チリのワイナリー、瓶詰めワイン輸出5.3%減を受けて再編を加速

チリのワイナリーで土地の売却やブドウ畑の作物転換、高価格帯ワインへのシフトが進む。

2026年11月14日（土）



消費の低迷と輸出売上の減少が収益を圧迫するなか、チリのワイン業界では大規模な再編が加速している。一部のワイナリーは土地の売却やブドウ畑の他作物への転換、さらなる高価格帯へのシフトを進めている。

EmolとBloombergが11月13日（金）に伝えた数値によると、9月までのチリ産瓶詰めワインの輸出は、数量が5.3%、金額が5.2%減少した。需要の鈍化と利益率の縮小に直面する市場の状況を反映したもので、ブドウ畑として維持する土地の広さや、今後どのような事業を展開するかについて、生産者に再考を迫っている。

この変化は、規模の大きさ、輸出網、価格競争力を基盤にワイン産業を築いてきた国にとって、大きな転換を示すものだ。数量に主に依存するのではなく、一部の生産者は収益性の低い事業を縮小し、土地を手放したり、農地の一部をより収益性の高い用途に転換したりしている。一方、プレミアムワインや高級ワインに注力し、販売数量の低迷を高価格で補って利益率を守ろうとする生産者

もいる。

戦略の転換は、圧力が一時的な売上減少にとどまらないことを示唆している。資本の活用方法、農地の管理、ブランドの位置付けにも影響が及んでいる。土地の売却は資金繰りを改善し、コストを削減できる。また、ワイン生産が最も魅力的な選択肢ではなくなった地域では、ブドウ畑を他の作物に替えることで、より高い収益が得られる可能性がある。一方、高級路線を強めれば、アルコール需要全体が軟化するなかでも支出を続ける消費者を狙うことができる。

チリは世界有数のワイン供給国であるため、輸出減少の報告は注目に値する。大規模な輸出国の生産者がブドウ畑の面積を縮小したり、生産をより高価格帯の商品に振り向けたりすれば、影響は地域の農業にとどまらない可能性がある。海外市場の輸入業者、販売業者、小売業者は、供給の構成や価格、商品の入手可能性に変化が生じることも考えられる。特に、チリが従来強みとしてきたエントリー価格帯や中価格帯で影響が出る可能性がある。

こうした変化は、飲料業界全体にとっても重要だ。チリのワイナリーが低価格帯の生産を減らし、農地を転用したり、プレミアムブランドに一段と注力したりすれば、ビール、蒸留酒、RTD飲料と同じ販売チャネルで競合するワインの買い手や飲料企業の調達コスト、店頭での位置付けが変わる可能性がある。影響の大きさは再編がどこまで広がるかによるが、この動きは供給と市場戦略の双方に変化が生じる可能性を示している。

チリのワイナリーが圧力に直面するなか、複数の国のワイン生産者も販売環境の厳しさに直面している。一部市場では需要が弱まり、業界は消費者の習慣の変化、運営コストの上昇、裁量支出をめぐる競争の激化に対応してきた。そうした状況では、価格がコスト上昇を補うほど上がらない場合、大量生産を基盤とするビジネスモデルの維持が難しくなる。

多くのワイナリーにとって、高価格帯への移行は合理的な対応だ。プレミアムワインや高級ワインは一般に利益率が高く、ワインツーリズムやホスピタリティ、ワイナリーを拠点とする体験を通じて、瓶詰めワインの販売以外にも収益源を広げられる。ただし、この戦略には投資も必要で、強いブランドや優れた立地、資金へのアクセスを持つ生産者に有利となる可能性がある。規模が小さいワイナリーや差別化が難しいワイナリーは選択肢が限られる場合があり、土地の売却や作物の転換が議論に上るようになった背景の一端を説明している。

この再編は、ワイン事業の根本的な難しさも浮き彫りにしている。ブドウ畑は長期的な資産だが、消費者の需要は、土地に新たな作物を植える、売却する、別の用途に転用するといった対応よりもはるかに速く変化し得る。売上減少が長引けば、ワイナリーは生産を何年にもわたって左右する決断を迫られる。土地の売却やブドウの樹の引き抜きは、短期的なコスト削減策にとどまらない。生産能力を恒久的に縮小させ、地域の生産物を変える可能性がある。

チリにとって、この課題は特に重要だ。ワインは農産物であると同時に、世界的な知名度を持つ輸出産業でもある。大量生産からの長期的な後退は、一部企業の価格と利益率を支える可能性がある一方、数十年かけて規模を築いてきた国際市場の一部で、チリの存在感を弱めるおそれもある。現在の調整が一部にとどまるのか、さらに広がるのかが、景気後退によってチリワインの姿がどこまで変わるかを左右する。