vinetur

アルゼンチンのワイン輸出業者、出荷量3.7%増に向け価格引き下げを受け入れ

ワイン輸出額は2.7%増の5億4,038万ドル。平均単価は1リットル当たり3.19ドルだった

2026年11月24日（火）



アルゼンチンの2026年1～10月のワイン輸出量は前年同期を上回ったものの、輸出額の伸びは数量の増加に届かなかった。競争が激しさを増す市場で、単価が下落していることがうかがえる。アルゼンチン国立ブドウ栽培研究所の最新報告によると、1～10月のワイン輸出量は169万1,647ヘクトリットルで、前年同期比3.7%増だった。一方、輸出額は2.7%増の5億4,038万ドル（FOB）にとどまり、平均単価は1リットル当たり3.19ドルだった。

この数字からは、アルゼンチンの生産者が海外向けの販売を続けている一方、価格決定力が弱まっていることが見て取れる。業界関係者によると、こうした圧力はバルクワインなど低価格帯で特に顕著で、輸出額は数年にわたり伸び悩んでいる。飲料メーカーにとって、この傾向は出荷量の増加が必ずしも利益率の向上につながらないことを示しており、ワイナリーやブドウ加工業者、関連す

る飲料分野の買い手にも影響しうる。

Bodega Tierra del Huarpeの海外貿易責任者、Leonardo Olazábal氏はAgro & Negociosに対し、世界のワイン消費量が減少し、生産者は需要の弱まりに合わせて生産量を調整していると語った。同氏によると、中国とロシアは自国のブドウ畑と国内供給を拡大したことで、輸入需要の供給源としての重要性が低下している。かつてロシアはスペインから大量に購入し、中国はフランスなどの供給国から多く輸入していたという。現在は両国とも輸入を減らす一方、自国産ワインを世界市場で販売している。

Olazábal氏は、その結果、供給過剰と価格下落圧力が生じていると指摘した。同氏の見方では、アルゼンチンが輸出量を維持し、わずかに増やせたのは、価格引き下げを受け入れたからにほかならない。競争が付加価値の向上よりも価格を軸に展開していることの表れだという。

濃縮ブドウ果汁（アルゼンチンでは「モスト」と呼ばれる）にも同様の傾向が表れているが、月次と年初来では動きが異なる。10月の輸出量は8,961メートルトンで、前年同月比6.4％減。輸出額も15.0％減の1,183万ドル（FOB）となった。平均輸出価格は1トン当たり1,320.13ドルだった。

10月は減少したものの、2026年1～10月の輸出量は前年同期を上回った。輸出量は8万1,355メートルトンで18.2％増、輸出額は8.1％増の1億1,162万ドル（FOB）だった。数量の伸びに対して輸出額の増加が小幅にとどまったことは、2025年よりトン当たり価格が下がったことを示している。業界関係者によると、この変化が輸出業者の収益性を圧迫している。

濃縮ブドウ果汁の生産者・輸出業者を代表する業界団体の代表、Martín Materia氏はAgro & Negociosに対し、一部市場で需要が弱まっていることが価格圧力の一因だと語った。また、製品の用途も変化しているという。濃縮ブドウ果汁は、天然果汁向けが中心だった従来とは異なり、現在は機能性飲料やスポーツドリンク、アイスティー、エナジードリンク向けの割合が高まっている。この変化はワイン業界にとどまらず、飲料業界全体で原料需要が変わりつつあることを示す。一方、輸出価格の下落は加工業者の収益を圧迫する可能性がある。

Materia氏によると、足元の販売動向からは、アルゼンチンは濃縮ブドウ果汁の在庫を過剰に抱えることなく、通常の水準で2027年を迎える見通しだ。同氏は業界団体の推計に基づき、新たな収穫期が始まる頃の国内在庫は約2万5,000メートルトンになる可能性が高いと述べた。