

公平交易委員會處分書

公處字第 101130 號

被處分人：飛利浦建興數位科技股份有限公司

統一編號：80357874

地址：臺北市內湖區瑞光路 392 號 16 樓

代表人：○○○

地址：同上

被處分人因違反公平交易法事件，本會處分如下：

主 文

- 一、被處分人與其他事業共同就 Dell Inc. 與 Hewlett-Packard Company 之光碟機採購標案圍標，並交換競爭敏感性資訊，足以影響我國光碟機市場之供需功能，違反公平交易法第 14 條第 1 項本文聯合行為之禁制規定。
- 二、被處分人自本處分書送達之次日起，應立即停止前項違法行為。
- 三、處新臺幣 800 萬元罰鍰。

事 實

- 一、案緣美國司法部 100 年 11 月 8 日公布其與日立樂金資料儲存股份有限公司(即 Hitachi-LG Data Storage Inc.，下稱 HLDS 公司)達成認罪協商協議，內載光碟機業者如 HLDS 公司與同業於 2004 年 6 月至 2009 年 9 月間分別對 Dell 公司、HP 公司及 Microsoft 公司之採購光碟機標案中，以圍標方式決定得標順序，涉及違反美國反托拉斯法。為了解前開情節所涉行為是否對我國相關市場及交易秩序有所影響，而有我國公平交易法之適用，爰主動立案調查。

二、經函請本案涉案外國事業在我國境內之關係企業提出說明並轉知本會調查函予外國母公司，並經域外送達調查函予外國事業，獲復並到會補充說明整理如下，略以：

(一)東芝三星存儲技術股份有限公司(即 Toshiba-Samsung Storage Technology Corporation，下稱 TSST 公司)、韓國東芝三星存儲技術股份有限公司(即 Toshiba-Samsung Storage Technology Korea Corporation，下稱 TSSTK 公司)：

1. TSST 係設立於日本，約自 2006 年 3 月起即已停止日本境外之銷售。目前 TSST 主要是一家控股公司，僅從事極少數營業活動，例如為 TSSTK 在日本的客戶提供支援。TSSTK 係設立於韓國，目前 TSSTK 從事光碟機之研發、行銷、銷售及售後服務。
2. TSST 與 TSSTK 兩者在台灣皆無分公司或子公司，兩公司均於 2004 年 4 月 1 日成立。
3. TSSTK 是光碟機的品牌商，實際製造係與 TSSTK 合作之光碟機 OEM 廠商製造，製造完成的光碟機由 TSSTK 銷售予全球之區域經銷商。TSST 在日本，目前僅銷售光碟機至日本，TSSTK 公司才是真正參與 Dell 及 HP 光碟機採購業務標案，TSST 公司與本案並無關係。

(二)日立樂金資料儲存股份有限公司(即 Hitachi-LG Data Storage Inc.，下稱 HLDS 公司)、韓國日立樂金資料儲存股份有限公司(即 Hitachi-LG Data Storage Korea Inc.，下稱 HLDSK 公司)：

1. HLDS 公司是由 Hitachi 公司與 LG 公司成立的合資公司，主要業務為光碟機之研發與銷售，光碟機種類包括 CD-ROM、CD-RW、DVD-ROM、DVDRW、Combo 等機型。
2. 該公司市場上主要競爭者包括 TSSTK 公司、PLDS

公司、Sony Optiarc 公司、Panasonic Precision Devices Co. Ltd 公司、與 Pioneer Digital Design and Manufacturing Corporation 公司，依照市場調查機構 TSR 在 2011 年第 4 季的報告，HLDS、TSSTK、PLDS 全球市占率各別為 25.9%、25.9%、22.8%，該公司並無法提供在台灣市場的市占率數據。

3. HLDS 大約在 2000 年年底成立，HLDSK 則是 HLDS 成立的百分之百子公司，兩者同時負責光碟機的銷售，但大約 90%的業務是由 HLDSK 負責，像 HP、Dell、Asus、Acer 的業務都由 HLDSK 負責，但兩個公司各自有一部分的銷售中心。

(三) 飛利浦建興數位科技股份有限公司（即 Philips & Lite-On Digital Solutions Corporation，以下簡稱 PLDS 公司）：

1. 飛利浦公司原即活躍於光碟機市場，飛利浦公司與明基電通股份有限公司於 2003 年合資建立飛利浦明基數位科技股份有限公司（下稱「飛利浦明基」）。之後，建興電子股份有限公司（下稱 Lite-on 公司）取得明基對飛利浦明基合資公司之持股，合資公司並於 2007 年 3 月 5 日時更名為飛利浦建興數位科技股份有限公司（即 PLDS 公司）。自從 Lite-on 公司開始參與後，幾乎為 PLDS 公司負責生產所有半高型（half-height，即 HH）和薄型（Slim）ODD。
2. Lite-on 公司只有在 2007 年 3 月前活躍於 ODD 供應市場。取得飛利浦建興之股份後，即停止其於 ODD 供應市場之主要活動，目前是 ODD 製造商，也是 PLDS 公司之股東。

(四) 索尼光領公司（即 Sony Optiarc Inc.，下稱 Sony

Optiarc 公司)：

1. Sony NEC Optiarc 在 2006 年 4 月，由 Sony 及 NEC 合資成立，在 2008 年 12 月，NEC 將股份完全轉讓給 Sony，該公司也因此改名為 Sony Optiarc Inc.。Sony Optiarc Inc. 從事設計、開發、供應獨立式及內嵌於個人電腦及筆記型電腦之光碟機 (Optical Disc Drive) 產品。Sony Optiarc Inc. 並未從事製造，而係將光碟機產品外包予台灣製造商生產。
2. Sony Optiarc Inc. 並未直接於台灣銷售光碟機產品，而係經由台灣索尼在台灣銷售 (由 Sony Optiarc Inc. 供貨)。
3. 依 TSR 之前揭資料，光碟機市場之主要競爭對手為 HLDS、TSST、PLDS、Optiarc、PPRD、PDDM 及 Teac 等公司。Sony Optiarc Inc. 並未進行台灣光碟機市場之市場占有率統計。

(五) 本案相關事證綜整說明略以：

1. 2004 年至 2008 年期間全球 ODD 供應市場以美元表示的全球總營業額大約為：2004 年 (99.3 億美元)、2005 年 (100.7 億美元)、2006 年 (88.5 億美元)、2007 年 (88.0 億美元)、2008 年 (83.0 億美元)。ODD 市場屬於全球性的市場，客戶會在全球範圍內採購 ODD，ODD 主要供應於 Dell、HP、Gateway、宏碁、Microsoft(供 X-box 遊戲機之用) 等客戶，這些客戶一般都會使用電子招標流程，以及網路詢價等方式以選擇其供應商。
2. Dell 公司的 ODD 全球採購總部原本位於美國加州聖荷西，但於 2003 年初時搬遷至美國德州奧斯汀，並於 2007 年中搬至新加坡，其在新加坡的全球採購總部是由 Dell Global B.V. 的新加坡分公

司營運。另一方面，HP 公司的全球採購總部原本位於美國，但於 2009 年初移轉至台灣。

3. ODD 是泛指運用雷射光自碟片讀寫資料的光碟機，有各種不同尺寸、載入機械結構和性能，以尺寸來說可分為半高型(HH)、薄型(Slim)或超薄型(Ultra-slim)，HH 通常用於桌上型個人電腦，而後兩者則常用於筆電。
4. 至少於 2002 年至 2009 年之期間，光碟機供應市場之主要供應商，包括 TSSTK、HLDS、PLDS、Sony Optiarc 公司及上述公司之前公司，就其市場行為定期透過 email 及電話達成雙邊聯繫和協議交換資訊，包括（但不限於）投標順位、投標價格、產量及新產品之上市。該等行為通常涉及（但不限於）光碟機供應市場之主要客戶 HP 及 Dell 公司之光碟機採購。基於限制競爭之共同目的、與競爭者規律連續之聯繫，以及相同涉案供應商、個人及所涉客戶之事實，此等限制競爭之行為為一個連續性的單一行為。
5. 雖然一般而言各光碟機供應商間之聯繫以價格及投標順位之資訊交換為限（意即：「本公司將爭取第幾順位」），但至少 TSSTK、HLDS 及 PLDS 公司亦曾數度於特定網路招標中，就價格及順位達成或試圖達成雙邊協議。除於網路招標流程中進行意思聯絡外，各供應商，包括 TSSTK、HLDS、PLDS、Sony Optiarc 公司及上述公司之前公司亦就其他競爭內容交換資訊，包括產量、供應短缺數量、客戶品質要求及新產品之上市等資訊。

三、另函請光碟機下游國內外需求業者(HP、Dell Inc.、Microsoft、華碩公司、宏碁公司、大眾電腦)就其光碟機之採購交易模式、交易頻率及金額等提供相關資料，

獲附在卷。

四、調查結果

(一) 行為主體及行為時間：包括 TSSTK、HLDSK、PLDS、Sony Optiarc 等公司及上述公司之母公司，可認定至少自 2004 年 6 月開始，即開始參與系爭聯合行為，且因個別事業成立時間不同，故參與系爭聯合行為之時間亦不盡相同；又 TSSTK 公司為 TSST 公司所設立 100% 持股之子公司，二者分別位於韓國及日本，由前者負責主要的光碟機之銷售業務，尤其是案關 HP 公司、Dell 公司等採購案均由前者負責，HLDSK 公司及 HLDS 公司亦具有相類似狀況，事實上係由位於韓國的 HLDSK 公司從事針對 HP 公司、Dell 公司等主要的光碟採購業務。

(二) 案關個人電腦事業採購光碟機商業模式：

1. 查光碟機市場中主要需求者為個人電腦製造及銷售事業，包括 HP、Dell、Acer/Gateway、Lenovo、Toshiba、Asus 等公司，其中 HP 公司與 Dell 公司因在個人電腦具有高市占率，為最主要的需求者。對光碟機事業而言，至少在 2004 年之後主要銷售對象亦為前述電腦品牌廠商（PC-OEM customer），非電腦品牌廠商營收占總營業收入比例相對較低。
2. 電腦品牌廠商通常將生產組裝之工作委外由代工事業進行，由代工廠依品牌商設計自行採購及組裝，然而針對某些具有較高單價，以及為消費者購買電腦時主要考量因素之關鍵零組件，包含微處理器(CPU)、液晶面板(LCD Panel)、動態存取記憶體(DRAM)、光碟機(ODD)、硬碟(HDD)等，仍係由品牌商自行採購後再交由代工廠組裝。
3. 至少自 2004 年起，Dell 公司及 HP 公司主要均以

網路招標方式，針對未來的光碟機需求予以採構，少數情況會佐以個別議價模式進行，其模式為預先邀請符合技術需求的光碟機事業在指定時間參加公開招標，並事先公布未來特定時間內（通常是下一季或下二季）預計將採購數量，招標結果中出價最低者將獲得第一名順位，出價次低者獲得第二名順位，以此類推，一般來說 Dell 公司及 HP 公司會決定最終由數家供應商得標，順位越先者分配到的預計採購比率會越大，目的在使各光碟機事業彼此競爭，同時分散供貨來源減少風險，得標者原則上需依標案中所揭示的未來時間範圍內，依 Dell 公司或 HP 公司視實際需求指示之日期及數量，按照原得標價格持續出貨。

4. 在 Dell 公司及 HP 公司寄送標案的通知時，光碟機業者僅會收到邀請自己公司參與的電子郵件通知，而招標案之結果，Dell 公司及 HP 公司亦不會對參與標案之光碟機廠商完整公布，僅會針對個別參與者通知其自身最後報價、所獲得之名次、以及所分配到的預計出貨量，故參與投標之光碟機業者，無法從 Dell 公司或 HP 公司得知特定標案中其他競爭者之數量、名稱、報價、名次、以及所分配到的預計出貨量等資訊。

理 由

一、有關我國對本案有無管轄權乙節：

查本案聯合行為雖主要係針對 Dell 公司、HP 公司光碟機採購，然而涉案事業之一 PLDS 公司為設立於我國之事業，涉案事業員工亦曾於我國地區進行合意，且參與合意之事業亦為我國光碟機需求事業主要供應來源，又 HP 公司及 Dell 公司之電腦組裝廠商又多為我國廠商，系爭聯合行為本會應有管轄權。

二、按公平交易法第 14 條第 1 項規定，事業不得為聯合行為。依公平交易法第 7 條第 1 項至第 3 項規定「本法所稱聯合行為，謂事業以契約、協議或其他方式之合意，與有競爭關係之他事業共同決定商品或服務之價格，或限制數量、技術、產品、設備、交易對象、交易地區等，相互約束事業活動之行為而言。前項所稱聯合行為，以事業在同一產銷階段之水平聯合，足以影響生產、商品交易或服務供需之市場功能者為限。第 1 項所稱其他方式之合意，指契約、協議以外之意思聯絡，不問有無法律拘束力，事實上可導致共同行為者。」故就有競爭關係之各事業，倘有合意共同決定商品價格、或限制數量、交易對象、交易地區等相互約束事業活動之行為，並足以影響市場供需功能者，即屬違反公平交易法有關聯合行為之禁制規定。

三、市場界定與市場結構：

(一) 產品市場：查光碟機係指運用雷射光自碟片讀寫資料的機械，其有各種不同尺寸、載入機械結構和性能，內有三個馬達，分別控制不同的功能。光碟機的上面有一個用來旋轉光碟片的馬達，和一個驅動雷射針頭讀取資料的馬達，還有第三個馬達，專門負責驅動光碟片的插入和結束裝置，主要用於與電腦或電子遊戲機相連並讀取光碟片之資料，在系爭聯合行為進行期間內，依讀取技術分成 CD-ROM、CD-RW、DVDRW、DVD-ROM、Combo、BD DVD 等種類，以及 Half-height 半高型（簡稱 HH）、薄型（簡稱 Slim）或超薄型（簡稱 Ultra-slim）等尺寸，HH 型通常用於桌上型個人電腦，而後兩者較薄則常用於筆記型電腦，對需求光碟機之電腦廠商、終端消費者，或提供光碟機製造商而言，彼此間均具有替代可能性，應劃分為同一產品市場無疑。

(二)地理市場：經調查光碟機之銷售商業模式均係以全球為範圍進行，而未限定於我國地區內，如以在我國設立之光碟機事業 PLDS 公司而言，其銷售對象主要均為國外事業，其他各光碟機事業於經營上亦習慣以全球地區為範圍，而我國電腦品牌商華碩、宏碁公司之光碟機採購對象來源，亦兼包含國內及國外事業，復考量各光碟機事業均係跨國公司以及光碟機具有體積小易運輸之特性，商品運送至不同國家之運輸成本並非顯著營業障礙，故不論從需求替代性或供給替代性觀之，本案產品所涉範圍及於全球。然競爭法之管轄係以對該管轄國境域內產生影響競爭及交易秩序之效果為限，本案是否違反我國公平交易法之規定，仍應視其行為之結果是否對我國市場之競爭及交易秩序產生影響。

(三)另查光碟機相關市場結構具有下述特性：

1. 按集中度愈高之產業，較諸於集中度低之市場，既存廠商更便於從事聯繫與勾結，本案相關市場結構自 2000 年之後，競爭者間透過將銷售業務移轉給合資後的公司，使市場上供給者家數逐年減少，逐漸集中，市場趨向寡占，以 2006 年到 2009 年之 HHI 數值觀之，介於 1800 到 2200 之間，已屬中高度集中性之市場結構。
2. 復查產業之產能過剩，易導致該產業卡特爾之形成，蓋以透過卡特爾之運作，可使卡特爾成員之市占率或其產品價格，不致因產能過剩問題而一路下滑；經了解光碟機（除藍光光碟機外）生產技術於案關違法期間前已趨成熟，供給事業又均係以全球範圍進行競爭，價格逐年呈現下跌，對光碟機供給事業而言，易於形成透過聯合行為穩定市場價格的動機。

3. 綜上，此種市場結構特性，較有利於事業間形成聯合行為之合意。

(四) 復查各光碟機供給及需求事業提供給本會之資料中，均一致認為市場調查機構 Techno Systems Research 公司為光碟機事業所提供之市場資訊具有公信力，依該公司資料顯示，各涉案事業為全球市場上前四大供給者，占有率合計高達 75%。

四、本案聯合行為之主體：

(一) 查光碟機供應事業均為跨國事業，於全球範圍內接受訂單銷售商品，自從 2000 年起多家供應商彼此間成立合資公司，使市場結構趨於集中，例如 2000 年 11 月時 Hitachi 與 LG 合資在日本成立 HLDS 公司（該公司另在韓國成立一間百分之百持股的 HLDSK 公司負責全球光碟機銷售業務）；2004 年 4 月 Toshiba 與 Samsung 合資在日本成立 TSST 公司（該公司另在韓國成立一間百分之百持股的 TSSTK 公司負責全球光碟機銷售業務）。

(二) 經綜合審查所得事證，可確認至少在 2006 年 9 月到 2009 年 9 月期間，HLDSK 公司、TSSTK 公司、PLDS 公司、以及 Sony Optiarc 公司等四事業，藉由下述合意方式進行聯合行為，渠等四事業於此一期間內，均提供各類型光碟機商品從事銷售，於全球範圍內接受包含電腦品牌廠商之客戶訂單，依光碟機供給方、需求方、及具公信力市調機構提供之資料，均顯示四家事業彼此間具有水平競爭關係，且為光碟機市場中最大的四家供給事業，合致公平交易法第 7 條第 1 項聯合行為主體之構成要件。

五、合意內容及方式：上述四事業形成默契，不定期地持續透過雙邊或多邊聯繫交換資訊，並藉由分享競爭敏感性資訊，得以共同決定對客戶採購案之價格及協商策略，

目的在於減少彼此間競爭狀態。

- (一) 查光碟機市場之主要客戶 Dell 公司及 HP 公司，為使光碟機供應商互相競爭以取得最有利的進貨價格，以網路招標為主要進行採購光碟機的方式，亦即預先邀集符合技術規格之光碟機業者，藉由網路及特殊軟體同時登入，在指定的短時間內對未來（通常是下一季或是下二季）的特定型號光碟機採購案互相競標出價，待競標時間結束後，再依各家光碟機事業最終報價高低分配該次標案預計未來採購數量（TAM）。然而 HLDSK 公司、TSSTK 公司、PLDS 公司、以及 Sony Optiarc 等四事業，長期以來形成默契，不定時針對 Dell 公司或 HP 公司舉辦的光碟機採購招標，透過員工在投標前或投標進行中互相交換彼此所曾經提出或將要提出之報價、預期投標名次等資訊，並至少於數次標案就最終價格及各光碟機廠商名次預先達成協議，或對於投標結果交換訊息以為嗣後各次參與投標之參考，此種合意內容可見於 2007 年至 2009 年 6 月間的採購舉行的網路招標等標案中員工之電子郵件紀錄。
- (二) 分享投標有關之資訊主要目的，在於獲悉其他競爭對手於特定標案之報價策略，以消除或減少在不了解其他競爭對手將如何報價狀況下自身被迫降價應對爭取標案的競爭壓力，使各涉案事業得以不用互相競爭而維持報價水準，亦能同時取得一定順位而獲得訂單。由於 Dell 公司及 HP 公司所舉行之標案，具有可同時容許多個廠商得標，再依順位名次分配出貨量之特性，並非僅有一家出價最低廠商方能得標的贏者全拿模式，故而對涉案事業而言，得到第 1 順位者（出價最低者）固然可以擁有最多的出貨數量，但排名較後者亦可以取得較高的出貨價格（搭配較少的出貨量），形成足夠的誘因及動機持續進行系爭聯合行為。

(三)除針對投標案進行相關資訊交換外，涉案事業長期以來亦就其他競爭敏感性資訊互相交換，包括供應短缺狀況、產能、新產品之研發及推出時程、客戶要求及回應、會否參與特定投標案、及實際銷售狀況等訊息，以強化彼此之互信基礎及合作意願，顯著提高競爭者間對彼此行為預測之可能性。上開聯繫事實除透過電子郵件進行外、亦包括電話或會面之方式進行。

(四)雖查本案涉案事業並未就合意設有處罰及監督機制，惟按卡特爾行為涉及成員彼此間之信任與背叛，在聯合行為中，或透過訂定罰則以懲罰背叛者、或是經由信任關係而穩固聯合。本案涉案事業各層級員工間互動相當頻繁，並交換同業訊息，此有渠等電子郵件之聯繫可證，而建立起穩固之信任關係，此為穩固聯合行為之要素。另查涉案事業經常於多回合舉行之標案進行中互相告知彼此前一回合出價數額，進而得知各競爭對手當時報價及名次，足見涉案事業間已有相互約束事業活動之事實。

(五)綜上，涉案事業於違法期間內，透過產銷資訊的交換，不定期對於主要客戶採購光碟機商品的招標案預先進行協商分配，共同對彼此提供商品之價格與數量加以限制，避免有競爭關係事業間相互約束在標案中，以降價爭取最大預計出貨量的競爭活動，構成公平交易法第7條第1項有關合意之要件。

六、本案有關之聯合行為已足以影響我國相關市場功能：

(一)查涉案事業為全球前四大光碟機銷售事業，總市場占有率極高：依前述市場調查機構 Techno Systems Research 公司之資料顯示，涉案事業 2006 年到 2009 年間市場占有率總和分別為 76.62%、75.7%、75.4%、81.6%，已囊括全球超過 75% 的光碟機供應。

(二)光碟機自 2005 年起主要銷售管道為安裝於個人電腦

中：對光碟機終端使用者而言，此種商品本質上並不能單獨使用，而是必須與個人電腦裝置相連結，方能產生將光碟片存取資料進一步使用分析之功能，對一般使用民眾而言，獲取並使用光碟機之管道有二，一為來自購買個人電腦時的內建光碟機，其二則是向光碟機零售通路商單獨購進後再與個人電腦相連結，對光碟機供應事業而言，該等商品主要銷售管道亦分為品牌電腦事業，以及零售商二種，依 TSR 報告所載，自 2005 年起，光碟機主要銷售管道 80%以上已為 OEM 品牌電腦客戶，而非零售通路商，亦即對終端消費者而言，大多係透過購買個人電腦之方式而間接取得光碟機加以使用。

- (三) 光碟機為個人電腦的關鍵零組件：查品牌電腦事業通常將實際個人電腦生產組裝工作外包給代工廠，原則上由代工廠自行採購符合設計要求之零件並組裝，但某些零件如中央處理器 (CPU)、面板 (Panel)、記憶體 (DRAM)、以及光碟機 (ODD) 等，由於單價較高，占個人電腦整體成本比例較大，且為消費者選購電腦時主要考量對象，故通常由品牌電腦事業自行採購，再交由代工廠組裝。
- (四) 系爭聯合行為之對象 Dell 公司及 HP 公司為最主要的光碟機直接需求者：依 Gartner 統計資料顯示，在 2006 年到 2009 年之間，Dell 公司及 HP 公司為全球最大的二家個人電腦供應事業，全球總市占率總和高達 30%，在我國地區之市占率至少亦有約 10%，且據 HP 公司及 Dell 公司陳稱，該公司對於光碟機之採購 90%~95%係以網路招標為之，據此核算，HP 公司及 Dell 公司銷售我國之電腦，每年因涉案光碟機之標案所生影響至少占我國電腦總數之 9%~9.5%；復查該二事業之總部雖設於美國，惟其營業行為卻不限於美國地區，尤其在光

碟機採購方面為全球性考量，依未來總需求向供應事業招標下單，並未依照不同國家或地區銷售之電腦而分割採購案，且 HP 公司光碟機採購決策中心自 2009 年即開始逐漸移往我國地區，難謂系爭交易行為對我國市場不生影響。

(五) 綜上，系爭行為構成公平交易法第 7 條及第 14 條關於聯合行為禁制規定之違反，洵堪認定。

七、綜上論結，本案被處分人與其他事業共同就 Dell Inc.、Hewlett-Packard Company 之光碟機採購標案圍標，並交換競爭敏感性資訊，足以影響我國光碟機市場之供需功能，核已違反公平交易法第 14 條第 1 項之規定，經審酌被處分人系爭行為對交易秩序之危害程度，暨綜合審酌被處分人違法行為之動機、目的及預期之不當利益；因違法行為所得利益；事業之規模、經營狀況、營業額及其市場地位；違法類型曾否經中央主管機關導正或警示；以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰；違法後懊悔實據及配合調查等態度；爰依同法第 41 條第 1 項前段規定處分如主文。

中華民國 101 年 9 月 19 日
被處分人如有不服本處分，得於本處分書達到之次日起 30 日內，向本會提出訴願書（須檢附本處分書影本），訴願於行政院。