W.L. Weller、米国の追跡対象小売チャネルで78.1%増

Circanaのデータでプレミアムウイスキー最大級の伸びを示したSazeracブランド。2025年の米国販売量は9リットル換算で32万5,000ケース

2026年11月20日（金）



Sazerac傘下のバーボンブランド、W.L. Wellerは、Circanaが測定する米国の小売チャネルで、11月1日までの52週間に小売販売量が78.1%増加した。Shanken News DailyがCircanaおよびImpact Databankのデータを用いて11月19日木曜日に公表したデータによる。

米国のウイスキー市場全体が依然として低迷する中での伸びとして、特に目を引く。Shanken News Dailyによると、米国のウイスキー全カテゴリーは2026年に年間販売量が4年連続で減少する見通しだ。一方、価格が50ドル以上のブランドは市場全体を上回る実績を維持している。このプレミアム価格帯で、W.L. Wellerは公表された表に掲載されたブランドのうち、最も成長の速いブランドの一つとなった。上回ったのは、同じくSazerac傘下のバーボン、Colonel E.H. Taylorだけ

で、Circanaの同じ指標で85.1％増だった。

W.L. Wellerの78.1％は、売上高ではなく販売量の伸びを示す。このデータからは、消費者が同ブランドにいくら支出したかは分からず、増加が販路の拡大、商品の入手しやすさの改善、販促活動の強化、あるいは基礎的な需要の拡大によるものかも明らかではない。Circanaが測定するのは追跡対象チャネルの小売販売であるため、この結果が示すのは米国市場の一部に限られ、すべての店舗や販売経路を網羅した全国規模の数値として扱うべきではない。

公表された表には、ブランドの年間規模を示す別の指標も掲載されていた。Impact Databankによると、W.L. Wellerの2025年の米国販売量は9リットル換算で32万5,000ケースだった。この数字は、Wellerが小規模なニッチブランドではないことを示している。ただし、78.1％増の算出にこの数字を使うことはできない。32万5,000ケースは2025年の米国年間販売量の推計値であるのに対し、78.1％は11月1日に終了する別の52週間における、Circanaの測定対象チャネルでの小売販売量の変化を示している。公表資料には、この伸び率の比較対象期間におけるWellerの小売販売量の実数は示されていない。

この違いが重要なのは、他の多くの蒸留酒カテゴリーが減速する中、プレミアム・アメリカンウイスキーが数少ない成長分野の一つとなっているためだ。同じShankenの報道では、750ミリリットル瓶で50ドルを超える主要ウイスキーのグループは、表に記載された各指標を合算すると、小売販売量が14.3％増加した。記事は別途、10月3日までの年初来データで、50ドル以上のウイスキーがNielsenIQの対象チャネルで4％増となった一方、ウイスキー全体は5％減だったと報じている。これらは異なる測定データに基づくものだが、いずれも高価格帯のウイスキーがカテゴリー全体より底堅かったことを示している。

このプレミアムグループでは、Sazerac傘下ブランドがいくつも好調だった。11月19日公表の表によると、Eagle Rareは18.9％増、Blanton’sは32.7％増、Colonel E.H. Taylorは85.1％増となった。同じ価格帯の他の主要ブランドはまちまちだった。The Glenlivetは3.1％減、Angel’s Envyは8.4％減、Woodford Reserve Double Oakedは0.2％減だった一方、The MacallanとJohnnie Walker Blueはいずれも2.0％増。Redbreastは、11月7日までの別のNielsenIQ指標で1.4％増だった。

W.L. Wellerは、米国のプレミアムウイスキー市場で特に好調な分野の一角を占めている。ブランドの規模も今回の結果に重みを与えている。2025年の米国販売量が9リットル換算で32万5,000ケースとされるブランドが78.1％増となったことは、測定対象チャネルの数値を全国のケース販売量に直接換算できないとしても、相当な規模での変化を示唆する。

Sazeracは、自社を家族経営の米国蒸留酒メーカー兼販売会社と説明している。11月20日金曜日に確認した同社の企業ウェブサイトによると、従業員は8,000人で、蒸留・瓶詰め施設を18カ所運営している。同社はケンタッキー州ルイビルを拠点とし、プレミアムウイスキーのランキングに登場する複数のバーボンブランドとともに、W.L. Wellerを所有している。

同社は、アメリカンウイスキーの高価格帯での存在感を高め続けている。Shanken News Dailyによると、Sazeracは2026年初めにEagle Rare 30を投入し、Buffalo Trace Antique Collectionの2026年版も発売している。同コレクションのボトルの小売価格は155ドル。こうした新製品はプレミアムバーボンをめぐる同社の広範な戦略を示すものだが、公表データはWellerの小売販売量78.1％増と、特定の新製品やマーケティング施策との関連を示してはいない。

Circanaの数値からは、バーボン購入者の多くが気にかける点も分からない。実際に店頭に届く商品が増えたのか、それとも追跡対象店舗に在庫がある状態で販売が伸びただけなのかという点だ。Wellerは以前から消費者の関心が高い一方、市場によっては入手しにくい状況が続いてきた。公表データは測定対象の小売販売が大幅に増えたことを示しているが、店舗数や流通の詳細、チャネル別販売量が分からないため、供給改善と販売回転の加速がそれぞれどの程度寄与したのかは明らかでない。

こうした制約を踏まえても、今回の増加は注目に値する。W.L. Wellerの78.1%増は、11月19日に公表されたプレミアムウイスキーの表で最大級の伸び率の一つであり、2025年時点ですでに米国で相当な販売規模を持つブランドが記録したものだ。カテゴリー全体の販売量が減少を続ける米国のウイスキー市場で、規模と成長を兼ね備えたWellerは、多くの競合ブランドと一線を画している。