vinetur

2026年上半期、イタリアワインの輸出額が6.2%減

米国向け販売の14.1%減、価格低下、過去最高の在庫が生産者を圧迫。年後半には回復の動きも

2026年11月9日（月）



2026年上半期、イタリアワインの輸出は後退した。年後半には米国向け出荷が回復したものの、生産者は需要の鈍化、販売価格の低下、多額の在庫という三重の課題に直面している。

こうした状況は、11月8日にDi Testa e Di Golaが発表した分析で明らかになった。同記事は業界統計と、国内最大のワイン業界団体Unione Italiana Viniのコメントを引用し、今回の低迷は短期的な変動にとどまらず、世界的な需要が広く弱まっていることを示すと指摘した。

分析が引用した統計によると、2026年上半期のイタリアワイン輸出額は36億ユーロを超えたものの、前年同期比で金額は6.2%、数量は4%減少した。イタリアの主要輸出先上位10市場のうち9市場で、

この期間の購入が減った。最大の輸出先である米国向けは14.1%減となり、平均販売価格も7.8%下落した。

報告書によると、特に厳しい状況が見られたのは、米国市場で関税をめぐる緊張が高まった2025年4月から2026年3月までの12カ月間だった。この期間、米国向け輸出は17%減少し、金額にして3億4,000万ユーロ超の落ち込みとなった。輸出量は過去10年で最低水準に沈んだ。

同時に、生産者はコスト上昇と価格低下にも圧迫されている。分析によると、生産コストは前年から8.9%上昇した一方、消費者向けのワイン価格は2.6%下落した。また、原産地呼称保護ワイン（DOP）の取引価格は1リットル当たり1.57ユーロまで下がったという。在庫は過去最高水準に達しているとされ、さらなる値下げを避けながら在庫を減らそうとするワイナリーの負担を増している。

低迷は海外市場に限らない。同記事によると、イタリアのスーパーマーケットにおけるワイン販売は1～5月に2%減少した。中規模ワイナリーは、大手グループの規模の利点も、協同組合の大量生産体制も持たないため、特に影響を受けやすい事業者として挙げられた。

一方、年後半には一部で改善も見られた。分析によると、第3四半期の米国向け出荷は約17%反発し、平均価格も再び上昇し始めた。中国とロシアはいずれも約20%の伸びを示し、ブラジルもプラスを維持した。同記事は、イタリアは厳しい市場環境に直面するフランス、スペイン、チリよりも持ちこたえていると述べた。

製品構成も影響している。スパークリングワインと白ワインが最も好調なカテゴリーとされ、9月の瓶詰め量は5%増加したという。地域別の状況にはばらつきがあった。イタリアを代表する赤ワイン産地の一つ、ピエモンテでは、分析によると減少幅は2～6%だった。アスティだけでも、東欧市場で2,000万本を失ったと報告された。

Unione Italiana Vini会長のLamberto Frescobaldiは、今回の低迷について、購買力の低下と地政学的緊張によって悪化した、世界的な需要の構造的な落ち込みだと述べた。この見方は飲料業界全体にとっても重要だ。米国のような主要輸出市場で回復が見られても、価格と在庫をめぐる広範な圧力を相殺するには不十分な可能性を示している。こうした状況が続けば、輸入酒類全体で販促予算や販売業者の戦略、プレミアム商品と量販商品の構成にも影響が及ぶ可能性がある。

同記事は、業界内で対応策をめぐる議論が進んでいることにも触れた。業界団体は、輸出促進に向けた特別基金をイタリア政府に設けるよう求めている。一方、分析は、世界的な需要が弱く、価格決定力の乏しい状況で過剰なワインが市場に流れ続けるなら、資金援助だけでは問題を解決できないと論じた。

業界の対応の一部は、数量よりも価値を重視する方向に移っている。分析は、商品として販売されるワインより、観光や地域性、プレミアムな消費体験と結びついた商品が、より高い底堅さを示しているとした。ワインツーリズムは引き続き力強い動きを見せており、土地や品質、旅と結びついた商品であれば、消費者はなお支出する意欲がある可能性を示しているという。

2026年の収穫量は、干ばつと収量を抑える政策の影響で減少する見通しとされた。収穫量の減少は、セラー在庫が膨らんだ時期を経て、供給過剰の緩和につながる可能性がある。それでも、生産者が短期的に直面する課題は変わらない。国内需要とスーパーマーケットでの販売が低迷するなか、輸出市場で利益率を回復させることだ。