

بسمه تعالی  
اطلاعیه

شماره پیگیری: ۱۰۶۷۲۶۴

کد صنعت: ۷۲۰۰۰۶

شرکت: سپیدار سیستم آسیا

نماد: سپیدار

موضوع: اطلاعات حاصل از برگزاری کنفرانس اطلاع رسانی ناشی از تغییرات قیمت

پیرو اطلاعیه "ضرورت برگزاری کنفرانس اطلاع رسانی" منتشر شده در سامانه کدال با شماره پیگیری ۱۰۶۶۰۳۳ و به استناد ماده ۱۲ مکرر ۲ دستورالعمل اجرایی نحوه انجام معاملات در فرابورس ایران به اطلاع می رساند کنفرانس اطلاع رسانی شرکت در تاریخ ۱۴۰۲/۰۵/۱۱ برگزار و اهم مطالب مطرح شده بشرح فایل پیوست می باشد.

پیرو اطلاعیه "ضرورت برگزاری کنفرانس اطلاع رسانی" منتشر شده در سامانه کدال با شماره پیگیری به اطلاع می رساند کنفرانس اطلاع رسانی شرکت در تاریخ برگزار و اهم مطالب مطرح شده بشرح فایل پیوست می باشد.

در پاسخ به سوالات طرح شده در کنفرانس اطلاع‌رسانی مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۰۹ برای شفافیت بیشتر، سوالات در سرفصل‌های معین دسته‌بندی و پاسخ آن‌ها به اطلاع سهامداران محترم می‌رسد.

## فروش و سامانه مودیان

۱. پیش بینی شما از روند درآمد فروش نرم‌افزار در ماه‌های آتی به چه صورت است؟ آیا در ماه‌ها و سال‌های آینده این فروش نرم‌افزار ادامه خواهد داشت؟
۲. آیا در حوزه فروش نرم‌افزار سیستم سامانه مودیان رقیب جدی برای شرکت وجود دارد؟
۳. پیش بینی شما از روند تعداد مشتریان نرم‌افزار سامه مودیان چقدر است؟ در حال حاضر چه تعداد فروخته شده است و انتظار تعداد فروش در دوره‌های آینده به چه شکل است؟
۴. چه مقدار از فروش ۲۲۲ میلیارد تومانی (فروش نرم‌افزار) چهار ماهه امسال مربوط به سامانه مودیان بوده است؟
۵. پیش بینی شما از فروش محصولات مودیان در تابستان به چه صورت است؟ مثلاً چند درصد از کل فروش نرم‌افزار؟
۶. درآمد مربوط به مودیان در سال آینده تکرار پذیر خواهد بود؟
۷. با توجه به الزام صاحبان مشاغل مشمول مالیات بر ارزش افزوده مبنی بر اتصال به سامانه مودیان مالیاتی، شرکت چه برنامه‌ای برای جذب مشتری جدید از این دسته از کسب‌وکارها را دارد؟
۸. علت رشد فروش چشمگیر فروش نرم‌افزار و سخت‌افزار و خدمات پشتیبانی و آموزش در سال جاری نسبت به سال گذشته را بیان فرمایید؟ چشم انداز صعودی رشد درآمدها ادامه خواهد داشت؟

همانطور که در گزارش تفسیری تشریح شده است و در گزارش‌های فعالیت ماهیانه نیز به اطلاع سهامداران محترم رسیده است، بخش مهمی از تغییر روند رشد درآمد شرکت از محل سامانه مودیان بوده است. تا پایان تیر ماه حدود ۵۵ درصد از درآمد فروش نرم‌افزار از محل فروش به دلیل سامانه مودیان (مستقیم و غیرمستقیم) بوده است. روند فروش چهار ماهه سامانه مودیان نشان از روند کاهشی دارد و پیش‌بینی این است که تا پایان سال حدود ۳۰ درصد درآمد فروش نرم‌افزار از محل سامانه مودیان خواهد بود. تعدیل بودجه اعلام شده در گزارش تفسیری نیز براساس همین تحلیل است. هرچند تغییرات قانونی که در تاخیر در اجبار به استفاده از سامانه مودیان اعمال شده است، می‌تواند روی این پیش‌بینی اثر کاهشی داشته باشد.

در مورد این‌که در بازار رقیب جدی وجود دارد، اکثر نرم‌افزارهای موجود این ماژول را اضافه کردند و نرم‌افزارهای مستقلی نیز برای ارسال به سامانه مودیان ایجاد شده است.

در مورد سال‌های آینده، انتظار این است که مشتریان جدید، همراه با بسته‌های خریداری شده، این ماژول را نیز خریداری کنند. در مورد مشاغل مشمول مالیات، ماژول سامانه مودیان به نرم‌افزار دشت نیز اضافه شده است اما هنوز زیرساخت و مبانی قانونی اعمال آن فراهم نشده است.

## مشتریان و قیمت گذاری

۱. قیمت محصولات در ۴ ماهه ابتدایی امسال به طور متوسط چند درصد افزایش داشته است؟
۲. چه تعداد مشتری جدید در سال جاری و تیر ماه جذب شده است؟
۳. براساس گزارش تفسیری شرکت، انتهای فصل بهار تعداد مشتریان سپیدار به ۹۵ هزار عدد رسیده بود. پیش‌بینی شما برای انتهای فصل تابستان یا انتهای سال چه تعداد مشتری است؟

۴. سازوکار افزایش نرخ محصولات on-premise سپیدار به چه صورت است؟ برای مثال تصمیم به افزایش نرخ محصولات بر چه اساسی گرفته می شود؟

افزایش قیمت محصولات بر اساس تورم، کشش بازار و قیمت رقبا تعیین می گردد، در سال جاری، افزایش قیمت محصولات سپیدار حدود ۴۵ درصد بوده است.

مطابق با اطلاعات گزارش تفسیری دوره سه ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۱۴۰۲ افشا شده در سامانه کدال، در دوره سه ماهه بیش از ۳,۶۰۰ مشتری جدید در حوزه دشت و سپیدار جذب گردیده است. براساس روند، پیش بینی این است که حدود ۱۰,۰۰۰ مشتری دیگر در کل سال به مشتریان شرکت اضافه شود.

## پشتیبانی

۱. آیا فروش نرم افزار سامانه مودیان درآمدهای جانبی از قبیل پشتیبانی در دوره های آینده برای شرکت خواهد داشت؟
۲. فروش محصولات مربوط به سامانه مودیان درآمد پشتیبانی هم همراه خود خواهد داشت؟

## درآمد، سود و گزارش ها

۱. نگاهی به درآمدهای شرکت نشان می دهد درآمد تجمیعی گزارش شده در گزارشات ماهانه ۲۲۵ میلیارد تومان بوده است، در حالیکه درآمد گزارش شده در صورت ۳ ماهه ۱۸۹ میلیارد تومان است. دلیل این اختلاف ۳۵,۶ میلیارد تومانی چیست؟ و آیا در دوره های آینده نیز این اختلاف ادامه خواهد داشت؟

همانطور که در یادداشت های گزارش های فعالیت ماهانه منتشر شده است، درآمدهای پشتیبانی و به روزرسانی نرم افزار برای خدماتی است که در طول کل سال ارایه می گردد، این درآمدها عمدتاً در ابتدای سال صورتحساب و در دفاتر شناسایی می شوند اما در گزارش های دوره ای صورت های مالی و بر اساس استانداردهای حسابداری به میزان حصه مربوط به همان دوره گزارش می گردند این اختلاف در پایان سال به صفر می رسد.

۲. با توجه به مبلغ سود انباشته، آیا شرکت برنامه ای برای افزایش سرمایه از محل سود انباشته دارد؟
۳. معافیت مالیاتی شرکت تا چه زمانی ادامه دارد؟

با توجه به توزیع سود انجام شده، سود انباشته قابل ملاحظه ای وجود ندارد، چنانچه شرکت برنامه ای برای افزایش سرمایه به هر نحو داشته باشد، به اطلاع سهامداران گرامی خواهد رسید.  
معافیت مالیاتی از محل ماده ۱۳۲ قانون مالیات های مستقیم تا مرداد ماه ۱۴۰۳ اعتبار دارد.

## نقدینگی

۱. با توجه به وجه نقد در دسترس شرکت، برنامه شما برای سرمایه گذاری این منابع مالی برای سال پیش رو چیست؟
۲. با توجه به تورم بالای کشور، علت انتخاب صندوق های سرمایه گذاری درآمد ثابت را شرح دهید؟ آیا شرکت برنامه ای برای استفاده از وجوه مازاد نقد در راستای توسعه فعالیت های عملیاتی خود ندارد؟

با توجه به ریسک ها، فرصت ها و ضرورت های کسب و کار همواره مدیریت نقدینگی در شرکت انجام می شود، سرمایه گذاری در صندوق های درآمد ثابت برای مدیریت ریسک، بخشی از سیاست های سرمایه گذاری در کنار انواع سرمایه گذاری های دیگر است، ضمن اینکه فرصت های جدید سرمایه گذاری متناسب با نیاز و ضرورت توسعه شرکت به صورت مستمر مورد بررسی قرار می گیرد.

## سپیدار ابری و مدل کسب و کار آن

۱. نحوه تعامل شما با نماینده های فروش کلاود به چه صورت خواهد بود؟ چه تغییری نسبت به فروش -ON premise خواهد داشت.
۲. با توجه به شروع فروش کلاود، هزینه های بازاریابی به چه صورت تغییر می کند؟
۳. پیش بینی شما از درآمد کلاود برای سال ۱۴۰۲ چند درصد از کل درآمد است؟ ۲۰ درصد تسهیم درآمد برای همکاران از روی این مقدار برداشته می شود؟
۴. به نظر می رسد سال آینده با توجه به تغییر فروش به سمت کلاود (مدل قیمت گذاری و فروش متفاوت با -ON premise) نرخ محصولات کاهش داشته باشد و تعداد فروش هم رشدی نهایتاً مانند امسال (با احتساب سامانه مودیان) ثبت کند. بنابراین در سال های ابتدایی انتظار حاشیه سود پایین تری نسبت به نرم سپیدار در سال های گذشته داریم (همینطور EPS پایین تر). آیا شما این مساله را تایید می کنید؟ لطفاً توضیح دهید.
۵. در حال حاضر غیر از سپیدار مجموعه دیگری در حوزه کلاود ورود پیدا کرده است که از نظر فنی قابل رقابت با محصول کلاود سپیدار باشد؟ لطفاً نام ببرید. محصولات کلاود رقبا چه تفاوتی با کلاود سپیدار دارند؟
۶. نحوه استقبال مشتریان از محصولات ابری تولید شده به چه صورت بوده است؟ انتظار و برآورد شرکت نسبت به مورد استقبال قرار گرفتن محصولات مذکور را بیان فرمایید.

عرضه محصول سپیدار ابری به عنوان یک محصول فناورانه متمایز که در حال حاضر رقیبی در حد و اندازه خود در بازار ندارد، از حدود دو ماه پیش به تدریج آغاز شده است و بازخوردهای اولیه بسیار مثبتی از آن دریافت شده است. این محصول بر بستر ابر و از طریق شبکه نمایندگی موجود به بازار عرضه می شود و هم زمان به صورت فروش آنلاین نیز در اختیار مشتریان قرار گرفته است. مدل های کسب و کاری متناسب با این عرضه نیز طراحی گردیده و در حال اجراست که مسیر آن کماکان استفاده از شبکه موجود نمایندگی می باشد. هزینه های بازاریابی مورد نیاز در بودجه هزینه ای شرکت پیش بینی شده که در گزارش تفسیری منتشر گردیده است.

مهاجرت به سپیدار ابری یک روند تدریجی است که نسبت فروش سپیدار فعلی و ابری به تدریج تغییر می کند، بنابراین انتظار کاهش EPS در سال آینده نداریم هر چند ممکن است کاهش حاشیه سود داشته باشیم. در سال ۱۴۰۲، هدف شرکت عرضه موفق این محصول و ایجاد مشتریان نمونه مبلغ است، بنابراین تمرکز شرکت، در سال جاری ایجاد زیرساخت های مناسب برای عرضه عمده و نیز تکمیل محصول و رضایت مشتریان خواهد بود نه درآمد. در سال های آتی بنا به سیاست توسعه مشتریان، برنامه جذب و درآمد به اطلاع سهامداران خواهد رسید.

## قرارداد همکاران سیستم

۱. درباره قرارداد اخیر با همکاران سیستم (تسهیم درآمد)

a. آیا نرخ ۲۰ درصد تسهیم درآمد روی فروش خالص سپیدار (عدد درآمد صورت سود و زیان) لحاظ می‌شود؟

مبنای تسهیم حاصل فروش، پس از کسر تخفیف است.

b. نرخ ۲۰ درصد تسهیم درآمد بر چه اساسی تعیین شده است؟

براساس تحلیل‌های کارشناسی از هزینه، فرصت‌های طرفین، ریسک‌های سرمایه‌گذاری، عرف تجاری صنعت نرم‌افزار و ارزش زیرساخت‌های نرم‌افزار آماده همکاران سیستم

c. آیا براساس قرارداد، تکنولوژی و دانش بعد از توسعه نرم‌افزار ابری از سیستم به سپیدار منتقل می‌شود؟ اگر جواب مثبت است بعد از چه مدتی؟

بله. طبق قرارداد حداکثر پس از دو سال از عرضه هر سیستم، سیستم مربوطه در اختیار سپیدار قرار می‌گیرد.

d. نقش سپیدار سیستم در تولید، توسعه و نگهداشت سپیدار کلاود به چه صورت خواهد بود؟

مشارکت در تحلیل و تست‌های مورد نیاز چرخه تولید نرم‌افزار و ارایه بازخوردهای به موقع مشتریان، تعریف نیازها و ارائه دقیق سفارش کار به همکاران سیستم و ارائه اطلاعات لازم از نیازمندی‌ها و حجم و اندازه بازار و سایر اطلاعاتی که بر تحلیل و طراحی سیستم‌ها اثر می‌گذارند و نگه داشت سیستم‌ها - به غیر از زیرساخت - دو سال بعد از عرضه، توسط سپیدار انجام می‌شود.

e. تعامل شما با همکاران سیستم فقط تقسیم درصدی از درآمد خواهد بود؟ و تمام هزینه‌های تولید نرم‌افزار و هزینه‌های جانبی آن با همکاران سیستم؟ یا در آینده نیاز هست خرید خدمت هم از همکاران انجام شود؟

در رابطه با تولید نرم‌افزار کل هزینه‌ها بر عهده همکاران سیستم است.

## زمین و سرمایه گذاری ها

۱. برنامه شرکت برای یک دانگ زمین که مشارکتی با سیستم خریده است چیست؟

۲. آخرین نتایج دعوای حقوقی مطرح شده درباره زمین خریداری شده به چه صورت می‌باشد؟

مطابق افشاء صورت گرفته در صورت‌های مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹، اقداماتی در راستای تغییر کاربری زمین به اداری و همچنین طراحی نقشه‌های اولیه ساخت در سال گذشته صورت گرفته بود و در سال جاری نیز ادامه فرآیندهای اداری ساخت در دست پیشبرد است. با توجه به طرح‌های در دست بررسی برای استفاده از نقدینگی‌های موجود، بررسی استفاده موثر از این دارایی نیز در دست بررسی است.

در مورد دعوای حقوقی مطرح شده، فرآیند قضایی رسیدگی به فرجام خواهی و اعتراض تجدید نظر در جریان است و نسبت به آخرین اعلام در صورت‌های مالی سال ۱۴۰۱ تغییری نداشته است.

## سایر سئوالات

۱. درصد افزایش نیروی جدید (تعداد نیروی جدید) و میزان افزایش حقوق در سال ۱۴۰۲ چه میزان خواهد بود؟

بر اساس برآورد تعداد نیروهای جدید ۱۵٪ افزایش خواهد داشت و افزایش هزینه حقوق نیز حدود ۵۵٪ پیش‌بینی می‌شود.

۲. مزیت رقابتی محصولات فعلی سپیدار نسبت به رقبا را کامل توضیح دهید.

محصول سپیدار، محصولی جامع، کامل و با کاربری ساده است که تمامی فرایندهای داخلی شرکت‌های کوچک را پوشش می‌دهد، اقبال بازار و مشتریان طی سال‌های متمادی از این محصول، گویای مزیت رقابتی پایدار آن است. جزییات بیشتر در سایت شرکت سپیدار سیستم موجود می باشد.

۳. لطفا جدول مقابل را پر بفرمایید

سهم بازار	۱۳۹۷	۱۳۹۸	۱۳۹۹	۱۴۰۰	۱۴۰۱
سپیدار					
دشت					

با توجه به اینکه تعداد کل شرکت‌ها و اصناف توسط مراجع رسمی مشخص نیست، نمی توان سهم بازار را با دقت کافی بیان کرد اما در مورد محصول سپیدار، با فرض حدود ۲۵۰,۰۰۰ شرکت کوچک، حدود ۲۵ درصد سهم بازار کنونی شرکت است.

۴. پیش بینی شما برای درآمد و سود خالص سپیدار برای سال ۱۴۰۲ چقدر است؟ آیا برنامه عرضه اولیه برای این شرکت دارید؟ یا افزایش سهم سپیدار در این مجموعه؟

مطابق با اطلاعات منتشر شده سهم از سود شرکت سپیدار در شرکت سپیدار ۷,۸ میلیارد تومان پیش‌بینی می‌شود و برنامه‌ای برای عرضه و یا افزایش سهم سپیدار وجود ندارد.

۵. با توجه به وضعیت اجتماعی و مهاجرت نیروها و ... برنامه شرکت برای مدیریت این چالش و ایجاد کمترین هزینه مالی و زمانی برای شرکت چیست؟

توسعه و نگهداشت منابع انسانی همیشه یکی از موضوعات استراتژیک شرکت سپیدار بوده است که از طریق تقویت لایه مدیریت، جذب نیروهای مستعد، توسعه و نگهداشت نیروهای کلیدی انجام می‌شود. از زاویه دیگر، با توسعه شبکه و برون‌سپاری بخشی از عملیات، ریسک این موضوع طی این سال‌ها مدیریت شده و این مسیر ادامه خواهد یافت.

۶. خواهشمند است سود و زیان ناخالص هر یک از بسته‌های نرم‌افزاری را به صورت تفکیک شده و مطابق با جدول زیر، تکمیل نمایید.

بسته پخش و سفارش‌گیری	بسته حسابداری بازرگانی	بسته حسابداری تولیدی	بسته حسابداری خدماتی	بسته حسابداری پیمانکاری	
					فروش
					بهای تمام شده
					سود ناخالص

راهکارهای نرم‌افزاری عمدتاً به شکل بسته و متناسب با نیاز مشتریان، در قالب مجموعه‌ای از نرم‌افزارها ارائه می‌شود. تخصیص هزینه‌های شرکت (که عمدتاً از جنس هزینه‌های حقوق و بازاریابی است) به هریک از نرم‌افزارهای داخل بسته‌ها، ارزش افزوده‌ای برای تصمیمات مدیریتی ایجاد نمی‌کند و بنابراین اطلاعات در این قالب تهیه و نگهداری نمی‌شود.

۷. برآورد شرکت از جامعه مشتریان محصولات سپیدار، دشت و ابری به چه صورت می‌باشد (جدول زیر را تکمیل کنید).

محصولات	تعداد مشتریان در سال ۱۴۰۲	تعداد مشتریان در سال ۱۴۰۳	تعداد مشتریان در سال ۱۴۰۴
دشت			
سپیدار			
ابری			

تعداد مشتریان دشت در انتهای سال ۱۴۰۲ به حدود ۳۱,۰۰۰ می‌رسد و تعداد مشتریان سپیدار و ابری مجموعاً در پایان سال به حدود ۷۵,۰۰۰ خواهد رسید. تعداد مشتریان در سال‌های آینده بر اساس شرایط و سیاست‌های توسعه‌ای رو به جلو در هر سال تعیین و هدف‌گذاری می‌شود.

#### ملاحظه:

لازم به ذکر است پاسخ‌های ارائه شده شامل مفاهیم آینده‌نگری است که با رویدادها یا عملکرد مالی آتی شرکت در ارتباط است. این برآوردها در معرض ریسک‌ها و عدم قطعیت‌ها قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.

پالشر

حمیدرضا زنجیری

مدیرعامل