

携帯事業者各社における 販売奨励金に関する会計処理及びSIMロックの現状について

総務省総合通信基盤局

2007年5月31日

1. 携帯電話事業者における販売奨励金に関する会計処理…………… 2
2. 各携帯電話事業者におけるSIMロックに関する現状…………… 5

携帯電話事業者3社(NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイル)からのヒアリングを基に作成

携帯電話事業者における販売奨励金は、各社の経営戦略に応じてその種類は様々であるが、販売奨励金の内容に照らして分類した場合、端末販売の促進を目的とする「端末販売奨励金」と通信サービス契約の締結・維持を目的とする「通信サービス販売奨励金」に概念上大別することができる。

下記の表は、携帯電話事業者が基本的に設けている主な販売奨励金について、「端末販売奨励金」と「通信サービス販売奨励金」という概念上の区分に基づき、まとめたものである（販売奨励金の種類名や概要は、各社からのヒアリングに基づき、事務局が定性的に記述したものであり、実際の販売奨励金の名称や内容と全く同一ものではない）。

なお、携帯電話事業者は、販売奨励金について、「端末販売奨励金」や「通信サービス販売奨励金」という区分を設けているわけではない。

主な端末販売奨励金

販売奨励金の種類	概 要
端末販売奨励金	新規端末を販売したときに支払われる。 新規顧客のみに支払われる場合、新規顧客と既存顧客の双方に支払われる場合がある。
機種変更奨励金	既存顧客に対して、新規端末を販売し機種変更の受付をしたときに支払われる。

主な通信サービス販売奨励金

販売奨励金の種類	概 要
新規成約奨励金	新規契約を締結したときに支払われる（端末販売の有無は問わない）。
オプション獲得奨励金	オプションサービス等を獲得したときに支払われる。
契約獲得数量奨励金	1ヶ月に獲得した新規回線契約数等に応じて支払われる。
契約継続奨励金	新規契約の獲得から一定期間支払われる。

携帯電話事業者における販売奨励金に関する会計処理

販売奨励金は、端末販売の促進を目的とする「端末販売奨励金」と通信サービス契約の締結・維持を目的とする「通信サービス販売奨励金」に概念上大別されるが、携帯電話事業者は、電気通信事業会計規則に則った損益計算書上、いずれの奨励金も電気通信事業営業損益の営業費に計上。 NTTドコモは、米国会計基準に基づく会計処理も併せ実施しており、販売奨励金は、損益計算書上、営業費用の「販売費及び一般管理費」に計上。 ただし、収益認識の問題への対処として米国の会計基準 (EITF01-9) では、ベンダーの製品に係るベンダーから小売店への販売奨励金 (契約者が購入した端末の種類に応じて支払う端末販売奨励金等) の支払は、小売店への販売価格からの控除としてみなされ、「端末機器販売」収入からの減額と「販売費及び一般管理費」から控除する会計処理を実施。

電気通信事業会計規則に則った会計処理

電気通信事業営業損益

(1) 営業収益

1 ……

(2) 営業費用

1 **営業費**

2 運用費

3 施設保全費

4 管理費

5 ~ 11 略

電気通信事業営業利益

上記は、電気通信事業営業費用明細表(部門別再掲)の区分上は、営業費の「雑費」に計上。

附帯事業営業損益

(1) 営業収益

1 ……

(2) 営業費用

1 ……

附帯事業営業利益

米国会計基準に基づく会計処理

営業収益

1 無線通信サービス

2 **端末機器販売**

営業費用

1 サービス原価

2 **端末機器原価**

3 減価償却費

4 減損損失

5 **販売費及び一般管理費**

営業費用合計

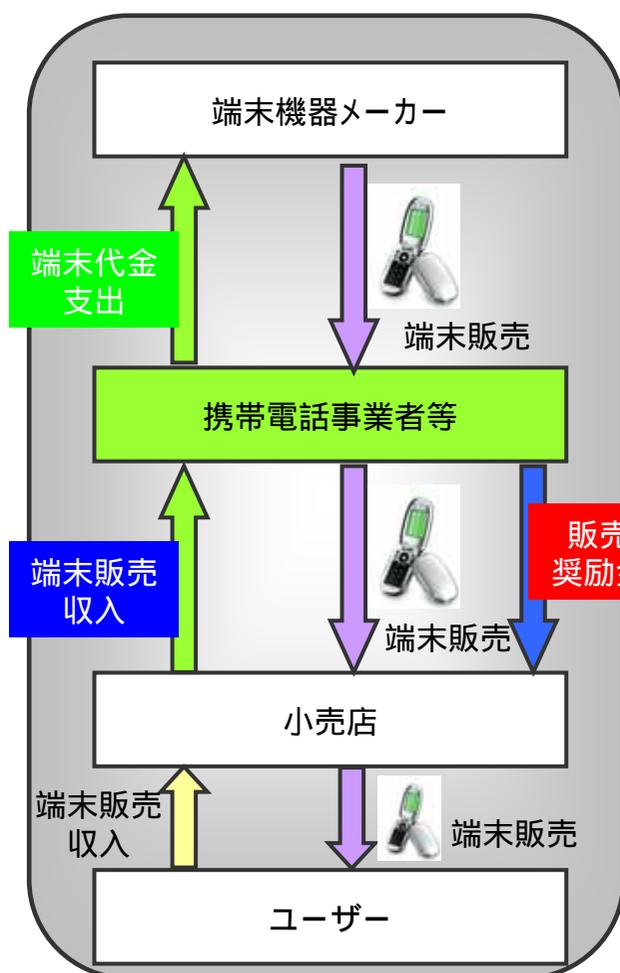
営業利益

営業外損益

アについては、「2 端末機器販売」及び「5 販売費及び一般管理費」から控除

ア 端末販売奨励金 等

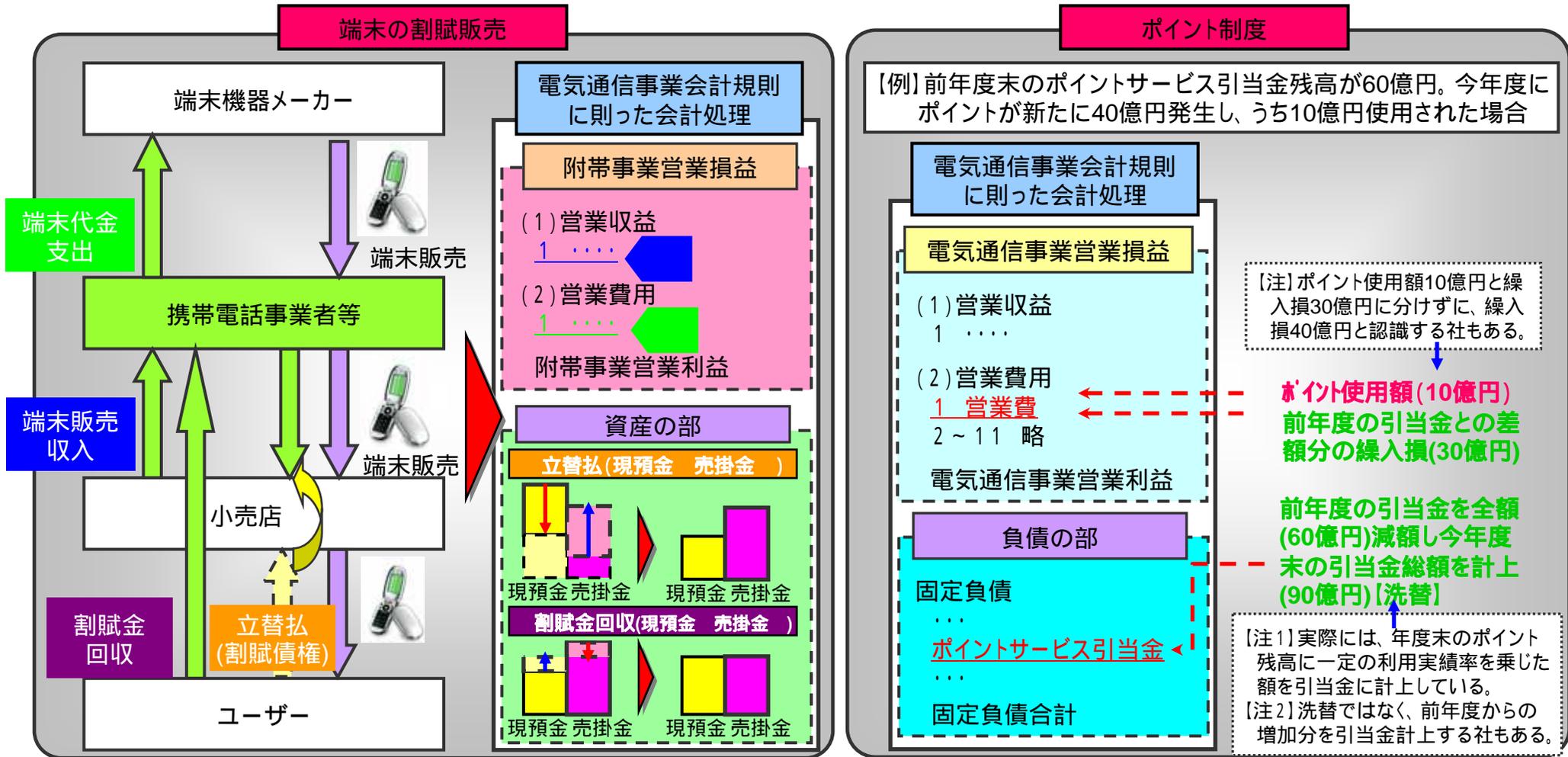
イ 新規成約奨励金 等



端末の割賦販売とポイント制度に関する会計処理

携帯電話事業者の中には、ユーザーの小売店への端末購入代金を立替払いし、立て替えた代金についてユーザーとの間で割賦契約を締結することとしている事業者もある。この場合、当該携帯電話事業者の会計上は、割賦契約に基づく債権は貸借対照表の「流動資産」(売掛金)に計上。ユーザーから割賦代金が支払われると、その分、「流動資産」(売掛金)を減額し「現金及び預金」を増額する処理がなされる。

携帯電話事業者は、利用額に応じてユーザーにポイントを付与する制度を設けている。ポイントについては、損益計算書上は、電気通信事業営業損益の営業費に計上し、貸借対照表上は、負債の部のポイントサービス引当金に計上する会計処理が行われている。



販売奨励金を接続料原価に算入するか否か、また算入する場合の算入範囲は、事業者により様々な取扱い。
具体的に言えば、販売奨励金を接続料原価に算入しない事業者もいれば、ネットワーク維持・拡大のために必要なコストと位置付けて販売奨励金(通話料に係る部分)の一部を接続料原価に算入する事業者もいる。

なお、すべての販売奨励金を接続料原価に算入する事業者はいない。

[参考]電気通信事業法(昭和五十九年法律第八十六号)

(第二種指定電気通信設備との接続)

第三十四条 略

2 略

3 総務大臣は、前項(第六項の規定により読み替えて適用する場合を含む。)の規定により届け出た接続約款が次の各号のいずれかに該当すると認めるときは、当該第二種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者に対し、相当の期限を定め、当該接続約款を変更すべきことを命ずることができる。

一～三 略

四 第二種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者が取得すべき金額が能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものを超えるものであるとき。

五・六 略

各事業者におけるSIMロックに関する現状

ドコモ

SBM

KDDI

W-CDMA方式

W-CDMA方式

CDMA2000方式

1 SIMロックの状況

全てのW-CDMA端末に搭載
事業者ロック(特定の事業者のSIMのみ利用可能)

全てのW-CDMA端末に搭載
事業者ロック(特定の事業者のSIMのみ利用可能)

CDMA1xWIN端末のみ搭載
ユーザロック

2 SIMロック解除で利用可能なサービス

ア 同一事業者内
アについては、SIMロック解除を実施しなくても利用可能

現在でも、多くのサービスが利用可能
(おサイフケータイや着うた等のDRMコンテンツ等は利用不可)

現在でも、多くのサービスが利用可能
(おサイフケータイや着うた等のDRMコンテンツ等は利用不可)

現在は、利用不可
最初に挿入されたSIM以外の電話番号のSIMを受付けない

イ 同一方式の他事業者 (W-CDMA同士等)

3GPP標準に従っていれば、音声、SMS、TV電話の利用が可能
メール・Web・閲覧アプリは記述言語等の技術仕様の違いから不可
無線チャネル切替え等の複雑な制御は、標準に従い実装した場合においても、複数の実現手段が存在するケースがあり、互換性が確保されない可能性がある(例えば、基地局間のハンドオーバー等)

【海外CDMA2000事業者との間で】
音声等の基本サービスのみ
既存800MHz、新800MHz、2GHzともに、国内 海外、海外国内で利用可能

なお、SIMロックとは別に、ローミング機能未搭載機では、端末を海外の3G網で利用する際に全て問題なく動作するののかという検証費用及び期間が莫大にかかる為、コスト削減の観点から、自網以外のNWにアクセスできない機能が具備されている場合がある。

海外の周波数に対応した機種のみ
日本 海外で利用可能

ウ 異なる方式の他事業者 (W-CDMA - CDMA2000)

【デュアル端末は現在採用していないため、あくまで想定ベース】
両方式間でSIMの互換性はない(3GPPと3GPP2で標準が異なる)
今後、相当の開発費をかければ、多くのサービスが利用できる端末は可能
(ただし、相当のコストが必要になり、提供価格も相当になる)
発着等の基本接続は概ね利用できる可能性あり
技術上の問題に加え、コストやニーズの問題あり

SIM (Subscriber Identity Module) は、携帯事業者が発行する利用者識別用のICカードであり、GSMで採用。SIMを差し替えることで複数の端末の利用が可能となる。

W - CDMA等の3Gでは、SIMが機能拡張されたUIM (User Identity Module)が3GPP等で規格化され、搭載。W-CDMA(3GPP)ではUSIM(Universal SIM)、cdma2000(3GPP2)ではRUIM(Removable UIM)という。

主に32ビットCPUとOSを搭載し、4～64キロバイトの内蔵メモリを持つ。(デバイスの進化で、更なる拡張が可能)

主な機能(USIMの例)

情報の格納

USIM固有番号(IMSIS: International Mobile Subscriber Identity)

加入者識別番号や事業者情報を記録



加入者の電話番号

電話帳領域(最大254件)

SMSに関する加入者情報、SMSデータ保存領域(最大254件)

通信事業者のネットワーク等に関する情報 等

その他の機能

認証機能 (PINコードを使ったユーザー認証、端末とコアネットワーク相互間のユーザ認証)

その他事業者独自の拡張機能(アプレット) (例えば、音楽データの著作権管理やモバイルウォレット等)