

酒類小売業者の守るべき事項 その1 酒類販売管理者制度

税理士

菊池 正道

平成15年の酒類業組合法の改正により、酒類販売管理者制度が導入され6年が経ちました。同制度の酒類販売管理者研修は3年に1度受講することが求められており、今年を受講の年となります。

そこで、今回は酒類小売業者が守るべき事項のうちの酒類販売管理者制度について述べてみたいと思います。

酒類販売管理者制度導入の経緯

平成15年の酒税法改正により、酒類小売業免許の人口基準の廃止等規制の緩和が進められる一方、未成年者飲酒防止対策等の社会的要請が高まったことから、酒税法を含む諸法令を遵守した酒類の販売管理が必要とことから創設されました。

制度の内容

酒類販売管理者の選任、届出

酒類小売業者は、販売場ごとに、酒類販売業免許を受けた後遅滞なく酒類販売管

理者を選任しなければなりません。

酒類販売管理者は、次に掲げる者から選任してください。

●酒類小売業者に引き続き6ヶ月以上の期間継続して雇用されることが予定されている者

●他の販売場で酒類販売管理者に選任されていない者

※注1 酒類小売業者が酒類販売業務に従事するときは、自ら酒類販売管理者となることができます。

※注2 未成年者など、一定の要件(酒類業組合法第86条の9第2項)に該当する者を酒類販売管理者に選任することはできません。

酒類小売業者は、酒類販売管理者を選任し、又は解任したときは「酒類販売管理者選任(解任)届出書」により、2週間以内に所轄税務署に届出しなければなりません。

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者研修を受講させるよう努めなければなりません。

酒類販売管理者には、常に新たな知識を習得してもらう必要があるため、概ね3年ごとに研修を受講するようお願いされています。

酒類販売管理者研修とは、酒類販売管理者が、未成年者と思われる者に対する年齢確認の実施や酒類陳列場所における表示など酒類の販売業務を行うに当たって遵守すべき法令に関する事項のほか、アルコール飲料としての酒類の特性や酒類の商品知識等を習得することにより、その資質の向上を図り、もつて販売場における酒類の適正な販売管理の確保等について実効性を高めるために実施される研修です。

酒類販売管理者研修は、研修実施団体(小売酒販組合等)に受講申込書を提出して受講します。

酒類販売管理者の役割

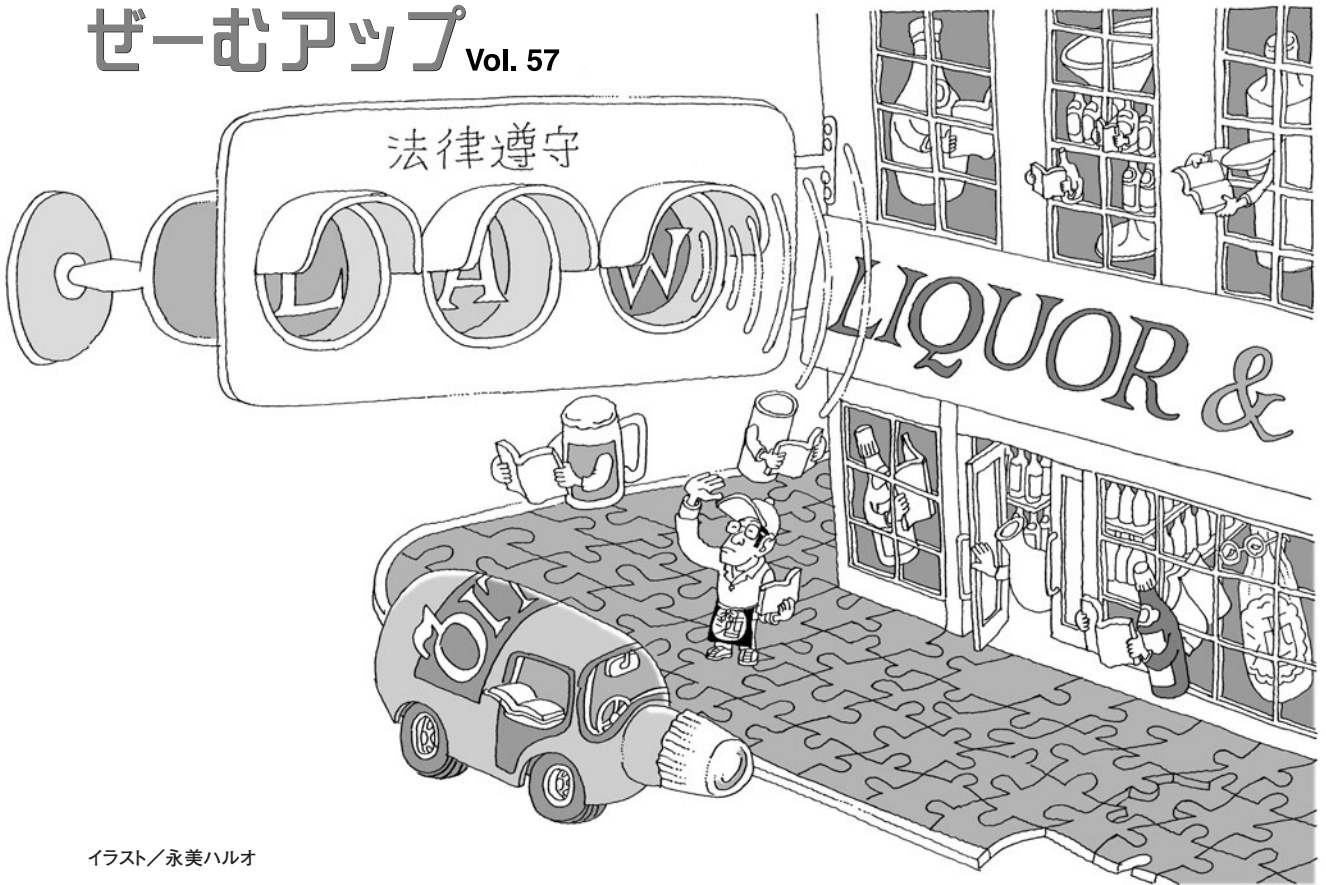
酒類販売管理者は、酒類小売業者又は酒類の販売業務に従事する者に對し、これらの者が酒類の販売業務に関する法令の規定を遵守してその業務を実施するために必要な助言又は指導を行います。

因みに、独立行政法人酒類総合研究所の「酒類販売管理者研修モデルテキスト」では、具体的内容として次のとおり例示しています。

①酒類と他の商品との明確な区分陳列

②酒類の陳列場所における「酒類の売場である」又は「酒類の陳列場所である」旨及び「20歳以上の年齢であることを確認できない場合には酒類を販売しない」旨の適正な表示

③酒類自動販売機の適切な管理及び表示基準に基づく適正な表示



イラスト/永美ハルオ

④ポスターの掲示、店内放送などによる未成年者飲酒防止及び適正飲酒等の注意喚起

⑤未成年者と思われる者に対する年齢確認の実施

⑥酒類の特性、商品管理等の知識の普及

⑦その他酒類の販売業務に関する法令の知識の普及

なお、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らず、また、酒類の販売業務に従事する者は、酒類販売管理者の行う指導に従わなければならない。

罰則

酒類小売業者が、酒類販売管理者を選任しなかった場合（50万円以下の罰金）及び酒類販売管理者を選任しても、選任届出書を提出しなかった場合（10万円以下の罰金）には罰則があります。また、罰則の適用があった場合には免許を取り消されることとなりますので注意してください。

その他（指導事項）

国税庁は、酒類販売管理者が長時間販売場を不在にするときなど、次の①～⑦のいずれかに該当する場合には、酒類の販売業務に従事する者の中から、酒類販売管理者に代わる者を責任者として指名し、配置するようお願いしています。また、責任者は成人者（特に①夜間）とするようお願いしています。

①夜間（23時から翌日5時）において、酒

類の販売を行う場合

②酒類販売管理者が常態として、その選任された販売場に長時間（2～3時間以上）不在となる場合がある場合。

③酒類売場の面積が著しく大きい場合（100平方メートルを超えること）、1名以上の責任者を指名。

④同一建物内において酒類売場を設置している階が複数ある場合酒類販売管理者のいない各階ごとに、1名以上の責任者を指名。

⑤同一の階にある複数の酒類売場が著しく離れている場合（20メートル以上離れている場合）

⑥複数の酒類売場が著しく離れていない場合であっても、同一の階において酒類売場の点在が著しい場合（3箇所以上ある場合）。

⑦その他酒類販売管理者のみでは酒類の適正な販売管理の確保が困難と認められる場合。

おわりに

酒類販売業者の皆様には、厳しい環境下と思われませんが、各人が関係法令を遵守するとともに、社会的要請に応えた酒類の取り扱い、価格を含めた販売のあり方、表示方法などを適切に実施し、より良い方向を目指すことを期待します。

なお、今回は酒類の表示基準について述べたいと思います。