vinetur

ローヌAOCワインの販売量が50万ヘクトリットル減少、Inter Rhôneが2035年に向けた供給計画を提案

Inter Rhôneは、長期契約の拡大と生産量管理の強化を柱とする2035年までの地域全体の計画を示した

2026年11月11日（水）



Inter Rhôneは11月10日火曜日、同地域の原産地呼称ワインの販売量が数年にわたり減少していることを受け、供給管理の強化、長期契約の拡大、2035年までの共通計画を軸に、ローヌ渓谷のワイン戦略を再構築したいと発表した。

記者会見で同団体は、サミュエル・モンジェルモン氏が、より強靭で競争力のあるブドウ畑を築くことを目指すロードマップを提示したと説明した。この計画は、原産地呼称統制（AOC）を冠するローヌワインの販売量が減少する中で打ち出された。Inter Rhôneによると、同地域のAOCワインの

販売量は2021年から2025年にかけて50万ヘクトリットル超減少した。

この減少量はワイン5,000万リットル超、標準的なボトルに換算すると約6,700万本に相当する。短期的な対策ではなく構造的な改革を同団体が求める理由の一端が、ここにある。Inter Rhôneは、生産量を市場需要により密接に合わせることが中心的な考え方だと説明した。この転換は、ローヌ渓谷全体の植栽、収量、ブドウ畑の生産能力の活用に関する判断に影響を及ぼす。

同団体は、サプライチェーンにおける長期契約の普及も目指している。発表資料は契約関係の安定強化の必要性を示したが、より大きな狙いは、先行きの見通しが立ちにくくなった市場で、生産者と買い手の双方に予測可能性をもたらすことにあるようだ。実際には、契約の強化によって数量、価格決定の方法、一定期間にわたる購入約束を明確にでき、毎年の交渉に伴う不確実性をある程度抑えられる。

Inter Rhôneは、この取り組みを一部の生産者グループによる施策ではなく、業界全体の戦略と位置付けた。ロードマップは2035年までの方針について合意を求めており、今後10年間、生産者、協同組合、ワイン商をはじめとする市場参加者が共通の優先事項に基づいて取り組むことを、同団体が望んでいることを示している。ブドウの植栽や畑の再編には成果が表れるまで何年もかかるため、長期的な視点が必要となる。

ローヌ渓谷はフランスを代表するワイン産地の一つであり、同地域の原産地呼称戦略の変化は、飲料業界全体から注目されている。供給を持続的に減らしたり、別の方向へ振り向けたりする取り組みは、地域の生産能力やワイン栽培の採算性、たとえば1ヘクタール当たりの収益を変える可能性がある。契約の強化も、生産者、ワイナリー、ワイン商、大手流通チャネルの間で、リスクや交渉力の配分を徐々に変える可能性がある。

Inter Rhôneは11月10日のロードマップを、単純な生産削減策として提示したわけではない。むしろ、供給規律を市場での競争力向上という目標と結び付けた。この表現からは、販売環境が弱含む中で価値を守る一方、国内市場と輸出市場でローヌワインの存在感を保つという、二つの課題の両立を図ろうとしていることがうかがえる。

原産地呼称ワインにとって、販売量の圧力はとりわけ重要だ。AOC制度は、生産地域、規則、品質上の位置付けを定めているためである。販売量が数年にわたって減少すれば、生産者の売上だけでなく、瓶詰め業者、貿易業者、物流事業者、小売業者にも影響が及び得る。また、供給を維持するのか、生産を減らすのか、あるいは買い手に提供するワインの構成を変えるのかという議論が、地域内でさらに強まる可能性もある。

供給調整と契約をメッセージの中心に据えたことで、Inter Rhôneは市場の仕組みづくりを対応策の重要な一部と見ていることを示した。長期契約は、ブドウやバルクワインの安定した販売先を求める生産者にとって魅力となる可能性があり、買い手にとっても、安定した数量と明確な取引条件を確保できる利点がある。一方で、こうした契約は価格、柔軟性、分断されたサプライチェーンにおける交渉力に直結するため、慎重な扱いが必要となる場合もある。

2035年という目標時期を設けることで、同団体は段階的に変化を進める余地を確保できる。複数の原産地呼称と多様な事業形態から成る地域では、それが必要となる可能性がある。需要に供給を合わせる施策には、植栽権、収穫量、ブドウ畑の更新ペースに関わる場合など、難しい選択が伴うこ

ともある。それでもInter Rhôneが11月10日に示したのは、2021年から2025年に記録された減少を経て、ローヌのワイン業界がより強靱になるには共通の枠組みが必要だというメッセージだった。