vinetur

# 米国のワイン・蒸留酒販売、9月は減少ペースが鈍化

SipSourceによると、蒸留酒はより早く安定化。ワイン販売量は6.7%減少し、低価格帯ボトルは取扱店が減少した

2026年11月18日（水）



米国のワイン・蒸留酒市場は9月、安定化の兆しを見せたものの、回復にはばらつきがあり、ワインは蒸留酒よりも厳しい状況が続いた。Beverage Information Groupが火曜日に発表したところによると、Wine & Spirits Wholesalers of Americaの最新のSipSourceデータは、両市場を合わせた減少ペースが鈍化したことを示した。一方、ワイン市場の一部では需要と流通が引き続き弱まっている。

報告書によると、9月までの直近12カ月間でワインと蒸留酒を合わせた販売量は6.1%減、売上高は4.9%減だった。直近3カ月では販売量が4.8%減、売上高が3.7%減となった。減少幅が縮小したことは、年初より市場が安定しつつあることを示唆するが、すべてのカテゴリーが同じペースで改

善しているわけではない。

短期的には蒸留酒の方が堅調な傾向を示した。9月までの3カ月間で、蒸留酒の販売量は3.1%減、売上高は3.5%減だった。SipSourceによると、バーボン、Tequila-Other、U.S. Whiskey-Otherなど、複数のセグメントが市場全体を上回る動きを見せた。価格帯による明確な差も見られた。20～29.99ドルの蒸留酒は比較的底堅かった一方、50～99.99ドルの商品はより強い圧力にさらされた。

この価格帯別の動きは、消費者が引き続き支出する一方で、より高価格帯の商品を選ぶ際には慎重になっていることを示唆する。生産者、卸売業者、小売業者にとって、こうした傾向は酒類事業全体の仕入れ計画、在庫戦略、棚割りに影響し得るため重要だ。中価格帯の蒸留酒市場が安定すれば一部ブランドの支えとなる一方、高価格帯ボトルの低迷が続けば、プレミアム商品群の重荷となる可能性がある。

市場の中でワインは引き続き弱い状況にある。SipSourceによると、直近3カ月のワイン販売量は6.7%減、売上高は4.2%減だった。こうした減少の中でも、セグメントによって明暗が分かれた。ソーヴィニヨン・ブランは売上高が5.9%増、プロセッコは4.8%増となり、限られた品種や飲用機会では消費者需要が比較的底堅く保たれていることがうかがえる。

また、報告書では業務用チャネルのシャンパーニュとスパークリングワインが比較的堅調だった。レストランやバーでは、祝賀や特別な機会向けの商品への需要が、ほかの一部ワインセグメントよりも持ちこたえていることを示唆する。ただし、ワイン市場全体を取り巻く状況は依然厳しく、供給業者は需要の弱まりや市場の一部での商品供給の減少に直面している。

価格データからは、ワインカテゴリー内の格差が広がっていることが分かった。13ドル未満のワインは大幅な減少が続いた一方、16ドル以上の商品は総じて比較的底堅かった。この差は、どのブランドが取扱店を維持し、どのブランドが小売店やレストランでの露出を失うかを左右する可能性があり、酒類業界にとって重要だ。低価格帯のワインは幅広い販路と安定した販売量に依存することが多く、取扱店の減少は販売の落ち込みをさらに深めかねない。

SipSourceによると、取扱拠点数は減少しており、とりわけ低価格帯のワインと業務用チャネルで顕著だった。つまり、一部の商品が扱われる店舗や施設が減っており、消費者需要の低迷に加えて、さらなる圧力が生じている。幅広い販路に依存するワイナリーや輸入業者にとっては、市場全体の変動が小さくなっても、取扱先の減少によって回復が難しくなるおそれがある。

報告書は11月10日に公表され、9月の実績を基にしている。Beverage Information Groupは、このデータは市場が広範に改善しているというより、安定化しつつあるとの見方を裏付ける材料になると述べた。実際の数値は、蒸留酒が短期的により底堅さを示す一方、ワインの供給業者は需要の減少、価格感度の高まり、低価格帯商品の取扱店減少により、より厳しい環境に直面し続けていることを示している。