vinetur

EUの域外ワイン輸出額、12カ月で6.8%減

EUの域外ワイン輸出は、出荷量が3.3%減。瓶詰めワインの不振と米国市場の15.3%減で、1リットル当たりの収益も低下した

2026年11月13日（金）



イタリアの業界メディアWineMagが11月12日（木）、Copa-Cogecaの情報として報じたところによると、2025年9月から2026年8月までの12カ月間に、欧州連合（EU）から域外へのワイン輸出は金額、数量ともに減少し、出荷量を上回るペースで輸出額が落ち込んだ。

報道によると、加盟国間の取引を除くEUの第三国向けワイン輸出は、期間中に154億ユーロ、2,750万ヘクトリットルに達した。直前の12カ月と比べ、金額は6.8%、数量は3.3%減少した。丸めた総額に基づくと、輸出収入の減少はおよそ11億2,400万ユーロ、出荷量の減少は約93万8,000ヘクトリットルとなる。

減少率の差は、海外販売における1リットル当たりの平均収益が低下したことを示している。公表された総額から算出すると、輸出の平均単価は1リットル当たり5.60ユーロで、前期比3.62%減となった。この数値は価格、製品、輸出先の構成を反映したもので、インフレだけを示すものではな

い。

データからは、EUのワイン業界が域外で販売量を減らしただけでなく、販売単位当たりの収益も落としていることがうかがえる。生産者や輸出業者にとって重要なのは、通常、収入の減少が数量の減少を上回る場合、利益率への圧力や価格決定力の低下、あるいは低価格帯の製品・市場へのシフトを意味するためだ。

WineMagは、2026年の収穫とワイン市場を概観する記事の中で、EUの主要な農業団体であり協同組合組織でもあるCopa-Cogecaのデータとして数値を紹介した。元の表を含む一次資料は一般に公開されていなかったため、輸出データを元のデータセットと照合して独立に検証することはできなかった。

報告された輸出の落ち込みは、製品カテゴリーによって一様ではなかった。Copa-Cogecaの内訳によると、原産地呼称保護（PDO）ワインは金額が7.6％減、品種表示ワインは6.7％減、地理的表示保護（PGI）ワインは4.9％減だった。地理的表示のないワインはおおむね横ばいだった。

容器や販売形態によっても状況は異なった。バルクワインの輸出は5％増、バッグ・イン・ボックスの出荷は3.4％増加した。一方、瓶詰めワインの輸出は7.5％減、スパークリングワインは6.2％減だった。瓶詰めやスパークリングワインは一般に、バルク出荷より単価が高いため、この違いは重要だ。販売が低価格の形態にシフトすれば、一部カテゴリーの出荷量が伸びていても、全体の平均単価は下がり得る。

この期間、EUの主要な域外市場のいくつかで需要が弱まった。WineMagが引用した数値によると、米国向け輸出は15.3％減、カナダは11％減、スイスは9.2％減、英国は3.9％減だった。一方、増加した輸出先もあり、ロシア向けは17.5％増、香港向けは10.9％増となった。ただし、こうした伸びは、規模の大きな市場や長年の主要市場での損失を補うには至らなかった。

これらの数値は、欧州のワイン輸出業者を取り巻く厳しい海外環境を示している。米国、カナダ、英国、スイスはいずれも高付加価値の欧州ワインを購入する重要な市場であり、こうした市場の不振は輸出総額に大きく響き得る。他の輸出先が伸びても、その増加分が従来の高級市場で失われた金額に届かないことがある。

報告書によると、EU域内の取引も低迷したが、その動きは第三国向け輸出とは異なっていた。EU域内のワイン取引は金額で9.8％、数量で13.4％減少した一方、平均単価は上昇した。金額の減少率が数量を上回った域外輸出とは対照的だ。この違いは、EU域内取引と域外販売に影響した圧力が同一ではなかったことを示唆する。

Copa-Cogecaは、輸出の減速をワイン需要全体の落ち込みと関連付けた。同団体によると、世界のワイン消費量は推定2億2,100万ヘクトリットルで、30年以上ぶりの低水準となっている。飲酒習慣の構造的な変化が何年も続いた後、2022年以降に減少が加速したという。また、世界のワイン消費に占めるEUの割合は現在約48％で、2000年の約60％から低下したとしている。

輸出データを理解するうえで、こうした需要環境は重要だ。主要市場の消費者がワイン全体の購入を減らしたり、より低価格の商品に切り替えたりすれば、輸出業者は販売量と価格面の競争力の両方を失いかねない。高級カテゴリーを主力とする生産者は、需要のわずかな減速でも収入への影響が大きくなる可能性がある。

Copa-Cogecaはさらに、価格の低下、在庫の積み上がり、紛争や地政学的緊張に伴う生産コストの上昇、新たな貿易障壁や市場アクセスの制約など、業界を取り巻く幅広い圧力を挙げた。これらの要因は輸出総額に直接表れるものではないが、出荷の減少が収益のさらなる落ち込みにつながる理由を説明する手がかりとなる。

輸出の平均単価である1リットル当たり5.60ユーロを、EUワイン全体に共通する単純な基準価格と捉えるべきではない。これは多様な製品、容器形態、輸出先市場を合わせた集計指標だ。瓶詰めからバルクへ、スパークリングからスティルワインへ、あるいは高級市場から低価格帯の市場へと販売構成が変われば、個々のカテゴリーの表示価格が安定していても、この数値は変動する。

今回の最新データがEUのワイン業界に示す主なシグナルは、輸出額の減少が数量の減少を上回ったことだ。つまり、域内のワイナリーや輸出業者は、EU域外市場への出荷量を減らしただけでなく、海外で販売するワイン1リットル当たりの収入も減らしている。