

2013 年度年次報告書 株主の皆様への報告 - 最終版

株主の皆様へ

シスコにとって、2013 年度は引き続き好調な年となりました。困難で不安定な世界的マクロ経済情勢にもかかわらず、記録的な業績を達成できたことを嬉しく思います。この業績は、私たちのビジョンと戦略の有効性、および着実な遂行能力を示すものです。私たちは、お客様、パートナー、社員、そして株主である皆様方に対し、約束したことを一貫して実現してきました。

シスコは、何十年にもわたるネットワーキングへの投資を活用し、これを広範なポートフォリオと組み合わせることで、重要なビジネス要件を満たす統合された構造的アプローチをお客様に提供しています。このユニークなアプローチにより、特定用途向け集積回路 (ASIC)、ソフトウェア、ハードウェア、そしてサービスを 1 つにまとめることができます。私たちの考えによれば、これらは、現在、そして将来のお客様の成功に欠かすことのできないものです。この統合された構造的アプローチを実現できるのは、業界内でシスコだけであると私たちは信じています。

シスコの勢いは、ソフトウェア、シリコン、モビリティ、個人所有デバイスの持ち込み (BYOD)、セキュリティ、IoE (Internet of Everything) など、市場の主要なテクノロジー移行においてネットワークが果たす重要な役割を反映するものです。こうした移行の速度が増す中、シスコは良い位置を確保できていると私たちは考えています。なぜなら、シスコは、こうした移行の先を行き、お客様がビジネス目標の達成に向けてこうした変化を活用するのをサポートするため、シスコ自身の技術革新のスピードも加速させてきたからです。

この例の 1 つとして、データセンターにおける継続的な成功を挙げるすることができます。私たちは、7 年以上も前に、データセンター技術の開発とクラウドコンピューティングがネットワーキングにもたらす影響を理解し、このカテゴリに技術革新の機会があることを認識しました。シスコは、統合型アーキテクチャを推進することに成功しました。その結果、シスコのデータセンター製品カテゴリは過去 5 年間で収益が 20 億ドルにまで成長し、2012 年度と比べても 60% の伸びを示しています。もう 1 つの例はモビリティです。この分野でも、シスコはユニファイドアクセスアーキテクチャとクラウドで移行をリードしています。ワイヤレス製品のカテゴリは前年と比べて収益が 31% 増加しました。

2013 年度は、困難で不安定な世界経済、新しい技術とビジネスモデルの台頭、そして業界の統合の年でした。こうした要素はシスコのビジネスにとって順風にも逆風にもなりました。そして、ダイナミックな情勢においても着実に舵を操る私たちの能力は、シスコが引き続き業界で独自の立場を築くのに役立っています。私たちは、シスコの事業内容に優先順位を付け、簡素化することに引き続き焦点を合わせます。これは、市場の

リーダーとしての地位をさらに推進するとともに、最適な柔軟性と迅速さでこうした業界の変化の波を加速しながら乗り切るためです。利益の拡大に引き続き焦点を合わせるにあたって、新しい機会に投資するためにリソースを再調整する必要があることを私たちは認識しています。全体的なビジネスをポートフォリオ（地域、顧客市場、技術）として管理することで、市場での戦略的地位を高め、株主の皆様への期待に応えることができると思っています。

未来に目を向けると、私たちは利益の拡大を引き続き推進するための機会を認識しています。これには、クラウドとユニファイドデータセンター、モビリティ市場の移行、次世代ビデオなどがあります。私たちは、サービス、セキュリティ、新興市場、そしてソフトウェア製品に投資しています。そして、継続的な収入源となる新しい市場を引き続き開発していきます。長期的には、IoEに焦点を合わせます。IoEは、「あらゆるものをオンラインで利用できるようにすることで、組織、コミュニティ、および国が、ネットワーク接続からより優れた価値を得るための重要な機会を創出します。

財務面の重要事項

2013年度を通して、またこの年度の各四半期において、シスコの利益の伸びは収益の伸びを上回っています。私たちは、高い能力で業務を遂行し、ビジネスを効率的に管理することで、利益の拡大と株主の皆様への還元を実現しました。この統制のとれた財務アプローチにより、収益、純利益、1株あたり利益（EPS）、営業活動によるキャッシュフローの点で、記録的な数字を達成できました。おおまかに申し上げれば、シスコは、2013年度の収益の伸びの点で、テクノロジー関連の競合会社のほとんど、特に大手IT企業の業績を凌いでいます。

2013年度の収益は、2012年度から6%増えて486億ドルになりました。2013年度の製品収益は、前年比5%増の380億ドルです。純利益は\$100億ドルで、2012年度に比べて24%上昇、完全希薄化後1株あたり利益は前年比25%増の1.86ドルです。

バランスシートに目を移すと、2013年度の資産合計は1,012億ドルで、2012年度よりも10%増加しています。現金、現金等価物および投資は506億ドルで、営業現金収入は12%増の129億ドルです。

厳格な経費管理と株主の皆様への積極的なキャッシュ還元により、優れた株主価値を推進することに引き続き注力します。2013年度の初めに、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へ還元することを発表しました。今年度は、61億ドルを株主の皆様へ還元することで、この目標を達成できたことを嬉しく思います。2013年度にシスコが株主の皆様へ還元した総額は、テクノロジー企業の中で上位4分の1に入り、資本配分戦略を用いた株主の皆様への取り組みは、今後もシスコの最優先事項の1つです。また、2013年度にシスコは企業買収に68億ドルを投資しました。2013年度に、配当、株式買い戻し、買収に費やした合計キャッシュは128億ドルを超えます。

シスコの2013年度収益実績を、前年比で地域別に見ていくと、北中南米で8%、ヨーロッパ/中東/アフリカ（EMEA）で1%、アジア太平洋/日本/中国（APJC）で4%の伸びを示しています。国別では、年間を通じて著しく成長したのは、米国、インド、メキシコでした。ヨーロッパが経済的安定性を取り戻す兆候（北ヨーロッパと英国での弊社の業績の継続的な向上を含む）を見せているのは喜ばしいことですが、地域によって情勢が異なることに変わりはありません。一部の新興諸国とアジア太平洋地域でも、困難な状況は続いています。私たちは、この状況は、世界的な経済の回復が緩慢で不安定であることを反映していると考えています。

技術的な面から見ると、前年比でデータセンターとワイヤレスの収益が特に増加しています。データセンターは60%、Cisco Unified Computing System（Cisco UCS）は63%成長しました。ワイヤレスの分野では、買収したMeraki社統合の成功などもあり、広範なポートフォリオの強みを生かして31%の成長を生み出しました。また、サービスプロバイダービデオの収益は26%伸びました。これは主にNDSの買収によるものです。

シスコは、コアとなるネットワーキングプラットフォームでの技術革新を推進することに引き続きしっかりと焦点を合わせます。スイッチングの分野では、前年度に比べて収益が1%増加しました。これには、先ごろ発売された業界初の有線/ワイヤレスネットワーク向け統合型スイッチであるCisco Catalyst 3850シリーズスイッチと、前年から収益が20%も伸びたCisco Nexusスイッチング製品ファミリーが大きく貢献しました。次世代ネットワーク（NGN）の収益は2%減少しましたが、お客様の主要な優先事項と私たちのポートフォリオをすり合わせることで、シスコはこのカテゴリで非常に良い地位を確保していると私たちは考えています。

2013年度のセキュリティの収益は前年度と比べてほぼ横ばいでしたが、先日Sourcefire社を買収する意思を発表したことで、お客様にとって最大のセキュリティパートナーとなるための重要な一歩を踏み出すことができたと考えています。この買収により、攻撃の内容や、デバイスやクラウドの種類を問わず、脅威に対する継続的かつ広範囲の高度な保護を提供できるようになりました。コラボレーション分野における収益は6%減少しましたが、コラボレーションの分野の推進にも注力していきます。製品だけでなくソリューションを販売するという戦略の転換を継続した結果、2013年度にサービス分野の収益は9%増加しました。お客様はビジネスの目標を達成するにあたって私たちの助けを求めています。シスコは、パートナーと力を合わせ、大規模な複数年にわたるサービス契約を獲得し続けています。

シスコはこれからも、クラウドからキャンパスまで、業界に技術革新の新たな波を提供します。たとえば、6月に開催された弊社最大のお客様イベントであるCisco Liveでは、Insieme社と開発したアプリケーション中心のインフラストラクチャ（ACI）戦略をプレビューしました。ACIは、ネットワーク、アプリケーション、セキュリティ、およびIT運用の各チームに対し、共通の管理フレームワークを提供する革新的なアーキテクチャで、アプリケーション開発にかかる時間を短縮しながら、ITの俊敏性を高めます。もう1つの例は、Cisco Open Network Environment（ONE）です。これは、ネットワーク

プログラマビリティとソフトウェア定義のネットワーキング (SDN) の最も包括的なフレームワークであると、私たちは考えています。1 年前に Cisco ONE を導入して以来、ベータ顧客数は2倍以上増えて120社を超えました。こうしたお客様は、ネットワークをプログラミング、編成、管理するために Cisco ONE を活用しています。

市場の主要な変化にしっかりと向き合い、お客様の優先事項を常に念頭に置いて取り組むことで、私たちは成功を収めています。この姿勢が、私たちの技術革新の戦略を推進します。そして、この戦略の柱となるのは、構築、買収、パートナー、そして統合です。この戦略を構造的アプローチと組み合わせることで、これからも非常に効果的にお客様のビジネス ニーズを満たしていきます。2013 年度、シスコは、成長性の高いさまざまな分野で、13 件の戦略的な買収を完了しました。

今後の展望

私たちは、市場がシスコの既存のビジネスに都合のいい方向に進化していきたくないと油断することは決してありません。私たちは、お客様に寄り添い、長期的な市場のニーズを満たすために変化します。私たちは、市場の方向性を見極め、優先順位を決め、投資します。すべてのテクノロジー企業はこの適応性を備えているべきです。しかし多くの企業はそうではなく、その結果、取り残されていきます。

新しい会計年度を迎えるにあたり、私は弊社の革新戦略に胸を躍らせるとともに、比類のないスピードと俊敏性で前進していく能力に自信を深めています。私は、優れたリーダーシップチーム、業務遂行能力の高さ、財務的な規律、そして、シスコがお客様、パートナー、社員、および株主の皆様にご提供し続ける価値に、非常に満足しています。私たちには、成功を収めてきたしっかりとした実績があります。そして、目の前に広がる成長の機会をつかむ準備ができていると確信しています。シスコがナンバー 1 の IT 企業になることを目指すにあたり、新たな機会を目の当たりにして力がみなぎる思いです。シスコは、株主の皆様のご期待に応えられるよう、今後も引く続き全力で取り組んでまいります。平素より変わらぬ信頼とサポートを頂いておりますことを、心より感謝いたします。

ジョン・T・チェンバース
シスコ会長兼 CEO
2013 年 9 月 10 日