vinetur

Lark Distilling、海外販売網の遅れで2027年度上期は減速を予想

年間売上高は15.1%増のA $18.0 millionとなった一方、海外販売チャネルの構築が計画より遅れ、2027年度上期は減速する見通し。

2026年11月20日（金）



Lark Distilling Co.は11月19日木曜日、国際的な販売チャネルの進展が計画より遅れていることから、2027年度上期は業績が弱含むとの見通しを示した。年間売上高の伸びや、熟成中のウイスキー在庫の多さとは対照的な警告となる。

タスマニアを拠点とし、シングルモルトウイスキーとジンを製造・販売する同社は、年次総会向けの説明資料と発言で見通しを明らかにした。上期の減速幅について具体的な数値は示さず、見通しが軟化した理由として、海外市場への販売ルートの開拓が遅れていることを挙げた。

Larkによると、熟成中のウイスキー在庫はアルコール度数43％換算で約240万リットルに上る。同社は同日、株主向けの最新報告の一環としてこの数値を示した。在庫の数値はウイスキーのみを対象としている一方、報告された売上高にはジンを含む事業全体が含まれる。

2026年6月に終了した会計年度の純売上高はA $18.0 millionで、前年のA $15.6 millionから増加した。同社が発表した伸び率は、丸め前の数値に基づく15.1％。増加額は前年から約A $2.4 millionとなった。

今回の発表からは、年間ベースでは成長を続ける一方、国内市場以外で需要と流通網の拡大を図るなか、短期的には取引環境が鈍化している事業の姿がうかがえる。総会資料によると、Larkの主力市場はオーストラリアで、中国でも事業を展開している。

海外展開は、特に輸出市場で第三者の販売チャネルやブランド認知度を育てる必要がある場合、蒸留酒メーカーにとって国内成長より時間がかかり、進展も不均一になりやすい。このため、海外市場への事業展開は重要な意味を持つ。引用した資料では、計画を下回っている海外チャネルの内訳や、上期の減速のうちオーストラリア事業と輸出事業がそれぞれ占める割合について、Larkは詳しい説明をしていない。

ウイスキーは販売前に何年もの熟成を要するため、在庫の数値は投資家にとっても重要だ。熟成中の在庫が多ければ、需要が維持され流通網が拡大した場合、将来の売上を支える一方、資本を拘束し、市況が悪化したり販売チャネルが想定どおりに拡大しなかったりするリスクにもさらされる。ここで引用した開示資料では、Larkはウイスキー在庫について、比較可能な過去の数値を示していない。

同社の発表は、現在の上半期の実績報告ではなく、企業による一次開示の一環として行われた。2027年度上期の見通しは経営陣による予測であり、確定した業績の報告ではない。一方、年間売上高の数値は、すでに終了した2026年6月期の実績を示している。

開示の根拠となった説明資料には、Larkが署名している。資料は、The Australian Financial Reviewの企業発表掲載プラットフォームを通じて公表された。同社は資料と年次総会での発言のなかで、2026年度の業績と在庫状況を改めて示すとともに、海外チャネルの進展が遅れているため、2027年度の初めの半期は軟調になる可能性が高いと述べた。