vinetur

英国スパークリングワイン、ブドウ価格が約50％下落するなか米国市場に活路

2005年以降、英国のブドウ畑は510％拡大。競争の激しいプレミアムワイン市場で在庫が膨らんでいる

2026年11月24日（火）



英国産スパークリングワインは米国で注目を集めてきたが、国内で急速にブドウ畑が拡大し、供給増とブドウ価格の下落を招くなか、生産者は高まった関心を安定した販売につなげるよう迫られている。

Ridgeviewが2012年に初めて出荷した当時、米国市場で英国産スパークリングワインはほとんど知られていなかった。それから10年以上がたち、英国産のボトルはレストランのワインリストに載り、輸入業者の関心を集め、大手ワイングループから投資を呼び込んでいる。Wines of Great Britainの2025年業界レポートによると、英国のブドウ畑の面積は2005年から2024年にかけて510％増加し、4,841ヘクタールに達した。

この成長は、英国産スパークリングワインをプレミアムスパークリングの有力な競合として確立する一助となった一方、根本的な事業課題も生んでいる。ブドウの樹が増えれば、果実も増え、やがて製品となるワインも増える。生産者は、増産分を吸収できるだけの輸出需要を迅速に築こうとしており、とりわけ世界有数の競争の激しいワイン市場である米国に力を入れている。

飲料業界にとって、この変化はニッチなカテゴリーひとつにとどまらない意味を持つ。新興のプレミアムスパークリング産地が、いかに投資を呼び込み、在庫を管理し、シャンパーニュなど既存のスパークリングワインと棚やワインリストの枠を争うかを示す早期の試金石となる。その成否は、業界のバイヤーによる価格設定、調達、輸入戦略にも影響を及ぼす可能性がある。

このカテゴリーが成長した理由のひとつは気候だ。英国の冷涼で雨の多い気候は、長らくブドウ栽培を難しくしてきたが、気温の上昇によって安定性が高まり、スパークリングワインの生産がより実現しやすくなった。気候変動と英国のブドウ栽培に関する2022年の研究では、英国で最も温暖なワイン産地の生育期平均気温が、2040年までに17度に達する可能性があるとされた。1999年から2018年の平均は15.7度だった。同研究はまた、英国のワイン産地で、収量の多かった2018年のヴィンテージに似た気候条件が、半分を超える頻度で見られるようになると予測した。

こうした気候特性は、多くのワイン専門家が英国産スパークリングワインの際立った強みとみなす高い酸を保つ一助となっている。一部のバイヤーは、温暖化が他の産地に影響を及ぼすなか、見つけにくくなりつつあるフレッシュさと骨格を求める飲み手に、このスタイルが支持されていると話す。

一方、生産者や輸入業者によると、伝統方式やブドウ品種、石灰質土壌が類似性を感じさせるものの、このカテゴリーはシャンパーニュとの比較一辺倒から離れつつある。Jackson Family Winesの国際事業担当エグゼクティブ・バイスプレジデント、Nick BevanはSevenFifty Dailyに対し、英国産スパークリングワインはシャンパーニュの模倣ではなく、独自のカテゴリーとして捉えられるべきだと語った。

この分野の成長は、域外からの資本も呼び込んでいる。Champagne　Taittingerはケント州にDomaine Evremondを設立し、2025年に初ヴィンテージをリリースした。スパークリングワインのポートフォリオ拡大を検討していたJackson Family Winesも、英国に長期的な可能性があると判断した。Sugrue South DownsのAna Sugrueによると、ロンドンから新たに土地を購入する人々を含め、小規模投資家も参入している。

生産者はスタイルや製法の模索も進めている。自然派ワイン造りに取り組む生産者もいれば、将来のブレンドに向けてソレラ方式を採用する生産者もいる。Silverhand Estateなどはシャルマ方式に取り組んでおり、生産量が少なく長期熟成を特徴とすることの多いこのカテゴリーで、より手頃な価格のスパークリングワインを生み出す道が開ける可能性がある。

供給が増えるにつれ、輸出の重要性も高まっている。Wines of Great Britainによると、世界向け輸出は2023年から2024年にかけて35％増加した。米国向けの輸出統計は公式には集計されていないが、複数の生産者や輸入業者がSevenFifty Dailyに対し、米国市場を優先するようになったと語った。2016年に米国への輸出を始めたGusbourneは、同国を主要市場のひとつに数えている。

マスター・ソムリエで、Gusbourneのワイン、コミュニケーション、教育、スタイル部門責任者を

務めるLaura Rhysは、この10年で認知度が大きく高まったと話す。初期には、英国で商業的なワイン生産が可能だということに驚く米国人が多かったという。今では、レストランのワインリストでこのカテゴリーを見かけたり、友人から話を聞いたり、業界関係者が集まる場で試飲したりする消費者が増えていると述べた。

輸入業者によると、英国をテーマにしたレストランも追い風となっている。Wiston Estateを輸入するSkurnik Wines and Spiritsのワールド・ポートフォリオ・マネージャー、Cody StephensonはSevenFifty Dailyに対し、ニューヨークで英国風ガストロパブが増えたことや、Hawksmoor、Ambassador's Clubhouse、Dishoomなどロンドン発のレストライングループが米国に進出したことで、英国産スパークリングワインにとって自然な販売経路が生まれたと語った。

このカテゴリーはテーブルやワインショップで説明が必要なことが多く、飲食店などの業務用市場が引き続き重要だ。2023年に輸入業者Bubbles of Britainを設立したKate Hamrick FoskettはSevenFifty Dailyに対し、販売量を追うのではなく、適切なバイヤーにワインを届けることに戦略の重点を置いてきたと語った。輸入業者は英国産スパークリングワインを、対面で説明して売る必要のある商品と位置づける。飲み手は注がれた後にそのスタイルを評価することがある一方、英国がプレミアムスパークリングワインの一角を占めるべきだと納得してもらうには、なお働きかけが必要だ。

英国の供給状況が悪化するなか、販売促進は一段と急務になっている。Ana SugrueはSevenFifty Dailyに対し、過剰生産が業界に大きな負担となっていると語った。ブドウ畑の増加で市場に出回る果実が増え、ブドウ価格は下落した。2024年は2016年以来、最も収量の少ないヴィンテージだったにもかかわらず、新たに植えられたブドウ畑が収穫期を迎えたため、過去10年で4番目に収穫量の多い年となった。その前の2023年も大豊作で、多くのワイナリーが大量の在庫を抱えることになった。

Dermot SugrueはSevenFifty Dailyに対し、2023年の収穫後、ワイナリーは2024年に果実を追加購入する意欲に乏しく、ブドウ価格は約50％下落したと語った。好天で供給がさらに増えた2025年も圧力は続き、年末までにブドウ価格は過去最低水準に落ち込んだという。2026年には、収穫前に固定価格契約を結ぶ栽培農家やワイナリーが増えたことで価格動向にばらつきが出たが、供給過剰の問題は完全には解消していない。

気候変動は恩恵をもたらす一方、リスク要因でもある。収量はヴィンテージごとに依然として大きく変動し、ある年に好影響をもたらす気象の不安定さが、翌年には悪影響となることもある。また英国のワイン業界は、多くのワイナリーが自社畑だけで栽培するのではなく、果実を購入するネットワークに依存している。Wines of Great Britainによると、販売の88％を占める生産者はわずか24社だ。この集中度の高さから、大手数社の経営難が栽培農家や委託醸造所、サプライヤーに波及するおそれがある。

米国市場には別の課題もある。価格だ。英国産スパークリングワインは、生産量が少なく、ヴィンテージ表記があり、熟成期間も長いため、通常は入門価格帯のシャンパーニュに近い価格帯に位置づけられる。Hamrick FoskettはSevenFifty Dailyに対し、すでにシャンパーニュ、プロセッコ、国内産スパークリングワインを知る顧客に、このカテゴリーのプレミアム価格を説明するのは難しいことがあると語った。

一部のソムリエは、それでも価格に見合う価値があると主張する。ニューヨーク市のDean’sで飲料部門ディレクターを務めるAnnie ShiはSevenFifty Dailyに対し、英国産スパークリングワインは、カテゴリーの認知度がさらに高まれば実現し得る価格よりも安く、質の高さを提供できると語った。自身のワインリストではHambledonとHattingley Valley Brutを105ドルで販売しており、有名銘柄にそれ以上の金額を払わず、個性のあるワインを求める客の選択肢になっているという。

ブランド名も未解決の課題だ。生産者の間では、Brit PopやBritagneなど、短く市場で訴求しやすいカテゴリー名が検討されてきたが、いずれも定着していない。BevanはSevenFifty Dailyに対し、記憶に残るアイデンティティーは重要になり得ると語った。シャンパーニュは地名にとどまらず、プレミアムスパークリングワインを指す強力な世界共通の呼称になっているためだ。

現時点で英国産スパークリングワインには勢いと信頼性があり、米国での認知度も高まりつつある。一方で、数年前よりブドウ畑もボトルも増え、財務面の圧力も強まっている。このカテゴリーが名声をリピーターの獲得につなげられるかどうかは、英国の栽培農家やワイナリーの行方だけでなく、競争が激化する市場で、バイヤーや輸入業者、レストラングループが別のプレミアムスパークリング産地をどこまで後押しするかを左右する。