

電気通信事業における販売奨励金の会計上の取扱いに関する運用ガイドライン

2008年4月

総務省

1. 本ガイドラインの目的

ブロードバンド化やIP化が急速に進展する中、モバイルビジネス市場において多様なビジネスモデルの登場を促す「オープン型モバイルビジネス環境」を整備し、モバイルビジネス市場の一層の活性化を実現することにより利用者利益の向上等を図る観点から、07年9月、総務省は「モバイルビジネス活性化プラン」を策定・公表した。当該プランではモバイルビジネスにおける販売モデルを見直すこととし、その一環として、販売奨励金に係る会計整理の明確化を図ることとされた。

電気通信事業者から電気通信役務の販売代理店等に対して支払われる現行の販売奨励金は、端末販売の促進を目的とする端末販売奨励金と電気通信役務契約の締結・維持を目的とする通信販売奨励金の2つに大別されるが、両者は必ずしも明確に区別されていない。また、電気通信事業会計規則（昭和60年郵政省令第26号）に基づき作成された損益計算書においては、両者とも電気通信事業営業損益の営業費に一括して計上されている現状にある。

しかし、端末販売奨励金を接続料及び卸電気通信役務の原価に算入することは、自社の端末販売のための費用の一部を競争事業者の負担とすることとなることから望ましくないため、電気通信役務の提供と端末販売に係る小売料金が明確に区別された新料金プランの導入促進に向けた環境整備を図る観点から、電気通信事業者の費用整理において、販売奨励金について通信部分と端末部分を明確に区分することにより、コスト構造の透明性を向上させ、電気通信事業営業損益の適正化を図り、もって電気通信の健全な発達及び国民の利便の確保を図るという電気通信事業法（昭和59年法律第86号）の趣旨を踏まえつつ、電気通信事業会計規則の所要の改正を行った。

本ガイドラインは、上記の電気通信事業会計規則の改正に伴い、その適正な運用を確保するとともに、各電気通信事業者の販売奨励金の類型を明確化し、会計整理の具体的な考え方について各電気通信事業者間の統一的な運用を確保することにより、電気通信事業における会計整理が適正化され、これにより、各電気通信事業者の電気通信役務の原価の適正化が図られることを目的としている。また、併せて接続料及び卸電気通信役務の原価の適正化が図られることが期待される。

2. 基本的な考え方

(1) 販売奨励金について

本ガイドラインにおいて、電気通信事業者が、①端末設備を購入した電気通信役務の利用者又は②電気通信役務の販売代理店等（以下「代理店等」という。）に対して支払う費用であって、i) 当該利用者による端末設備の購入又は ii) 代理店等による電気通信役務に係る契約の締結の代理等若しくは端末設備の販売等に応じて支払いの発生する原因が生じる費用を、販売奨励金と総称する。

(2) 販売奨励金の類型について

販売奨励金は、その支払いの目的にかかわらず、支払いが発生する原因により、一定の類型に分類しなければならない。この際、ある販売奨励金が電気通信事業営業損益の営業費用であるか否かは、その支払いの発生する原因が電気通信事業に存するか否かを基準とする。

具体的には、電気通信事業は、電気通信役務（電気通信設備を用いて他人の通信を媒介し、その他電気通信設備を他人の通信の用に供すること）を、他人の需要に応ずるために提供する（電気通信事業法第2条第3号及び第4号）ことであることから、

- ・ 電気通信役務契約の締結・変更（契約の成立又は当該契約への新たな役務の付加等）
- ・ 電気通信役務契約の維持（契約内容の一定期間の継続）
- ・ 一定期間における電気通信役務契約数の累計

が、支払いの発生する原因である販売奨励金（以下「通信販売奨励金」という。）は、電気通信事業を営営することにより発生した電気通信事業営業損益の営業費用に該当するものとする。

他方、上記以外の販売奨励金（以下「端末販売奨励金等」という。）、例えば、端末設備の販売、修理（端末設備のみの修理を行う場合に限る。）若しくは変更（電気通信役務契約の締結・変更を伴わない場合に限る。）又は端末販売数の累計が支払いの発生する原因であるものは、端末設備の販売等の電気通信事業以外の事業を営営することにより発生した費用であることから、電気通信事業営業損益の営業費用には該当しないものとする。

(3) 会計上の整理等について

端末販売奨励金等については、上記のとおり、電気通信事業営業損益の営業費用には該当しないものであることから、会計整理上、電気通信事業営業損益に含めることなく、当該営業損益以外へ計上することが求められるが、その際には、当該端末販売奨励金等の金額が明確となるよう表示し、公表することが望ましい。

なお、改正後の電気通信事業会計規則による会計実績を踏まえて、特定された端末販売奨励金等の額を勘案し、接続料及び卸電気通信役務の原価の適正化について遅滞なく実施することが期待される。

(4) その他留意事項

① ポイント制度の取扱いについて

利用者が端末設備購入に利用可能なポイント制度を電気通信事業者が導入している事例があるが、通常、ポイントは利用者の電気通信役務の料金の支払い額に応じて、その用途に関係なく付与時の会計年度に費用計上されるものである。他方、当該年度に費用計上後、当該ポイントを利用し端末設備の購入等を行う年度においては、再度費用計上されることがないため、そのポイントの用途により分類することは困難であることから、当該ポイントは本ガイドラインにおいて対象となる販売奨励金相当のものとは扱わないこととする。ただし、ポイント制度については、これにより販売奨励金の会計整理の趣旨が没却されないよう引き続き注視する（「モバイルビジネス活性化プラン」2 (1) (a) 参照）。

② 代理店等の維持費用の取扱いについて

代理店等の維持費用については、電気通信役務の契約の締結等に欠くことのできない要素であることから、少なくとも端末販売奨励金等とは分類し得ない。通信販売奨励金及び端末販売奨励金等とは異なる費目に分類されることが適当である。

(5) 適用時期

本ガイドラインは、08年4月1日以後に開始する事業年度に係る財務諸表から適用する。

3. 見直し規定

「モバイルビジネス活性化プラン」は、定期的（年1回）に検証を行うこととされている（「モバイルビジネス活性化プラン」3参照）ところであり、本会計制度の見直しに係る各電気通信事業者の会計整理の適切性等についても定期的に検証を行うとともに、必要に応じて本ガイドラインの見直しを行う。なお、当該見直しを行う場合は、意見募集を行うなど手続の透明性の確保に十分留意する。