EU域外へのワイン輸出、6.8%減

米国向けワイン輸出額は15.3%減と主要市場で最大の落ち込み。瓶詰めワインとスパークリングワインが減少を主導

2026年11月17日（火）



Copa-Cogecaの数字としてイタリアの業界紙WineMagが報じたところによると、2026年8月までの12カ月間に、EUから域外へのワイン輸出額は約9億4,000万ポンド減少した。主要市場の中で最も大きく落ち込んだのは米国向けで、販売額は15.3%減だった。

データによると、2025年9月から2026年8月までのEUの域外向けワイン輸出額は6.8%減の約129億ポンドとなった。同期間の輸出量は3.3%減の2,750万ヘクトリットルと、減少幅は金額を下回った。この差は、欧州の輸出業者が平均して1リットル当たりに得る収入が減ったことを示唆する。ただし、この数字だけでは、価格の低下、ワインの構成の変化、あるいは販売先の変化のどれが要因だったかは分からない。

米国向けの落ち込みが際立つのは、同国が欧州ワインにとって依然として最重要市場の一つだから

だ。これほどの減少は、欧州の生産者から米国の輸入業者、卸売業者、販売業者まで、飲料業界全体に圧力をもたらす可能性がある。需要低迷が続けば、各社は販売予測や在庫、価格設定計画の見直しを迫られることも考えられる。

他の主要市場でも落ち込みが見られた。カナダ向けの輸出額は11％減、スイス向けは9.2％減だった。英国向けは3.9％減となった。一部の市場では増加したものの、全体的な減少を補うには至らなかった。報じられた数字によると、ロシア向けの輸出額は17.5％増、香港向けは10.9％増だった。

減少の度合いは製品の種類によって異なった。通常、バルク出荷よりも単価が高い瓶詰めワインは、輸出額が7.5％減少した。スパークリングワインは6.2％減、保護原産地呼称（PDO）ワインは7.6％減だった。これに対し、バルクワインの輸出は5％増、バッグ・イン・ボックスは3.4％増となった。

こうした傾向は、輸出額が輸出量を上回るペースで減った理由の説明につながる。瓶詰めやスパークリングワインなど高価格帯のカテゴリーの比率が下がり、より低価格の形態が伸びれば、出荷量全体の減少が比較的小幅でも、輸出収入は減少し得る。公表された総額を基にすると、EUの域外向けワイン輸出の平均価格は1リットル当たり約4.68ポンドで、前の12カ月間に比べて約3.6％低かった。

この数字が示された背景には、ワイン業界の需要全般への圧力がある。報告によると、Copa-Cogecaは世界のワイン消費量を約2億2,100万ヘクトリットルと推計しており、これは30年以上ぶりの低水準だという。同団体は、高水準の在庫、生産コストの上昇、国際貿易の障壁も欧州の生産者が直面する問題として挙げている。

輸出の減少は、貿易摩擦や消費者行動の変化が続く中で起きた。ただし、入手可能なデータでは、関税の影響と他の商業的な圧力を切り分けられない。そのため、米国向けの落ち込みのうち、貿易政策、消費者需要の低迷、小売業者の在庫調整、その他の市場要因がそれぞれどの程度影響したのかを特定するのは難しい。

同期間には、EU域内の取引も縮小した。加盟国間のワイン取引額は9.8％減、取引量は13.4％減だった。域外への輸出とは異なり、域内取引では金額よりも量の減少幅が大きく、減速が海外市場だけにとどまらなかったことを示している。

プレミアム市場に軸足を置く生産者や供給業者にとって、瓶詰めワイン、スパークリングワイン、保護原産地呼称ワインの大幅な減少は、とりわけ重要な意味を持つ可能性がある。こうしたカテゴリーは利益率が高いことが多く、ワイン商、輸入業者、飲食業界の買い手の品ぞろえでも中心的な役割を担う。米国市場の低迷が続けば、需要の軟化や購買傾向の変化への対応を迫られている飲料業界の一部に、さらなる負担が加わることになる。