



# Acquisition Integration

買収企業の統合に全社的な専門性を活用する



## A Cisco on Cisco Case Study: Inside Cisco IT

# 概要

- 課題

新たに買収した企業の従業員や業務、部門レベルの機能を素早く簡単に統合する

- ソリューション

買収統合にあたり、共通原則やプロセスを適用

- 成果

買収で得られる価値の最大化、統合手法の簡素化

- 次のステップ

企業全体で統合の専門性を高め続ける

# 課題

## 買収した企業をスムーズに統合する

- 1993 年以降 120 社以上の企業を買収
- 買収を業務の一部として扱う
- どんな買収にも対応できる繰り返し適用可能な一貫した標準手法を構築する
- 作業を標準化し、チームを固定して統合の専門性を高める
- これらの標準を企業全体にわたり適用し、各部門にも浸透させる



# ソリューション

## 共通の理念とチーム アプローチ

### ■ 共通原則

一貫したアプローチによる社内の方向性の統一

部門間の協力

一貫した、繰り返し適用可能な適切なプロセス

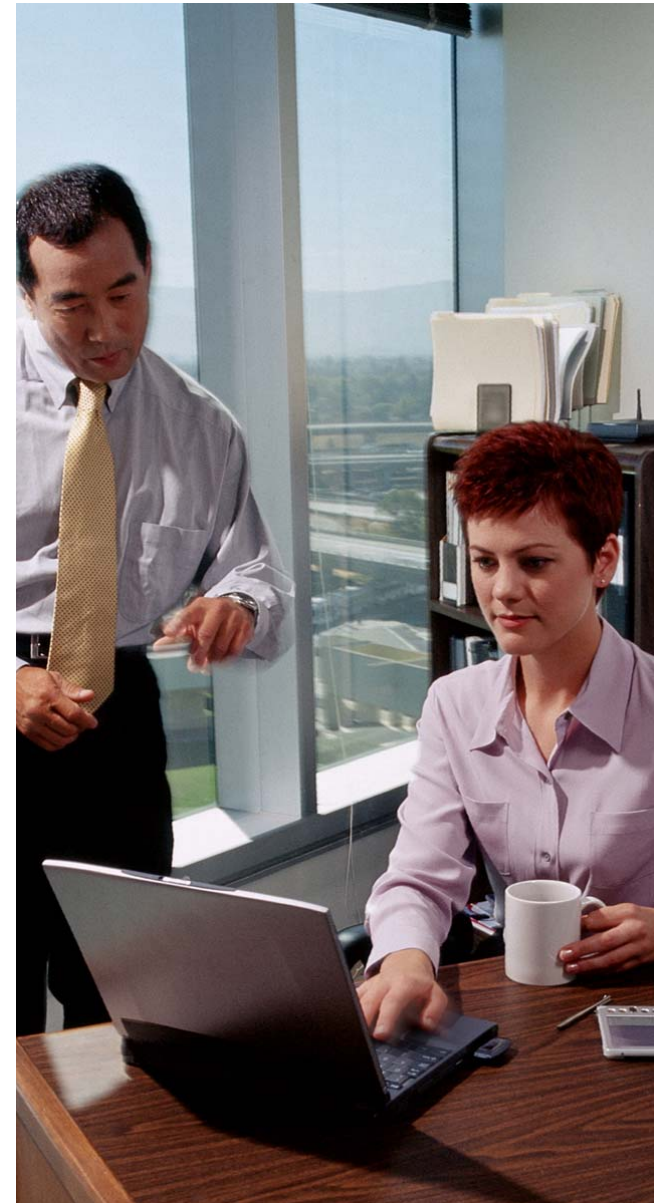
経験を基にした統合手法の継続した改善

### ■ 標準のチーム アプローチ

中心チーム

各種部門横断チーム

部門内チーム



# ソリューション

チームのコラボレーションのための  
各種テクノロジー

- Cisco MeetingPlace による電話会議
- WebEx オンラインミーティング
- Cisco TelePresence
- Eメール
- オンラインでのドキュメント共有
- オンラインのプロジェクト管理ツール



# 成果

## 買収で得られる価値を最大化

- 会社としてのシスコにとっての利点

買収によって得られる価値を短期間で具体化

より迅速で、効率が良く、混乱の少ない買収統合作業

高い従業員残留率、簡素化されたカルチャーの統合

業務インフラの改善

販売チャネルの最大化

統合業務の専門性の継続的な向上



# 成果

## 買収で得られる価値を最大化

- シスコの各部門の利点

人事: 異動による影響を小さく抑えることで従業員の生産性と満足度を維持

営業: 統合期間中の買収した製品の売上げの減少を最小化

製造: サプライヤによる買収した製品の取り扱いを迅速化・簡易化させてコストを削減

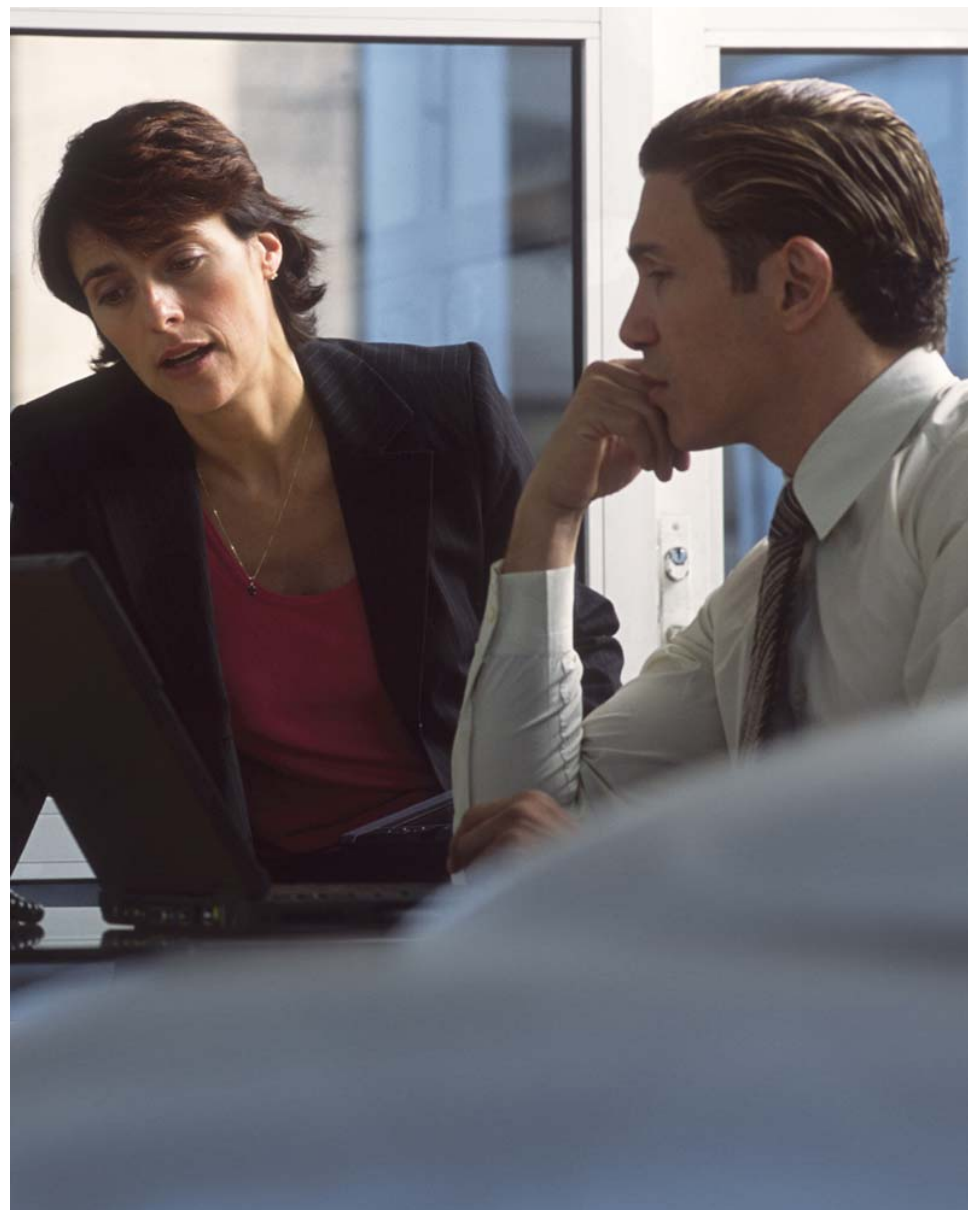
カスタマーサービス: 顧客への継続したサービス提供

財務: 財務報告の連結、Sarbanes-Oxley 要件とのコンプライアンス

# 次のステップ

## 継続した改善

- 統合業務の専門性を会社全体にわたって継続して強化、洗練させる
- 統合作業を新しいタイプの買収や国際的な買収にも対応できるようにする





その他のビジネスソリューションに対するシスコ IT の事例研究は、  
Cisco on Cisco ウェブサイトからご覧ください。

<http://www.cisco.com/web/JP/ciscoitnetwork/index.html>



**CISCO**



**Americas Headquarters**

Cisco Systems, Inc.  
170 West Tasman Drive  
San Jose, CA 95134-1706  
USA  
[www.cisco.com](http://www.cisco.com)  
Tel: 408 526-4000  
800 553-NETS (6387)  
Fax: 408 527-0883

**Asia Pacific Headquarters**

Cisco Systems, Inc.  
168 Robinson Road  
#28-01 Capital Tower  
Singapore 068912  
[www.cisco.com](http://www.cisco.com)  
Tel: +65 6317 7777  
Fax: +65 6317 7799

**Europe Headquarters**

Cisco Systems International BV  
Haarlerbergpark  
Haarlerbergweg 13-19  
1101 CH Amsterdam  
The Netherlands  
[www-europe.cisco.com](http://www-europe.cisco.com)  
Tel: +31 0 800 020 0791  
Fax: +31 0 20 357 1100

Cisco has more than 200 offices worldwide. Addresses, phone numbers, and fax numbers are listed on the Cisco Website at [www.cisco.com/go/offices](http://www.cisco.com/go/offices).

©2007 Cisco Systems, Inc. All rights reserved. CCVP, the Cisco logo, and the Cisco Square Bridge logo are trademarks of Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn is a service mark of Cisco Systems, Inc.; and Access Registrar, Aironet, BPX, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, CCSP, Cisco, the Cisco Certified Internetwork Expert logo, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, the Cisco Systems logo, Cisco Unity, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, HomeLink, Internet Quotient, IOS, iPhone, IP/TV, iQ Expertise, the iQ logo, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, Networking Academy, Network Registrar, Packet, PIX, ProConnect, RateMUX, ScriptShare, SlideCast, SMARTnet, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, and TransPath are registered trademarks of Cisco Systems, Inc. and/or its affiliates in the United States and certain other countries.

All other trademarks mentioned in this document or Website are the property of their respective owners. The use of the word partner does not imply a partnership relationship between Cisco and any other company. (0704R)