

酒類の公正な取引に関する基準に関する Q&A

酒類は、酒税の課される財政上重要な物品であるとともに致酔性や習慣性を有するなど社会的に配慮を要するものです。こうした特殊性を有する酒類について、酒税の保全及び酒類の取引の円滑な運行を図る観点から、「酒税法」及び「酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律」の一部改正が行われ、「酒類の公正な取引に関する基準」が定められることになりました。

この基準は、平成 29 年 6 月 1 日以降に酒類業者（製造・卸・小売）が行う酒類の取引に適用されます。

本 Q&A は、基準の内容について理解を深めていただけるよう、質疑応答形式で基準について解説したものです。

※ 本 Q&A は、一般的な考え方を示したものです。適用に当たっては、個別の事案ごとに判断されることにご留意ください。

平成 31 年 1 月

国税庁 酒税課

凡例

文中、文末引用の条文等の略称及び使用する用語は、次のとおりである。

○ 法令

- 改正法・・・・・・・・酒税法及び酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律の一部を改正する法律(平成 28 年法律第 57 号)
- 新組合法・・・・・・・・改正法による改正後の酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律(昭和 28 年法律第 7 号)
- 新酒税法・・・・・・・・改正法による改正後の酒税法(昭和 28 年法律第 8 号)
- 基準・・・・・・・・酒類の公正な取引に関する基準(平成 29 年 3 月 31 日国税庁告示第 2 号)
- 通達・・・・・・・・「酒類の公正な取引に関する基準の取扱いについて」(法令解釈通達)(平成 29 年 3 月 31 日)
- 指針・・・・・・・・酒類に関する公正な取引のための指針(平成 18 年 8 月 31 日最終改正:平成 29 年 3 月 31 日)
- 独禁法・・・・・・・・私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律(昭和 22 年 4 月 14 日法律第 54 号)
- ガイドライン・・・・・不当廉売に関する独占禁止法上の考え方(平成 21 年 12 月 18 日 公正取引委員会(最終改正 平成 23 年 6 月 23 日))

○ 用語

- 酒類業者・・・・・・・・酒類製造業者又は酒類販売業者
- 総販売原価・・・・・・・・売上原価の額と販売費及び一般管理費の額の合計額
- 廉売・・・・・・・・総販売原価を下回る価格で販売を行うこと
- 販管費・・・・・・・・販売費及び一般管理費の額
- 販管費率・・・・・・・・一定期間の酒類全体の販管費の同期間における酒類の売上高に対する割合
- 共通費・・・・・・・・販管費のうち、酒類事業と酒類事業以外(食品や日用品の販売など)の事業に共通する費用
- リベート・・・・・・・・酒類業者が、酒類製造業者及び酒類卸売業者から酒類の取引数量又は業務効率化その他これに類するものへの寄与に応じて受ける金銭等

酒類の公正な取引に関する基準に関するQ&A 改正履歴

年 月	改正の概要
平成 29 年 5 月	初版
平成 30 年 3 月	一部改正 問 31-1～3 共通費の配賦等について問 31-1～3 を追加（新規）
平成 31 年 1 月	一部改正 問 12 総販売原価を下回る価格で販売する正当な理由に該当しない例を追加（一部追加） 問 26 「取引の相手方」について追加（一部追加） 問 30 販管費の算定において誤りやすい事例【1・2】を追加（一部追加） 問 31-4～7 共通費の配賦等について問 31-4～7 を追加（新規）

《目次》

1. 制度の概要等について

1	どうして酒類については基準が定められるのですか。また、基準はいつから適用されるのですか。	・・・	1
2	基準の内容はどのようなものですか。	・・・	1
3	基準の要件の一つとして、総販売原価を下回る価格で販売してはいけないこととされていますが、なぜ「総販売原価を下回る価格」なのですか。	・・・	2
4	基準を遵守しないとどうなるのでしょうか。	・・・	2
5	基準の施行後は、酒類の販売価格を変更しなければなりませんか。	・・・	2
6	基準と独禁法の不当廉売の違いは何ですか。	・・・	3
7	基準制定後は、「酒類に関する公正な取引のための指針」（指針）は廃止又はその取扱いの変更がなされるのでしょうか。	・・・	4

2. 総論

8	酒類事業が赤字であっても、事業全体で黒字であれば酒税の保全に影響はないのでしょうか。	・・・	5
9	基準は、酒類業者の健全な経営努力を阻害し、消費者の利益を損なうのではないのでしょうか。	・・・	5
10	お客様に対して、基準により価格が上がる旨周知してもよいのでしょうか。	・・・	5

3. 「正当な理由」について

11	「賞味期限までの期間が短くなった」（通達 1(3)ロ）か否かはどのように判断するのでしょうか。	・・・	6
12	在庫管理の観点から旧商品の売りつくしセールを行うことは「正当な理由」に該当しますか。	・・・	6

4. 「継続して販売する」について

13	「相当期間にわたって繰り返して販売する」（通達 1(4)）の「相当期間」とは、どの程度の期間でしょうか。	・・・	7
----	--	-----	---

5. 酒類事業の影響について

14	通達 1(5)のイ～ヘ（問 2 参照）の全ての考慮要素を満たす場合に限り、酒類事業への相当程度の影響があると判定されるのでしょうか。また、考慮要素それぞれについて、明確な数値基準はあるのでしょうか。	・・・	8
15	通達 1(5)のニ「廉売商品を目玉商品とした広告の展開状況」について、店頭において目玉商品と表示することは問題ないのでしょうか。	・・・	8

6. 売上原価の算定方法について

16	酒類の売上原価の額は、酒類全体や酒類の品目（ビール、発泡酒、清酒など）ごとに合算して算定してもよいでしょうか。	・・・	9
17	「酒類の銘柄等」の「等」には何が含まれるのでしょうか。	・・・	9
18	ビールの生樽の取引については、樽代込又は樽代抜き（中身価格）のどちらの価格で売上原価を算定するのでしょうか。	・・・	9

7. リベートの取扱いについて

19	酒類の仕入先から受取ったリベートは、仕入れに係る値引きとみなして、仕入価格から控除してもよいでしょうか。	・・・	10
20	「当該基準が取引の相手方に事前に示されていること」とはどういうことでしょうか。	・・・	10
21	「実際の販売に先立って書面等で示される」「その全体像が示される」とはどういうことでしょうか。	・・・	10
22	前年の販売数量に応じて取引先をランク付けし、当該ランクに応じてリベートの支払単価を設定しています。取引先に対してどの程度の基準を示す必要があるのでしょうか。	・・・	11
23	仕入れに係る値引きとみなされないリベートにはどのようなものがあるのでしょうか。	・・・	11
24	ある商品の仕入取引について、「年度末までに〇〇ケース販売した場合には▲▲円のリベートを受け取る」という契約をしていますが、このリベートは「年度末等の事後に額が判明するリベート」に該当するため、仕入れに係る値引きとみなすことはできないのでしょうか。	・・・	12
25	ある酒類について、直接の仕入先である卸売業者ではなく、製造業者からリベートを受け取っています。このリベートは、仕入れに係る値引きと認められますか。	・・・	12
26	問 25 の例においては、卸売業者にどの程度の認識があれば、当該リベートの支払いが仕入れに係る値引きとして認められるのでしょうか。	・・・	13

8. 販売費及び一般管理費（販管費）の算定方法について

27	酒類の販売に係る販管費はどのように計算すればよいのでしょうか。	・・・	14
28	「各年度等の酒類の銘柄等ごとの販管費の額が著しく異なる場合」とは、どのような場合を指しますか。また、該当する場合には販管費の計算方法はどのようにすべきですか。	・・・	14
29	当店は全国チェーンの小売業者であり、都道府県単位で販管費率を算出しています。各支店においては、当該都道府県単位での販管費率を使用してもよいのでしょうか。	・・・	15
30	特定の酒類の銘柄や取引先ごとに算出した販管費率を用いることは可能でしょうか。	・・・	16

9. 共通費の配賦等について

31	酒類のほかに食品の販売業を行っています。複数の事業に共通する費用がある場合に、酒類事業に係る費用をどのように計算すればよいのでしょうか。	・・・	18
----	--	-----	----

31	複数の事業に共通する費用がある場合に、当該費用の全てについて、売上高比を使用し	
-1	て酒類事業に係る費用に配賦することは、「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」と認められますか。	・・・ 18
31	複数の事業に共通する費用がある場合に、当該費用の全てについて、例えば、販売点数	
-2	比を使用して酒類事業に係る費用に配賦することは、「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」と認められますか。	・・・ 19
31	複数の事業に共通する店舗の建物維持管理費について、①「酒類の陳列場所の面積」	
-3	と、②「酒類以外の食品の陳列場所の面積のほか、レジの設置場所や通路、建物以外の敷地などの共通部分を含む全体の面積」とを比較した売場面積比を使用して、酒類事業に係る費用に配賦することは「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」と認められますか。	・・・ 20
31	複数の事業に共通する費用がある場合に、当該費用について、例えば、「粗利益比」を	
-4	使用して酒類事業に係る費用に配賦することは、「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」として認められますか。また、「粗利益比」を用いる場合に、留意すべき点がありますか。	・・・ 21
31	複数の事業に共通する費用がある場合に、当該費用の全てについて、例えば、経験に基	
-5	づく作業従事時間により算出した作業従事時間数比を使用して、酒類事業に係る費用に配賦することは「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」と認められますか。	・・・ 22
31	当社は全国チェーンの小売業者ですが、上記の問により合理的に算出した作業従事時間	
-6	数比を全国の店舗に一律に適用（配賦）する場合に、注意すべき点がありますか。	・・・ 22
31	当社は、酒類のほかに複数の事業を行っていますが、本部経費の配賦に当たっては、酒	
-7	類事業を担当する社員の人件費を計上すればよろしいでしょうか。	・・・ 23
32	複数の酒類の銘柄等に共通する費用は、それぞれの酒類の銘柄等ごとに配賦する必要があるのでしょうか。	・・・ 23
33	各酒類業者が共通費の配賦方法を選択できることとすると、酒類業者間で公平性が担保されないのではないのでしょうか。	・・・ 23
34	どのような理由があれば、一度採用した共通費の配賦方法の変更が認められるのか。	・・・ 24

10. 販売価格の算定方法について

35	酒類の販売時にポイントを付与しています。ポイントの取扱いについて教えてください。	・・・ 25
36	納入先において仕入価格の値引きとみなされるリベートを支出した場合には、販売価格を値引きしたものとみなされるのでしょうか。	・・・ 25
37	酒類の送料無料サービスを行っています。送料無料サービスは、販売価格の値下げとして取り扱われるのでしょうか。	・・・ 25
38	酒類と酒類以外の商品をセットで販売しています。この場合の酒類の販売価格はどのように算出すればよいのでしょうか。	・・・ 25

11. 調査・指示等について

- | | | | |
|----|---|-----|----|
| 39 | 改正法によって、国税当局の調査権限が強化されたと聞きました。その内容について教えてください。 | ... | 26 |
| 40 | 基準を遵守していないと思われる酒類の取引を把握した場合には、どこに報告すればいいのでしょうか。 | ... | 26 |
-

1. 制度の概要等について

問1 どうして酒類については基準が定められるのですか。また、基準はいつから適用されるのですか。

(答)

酒類は、酒税の課される財政上重要な物品であり、その酒税はコストとして酒類の価格に織り込まれて転嫁され、最終的に消費者が負担することが予定されています。また、酒類はアルコール飲料として致酔性や習慣性を有するなど社会的に配慮を要するものです。酒類については、こうした特殊性を踏まえ、酒税の保全及び酒類の取引の円滑な運行を図る観点から、「酒税法」及び「酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律」の一部改正が行われ、「酒類の公正な取引に関する基準」が定められることになりました。

基準は、平成29年6月1日以降に酒類業者(製造・卸・小売)が行う酒類の取引に適用されます。

問2 基準の内容はどのようなものですか。

(答)

「基準」は、酒類に関する公正な取引につき、全ての酒類業者(製造・卸・小売)が遵守しなければならない必要な基準を定めたものです(新組合法86の3①)。

具体的には、①酒類を正当な理由なく継続して総販売原価を下回る価格で販売し、かつ、②自己又は他の酒類業者の酒類事業に相当程度の影響を及ぼすおそれがある取引を行ってはならないこととされています(基準2)。

《用語の解説》

正当な理由	季節限定品でその期間が過ぎたものや、ラベルに汚損がある等の理由で、通常の価格で販売することが困難であると認められる場合をいいます(通達1(3))。
総販売原価	売上原価に販売費及び一般管理費を加えたものをいいます。 「売上原価」とは、製造業においてはその製造原価、販売業においてはその仕入価格(運送費等の付随費用を含む。)をいいます。 「販売費及び一般管理費」とは、酒類の販売活動において直接要した費用(例：販売手数料、販売促進費・広告費、倉庫費、センターフィー、運送費等)のほか、間接的に要した費用(例：本社人件費、光熱費、家賃、通信費、減価償却費等)をいいます。
継続して販売	相当期間にわたって繰り返して販売することをいいます。例えば、毎週・毎月、週末や特定の日等に限って、銘柄等を変えて販売する場合であっても、「継続して販売」することに該当します(通達1(4))。
相当程度の影響	酒類事業に相当程度の影響を及ぼすおそれがあるかどうかについては、以下のイ～への事項を総合的に考慮して判定します(通達1(5))。 イ 酒類の総販売原価割れ販売を行っている酒類業者(以下「廉売業者」といいます。)の公正取引に係る過去の改善指導の状況等 ロ 廉売業者の酒類事業の規模(酒類の販売数量・売上高、シェア等) ハ 廉売業者の廉売の態様(総販売原価割れの程度、廉売数量・期間、廉売の頻度・銘柄数等) ニ 廉売業者の廉売商品に係る広告の展開状況 ホ 廉売業者の酒類事業に対する廉売の影響 ヘ 周辺の酒類業者の酒類事業に対する廉売の影響

問3 基準の要件の一つとして、総販売原価を下回る価格で販売してはいけないこととされていますが、なぜ「総販売原価を下回る価格」なのですか。

(答)

一般に商品価格は、市場における事業者の公正かつ自由な競争を通じて形成されるものですが、酒類は財政上重要な物品であり、また、アルコール飲料として社会的な配慮を必要とすることから、酒類の価格については、こうした酒類の特殊性から生じる多様な要請に応え得る合理的かつ妥当なものであることが必要です。

酒類を「総販売原価を下回る価格」で販売することは、酒類の販売に要するコストすら賄えない、言い換えれば他の商品の販売による利益その他の資金を投入しなければ設定できない価格で販売することとなり、酒税の適正かつ円滑な転嫁や酒類の取引の円滑な運行を図る観点から適当ではありません。

問4 基準を遵守しないとどうなるのでしょうか。

(答)

新組合法では、基準を遵守しない酒類業者に対して、公正な取引の基準を遵守すべき旨の「指示」をすることができることとされています。この「指示」に従わない場合には、その旨を「公表」することができることとされています。

さらに、指示に従わない場合であって、酒税の円滑かつ適正な転嫁が阻害される（おそれがある）と認められる場合には、基準を遵守すべきことを「命令」することができることとされています。この命令にも従わない場合には、「罰則」の対象となるとともに、製造免許又は販売業免許の取消事由に該当することとなります（新組合法 86 の3④、⑤、86 の4、98 一、新酒税法 12 六、14 四）。

問5 基準の施行後は、酒類の販売価格を変更しなければなりませんか。

(答)

基準では、要件の一つとして酒類業者は酒類を総販売原価を下回る価格で販売してはならないことが求められておりますので、総販売原価を下回る価格で酒類を販売している場合は、基準に抵触するおそれがあることから、基準に違反しないよう、酒類の販売に要するコスト又は販売価格の見直しを検討する必要があります。

問6 基準と独禁法の不当廉売の違いは何ですか。

(答)

新組合法に基づいて策定する基準と独禁法の不当廉売とは、下記の表のとおり、目的や適用対象、要件等に違いがあります。

いずれにしても、基準に基づく措置と、独禁法に基づく措置は、その目的や価格、影響について判断基準が異なるものであり、同一の問題取引に対して双方が措置を行うことも、一方のみが措置を行うこともあり得ます。

《基準と独禁法上の不当廉売との比較》

		新組合法 (公正な取引の基準)	独禁法(不当廉売)	
			法定不当廉売 (独禁法2⑨三)	一般指定不当廉売 (独禁法2⑨六ロ、不公正な取引方法(※)6)
目的		酒税の確保及び酒類の取引の安定	公正且つ自由な競争の促進等	
対象		酒類業者が行う酒類の取引	事業者が行う取引一般	
要件	価格水準	正当な理由なく、酒類の販売に要する費用(総販売原価)を下回る価格で継続して販売	正当な理由がないのに、商品又は役務をその供給に要する費用を著しく下回る対価(可変的性質を持つ費用を下回る価格)で継続して供給する	不当に商品又は役務を低い対価で供給する(総販売原価を下回ることが前提)
	影響	自己又は他の酒類業者の酒類事業に相当程度の影響を及ぼすおそれがある	他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある	
処分等		段階的に措置を実施(直ちに罰則や免許取消が行われることはない) 指示→公表→命令→罰則・免許取消	排除措置命令(法定不当廉売を繰り返した場合には課徴金)	

※昭和 57 年 6 月 18 日公正取引委員会告示第 15 号

問7 基準制定後は、「酒類に関する公正な取引のための指針」（指針）は廃止又はその取扱いの変更がなされるのでしょうか。

(答)

指針は、酒税の確保及び酒類の取引の安定の観点から、全ての酒類業者が自主的に尊重すべき酒類に関する公正な取引の在り方を示したものであり、平成18年に国税庁通達として公表されています。この指針は、基準の制定後も廃止されず、所要の見直しを行った上で引き続き存置されますので、今後も指針に即していない問題取引を把握した場合には、改善に向けた指導をするなど適切な措置が取られることとなります。

なお、指針においては、総販売原価に利潤を加えた価格を合理的な価格設定としており、酒類を総販売原価を下回る価格で販売することは、基準に基づく指示等の対象とはならない場合であっても、指針に照らして問題がある取引として指導の対象となる場合があります。

《参考》酒類に関する公正な取引のための指針（平成18年8月）の概要

国税庁では、酒類の公正な取引の確保に向けた酒類業者の自主的な取組が促進されるよう、「酒類に関する公正な取引のための指針」を公表し、周知・啓発を行っています。これを踏まえ、酒類の公正な取引環境の整備を確保するため、酒類の取引状況等実態調査を実施し、次のような指針のルールに則していない取引が認められた場合には改善に向けた指導を行っています。

1 合理的な価格の設定

価格は「仕入価格＋販管費＋利潤」となる設定が合理的

2 取引先等の公正な取扱い

合理的な理由がなく取引価格や取引条件について差別的な取扱いをすることは、価格形成を歪める大きな一因

3 公正な取引条件の設定

取引上優越した地位にある者が、自己に有利な要求や不利益な取扱いをする場合、納入業者の経営悪化及び製造業者の代金回収に影響

4 透明かつ合理的なリベート類

透明性及び合理性を欠くりベート類は、廃止していくべき

2. 総論

問8 酒類事業が赤字であっても、事業全体で黒字であれば酒税の保全に影響はないのではないのでしょうか。

(答)

酒類事業以外の事業も含めた事業全体で営業利益を確保できる場合であっても、酒類を総販売原価を下回る価格で販売する場合には、他の酒類業者への影響を通じて酒税の保全を阻害することも想定されます。

したがって、基準の適用に当たっては、事業全体で利益を確保できる場合であっても、酒類を総販売原価を下回る価格で販売する場合には指示等の対象となり得ることとしています。

問9 基準は、酒類業者の健全な経営努力を阻害し、消費者の利益を損なうのではないのでしょうか。

(答)

新組合法は、基準を定めるに当たっては、酒類業者の適切な経営努力による事業活動を阻害して消費者の利益を損なうことのないように留意すべき旨定めています（新組合法 86 の 3②）。

これを踏まえて、基準においては、酒類を総販売原価（コスト）を下回る価格で販売してはならないこととしており、酒類業者の健全な経営努力によるコストダウンなどで実現した価格で酒類を販売することは指示等の対象となりません。また、基準においては、価格だけではなく酒類事業への影響についても考慮することとしており、酒類業者が過度に委縮して、消費者の利益を損なうことのないよう配慮しています。

問10 お客様に対して、基準により価格が上がる旨周知してもよいのでしょうか。

(答)

基準では、①正当な理由なく、酒類を総販売原価を下回る価格で継続して販売すること、かつ、②自己又は他の酒類事業者の酒類事業に相当程度の影響を及ぼすおそれがある取引をしてはならないこととしています。

酒類の価格については、各酒類業者において、基準を踏まえつつ、それぞれの事情に照らして設定すべきものです。単に基準により価格が上がると説明するのは不十分であり消費者の誤解を招く恐れがあります。

なお、消費者に対する基準の周知については、基準に係る資料を国税庁ホームページに掲載すること等を通じて適切に取り組むこととしています。

3. 「正当な理由」について

問 11 「賞味期限までの期間が短くなった」（通達 1(3)ロ）か否かはどのように判断するのでしょうか。

（答）

賞味期限までの期間が短くなった商品について見切り販売を行う場合には、賞味期限までの期間等に応じて相応の値引き率を設定するなど、合理的な見切り販売と認められるときに限り「正当な理由」に該当します。しかし、どのような場合に「賞味期限までの期間が短いもの」に当たるかは、商品の特性等によって異なるため、一律の判断基準をお示しすることはできません。

なお、販売価格を引き下げの場合の合理的な条件や引下げ幅等を事前に内規等で定めておくことは、「正当な理由」の客観性を確保する観点から有効な手段と考えられます。

問 12 在庫管理の観点から旧商品の売りつくしセールを行うことは「正当な理由」に該当しますか。（平成 31 年 1 月一部追加）

（答）

在庫管理の観点から旧商品を総販売原価を下回る価格で販売を行う場合、対象となる商品が通常の価格で販売することが困難であるとまで認められないことから「正当な理由」に該当しません。

（例）

- ・ 商品の入れ替えやレイアウト変更に伴い、（賞味期限等に関係なく、）余剰在庫商品を総販売原価を下回る価格で販売する場合や、新商品発売前に旧商品を総販売原価を下回る価格で販売する場合
- ・ 店舗改装等による「一時的な店舗閉鎖」を理由に行う「売りつくしセール」等で通常商品を総販売原価を下回る価格で販売する場合

なお、基準は一般的な商慣習である「セール」を禁止するものではありませんが、総販売原価を下回る価格で酒類を販売する場合には、基準を遵守しない取引に該当する可能性があります。また、基準を遵守しない取引に該当するか否かは、酒類事業への影響についても勘案した上で判断することとなります。

4. 「継続して販売する」について

問 13 「相当期間にわたって繰り返して販売する」(通達 1(4))の「相当期間」とは、どの程度の期間でしょうか。

(答)

「相当期間にわたって」販売しているか否かは、廉売の周期等によって異なるところ、一律の基準をお示しすることはできません。

ただし、継続性の要件は値付けミス等の明らかに酒類事業への影響がない取引を除外するものであり、一定期間内に複数回の廉売が行われていると認められる場合には、原則として「相当期間にわたって繰り返して販売」しているものと判断されることとなります。

5. 酒類事業への影響について

問 14 通達 1(5)のイ～へ（問 2 参照）の全ての考慮要素を満たす場合に限り、酒類事業への相当程度の影響があると判定されるのでしょうか。また、考慮要素それぞれについて、明確な数値基準はあるのでしょうか。

（答）

酒類事業への影響の判定に当たっては、通達 1(5)イ～への事項を総合的に考慮して判定することとしており、全ての事項に該当しない場合であっても、酒類事業への相当程度の影響があると判断される可能性があります。また、各考慮要素につきまして、一定の数値基準はありません。

問 15 通達 1(5)のニ「廉売商品を目玉商品とした広告の展開状況」について、店頭において目玉商品と表示することは問題ないのでしょうか。

（答）

廉売商品を目玉商品（おとり商品）とする販売方法（※）は、チラシ等で広く宣伝する場合だけではなく、店頭で宣伝する場合も含まれます。したがって、この場合にも顧客誘引目的での酒類の廉売として、酒類事業への影響の大きさを加重する要素として考慮されます。

（※）ここでは、多種類の商品を取り扱っている小売業者が、酒類の供給に要する費用を下回る価格、言い換えれば他の商品の販売による利益その他の資金を投入しなければ困難な低価格を設定することによって競争事業者の顧客を獲得する手段をいいます。酒類販売による直接的な損失があっても来店客数、店舗全体の売上高の増加によって全体の利益を図る販売方法です。

6. 売上原価の算定方法について

問 16 酒類の売上原価の額は、酒類全体や酒類の品目（ビール、発泡酒、清酒など）ごとに合算して算定してもよいでしょうか。

(答)

酒類の売上原価の額は、酒類の銘柄等の仕入（製造）ごとに算定します。酒類全体や酒類の品目（ビール、発泡酒、清酒など）ごとに合算して算定することはできません。

問 17 「酒類の銘柄等」の「等」には何が含まれるのでしょうか。

(答)

例えば、同一の銘柄であっても、バラ売りの商品については冷蔵庫に陳列しているが、ケース売りの商品は床に平積みしているような場合には、販売単位によっても総販売原価が異なり得るところ、こうした販売単位などが含まれます。

問 18 ビールの生樽の取引については、樽代込又は樽代抜き（中身価格）のどちらの価格で売上原価を算定するのでしょうか。

(答)

継続して合理的な原価計算を行っている限りにおいては、樽代込又は樽代抜きのいずれの価格で売上原価を算出しても差し支えありません。

なお、売上原価の算出に当たり、販売価格は樽代込、仕入価格は樽代抜きといった計算は認められません。

7. リベートの取扱いについて

問 19 酒類の仕入先から受取ったリベートは、仕入に係る値引きとみなして、仕入価格から控除してもよいでしょうか。

(答)

酒類の仕入に係る値引きがあった場合には、当該値引きの額を仕入価格から控除します。酒類製造業者又は酒類卸売業者からリベートを受取った場合には、以下3つの要件を全て満たす場合に限り、当該酒類の仕入に係る値引きとみなします（通達2(2)）。

- ①リベートに関する基準が明確に定められていること
- ②当該基準が取引の相手方に事前に示されていること
- ③対象酒類の仕入れと密接に関連するリベートであること

問 20 「当該基準が取引の相手方に事前に示されていること」とはどのようなことでしょうか。

(答)

「当該基準が取引の相手方に事前に示されていること」とは、当該基準の内容が取引の相手方に対して、実際の販売に先立って書面等で示される必要があるほか、当該取引の相手方を対象とするリベートについては、その全体像が示される必要があります（通達2(2)口(注)）。

問 21 「実際の販売に先立って書面等で示される」「その全体像が示される」とはどのようなことでしょうか。

(答)

一定の期間を対象期間としてリベートを支払う場合には、当該期間の初日の前日までに文書又は電子メールなどの方法により、リベートの対象商品、リベートの金額、取引数量、支払方法など、リベートを支払うために必要な基準について合意されている必要があります。

また、「その全体像が示されている」というためには、酒類業者が提供するリベートのうち、個別の取引の相手方に対して適用される可能性があるリベートの基準の全体を明示する必要があります。個別の取引先において適用の可能性がないリベートの基準まで明示する必要はありません。

問 22 前年の販売数量に応じて取引先をランク付けし、当該ランクに応じてリベートの支払単価を設定しています。取引先に対してどの程度の基準を示す必要があるのでしょうか。

(答)

個別の取引の相手方に対して適用される可能性があるリベートについては、その基準の全体を明示する必要があります。したがって、ランクに応じてリベートの支払単価を設定する場合には、ランク付けの基準やランクごとの支払単価の全体像を明示する必要があります。

問 23 仕入れに係る値引きとみなされないリベートにはどのようなものがあるのでしょうか。

(答)

通達 2(2)の 3つの要件（問 19 参照）に照らすと、次のようなリベートについては、酒類の仕入れに係る値引きとはみなされません（なお、一般的な商行為であるリベート自体を禁止するものではありません。）（通達 2(3)）。

- ・ 年度末等の事後に額が判明するリベート（※）
- ・ 裁量的に支払われるリベート
- ・ 酒類の仕入れの際に添付される別の商品（食料品や仕入れた酒類以外の酒類等）
- ・ 広告費や販売活動の補助として支払われるチラシ協賛金等
- ・ 酒類小売業者の仕入先である酒類卸売業者の認識がないまま酒類製造業者から当該酒類小売業者に支払われるリベート

（※）事後に額が判明する場合であっても、取引期間中の販売状況や過去の販売実績等からリベートの受取りが見込まれる場合には、当該期間中の販売に対応する額を上限に、酒類の仕入れに係る値引きとみなすことができます。

問 24 ある商品の仕入取引について、「年度末までに〇〇ケース販売した場合には▲▲円のリベートを受け取る」という契約をしていますが、このリベートは「年度末等の事後に額が判明するリベート」に該当するため、仕入れに係る値引きとみなすことはできないのでしょうか。

(答)

個別の取引について具体的に確認する必要がありますが、一般的には、販売に先立って当該酒類に対するリベートの額を合理的に見積もることが可能であれば、当該リベートの額を踏まえて適切な販売価格の設定ができることから、「事後的に額が判明する場合であっても、取引期間中の販売状況や過去の販売実績等から当該リベートの受取りが見込まれる場合には、当該期間中の販売に対応する額を上限に、仕入れに係る値引きとみなして差し支えない。」こととしています（通達 2(3)イ(注)）。

(例)

《契約条件等》

- ・ 契約期間：20X1年1月～20X1年12月までの1年間
- ・ 支払条件：1,000箱以上販売
- ・ 支払金額：10,000円

《取引期間中の販売状況や過去の販売実績等から当該リベートの受取りが見込まれる例》

- ①20X1年1月～6月の販売状況 500箱
- ②20X0年(前年)の販売実績 1,200箱

《期間中の販売に対応する額》

- ・ 10,000円×6ヶ月/12ヶ月=5,000円

問 25 ある酒類について、直接の仕入先である卸売業者ではなく、製造業者からリベートを受け取っています。このリベートは、仕入れに係る値引きと認められますか。

(答)

製造業者と小売業者とは酒類の仕入れに係る取引の当事者の関係ではないため、原則として、製造業者から小売業者に直接支払われるリベートは仕入れに係る値引きとは認められません。

ただし、酒類に係る取引の当事者である卸売業者と小売業者との間において以下3つの要件を全て満たす場合に限り、例外的に小売業者の仕入れにかかる値引きとして仕入価格から控除できることとなります。（通達 2(2)）。

- ①リベートに関する基準が明確に定められていること
- ②当該基準が取引の相手方に事前に示されていること
- ③対象酒類の仕入れと密接に関連するリベートであること

なお、「取引の一方の当事者の認識がないまま取引の当事者以外の者から他方の当事者に支払われる」リベートは、指針において、透明性・合理性のないリベートに該当する旨明記しており、そのような支払いを把握した場合には、指針に則していないリベートの支払いとして、支払を行った酒類業者に対して改善指導を行う場合があります。

問 26 問 25 の例においては、卸売業者にどの程度の認識があれば、当該リベートの支払いが仕入れに係る値引きとして認められるのでしょうか。(平成 31 年 1 月一部追加)

(答)

卸売業者において、当該リベートの対象となった銘柄等ごとの支給基準、支給金額、支給対象となる期間及び支給時期等を、酒類製造業者からの書面等で具体的に認知している場合に限り、例外的に小売業者の仕入れにかかる値引きとして考慮しても差し支えありません。

これは、当該製造業者の酒類の販売に係る「取引の相手方」は小売業者ではなく「卸売業者」であるため、当該リベートの支払いの事実（内容等）を、実際の販売に先立って卸売業者が認識していることが必要であることを明らかにしたものです。

8. 販売費及び一般管理費（販管費）の算定方法について

問 27 酒類の販売に係る販管費はどのように計算すればよいのでしょうか。

（答）

個別の酒類の銘柄等の販管費の額は、原則として、それぞれの酒類の販売に要した全ての販管費を積算して算出します。

ただし、前年度等の酒類全体の販管費の同期間における酒類全体の売上げに対する割合（販管費率）を用いて、個別の酒類の銘柄等の販管費の額を算出することも認められます（各年度等の酒類の銘柄等ごとの販管費の額が著しく異なる場合を除きます。）（通達 1(2)）。

なお、酒類業者が酒類事業とそれ以外の事業を行っている場合で、これらの事業に共通する販管費がある場合は、各事業の売上高比、仕入高比、売場面積比、作業従事時間数比などから、当該酒類業者が選択した合理的な配賦方法を用いて酒類販売に要した販管費に配賦する必要があります（問 34 参照）。

【小売業者が販管費率を用いて販売費及び一般管理費を算定する場合の例】

(20X1 年度 酒類事業全体)		(20X2 年度 ビール：銘柄 A 【350 ml】)	
売上	(A) 100,000	ビール：銘柄 A 【350 ml】	
売上原価	70,000	販売価格	230 円
売上総利益	30,000	仕入価格	180 円
販売費及び一般管理費	(B) 20,000	販売費及び一般管理費	46 円
			(販管費率：20%)
営業利益	10,000	利益	4 円
		$230 \text{ 円} \times 20\%$ $(20,000 \text{ (B)} / 100,000 \text{ (A)})$	

問 28 「酒類の銘柄等ごとの販管費の額が著しく異なる場合」とは、どのような場合を指しますか。また、該当する場合には販管費の計算方法はどのようにするべきですか。

（答）

「酒類の銘柄等ごとの販管費の額が著しく異なる場合」とは、販管費率の算定の基礎となった期間の取扱商品や業態、販売場等の規模などが対象期間と大きく異なるため、当該期間の販管費率を用いて対象期間の販管費を計算することが不合理であることが明らかである場合を言います。

例えば、前年は一般の酒販店だった酒類業者が、対象期間においてはコンビニエンスストアに業態を変更していた場合には、これに該当することがあります。

この場合、前年の販管費率を対象期間の販管費率として用いることは不適當となりますので、原則として、現在の業態に変更後のそれぞれの酒類の販売ごとに直接又は間接的に要した販管費を積算して算出することとなります。

問 29 当店は全国チェーンの小売業者であり、都道府県単位で販管費を算出しています。各支店においては、当該都道府県単位での販管費率を使用してもよいのでしょうか。

(答)

各販売場の取扱酒類や店舗の規模等の実態により即した計算方法となる場合には、都道府県単位等で計算した販管費率を用いても差し支えありません。

問 30 特定の酒類の銘柄や取引先ごとに算出した販管費率を用いることは可能でしょうか。(平成 31 年 1 月一部追加)

(答)

当該酒類の銘柄や取引先について別個の物流ラインが存在するなどの理由により、実情に即して設定した個別の販管費率を用いることが合理的と認められる場合には、当該販管費率を用いて差し支えありません。この場合、それ以外の酒類の銘柄や取引先の販管費率について、当該酒類の銘柄や取引先についての販管費を控除したうえで算出すべきことに留意してください。

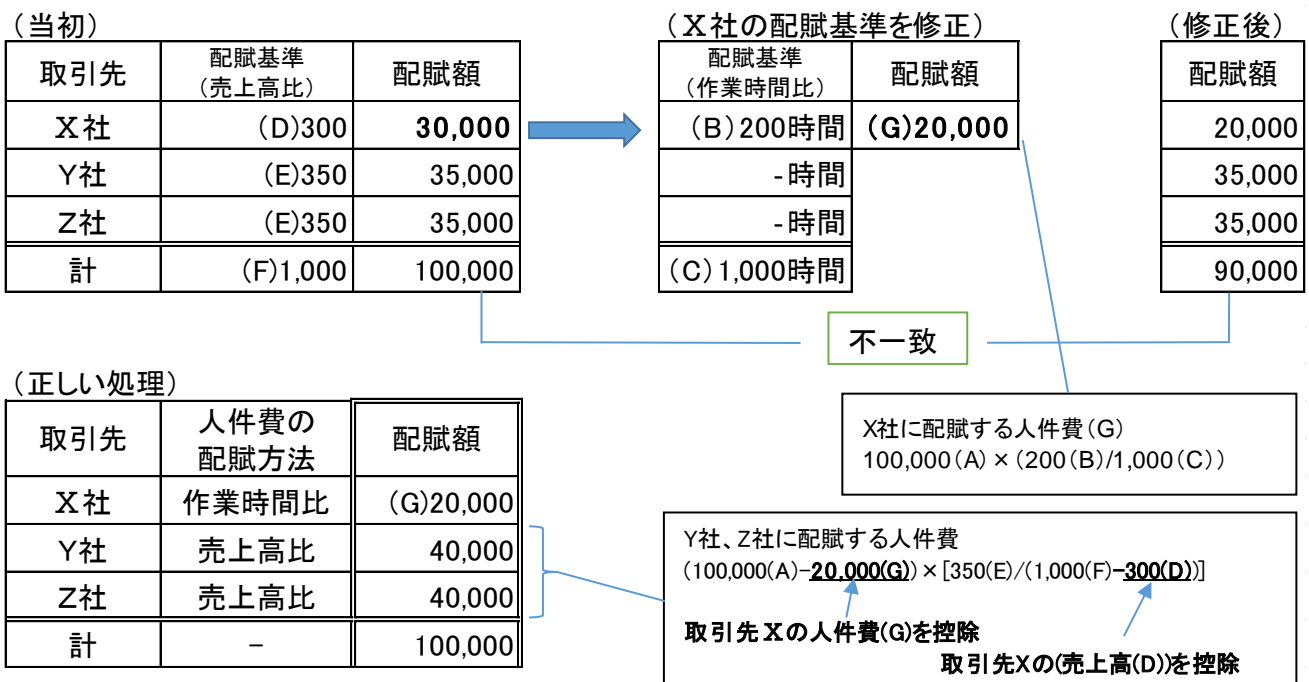
【事例 1】

当社では、酒類事業に従事する者の人件費 100,000 (A) について、取引先ごとに、「売上高比」に応じて配賦を行っている。

ただし、取引先 X 社については取引商品や配送ルート等が固定されているため、独自の物流ラインを構築し、物流の効率化を図っている。このため、X 社に対する人件費の配賦に当たっては、取引実態を適切に反映させるため、事業の実情に即した合理的な配賦方法と考えられる「作業時間比」を採用し、配賦を行った。

⇒ 事業の実情に即して、個別の販管費率（作業時間比）を用いることは差し支えありませんが、この場合、取引先 Y 社及び Z 社の人件費の配賦に当たっては、取引先 X 社の人件費（売上高）を控除したうえで算出する必要があります。

人件費 100,000 (A) の取引先ごとの配賦



【事例 2】

当社は酒類に係る販管費率（一律）を酒類の銘柄等ごとに配賦し、総販売原価の算定を行っているが、メーカー直送の取引については運送費や保管料を要しないことから、当該直送取引の総販売原価の算定に当たっては、一律の販管費率から運送費等に係る割合を控除した販管費率を用いている。

⇒ 「メーカー直送以外」の取引の販管費率の算定に当たっては、控除した費用（運送費や保管料）が配賦漏れとならないよう酒類に係る販管費（全体）から直送分の売上高に係る販管費（その他）を控除した上で、算出する必要があります。

【事例の業者の処理】

（注）表中の括弧書は、売上高に占める割合を表します。

（当初）

	①直送分	② ①以外	合計
売上高	400 (100%)	600 (100%)	1,000 (100%)
販売管理費	40 (10%)	60 (10%)	100 (10%)
運送費	16 (4%)	24 (4%)	40 (4%)
保管料	8 (2%)	12 (2%)	20 (2%)
その他	16 (4%)	24 (4%)	40 (4%)

（修正後）

	①直送分	② ①以外	合計
売上高	400 (100%)	600 (100%)	1,000 (100%)
販売管理費	16 (4%)	60 (10%)	76 (7.6%)
運送費	- (-%)	24 (4%)	24 (2.4%)
保管料	- (-%)	12 (2%)	12 (1.2%)
その他	16 (4%)	24 (4%)	40 (4%)



不一致

配賦漏れ
運送費 16、保管料 8

【正しい処理】

	①直送分	② ①以外	合計
売上高	400 (100%)	600 (100%)	1,000 (100%)
販売管理費	16 (4%)	84 (14%)	100 (10%)
運送費	- (-%)	40 (6.7%)	40 (4%)
保管料	- (-%)	20 (3.3%)	20 (2%)
その他	16 (4%)	24 (4%)	40 (4%)

② ①以外の売上高に係る販管費率は、全体の販管費から①直送分の売上高に係る販管費を控除した上で計算する必要があります。

$$\frac{\text{販管費 (全体-①直送分)} 100 - 16}{\text{② ①以外売上高 } 600} \times 100 = 14\%$$

（参考）費用積算による算出方法

② ①以外の販管費に①直送分の売上高に配賦しなかった運送費と保管料を加算し算出します。

$$\frac{\text{②販管費 } 60 + \text{運送費 } 16 + \text{保管料 } 8}{\text{② ①以外売上高 } 600} \times 100 = 14\%$$

9. 共通費の配賦等について

問 31 酒類のほかに食品の販売業を行っています。複数の事業に共通する費用がある場合に、酒類事業に係る費用をどのように計算すればよいのでしょうか。

(答)

酒類業者が酒類事業とそれ以外の事業を行っている場合で、これらの事業に共通する費用がある場合は、各事業の売上高比、仕入高比、売場面積比、作業従事時間数比などの「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」を用いて、当該費用を配賦する必要があります（通達3(1)）。例えば、倉庫費、光熱費、地代家賃については売場面積比、人件費については売上高比を使用するといったような配賦方法が考えられます。

なお、基準はあくまでも酒類に係る取引に適用されるものであり、酒類事業に関係しない費用まで含めて配賦することはできないことにご留意ください。

【酒類事業と食品事業を行っている小売業者の共通経費（本社経費）の配賦の例】

事業	本社経費（事業合計）	本社経費（酒類事業）	売上高（配賦基準）
酒類事業	5,000	5,000	(A) 100,000
食品事業	80,000	0	900,000
酒類・食品事業共通	15,000	1,500	$15,000 \times 10\%$ (100,000(A)/1,000,000(B))
合計	100,000	6,500	(B) 1,000,000

問 31-1 複数の事業に共通する費用がある場合に、当該費用の全てについて、売上高比を使用して酒類事業に係る費用に配賦することは、「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」と認められますか。（平成30年3月追加）

(答)

酒類業者が酒類事業とそれ以外の事業を行っている場合で、これらの事業に共通する費用の配賦に係る「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」とは、「各事業ごとの売上高比、仕入高比、売場面積比、作業従事時間数比など、酒類業者が事業の実情に即した合理的な理由に基づく配賦方法を用いていると認められる場合」に該当している必要があります（通達3(1)）。

通常、営利事業者は、売上の範囲内において、売上原価や販管費の額を支出する関係を踏まえると、売上高比により共通する費用を配賦する方法は、事業の実情に即した配賦方法として認められます。

問 31-2 複数の事業に共通する費用がある場合に、当該費用の全てについて、例えば、販売点数比を使用して酒類事業に係る費用に配賦することは、「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」と認められますか。(平成 30 年 3 月追加)

(答)

酒類業者が酒類事業とそれ以外の事業を行っている場合で、これらの事業に共通する費用の配賦に係る「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」とは、「各事業ごとの売上高比、仕入高比、売場面積比、作業従事時間数比など、酒類業者が事業の実情に即した合理的な理由に基づく配賦方法を用いていると認められる場合」に該当している必要があります(通達 3(1))。

レジを通過した販売点数による費用配賦は、例えば、各店舗においてレジ業務に従事するパートタイム労働者の作業従事時間の増減に大きな影響を与える要因となり得ることから、複数の事業に共通する費用のうち、このような性質を持つ費用については、販売点数比を使用して酒類事業に係る費用に配賦しても差し支えありません。

他方で、本社の役員報酬や建物設備・維持管理費、水道光熱費などのように、販売点数の多寡が費用の増減に影響を与える程度がない又は極めて少ない共通費用には、一律に販売点数比を使用した費用配賦は、事業の実情に即した合理的な理由に基づく配賦方法であるとはいえませんので、これらの費用が含まれる全ての共通費用を販売点数比を使用して酒類事業に係る費用を配賦することは、一般的には合理的な配賦方法とは認められません。

複数の事業に共通する費用については、各酒類業者が恣意的に配賦方法を選択できるものではなく、配賦方法について、事業の実情に即しているか否かの観点から、他に把握している配賦方法より合理的な選択理由が確認できない場合には、「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」とは認められないこととなります。

問 31-3 複数の事業に共通する店舗の建物維持管理費について、①「酒類の陳列場所の面積」と、②「酒類以外の食品の陳列場所の面積のほか、レジの設置場所や通路、駐車場、建物以外の敷地などの共通部分を含む全体の面積」とを比較した売場面積比を使用して、酒類事業に係る費用に配賦することは「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」と認められますか。(平成 30 年 3 月追加)

(答)

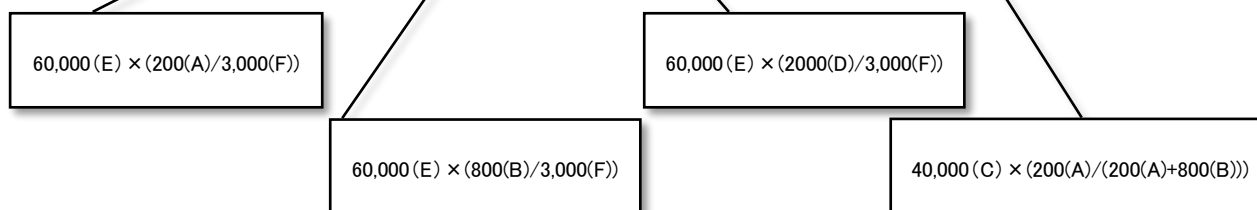
複数の事業に共通する費用については、酒類の販売に要した全ての販管費を対象に、酒類事業に係る費用に配賦する必要があります。

お尋ねの配賦方法を使用する場合には、酒類の陳列場所の面積部分に要した費用のみを配賦したこととなり、共通部分の面積部分に要した費用については、酒類事業に係る費用の配賦が行われていないこととなります。

店舗の建物維持管理費について、①「酒類の陳列場所の面積」と、②「酒類以外の食品の陳列場所の面積」とを比較した売場面積比を使用して酒類事業に係る費用を配賦することは、合理的な配賦と考えられますが、お尋ねの配賦方法を行う場合には、共通部分の面積に要した費用について、別途、酒類事業に係る費用の配賦が必要となります。

【酒類と酒類以外を販売している店舗の建物維持管理費の配賦の例】

事業	事業合計	酒類事業への配賦額	売場面積 (配賦基準)
建物維持管理費	60,000		
酒類事業	4,000	4,000	(A) 200 m ²
酒類事業以外	16,000	0	(B) 800 m ²
共通部分	(C) 40,000	8,000	(D) 2,000 m ²
合計	(E) 60,000	12,000	(F) 3,000 m ²



問 31-4 複数の事業に共通する費用がある場合に、当該費用について、例えば、「粗利益比」を使用して酒類事業に係る費用に配賦することは、「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」として認められますか。また、「粗利益比」を用いる場合に、留意すべき点がありますか。(平成 31 年 1 月追加)

(答)

酒類業者が酒類事業とそれ以外の事業を行っている場合で、これらの事業に共通する費用の配賦に係る「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」とは、「各事業ごとの売上高比、仕入高比、売場面積比、作業従事時間数比など、酒類業者が事業の実情に即した合理的な理由に基づく配賦方法を用いていると認められる」ものである必要があります(通達 3(1))。

「粗利益」は、売上高(販売価格)から売上原価(仕入価格)を差し引いたものですが、粗利益の算出の基となる「売上高」や「売上原価」は、各事業や各商品の性質、消費者の動向、他社との競争状況、仕入先等の原材料費、物流費、人件費等の状況等によって様々な影響を受けることから、こうした各事業や各商品の市場の構造等の如何によっては、事業間(酒類事業と他の事業)や商品間(複数の酒類の銘柄等)において粗利益率が大きく異なる場合があります。

このように事業間や商品間で粗利益率が大きく異なる際に、共通経費を一律に「粗利益比」を用いて配賦することは、個々の費用の性質等によっては、現実の費用実態から乖離している場合があります。その場合は、「事業の実情に即した合理的な理由に基づく配賦方法を用いている」とは認められません。

「粗利益比」については、「費用の性質が粗利益に連動して発生するものかどうか」の観点から、妥当性を判断する必要があります。「粗利益比」による費用の配賦が、個々の費用について現実の費用実態から乖離している場合には、「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」とは認められないことに留意する必要があります。

(粗利益比を用いた配賦が合理的とは認められない場合の例)

- ・ 個々の費用、例えば、人件費、地代家賃、減価償却費等について、粗利益比により配賦した費用が、それぞれ、実際の作業従事時間数、売場面積、施設や設備の使用状況等から考えられる費用実態と大きく乖離している場合
- ・ 粗利益がゼロ又はマイナスとなる商品等がある場合(当該商品等の販管費もゼロ又はマイナスとなり、費用が全く計上されない。)

(注)「粗利益比」を用いた配賦に当たっては、「各酒類業者が選択した合理的な配賦方法については、原則として継続して同じ方法を用いる(Q & A 問 33 参照)」必要があることにも留意する必要があります。

問 31-5 複数の事業に共通する費用がある場合に、当該費用の全部又は一部について、例えば、経験に基づく作業従事時間により算出した作業従事時間数比を使用して、酒類事業に係る費用に配賦することは「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」と認められますか。(平成 31 年 1 月追加)

(答)

「作業従事時間数比」の算出に当たっては、一定期間、一定の従業員の作業従事時間を作業日報等により計測するなど、合理的な方法で算出する必要があります。

したがって、想定値、理想値や経験値など合理性を検証することができない数値を用いることや、短期間(特定の従業員)で計測するなど合理的とは言えない方法で算出することは認められません。

なお、合理的な方法で算出した場合であっても、適切に販売価格(総販売原価)を設定する観点からは、定期的に作業従事時間を測定するなど、事業実態を正しく反映させる必要があることに留意してください。

問 31-6 当社は全国チェーンの小売業者ですが、上記の問により合理的に算出した作業従事時間数比を全国の店舗に一律に適用(配賦)する場合に、注意すべき点がありますか。(平成 31 年 1 月追加)

(答)

上記の問のとおり、「作業従事時間数比」の算出に当たっては、一定期間、一定の従業員の作業時間を作業日報等により計測するなど、合理的な方法で算出する必要があります。

複数の店舗を有する場合は、例えば、店舗の従業員構成、規模、形態等により合理的に区分し、その区分ごとに計測した作業従事時間数比を用いることが事業実態を正しく反映させるものと考えられます。

なお、複数の店舗に「作業従事時間数比」を一律に適用(配賦)する場合は、恣意的な配賦とならないよう合理的な区分ごとに複数の店舗を抽出・計測し、その平均値を一律の割合として用いるなど、事業実態を正しく反映(合理的に算出)させる必要があることに留意してください。

問 31-7 当社は、酒類のほかに複数の事業を行っていますが、本部経費の配賦に当たっては、酒類事業を担当する社員の人件費を計上すればよろしいでしょうか。(平成31年1月追加)

(答)

酒類業者が酒類事業とそれ以外の事業を行っている場合で、これらの事業に共通する費用がある場合は、各事業の売上高比、仕入高比、売場面積比、作業従事時間数比などの「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」を用いて、当該費用を配賦する必要があります(通達3(1))。

本部経費について、酒類事業を担当する社員の人件費は、直接、酒類事業に係る経費ですので費用配賦するほか、本社役員など会社の運営に決定権を有する者や本社の維持運営費用(役員や本部経理部・管理部の社員の人件費等)などは、「各事業に共通する費用」ですので、売上高比や作業従事時間数比など合理的な方法により酒類事業に相当する分を配賦する必要があります。

問 32 複数の酒類の銘柄等に共通する費用は、それぞれの酒類の銘柄等ごとに配賦する必要がありますのでしょうか。

(答)

酒類業者が複数の酒類の銘柄等を取り扱っている場合で、これらの酒類の銘柄等に共通する費用がある場合は、各銘柄等の売上高比、仕入高比、売場面積比、作業従事時間数比などの「酒類業者が選択した合理的な配賦方法」を用いて、当該費用を配賦する必要があります(通達1(2)ただし書きの「販管费率」を用いて販管費の額を算出する場合(問27参照)には、酒類の銘柄等ごとに販管費の配賦を行う必要はありません。)(通達3(2))。

問 33 各酒類業者が共通費の配賦方法を選択できることとすると、酒類業者間で公平性が担保されないのではないのでしょうか。

(答)

合理的な配賦方法と認められる場合は、各事業の売上高比、仕入高比、売場面積比、作業従事時間数比など、酒類業者が事業の実情に即した合理的な理由に基づく配賦方法を用いていると認められるときに限られるため、各酒類業者が恣意的に配賦方法を選択できるものではありません。

また、各酒類業者が選択した合理的な配賦方法については、原則として継続して同じ方法を用いるなど、配賦方法の選択が恣意的なものとならないよう留意してください。

問 34 どのような理由があれば、一度採用した共通費の配賦方法の変更が認められるのか。

(答)

①取扱商品や事業(酒類業以外の事業の増減等)の変更や経営組織の変更があった場合、②関連法令の改廃等により会計環境が大きく変化した場合など、実情により即した配賦方法となる合理的な理由がある場合には、共通費の配賦方法を変更して差し支えありません。

10. 販売価格の算定方法について

問 35 酒類の販売時にポイントを付与しています。ポイントの取扱いについて教えてください。

(答)

酒類業者が、酒類を販売する際に、販売価格の一部又は全部の減額に充当できるポイント等を提供する場合であって、当該ポイント等の提供が値引きと同等の機能を有すると認められる場合には、当該酒類の販売価格は、当該値引き相当額を控除して算出します。

なお、当該ポイント等の提供が値引きと同等の機能を有するかどうかについては、①ポイント等を利用する消費者の割合、②ポイント等の提供条件（購入額の多寡に関わらず提供されるものか、一定金額の購入を条件として提供されるものか等）、③ポイント等の利用条件（ポイント等が利用可能となるタイミング、ポイント等の有効期限、利用に当たっての最低ポイント等の設定の有無等）といった要素を勘案し判断されます（基準6、通達4）。

問 36 納入先において仕入価格の値引きとみなされるリベートを支出した場合には、販売価格を値引きしたものとみなされるのでしょうか。

(答)

酒類業者が、納入先において仕入価格の値引きとみなされるリベートを支出した場合には、販売価格の値引きとみなします。

問 37 酒類の送料無料サービスを行っています。送料無料サービスは、販売価格の値下げとして取り扱われるのでしょうか。

(答)

酒類の配送にかかる費用については、原則として酒類の販売に要した費用に該当しますので、配送料相当額を販売価格とは別途受領している場合を除き、販管費に計上したうえで総販売原価を算定する必要があります。

したがって、送料無料サービスを行う場合には、配送にかかる費用を含む総販売原価を下回ることはないよう販売価格を設定する必要があります。

問 38 酒類と酒類以外の商品をセットで販売しています。この場合の酒類の販売価格はどのように算出すればよいのでしょうか。

(答)

販売したセット商品のうち酒類に係る部分の販売価格を合理的な方法により計算する必要があります。

合理的な方法とは、例えば、セット商品の販売価格のうち酒類の販売価格の占める割合や、セット商品の総販売原価のうち酒類の総販売原価の占める割合を用いる方法をいいます

11. 調査・指示等について

問 39 改正法によって、国税当局の調査権限が強化されたと聞きました。その内容について教えてください。

(答)

- ① 質問検査権の拡充により、酒類業者だけでなく、その関係事業者（持株会社、取引先金融機関・運送業者・料飲店など）までその対象となり、これまで以上に効果的な調査が可能となりました（新組合法 91）。
- ② 国税庁において不公正な取引方法に該当する事実（独禁法違反）があると思料する場合には、公正取引委員会に対して報告を行い、公正取引委員会が基準に違反する事実があると思料する場合には国税庁に報告を行うという双方向の報告制度が創設されました。これにより、公正な取引環境の整備に向けて、豊富な経験・ノウハウを有する公正取引委員会と緊密に連携することを通じて、より実効的な調査を行う体制が整備されました（新組合法 94③、④）。

問 40 基準を遵守していないと思われる酒類の取引を把握した場合には、どこに報告すればいいのでしょうか。

(答)

当該取引を行っている製造場又は販売場を所管する税務署の酒類指導官又は国税局の酒類業調整官にお尋ねください。酒類指導官設置税務署及び国税局・沖縄国税事務所の連絡先は国税庁のホームページで確認できます。

なお、ご報告いただいた取引について調査や指示等を実施することをお約束するものではありません。

<参考>

○国税庁ホームページのトップページ

<http://www.nta.go.jp/>

○酒類指導官設置署

ホーム>税について調べる>税の情報・手続・用紙>お酒に関する情報>酒税やお酒の免許についての相談窓口（酒類指導官設置署等のご案内）

<http://www.nta.go.jp/taxes/sake/sodan/index.htm>