



2011년 연례 보고서
주주 여러분에게 보고 드립니다.
친애하는 주주 여러분께,

2011 회계연도는 Cisco에게 '격변의 시기'였다고 할 수 있습니다. Cisco는 시장 주도력을 이어나가기 위해 전략적 우선 순위를 정하고, 운영을 간소화하며 행동으로 실천했습니다. 주주, 고객, 파트너 및 직원에게 고유한 가치를 제공할 수 있는 역량을 키워 나간다는 변함없는 목적에 맞춰 더욱 빠르고 민첩한 파트너가 되기 위해 비즈니스 이행방식을 적극적으로 바꾸었습니다. 이러한 혁신의 과정을 통해 회계연도 수익을 430억 달러 이상 달성하며 지속적으로 성장할 수 있었습니다. Cisco가 향후 성장을 지속하고 수익성을 개선하기 위한 기반을 다졌다는 데 큰 의미가 있습니다.

향후, 네트워크는 그 중요성이 더욱 부각될 부문이며, 고객의 최고의 전략적 정보기술(IT) 자산이 될 것이라고 확신합니다. Cisco는 네트워크를 활용하여 가장 중대한 비즈니스 문제를 해결할 수 있는 기술, 서비스 및 소프트웨어 플랫폼을 개발하기 위해 더욱 노력을 기울일 것입니다. 이는 곧 Cisco가 고객과 주주의 가치를 높이고 끊임없이 발전하는 네트워크 중심적 환경에서 확고한 리더의 자리를 굳히는 방법이기도 합니다.

오늘날의 시장 환경에서 Cisco가 무수히 많은 강점을 기반으로 구축된 회사라는 점은 참으로 다행스럽습니다. 기술적 관점에서 혁신과 고객 지원은 Cisco의 대표적 수석어가 되었으며, 시장을 지속적으로 주도하고 있다는 점에서도 알 수 있듯 Cisco는 네트워킹에서 가장 큰 믿음을 주는 브랜드로 자리 잡았습니다. 재무구조 또한 견실하여 영업 활동에서 충분한 현금흐름을 유지하고 있고 재무제표 상의 건전성도 높으며 고객 및 파트너와 확고한 신뢰 관계를 형성하고 있습니다. 또한 인텔리전트 네트워크의 미래를 이끌 다양한 성장 시장에서 선도적 위치를 차지하고 있습니다.

52,000개 이상의 전 세계 파트너들이 Cisco 제품의 우수성을 적극적으로 입증하고 있으며 그 이유를 다음과 같이 말하고 있습니다. 그것은 바로 업계 선도적 제품과 서비스, Cisco의 인재와 파트너사와의 관계, 혁신과 선도적 리더십, 비즈니스 문제를 해결하는 아키텍처 제공 능력, 위험, 복잡성 및 비용 절감 능력 그리고 고객 성공에 대한 열의입니다.

이제 2012 회계연도를 맞이하면서, 복잡성을 줄이고 민첩성을 높여 회사의 5가지 기본적 우선 과제에 집중하는 "Next Cisco" 를 전개해나갈 것입니다. 여기에는 포괄적 보안 및 이동성 솔루션, 그리고 텔레프레즌스(telepresence) 기술 등을 통한 협업, 데이터센터 가상화 및 클라우드, 비디오 및 완벽한 솔루션을 통해 고객의 가장 큰 기술 및 비즈니스 당면과제를 해결해주는 비즈니스 변화 아키텍처 등등 핵심 비즈니스(라우팅, 스위칭 및 관련 서비스)가 포함됩니다.

2011년 연례 보고서
주주 여러분에게 보고 드립니다.

지난해에 일궈낸 변화의 결실을 돌이켜보면 우리에게 이러한 전략을 추진할 수 있는 충분한 저력이 있다고 생각합니다. 이러한 변화는 Cisco에서 10년간 몸담아 오면서 새로운 최고 운영



책임자로 취임한 Gary Moore씨의 주도하에서 실시한 자체 내부 평가와 고객 피드백에 따른 결과입니다.

첫째, 비용 구조를 체계화하여 2012 회계연도에는 연간 환산 10억 달러의 영업 비용을 절감할 것으로 기대하고 있습니다. 이를 위해 글로벌 인력 규모를 축소하고, 기타 비용을 절감하여 영업 모델을 최적화하는 데 힘쓰고 있습니다.

둘째, 현재 보유하고 있는 포트폴리오를 최적화하는 결단을 내렸습니다. 일부 제품 및 솔루션 포트폴리오에 대한 투자를 중단하거나 대폭 감축하기로 결정했습니다. 이렇게 절감한 2억 달러 이상의 자금은 앞서 언급한 Cisco의 5가지 기본적 우선 과제를 지원하는 모든 부분의 투자금으로 재투입할 수 있었습니다.

셋째, Cisco는 영업, 엔지니어링, 서비스 및 영업 조직을 재편하여 신속한 의사 결정, 생산성의 대폭적 개선 및 혁신 창출의 가속화에 목표를 둔 명확한 책임 관리 체계를 수립했습니다.

넷째, 분기별 현금 배당액을 지급하여 주주에게 돌아가는 가치를 높이는 조치를 마련했고 주식 재매입 프로그램을 공격적으로 추진했습니다. 2011 회계연도에 당사는 이러한 방식으로 70억 달러 이상을 주주에게 돌려주었습니다.

많은 과제들이 산적해 있지만 보다 간소화된 Cisco로 나아가기 위한 기반이 마련되어 있는 지금이 변화를 가속화해야 할 때라고 생각합니다. Next Cisco는 통솔력과 고객 및 시장에 대한 즉각적 대응력을 요구합니다. 지금까지 당사의 목표는 네트워크를 통해 고객의 경쟁우위와 수익성을 높이는 것이었습니다. 이제 이러한 목표에서 한 걸음 더 나아가 간소화되고 민첩하며 더욱 공격적인 Cisco로 거듭나기 위해 총력을 기울이고 있습니다.

당사의 목표는 고객이 최고의 전략적 커뮤니케이션, IT 및 비즈니스 자산으로서 이용할 수 있는 인텔리전트 네트워크를 제공하여 이들이 안고 있는 핵심적인 기술 및 비즈니스 문제를 해결할 수 있도록 하는 것입니다. 당사는 이를 위해, 많은 노력을 기울이고 있으며 차별화된 통합 제품, 서비스 및 소프트웨어 플랫폼에 기반을 둔 인텔리전트 네트워크와 기술 아키텍처를 실현한다면 이 목표를 달성하고 차기 기술적 전환을 성공적으로 추진하게 될 것입니다.

재무 상황 핵심 보고

2011년 연례 보고서

주주 여러분에게 드리는 서신

당사는 신규 비즈니스를 창출하고 경쟁에서 앞서 나가며 시장의 변화에 빠르게 대응할 수 있는 분명한 기업적 역량을 가지고 있습니다. 아키텍처 접근 방식, 규모의 우위 및 폭넓은 포트폴리오는 성공의 중요한 발판입니다. 2011 회계연도를 지나면서 고비도 있었지만 전반적인 시장의 움직임, 그리고 변화하는 고객의 구매 성향이 당사의 포트폴리오와 맞아 떨어진다는 점에서 장기적으로 경쟁 우위를 유지할 수 있다고 확신합니다.

2011 회계연도에 Cisco는 430억 달러 이상의 순매출액을 기록하여 전년 대비 8% 성장을 이룩했습니다. 2011 회계연도 제품 매출액은 345억 달러로 동년 대비 6% 증가했습니다. 서비스 수익이 동년 대비 14% 증가한 87억 달러로 전체 수익의 약 20%를 차지한 점은 고객 관계의 전략적 측면이 지속적으로 발전했다는 것을 뒷받침하는 결과입니다. 전체 지리적 영역을 기준으로 한 매출도 2010 회계연도와 비교하여 고르게 증가했습니다. 특히, 새롭게 부상하는 국가들을 위해서는 앞서 언급한 5가지 기초적 우선과제를 보다 효과적으로 지원할 수 있는



관리체계를 확립하고 전략적 노선을 일치시키는 동시에 의사결정의 속도를 높이기 위해 2012 회계연도 초에 미주, 유럽, 중동 및 아프리카(“EMEA”) 및 아시아 태평양, 일본 및 중국(“APJC”) 등 세 지역으로 지역적 운영범위를 편성했습니다.

제품 기술 측면에서 2011 회계연도에는 대부분의 범주에서 제품 개선이 이루어졌습니다. 그러나, 제품 포트폴리오가 지속적으로 전환되고 공공부문의 지출이 감축되었으며 경쟁 심화의 영향들이 함께 작용하면서 스위칭 수익은 2010 회계연도와 비교하여 제자리를 유지했습니다. 하이엔드 라우터 매출이 8%, 즉 3억 3400만 달러 증가한 데 힘입어 라우팅 수익은 전년 대비 약 6% 증가했습니다. 하이엔드 라우터 제품 내에서는 2009년 12월 Starent 인수 이후 Cisco ASR(Aggregation Services Router) 5000 제품의 매출 증대와 Cisco ASR 1000 및 Cisco ASR 9000 제품의 매출 증대가 이러한 증가세를 주도했습니다.

신제품 수익은 14% 증가하여 130억 달러를 기록했습니다. 이 포트폴리오 내에서, 협업 매출은 Cisco TelePresence 시스템 제품 라인 내에 Tandberg 매출을 포함시킨 것이 일부 호재로 작용하여 31%, 즉 9억 7200만 달러 증가했습니다. 그 밖에, 주로 Cisco 통합 컴퓨팅 시스템 제품의 판매 호조에 힘입어 데이터센터 제품 매출도 44%, 즉 4억 9100만 달러 증가하는 강세를 보였습니다.

2011 회계연도의 순이익은 65억 달러였으며 완전회석 주당 순이익은 1.17달러였습니다. 앞으로도 당사는 수익보다 이익을 더욱 빠르게 회수하여 주주에게 최대의 가치를 실현하는 데 목표를 둘 것입니다.

2011년 연례 보고서 주주 여러분에게 드리는 서신

당사의 견실한 재무 건전성은 경쟁 우위로 작용합니다. 2011 회계연도 말 현재, 총 자산규모는 현금, 현금 등가액 및 전 세계에 투입된 투자금을 합친 약 446억 달러를 포함하여 871억 달러였습니다. 2011 회계연도에 운영으로 거두어들인 현금은 101억 달러였으며 이 중 상당 부분은 3억 5100만 달러 가치의 당사 보통주를 재매입하고 첫 분기 현금 배당액을 지급하는 데 쓰였습니다.

미래를 위한 완벽한 준비

당사의 미래는 언제나 밝게 열려 있습니다. Next Cisco는 더욱 민첩하고 집중적이며, 더욱 혁신적일 것이라고 약속드릴 수 있습니다. 수익, 매출 총이익 및 시장 점유율부터 수익성 및 전략적 방향에 이르기까지 모든 수준에서 관리 체계를 확립하여 Cisco의 미래 성공을 보장하기 위한 노력을 이어갈 것입니다.

시장을 주도하고 있는 포트폴리오의 다양성과 뛰어난 전문성을 통해 당사는 앞으로 시장과 기술 전환에 적절히 대응할 수 있는 충분한 준비가 되어 있습니다. 리더십 팀이 아키텍처 접근 방식에 따라 이러한 개혁을 성공적으로 이끌 수 있는 전략적 로드맵을 마련하고 통솔력을 발휘할 것으로 믿어 의심치 않습니다.

마지막으로, Cisco는 수익성 있는 성장을 확대하고 고객과 파트너의 성공에 기업 역량을 집중하는 동시에 주주에게 장기적 가치를 실현하기 위해 노력할 것을 약속합니다. 주주



여러분의 변함 없는 성원에 감사드리고, 소중한 자금을 투자해 주신 것에 다시 한 번 감사드립니다.

A handwritten signature in black ink that reads "John T. Chambers".

John T. Chambers
의장 겸 CEO, Cisco
2011년 9월