



برای دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱

گزارش تفسیری مدیریت

شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

فهرست

۱	ماهیت کسب و کار شرکت	۷
۱/۱	ماهیت شرکت و صنعت	۸
۱/۲	جایگاه شرکت در صنعت	۱۱
۱/۳	جزئیات فروش	۱۱
۱/۴	قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت	۱۳
۱/۵	وضعیت رقابت	۱۳
۱/۶	اطلاعات بازارگردان شرکت	۱۳
۲	اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف	۱۴
۳	مهم‌ترین منابع، مصارف، ریسک‌ها و روابط	۲۰
۳/۱	منابع و مصارف	۲۰
۳/۲	ریسک‌ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن	۲۰
۳/۳	اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته	۲۱
۳/۴	دعای حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن	۲۱
۴	نتایج عملیات و چشم‌اندازها	۲۲
۴/۱	نتایج عملکرد مالی و عملیاتی	۲۲
۴/۲	جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع	۲۴
۵	مهمترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده	۲۵
۶	جمع بندی	۲۷

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱

با احترام

در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های بعدی هیئت‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار)، شرکت‌هایی که سهام آن‌ها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده باشد، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره‌ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه می‌باشند.

لذا گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط گزارش تفسیری مدیریت (مصوب ۱۳۹۶/۱۰/۰۴، اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیئت‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و ابلاغیه مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۰۱ سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۴۰۴/۰۴/۳۰ به تایید هیئت‌مدیره شرکت رسیده است.

امضا	سمت	نام نماینده	اعضاء هیئت مدیره و مدیرعامل
	رئیس هیئت مدیره (غیرموظف)	محسن طلائی	شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)
	نایب رئیس هیئت مدیره (غیرموظف)	احمد اصلاخ	شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	حسین زواره محمدی	شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	امیر تقی‌خان تجریشی	شرکت پیمان الوند همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	حمیدرضا یعقوبی	شرکت همکاران سیستم مدیریت طرح‌های عمومی (سهامی خاص)
	مدیرعامل (موظف)		حمیدرضا رنجبری

تصویر عملکرد دوره سه ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۴ در یک نگاه

درآمد عملیاتی	سود عملیاتی	سود خالص	حاشیه سود
۲,۴۲۷,۷۵۵ میلیون ریال	۱,۹۶۵,۸۷۰ میلیون ریال	۱,۶۰۲,۹۵۶ میلیون ریال	حاشیه سود عملیاتی: ۸۱٪
۲۳ درصد رشد نسبت به سال قبل	۱۸ درصد رشد نسبت به سال قبل	۲۲ درصد کاهش نسبت به سال قبل	

مهمترین عوامل موثر در عملکرد این دوره

در دوره سه ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۴، عملکرد مالی شرکت سپیدار سیستم آسیا تحت تأثیر چند عامل کلیدی قرار گرفت. در دو ماه ابتدایی سال، روند تحقق درآمدها مطابق با پیش‌بینی‌ها و با عملکردی مثبت دنبال شد؛ اما در روزهای پایانی خردادماه که طبق روال سال‌های گذشته نقش تعیین‌کننده‌ای در تحقق بودجه درآمدی دارد، به دلیل شرایط عمومی پیش آمده، بخشی از فعالیت‌های عملیاتی شرکت مطابق برنامه‌ریزی پیش نرفت و تحقق کامل درآمدها محقق نشد. در همین راستا، هیئت‌مدیره ضمن تلاش برای حفظ ثبات عملیات و پایدار نگه داشتن درآمد شرکت و آماده‌سازی شرکت برای ادامه مسیر، کنترل و مدیریت هزینه‌ها را در اولویت قرار داد.

در دوره مورد گزارش، درآمدهای غیرعملیاتی و به تبع آن سود خالص، نسبت به دوره مشابه سال قبل کاهش یافته که این موضوع به دلیل تغییر در پرتفوی سرمایه‌گذاری شرکت بوده است همچنین با پایان یافتن دوره ۵ ساله معافیت مالیاتی ناشی از دریافت پروانه بهره‌برداری تولید نرم‌افزار در ۱۳۹۸، شرکت از مردادماه سال ۱۴۰۳ مشمول پرداخت مالیات بر درآمد شده است؛ عاملی که به‌طور مستقیم بر سود خالص دوره اثرگذار بوده است و در سرفصل نتایج و عملکرد مالی و عملیاتی این گزارش به آن اشاره شده است.

دستاوردهای عملکرد دوره بهار ۱۴۰۴

در سه ماهه نخست سال مالی ۱۴۰۴، شرکت سپیدار سیستم آسیا علی‌رغم چالش‌های ناشی از شرایط محیطی و اقتصادی، با اتکا به برنامه‌ریزی منعطف، چابکی عملیاتی و بهره‌گیری مؤثر از ظرفیت‌های درون‌سازمانی، موفق شد رشد درآمدی مناسبی را نسبت به دوره مشابه سال قبل به ثبت رساند.

در حوزه فروش، شرکت توانست بخش مؤثری از اهداف فصلی خود را محقق سازد، برگزاری رویداد بزرگ نمایندگان و پایش مستمر وضعیت تحقق فروش با ایشان از عوامل مؤثر و مهم در تحقق فروش بود.

در حوزه بازاریابی و توسعه برند، مشارکت گسترده مخاطبان در رویدادهای حضوری و آنلاین، همراه با تولید محتوای خلاقانه با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین از جمله هوش مصنوعی و تقویت سئو، گامی مؤثر در جهت تقویت حضور برند سپیدار در بازار و افزایش اثربخشی کمپین‌های فروش در استان‌های منتخب بوده است.

در بخش پشتیبانی و نگهداشت مشتریان، تمرکز اصلی بر تقویت زیرساخت‌ها و ارتقاء کیفیت خدمات بوده است. راه‌اندازی سرویس تیکتینگ، استفاده از چت‌بات هوشمند (AI)، توسعه مرکز تماس و ایجاد بانک دانش، از جمله اقدامات مهم در این دوره به شمار می‌روند. همچنین با جذب نمایندگان جدید در حوزه پشتیبانی و ارتقاء سطح تخصص کارشناسان، زمینه ارائه خدمات مناسب‌تر به مشتریان سپیدار فراهم شده است.

در حوزه آموزش که یکی از محورهای راهبردی سپیدار سیستم محسوب می‌شود، تمرکز بر توسعه همکاری با دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزشی معتبر، گسترش عرضه محصولات کمک‌آموزشی، و صدور گواهینامه‌های معتبر برای دانش‌پذیران دنبال شده است. معرفی این افراد به بازار کار از طریق وبسایت رسمی سپیدار، یکی از نتایج این اقدامات بوده است.

در دوره مورد گزارش، بروزآوری مستمر نرم‌افزارهای سپیدار، اجرای تغییرات گسترده در حوزه‌های حقوق و دستمزد و همچنین تطبیق سامانه مودیان با الزامات قانونی از مهمترین اقدامات حوزه محصول و توسعه فنی در شرکت سپیدار بوده است. این اقدامات بیانگر تعهد شرکت به ارتقاء مستمر محصولات و ارائه راهکارهای منطبق با نیازهای روز بازار است.

در مورد طرح افزایش سرمایه و براساس مجوز صادره از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار مورخ ۲۱ بهمن ۱۴۰۳، مجمع عمومی فوق‌العاده برگزار و طرح مذکور به تصویب رسید. طبق مصوبات این مجمع، مرحله اول افزایش سرمایه از مبلغ ۷۰۰,۰۰۰ میلیون ریال به ۲,۳۵۰,۰۰۰ میلیون ریال از محل سود انباشته انجام و در مرجع ثبت شرکت‌ها به ثبت رسید. در حال حاضر، بخش اول مرحله دوم افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و مطالبات حال‌شده سهامداران به مبلغ ۸,۰۰۰,۰۰۰ میلیون ریال در دست اجرا است ارسال مدارک و مستندات پذیره نویسی حق تقدم ها انجام شده و فرآیند پذیره نویسی عمومی در حال انجام است.

در راستای اجرایی کردن اهداف طرح افزایش سرمایه، ایجاد سازمان کار مطلوب، تخصیص فضای کاری مناسب و تجهیز آن را در دستور کار داریم. این مهم را نیز با پیشرفت مراحل افزایش سرمایه، به طور فعال دنبال می‌کنیم و خوشبختانه در همین مدت با مراقبت و حساسیتی که به کیفیت و کارایی داریم نمونه‌های خوبی انتخاب شده و در زمانی نزدیک، مناسب ترین آن را به جمع بندی رسانده و برای سرمایه‌گذاری و خرید، نهایی خواهیم کرد.

لازم به ذکر است؛ در راستای سرمایه‌گذاری و توسعه کسب‌وکار، امروز سپیدار سیستم با جامعه بزرگ مشتریان خود در محصولات سپیدار و دشت، ظرفیت بسیار بالایی برای توسعه زنجیره ارزش محصولی خود دارد که می‌تواند نیازمندی‌های مختلف مشتریان را پاسخگو باشد. تکمیل زنجیره ارزش محصولات باعث می‌شود که ضمن رشد تعداد مشتریان، وابستگی و تعلق خاطر مشتریان به برند سپیدار افزایش یابد.

۱ ماهیت کسب و کار شرکت

صنعت نرم افزار در کسب و کارهای کوچک و اصناف

امروزه تکنولوژی و فناوری به صورت مستقیم بر روی موفقیت و افزایش انعطاف پذیری کسب و کارها تاثیرگذار است. یکی از ابزارهای فناوری محور که به رشد و توسعه کسب و کارها کمک شایانی می کند، بهره مندی از نرم افزارهای یکپارچه مالی و بازرگانی است که نقش پررنگی در تصمیم گیری های درست و دقیق مدیران دارد.

با پیشرفت روزافزون علم و دانش بشر، بسیاری از اموری که قبلاً توسط انسان ها و به صورت دستی در سازمان ها و کسب و کارهای مختلف انجام می شد، به نرم افزارها سپرده شده است به طوری که می توان ادعا کرد امروزه وجود یک سیستم نرم افزاری در سازمان ها و شرکت ها از ضروری ترین امور است، زیرا چنین سیستم هایی کمک شایانی به مدیران در تصمیم گیری های مهم می کنند. رشد سریع صنعت نرم افزار طی چند سال گذشته در جهان نیز موید همین امر بوده است.

در همین راستا لازم است شرکت های نرم افزاری با سرمایه گذاری در حوزه سرمایه های انسانی و تحقیق و پژوهش در فناوری های نوین، همواره خود را بروز و مستعد برای پاسخ گویی به نیازهای مشتریان نگه دارند. در این میان، با توجه به تغییرات و تحولات سریع این صنعت، فناوری های متنوعی مطرح می شوند که از میان آن ها، فناوری هایی که بروز هستند، قابل اطمینان بوده و می تواند سازمان را به سمت موفقیت سوق دهد. از سوی دیگر همراه نشدن با فناوری های روز نیز به سرعت می تواند شرکت های نرم افزاری را از گردونه رقابت خارج کرده و بقای آن ها را به خطر بیندازد.

بدون تردید تمام کسب و کارها با توجه به ابعاد، گستردگی و اندازه فعالیت خود، نیازهای متفاوت نرم افزاری را طلب می کنند که توجه ویژه به نیازهای هر قسمت می تواند به ارائه مطلوب خدمات نرم افزاری و کمک به بقا و ارتقاء سطح مشتریان موثر باشد.

بازار شرکت های کوچک و اصناف، بازار مستعدی است که همواره با رشد و زاینده گی مواجه بوده است و شرکت سپیدار سیستم در راستای موضوع و حوزه فعالیت خود، از بدو تاسیس تاکنون با قدرت و برنامه ریزی دقیق و منسجم وارد آن شده است و رشد فزاینده سهم از بازار این شرکت، طی این سال ها، گویای مزیت های رقابتی و محبوبیت محصولات آن در بازار بوده است.

سپیدار سیستم یک شرکت دانش بنیان و متشکل از سرمایه انسانی متخصص است که متناسب با نیاز و ابعاد کسب و کارهای کوچک در حوزه های مختلف، محصول عرضه می کند. اصلی ترین محصول این شرکت، مجموعه نرم افزارهای «سپیدار» است، نرم افزاری که برای مدیریت هوشمندانه شرکت های کوچک طراحی شده است. محصول دیگر این شرکت، نرم افزار حسابداری فروشگاهی «دشت» ویژه اصناف و فروشگاه ها است.

شرکت سپیدار سیستم در تاریخ ۱۳۸۷/۱۲/۲۰ در قالب شرکت سهامی خاص، با شماره ۳۴۸۱۳۴ و با سرمایه ای معادل ۱۰ میلیون ریال تأسیس شد. در سال ۱۳۹۹ به شرکت سهامی عام تبدیل شد و در دی ماه همان سال سهام آن در بازار عرضه شد.

۱/۱ ماهیت شرکت و صنعت

محصولات و خدمات سپیدار سیستم برای بخش‌های مختلف بازار

سپیدار سیستم همواره به توسعه محصولات منطبق بر نیاز مشتریان و هم‌سو با تکنولوژی روز دنیا توجه ویژه داشته است. تحلیل نیازمندی‌های مشتریان بازار هدف و درک عمیق دغدغه‌های مشتریان و توسعه هم‌گام با تکنولوژی، باعث شده‌است تا سهم قابل توجهی از بازار شرکت‌های کوچک به دنبال پاسخ‌دهی به نیازهای خود با راهکارهای تخصصی ارائه شده توسط سپیدار سیستم باشند.

اصلی‌ترین سرفصل فعالیت‌های سپیدار سیستم به شرح زیر است:

فروش

سپیدار:

محصولات سپیدار پایه سیستم‌های شرکتی است که شامل سیستم‌های حسابداری، دریافت و پرداخت، حقوق و دستمزد، مدیریت دارایی‌ها، انبار، مشتریان و فروش، پخش، سفارش‌گیری، خرده‌فروشی، سفارش‌کار (تولید)، پیمانکاری، تدارکات و خرید داخلی و سفارشات خارجی است که در قالب بسته‌های تولیدی، خدماتی، بازرگانی، پیمانکاری و پخش برای مدیریت چابک‌تر شرکت‌های کوچک طراحی شده‌است و متناسب با نیازهای این کسب و کارها، کاربری بسیار ساده‌ای دارد. در مجموع نرم‌افزار سپیدار، با ۱۶ سیستم و ۱۲ زیرسیستم به مشتریان حوزه‌های بازرگانی، تولیدی، خدماتی، پیمانکاری، پخش و سفارش‌گیری ارائه خدمت می‌نماید.

بسته‌های نرم‌افزاری		بسته پخش و سفارش‌گیری	بسته حسابداری خدماتی
		بسته حسابداری بازرگانی	بسته حسابداری پیمانکاری
		بسته حسابداری تولیدی	
سیستم‌ها		سیستم حسابداری	سیستم مشتریان و فروش
		سیستم دارایی ثابت	سیستم تامین‌کنندگان و انبار
		سیستم دریافت پرداخت	سیستم فروش خدماتی
		سیستم تامین‌کنندگان و انبار تولیدی	حسابداری پیمانکاری
		سیستم حقوق و دستمزد	سیستم تولید
		سیستم سفارشات و خرید خارجی	سیستم سفارش‌گیری
		سیستم تدارکات و خرید داخلی	سیستم پخش سرد
		سیستم سامانه مودیان	سیستم پخش گرم
زیر سیستم‌ها		زیر سیستم ارزی	زیر سیستم ردیابی
		فروش پیشرفته	زیر سیستم دو واحدی
		زیر سیستم توزین	تبدیل انبار بازرگانی به تولیدی
		زیر سیستم دو زبانه	زیر سیستم موبایل و تبلت سفارش‌گیری
		وب سیستم فروشگاه اینترنتی	مدیریت تنخواه گردان
		مدیریت پیام	گزارش‌های مدیریتی

دشت:

دشت، به‌طور ویژه برای مدیریت مالی و عملیاتی فروشگاه‌ها طراحی شده‌است. این نرم‌افزار در سه سطح پایه، استاندارد و پیشرفته ارائه می‌شود تا متناسب با نیاز فروشگاه‌های کوچک تا بزرگ قابل استفاده باشد. علاوه بر نسخه عمومی، دشت دارای نسخه‌های صنفی ویژه برای فروشگاه‌های پوشاک، سوپرمارکت، لوازم یدکی، آرایشی و بهداشتی و سایر صنوف پرکاربرد است که امکانات متناسب با فرآیندهای خاص هر صنف را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. دشت با رابط کاربری ساده، امکانات کاربردی و سازگاری کامل با تجهیزات فروشگاه‌های مانند کارتخوان بانکی، بارکدخوان، فیش‌پرینتر و ترازو، فروشگاه‌ها را در انجام دقیق و یکپارچه امور فروش، انبار، حسابداری و مدیریت مشتریان یاری می‌کند. راه‌اندازی سریع، کاربری آسان، امکان ارتقاء و پشتیبانی گسترده از مهم‌ترین مزایای این نرم‌افزار فروشگاه‌ها است.

لوازم خانگی	عمومی	نسخه‌ها
لوازم یدکی خودرو	پوشاک، کیف و کفش	
ابزار و یراق آلات ساختمانی	سوپرمارکت	
کامپیوتر، موبایل و ماشین‌های اداری	لوازم آرایشی و بهداشتی	
لوازم تحریر	قنادی، آجیل و خشکبار	
ارسال و دریافت پیامک	حسابداری پیشرفته	زیر سیستم‌ها
وب‌سرویس فروشگاه اینترنت	ارتباط با سامانه مودیان مالیاتی	

آموزش محصولات سپیدار سیستم

خدمات آموزش در دوران فعالیت سپیدار سیستم به عنوان موضوعی با اهمیت و از جنس رسالت اجتماعی شرکت قلمداد شده است. ما در سپیدار سیستم از طریق گسترش برگزاری دوره‌های آموزشی سپیدار و عرضه محصولات کمک آموزشی دو هدف کلی را محقق کرده‌ایم؛ گسترش جامعه مخاطبانی که آشنایی و توانایی کار با محصولات سپیدار را داشته باشند. زمینه به کارگیری محصولات در سطح شرکت‌هایی که دانش آموختگان در آنها مشغول فعالیت خواهند شد.

کتاب و نسخه
آموزشیهمکاری با موسسات و
دانشگاه‌ها

اعطای گواهینامه



برگزاری دوره و آزمون



آکادمی سپیدار

پشتیبانی محصولات سپیدار سیستم

محصولات سپیدار سیستم با سادگی و کمترین میزان خطا، نیاز به دریافت خدمات پشتیبانی را به حداقل رسانده‌اند. با این حال، به منظور پاسخگویی و رفع مشکلات احتمالی مشتریان، شرکت سپیدار سیستم با مشارکت شبکه نمایندگان خدمات پس از فروش، اقدام به ارائه خدمات پشتیبانی در بخش‌های مختلف نموده است. این خدمات شامل به‌روزرسانی نسخه‌های نرم‌افزار (منطبق بر تغییرات قانونی)، ارائه خدمات پشتیبانی از طریق چت آنلاین، تماس تلفنی، سرویس تیکت، چت‌بات هوشمند و همچنین پنل پرسش و پاسخ می‌باشد. شرکت سپیدار سیستم با سرمایه‌گذاری کافی در ایجاد زیرساخت‌های فناورانه، گام مؤثری در راستای برطرف ساختن نیازهای کاربران برداشته و این امکان را فراهم کرده است تا مشتریان به سهولت و با استفاده از فایل‌های راهنما، نسبت به نصب نرم‌افزارهای سپیدار و دشت اقدام نمایند. در راستای افزایش رضایت و سهولت کاربری، سپیدار سیستم خدمات پشتیبانی متنوع و هوشمندی را ارائه می‌دهد. آنچه که در ارائه این خدمات برای شرکت از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، دقت، سرعت و کیفیت پاسخگویی توسط کارشناسان پشتیبانی و نیز بهره‌مندی از ابزارهای نوین مانند چت‌بات و سامانه تیکت برای تسهیل فرآیند دریافت و پیگیری درخواست‌های مشتریان است.



باشگاه مشتریان



چت آنلاین



تیکت



تماس تلفنی



چت بات

۱/۲ جایگاه شرکت در صنعت

سپیدار سیستم با تکیه بر سرمایه‌های انسانی متخصص و با انگیزه، محصولات پیشرو در حوزه تکنولوژی و همچنین شبکه فروش توانمند خود، موفق شده است به موقع نیازهای بازار را شناسایی و در زمان مقتضی به آنها پاسخ دهد و دوره موفق را با در نظر گرفتن شاخص‌های صنعت پشت سر بگذارد. شرکت سپیدار سیستم با تمرکز بر گسترش شبکه نمایندگی در سطح کشور، تقویت فروش محصولات، افزایش ظرفیت و تخصص در سطح تیم‌های داخلی، ارائه راهکارهای ویژه بازاریابی و فروش و پاسخ به نیازمندی‌های محصولی مشتریان گسترده خود، علاوه بر رهبری بازار در عرضه محصولات سپیدار، نفوذ بسیار خوبی در بین مشتریان بازار هدف ایجاد کند. روند دو سال اخیر عرضه محصول دشت با فعالیت‌های گسترده بازاریابی و مشارکت شبکه نمایندگان و تبلیغات محیطی نیز حاکی از شناخت و اقبال اصناف مختلف از این نرم‌افزار است و خوشبختانه جزو سه انتخاب اول بازار محسوب می‌شود. برند خوب محصول سپیدار و عملکرد شرکت سپیدار تا به امروز نقش بسزایی جهت ورود به بازارهای جدید داشته است.

۱/۳ امتیاز و رتبه شرکت در بازار سرمایه

در راستای اجرای مفاد «دستورالعمل امتیازدهی به ناشران اوراق بهادار پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران» بارگذاری‌شده در پایگاه قوانین و مقررات بازار سرمایه به نشانی (<https://cmr.seo.ir>)، امتیاز و رتبه شرکت سپیدار سیستم آسیا در بازار سرمایه و صنعت، برای بازه زمانی یک‌ساله منتهی به شهریورماه ۱۴۰۳، به شرح جدول زیر اعلام شده است.

خوشبختانه بررسی‌ها نشان می‌دهد از زاویه شفافیت و حاکمیت شرکتی، مجموعه فعالیت‌های هیئت مدیره این شرکت را به جایگاه حاضر رسانده است

عنوان امتیاز	امتیاز کسب‌شده
امتیاز حاکمیت شرکتی	۹۹
امتیاز شفافیت اطلاعاتی	۹۱/۷۵
امتیاز نقش‌آفرینی در توسعه بازار سرمایه	۵۳/۹۶
امتیاز کلی ناشر با اعمال ضرایب	۸۷/۵۳
رتبه ناشر در بازار سرمایه	۳۵
رتبه ناشر در صنعت*	۲

*رتبه اول شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)

۱/۴ جزئیات فروش

ارقام به میلیون ریال

جزئیات درآمدی شرکت سپیدار سیستم آسیا	
مبلغ	سرفصل درآمدی
۲,۰۶۴,۵۸۰	درآمد فروش نرم افزار
۱,۰۴,۹۳۹	درآمد فروش به‌روزرسانی نرم‌افزار
۲۴۶,۵۵۸	درآمد پشتیبانی
۱۱,۶۷۸	درآمد خدمات آموزشی
۲,۴۲۷,۷۵۵	جمع

۱/۵ مراودات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت

وضعیت پرداختها به دولت

ارقام به میلیون ریال

سرفصل	دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱	سال مالی ۱۴۰۳	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
مالیات عملکرد	۲۹,۸۰۱	۴,۴۰۴	۴۱,۹۵۸	۵۷۷٪	پایان دوره معافیت پروانه بهره برداری و افزایش درآمد مشمول مالیات
مالیات بر ارزش افزوده	۲۰۳,۸۸۲	۱۳۶,۹۴۰	۷۵۴,۹۷۰	۴۹٪	افزایش درآمدهای عملیاتی
بیمه سهم کارفرما	۲۸,۶۴۲	۲۵,۳۶۳	۸۰,۸۵۵	۱۳٪	
حقوق و عوارض دولتی	۷۰	۵,۵۴۵	۱,۴۵۳	-۹۹٪	پرداخت سود سهام سال ۱۴۰۳ در دوره تابستان
پرداختی بابت انرژی و ارتباطات	۱۷۳	۱,۲۲۸	۴,۴۱۹	-۸۶٪	
جمع	۲۶۲,۵۶۸	۱۷۳,۴۸۰	۸۸۹,۱۵۶	۵۱٪	
مانده پرداختنی	۴۰۴,۸۲۵	۲۷۷,۲۸۹	۲۰۸,۰۷۴	۴۶٪	

• مانده پرداختنی مربوط به ارزش افزوده مربوط به فصل آخر دوره مورد گزارش است که پرداخت آن مطابق قانون سازمان امور مالیاتی در فصل بعد از دوره گزارش‌گری اتفاق افتاده است.

• مانده پرداختنی بیمه تامین اجتماعی مربوط به سهم کارفرما از بیمه حقوق پرسنل در ماه آخر دوره مورد گزارش است که پرداخت آن مطابق با قوانین سازمان تامین اجتماعی در ماه بعد از دوره گزارش‌گیری اتفاق افتاده است.

وضعیت مطالبات از دولت

شرکت در دوره مورد گزارش فاقد مطالبات از دولت است.

۱/۶ قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت

مهم‌ترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت شامل قانون تجارت، قوانین مالیاتی، قانون کار، قوانین بیمه و تامین اجتماعی، قانون بازار بورس و اوراق بهادار و آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های ابلاغ شده از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار می‌باشد.

یک نوع دیگر از اثرگذاری قوانین بر فعالیت شرکت به این ترتیب است که وضع یا ایجاد تغییر در قوانین، می‌تواند منجر به ایجاد نیازی جدید در بازار شود که پاسخ‌گویی به این نیاز از طریق تولید محصولات یا خدمات جدید امکان‌پذیر باشد.

۱/۷ وضعیت رقابت

بازار سپیدار یک بازار کاملاً رقابتی محسوب می‌شود و تعدد شرکت‌های رقیب با سیاست‌های مختلف باعث شده‌است که نیازمند استراتژی متفاوتی در بازار باشد. خوشبختانه سپیدار سیستم با شناخت و رصد لحظه‌ای بازار توانسته است فعالیت‌ها و اقدامات اثربخشی را در بازار صورت بدهد و با توجه به ارزش‌افزوده‌ای که به واسطه‌ی محصولات و خدمات خود برای بازار ایجاد می‌کند، سهم بازار بزرگتری را رقم بزند. اما از آنجایی که در حال حاضر اطلاعات قابل استنادی که نشان‌دهنده وضعیت رقبا در این حوزه باشد توسط نهاد معتبری منتشر نمی‌شود، امکان مقایسه دقیق با سایر شرکت‌های فعال در این حوزه به لحاظ احراز جایگاه واقعی سپیدار سیستم وجود ندارد.

۱/۸ اطلاعات بازارگردان شرکت

نام بازارگردان	بازارگردانی هوشمند آبان
آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۲/۰۹/۲۰
پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۰۵/۲۰
منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	صفر
منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (میلیون ریال) / تعداد سهم) طی دوره مالی منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۴	۰ میلیون ریال وجه نقد / صفر تعداد سهم
مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۵۵,۹۵۳
مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۲۲۹,۰۰۳
سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۲۳,۸۹۴
تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۴,۲۱۷,۵۶۰
تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۲۰,۳۷۳,۷۴۰
مانده سهام نزد بازارگردان*	۲۱,۱۰۹,۴۵۴

* با عنایت به مرحله نخست افزایش سرمایه در بهمن‌ماه سال ۱۴۰۳، تعداد ۲۵,۹۷۱,۷۹۹ سهم جایزه به بازارگردان تخصیص یافته است و در مرحله دوم افزایش سرمایه، تعداد ۱۲۶,۸۵۱,۵۱۹ حق‌تقدم به بازارگردان تعلق گرفته است.

۲ اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

توسعه محصولات سپیدار سیستم

شرکت سپیدار سیستم آسیا در جایگاه پیشرو بازار نرم افزارهای مالی و حسابداری، همواره با تکیه بر تحلیل نظام مند نیازهای بازار، شناخت عمیق از دغدغه های مشتریان و همگامی با فناوری های نوین، تلاش کرده است تا راهکارهایی منطبق با استانداردهای روز ارائه دهد و بدین وسیله جایگاهی متمایز نزد مشتریان کسب کند. در دوره گزارش شده نیز، رهبری محصولی در بازار همچنان به عنوان یکی از ارکان اصلی استراتژی شرکت دنبال شده و محور برنامه ریزی های توسعه ای قرار گرفته است.

در راستای پاسخگویی به الزامات قانونی و نیازهای مشتریان، به ویژه در ارتباط با سامانه مودیان مالیاتی، شرکت سپیدار با به روزرسانی مستمر این سیستم و تطبیق آن با آخرین ابلاغیه های رسمی، نقش مؤثری در تسهیل امور مالیاتی کاربران خود ایفا کرده است. این اقدام در کنار ارتقاء عملکرد نرم افزار در حوزه حقوق و دستمزد، باعث افزایش رضایت مندی و بهبود تجربه مشتریان شده است.

همچنین، شرکت با تدوین و اجرای سند چشم انداز محصولی ۱۴۰۴، هم راستا با برنامه افزایش سرمایه مصوب سال گذشته، گام های مؤثری در جهت توسعه سبد محصولات "سپیدار" و "دشت" برداشته است. تمرکز بر تحلیل دقیق بازار، طراحی و عرضه ماژول های جدید و توسعه راهکارهای نرم افزاری تخصصی، از جمله اقداماتی است که با هدف خلق ارزش پایدار برای جامعه بزرگ مشتریان و تقویت جایگاه برند سپیدار در بازار، در دستور کار قرار گرفته و بخشی از آن در فصل بهار نیز محقق شده است.

رهبری بازار محصولات نرم افزاری در کسب و کارهای کوچک

رصد بازار، کشف و جذب فرصت های جدید و مراقبت از حفظ و توسعه برند سپیدار سیستم همواره مهم ترین رویکرد شرکت در جهت جایگاه رهبری بازار کسب و کارهای کوچک بوده است.

از آنجاکه نسل جدید جامعه مخاطبان، با فضای آنلاین ارتباط مناسبی برقرار می کنند و مهم ترین نیازهای خود را به شیوه آنلاین برطرف می کنند، ایجاد ارتباط با این گروه مخاطبان و کسب جایگاه مناسب برای برند در ذهن آنها، یک سرمایه گذاری برای سال های آینده سپیدار محسوب می گردد.

توسعه شبکه نمایندگان

در دنیای امروز، شرکای تجاری نقش کلیدی در فروش و توسعه بازار محصولات مختلف ایفا می کنند. به همین جهت پوشش تعدادی مناسب در مناطق جغرافیایی و افزایش توان نمایندگان و یا شرکای تجاری، اهمیت بسزایی در افزایش فروش و درآمد دارد. در این حالت، هسته اصلی شرکت در قالبی کوچک و چابک می تواند رهبری بازار را به عهده داشته باشد. از آنجا که شبکه نمایندگان سپیدار سیستم با گستردگی مناسبی در سراسر کشور، بسته به پتانسیل بالقوه در سطح هر یک از استان ها فعالیت می نمایند؛ توجه و تقویت سطح تخصص و آموزش شبکه نمایندگان، در تمامی خطوط کسب و کار همواره از اهمیت بسیار زیادی برخوردار بوده است؛ در دوره مورد گزارش توسعه کیفی و تخصصی شبکه نمایندگان، در راستای استراتژی محصولی سپیدار سیستم در بخش سپیدار، دشت، پشتیبانی و آموزش در دستور کار قرار داشته است.

پایش دقیق شبکه نمایندگان و ارزیابی مستمر ایشان در راستای بهبود سیاست ها و فرآیندها و تقویت نمایندگان در راستای عرضه موفق محصولات، همچنان استراتژی سپیدار سیستم در ادامه مسیر خواهد بود.

شایان ذکر است همسو با طرح مصوب شده افزایش سرمایه شرکت قصد دارد با گسترش تعامل با شبکه نمایندگان زمینه ایجاد فضایی برای آموزش و توسعه مهارت های تخصصی شبکه نمایندگان را فراهم نماید.

توسعه خدمات آموزش

ارائه خدمات آموزشی و همچنین محصولات کمک آموزشی به جهت ترویج آشنایی متقاضیان گسترده سپیدار سیستم با محصولات و امکانات کاربری آن‌ها و همین‌طور تسهیل شرایط برای کارفرمایان برای همکاری با دانش‌پذیران متخصص، از جمله رسالت‌های کلیدی سپیدار در دوره فعالیت خود بوده است.

همان‌طور که در طرح افزایش سرمایه به تفسیر اشاره شده است با اجرای طرح مذکور برنامه‌های زیر را در دستور کار قرار داده‌ایم:

- برگزاری مستمر رویدادها و سمینارهای آموزشی ویژه جامعه بزرگ مشتریان، مخاطبان و دانشجویان
- برگزاری کلاس و دوره‌های آموزشی با هدف گسترش تعداد دانش‌پذیران
- برگزاری آزمون‌های جامع ویژه دانش‌پذیران به صورت متمرکز و دوره‌ای
- ایجاد فضای کنفرانس و برگزاری همایش‌های تخصصی
- راه اندازی استودیو تولید محتوای تخصصی
- سپیدار سیستم از طریق گسترش برگزاری دوره‌های آموزشی سپیدار و عرضه محصولات کمک آموزشی اهداف کلی زیر را دنبال می‌نماید:
- گسترش جامعه مخاطبانی که آشنایی و توانایی کار با محصولات سپیدار را داشته باشند
- زمینه به‌کارگیری محصولات در سطح شرکت‌هایی که دانش‌آموختگان در آن‌ها مشغول فعالیت خواهند شد
- توسعه شبکه نمایندگی و حضور در برخی از استان‌های با بازده کمتر
- گسترش دسترسی مخاطبان به تهیه و استفاده از اقلام کمک آموزشی
- طراحی کمپین‌های ویژه آموزشی با هدف ترغیب مخاطبان به استفاده از خدمات آموزشی
- برنامه‌ریزی و اجرای دوره‌های آموزشی براساس مسیرهای آموزشی تدوین شده
- تقویت عرضه محصولات کمک آموزشی به جامعه بزرگ مخاطبان و دانش‌پذیران
- سیاست‌های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن

گزارش پایداری شرکتی:

گزارش پایداری یک ابزار حیاتی برای مدیریت تغییر به سوی یک اقتصاد پایدار است؛ اعتقاد ما بر این است که با ایجاد تغییرات مثبت در محیطی که منابع مورد نیاز برای دستیابی به اهداف تجاری را فراهم نموده، همواره گام برداشته و به منظور بهبود در زندگی افراد جامعه و سایر ذی‌نفعان، عزم جدی برای انجام اقدامات موثر، پایدار و هدفمند داشته باشیم.

در این راستا گزارش حاضر به بیان عملکرد شرکت سپیدار سیستم بر اساس سه محور تشکیل‌دهنده‌ی مفهوم توسعه‌ی پایدار که شامل تاثیرات زیست محیطی، اجتماعی و اقتصادی است، می‌پردازد.

اثرات زیست محیطی

باتوجه به نوع فعالیت شرکت سپیدار سیستم آسیا، این شرکت تاثیر مخربی بر محیط زیست ندارد. در حوزه محیط زیست اهم اقدامات و برنامه‌هایی که در دستور کار قرار دارد به شرح ذیل می‌باشد:

- استفاده از وسایل بهداشت فردی در محیط شرکت؛
 - استفاده از سیستم اتوماسیون اداری و فایل‌های الکترونیکی به منظور کاهش مصرف کاغذ؛
 - ایجاد فضای مناسب جهت تفکیک زباله و ضایعات و اقدامات موثر توسط کارکنان خدمات؛
 - کاهش مصرف انرژی و اجرای برنامه صرفه جویی در مصرف انرژی؛
 - استفاده از مواد مصرفی قابل بازیافت؛
 - ایجاد بستر مناسب جهت پرورش و نگهداری گل و درختچه در محیط داخلی و خارجی شرکت؛
 - شارژ کپسول‌های اطفاء حریق.
- مسئولیت‌های اجتماعی
- شرکت سپیدار سیستم آسیا در بعد اجتماعی در دو حوزه کارکنان و خارج از شرکت اقداماتی به شرح زیر اجرایی نموده است:
- همکاری با بیش از ۲۶۰ دانشگاه و موسسه آموزش عالی با هدف گسترش آموزش و توانمندسازی دانش‌پذیران؛
 - معرفی دانش‌پذیران دارای گواهینامه تخصصی به بازارکار؛
 - توافق با موسسه نیکوکاری افرا در اهدا نسخه رایگان حسابداری و دریافت و پرداخت به همراه سه سال پشتیبانی رایگان به سازمان‌های مردم‌نهاد و نیکوکاری؛
 - اعطای تخفیفات ویژه به شرکت‌های استارت‌آپی در جهت حمایت از کسب و کارهای نوپا؛
 - مراقبت از سلامت کارکنان با حضور پزشک مستقر در شرکت؛
 - استخدام مستقیم ۹۰ نفر نیروی انسانی و کارآفرینی غیر مستقیم از طریق توسعه شبکه نمایندگی در راستای بکارگیری نیروی متخصص؛
 - برگزاری دوره‌های کوچینگ با هدف بهبود عملکرد کارکنان در هر فصل؛

اثرات اقتصادی

با توجه به اینکه شرکت سپیدار سیستم آسیا عضو سازمان بورس و اوراق بهادار بوده و یک شرکت سهامی عام می‌باشد، افشای اطلاعات و گزارشات مالی و عملکردی در جهت ایجاد شفافیت از ضروریات گزارشگری پایداری می‌باشد. در این خصوص شرکت سعی نموده کلیه اطلاعات و گزارشات را بر اساس آیین نامه‌ها و دستورالعمل‌های ابلاغی در سامانه کدال افشا نماید.

مهم‌ترین اقدامات شرکت در این خصوص به شرح زیر است:

- الزامات مندرج در دستورالعمل حاکمیت شرکتی؛
- پرداخت بموقع بیمه تامین اجتماعی پرسنل و مالیات عملکرد؛
- عملکرد مالی شفاف و بروز در بورس اوراق بهادار؛
- ارائه گزارش منظم و به موقع به کلیه مراجع قانونی؛
- رعایت الزامات قانون مبارزه با پولشویی؛

شرکت سپیدار سیستم آسیا

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱

اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل

محسن طلائی (عضو غیرموظف)



سمت: رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت همکاران سیستم
کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر هوش ماشین و ریاتیک
سوابق کاری: طراحی و توسعه نرم افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار : ۱۴۰۰/۰۳/۰۴
عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکتها:
• شرکت همکاران سیستم
• شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
• شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سرونو
• شرکت توسعه کسب و کارهای دانه

احمد اصلاح (عضو غیرموظف)



سمت: نایب رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
کارشناسی ارشد حسابداری
سوابق کاری: مدیریت مالی، مدیریت محصول و توسعه کسب و کار
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار : ۱۴۰۰/۰۸/۱۸

امیر تقی خان تجریشی (عضو غیرموظف)



سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت پیمان الوند همکاران سیستم
دکتری مدیریت مالی
سوابق کاری: سرمایه گذاری، حاکمیت شرکتی و تامین مالی
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار : ۱۴۰۲/۱۱/۲۵
عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکتها:
• سبدگردان توسعه فیروزه
• شرکت دونگی

حمیدرضا یعقوبی (عضو غیرموظف)



سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت مدیریت طرح های عمومی
کارشناسی حسابداری
سوابق کاری: مدیریت فروش و خدمات پس از فروش
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار : ۱۴۰۲/۱۱/۲۵

حسین زوارهء محمدی (عضو غیرموظف)



سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم
کارشناسی مهندسی کامپیوتر
سوابق کاری: طراحی و توسعه نرم افزار، مدیریت پروژه
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار : ۱۴۰۳/۰۸/۱۳

حمیدرضا رنجبری (عضو موظف)



سمت: مدیرعامل
دکتری مدیریت بازرگانی گرایش مدیریت بازاریابی
سوابق کاری : مدیریت بازاریابی فروش و برندینگ، توسعه استراتژی های کسب و کار
تاریخ انتصاب: ۱۳۹۹/۰۸/۰۱
عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکتها:
• شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم
• توسعه تجارت ابتکار نوین

اطلاعات اعضای کمیته‌های زیرمجموعه هیئت مدیره:

کمیته حسابرسی:

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات و مدارک حرفه ای	تاریخ عضویت در کمیته حسابرسی	خلاصه سوابق
حمیدرضا یعقوبی	رئیس کمیته حسابرسی	کارشناسی حسابداری	۱۴۰۳/۰۱/۲۹	اطلاعات در بخش هیئت مدیره
مهدی انصاریان	عضو کمیته حسابرسی	کارشناسی حسابداری	۱۴۰۰/۰۵/۰۱	عضو هیئت مدیره شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۷۹ تا ۱۴۰۰، قائم مقام مدیرعامل شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۸۹ تا سال ۱۳۹۴، رئیس هیئت مدیره شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۹۸ به مدت ۲ سال
حسین شهبازی رز	عضو کمیته حسابرسی	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	۱۳۹۷/۱۲/۲۰	عضو کارگروه کنترل کیفیت و سایر کارگروه‌ها جامعه حسابداران رسمی از سال ۱۳۹۲ تاکنون، مدیرحسابرسی داخلی همکاران سیستم از سال ۱۳۹۴ به مدت ۶ سال، عضو کمیته‌ی حسابرسی همکاران سیستم از سال ۱۴۰۰ تاکنون

کمیته ریسک:

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات و مدارک حرفه ای	تاریخ عضویت در کمیته ریسک	خلاصه سوابق
محسن طلائی	رئیس کمیته ریسک	کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر هوش ماشین و ریاتیک	۱۴۰۲/۰۷/۱۹	اطلاعات در بخش هیئت مدیره
مهدی انصاریان	عضو کمیته ریسک	کارشناسی حسابداری	۱۴۰۲/۰۷/۱۹	اطلاعات در بخش کمیته حسابرسی
حسین شهبازی رز	عضو کمیته ریسک	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	۱۴۰۲/۰۷/۱۹	اطلاعات در بخش کمیته حسابرسی

کمیته منابع انسانی:

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات و مدارک حرفه ای	تاریخ عضویت در کمیته منابع انسانی	خلاصه سوابق
احمد اصلاح	رئیس کمیته منابع انسانی	کارشناسی ارشد حسابداری	۱۴۰۳/۰۴/۱۳	اطلاعات در بخش هیئت مدیره
احمد حسنی کاخی	عضو کمیته منابع انسانی	دکتری مدیریت منابع انسانی	۱۴۰۳/۰۴/۱۳	مدیر منابع انسانی گروه شرکت‌های همکاران سیستم
حمیدرضا یعقوبی	عضو کمیته منابع انسانی	کارشناسی حسابداری	۱۴۰۳/۰۴/۱۳	اطلاعات در بخش هیئت مدیره

۳ مهم‌ترین منابع، مصارف، ریسک‌ها و روابط

۳/۱ منابع و مصارف

دریافت‌ها و پرداخت‌های نقدی در سه ماهه بهار سال ۱۴۰۴ به شرح زیر است:

ارقام به میلیون ریال

عنوان	مبلغ
منابع	خالص دریافت‌های نقدی حاصل از عملیات
	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری‌ها
	دریافت‌های نقدی حاصل از سود اوراق و سپرده‌های سرمایه‌گذاری بانکی
	دریافتهای نقدی حاصل از افزایش سرمایه شرکت اصلی
مصارف	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود
	پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد
خالص ورود(خروج) وجه نقد	
	۴,۴۴۶,۳۷۹
	۵,۰۴۷
	۲۵,۹۳۹
	۷,۷۶۳,۴۰۶
	(۲,۷۲۰,۰۰۰)
	(۱,۱۳۹,۵۱۸)
	(۳,۰۵۶)
	(۳۲۹,۸۰۰)
	۸,۰۴۸,۳۹۷

۳/۲ ریسک‌ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن

هدف از مدیریت ریسک، علاوه بر شناسایی و کاهش سطح ریسک‌های تاثیرگذار بر موفقیت سازمان، بهره‌برداری از امکانات و فرصت‌هایی است که بر موفقیت سازمان مؤثر هستند زیرا چابکی در شناسایی و درک تغییرات محیط بیرونی و درونی شرکت همواره از ضرورت بالایی برخوردار است.

در ادامه به بررسی دسته‌ای از ریسک‌ها پرداخته شده است:

الف) ریسک صنعت و حضور شرکت‌های نرم‌افزاری و رقبای خارجی

با توجه به سرعت تغییرات تکنولوژی در صنعت فناوری اطلاعات خصوصا در حوزه نرم‌افزار و تعداد زیاد فارغ‌التحصیلان در این حوزه، همواره پدیده حضور رقیب در این بازار وجود دارد. اگر چه بسیاری از این شرکت‌ها یا تیم‌ها در همان ابتدای کار و پس از مواجهه با پیچیدگی‌هایی که در این صنعت وجود دارد، از بازار رقابت حذف می‌شوند، اما حداقل در مقیاس کوچک، همواره احتمال حضور محصولات جدید و بعضا باکیفیت در بازار وجود دارد. برای مقابله با این ریسک، شرکت سپیدار سیستم با تمرکز بر فرایند تولید و نگهداشت محصول و استفاده به موقع و درست از تکنولوژی‌های روز در صنعت نرم‌افزار، تلاش می‌کند تا فاصله کیفی محصولات خود را از رقبا بیشتر نماید.

ب) ریسک مرتبط بر تاثیرات شرایط اقتصادی حاکم بر کشور بر فعالیت مشتریان

ریسک نقدینگی و اعتباری در سپیدار سیستم با سیاست‌های وصول مطالبات ناشی از فروش کالا و خدمات، مدیریت شده است.

ج) ریسک‌های عملیاتی

از اصلی‌ترین ریسک‌های حوزه عملیاتی و کسب‌وکار، رقابت در بازار و جذب منابع انسانی کارآمد در داخل کشور است. استراتژی سپیدار سیستم، حضور مؤثر در بازار هدف و رقابت با هم‌تایان با تکیه بر توانمندی‌ها و سرمایه‌های کنونی شرکت است.

۳/۳ اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته:

در خصوص معاملات انجام شده با اشخاص وابسته ضمن رعایت قوانین مندرج در آیین نامه معاملات شرکت، مستندسازی و شفاف سازی لازم بعمل آمده است. در این راستا قراردادهای مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت، به امضا رسیده و کمیته حسابرسی شرکت سپیدار سیستم معاملات با اشخاص وابسته را برای دوره مذکور، از جنبه های منصفانه بودن، افشای کامل و عدم شرکت مدیر ذی نفع در رأی گیری با در نظر گرفتن کلیه مقررات و استانداردهای حاکم بر انجام معاملات با اشخاص وابسته اعم از ماده ۱۲۹ لایحه قانونی اصلاحیه قسمتی از قانون تجارت مصوب ۱۳۴۷، دستورالعمل الزامات افشای اطلاعات و تصویب معاملات با اشخاص وابسته ناشران بورسی و فرابورسی و استاندارد حسابداری شماره ۱۲ بررسی نموده و مناسب و در روال عادی تجاری ارزیابی نموده است.

ارقام به میلیون ریال

شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹	خرید کالا و خدمات	فروش کالا و خدمات	انتقال بدهی (عیدی و مزایای کارکنان)	مخارج انجام شده (توسط)/ برای شرکت های گروه
واحد تجاری اصلی	همکاران سیستم	سهامدار عمده و عضو هیئت مدیره	✓	۰	۰	۴,۳۱۵	۵۷۴
تحت کنترل مشترک	اطلاعات مدیریت همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیئت مدیره	✓	۰	۰	۰	۲۴
تحت کنترل مشترک	پیمان الوند همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیئت مدیره	✓	۰	۰	۱,۶۴۱	۰
تحت کنترل مشترک	توسعه زیرساخت های فناوریانه ابرآمد	عضو مشترک هیئت مدیره	✓	۲,۰۲۰	۰	۰	۰
تحت کنترل مشترک	موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم	عضو مشترک هیئت مدیره	✓	۱۵۱	۱۶	۰	۰
تحت کنترل مشترک	توسعه تجارت الکترونیک ابتکار نوین	عضو مشترک هیئت مدیره	✓	۳,۹۷۱	۰	۰	۰
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم اصفهان	عضو مشترک هیئت مدیره	✓	۰	۰	۰	۱۳۵
جمع				۶,۱۴۲	۱۶	۵,۹۵۶	۷۳۳

۳/۴ دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن

دارایی های در جریان تکمیل بابت زمین خریداری شده در سنوات قبل به مبلغ ۲۵۸ میلیارد ریال به آدرس تهران، ونک، خیابان آرارات جنوبی، خیابان ونک، پلاک ۷۷، بصورت مشترک با شرکت همکاران سیستم به نسبت یک دانگ توسط شرکت و پنج دانگ توسط همکاران سیستم به متراژ ۹۶۳ مترمربع بوده است که در اواخر اسفندماه ۱۴۰۱، مبلغ ۲۰/۹۵۹ میلیون ریال مربوط به تغییر کاربری از مسکونی به اداری به شهرداری پرداخت شده است. در خصوص زمین مذکور دعاوی حقوقی مبنی بر ابطال سند در شعبه ۸۱ مجتمع قضایی صدر تهران طرح گردیده است؛ رسیدگی بدوی به دعاوی مطروحه در تاریخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۱ انجام شد و این شعبه در تاریخ ۱۴۰۱/۱۰/۲۵ به دلیل عدم پذیرش دلایل خواهان ها مبنی بر ابطال سند و همچنین عدم رعایت شرایط قانونی در طرح دعوا رأی به بی حقی خواهان ها صادر نمود و به اعتبار معاملات انجام شده و اسناد رسمی صادره به نام خریداران (شرکت سپیدار سیستم آسیا و شرکت همکاران سیستم) خللی وارد نشد. خواهان ها نسبت به رای بدوی درخواست تجدیدنظر خواهی نموده و فرجام خواهی شده است. جلسه تجدید نظر پرونده در شعبه ۲۹ دادگاه تجدید نظر استان تهران در تیرماه ۱۴۰۳ برگزار شد که در تاریخ ۱۴۰۳/۰۹/۰۱ این شعبه نسبت به صدور رای اقدام و با رد جهات اعتراض، رای بدوی صادره از شعبه ۸۱ مجتمع قضایی صدر تهران را عینا تایید نموده است. پرونده جهت رسیدگی به اعتراض فرجام خواهی دو خواهان دیگر به دیوان عالی کشور ارسال شده است و هنوز نسبت به آن رای صادر نشده است.

۴ نتایج عملیات و چشم‌اندازها

۴/۱ نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

شرح	دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۳/۳۱	سال مالی ۱۴۰۳
درآمدهای عملیاتی	۲,۴۲۷,۷۵۵	۱,۹۶۹,۳۹۷	۲۳٪	۱,۸۹۴,۲۰۰	۸,۷۹۲,۱۴۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۲۷۸,۸۲۷)	(۲۰۱,۵۳۸)	۳۸٪	(۱۱۶,۴۱۵)	(۸۶۴,۶۸۴)
سود ناخالص	۲,۱۴۸,۹۲۸	۱,۷۶۷,۸۵۹	۲۲٪	۱,۷۷۷,۷۸۵	۷,۹۲۷,۴۵۶
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱۸۳,۰۵۸)	(۱۰۸,۲۷۹)	۶۹٪	(۵۳,۶۳۷)	(۴۶۵,۹۷۹)
سود عملیاتی	۱,۹۶۵,۸۷۰	۱,۶۵۹,۵۸۰	۱۸٪	۱,۷۲۴,۱۴۸	۷,۴۶۱,۴۷۷
درآمدهای غیرعملیاتی	۱۸,۳۱۵	۴۲۰,۸۷۳	-۹۶٪	۱۱۹,۸۸۶	۱,۴۹۴,۳۰۸
سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت وابسته	۱,۹۸۴,۱۸۵	۲,۰۸۰,۴۵۳	-۵٪	۱,۸۴۴,۰۳۴	۸,۹۵۵,۷۸۵
سهم گروه از زیان شرکت وابسته	(۳,۱۴۸)	۱۷,۹۱۹	-۱۱۸٪	۱۴,۸۹۴	۲۱۹,۷۲۰
سود قبل از مالیات	۱,۹۸۱,۰۳۷	۲,۰۹۸,۳۷۲	-۶٪	۱,۸۵۸,۹۲۸	۹,۱۷۵,۵۰۵
مالیات	(۳۸۱,۲۲۹)	(۱۳,۳۷۶)	۲۷۵۰٪	(۲,۱۵۶)	(۱,۰۰۲,۶۳۶)
سود خالص	۱,۵۹۹,۸۰۸	۲,۰۸۴,۹۹۶	-۲۳٪	۱,۸۵۶,۷۷۲	۸,۱۷۲,۸۶۹

صورت سود و زیان شرکت

ارقام به میلیون ریال

شرح	دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۳/۳۱	سال مالی ۱۴۰۳
درآمدهای عملیاتی	۲,۴۲۷,۷۵۵	۱,۹۶۹,۳۹۷	۲۳٪	۱,۸۹۴,۲۰۰	۸,۷۹۲,۱۴۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۲۷۸,۸۲۷)	(۲۰۱,۵۳۸)	۳۸٪	(۱۱۹,۴۱۵)	(۸۶۴,۶۸۴)
سود ناخالص	۲,۱۴۸,۹۲۸	۱,۷۶۷,۸۵۹	۲۲٪	۱,۷۷۷,۷۸۵	۷,۹۲۷,۴۵۶
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱۸۳,۰۵۸)	(۱۰۸,۲۷۹)	۶۹٪	(۵۳,۶۳۷)	(۴۶۵,۹۷۹)
سود عملیاتی	۱,۹۶۵,۸۷۰	۱,۶۵۹,۵۸۰	۱۸٪	۱,۷۲۴,۱۴۸	۷,۴۶۱,۴۷۷
درآمدهای غیرعملیاتی	۱۸,۳۱۵	۴۲۰,۸۷۳	-۹۶٪	۱۱۹,۸۸۶	۱,۶۵۰,۶۱۸
سود قبل از مالیات	۱,۹۸۴,۱۸۵	۲,۰۸۰,۴۵۳	-۵٪	۱,۸۴۴,۰۳۴	۹,۱۱۲,۰۹۵
مالیات	(۳۸۱,۲۲۹)	(۱۳,۳۷۶)	۲۷۵۰٪	(۲,۱۵۶)	(۱,۰۰۲,۶۳۶)
سود خالص	۱,۶۰۲,۹۵۶	۲,۰۶۷,۰۷۷	-۲۲٪	۱,۸۴۱,۸۷۸	۸,۱۰۹,۴۵۹

توضیحات مربوط به صورت سود و زیان شرکت به شرح ذیل می‌باشد.

درآمد حاصل از فروش و خدمات

درآمد حاصل از فروش و خدمات شرکت اصلی شامل سه بخش درآمد فروش نرم‌افزار پشتیبانی و آموزش است که نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۲۳ درصد رشد داشته است.

هزینه‌های عملیاتی

مجموع هزینه‌های شرکت اصلی در بازه زمانی گزارش ۴۹ درصد نسبت به دوره گذشته رشد داشته است که عمدتاً مربوط به افزایش هزینه‌های حقوق و دستمزد و هزینه‌های بازاریابی بوده است.

حفظ شبکه نمایندگی در سراسر کشور منجر به تبدیل بخشی از هزینه‌های ثابت به متغیر شده و در نتیجه آن، با مدیریت صحیح هزینه‌ها و استفاده بهینه از ظرفیت‌های داخلی را برای شرکت به همراه داشته است.

درآمدهای غیرعملیاتی

درآمدهای این سرفصل عمدتاً ناشی از سرمایه‌گذاری مازاد نقدینگی در صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت است که سودآوری آن متأثر از شرایط این بازارها است.

تغییر رویکرد سرمایه‌گذاری شرکت از صندوق‌های درآمد ثابت به سرمایه‌گذاری‌های بر مبنای طلا در بورس کالا منجر به این سطح از تغییرات درآمد غیرعملیاتی در این دوره شده است لازم به ذکر است سود سرمایه‌گذاری‌های مذکور در زمان فروش در صورت‌های مالی منعکس خواهد شد.

مالیات

مالیات عملکرد با اعمال معافیت مالیاتی موضوع ماده ۱۴۳ قانون مالیات‌های مستقیم (کمتر از ۲۵ درصد سهام شناور آزاد) محاسبه شده است.

۴/۲ جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع

ارقام به میلیون ریال

آخرین وضعیت کل سود تقسیمی				
سال	نوع سهامدار	پرداخت شده		مطالبات استفاده شده جهت افزایش سرمایه
		سجام	غیر سجام	
۱۴۰۳	مطابق با نامه زمانبندی تقسیم سود منتشر شده سود نقدی عملکرد سال ۱۴۰۳ (به ازای هر سهم ۸۵۱ ریال) از طریق سامانه سجام مورخ ۲۰ مرداد ۱۴۰۴ پرداخت خواهد شد.			۱,۹۹۹,۸۵۰
	جمع			۱,۹۹۹,۸۵۰
۱۴۰۲	سهامداران حقیقی	۹۵۲,۹۸۷	۲۴۰	۱۵۹
	سهامداران حقوقی	۱,۲۱۶,۰۳۴	۲,۵۸۸,۴۲۱	۰
	صندوق‌های سرمایه‌گذاری- و سبدهای آنها	۲۷۶,۷۲۳	۰	۰
	جمع	۲,۴۴۵,۷۴۴	۲,۵۸۸,۴۵۱	۵,۴۳۶
۱۴۰۱	سهامداران حقیقی	۲۹۰,۶۷۴	۳۳۹	۵۷
	سهامداران حقوقی	۵۲۷,۹۳۲	۱,۰۷۸,۵۱۵	۰
	صندوق‌های سرمایه‌گذاری- و سبدهای آنها	۱۹۹,۵۸۳	۰	۰
	جمع	۱,۰۱۸,۱۹۰	۱,۰۷۸,۸۵۴	۲,۸۹۹
۱۴۰۰ و ماقبل	سهامداران حقیقی	۲۷۴,۳۳۱	۱,۸۸۸	۸۲
	سهامداران حقوقی	۳۳۷,۳۴۶	۹۶۳,۰۴۹	۰
	صندوق‌های سرمایه‌گذاری- و سبدهای آنها	۸۴,۴۷۲	۳۱,۲۳۶	۰
	جمع	۶۹۶,۱۵۰	۹۹۶,۱۷۲	۲,۵۹۶

امکان دریافت سود سهام مصوب مجامع، در تاریخ اعلام شده و با رعایت کامل برنامه زمان‌بندی پرداخت سود سهام ارائه شده به سهامداران، وجود داشته است و مبالغ باقیمانده مربوط به سهامدارانی است که تا تاریخ گزارش نسبت به دریافت سود نقدی سهام اقدام ننموده‌اند.

با توجه به تاکید سازمان بورس و اوراق بهادار مبنی بر پرداخت سود سهامداران از طریق شرکت سپرده‌گذاری مرکزی شرکت در هر دوره طبق قانون مبلغ سود سهام کلیه سهامداران را از این طریق پرداخت نموده است، مبلغ باقیمانده مربوط به سهامدارانی است که امکان پرداخت سجامی سود آنها وجود نداشته است این دسته از سهامداران در هر زمان میتوانند مانند سنوات قبل با مراجعه به امور سهام شرکت سود خود را دریافت نمایند.

۵ مهم‌ترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه

با اهداف اعلام شده

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

نسبت سه ماهه ۱۴۰۳ به سال ۱۴۰۳	عملکرد سال مالی ۱۴۰۳	دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۴	هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۴	دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	شرح
٪۲۲	۸,۷۹۲,۱۴۰	۱,۹۶۹,۳۹۷	٪۱۵	۱۶,۳۰۰,۰۰۰	۲,۴۲۷,۷۵۵	درآمدهای عملیاتی
٪۲۳	(۸۶۴,۶۸۴)	(۲۰۱,۵۳۸)	٪۱۶	(۱,۶۹۱,۲۶۴)	(۲۷۸,۸۲۷)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
٪۲۲	۷,۹۲۷,۴۵۶	۱,۷۶۷,۸۵۹	٪۰	۱۴,۶۰۸,۷۳۶	۲,۱۴۸,۹۲۸	سود ناخالص
٪۲۳	(۴۶۵,۹۷۹)	(۱۰۸,۲۷۹)	٪۲۰	(۹۱۶,۴۲۱)	(۱۸۳,۰۵۸)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
٪۲۲	۷,۴۶۱,۴۷۷	۱,۶۵۹,۵۸۰	٪۱۴	۱۳,۶۹۲,۳۱۵	۱,۹۶۵,۸۷۰	سود عملیاتی
٪۲۸	۱,۴۹۴,۳۰۸	۴۲۰,۸۷۳	٪۱	۱,۴۷۵,۰۶۵	۱۸,۳۱۵	درآمدهای غیرعملیاتی
٪۲۳	۸,۹۵۵,۷۸۵	۲,۰۸۰,۴۵۳	٪۱۳	۱۵,۱۶۷,۳۸۰	۱,۹۸۴,۱۸۵	سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت وابسته
٪۸	۲۱۹,۷۲۰	۱۷,۹۱۹	٪۱-	۳۳۸,۱۲۲	(۳,۱۴۸)	سهم گروه از زیان شرکت وابسته
٪۲۳	۹,۱۷۵,۵۰۵	۲,۰۹۸,۳۷۲	٪۱۳	۱۵,۵۰۵,۵۰۲	۱,۹۸۱,۰۳۷	سود قبل از مالیات
٪۱	(۱,۰۰۲,۶۳۶)	(۱۳,۳۷۶)	٪۱۷	(۲,۲۹۲,۴۸۰)	(۳۸۱,۲۲۹)	مالیات
٪۲۶	۸,۱۷۲,۸۶۹	۲,۰۸۴,۹۹۶	٪۱۲	۱۳,۲۱۳,۰۲۲	۱,۵۹۹,۸۰۸	سود خالص
٪۱۰۰	٪۹۰	٪۹۰	٪۹۹	٪۹۰	٪۸۹	حاشیه سود ناخالص
٪۱۱۴	٪۹۳	٪۱۰۶	٪۸۱	٪۸۱	٪۶۶	حاشیه سود خالص

صورت سود و زیان جداگانه (شرکت اصلی)

ارقام به میلیون ریال

نسبت سه ماهه ۱۴۰۳ به سال ۱۴۰۳	عملکرد سال مالی ۱۴۰۳	دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۴	هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۴	دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	شرح
٪۲۲	۸,۷۹۲,۱۴۰	۱,۹۶۹,۳۹۷	٪۱۵	۱۹,۳۰۰,۰۰۰	۲,۴۲۷,۷۵۵	درآمدهای عملیاتی
٪۲۳	(۸۶۴,۶۸۴)	(۲۰۱,۵۳۸)	٪۱۶	(۱,۶۹۱,۲۶۴)	(۲۷۸,۸۲۷)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
٪۲۲	۷,۹۲۷,۴۵۶	۱,۷۶۷,۸۵۹	٪۱۵	۱۴,۶۰۸,۷۳۶	۲,۱۴۸,۹۲۸	سود ناخالص
٪۲۳	(۴۶۵,۹۷۹)	(۱۰۸,۲۷۹)	٪۲۰	(۹۱۶,۴۲۱)	(۱۸۳,۰۵۸)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
٪۲۲	۷,۴۶۱,۴۷۷	۱,۶۵۹,۵۸۰	٪۱۴	۱۳,۶۹۲,۳۱۵	۱,۹۶۵,۸۷۰	سود عملیاتی
٪۲۸	۱,۴۹۴,۳۰۸	۴۲۰,۸۷۳	٪۱	۱,۴۷۵,۰۶۵	۱۸,۳۱۵	درآمدهای غیرعملیاتی
٪۲۳	۸,۹۵۵,۷۸۵	۲,۰۸۰,۴۵۳	٪۱۳	۱۵,۱۶۷,۳۸۰	۱,۹۸۴,۱۸۵	سود قبل از مالیات
٪۱	(۱,۰۰۲,۶۳۶)	(۱۳,۳۷۶)	٪۱۷	(۲,۲۹۲,۴۸۰)	(۳۸۱,۲۲۹)	مالیات
٪۲۶	۷,۹۵۳,۱۴۹	۲,۰۶۷,۰۷۷	٪۱۲	۱۲,۸۷۴,۹۰۰	۱,۶۰۲,۹۵۶	سود خالص
٪۱۰۰	٪۹۰	٪۹۰	٪۹۹	٪۹۰	٪۸۹	حاشیه سود ناخالص
٪۱۱۶	٪۹۰	٪۱۰۵	٪۸۴	٪۷۹	٪۶۶	حاشیه سود خالص

۶ جمع بندی

سه ماهه نخست سال ۱۴۰۴ برای شرکت سپیدار سیستم آسیا، با وجود فضای پرتلاطم اقتصادی و محدودیت‌های محیطی، دوره‌ای همراه با حفظ ثبات عملیاتی و آغاز اجرای مجموعه‌ای از برنامه‌های تحول‌گرا در مسیر راهبردهای کلان شرکت بوده است. شرکت با تکیه بر ساختار چابک، سرمایه انسانی توانمند و شبکه نمایندگان خود توانست روند فعالیت‌های توسعه‌ای خود را ادامه دهد.

در این دوره، تمرکز بر توسعه و به‌روزرسانی محصولات، از جمله انتشار نسخه‌های جدید نرم‌افزار سپیدار و اجرای تغییرات فنی در ساختار محصول دشت، پاسخ مناسبی به نیازهای قانونی و عملیاتی مشتریان فراهم ساخت. همزمان، تدوین سند چشم‌انداز محصولی سال ۱۴۰۴ و حرکت در مسیر تکمیل سبد محصولات، بازتابی از رویکرد آینده‌نگر شرکت در توسعه بازار و خلق ارزش برای مشتریان است.

در حوزه بازاریابی، گسترش فعالیت‌ها در سطح استان‌ها، اجرای رویدادهای حضوری و آنلاین در مقیاس وسیع‌تر، بازطراحی ارتباط با نمایندگان و به‌کارگیری فناوری‌های نوین محتوا محور، باعث شد برند سپیدار در بازار هدف خود همچنان پررنگ و اثرگذار باقی بماند.

در حوزه آموزش، توسعه زیرساخت‌های آموزشی، ارتقاء سطح مهارت نمایندگان، همکاری مؤثر با نهادهای علمی و افزایش تنوع خدمات آموزشی، همگی در جهت تقویت دانش کاربران و آماده‌سازی اکوسیستم نمایندگی برای بهره‌برداری از فرصت‌های بازار انجام شده است.

در بخش پشتیبانی نیز با ارتقاء تجربه مشتری، توسعه سرویس‌های جدید غیرتماسی و بهبود پاسخگویی، زمینه رضایتمندی پایدار مشتریان تقویت گردیده است.

مدیریت شرکت با درک دقیق از تحولات بازار، فشار رقابتی، و تغییرات سریع فناوری، همواره بر ارتقاء بهره‌وری، نوآوری، توسعه سرمایه انسانی و بهینه‌سازی فرایندها متمرکز بوده است و تلاش دارد تا با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و سرمایه‌گذاری در حوزه‌های کلیدی، مسیر رشد پایدار و سودآور را برای شرکت و سهامداران هموار سازد.

در پایان، شرکت سپیدار سیستم آسیا ضمن تأکید بر پایبندی به مسئولیت‌های حرفه‌ای و راهبردی، با اتکاء به اعتماد سهامداران، تخصص سرمایه انسانی و هم‌افزایی با شبکه نمایندگان، در مسیر تثبیت و رشد جایگاه خود در صنعت نرم‌افزاری کشور گام برمی‌دارد.