

酒類販売管理者の選任・研修の受講

酒類小売業者は、酒類の小売販売場ごとに、酒類販売管理研修を過去3年以内に受けた者のうちから、酒類販売管理者を選任しなければなりません。



1

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者を含みます。)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1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(※)に従事する者で酒類販売管理研修を過去3年以内に受けた者のうち、右の①～③に該当する者です。なお、酒類小売業者(法人であるときは、その役員)がその販売場において酒類の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。

※ 「酒類の販売業務」とは、その販売場における酒類の販売(スーパーマーケット等のレジにおいて酒類の代金の決済を行うことを含みます。)又は酒類の陳列、管理及び商品説明等の業務のことをいいます。

■ 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りません。

■ 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。

① 次の(1)～(3)に該当しない者

- (1) 未成年者
- (2) 精神の機能の障害により酒類販売管理者の職務を適正に行うに当たって必要な認知、判断及び意思疎通を適切に行うことができない者
- (3) 酒税法第10条第1号、第2号又は第7号から第8号までの規定に該当する者

② 酒類小売業者に引き続き6か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(酒類小売業者と生計を一にする親族及び雇用期間の定めのない者を含みます。)

③ 他の販売場において酒類販売管理者に選任されていない者

同一人が複数の販売場の酒類販売管理者になることはできません。

2

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酒類小売業者に助言(※1)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(※2)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。

※1 酒類小売業者に対する助言の主なもの

- (1) 二十歳未満の者の飲酒防止に関する表示基準をはじめ、酒類の販売業務に関する法令を遵守し、適正な販売管理を図るために必要な事項
- (2) 酒類の販売業務に従事する従業員等への指導体制の整備に関する事項

具体的な例

- 酒類小売業者に社内研修(酒類の販売業務に関する法令の知識修得等を目的とするもの。)の積極的な実施を促す。

※2 従業員等に対する指導の主なもの

- (1) 年齢確認の実施及び酒類の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
- (2) 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修得するための社内研修に関する事項

具体的な例

- 20歳未満と思われる者に対する年齢確認を、確実に実施するよう指導する。
- ポスターの掲示、店内放送などによる20歳未満の者の飲酒防止に関する注意喚起及び適正飲酒の啓発等を適切に実施するよう指導する。