

2013년 연례 보고서 주주 통신문 - 최종

친애하는 주주 여러분께,

Cisco는 2013회계연도 훌륭한 실적을 거두었습니다. 까다롭고 불규칙한 글로벌 거시경제 환경에도 불구하고 기록적인 성과를 거둘 수 있게 되어 기쁩니다. 이러한 실적을 통해 저희의 비전 및 전략이 얼마나 효과적인지, 수행능력이 얼마나 우수한지 입증되었습니다. 저희는 고객, 파트너, 직원 및 주주 여러분을 위한 약속을 변함없이 이행했습니다.

저희는 수십 년간 축적된 네트워킹 투자와 폭넓은 포트폴리오를 활용함으로써, 고객의 핵심적인 비즈니스 요구사항을 해결하는 통합된 구조적 접근 방식을 제공합니다. 이 독특한 접근 방식을 통해 고객의 현재와 미래의 성공을 위한 열쇠가 되는 ASIC(application-specific integrated circuits), 소프트웨어, 하드웨어, 서비스가 하나로 통합됩니다. 이러한 통합된 구조적 접근 방식을 제공하는 것은 Cisco가 업계에서 유일하다고 생각합니다.

저희의 우수한 실적은 소프트웨어, 실리콘, 클라우드, 모빌리티, BYOD(bring your own device), 보안 및 IoE(Internet of Everything) 등의 시장의 주요 기술 전환에 있어서 네트워킹의 근본적인 역할을 반영합니다. 저희는 이 같은 전환의 가속화에 발맞추어 적절한 입지를 확보하고 있습니다. 이 전환에서 앞서나가고, 고객이 전환을 이용해 비즈니스 목표를 달성하도록 지원하기 위해 Cisco 자체적으로 혁신을 가속해왔기 때문입니다.

그 예는 데이터 센터에서의 지속적인 성공입니다. Cisco는 7년 전에 이미 데이터 센터 기술 및 클라우드 컴퓨팅의 역할이 네트워킹에 주는 영향과 이 부문에서 혁신을 이룩할 수 있는 기회를 인지했습니다. 통합 아키텍처로의 전환을 성공적으로 이루어낸 덕분에 데이터 센터 제품 범주의 매출이 지난 5년 동안 20억 달러 규모로 성장했는데 이는 2012회계연도에 비해 60%가 증가한 수치입니다. 또 다른 예는 모빌리티입니다. 이 부문에서는 통합 액세스 아키텍처 및 클라우드로의 전환을 주도했고 무선 제품 범주의 매출이 전년도 대비 31% 성장했습니다.

2013회계연도의 특징은 까다롭고 불규칙적인 세계 경제, 새로운 기술 및 비즈니스 모델의 등장, 업계 통합이었습니다. 이러한 요소가 Cisco의 비즈니스에 있어서 순풍과 역풍으로 작용했지만 동적인 환경에서도 지속적으로 길을 찾아나가는 Cisco의 역량 덕분에 업계에서 고유한 입지를 차지할 수 있었습니다. Cisco의 지속적인 시장 리더십을 유지하고 이러한 업계 변화에 신속하고 유연하게 대응할 수 있도록 비즈니스 운영을 단순화하고 우선 순위를 정하는 데 계속 집중할 것입니다. 수익성 있는 성장에 중점을 둬 따라 새로운 기회에 투자할 수 있는 리소스의 균형을 반드시 되찾아야 한다는 것도 알고 있습니다. Cisco는 전체 비즈니스 포트폴리오를 지역, 고객 시장 및 기술에 걸쳐 관리함으로써 시장에서 전략적 입지를 강화하고 주주와의 약속을 이행할 것입니다.

미래로 시야를 돌리면 수익성 있는 성장을 계속할 수 있는 기회를 엿볼 수 있습니다. 여기에는 클라우드와 통합 데이터 센터, 모빌리티 시장 전환 및 차세대 비디오가 포함됩니다. 당사는 서비스, 보안, 신형시장 및 소프트웨어 부문의 성장에 많은 투자를 하고 있습니다. 지속적인 수익원을 제공하는 새로운 시장으로의 진입을 앞으로도 계속할 것입니다. 장기적으로는 IoE에 집중할 계획입니다. IoE를 통해 “모든 것”을 온라인으로 가져옴으로써 조직, 커뮤니티 및 국가가 네트워크 연결로 인해 더 많은 가치를 얻을 수 있는 중요한 기회를 창출할 것으로 믿습니다.

재무 상황 핵심 보고

당사는 2013회계연도 전체와 각 분기에 걸쳐 수익보다 빠른 이익성장을 거두었습니다. 강력한 운영 실천력을 토대로 비즈니스를 효과적으로 관리하고 주주를 위해 수익성 높은 성장과 이익을 제공했습니다. 이러한 확실한 재무 접근 방식 덕분에 매출, 순이익, 주당순이익(EPS) 및 영업현금흐름에 있어 기록적인 성과를 달성했습니다. 폭넓게 보면 Cisco의 2013회계연도 실적은 매출 증대 측면에서 대규모 IT 업체를 포함한 다수의 기술 경쟁업체를 압도했습니다.

당사의 2013회계연도 매출은 486억 달러로 2012회계연도 대비 6% 증가했습니다. 2013회계연도 제품 매출은 380억 달러로 전년 대비 5% 증가했습니다. 순수익은 100억 달러로 전년 대비 24% 증가했으며, 완전 희석화 주당이익은 1.86 달러로 전년 대비 25% 증가했습니다.

대차대조표상의 2013회계연도 총 자산은 1,012억 달러로 2012회계연도에 비해 10% 증가했습니다. 현금, 현금 등가물, 투자는 506억 달러였고 영업 활동 현금 흐름은 12% 증가한 129억 달러였습니다.

당사는 엄격한 지출 관리와 주주를 위한 높은 현금수익을 통한 탁월한 주주 가치 실현을 위해 계속해서 노력하고 있습니다. 2013회계연도를 시작하면서 배당금 및 자사주재매입을 통해 주주에게 연간 잉여현금흐름의 최소 50%를 제공할겠다는 의도를 밝힌 바 있습니다. 이번 회계연도에 61억 달러를 주주에게 환원함으로써 이 목표를 달성하게 되어 기쁩니다. 2013회계연도 총 주주수익은 동종 기술 업계 최고 4분위수 안에 들었고 자본 배분 전략을 통한 주주를 위한 약속은 여전히 주요 우선순위에 포함되어 있습니다. 또한 2013회계연도에는 인수에 68억 달러를 투자했습니다. 2013회계 연도에 배당, 주식재매입에 사용된 총 현금은 128억 달러 이상이었습니다.

Cisco의 2013회계연도 지역별 매출은 미주 지역에서 전년 대비 8%, EMAEA(유럽, 중동 및 아프리카)에서 전년 대비 1%, APJC(아시아 태평양, 일본 및 중국)에서 전년 대비 4% 증가하였습니다. 국가별로는 미국, 인도 및 멕시코에서 눈에 띄는 성장을 기록했습니다. 유럽 지역에서 경제 안정의 초기 징후(유럽 북부 및 영국에서의 지속적인 사업 개선 포함)는 고무적이었으나 아직도 지역별로 상황이 다릅니다. 특정 신형시장국과 아시아 태평양 지역에도 아직 어려움이 있습니다. Cisco는 이러한 상황이 속도가 느리고 불규칙한 세계 경제 회복을 반영하는 것이라고 생각합니다.

테크놀로지 측면에서는 전년 대비 데이터 센터 및 무선 부문의 매출이 특히 증대되었습니다. Cisco UCS(Unified Computing System)가 63% 성장하여 데이터 센터 매출이 60% 증가했습니다. Meraki 인수의 성공적인 통합을 포함한 폭넓은 포트폴리오에 힘입어 무선 부문은 31% 성장을 기록했습니다. Service Provider Video 매출 또한 26% 증가하였는데 그 주된 요인으로 NDS 인수를 들 수 있습니다.

Cisco는 핵심 네트워킹 플랫폼의 혁신 주도에도 계속 집중하고 있습니다. 최근 도입된 업계 최초의 통합 유무선 스위치인 Cisco Catalyst 3850 시리즈 스위치와 Cisco Nexus 스위칭 제품군의 매출이 전년도 대비 20% 성장한 덕분에 2012회계연도에 비해 스위칭 매출이 1% 상승했습니다. NGN(Next-Generation Network) 라우팅은 매출이 2% 감소했지만 우리는 고객의 주요 우선순위와 포트폴리오의 조화를 바탕으로 이 범주 역시 굳건한 입지를 지키고 있다고 생각합니다.

2013회계연도 보안 매출은 2012년과 같았지만 최근 Sourcefire 인수 계획 발표와 함께 고객의 선도적 보안 파트너가 되기 위해 진일보하고 있다고 생각합니다. 이번 인수를 통해 공격 연속체 전체 및 모든 장치부터 클라우드에 이르기까지 지속적인 지능형 위협 보안을 제공할 수 있을 것으로 기대합니다. 협업 매출은 6% 감소했지만 협업 이행에 계속 집중할 것입니다. 제품뿐 아니라 솔루션도 판매하도록 전환하면서 2013회계연도의 서비스 매출은 9% 성장했습니다. 비즈니스 목표 달성을 위해 Cisco를 찾는 고객을 위해 당사는 앞으로도 파트너와 함께 대규모 다년 서비스 계약을 체결해 나갈 것입니다.

클라우드부터 캠퍼스에 이르기까지 업계에 계속해서 새로운 혁신을 불러일으키는 기업이 되기 위해 노력하겠습니다. 예를 들어 6월에 열리는 최대 규모의 고객 행사인 Cisco Live에서는 Insieme와 함께 ACI(application-centric infrastructure) 전략을 미리 선보였습니다. ACI는 네트워크, 애플리케이션, 보안 및 IT 운영 팀을 위한 공통의 관리 프레임워크를 제공하여 IT의 민첩성을 높이고 애플리케이션 개발 시간을 단축하는 혁신적인 아키텍처입니다. 또 다른 예는 네트워크 프로그래밍과 SDN(software-defined networking)을 위한 가장 포괄적인 프레임워크인 Cisco ONE(Open Network Environment)입니다. 1년 전 Cisco ONE 도입 이후, 네트워크 프로그래밍, 조정 및 관리에 Cisco ONE을 사용하는 베타 고객 수가 120 이상으로 두 배 이상 늘었습니다.

우리가 시장의 주요 전환에 똑바로 집중하고 고객의 우선순위에 충실하다면 성공을 거둘 수 있습니다. 이 같은 집중력이 바로 구축, 구매, 파트너십 및 통합의 4가지 주요 혁신 전략을 이끌어 나가는 것입니다. 구조적 접근 방식과 결합된 이러한 전략은 고객의 비즈니스 수요 해결에 있어서 앞으로도 뛰어난 효과를 발휘할 것입니다. 회계연도 동안 당사는 상위 성장 우선 순위에 걸친 13건의 전략적 인수를 마무리하였습니다.

향후 전망

Cisco는 현재 우리가 비즈니스하기 편리하다는 이유로 앞으로도 시장이 특정 방향으로 발전할 것이라고 절대 단정짓지 않습니다. 대신 고객과의 긴밀한 협력을 통해 변화를 이끌어냄으로써 장기적 시장 수요를 충족시킵니다. Cisco는 시장이 나아가는 방향을 향해 우선 순위를 정하고 투자합니다. 모든 기술 업체는 이러한 민첩성을 가져야 합니다. 하지만 그렇지 못한 기업이 많고 그러면 뒤처지게 됩니다.

새로운 회계연도로 접어들면서 당사의 혁신 전략이 기대되는 동시에 최고의 속도와 민첩성으로 나아갈 수 있는 당사의 역량에 확신을 얻게 되었습니다. 또한 최고 수준의 리더십 팀, 운영 강점, 회계 원칙 및 당사가 고객, 파트너, 직원 및 주주에게 제공하는 가치에 크게 만족하고 있습니다. 우리는 검증된 성공의 역사를 가지고 있으며 미래의 기회를 수익화할 수 있는 좋은 입지를 차지하고 있습니다. 최고의 IT 기업으로 나아가는 우리 앞에 놓인 기회를 바라보니 열정이 불타오릅니다. 앞으로도 주주 여러분을 위해 최선을 다하겠습니다. 변함없는 믿음과 성원에 감사드립니다.

John T. Chambers
의장 겸 CEO, Cisco
2013년 9월 10일