな動きとなる可能性がある。この傾向は、ビール、ノンアルコール飲料および関連カテゴリーで注視されている。

アンハイザー・ブッシュは、今回の買収により、南カリフォルニアで顧客との関係を強化し、サービス提供能力を高められると述べた。また、同地域を重要な成長市場と位置づけている。Brewboundによると、業界関係者はこの動きを、カリフォルニア州の主要地域を軸とする、より広範な事業拡大戦略の一環とみている。同州では飲料需要が堅調に推移し、市場シェアをめぐる競争も激しい。

両社は、事業統合とその顧客、小売業者、地域社会へのメリットに期待を示した。買収は発表されたものの、条件は非公開のままだ。今後は、両社の事業統合がどの程度の速さで進むのか、またStraubの事業がアンハイザー・ブッシュの販売網に組み込まれることで、南カリフォルニアの競争環境がどう変化するのかに注目が集まりそうだ。