イタリア産スパークリングワイン輸出、2026年上半期は約10億ユーロで横ばい

このカテゴリーは金額で0.4%増となった一方、ワイン全体の輸出は6.16%減少し、プロセッコが82%を占めた。

2026年9月17日（木）



WineNewsが確認したIstatのデータによると、イタリア産スパークリングワインの輸出は2026年上半期、約10億ユーロで横ばいとなった。一方、イタリアのワイン業界全体は明確な減少を示した。

この数字は、イタリアの食品・飲料産業の中でも重要な分野の一つに、明暗が分かれていることを示している。2026年上半期のイタリア産ワイン全体の輸出額は36億ユーロに落ち込み、2025年同時期比で6.16%減少した。輸出量も4%減の9億8,960万リットルだった。これに対し、スパークリングワインはこの傾向に逆らった。イタリア産スパークリングワインの輸出額は前年同期比で0.4%の小幅増となり、数量も0.7%減の2億5,220万リットルにとどまった。

この対照は、海外需要がスティルワインよりもスパークリングワインの方でより大きく弱まったことを示唆しており、国際ワイン市場ではしばらく前から見られる傾向が続いている。イタリアの生産者は複数の国で需要の鈍化に直面してきたが、スパークリングワインは、定着したブランド、幅広い小売展開、低アルコール志向の消費シーンやカクテルでの安定した使用に支えられ、金額面ではより高い耐性を示している。

金額ベースでのイタリア産スパークリングワイン最大の海外市場は引き続き米国だったが、ここでも減少が記録された。2026年上半期の米国向けイタリア産スパークリングワイン輸入額は2億6,300万ユーロで、前年同期比6.6%減。米国向け出荷量は2.4%減の6,000万リットルだった。それでも、スパークリングワインの減少幅は、WineNewsによると、全カテゴリー合計で米国市場向けイタリア産ワイン輸出が14.1%減だったのに比べれば小さかった。

イタリア産スパークリングワインの輸出先として第2位だったのは英国だった。上半期の同国向け出荷額は1億5,150万ユーロで、前年同期比10.8%減。一方、ドイツは小幅ながら増加を記録した。イタリア産スパークリングワインの対独輸出額は6,440万ユーロで、2.7%増となった。

スパークリングワイン輸出の実績は、カテゴリーを支配し続け、イタリアの対外販売の主要な牽引役であり続けるプロセッコと強く結びついている。Prosecco　DOCの輸出額は2026年上半期に8億2,540万ユーロとなり、この期間のイタリア産スパークリングワイン輸出全体の約82%を占めた。これは2025年上半期比で1.3%減であり、ワイン市場全体に比べれば限定的な減少だった。プロセッコの輸出量は1億9,460万リットルで、0.3%減だった。

Prosecco DOCの主要市場でも、米国は引き続き首位だった。上半期の同国向け輸入額は2億3,690万ユーロで、前年同期比7.2%減だった。この数字は、イタリアのスパークリング分野が米国需要にいかに大きく依存しているかを示す一方で、スティルワインよりもこのカテゴリーが一定の圧力をよりうまく吸収できていることも示している。

この数字は、スパークリングワインの安定がイタリア産ワイン輸出全体の落ち込みを和らげるのに寄与した一方で、このカテゴリーも軟調な市場環境の影響を免れてはいなかったことを示している。数量がわずかに減る中で金額が小幅増となったことは、出荷が鈍化したにもかかわらず、価格は比較的しっかり維持されたことを示唆している。こうした傾向は、ブランド力、製品構成、そして一部市場における、手ごろなプレミアム・スパークリングワインへの支出を維持しようとする消費者の姿勢など、複数の要因が組み合わさった結果と考えられる。

イタリアのワイン産業にとって、上半期データは不均一な輸出環境が続いていることを改めて示している。スティルワインは需要低下の打撃をより強く受けている一方、スパークリングワインは広い国際的認知度と、よりフレッシュで軽やかなスタイルを好む消費習慣の恩恵を受け続けている。生産者や業界団体は長年にわたり、スパークリングワイン、とりわけプロセッコを、輸出市場における戦略的資産だと位置づけてきた。アペリティーボ文化やミクソロジーを通じて接点を持つ伝統的なワイン消費層だけでなく、若い購入者にも届くためである。

その役割は、より広い輸出市場が一段と難しくなっている今年、さらに重要になっているようだ。ワイン輸出額全体が6%以上減少し、総数量も減っている中で、スパークリングワインのほぼ横ばいの結果は、イタリアワイン貿易における数少ない相対的安定の領域の一つとして際立っている。

上半期の数字は、その安定がいかに集中したものであるかも示している。プロセッコがスパークリング輸出の圧倒的な比率を占めることから、このカテゴリーの実績は一つの原産地呼称と、特に米国と英国という限られた主要市場に大きく左右される。そうした市場がわずかでも弱まれば、その影響はセグメント全体に見えてくる。

それでも、6月までの段階で、国際的な買い手がイタリア産スパークリングワインを他のワインカテゴリーよりも引き続き支持していたことが、データからうかがえる。これは、スパークリング輸出額全体の変動が0.4%増とごく小幅だったこと、数量の減少も0.7%にとどまったことからも明らかで、イタリアのワイン輸出全体のより急な縮小と比べて対照的だった。

生産者、輸出業者、そして業界を注視する政策当局者にとって、2026年上半期のメッセージは明確だ。イタリアのスパークリングワインは依然としてスティルワインより好調だが、かつてこのカテゴリーを特徴づけた成長の勢いは鈍っている。市場は相対的には前向きだが、絶対的な成長モメンタムは強くなく、最も強い支えは今もプロセッコと、すでに大きく定着した顧客基盤を持つ国々から来ている。