

93. Matsushita Electric Industrial Co. v. Zenith Radio Corp.

475 U.S. 574 (1986)

劉靜怡 節譯

判 決 要 旨

從事掠奪性訂價計畫而獲致成功極端困難。其結果，透過一致性行動而採行掠奪性訂價計畫，因通常欠缺共謀動機，尤少嘗試及成功之例。

(It is extremely difficult to undertake successfully a scheme of predatory pricing. Consequently, predatory pricing schemes adopted under concerted actions are rarely tried as there are usually lack of motive to conspire, and even more rarely successful.)

關 鍵 詞

predatory pricing(掠奪性訂價); concerted action(一致性行為); motive to conspire(共謀動機); extra-territorial enforcement of antitrust law(反托拉斯法之域外執行)。

(本案判決由 Powell 大法官主筆撰寫)

事 實

本案原告 Zenith 與 NUE 為兩家從事電視機製造及銷售的美國製造商，這兩名原告起訴控告二十四

家以日本廠商為主的廠商，指稱自一九五三年起共謀 (conspire) 在美國採取掠奪性訂價 (predatory pricing) 行為，企圖獨占美國消費性電子產品市場 (consumer

electronic products)

原告指控被告共謀在美國與日本兩地採取一致性行為，一則在日本國內市場抬高電視機的價格並維持該高價格，同時將電視機以低於成本的價格，銷售到美國市場上。原告認為被告此一掠奪性訂價已經對美國廠商造成重大損失，因而主張被告的行為已經違反了休曼法 (the Sherman Act) 的第一條和第二條，羅賓遜派特曼法 (the Robinson-Patman Act) 的第二條 (a)項，以及其他有關的美國聯邦法律。

在本案中，原告的主要控告對象為七家日本製造商以及一家貿易商。該貿易商為 Mitsubishi Corporation，而七家製造商則為 Matsushita Electric Industrial Co., Ltd. (MEI)、Toshiba Corporation、Hitachi, Ltd.、Sharp Corporation、Sanyo Electric Co., Ltd.、Sony Corporation、Mitsubishi Electric Corporation (MELCO)。至於其餘的十六家被告，則大都為日本廠商的子公司。這些被告廠商包括：

Matsushita Electronics Corp. of America、Matsushita Electric Corp.、Matsushita Electric Trading Co.、Toshiba America, Inc.、Hitachi Sales Corp. of Japan、Hitachi Sales Corp. of America、Sharp Electronics Corp.、Sanyo Electric, Inc.、Sanyo Electric Trading Co.、Sanyo Electric Manu-

facturing Co.、Sony Corp. of America、Mitsubishi International Corp.、Quasar Electronics Corp.、Melco Sales, Inc.、Sears Roebuck & Co.、Motorola, Inc. 等。

本案一審自一九七四年開始在賓州東區地方法院 (Eastern District of Pennsylvania) 審理，地方法院認為被告並未在美國從事掠奪性訂價，而且原告所指控其他的共謀行為都不會對原告造成損害。因此，地方法院在一九八一年五月，駁回原告所有的指控，判決被告勝訴。

Zenith與NUE於一九八二年八月向聯邦第三上訴法院 (the third circuit) 提出上訴。第三上訴法院認定被告間有一致性行為，而且認為從本案的事實認定當中，可以推論出被告共謀以其在日本市場上所獲得的超額利潤，補貼被告在美國市場上所採取的掠奪性訂價聯合行動。第三上訴法院在一九八三年十二月，在被告二十四家廠商中，維持地方法院對三家被告無罪的判決。至於針對另外二十一家被告，第三上訴法院則推翻地方法院的判決，並將推翻的部分發回地方法院更審。被告不服，隨即向美國聯邦最高法院提出上訴。

判 決

美國聯邦最高法院在一九八五年同意審查本案，並於一九八六年

三月二十六日以五票贊成四票反對的差距，推翻第三上訴法院的判決，並將全案發回第三上訴法院更審。

理 由

一、美國聯邦最高法院認為第三上訴法院認定被告之間具有一致性行為的直接證據，並且就此推論出避免價格下跌的效果，這與被告共謀從事掠奪性訂價的指控並不相關，而且，最高法院也認為第三上訴法院在其判決中並沒有考量到被告缺乏參與掠奪性訂價共謀的動機這一重點。

二、最高法院的多數判決意見是由大法官 Powell 大法官所執筆，另外有首席大法官 Burger 以及 Marshall、Rehnquist、O'Connor 等四位大法官附議。

多數判決意見表示，除了必須要證明被告從事共謀行為之外，還要證明原告因為被告的共謀行為而受到損害，如此才能獲得反托拉斯法的救濟。在原告指控的共謀行為當中，只有掠奪性訂價共謀可能會對原告造成損害，其餘的共謀行為則具有促使價格上漲的效果，原告反而會因此受益。可是，從回收掠奪損失的觀點來分析，本案中的日本廠商共謀從事掠奪性訂價的可能性極低，即使從事此案中所指控的

掠奪性訂價行為，也看不出有成功的機會。因此，多數判決意見認為被告在美國市場上從事的，應該是艱苦的市場競爭，並未共謀從事掠奪性訂價。

其詳分述如下：

(一) 本案掠奪性訂價行為所導致的結果

多數判決意見指出，在所有被告被指控的行為當中，除掠奪性訂價外，其餘被告的行為均不會使原告受到傷害。因為被告的行為（例如查核價格與五家經銷商規則）儘管有害競爭，卻有使價格上漲的效果，原告反而會因此受益。所以，除非原告能夠直接證明被告從事掠奪性訂價，否則將無法獲得反托拉斯法的救濟。

原告主張日本的消費性電子產品製造商是個卡特爾（cartel），被告在日本市場共謀提高價格的行為，會壓抑美國消費性電子產品的價格水準。針對此一指控，最高法院指出，原告單單以日本消費性電子產品製造商是卡特爾為理由，並不能獲得反托拉斯法的救濟，因為美國反托拉斯法無法直接規範到其他國家的市場競爭狀況，相對地，只有當國外廠商的行為對美國產業造成影響時，該項行為才屬於美國反托拉斯法的規範範圍內。

最高法院表示，日本消費性電

子產品市場雖然被卡特爾所寡占，也不會直接導致美國消費性電子產品市場的價格被壓低的結果。假使被告如原告所稱，決定在日本市場上減少產量及提高價格，被告廠商可以選擇是要減少產量或是轉往其他市場銷售更多的產品。兩相比較之下，被告比較有可能選擇後者，因為轉往其他市場銷售的利潤較高。假如日本國內市場是處於完全競爭狀態，被告廠商仍然會依照預期利潤來決定是否要將產品銷往國外。因此，被告的選擇與處於寡占狀態的日本市場並無直接關聯，預期利潤的高低才是左右被告廠商決策的因素。

多數判決意見認為即使被告共謀在美國消費性電子產品市場上提高價格的主張成立，原告也不能依法獲得損害賠償，其原因在於被告共謀漲價的行為儘管表面上已經違反反托拉斯法的規定，但是被告的競爭者不但不會因此受到損害，反而會因為被告共謀提高美國消費性電子產品的價格而獲益。所以被告的競爭廠商不能以被告從事共謀漲價為理由，向被告請求反托拉斯損害賠償。在與此相類似的情形下，如果被告共謀訂立某些非價格上的限制，而這些限制會有提高市場價格或限制產出的效果，同樣地，原告仍舊無法以此為由來請求損害賠償。因為非價格上的限制雖然有害競爭，只要原告的價格較有吸引力

(例如略低於共謀廠商的價格)，原告仍然可以獲得高於競爭價格的利益。

因此，被告在美國市場限定最低價格的查核價格協議，實際上對原告有利。這項協議表示被告想要訂出一個價格下限，而不是尋求進一步的降價結果。同樣地，被告同意在美國市場限制經銷商數目的五家經銷商規則，固然可以方便日本廠商劃分市場，但是其所造成的結果，仍將是價格上漲而非價格下降。不過，五家經銷商規則不太可能會有顯著的效果，因為該項規定准許被告將產品賣給被告的美國子公司，同時並沒有限制子公司到底可以轉售給幾家經銷商，所以日本廠商大可規避這項五家經銷商規則。

基於前述理由，最高法院認為被告在日本市場採取高於競爭價格的訂價、針對美國市場訂定的查核價格與五家經銷商規則等三項行為，都不會損害原告利益。原告不能以這三項行為來主張其受到損害。對於第三上訴法院將前述三項行為，認定是被告共謀要將美國廠商逐出市場的直接證據，而且也認定被告的共謀行為已經讓原告受到損害的結果，最高法院認為第三上訴法院的認定是不合理的，因為前述被告的行為證據，與被告被指控共謀從事掠奪性訂價之間，並沒有關聯。

(二) 共謀掠奪的間接證據

由於最高法院認為原告所主張被告的三項行為，亦即在日本限定高價、五家經銷商規則以及查核價格，不能做為被告意圖以掠奪性訂價將美國廠商逐出市場的直接證據。即使如此，原告仍然主張這三項行為即使不能做為原告獲得反托拉斯損害賠償的直接證據，也可以做為被告共謀以掠奪性訂價來獨占美國市場的間接證據。原告的論點為，被告以在日本市場獲得的獨占利潤支應被告在美國採取掠奪性訂價的行動，其目的是要將原告及其他美國消費性電子產品製造商逐出市場。被告的行為一旦成功，被告將會寡占整個美國消費性電子產品市場。屆時，藉由限制產出以及高於競爭價格的獨占訂價，被告在美國市場所獲得的獨占利潤將會超過先前採行掠奪性訂價時所承受的損失。

多數判決意見認為，原告將被告的三項行為當做是掠奪性訂價共謀的間接證據並不合理，因為，原告要主張被告從事一項共謀時，一定要證明共謀已經對原告造成損害，而且該項損害是反托拉斯法中有提供救濟管道的行為，方得成立。由於在原告指控被告的行為當中，除掠奪性訂價外都不會導致原告受到損害，所以原告要證明有受到損害，就必須證明被告共謀在美國市場採取掠奪性訂價。在本案

中，除非被告共謀藉由（1）低於市場價格；或（2）以訂價低於成本的方式，將原告逐出消費性電子產品的相關市場，否則原告並不會因此受到損害。因為原告所主張的共謀如果不具備前兩項特質中的任何一項，原告的市場地位將不會受到影響，或者原告將會因為價格上漲而獲利。例如，被告日本廠商如果共謀將價格上限訂定在市場價格之上，沒有一家日本廠商會將價格定在市場價格以上，因為只要將價格訂定在市場價格之上，該家廠商就會損失客戶，所以市場仍將維持原狀，原告也不會受到影響。另一種情況是，如果日本廠商共謀將價格下限訂在市場價格之上，在不考慮日本廠商偷跑的情況下，這時原告只要將價格定在略低於日本廠商的價格下限之下，原告就可以享受價格上漲的利益。簡言之，實際操作的層面來看，最高法院認為原告只有證明被告的價格低於成本才足以證明被告共謀從事掠奪性訂價。

掠奪性訂價的成功與否，存有先天上的不確定，因為只要市場進入障礙不高，掠奪者的獨占性訂價一定會吸引新廠商進入市場。倘若掠奪者無法維持獨占地位，那麼當初進行掠奪行為時所產生的巨額損失將無法回收。而且，多數廠商參與的掠奪性訂價共謀，遠比單一廠商的掠奪性訂價更為複雜，因為這關係到掠奪損失與未來獨占利益如

何分配的問題，同時，多數廠商參與的掠奪性訂價共謀，相當難以執行。再者，被告在日本市場獲得超額利潤，以及日本廠商擁有過剩產能這兩個現象，都不是用來說明被告有在美國採取共謀掠奪性訂價的動機的充分論據。

(三) 掠奪性訂價共謀的本質

最高法院認為掠奪性訂價共謀本質上是一種投機行為，任何採取低於競爭價格的協議，都需要參與者放棄在市場自由競爭時獲得的利潤。被放棄的利潤可以視為是對未來獨占利潤的一種投資，就理性投資而言，共謀者必須合理預期未來的獨占利潤將會超過先前承受的損失。關於以掠奪損失做為對未來獨占利潤的投資，最高法院引用 Robert Bork 對單一廠商從事掠奪性訂價的解釋，Bork 表示，任何的掠奪性訂價理論，都而一致認為在實行掠奪性訂價時，掠奪者與他的受害者都會同時遭受損失。假設競爭者在未來都被迫退出市場，掠奪者將會把在掠奪期間所承受的損失，當做是對未來獨占利潤的投資。競爭廠商如果想要繼續留在市場上，就必須接受掠奪廠商的條件，例如價格與市場占有率的安排等。掠奪者也因為競爭廠商都被控制，而可以繼續享有超額利潤，這對掠奪者來說應該是一項合理的交易。但此一推論成立的前提是，未

來的利潤在折現之後，必須要超過所有損失的現值。

再者，多數判決意見引用 McGee 對掠奪性訂價的看法，指出掠奪性訂價能否成功有先天上的不確定，短期的損失是不可避免的，但長期收益取決於市場是否不再有競爭。掠奪成功後的獨占性訂價很快會吸引新競爭者加入來爭食超額利潤，所以掠奪計劃能否成功就看掠奪者是否可以將獨占力量維持足夠久的時間，才能回收當初因實施掠奪性訂價所產生的損失。掠奪廠商也必須等到損失全部回收之後，才能開始享受真正的超額利潤。如果掠奪性訂價不能確保廠商一定可以獲得獨占地位，以及廠商的獨占地位不能確保可以維持一段顯著的時間，掠奪者等於是從事一項不確定能回收的龐大投資。也因為這個原因，最高法院同意 Bork、Easterbrook、McGee 等學者的觀點，認為掠奪性訂價很少被嘗試而且鮮有成功的例子。

在本案中，原告主張被告日本廠商的掠奪性訂價行為已經持續相當長的時間，目的是要消除競爭。然而最高法院表示，多家廠商的掠奪性訂價共謀遠比單一廠商的掠奪性訂價更難執行，因為參加掠奪的廠商必須要先分配掠奪性訂價所產生的損失。即使掠奪性訂價可以成功，參與掠奪的廠商也要分配接下來的超額利潤。由於掠奪性訂價是

一種投機行為，參與掠奪的廠商也不知道掠奪期間要持續多久，所以參與掠奪的廠商會有動機不配合協議降價，暗地裡仍以原來的市場價格銷售。廠商不遵守協議的目的，是希望讓其他參與掠奪的廠商來承受掠奪的損失，等到掠奪計劃一旦成功，再一起分享掠奪成功後的超額利潤。倘若掠奪失敗，不遵守降價協議的廠商也不會有什麼損失。由此可知，分配掠奪成功前的損失與分配掠奪成功後的利益將難以完成。此外，掠奪性訂價必須做到能壓制所有市場價格，才能迫使競爭廠商配合掠奪廠商的價格。如此，競爭廠商才會感受到龐大的壓力。倘若參與廠商偷跑的情形到達相當程度時，共謀自然會瓦解。因為在市場上以低於市場價格銷售的產品數量太少，競爭廠商仍然可以用實際的市場價格銷售，這表示競爭廠商仍然能夠繼續生存，而不會被迫退出市場，這也代表掠奪廠商雖然承受了掠奪損失，但卻沒有達到掠奪的效果。

如果掠奪性訂價共謀已經不太可能發生，那在本案被告以掠奪性訂價來獲得獨占力的機會是微乎其微的情形下，掠奪性訂價共謀更是不可能發生。被告為了彌補當初承受的損失，必須擁有足夠的市場力量才能將價格定於競爭水準之上，而且這個價格必須維持足夠長的時間，被告才能以超額利潤回收過去

的損失。即使被告真的共謀從事掠奪性訂價，在本案中，多數判決意見認為在經過二十年的掠奪後，被告距離擁有市場力量的目標仍是相當遙遠。

(四) 掠奪損失的回收

如上所述，多數判決意見指出，資料顯示被告距離要將 Zenith 逐出市場的目標仍很遙遠。尤有甚者，原告沒有提出任何具有說服力的理由，就假設消費性電子產品市場的進入障礙特別高。然而，倘若市場沒有進入障礙，只要掠奪廠商在掠奪成功後開始採行獨占訂價，掠奪廠商的超額利潤馬上會吸引新廠商進入市場，掠奪廠商的獨占訂價將無法維持。

由於市場進入障礙關係著掠奪廠商是否能回收掠奪損失，在這個問題上，最高法院引用 Frank Easterbrook 對本案所發表的意見做為佐證。Easterbrook 認為：本案原告堅持至少有十家日本廠商在過去十五年（或更久）當中，為了將美國廠商逐出市場而以低於成本的價格銷售電視，其認為這類破壞競爭的行為都無法獲得利益。日本廠商即使將一些美國廠商逐出市場，他們也無法回收損失。因為十五年的損失加上利息只能在不確定的未來以高價來彌補，被告如果試圖將價格調漲到非常高的水準，就會吸引新的競爭者出現。從電腦和音響公

司不斷增加的情形來看，電子業不存在進入障礙。新的競爭者會來自於美國東山再起的廠商、其他國外的廠商（韓國和其他許多有製造電視機的國家）甚至是被告日本廠商之間。接下來，Easterbrook 表示，日本廠商為能回收過去的掠奪損失，必須限制彼此間的競爭。依原告的說法：一旦日本廠商掠奪成功，日本廠商所形成的卡特爾必須持續至少三十年才能回收成本，這也將比歷史上任何一個卡特爾的存續時間長很多。假如每一家廠商都有誘因來削價和擴張市場占有率，沒有人會對這個日本卡特爾的前景抱持樂觀的態度。所以原告主張被告共謀從事掠奪性訂價是不合理的。比較合理的推論應該是，日本廠商並非一開始就以低於成本的價格銷售他們的產品，他們所從事只是艱苦的市場競爭而已。

簡言之，原告指控的掠奪性訂價共謀如果運作了二十年仍舊無法達到目的，這項結果本身就是共謀根本不存在的強烈證據。由於掠奪損失已經累積了二十年，參與共謀的廠商也須要相對長的時間來回收過去的損失，而利息是使用資金的成本，過去的掠奪損失在未來以獨占利潤來彌補時必須加計利息。在掠奪的過程中，由於掠奪價格低於成本，掠奪廠商每銷售一件產品都會產生虧損。當掠奪廠商的市場佔有率逐漸增加，表示以低於成本銷

售的產品數量不斷上升，被告的掠奪損失將會隨著市場占有率的增加而日趨擴大。假如過去損失的金額非常龐大，被告形成的卡特爾至少要維持到損益平衡的時候，才可以開始享受真正的超額利潤。最高法院指出，參與掠奪的廠商在掠奪成功後若要維持獨占訂價，必須符合三項條件，包括：共謀廠商的持續合作、其他競爭者無能力進入市場、以及共謀廠商有能力逃過反托拉斯法的責任。如果回收掠奪損失的時間越長，這三項條件的重要性越高。關於第三項條件，由於被指控參與掠奪的廠商數目非常多，被告在掠奪成功後一定要採取某種型式的限定價格，才能達到回收損失的目標，然而，由於限定價格此一行為本身就已經違反雪曼法第一條的規定，參與掠奪的廠商很難不讓外界發現到他們的違法行為，所以本案事實似乎難以滿足第三項條件。

(五) 交叉補貼

原告認為被告以在日本市場獲得的超額利潤，來補貼在美國共謀從事掠奪性訂價的損失。多數判決意見認為，即使被告在日本國內市場獲得超額利潤，也不會改變前述討論的各種情形。儘管被告有能力在美國承受長時間的巨額虧損，被告卻沒有動機來承擔這類損失，其理由在於掠奪性訂價共謀在美國極

不可能成功。被告共謀在日本市場提高價格的證據，對於支持原告交叉補貼的說法來說，證據力也是非常有限，因為日本廠商在一個市場上共謀增加利潤，並不代表日本廠商在另一個市場上會共謀承擔虧損。換言之，被告在日本市場的超額利潤，與被告預期共謀獨占美國市場後可獲得的利益，兩者之間並沒有任何關聯性。這兩項利得之間若缺少關聯性的證據，原告就不能以被告在日本市場可能有超額利潤為理由，來解釋被告可以克服從事掠奪性訂價的各種困難。

同樣地，雖然被告可能擁有超過日本國內需求的產能，這種現象只能有助於證明被告有能力將產品外銷，但無論如何都不能用來解釋被告有以低於市場價格銷售的動機，也不能用來解釋被告在缺乏可以回收虧損的前景下，仍然願意在美國市場承受損失。

(六) 法院應避免懲罰合法競爭

多數判決意見表示，以降低價格來增加銷售是競爭的本質，如果法院在類似本案的案件中做出錯誤的推論，社會將會付出昂貴的代價，因為這正好懲罰到反托拉斯法所要保護的合法行為。畢竟，在大部分的案件裡，「避免一項判決原則或判決先例最後是以妨礙合法競爭收場」與「非法的共謀必須要被確認及處罰」，兩者同樣重要，對於掠

奪性訂價案件，必須要特別注意避免錯誤的推論，以免懲罰到合法的競爭。廠商共謀採取掠奪性訂價，參與共謀的廠商必須先承受掠奪損失，才能在最後實現獨占利益，而且獨占利益的實現還要視許多不確定的情形而定，這也讓掠奪性訂價共謀更有可能失敗。多數判決意見引用 Easterbrook 的論點表示，經濟現實會自然阻止掠奪性訂價發生，這與其他大部分違反反托拉斯法的行為不同，因為失敗的掠奪性訂價會造成掠奪廠商損失不貲。此外，許多廠商參與的掠奪性訂價在掠奪成功之後，就需要某種型式的限定最低價格協議來獲取超額利潤，這項協議一旦開始運作就很容易被發現及懲罰。既然多廠商參與的掠奪性訂價共謀達到成功的機率非常低，或是即使掠奪成功，廠商間的限定價格協議也很容易被發現。所以，當掠奪性訂價共謀的證據是推測的或是模稜兩可的時候，法院駁回共謀指控的作法，並不會助長此類共謀發生。

假定被告是理性的企業，被告有全部的理由不去參與原告所指控的行為，因為參與掠奪性訂價共謀對被告而言，可能只有損失卻沒有相對的利益。假如被告沒有理性的經濟動機從事共謀，但是他們的行為卻彼此一致，從這些行為當中，並不能推論出被告有從事共謀，所以最高法院推翻第三上訴法院的判

決，並將本案發回第三上訴法院重審。同時，最高法院指出，第三上訴法院可以考量是否有其他充分明確的證據，可以證明被告在沒有任何動機下，還能從事掠奪性訂價共謀長達二十年，而且該項證據必須有助於證明被告的低價行為，是為了排除市場競爭者。

三、本案最高法院的少數意見由大法官 **White** 執筆，另外有 **Brennan**、**Blackmun**、**Stevens** 等三位大法官附議。

反對意見則贊成第三上訴法院的論點，認為被告採取一致性行為，企圖將美國廠商逐出市場，同時也認為多數判決意見忽略了原告專家證據中對美國廠商如何受到損害的說明。大法官 **White** 認為最高法院有必要考量原告專家證人 **Dr. DePodwin** 的意見，因為被告在日本和美國市場的勾結，事實上已經對美國廠商造成影響，並非如多數判決意見所說的不但不會受損，反而還會因此受惠的情形。此外，大法官 **White** 也同意第三上訴法院的見解，認為本案有一致性行為的直接證據，也認為被告長期以低於成本的價格銷售產品。換言之，大法官 **White** 認為第三上訴法院的判決結果，較為適當。

大法官 **White** 同意美國廠商所受到的損害，與被告的價格是否低於市場價格或是價格低於成本，均

無關係。但是同時指出原告在兩方面受到損害：首先，被告在日本共謀抬高價格的行為，會減少被告的產品在日本國內市場的消費量，從而使被告可以出口更多的產品到美國市場，因此增加的供給量，會打壓美國市場的價格，美國廠商因此受害。再者，被告間交換機密訊息與締結如五家經銷商規則的協議，目的都是要避免被告在美國市場彼此競爭。

大法官 **White** 認為五家經銷商規則、交換生產資訊、價格協調以及其他反競爭行為，均對美國廠商造成傷害。大法官 **White** 同時認為多數判決意見具有偏好自己的經濟推論的傾向，然而，考慮本案所涵蓋的經濟議題的複雜性，此一作法似有未妥之處。大法官 **White** 也指出，多數判決意見在討論被告不可能有掠奪性共謀時，均假設被告重視利潤最大化的程度超過對公司成長的重視。而從被告長期以遠低於成本的價格在美國銷售的證據來看，此一假設應該要先經過事實調查，而不是任由最高法院自行決定。

White 指出，多數判決意見在推翻第三上訴法院的判決時，指出第三上訴法院有兩項錯誤：一為第三上訴法院認定的直接證據與掠奪性訂價共謀之間的關係即使是有，也只是很小的關連性；二為第三上訴法院未能考量被告沒有合理的動機參與掠奪性訂價共謀。關於第一

點，第三上訴法院將被告在日本市場限定價格、五家經銷商規則與查核價格視為被告從事共謀的「直接證據」，而且被告的共謀也讓原告受到損害。但是大法官 White 認為這幾項行為正好符合他對本案的觀察，也就是本案有異於一般「有意識平行行為」的案件，被告有一致性行為的直接證據。而且第三上訴法院並非如最高法院所指陳者，未經思考就直接斷定五家經銷商規則可以支持原告有遭受反托拉斯損害的認定。大法官 White 指出，第三上訴法院兩次特別強調被告水平分配客戶的協議儘管違法，一般來說也不會傷害被告的競爭者。第三上訴法院在審查過相關證據後認為，五家經銷商規則不是做為提升價格

的工具，調查過程可以合理推論被告在美國分配顧客，配合在日本限定價格的做法，是要消除日本廠商在兩個市場上的競爭，同時意圖集中傾銷到美國的效果，這些認定都獲得大法官 White 的支持。

關於第二點，最高法院認為第三上訴法院針對原告主張被告從事掠奪性訂價共謀的議題，沒有抱持充份懷疑的態度。大法官 White 認為第三上訴法院並不須要對掠奪性訂價從事學術上的討論，第三上訴法院要做的是決定原告的證據是否能確立事實的爭論點。大法官 White 認為第三上訴法院已經做到這點，所以最高法院將本案發回更審只是讓第三上訴法院再做一次同樣的事情，其實毫無意義。