



"우리 업계가 급속도로 변하고 있으며 Cisco와 업계 네트워크 모두 중대한 시장 변화의 한가운데 서있다는 것은 의심의 여지 없이 명확합니다. 통합된 제품과 서비스 및 소프트웨어 플랫폼에 바탕을 둔 지능적인 네트워크와 기술 및 비즈니스 아키텍처에 집중한다는 우리의 장기 전략이 곧 고객의 최우선 목표 달성을 지원하고 장기적으로는 Cisco의 성공을 촉진하는 올바른 방향이라고 우리는 믿고 있습니다."

- John Chambers,
회장 겸 CEO

돌이켜보면 2012 회계연도는 Cisco가 필요에 따라 적절한 조정을 통해 기존의 비즈니스를 유지하는 동시에 끊임없는 재창조 노력을 게을리하지 않았던 한 해였습니다. 아울러 주주, 고객, 파트너 여러분에게 드렸던 약속을 모두 행동으로 옮겼다고 자신 있게 말씀드릴 수 있습니다.

2012 회계연도에 이룬 주요 성과 Cisco의 올해 주당 이익이 매출 증가 속도의 두 배로 상승했습니다. 또한 이미 선도하고 있는 시장뿐 아니라 대부분의 제품 및 서비스 분야에서 제품 혁신과 시장 점유율 확대를 위해 미래를 위한 준비 태세를 갖추었습니다. 아울러 고객과 파트너에게 특별한 가치를 제공함으로써 많은 경쟁사를 따돌릴 수 있었으며 이를 통해 고객과 파트너 만족도도 매우 높아졌습니다. 또한 주주 가치도 대폭 상승했습니다. 유럽 시장의 불확실성과 전 세계적인 소비심리 하락 등 거시경제적인 문제점으로 인해 많은 동종 업체가 충격을 받았음에도 불구하고 2012 회계연도에 Cisco는 매우 견실한 결과를 보여주었습니다.

2011 회계연도 하반기부터 변신을 위해 박차를 가해왔으며 이러한 노력은 올해에도 계속되었습니다. 진행 중인 사업 부문에 투자했으며 중요한 기회를 지원하기 위해 자원을 재배치했고 리더십을 개발했으며 운영 원칙을 강화했습니다. 연초보다 더 낮은 비용 대비 실행률로 이번 회계연도를 마칠 수 있었습니다. 우리는 현재까지의 진행 상황에 만족하고 있으며 고객과 파트너, 직원, 그리고 주주 여러분을 위해 더 높은 가치 창출에 계속 매진하고 있습니다.

올바른 비전과 전략

Cisco의 비전과 전략은 통합된 제품과 서비스 및 소프트웨어 플랫폼에 바탕을 둔 지능적인 네트워크와 기술 및 비즈니스 아키텍처를 제공함으로써 고객의 가장 전략적인 비즈니스 파트너가 되는 것이며, 바로 이러한 비전과 전략이 고객은 물론 우리의 성공을 보장하는 원동력이라고 생각합니다. 서비스 공급자 시장에서 Cisco가 거둔 성공은 우리의 비전과 전략이 어떻게 실행되고 있는지를 보여주는 최고의 사례입니다. 이 시장에서 우리는 단순한 제품 공급자에서 기술 공급자로 발전해왔으며 이는 고객의 가장 복잡한 문제들을 해결하여 최고의 전략적 비즈니스 파트너가 됨으로써 가능했습니다. 우리는 이



시장을 십 년 전부터 주시하고 있었으며 꾸준히 제 길을 가면서 필요할 때 조정하는 방식으로 서비스 공급자 고객들이 기술과 비즈니스 목표를 달성할 수 있도록 지원하는 가운데 업계 경쟁사 대다수를 따돌렸습니다.

2012 런던 올림픽에서 Cisco가 보여준 활약상은 Cisco의 전략적 제휴 능력을 보여준 좋은 예입니다. 영국 정부, 런던 올림픽 및 장애인 올림픽 조직위원회, 브리티시 텔레콤, NBC 등 방송사들과 전략적으로 협력함으로써 2012 런던 올림픽 참가자와 참석자 및 시청자들은 최상의 경험을 할 수 있었습니다. Cisco는 1,800개의 Wi-Fi 핫스팟, 80,000건의 데이터 연결을 활성화하고 역대 올림픽의 네트워크 인프라에 비해 4배나 큰 용량을 확보한 2012 런던 올림픽의 네트워크 인프라를 제공했습니다. Cisco의 기술과 솔루션은 이전에는 불가능했던 방법으로 시청자 약 1천만 명, 자원 봉사자 76,000명, 운동선수와 코치 22,000명을 연결시켜 주었습니다.

지난 몇 년간 Cisco의 주요 차별화 요인 중 하나는 혁신을 촉진하는 시장의 변화를 포착하는 능력으로서 이것이 곧 고객의 장기적인 성공을 가능케 해주었습니다. 요즘처럼 빠르게 변화하는 시장은 이제껏 없었습니다. 이러한 변화, 즉 클라우드, 이동성, 비디오, 장치, 소셜 네트워크, 가상 네트워크 등 변화의 핵심에는 네트워크가 있습니다. 이 부분에서 실수를 하지 말아야 합니다. Cisco는 이러한 변화를 통한 기회 창출에 역점을 두고 있으며 우리는 현재 그 어느 때보다 더 유리한 위치에 있습니다.

현재 진행되고 있는 중요한 시장 변화는 더욱 프로그래밍 가능하고 유연한 가상 네트워크로의 발전입니다. 고객은 자체 네트워크의 하드웨어, ASIC 및 소프트웨어 요소를 최적화함으로써 일관된 경험, 정책, 보안 및 이동성을 제공할 수 있다는 것을 이해합니다. 이러한 시장 변화는 Cisco의 전문 영역과 직접 연결됩니다. Cisco는 현재 6,000개가 넘는 생산 고객을 보유한 최초의 가상 스위치인 Nexus 1000V 시리즈를 도입하여 2009년에 네트워크 가상화를 선도했습니다. Cisco는 시장이 변화할 때마다 거의 항상 선도적인 위치에 있습니다. Cisco는 내부 개발, 내부 창업, 인수 및 제휴 방식을 조합하여 이러한 변화를 이끌고자 합니다.

기술 면에서 2012 회계연도에는 계속해서 다섯 가지 기본적인 우선 순위에 모든 역량과 투자를 집중 배치했으며, 이 우선 순위는 핵심 사업(라우팅, 스위칭, 서비스)의 리더십, 데이터 센터(가상화/클라우드), 협업, 비디오 및 비즈니스 변형 아키텍처입니다. 시장의 변화를 포착하고 고객의 의견을 경청함으로써 계속해서 혁신과 지속 가능한 차별화를 추진한다는 목표를 달성하고 있으며 이것은 곧 Cisco의 생명줄과도 같은 것입니다.

실행

2012 회계연도의 불확실한 거시경제 상황과 이로 인한 많은 문제에 대해서 숙지하고 있으므로 동기간에 Cisco가 이뤄낸 기록적인 수익 및 주당 이익에 대해서 매우 기쁘게



생각합니다. 회사 이익 증가 속도 역시 매출 속도보다 빠르는데 그것은 우리가 훈련된 의사 결정, 견실한 포트폴리오 관리, 튼튼한 업무 실행 및 내실 성장 촉진이라는 운영 모델을 따르기 위해 노력한 결과입니다.

2012 회계연도에 Cisco는 순매출액 461억 달러를 보고했으며 이는 2011년에 비해 7% 증가한 수치입니다. 2012 회계연도 제품 판매액은 363억 달러로 2011년에 비해 5% 늘어났습니다. 전 세계 고객에게 전략적 비즈니스 파트너라는 역할의 Cisco 가치를 대변하는 서비스 매출은 2012 회계연도에 12% 성장하여 97억 달러를 기록했습니다.

2012 회계연도 순이익은 80억 달러로 2011년보다 24% 증가했습니다. 완전 희석 기준 주당 이익은 1.49달러로 전년도에 비해 27% 증가했습니다.

불확실성의 시기에 Cisco의 탄탄한 대차대조표는 지속적인 경쟁 우위를 보여주고 있습니다. 2012 회계연도 말 현재, 총 자산규모는 현금, 현금 등가액 및 전 세계에 투입된 투자금을 합친 약 487억 달러를 포함하여 918억 달러였습니다. 이 회계연도에 Cisco는 운영을 통해 현금 115억 달러를 창출했습니다. Cisco는 지속적으로 투자 자본에 대한 최대 이익을 효과적으로 제공하고 이 회계연도에 창출된 견실한 잉여현금 흐름이 보여준 성장을 실현하기 위해 집중적으로 노력할 것입니다.

지리적인 면에서 순 매출액 기준으로 2012 회계연도 성과를 2011 회계연도와 비교하면 세 지역 전체에서 매출이 증가한 것을 알 수 있습니다. 아메리카 대륙에서 6%, 유럽, 중동, 아프리카(EMEA) 지역에서 4%, 아시아 태평양, 일본, 중국(APJC)에서 13% 증가했습니다. 우리는 특히 신흥 국가에서의 증가율에 환호했으며 러시아, 중국, 브라질, 멕시코, 인도가 우리의 장기적인 성장에 기여할 가능성이 클 것으로 생각합니다. Cisco는 신흥 시장 사업에 대한 투자를 계속할 예정이며 향후에는 전 세계 GDP 성장의 대부분이 이곳에서 나올 것으로 생각합니다.

기술 제품의 관점에서는 2012 회계연도에 Cisco의 모든 주요 제품 카테고리에서 성장했습니다. 스위칭과 NGN 라우팅 부문에서는 많은 경쟁사들이 마이너스 성장을 보고했으나 Cisco는 2011 회계연도에 비해 스위칭에서 3%, NGN 라우팅에서 2%의 견실한 매출 성장을 보여주었으며 주요 시장에서 계속 과반수의 시장 점유율을 보유 또는 확대했습니다. 스위칭 시장에서는 10기가비트 이더넷으로의 전환에 따른 튼튼한 수요와 MSDC(Massively Scalable Data Center) 고객이 고정 구성 스위칭 매출 증가율이 2012 회계연도에 두 자릿수 퍼센트로 늘어나는 데 기여했습니다. 라우팅에서는 유선에서 무선으로 변화하는 시장 상황과 맞물려 새 플랫폼으로의 전환이 순조롭게 진행되면서 Cisco에 진정한 경쟁 우위를 제공하고 있습니다.



무선 부문의 성과는 매우 고무적이었습니다. 서비스 공급자 WLAN에 대한 투자는 업계에서 가장 매력적인 상품 개발을 촉진하였으며 2012 회계연도에는 무선 부문 매출이 2011 회계연도에 비해 19%나 늘었습니다. 보안 부문 매출은 전 회계연도에 비해 12% 증가했습니다. 데이터 센터 부문은 2011 회계연도에 비해 87% 매출 성장을 달성했습니다. 통합된 컴퓨팅, 저장 및 네트워킹 솔루션으로 데이터 센터 시장이 변화하는 데 앞장설 수 있었기 때문에 Cisco는 차세대 데이터 센터의 리더라는 확고한 위치를 차지했습니다.

포스트 PC 시대로의 이동은 이에 따른 유비쿼터스 비디오에 대한 요구와 함께 협업 시장의 성공 촉진을 위해 도움이 될 것입니다. 2012 회계연도에 협업 매출은 3% 증가했으며 통합 커뮤니케이션 제품도 큰 성장을 기록했습니다.

2012 회계연도에는 서비스 공급자 비디오 부문의 매출이 11% 증가했습니다. 이 시장은 클라우드로 발전하고 소프트웨어가 점차 중요해지면서 큰 폭의 내실 성장 가능성을 보여주고 있습니다. 최근 완료된 NDS Group Limited 인수 건을 통해 더욱 빠른 내실 성장을 달성할 수 있었으며 NDS는 Cisco의 Videoscape 플랫폼 제공 능력을 배가하고 새로운 서비스 공급자 시장에서의 기회를 넓혀주고 있습니다.

이 회계연도에 Cisco는 구성, 구매, 제휴, 통합 전략을 계속 시행했습니다. 인수 측면에서는 2012 회계연도에 7건의 인수를 완료했으며 이들은 각각 Cisco의 기본 우선 순위와 직접 연결됩니다. 파트너 관점에서는 고객의 의견을 듣는 일에 계속 중심을 두었습니다. 고객은 세계 일류 솔루션을 제공하는 Cisco에 의존하고 있으며 이러한 작업은 전략적 파트너와의 협력을 통해 이루어지는 경우가 많습니다. 이러한 파트너십은 서로 제휴하는 동시에 시장에서 경쟁하는 상황에 놓이게 되는 등의 복잡한 상황에 처할 수도 있습니다. Cisco는 제휴 기회가 있는 곳에서는 효과적인 제휴가 되도록 노력하되 겹치는 부문에서는 과감히 경쟁할 예정입니다.

주주 가치 극대화

우리는 주주의 가치 향상 방안을 찾기 위해 주주의 의견을 경청하고 있습니다. 2012 회계연도에 Cisco는 보통주 1주당 0.28달러씩 15억 달러를 현금 배당금으로 지급했습니다. 8월에 있었던 4사분기 및 2012 회계연도 실적 발표에서 Cisco는 2013년 1사분기에 대한 배당금을 75% 인상하여 주당 0.14달러를 지급할 것이라고 발표했습니다. 이는 발표문 작성일 현재 Cisco 주가를 기준으로 약 3%의 수익률을 뜻하며 이로서 Cisco는 대형 기술사 중 가장 높은 배당 수익률을 제공하는 회사가 되었습니다. 2012 회계연도에 Cisco는 또한 주당 16.64달러의 평균가로 보통주 2억 6,200만 주를 재매입했으며 총 매입액은 44억 달러에 달했습니다. 2013 회계연도 1사분기에 대한 배당금 인상 발표 외에도 매년 잉여현금 흐름의 최소 50% 이상을 배당금 및 주식 재매입을 통해 주주에게 환원하겠다는 계획을 발표했습니다.



미래 기회 포착

다가오는 새 회계연도에도 우리는 계속 복잡한 거시경제 환경에서 고도의 집중력을 발휘할 것이며 2013 회계연도 우선 순위를 달성해낼 수 있는 유리한 위치를 확보하고 있다고 생각합니다. 우리는 앞으로도 주주와 고객, 파트너에게 최고의 이익이 되는 투자를 수행하고 혁신을 지속할 수 있도록 자원을 재배치할 것입니다. 이미 주도권을 잡고 있는 부분을 포함하여 모든 주요 제품 범주에서 시장 점유율을 확대한다는 목표를 위해 노력하고 있습니다. 우리는 내실 성장을 달성하고 장기적인 주주 가치 창출을 위해 계속 노력할 것입니다. 또한 계속하여 우리 앞에 놓인 기회를 이용하고 비전과 전략을 시행하며 고객과 지역 세분시장을 확보해 나갈 계획입니다.

Cisco는 뛰어난 이력과 강력한 혁신 문화, 고객 성공을 지원하는 열정, 실적 달성 능력을 갖춘 일류 기업입니다. 도전과 기회를 예상하고 대처하는 능력이야말로 Cisco의 근간을 이루는 DNA의 일부이며 앞으로도 지속적인 성공을 위해 노력하며 필요한 부분을 조정하고 끊임없이 재개발할 것을 약속 드립니다. 미래를 향해 전진하는 가운데 Cisco는 여러분의 협조를 소중하게 여깁니다. 이러한 계획이 우리 모두에게 흥미진진한 여행이 될 것으로 믿으며 지속적인 헌신과 지원, 신뢰를 보내주시는 것에 감사드립니다.

John T. Chambers
회장 겸 CEO
2012년 9월 12일