

34 酒類販売管理者制度

酒類は、致酔性などの特性を有する飲料であることから、酒類小売業者に対しては、未成年者飲酒防止をはじめとした酒類の販売管理に対する社会的要請が高まっています。こうしたことを背景として、平成15年5月に酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律の一部が改正され、平成15年9月から適用されています。

1 酒類販売管理者の選任・届出書の提出

酒類小売業者は、酒類の小売販売場（以下「販売場」といいます。）における酒類の適正な販売管理の確保を図るため、販売場ごとに、酒類小売業者については酒類の販売業免許を受けた後遅滞なく、酒類の製造業者又は酒類卸売業者であって酒類の小売販売を行う者については酒類の販売を開始するときまでに酒類販売管理者を選任しなければなりません。

なお、酒類販売管理者を選任したときは、2週間以内に「酒類販売管理者選任届出書」を所轄の税務署に提出しなければなりません。

2 酒類販売管理者の役割

酒類販売管理者は、その選任された販売場において酒類の販売業務に関し法令を遵守した業務が行われるよう酒類小売業者に助言し、あるいは酒類の販売業務に従事する従業員等に対して指導を行います。

3 酒類販売管理研修の受講

酒類小売業者は、酒類販売管理者を選任したときは、3ヶ月以内に酒類販売管理研修を受講させるよう努めなければなりません。

(注) 酒類販売管理研修は、致酔性などを有する酒類の特性や酒類小売業者が遵守すべき関係法令の知識の向上を図ることにより、酒類販売管理者の資質を高め、販売場における酒類の適正な販売管理の確保についてより実効性を高めることを目的として実施されるものです。

(参考) 酒類販売管理者制度のスキーム図

