

30 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改正により、酒類販売管理者制度が創設され、同年 9 月から適用されています。

また、平成 28 年 6 月に同法の一部が改正され、平成 29 年 6 月から酒類販売管理研修の受講、標識の掲示が義務化されました。

1 酒類販売管理者の役割

酒類販売管理者は、酒類の販売業務に関する法令を遵守した業務が行われるように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。

酒類小売業者は、酒類販売管理者が行う助言を尊重しなければなりません。

また、酒類の販売業務に従事する従業員等は、酒類販売管理者の指導に従わなければなりません。

2 酒類販売管理者の選任・届出書の提出

酒類小売業者（酒類製造者又は酒類卸売業者であって酒類の小売販売を行うものを含みます。）は、酒類の小売販売場（以下「販売場」といいます。）ごとに、酒類販売管理者を一人選任しなければなりません。

酒類販売管理者に選任することができる者は、酒類の販売業務に従事する者で過去 3 年以内に酒類販売管理研修を受けた者で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。

なお、酒類販売管理者の選任は、その販売場において酒類の販売業務を開始するときまでに行わなければならない。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、販売場を所轄する税務署に提出しなければなりません。

3 酒類販売管理研修の定期受講

酒類小売業者は、酒類販売管理者に、前回の受講から 3 年を超えない期間ごとに酒類販売管理研修を受講させなければなりません。

4 標識の掲示

酒類小売業者は、販売場ごとに、公衆の見やすい場所に、酒類販売管理者の氏名や酒類販売管理研修の受講事績等を記載した標識を掲げなければなりません。

販売場に掲げる「標識」のイメージ

| 酒 類 販 売 管 理 者 標 識 | |
|-------------------|----------------------|
| 販売場の名称及び所在地 | 国税酒店 千代田区霞が関3-1-1 |
| 酒類販売管理者の氏名 | 国税 太郎 |
| 酒類販売管理研修受講年月日 | 2017年4月1日 |
| 次回研修の受講期限 | 2020年3月31日 |
| 研修実施団体名 | 霞が関小売酒販組合 |

国税庁ホームページからダウンロードできます。(www.nta.go.jp/taxes/sake/hambai/mokuji.htm)

(参考) 酒類販売管理者制度のスキーム図

