

19 אוגוסט 2025

מיטרוניקס מפרסמת את תוצאות רבעון שני והמחצית הראשונה לשנת 2025

- סך **הכנסות** הרבעון השני הסתכמו לסך של 514.8 מיליון שקלים, ירידה בשיעור 15.2% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד ומתחת לטווח תחזית הכנסות בסך 530 - 600 מיליון שקלים שניתנה. הירידה בהכנסות הרבעון, והפער למול התחזית נובעים בעיקרם מאתגרים תפעוליים שהובילו לחוסר יכולת לממש אספקה של הזמנות מהמרכז הלוגיסטי החדש של חברת הבת בארה"ב אשר פגעו במכירות החברה. להערכת החברה אובדן ההכנסות לרבעון הסתכם לסך של כ- 14 מיליון דולר אמריקאי, אשר חלקן יוסטו למכירות ברבעון השלישי.
- ההכנסות ממכירת רובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לסך של 370 מיליון שקלים, ירידה בשיעור 15.8% המשקפת בעיקר את אתגרי הסביבה התחרותית והמאקרו בשווקים העיקריים, ואת האתגרים התפעוליים.
- ההכנסות ממכירת רובוטים לבריכות ציבוריות הסתכמו לסך 28.6 מיליון שקלים, ירידה של 12.8% בהשוואה לרבעון המקביל המיוחסת בעיקרה לאתגרים התפעוליים בצפון אמריקה.
- ההכנסות ממכירת מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכה הסתכמו לסך של 116.2 מיליון שקלים, ירידה של 13.9%, המשקפת בעיקר את הירידה במכירות הכיסויים כתוצאה מהמשך המגמה השלילית בבניית בריכות חדשות בשוק הצרפתי, ירידה במכירות מוצרים נלווים ב ECCXI בין השאר כתוצאה מתהליך מיקוד במכירות מוצרים בעלי שיעור רווחיות גבוה, והשפעת המכסים על מכירות מוצרים מיובאים מסין. מגמות אלה קוזזו בחלקן כתוצאה מעלייה במכירות מוצרים נלווים לבריכות בחברת הבת באוסטרליה כתוצאה מאיחוד חברת פוקוס.
- **הרווח הגולמי** הסתכם ברבעון השני לסך של 181.4 מיליון שקלים, ירידה בשיעור של 26.7% ושיעורו מהמכירות הגיע ל- 35.2%, ירידה של 550 נקודות בסיס בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הרווחיות הגולמית ברבעון משקפת בעיקר את השפעת הירידה החדה בכמות הרובוטים שנמכרה בהשוואה להורדת העלויות הקבועות בייצור בישראל ובחברות הבנות. בנוסף, רווחיות הרבעון הושפעה מהמכסים, עלויות חד פעמיות הקשורות לאתגרים הלוגיסטיים בארה"ב, והשפעת השינויים בשערי המטבעות. מנגד מימוש מוצלח של הוזלות בעלות הישירה לייצור הרובוטים והמשך שיפור נאה ברווחיות הגולמית במכירת מוצרים אחרים באמצעות ECCXI תרמו חיובית לרווחיות.
- **הרווח התפעולי** הסתכם לסך של 31.3 מיליון שקלים, ירידה בשיעור של 57.3% ושיעורו הגיע ל- 6.1% מהמכירות. סך הוצאות התפעול של החברה הסתכמו ברבעון לכ- 150.1 מיליון שקלים, בהשוואה ל- 174.3 מיליון שקלים, ירידה בשיעור של 13.9%, ומשקפות בין השאר מימוש של תהליכי ההתייעלות וכן ירידה בהוצאות המשתנות בשל היקף הפעילות. תהליכי ההתייעלות הניבו ירידה בהוצאות בגובה של כ- 12 מיליון ש"ח ברבעון השני של שנת 2025 בהשוואה לרבעון המקביל, וכ- 25 מיליון שקלים במחצית הראשונה של שנת 2025.

- במהלך שנת 2025 החברה המשיכה לקדם את יישום הנדבך האסטרטגי של הטיפול במבנה עלויות הייצור. צעדי ההתייעלות כוללים בין השאר, מהלך אופטימיזציה ואיחוד הדרגתי של פעילות הרכבת הרובוטים וייצור מכלולים בדלתון וביזרעאל תחת קורת גג אחת, באתר יזרעאל. למכלול התהליכים שהחברה מבצעת פוטנציאל לתרומה חיובית לרווחיות הגולמית העתידית של החברה בייצור רובוטים, הן בהיבט של חסכון ישיר במבנה העלויות והן בהיבטים של יעילות הרכש, מלאי חומרי גלם, יעילות הייצור, יכולת אספקה ועוד.
- **הוצאות המימון** הסתכמו לכ- 15.3 מיליון שקלים בהשוואה ל- 18.7 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד הירידה בהוצאות המימון נטו נובעת מהשפעת עסקאות הגנה בניכוי שערוך יתרות מט"ח בגין השינויים בשערי החליפין על יתרות אלה ובניכוי הגידול בהוצאות הריבית לזמן. **יתרת החוב נטו** הסתכמה לסך של 661.3.3 מיליון שקלים גידול בסך 9 מיליון שקלים בהשוואה ל- 30.6.2024. וירידה בסך 99 מיליון שקלים מתחילת שנת 2025.
- **שיעור המס** האפקטיבי עלה לרמה של 23.2% בהשוואה ל- 20.7% מהרווח לפני מס כתוצאה בשל תמהיל הרווחים בין חברות הקבוצה.
- **הרווח הנקי** הסתכם לסך של 12.2 מיליון שקלים, ירידה בשיעור של 71.7%.
- למרות ירידה של כ- 56.5 מיליון שקל ברווח הנקי במחצית הראשונה של 2025, **תזרים המזומנים מפעילות שוטפת** הסתכם לסך של 148.9 מיליון שקל, בהשוואה לסך של 156.1 מיליון שקלים בתקופה המקבילה המשקף שיפור של 35% בהון החוזר בתקופה. שיפור זה הוא תוצאה בעיקר של קיטון משמעותי בסך של 186.8 ביתרת המלאי.
- צבר ההזמנות של החברה ליום 30.6.25 מסתכם בכ- 101.9 מיליון ₪, עלייה בסך של 26.1 מיליון שקלים בהשוואה לאשתקד המיוחסת בעיקר להזמנות שיועדו לאספקה ברבעון שני ולא סופקו בשל אתגרים תפעוליים של מרכזים לוגיסטיים בצפון אמריקה.
- לאחר תהליך חשיבה על מבנה ארגון השיווק בחברה, החברה גייסה לתפקיד ניהול השיווק, את סטייסי אייזנר, שמביאה עמה ניסיון נרחב בהובלת השיווק בחברות מוצרי צריכה גלובליות, ומגיעה עם רקורד מוכח בבניית מותגים וחיזוקם בערוצים מגוונים.
- החברה מודיעה על הצטרפותו של אורן יעקבס לתפקיד סמנכ"ל התפעול הגלובלי. אורן מביא עימו ניסיון עשיר של למעלה מ-25 שנים בניהול שרשרת אספקה, הובלה תפעולית של פרויקטים רחבי היקף, ורכש אסטרטגי בארגונים גלובליים וחברות מובילות כגון קימברלי קלארק, תנובה, אבן קיסר ומוטור.

שרון גולדנברג, מנכ"ל: "מיטרוניקס מצויה בעיצומם של תהליכים משמעותיים הממוקדים בהחזרת החברה לצמיחה, שיפור הרווחיות והאיתנות הפיננסית. התוצאות הכספיות של החברה עדיין לא משקפות באופן מלא את עוצמת המהלכים שאנו מבצעים, מהלכים שחלקם אפילו פוגעים בתוצאותינו בטווח הקצר. אולם אנחנו משחקים לטווח ארוך, רואים את הכיוון ומשוכנעים שהתהליכים הללו יסייעו מאד לשיפור תוצאותיה של חברה בהמשך הדרך.

אנחנו מנהלים את כל התהליכים הללו בתוך תנאים מורכבים הכרוכים באתגרי הסביבה העסקית בהיבטים של מאפייני המאקרו, התחרות ואי הוודאות הקשורה במדיניות המכסים בצפון אמריקה, ובמצב הביטחוני בישראל. אנחנו פועלים בנחישות לממש את אסטרטגיית החברה בצירים המרכזיים של הטכנולוגיה, ערוצי ההפצה ומבנה העלויות. חיזקנו את השדרה הניהולית של החברה במוקדים קריטיים ואנחנו בטוחים שהמינויים החדשים בשיווק, בתפעול ובכספים, כל אחד בתחומו וביחד כצוות, יוביל את מיטרוניקס להצלחות משמעותיות.

תוצאות הרבעון בהיבט ההכנסות והרווחיות מאכזבות, והן משקפות אתגרים בפרויקט המעבר של החברה למרכז לוגיסטי חדש בתפעולה של החברה, עליהם התגברנו לאחר סיום הרבעון. קיימת אכזבה מחוסר היכולת לממש את הביקושים הערים שהצוות בארה"ב הצליח לייצר, אך אנחנו גם מעודדים משינוי המגמה שמשקף בהזמנות שקיבלנו ברבעון, ואנחנו מצפים שחלק מההכנסות שלא הצלחנו לממש ברבעון שני יוסטו לרבעון השלישי שבו אנו צופים הכנסות בטווח של 320-350 מיליון שקלים.

בהסתכלות על הפוטנציאל שקיים בהבשלה של מהלכים עסקיים מול לקוחות קיימים וחדשים בצפון אמריקה אנחנו חשים שהמותג החזק של החברה, החיזוק המשמעותי בארגון השיווק של החברה, לצד הבשלתם של פרויקטים משמעותיים בפיתוח שיאפשרו שיפור משמעותי של הצעת הערך, כל אלה תומכים בשינוי מגמה חיובי בטווח הנראה לעין.

אנחנו ממשיכים להיות מאוד ממוקדים במימוש תוכניות התייעלות, ומספר צוותי עבודה פועלים בעצימות גבוהה בקשת רחבה של תחומים. צעדי התייעלות כוללים בין השאר מהלך אופטימיזציה ואיחוד הדרגתי של פעילות הרכבת הרובוטים וייצור מכלולים בדלתון וביזרעאל תחת קורת גג אחת, באתר יזרעאל. מהלך זה מצטרף לשני תהליכים אסטרטגיים, האחד, מימוש קונסולידציה של קווי מוצר, והשני - פיתוח דור משמעותי ופורץ דרך של רובוטים אשר מאפשר את הקונסולידציה של קווי מוצרים ותיקים אשר השקתו צפויה במהלך שנת 2026. מכלול התהליכים הללו, לצד כבדת הדרך המשמעותית בהורדת המלאים, יאפשרו לחברה לממש גידול בכמויות הייצור השנתיות באתר ייצור אחד. לכך יש פוטנציאל משמעותי בהיבט של העמסת הקבועות, יעילות הרכש, מלאי חומרי גלם, יעילות הייצור, יכולת אספקה ועוד.