

## News Release

# アクセンチュアがコールリアントの買収を完了 エンタープライズネットワーキングサービスと機能を強化

### 報道参考資料

※この報道参考資料は、米国ニューヨークにて 2007 年 12 月 11 日に発表されたアクセンチュアグローバルプレスリリースの翻訳です。

アクセンチュア (NYSE:ACN) は、技術コンサルティング会社であるコールリアント (Corliant, Inc.) の買収を完了しました。同社は、高度なインターネットプロトコル (IP) ネットワークの導入とサポートを行う、株式非公開企業です。

今回の買収により、アクセンチュアはコールリアントの特殊スキル、方法論、ツール、およびシスコに特化したネットワーク技術に関する知識を得て、ネットワーキングサービスを強化し、ネットワーク技術業界における専門性や市場でのプレゼンスを高めることができます。

アクセンチュアのテクノロジーコンサルティング責任者であるジョン・カルテンマーク (John Kaltenmark) は次のように述べています。「今回の買収によって、アクセンチュアはネットワーキングサービスやスキルを強化することができます。特に、高度な次世代 IP ネットワークソリューションの実装機能を補強できます。アクセンチュアの経験とコールリアントのシスコベースの技術力が一つになることで、顧客のハイパフォーマンス実現を支援できるでしょう。」

コールリアントの約 150 人の社員がアクセンチュアに加わることで、日々高まるネットワーキングコンサルティングサービスに対する顧客ニーズに応える体制が整うこととなります。

契約の詳細は非公開です。

## アクセントチュアについて

アクセントチュアは、経営コンサルティング、テクノロジー・サービス、アウトソーシング・サービスを提供するグローバル企業です。豊富な経験、あらゆる業界や業務に対応できる能力、世界で最も成功を収めている企業に関する広範囲に及ぶリサーチなどの強みを活かし、民間企業や官公庁のお客様がより高いビジネス・パフォーマンスを達成できるよう、その実現に向けてお客様とともに取り組んでいます。世界 49 カ国に約 17 万 5 千人以上の社員を擁するアクセントチュアは、2007 年 8 月 31 日を期末とする 2007 会計年度の売上高が、約 197 億 US ドルでした（2001 年 7 月 19 日 NYSE 上場、略号：ACN）。

アクセントチュアの詳細は

[www.accenture.com](http://www.accenture.com) を、

アクセントチュア株式会社の詳細は

[www.accenture.com/jp](http://www.accenture.com/jp) をご覧ください。

アクセントチュア株式会社

マーケティング・コミュニケーション部

田中 朝子、中須 藤子

03-5771-9482

[accenture.jp.media@accenture.com](mailto:accenture.jp.media@accenture.com)

アクセントチュア株式会社 広報デスク

株式会社バーソン・マーステラ

松元 涼子、来島 一男

03-5771-9484

[Accenture.PR@bm.com](mailto:Accenture.PR@bm.com)

ご参考用リリース

(以下原文)

## **Accenture Completes Acquisition of Corliant, Expanding Enterprise Networking Services and Capabilities**

NEW YORK; Dec. 11, 2007 -- Accenture (NYSE: ACN) has completed its acquisition of Corliant, Inc., a privately held technology consulting firm that helps clients deploy and support advanced Internet protocol (IP) networks.

Providing Accenture with specialized skills, methodologies, tools and Cisco-specific network technology expertise, Corliant strengthens Accenture's networking services and enhances Accenture's capabilities and market presence in the network technology space.

"This acquisition helps Accenture strengthen our networking services and skills, particularly around implementing advanced, next generation IP network solutions for our clients," said John Kaltenmark, head of Accenture Technology Consulting. "Accenture's experience combined with Corliant's Cisco-based

technology specialists will enable us to help our clients achieve high performance."

The transition of Corliant's approximately 150 employees to Accenture will enable the company to meet growing client demand for networking consulting services.

Terms of the deal were not disclosed.

### **About Accenture**

Accenture is a global management consulting, technology services and outsourcing company. Combining unparalleled experience, comprehensive capabilities across all industries and business functions, and extensive research on the world's most successful companies, Accenture collaborates with clients to help them become high-performance businesses and governments. With more than 175,000 people in 49 countries, the company generated net revenues of US\$19.70 billion for the fiscal year ended Aug. 31, 2007. Its home page is [www.accenture.com](http://www.accenture.com)

以下、2007年10月4日発表のご参考用リリース

「アクセンチュア、エンタープライズネットワークサービスや機能の充実を目指し、コールリアントを買収」

※このプレスリリースは、ニューヨークにて2007年10月4日に発表されたアクセンチュアグローバルプレスリリースの翻訳です。

## アクセンチュア、エンタープライズネットワークサービスや機能の充実を目指し、コールリアントを買収

アクセンチュアはテクノロジーコンサルティング企業であるコールリアント (Corliant, Inc.) を買収すると発表しました。同社は、企業やコミュニケーションサービスプロバイダーに対して最先端のIPネットワークの運用、保守を行う株式非公開企業です。契約内容は明らかにされていません。

IPベースのネットワークは、音声、データ、マルチメディアなどを単一のテクノロジーインフラで提供する技術で、企業はこれを採用することでコストを削減し業務効率を改善できるため、新たなサービスを創出し利益を生むことが可能になります。

コールリアントはシスコシステムズの認定チャネルパートナーで、シスコのネットワーク技術やソリューションに関して専門知識を備えたシスコ認定の社員を多数有しています。アクセンチュアは、コールリアントのスキル、メソッド、ツール、設計ガイドやトレーニングを取得することで、既存のネットワークテクノロジーサービスを補完し、ネットワークテクノロジー分野における技術力やプレゼンスを高めることができます。

アクセンチュアのテクノロジーコンサルティングのリードを務めるジョン・カルテンマーク (John Kaltenmark) は次のように述べています。「コールリアントはアクセンチュアにとって素晴らしい戦略的パートナーです。同社の専門知識は当社の技術にうまく融合できるため、ネットワーク専門サービス、スキル、ソリューションをワンストップで顧客に提供できます。コールリアントの技術を活用し、顧客がハイパフォーマンスを実現するよう強力に支援できます。」

買収完了後、コールリアントはアクセンチュアのテクノロジーコンサルティング部門に属し、約150人の全コールリアント社員はアクセンチュアの従業員となります。

コールリアントの社長兼CEOであるヴィッシュ・タディメティ (Vish Tadimety) 氏は、「当社のネットワーク技術やシスコ独自の専門知識がアクセンチュアの広範な顧客ベース、グローバル規模での実績、また様々な企業や公的機関に対して革新的なソリューションを提供する能力と組み合わせられることを心待ちにしています。アクセンチュアの組織において、最先端IPネットワークソリューションの設計、統合、構築における当社の能力が発揮され、顧客に対して価値を創造できることでしょう。」と述べています。

企業や様々な機関は、最先端IPネットワーク技術分野での専門知識を益々必要としています。IT専門調査会社、IDCによるとネットワークコンサルティングおよび統合市場は、今年283億USドル規模になる見込みです(注)。

アクセンチュアのCTO、ドン・リパート (Don Rippert) は、「IPネットワークの複雑化に伴い、ネットワークを使ったサービスによって可能となるアプリケーションは増大するでしょう。当社は、今回の買収により次世代ネットワーク実装技術を強化し、また次世代アプリケーションの最先端に留まることができるのです。」と述べています。

買収は、慣例的な完了条件を満たした上で60日以内に完了する見込みです。

(以下原文)

04 October 2007

## Accenture to Acquire Corliant, Expanding Enterprise Networking Services and Capabilities

NEW YORK; Oct. 4, 2007 -- Accenture (NYSE: ACN) has agreed to acquire Corliant, Inc., a privately held technology consulting firm that specializes in helping enterprises and communications service providers deploy and support advanced Internet Protocol (IP) networks. Terms of the agreement were not disclosed.

IP-based networks allow companies to provide voice, data, multimedia and other services over a single technology infrastructure, thereby reducing costs, increasing operational efficiency and enabling new revenue-generating services.

Corliant, a certified channel partner with Cisco Systems, has a large number of Cisco-certified employees with expertise in Cisco-based network technologies and solutions. As such, Corliant's skills, methods, tools, design guides and training will complement Accenture's existing network technology services and enhance Accenture's capabilities and market presence in the network technology space.

"Corliant is an excellent strategic fit for Accenture," said John Kaltenmark, head of Accenture Technology Consulting. "Their focus and expertise dovetail with our own capabilities, allowing us to become a one-stop-shop for specialized networking services, skills and solutions. Corliant's talented professionals will enhance our ability to help our clients achieve high performance."

Once the acquisition is completed, Corliant will become part of Accenture Technology Consulting. All of Corliant's approximately 150 employees are expected to transition to Accenture.

"We look forward to the opportunity to combine Corliant's networking and Cisco-specific expertise with Accenture's broad client base, global footprint and ability to create and

deliver innovative solutions to a wide range of enterprise and public-sector clients," said Vish Tadimety, president and CEO of Corliant. "Working within the Accenture framework, we can use our methodologies in designing, integrating and building advanced IP network solutions to create value for clients."

Organizations are increasingly seeking expertise in advanced IP network technologies. According to leading IT industry analyst firm IDC, the network consulting and integration market is projected to reach US\$28.3 billion this year.[i]

"As the sophistication of IP networks continues to advance, the services provided by the network become a bigger and bigger enabler of applications," said Don Rippert, chief technology officer, Accenture. "This acquisition not only enhances Accenture's ability to implement next generation networks, but helps keep us on the forefront of next generation applications as well." The acquisition is subject to satisfaction of customary closing conditions and is expected to close within 60 days.

### About Accenture

Accenture is a global management consulting, technology services and outsourcing company. Combining unparalleled experience, comprehensive capabilities across all industries and business functions, and extensive research on the world's most successful companies, Accenture collaborates with clients to help them become high-performance businesses and governments. With more than 175,000 people in 49 countries, the company generated net revenues of US\$19.70 billion for the fiscal year ended Aug. 31, 2007. Its home page is [www.accenture.com](http://www.accenture.com)

### About Corliant

Founded in 2000, Corliant provides world-class IP networking professional services to both enterprise and service-provider clients. Offering unique end-to-end services solutions based on industry-standard technologies, Corliant helps clients optimize their IP networks, sell secure IP services, and generate additional revenue. Headquartered in Philadelphia,

Corliant serves its global customer base with locations in the United States, India, Japan and Singapore. Its home page is [www.corliant.com](http://www.corliant.com). Pagemill Partners, LLC, advised Corliant, Inc. in this transaction.

## Forward-Looking Statements

Except for the historical information and discussions contained herein, statements in this news release may constitute forward-looking statements within the meaning of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995. These statements involve a number of risks, uncertainties and other factors that could cause actual results to differ materially from those expressed or implied. These include, without limitation, risks that: Accenture and Corliant will not be able to close the transaction in the time period anticipated, or at all, which is dependent on the parties' ability to satisfy customary closing conditions; the transaction might not achieve the anticipated benefits for Accenture; our business could be negatively affected if we cannot expand and develop our services and solutions in response to changes in technology and client demand; the management consulting, systems integration and technology and outsourcing markets are highly competitive and we might not be able to compete effectively; our business could be negatively affected by economic and political conditions and the effects of these conditions on our clients' business and levels of business activity; our work with government clients exposes us to additional risks in the government contracting process; clients may not be satisfied with our services; our business could be negatively affected by legal liability that results from our providing solutions or services; our results could be adversely affected if our clients terminate their contracts with us on short notice; our outsourcing services subject us to

operational and financial risk; liabilities could arise if our subcontractors or other third parties cannot deliver their project contributions on time or at all; our results of operations may be adversely affected by the type and level of technology spending by our clients; our profitability may suffer if we are not able to maintain favorable pricing rates and utilization rates, if we cannot control our costs, or if we cannot anticipate the cost and complexity of performing our work; our global operations are subject to complex risks, some of which might be beyond our control; our growth and our ability to compete may be adversely affected if we cannot attract, retain and motivate our employees or efficiently utilize their skills, including those personnel currently employed by Corliant; our business may be adversely affected if we cannot manage the organizational challenges associated with the size and expansion of our company; as well as the risks, uncertainties and other factors discussed under the "Risk Factors" heading in our most recent annual report on Form 10-K and other documents filed with or furnished to the Securities and Exchange Commission. Statements in this press release speak only as of the date they were made, and Accenture undertakes no duty to update any forward-looking statements made in this news release or to conform such statements to actual results or changes in Accenture's expectations.

### Contact:

Hannah Unkefer

Accenture

917-452-5361

[hannah.m.unkefer@accenture.com](mailto:hannah.m.unkefer@accenture.com)

[i] 2007 estimate includes network services spending by enterprise and carrier customers. Source: IDC, Worldwide and U.S. Enterprise Network Consulting and Integration Services 2007-2011 Forecast and Analysis, Doc #207569, July 2007.