

「言うまでもなく、この業界は変化のスピードが速く、シスコおよびネットワークは大きな市場変化のただ中にあります。シスコの長期戦略の中心は、製品、サービス、ソフトウェアの統合されたプラットフォーム上に構築されたインテリジェント ネットワーク、テクノロジーおよびビジネスのアーキテクチャを提供することです。シスコは、この長期戦略がお客様の最優先目標の達成に貢献し、また、弊社の長期的成功を促すと考えています。」

ー 会長兼 CEO

ジョン・チェンバース

シスコにとって 2012 年度は、従来方針の堅持と改革の継続をバランスよく進めた年でした。従来方針は、維持すべきところは維持し、必要なところでは調整を行いました。有言実行で、株主様、お客様、およびパートナーの皆様にお約束したことを実現できたことは、大変誇らしく思います。

2012 年度は業績面でさまざまな好結果を出すことができました。2012 年度の 1 株あたり利益の増加率は、収益増加率の 2 倍以上となっています。また、すでに業界首位に立っていた分野を含め、弊社が参入しているほとんどの分野において、製品イノベーションおよび市場シェア拡大の点で、将来に向けた優位性を確保しました。さらに、お客様とパートナー様に独自の価値を提供し、満足度を大幅に向上させることで、多くの競合企業を引き離すことができました。そして、株主価値の大幅な引き上げを実現しました。2012 年度は、欧州市場の不確実性や公共部門の支出の世界的低迷など、マクロ経済において課題が多く、この業界の多くの企業が悪影響を受けた中で、シスコは堅調な業績を維持してきました。

2012 年度は、2011 年度下半期に着手したシスコの変革を継続してまいりました。具体的には、順調な事業に投資し、重要なビジネス チャンスをつかめるようにリソースの配分を調整し、主導的地位をさらに向上させ、また、業務の規律を強化しました。年度末時点の支出ランレートの、年度初め時点の支出ランレートを下回っています。シスコは、現在までの業績を喜ばしく受け止めるとともに、引き続き、お客様、パートナー様、従業員、および株主様にご提供する価値を高めていくよう努めてまいります。

ビジョンと戦略の正しさ

製品、サービス、ソフトウェアの統合されたプラットフォーム上に構築されたインテリジェント ネットワーク、テクノロジーおよびビジネスのアーキテクチャを提供することで、お客様にとって最も戦略的なビジネス パートナーになる、という弊社のビジョンと戦略は、お客様の成功に寄与すると同時に、シスコの成功にもつながると、考えて



います。シスコがサービス プロバイダー市場で成功を収めていることは、弊社のビジョンと戦略の正しさを示しています。この市場で、シスコはお客様が抱える非常に複雑な問題を解決することを通じて、ハードウェア プロバイダーからテクノロジー プロバイダーへ、そしてお客様にとって最も重要な戦略的ビジネス パートナーへと進化してきました。シスコがサービス プロバイダー市場に照準を合わせたのは 10 年以上前になります。常に一定の方針を堅持し、必要に応じて調整を行ってきました。サービス プロバイダーであるお客様の技術目標および事業目標の達成に貢献することを通じて、多くの競合企業を引き離してきたと考えています。

2012 年のロンドン オリンピックにおけるシスコの成果は、弊社の戦略的パートナーとしての実力をご理解いただく好例となったのではないのでしょうか。ロンドン オリンピックでは、イギリス政府、ロンドン オリンピック パラリンピック組織委員会、**British Telecom**、および、**NBC** などの放送局との協力の下、参加者、来場者、およびテレビ視聴者に満足いただける、大きな成果を上げることができました。シスコはこのオリンピックでネットワーク インフラを提供しましたが、その内容は、**Wi-Fi** ホット スポット数は **1,800**、データ コネクションは **80,000** で、過去のオリンピックにおけるネットワーク インフラの 4 倍のネットワーク容量を実現しました。シスコのテクノロジーとソリューションによって、約 **1,000** 万人の来場者、**76,000** 人のボランティア、および **22,000** 人の選手/コーチのコネクションを支えました。これは、過去のオリンピックでは不可能だったことです。

長年にわたるシスコの差別化要素の一つは、市場におけるさまざまな変化を捉える能力です。この能力が、お客様に長期的成功をもたらすイノベーションを促進しています。市場の変化は、これまでにない速度で進んでいます。市場変化の内容としては、クラウド、モビリティ、ビデオ、デバイス、ソーシャル ネットワーキング、仮想ネットワークなどがありますが、その中心に位置しているのはネットワークです。間違いなく、シスコは、こうした変化によって生み出されるチャンスを最大限に生かすよう取り組んでいます。そして、シスコはこれまで以上に重要な役割を担っていくと考えています。

現在進行中の重要な市場変化の一つは、よりプログラマブルかつ柔軟な仮想ネットワークへの進化です。ハードウェア、**ASIC**、ソフトウェアといった各ネットワーク要素を最適化することが、一貫したエクスペリエンス、ポリシー、セキュリティ、およびモビリティの実現につながる、ということをお客様は理解されています。この市場の変化は、まさにシスコの専門分野を活かす方向に動いているように見えます。シスコは 2009 年、**Nexus 1000V** シリーズの発売によってネットワーク仮想化の先駆けとなりました。**Nexus 1000V** シリーズは初めての仮想化スイッチであり、現在 **6,000** 社以上のお客様に導入いただいています。先に挙げたような市場の変化に、シスコはほぼ一貫して、いち早く対応しています。変化に先んじるために、社内開発、社内新規事業、買収、他社と



の提携といった手段を適切に組み合わせています。

テクノロジーの観点からは、シスコは 2012 年度に 5 つの重要分野について、優先的に活動と投資を行いました。その重要分野とは、中核事業（ルーティング、スイッチング、およびサービス）における主導性、データセンター（仮想化/クラウド）、コラボレーション、ビデオ、およびビジネス変革のためのアーキテクチャです。シスコは、市場の変化を捉え、お客様の声に耳を傾けることにより、目標達成に努めています。その目標とは、シスコの原動力である、イノベーションと持続可能な差別化を推進することです。

業務の遂行

2012 年度の不確実なマクロ経済情勢に起因するさまざまな課題については周知のとおりです。その中であって、今期の収益と 1 株あたり利益が記録的な数字となったことは、実に喜ばしいことです。また、利益の増加速度が収益の増加速度を上回っています。これは、的確な意思決定、堅実なポートフォリオ管理、着実な業務遂行、「利益ある成長」の加速、という経営モデルに基づいて活動してきたことによります。

2012 年度の純売上高は、前年比 7 % 増の 461 億ドルでした。2012 年度の製品売上高は、前年比 5 % 増の 363 億ドルです。2012 年度のサービス収益は、前年比 12 % 増の 97 億ドルとなりました。この数字は、世界中のお客様の戦略的ビジネス パートナーとしての役割をシスコが果たしていることを示しています。

2012 年度の純利益は、前年比 24 % 増の 80 億ドルでした。完全希薄化後 1 株あたり利益は、前年比 27 % 増の 1.49 ドルです。

不確実な経済情勢の中でもバランス シートの内容は良好であり、競争力を維持しています。2012 年度末時点での資産合計は 918 億ドルであり、そのうち約 487 億ドルは、世界各国で保有している現金、現金同等物、および出資金です。2012 年度の営業現金収入は 115 億ドルでした。シスコは引き続き、資本の投資回収率を効果的に高め、2012 年度のフリー キャッシュ フローで示された成長をさらに実現していくことに注力します。

地域別純売上高に関して 2012 年度の業績を 2011 年度と比較すると、3 つの地域すべてで収益が増加しています。具体的には、北中南米地域で 6 %、欧州/中東/アフリカ（EMEA）地域で 4 %、アジア太平洋/日本/中国（APJC）地域で 13 % の増加となっています。とりわけ新興国での収益増加を喜ばしく受け止めています。ロシア、中国、ブラジル、メキシコ、インドの 5 カ国は将来性が高く、シスコの長期的成長に寄与するものと考えています。シスコは、新興国市場向け事業への投資を継続していく計画です。こ



これらの国々は、今後しばらくの間、世界全体の GDP 成長の大部分を占めると考えられます。

テクノロジー製品の観点からは、2012 年度は主要製品分野すべてで成長が見られました。スイッチングおよび NGN ルーティングでは、競合企業の多くがマイナス成長であったのに対し、シスコは、スイッチングでは前年比 3 % 増、NGN ルーティングでは前年比 2 % 増という堅調な増収を実現しました。また、参入している主要市場のほとんどにおいて、引き続き市場シェアを維持または拡大しています。スイッチング市場では、10 ギガビット イーサネットへの移行に伴う需要、および Massively Scalable Data Center (MSDC) を導入しているお客様の需要が多かったため、2012 年度における固定構成スイッチの収益の増加率は 2 桁台に乗りました。ルーティング市場では、シスコの新しいプラットフォームへの移行が順調に進んでおり、また、有線からワイヤレスへのシフトが見られます。これにより、シスコの競争力を発揮することができました。

ワイヤレスの分野でも勢いがありました。サービス プロバイダー WLAN への投資により、業界でもトップクラスの競争力を持つサービスとなり、ワイヤレス分野における収益は、前年比 19 % 増となりました。セキュリティ分野の収益は前年比 12 % 増、データセンター分野の収益は前年比 87 % 増でした。シスコは、データセンター市場の変化の中で、コンピューティング、ストレージ、およびネットワークを統合したソリューションにいち早くシフトすることができました。この結果、次世代データセンター分野での主導的地位を固めることができたと考えています。

ポスト PC の流れとそれに伴うユビキタス ビデオのニーズは、コラボレーション市場でのシスコの成功をさらに後押しするものになるでしょう。2012 年度のコラボレーション分野における収益は前年比 3 % 増であり、また、シスコのユニファイド コミュニケーション製品の売上は着実に増加しています。

2012 年度のサービス プロバイダー ビデオの収益は前年比 11 % 増でした。この市場はクラウドに向かっており、ソフトウェアの重要性が高まっています。また、ソフトウェアは「利益ある成長」につながる将来性を秘めています。シスコは先ごろ NDS Group Limited の買収を完了しました。これにより、「利益ある成長」のペースが加速すると考えています。なぜなら、Cisco Videoscape プラットフォームの導入が加速し、新しいサービス プロバイダー市場でのビジネス チャンスが広がるからです。

シスコは 2012 年度を通して、構築、購入、提携、および統合という戦略を継続的に遂行してきました。買収の点では、シスコは 2012 年度に 7 件の買収を完了させました。いずれも、弊社における重要事業に直接的な効果をもたらすものと考えています。提携に関しては、シスコは引き続きお客様の声に耳を傾けることを重視しました。弊社の製品やサービスを利用して世界規模でソリューションを提供されているお客様は、戦略的



パートナーと提携していることも少なくありません。提携関係はときに複雑になることがあり、ある市場ではパートナー企業が競合企業になっている、といったこともありえます。提携のチャンスがある場合には、効果的なパートナー関係を築いていきたいと考えています。分野がオーバーラップする企業に対しては、計画を持って徹底的に競争していきます。

株主価値の最大化

シスコは株主の皆様からの声に耳を傾け、株主価値の向上を目指してまいります。2012 年度における普通株 1 株あたりの現金配当は 0.28 ドル、総額 15 億ドルでした。8月に行った第 4 四半期および 2012 年度通期の業績発表において、2013 年度第 1 四半期は 75 % の増配、1 株あたり 0.14 ドルにすることを発表しました。この数字は、このレターの発行日時点における株価に基づいています。配当利回りは約 3 % であり、大手 IT 企業の中でも特に高い水準となっています。またシスコは、2012 年度に普通株 2 億 6,200 万株を 1 株あたり平均 16.64 ドルで買い戻しました。この買い戻し総額は 44 億ドルとなります。さらに、2013 年度第 1 四半期の増配の発表に加え、年間でフリー キャッシュ フローの 50 % 以上を配当および株式買い戻しの形で株主の皆様還元することも発表しました。

将来的な機会獲得

複雑なマクロ経済情勢の中、新年度も引き続き、集中を旨として取り組んでまいります。2013 年度の優先分野においても、実現に向けた好位置につけていると考えています。引き続き資源の配分を見直すことで、株主様、お客様、およびパートナー様にとっての利益が最大となるよう、イノベーションと投資を進めてまいります。シスコは、すでに主導的な地位を築いている分野も含め、弊社の主要製品分野のすべてにわたって市場シェアを拡大していく、という目標に注力していきます。引き続き、「利益ある成長」を実現し、長期的な株主価値を高めることに努めます。また、今後も目の前のチャンスを活かして、ビジョンと戦略を具現し、それぞれの顧客セグメントおよび地域セグメントで成功を収めていきたいと考えています。

シスコは、卓越した業績、イノベーションを生み出す企業文化、お客様の成功を実現させる熱意、成果を生み出す人材を備えた優良企業です。課題と機会を予測し、それに対応していく能力は、シスコの DNA に深く刻まれた資質です。シスコはこれからも、必要に応じて果敢に挑戦、調整、および改革を行い、成功を確実なものにしていきます。また、最先端を走る企業として、パートナーシップも重視します。私たちの前には刺激に満ちた道のりが続いているものと思います。皆様の継続的なご支援、ご協力、そしてご信頼に深く感謝いたします。



2012 年 9 月 12 日

会長兼 CEO

ジョン・T・チェンバース