

LIQUOR

PURCHASE SEMINAR

買取専門店 大吉様

お酒買取セミナー



株式会社蔵王

第1章 買取業務の流れ

買取価格の設定

- ① 基本的には買取システムもしくはシステム上の「WEB 販売相場」を参考に買取価格の設定を行って下さい。酒類にも処分ニーズと換金ニーズがあります。頂きもので飲まずにおいてあった物は処分ニーズと考えられますが、高額なお酒や珍しいお酒は換金の可能性があります。
 - A) **処分ニーズと思われる酒類** ▶▶▶ 買取システム金額より若干安めで提示
 - B) **換金ニーズと思われる酒類** ▶▶▶ 買取システム金額より若干高めで提示 ※要ヒアリング
- ② 買取の際の注意ポイント
いかに安く買取ができるかが重要となります。
安く買取するために必要な情報はどこから得るか、得た情報をお客様にいかにか伝えるかがポイントとなります。

「安く買って、高く売る」

これが利益を生む大前提です。
では、「安く買う」ためにはどのような手法がすべきか、下記の流れに従い遂行してみてください。

1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

お客様がお持ち頂いた商品を的確に判断してください。「お酒システム」なら簡単にチェックポイント、減額ポイントがわかります。減額ポイントを明確にお客様にお伝えすれば、気持ちの良いお取引が可能です。

1-2 お客様からのヒアリング

お客様からお聞きする内容から減額ポイントを見出すこともあります。
お客様とのコミュニケーションは買取リピーター獲得の第一歩です。

1-3 換金しにくい減額商品の判断

商品の状態によって「売れるもの」と「売れないもの」に分別されます。
お客様とのコミュニケーションの中で、やむ得ず「売れないもの」を入手しなければならないケースもあります。

1-4 買取金額の揭示

「お酒システム」を使って減額ポイントを明確に打ち込めば、「買取推奨価格」が揭示されます。
「買取推奨価格」を参考にして、お客様とのコミュニケーションの中で、最終的な買取金額を決定し、成約に結びつけましょう。

1-5 買取伝票の記載

「一式」を上手く使用することが重要です。

第1章 買取業務の流れ

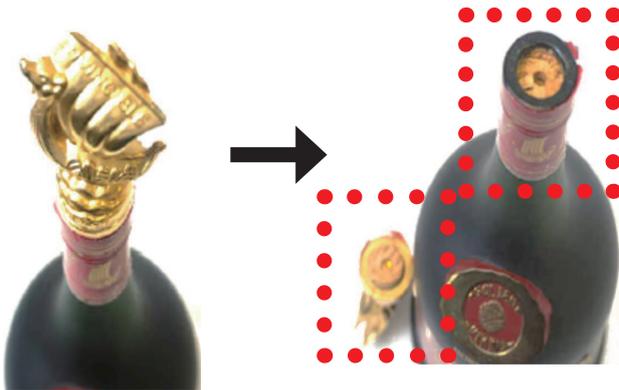
1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

買取チェックポイント

1 フィルム・スクリューキャップのチェック



2 コルクのチェック



乾燥した場所や高温の場所で保管された物は、コルクが折れやすくなっています。絶対にコルク部分を掴んで持ち上げないようにしてください。

注意 買取時のボトルの持ち方



必ず、ボトルの瓶の部分を持つようにしてください。

3 ラベル・ボトルのチェック



● 容量：100cl = 1000ml

第1章 買取業務の流れ

1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

買取チェックポイント

3 ラベル・ボトルのチェック



「表」に情報がない場合は、「裏」に「容量」「アルコール度」などの記載があります。また、日本国内で販売された商品の場合は、輸入元の記載があります。

Johnnie Walker ラベルによって値段が変わります



ブルーラベル
ブレンダーより熟成が
頂点に達していると判断



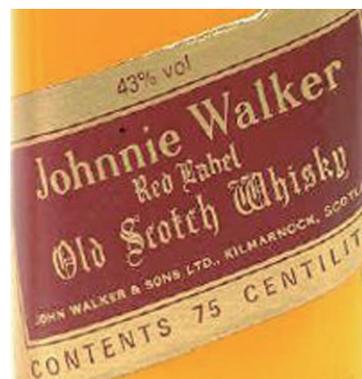
グリーンラベル
15年熟成



ゴールドラベル
15年熟成



ブラックラベル
12年熟成



レッドラベル
12年未満熟成

第1章 買取業務の流れ

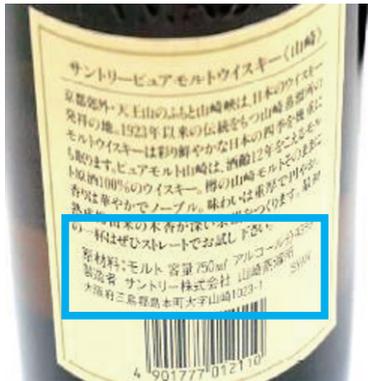
1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

買取チェックポイント

3 ラベル・ボトルのチェック

国産酒

製造元が記載されています



4 ボトル底部のチェック (刻印)



容量：700 ml

コニャック
(Cognac)

原産国：フランス



バカラ (Baccarat)

第1章 買取業務の流れ

1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

買取チェックポイント

5 ボトル色のチェック



クリアボトル



グリーンボトル

グリーンボトルの方が価値が上がります



グリーンボトルを見るときは注意点 色々な角度から見てみましょう！



ヘネシー XO グリーンボトル



Hennessy と JAs.Hennessy



第1章 買取業務の流れ

1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

減額ポイント

常に完全な状態を把握し、「何が欠けているのか」といった減額ポイントを見つけること。これがきちんと説明できることで、お客様にご納得頂ける「安価な買取」が成立します。

付属品の有無

高級酒は付属品の有無により、金額が大きく変わります。箱、替え栓、ギャランティカードなど、様々です。付属品のダメージも減額対象になりますので、必ず確認してください。



フィルム・キャップの確認 (開封品かどうか)

口に入れるものですので、開封品は買取不可となります。少しでもダメージが見られるようであれば「買取不可」と判断してください。お酒は飲料です。完全に未開封でないと、全く売れません。

目減り

液体量を確認してください。アルコールは蒸発してしまうため、製造から長期にわたる商品（主にヴィンテージ品）のため、ご自宅等での保管方法による液面低下が生じることがあります。

ラベル・シールのダメージ

瓶には様々なラベルやシールが貼られています。このラベルやシールは「ブランドの顔」ですので、とても大切です。剥がれや劣化など、様々な視点でチェックをしてください。

ココもチェック！

ワイン・・・沈殿物、濁りの確認
清酒／一部焼酎・・・詰日の確認

第1章 買取業務の流れ

1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

減額ポイント

ラベル・シールのダメージ

自分のために飲むだけでなく贈答目的で購入される方も多くいらっしゃいます。ラベルはブランドを示す重要なアイテムですので、厳密に審査をしてください。



※さらにラベルに汚れが見られます

低～中



低～中

※ラベルやシールの一部が剥がれているものは2割減額になります

Point

基本的にラベルに何らかの影響（ダメージ）がある場合、販売が可能な品は希少で価値のある高級酒のみとなります。売値が安い商品は、販売することが難しいケースがあります。販売しにくいことを想定した上で、買取金額を提示する必要があります。

第1章 買取業務の流れ

1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

減額ポイント

ラベル・シールのダメージ

自分のために飲むだけでなく贈答目的で購入される方も多くいらっしゃいます。ラベルはブランドを示す重要なアイテムですので、厳密に審査をしてください。



大~完全

※ラベルの大部分や完全に剥がれしまったものは6割減額になります。
(商品名がわからない商品のお買取はお控え下さい。)

Point

基本的にラベルに何らかの影響（ダメージ）がある場合、販売が可能な品は希少で価値のある高級酒のみとなります。売値が安い商品は、販売することが難しいケースがあります。販売しにくいことを想定した上で、買取金額を提示することが必要です。

第1章 買取業務の流れ

1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

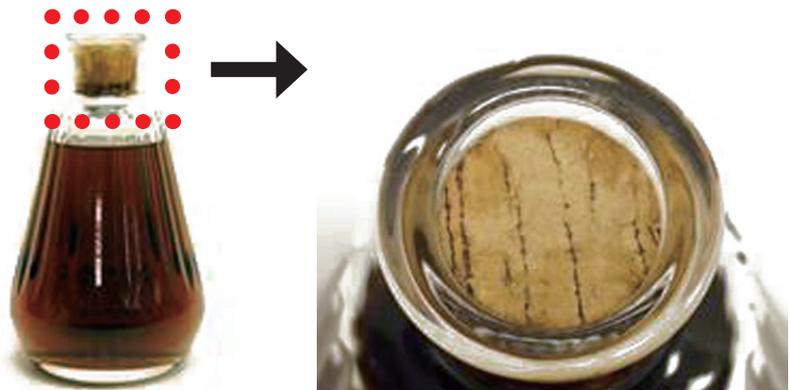
減額ポイント

キャップフィルム

エンドユーザーの気持ちになってください。お酒は口にするものです。ほんの少しでも「開封しているのではないか?」と思われたら、売れません。その考え方の程度は人様々ですので、厳密な基準のもとで買取してください。

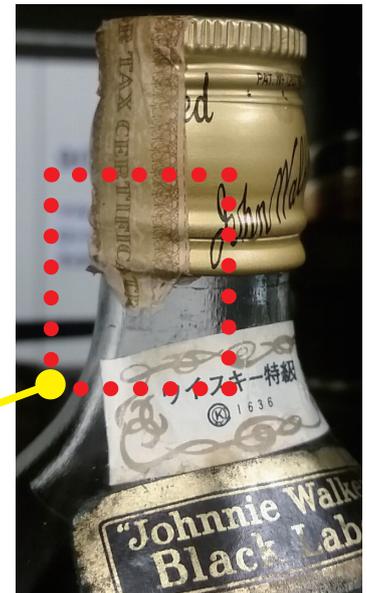
買取不可

キャップフィルムが取れているものは、基本的に**買取不可**です。品質の保証が出来ないためです。キャップフィルム欠損は目減り・沈殿物の発生などのリスクが高くなります。



買取可能 ※減額対象

フィルムに裂け目やめくれが入っているものは**5割減額**となります。



Point

買取できるが、減額対象になる

- 販売後にクレームの原因にもなるので要注意事項 -

栓の年数劣化により、「匂う」「横にすると漏れる」等、見た目だけでは判らない品質劣化も見積りのポイントになります。

コルク栓の品では、「軽く栓を回すと栓がクルクル回る」だけでも漏れる可能性大で減額対象です。

劣化品は、一見大丈夫だと思っても夏や高温な部屋での保管していると縦に置いても「にじみ漏れ」が発生するケースもあります。

第1章 買取業務の流れ

1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

減額ポイント

キャップフィルム

フィルムキャップ内の液漏れ跡

フィルムが剥がれていなくても、漏れた形跡があるものや進行形で漏れているものもあります。陶器の商品は、特に中身が見えないため液体の減りが確認することが難しいため、**買取不可もしくは5割減**となります。

(陶器ボトルは、ものにより空ボトル買取が可能な場合があります。)



減額ポイント

コルク

コルクの損傷

コルク折れの商品は基本的に**買取不可**です。

(陶器ボトルは、ものにより空ボトル買取が可能な場合があります。)

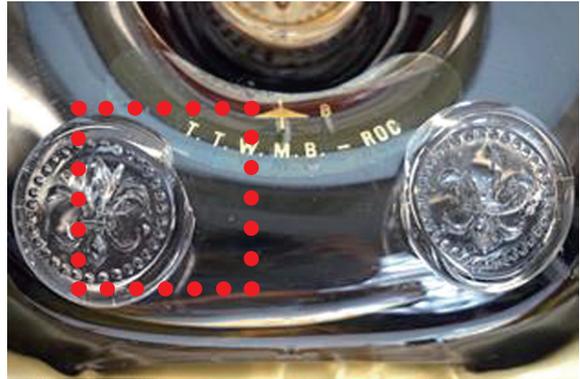
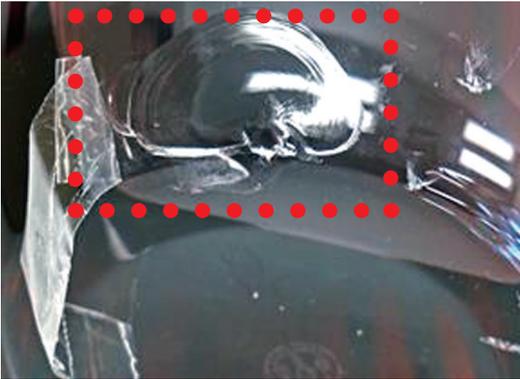


減額ポイント

ボトル

ボトルの損傷

下の画像はバカラクリスタルの損傷になります。
破損状態によりますが、欠け具合が少しでも**2割減額**~となります。
バカラクリスタルに限らず陶器ボトルやガラスボトルの損傷は減額になります。
(開栓・液漏れがあり、ボトルに欠けがある場合は**買取不可**となります。)



第1章 買取業務の流れ

1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

減額ポイント

目減り

あくまでも商品（酒類、瓶の形状など）によって異なります。

不安になった時は、とにかく「安く買う」ことに努めてください！



低 査定基本価格の1割減 標準より若干低い位置

中 査定基本価格の3割減 標準より90%程度の位置

高 査定基本価格の5割減 標準より80%程度の位置
買取不可

注意

【高】以上の液面低下と思われる商品の場合は、販売できるかどうかの微妙なラインでもありますので「買わない」ということも大切です。



注意

ヘネシー XO の場合は、「XO のシール」の半分くらいの位置で買取不可になってしまいます。

Point

買取時の参考にしてください。考え方は「いくらで販売できるか」。
厳密な考え方で取り入れてもらった方が利益が取れます。

第1章 買取業務の流れ

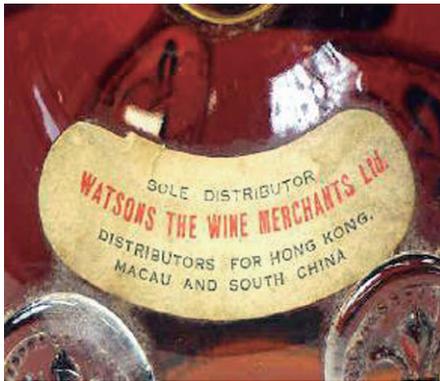
1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

減額ポイント

ラベル・ボトル

ラベルのシミ、ボトルの汚れ・カビ・サビ

ラベルのシミ・ボトル自体の汚れ・カビ・サビなどがある場合も**減額対象**になります。



減額ポイント

沈殿物

沈殿物

沈殿物がある場合は、**1割減額**～となります。



第1章 買取業務の流れ

1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

減額ポイント

化粧箱・木箱

化粧箱・木箱の不足

化粧箱・木箱がない場合は**3割減額**となります。



化粧箱・木箱のダメージ

化粧箱・木箱にダメージがある場合は**1割減額**～となります。



第1章 買取業務の流れ

1-1 買取チェックポイントと減額ポイント

減額ポイント

付属品の有無

商品に関する情報は的確に集めましょう。

付属品の種類を覚える事や完全な状態を把握することで違和感を感じることができます。



冊子



外箱



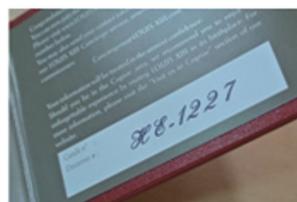
内箱



替え栓



ボトル・シリアル



冊子・シリアル



替え栓・シリアル

Point

現行品に関しましては上記写真のように外箱、内箱、替え栓、冊子、すべてが揃い欠品が無い状態が完品になります。

ボトルのシリアル番号と替え栓のシリアル番号が揃っていない場合は、査定を減額します。

常に完全な状態を把握し、「何が欠けているのか」といった減額ポイントを見つけることが大切です。減額理由を明確に説明できることで、お客様にご納得頂ける「安価な買取」が成立します。

買取の受付時に最低限以下の項目に関してはヒアリングを行ってください。

- ① 保存方法の確認
- ② 購入経緯、購入時期の確認
- ③ 希望金額の確認
- ④ 何を見てお越しいただいたのかの確認
- ⑤ まだ家にあるかどうかの確認

保存方法の確認

どのように保存されていたかを必ず確認してください。特にワインなどはセラー保管でないと品質が変わります。

購入経緯 & 時期

ご自身が購入された場合と贈答された場合とでは、お客様の金額意識は異なります。特に頂き物の場合は金額への執着心が低い傾向があります。

希望金額

希望金額を確認することで、持ちこまれた商品へのお客様の知識状況がわかります。具体的金額を希望されているお客様は商品に関する知識もお持ちであると考えられます。意外と安い価格での取引を希望されている方もいます。その場合は、無理して高く買う必要はありません。

何を見てお越し頂いたのか

広告宣伝の費用対効果を得るためにも、確認をしてください。また、「なにに新聞などを取られていますか？」などを聞き出せば、お客様にダイレクトに届きやすい新たな広告戦略を練れる可能性もあります。

まだ家にあるかどうか

切手、コインなどと同様にお酒をコレクションされている方は非常に多いです。そんなお客様は、たくさんの商品を一度に持ちこむのが困難ですので、数本を持ちこまれる傾向があります。たくさんあるようであれば、「出張買取」をご案内することも大切なサービスであり、戦略の1つです。

ヒアリングから得られること

今回の取引の成約率向上策
リピーターにすべきお客様かどうかを判断

第1章 買取業務の流れ

1-2 お客様からのヒアリング

お客様の記録をすることはとても大切です。

店頭買取時だけでなく、電話問合せの際にも、ぜひヒアリングシートを作ってみてください。

ヒアリングシートがあれば

ヒアリングすべき内容が統一できる

ヒアリングシートがあれば

お客様への再ヒアリングを削減できる

ヒアリングシートがあれば

店舗内でお客様情報が共有できる

お電話有難う御座います。全部で何本様ございますでしょうか

※価格に多い場合は、バリエーに代わって下さい。

| 買取日 | 時間 | 交付者 | 交付番号 |
|-----|----|-----|------|
| ① | | | |
| ② | | | |
| ③ | | | |
| ④ | | | |
| ⑤ | | | |

【電話の原簿さ出して欲しい情報】

【高分かどうか】お気に入りにならないのですか？
 【媒体】今更ごらの電話番号は何を見てお電話いただいておりますでしょうか

【お客様情報】お調べして振り直しご連絡いたしますので
 お名前とお電話番号をお知らせ下さい。

【地域】お住まいの地域はどちらになりますか
 【媒体】今更ごらの電話番号は何を見てお電話いただいておりますでしょうか

【親合等の状況】手放されるのに
 おいらいをお考えですか？

【お客様ご希望】買取可否・査定希望・出張買取・宅配買取・直送・店舗持込
 【バリエー記入欄】買取不可・宅配キット・直送・出張買取・店舗持込

【バリエー記入欄】

| 買取日 | 時間 | 交付者 | 交付番号 |
|-----|----|-----|------|
| ① | | | |
| ② | | | |
| ③ | | | |
| ④ | | | |
| ⑤ | | | |

※店舗持込A等必ずOを入れる事
 ※付属品の有無もOを入れる
 ※売り予定も必ず入れる！

第1章 買取業務の流れ

1-2 お客様からのヒアリング

ヒアリングシート例

お電話ありがとうございます。 _____ からです

全部で何本程ございますでしょうか 本 _____

| 受付日 | | 時間 | | 受付者 | | 受付番号 | |
|------------------|--------|-------------|-----|-----------------|--------|--------------|-----|
| / | | : | | | | | |
| ブランド | | ウイスキー | | 果実酒:ヴァインテージ(年数) | | 焼酎・日本酒:産地、容量 | |
| グレード(XO、VSOP)箱、栓 | | ヴァインテージ(年数) | | 常温/セラー、ラベルダメージ | | | |
| 銘柄はどういった物でしょうか? | | | | | | | |
| ① | フウ果 焼日 | ml | 査定額 | 売予想 | フウ果 焼日 | ml | 査定額 |
| ② | フウ果 焼日 | ml | 査定額 | 売予想 | フウ果 焼日 | ml | 査定額 |
| ③ | フウ果 焼日 | ml | 査定額 | 売予想 | フウ果 焼日 | ml | 査定額 |
| ④ | フウ果 焼日 | ml | 査定額 | 売予想 | フウ果 焼日 | ml | 査定額 |
| ⑤ | フウ果 焼日 | ml | 査定額 | 売予想 | フウ果 焼日 | ml | 査定額 |

電話の際に聞き出して欲しい情報

必ず聞き出さなければいけない事

こちらの商品はお飲みにならないのですか?

お調べして折り返しご連絡いたしますので、お名前とお電話番号をお知らせ下さい。

希望金額に合わなかった場合に聞く事

手放されるのに希望の金額は御座いましたか

有 無 相見額 会社名 金額

お住まいの地域はどちらになりますか? _____ 県 _____ 市 _____ 区

名前 男 女 _____

電話番号 _____

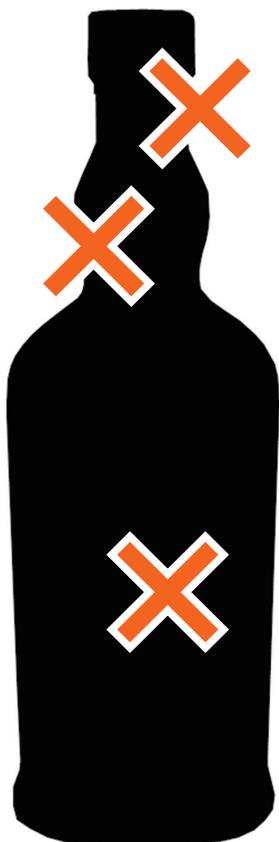
| | | | | | |
|------|--|----|----|----|----|
| 本数 | | 日付 | 担当 | 日付 | 担当 |
| 合計金額 | | | | | |
| 売り予想 | | | | | |
| 予想粗利 | | | | | |

メモ 詳細

| | | | |
|-----|----|-----|----|
| 後日付 | 担当 | 日付 | 担当 |
| ・備考 | | ・備考 | |

酒類の種類によって販売できる商品とそうでないものが存在します。

基本的には販売できる商品でも状態などによっては、販売できなくなるということです。



売ることができる商品

免許取得状況によって異なりますが、オークション販売やWEBショップもしくは本部への販売が可能です。

- ・レア商品
- ・人気品
- ・高級酒関連店頭品 など

売ることができない商品

基本的にどこにも販売することはできませんので、適切な処理が必要です。

- ・開封品
- ・賞味期限切れ商品 など

対象商品は、「お酒システム」にて確認してください

「売ることができない商品」の処理

- 買取をせずに、お客様に理由をお伝えしたうえで、丁重にお断りする
- 買取する場合は、伝票への記載は、「一式」表記で、単体の商品名は書かない
- 「産業廃棄物処理業の許可」がないため、処分をうたってはならない
- 処理上、適切な項目は「破損」となる

ブランデー買取強化銘柄



ルイ 13 世

ヘネシー

オタール

マーテル

ウイスキー買取強化銘柄



山崎

マッカラン

ラフロイグ

ボウモア

バラントイン

焼酎買取強化銘柄



森伊蔵

魔王

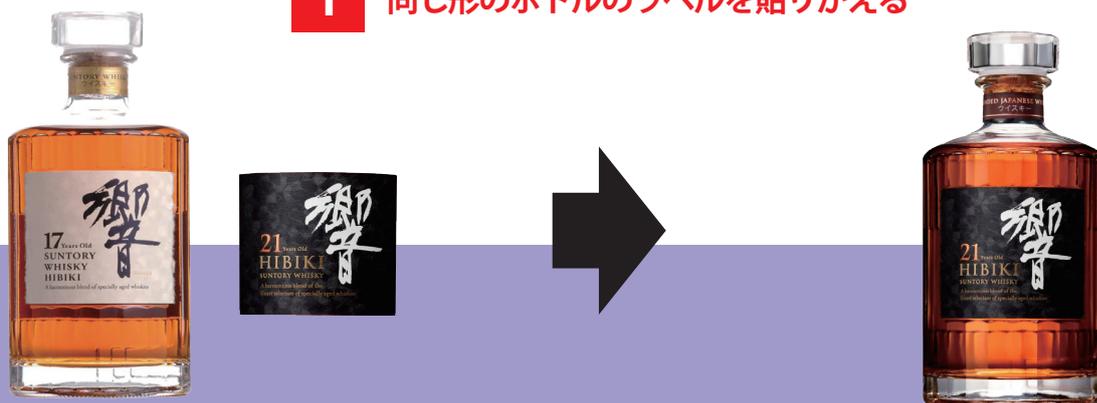
村尾

なかむら

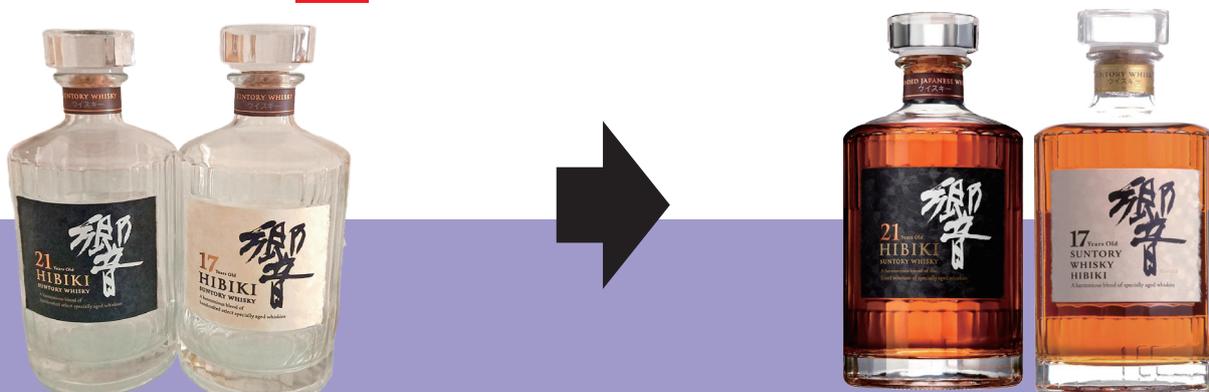
高額なお酒の一部には模造品が出回っているものも存在します。以前は高級ワインを中心に存在が確認されていましたが、近年では高級国産ウイスキーで精度の高い模造品が出回っています。持ち込まれた方の素振り・態度なども良く見て、細心の注意を払いましょう。

模造品の作られ方

1 同じ形のボトルのラベルを貼りかえる



2 空瓶を（もしくは中身を抜いて）詰め替える



3 同じ形のボトルに偽造ラベルを作り貼る

一番古いやり方



模造品の多い銘柄



山崎 12年



山崎 18年



響 21年



マッカラン



貴州茅台酒

Point

お酒システムの遠隔サポートから商品の画像をお送りいただければ
真贋サポートさせていただきます。



Check Point

匂い

未開封品の買取が大前提です。匂いがするという事はどこかから漏れている(いた)可能性が高いと考えられますので、しっかり減額して買い取りましょう。



Check Point

箱のダメージ

売るときの事を想定してみましょう。「箱あり」品として販売できるかどうか。不可能と思われたなら、「箱なし」として査定するのが妥当でしょう。箱のダメージが大きいからといって買取不可になることはまずないので、あくまでも利益が出せる範囲での査定額を提示しましょう。



Check Point

澱(おり)

各々の販売価格次第で許容量は違ってきます。例えば同等量の澱が売値100万円のロマネコンティに入っているのと、売値3万円のオーパスワンに入っているのでは状況が違います。前者はそれでも少し下げれば売れるでしょう。しかし後者は場合によっては売値が付かない可能性もあります。ケースバイケースで判断する必要があります。



Check Point

類似

同じ銘柄の同じグレードでも、微妙にデザインなどが違う場合があります。その場合はシステム内の写真で判断いただくか、問い合わせフォームにて写真添付の上お問い合わせください。

眼前にはお客様がいらっしゃいますので、必要最低限の内容を明確に記載する必要があります。

買取本数：1本 の場合

商品名と金額は明確に掲示してください。

お客様が帰られた後で、備考欄などに「販売予想金額」を記載しておくこと、管理資料の作成や接客スタッフの相場観のチェックなどに便利です。

| 管理番号 | 品名 | 本数 | 買取価格(税込) | 備考 |
|------|------------------|----|----------|----|
| 1 | ルイ13世(純行初代ネグナット) | 1 | ¥90,000- | |
| 2 | | | ¥ | |
| 3 | | | ¥ | |
| 4 | | | ¥ | |
| 5 | | | ¥ | |
| 6 | | | ¥ | |
| 7 | | | ¥ | |

買取本数：複数本 の場合

「お酒一式」と本数を明記し、お客様に掲示してください・・・手順①-

お客様が帰られた後で、詳細を2行目以降に記載してください・・・手順②-

※この時に前述の「売ることができない商品」についても記載するようにすれば、社内不正の防止にもつながります。

| 管理番号 | 品名 | 本数 | 買取価格(税込) | 備考 |
|------|--------------------|----|----------|--------|
| 1 | お酒一式 | 4 | ¥50,500- | |
| 2 | 森伊蔵 1800ml @1550 | 3 | ¥46,500- | @15500 |
| 3 | ロゼ ブリッラガス箱 桜台-Rogg | 1 | ¥4,000- | |
| 4 | | | ¥ | |
| 5 | | | ¥ | |
| 6 | | | ¥ | |

酒販免許は、警察署管轄の古物商免許とは異なるため、「買取伝票及び身分証の保管」は規制されていません。しかし、ブランドバッグや貴金属などと一緒に買い取るケースがあったり、また犯罪等の抑制のためにも、「お客様のサイン」「身分証のコピー」を買取業務の一環に入れることを推進致します。

第1章 買取業務の流れ

1-5 買取伝票の記載

買取伝票例

伝票内容 計算書兼買取承諾書 お預かり証

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------|------|-----|----|----|------|-------|-----|-----|-----|---|--|--|--|-----|----|--|--|--|--|---|--|--|------|--|---|--|--|--|--|
| 取引日 | | 2 | 0 | 年 | | 月 | | 日 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| お客様 ご記入欄 | フリガナ | | | | | | | | | | | | | 連絡先 | 自宅 | | | | | - | | | | | - | | | | |
| | 氏名 | | | | | | | | | | | | | | 携帯 | | | | | - | | | | | - | | | | |
| | 〒 | | - | | フリガナ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 現住所 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 職業 | 会社員 | パート | 主婦 | 年齢 | | 身分証明書 | 免許証 | 保険証 | その他 | (| | | | | | | | | | | | | 証明番号 | | | | | | |
| | 自営業 | 無職 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | その他 | (| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

計算書兼買取内容

| 品名 | 付属品 | 状態 | 個数 | 買取価格 |
|----|-----|----|----|------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

お買取した商品が偽物と判明した場合、返品に応じて頂く場合がございます。

買取った商品が後日盗難品と判明し、その商品を本来の所有者に返却した場合は、代金相当額の損害を賠償して頂きます。

買取が成立致しますと商品の所有権は弊社に移行します。いかなる場合でもご返品には応じられません。

| | |
|------|--|
| 小計 | |
| クーポン | |
| 合計 | |

お預かり商品内訳

| 品名 | 付属品 | 状態 | 個数 | その他 |
|----|-----|----|----|-----|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

商品のお取り扱いには万全を期しておりますが、万が一事故等が発生した場合には誠意を持って対応させていただきますが、全ての責任は負い兼ねますのでご了承ください。

お預かりした商品によっては、多少お時間を頂く場合がありますので、あらかじめご了承ください。

| | | | |
|--------------------------|----------------------------------|-------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | 上記内容を確認しました。 ◀必ずチェックをお願い致します。 | お客様ご署名 <フルネーム> | 印 |
|--------------------------|----------------------------------|-------------------|---|

| |
|------|
| 受付店舗 |
|------|

| |
|-----------------|
| 備考・スケッチ・その他特記事項 |
|-----------------|

補足 酒類販売業免許について

免許の種類

どんな手法であっても「販売」には免許が必要です。
新しい販路を構築するためにも、免許の種類は身につけておいた方がよいでしょう。

取得者の義務

免許を取得するとともに、いくつかの義務が課せられます。
ペナルティを科せられるケースもありますのでご注意ください。

酒類販売管理者

販売場ごとに酒類販売管理者を設けなければなりません。
酒類販売管理者とは、どのような役目を担っているのかを把握しておく必要があります。

分類

< 卸免許 >

- 全酒類卸売業免許
- ビール卸売業免許
- 洋酒卸売業免許
- 輸出入酒類卸売業免許
- 特殊酒類卸売業免許

< 小売業免許 >

- 一般酒類小売業免許
- 通信販売酒類小売業免許
- 特殊酒類小売業免許

洋酒卸売業免許

販売免許を持っている企業に酒を売るために必要な免許
洋酒に限定

一般酒類小売業免許

お店で酒を売るために必要な免許
全ての酒類が可
販売場ごとに免許を取得

通信販売酒類小売業

インターネットで酒を売るために必要な免許
国産酒：課税移出数量が 3,000 キロリットル未満である製造者が製造、販売する酒類
輸入酒：限定なし

Point

受注・発送・在庫管理のみを行う場所も販売場とみなされますので、保管場所を販売所と別に設ける場合は保管場所にも免許が必要です。