

23 מרס 2022

מיטרוניקס סיימה את שנת 2021 עם מכירות בסך 1.4 מיליארד שקלים, צמיחה בשיעור של 30.9% ורווח נקי בסך 240.2 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 42.6%

צמיחה משמעותית בכל הטריטוריות המרכזיות – 34% באירופה, 31% צפון אמריקה, ו- 23% באוקיאניה

מכירות רובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לכ-1.19 מיליארד ש"ח, גידול בשיעור של 30.8%

מכירות הרובוטים לבריכות ציבוריות הסתכמו בכ- 76.5 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 18.5%

מכירות מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים הסתכמו ב- 140.7 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 39.3%

הרווח התפעולי הסתכם בכ- 277.7 מיליון ש"ח גידול של 33.4% ושיעורו מהמכירות עלה ל- 19.7% לעומת 19.3% אשתקד

ה- EBITDA הסתכם בכ- 333.9 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 30.9%

הרווח הנקי הסתכם בכ- 240.2 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 42.6%

צבר ההזמנות לאספקה של רובוטים לבריכות פרטיות ברבעון הראשון של 2022 נכון ליום 31.12.2021 הסתכם ל- 456 מיליון שקלים, גידול בשיעור של כ- 68% בהשוואה לצבר בתקופה המקבילה אשתקד

הדירקטוריון החליט על חלוקת דיבידנד בסך 60 מיליון שקלים, ובצירוף לדיבידנד בסך 75 מיליון שקלים שחולק בספטמבר 2021, חילקה החברה סך של 135 מיליון שקלים בגין רווחי שנת 2021

החברה צופה צמיחה בשיעור של מעל 17% בהכנסות שנת 2022, המתבסס בעיקרו על גידול בתחום הרובוטים לניקוי בריכות פרטיות ומעדכנת כלפי מעלה את היעדים ארוכי הטווח לשנת 2025 - מכירות בסך 2.5 מיליארד ש"ח, ושיעור רווחיות תפעולית בטווח של 17% עד 20%.

יונתן בשיא, יו"ר הדירקטוריון: אנו מסכמים שנה נוספת של תוצאות מצוינות הנשענות על ביקושים גבוהים למוצרי החברה, יישום מוצלח של האסטרטגיה, מחויבות העובדים, ויכולות ביצוע יוצאת הדופן של ההנהלה.

הנהלת החברה הציגה לדירקטוריון בחינה מקיפה של חלופות להגדלת כושר הייצור של החברה על מנת לעמוד בביקוש למוצרי החברה, והתקבלה החלטה על הקמת אתר יצור שלישי בישראל, שצפוי להתחיל לפעול בשנת 2024. החלטה זו היא היעילה והכלכלית ביותר, אך אנו גאים ושמחים במיוחד על האפשרות לייצר עוד כמה מאות מקומות עבודה בפריפריה בעתיד.

לנוכח הצמיחה הגבוהה שהושגה בשנת 2021, והצפי לשנת 2022, אנחנו מעדכנים את היעדים ארוכי הטווח שהצבנו לשנת 2025 - מכירות בסך 2.5 מיליארד ש"ח, ושיעור רווחיות תפעולית בטווח של 17% עד 20%.

שרון גולדנברג, מנכ"ל: שנת 2021 היתה שנה נוספת של ביקושים יוצאי דופן בתעשיית הבריכות, לצד אתגרים תפעוליים משמעותיים בניהול שרשרת האספקה.

מיטרוניקס ממשיכה להוביל את תחום הרובוטים לבריכות שחיה, ומחזיקה כ-48% מנתח השוק העולמי לבריכות שיחה פרטיות. הצמיחה בשוק הרובוטים העולמי מקבלת ביטוי בעלייה בנתח השוק של הטכנולוגיה הרובוטית על חשבון שיטות ניקוי אחרות, ונתח השוק של הרובוטים בשוק ניקוי הבריכות עלה ל-19%.

תוצאות שנת 2021 משקפות מכירות מעל הצפי, והושגו הודות למחויבות של כלל עובדי החברה בארץ ובעולם, ועובדי הייצור, התפעול ושרשרת האספקה הגלובאלית בפרט.

החברה ממשיכה לפעול בנחישות על מנת למצות את הפוטנציאל העצום בכל השווקים, כולל בשוק האמריקאי שבו צמחנו השנה ב-40% במונחי דולר. צמיחה זו נשענת על שיתופי פעולה מצוינים, הרחבת הנוכחות והפעילות במדינות רצועת השמש והיכולות שבנינו בערוץ האון ליין.

החברה משקיעה בהרחבה ובאוטומציה של מערכי הייצור והתפעול על מנת להגדיל את הקיבולת ואת האפקטיביות התפעולית, כך שתתמוך בהמשך הצמיחה. במהלך שנת 2021 הכפלנו את שטחי הייצור והמחסנים באתר דלתון, כולל הפעלת קו ייצור חדש שהיה בהרצה במהלך הרבעון האחרון. אנחנו ממשיכים להשקיע בתשתיות מערכות המידע וההון האנושי שיתמכו בהרחבת היכולות בתחום השיווק הדיגיטלי, מימוש מפת הדרכים לרובוטים העתידיים, ומאמצי הפיתוח של מערכת ה-Insight לניטור ובקרה של מי הבריכה אשר תביא בשילוב תחום הרובוטים פתרונות והצעות ערך משמעותיות ללקוחותינו.

פתחנו את 2022 עם ביקושים נאים לרובוטים לבריכות פרטיות, הסגמנט הציבורי של שוק הבריכות מתאושש, ובסך הכול הצפי לשנת 2022 הוא לצמיחה גבוהה מ-17% בהכנסות החברה.

תוצאות הפעילות לשנת 2021 -

גידול בשיעור של 30.9% במכירות שהסתכמו בכ- 1,409.4 מיליון ש"ח, לעומת 1,076.9 מיליון ש"ח אשתקד.

הכנסות החברה ממכירות **הרובוטים לבריכות פרטיות** הסתכמו ב- 1,192.1 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 30.8% לעומת אשתקד. משבר הקורונה גרם לרבים מבעלי הבריכות בכל השווקים להישאר בבית ולהגדיל את היקף השימוש בבריכות והצורך בתחזוקה שלהן עלה בתקופה, עובדה זו גרמה לביקוש מוגבר לרובוטים אלה בכל הטריטוריות המרכזיות, ולקצב צמיחה מואץ במכירות האון ליין.

מכירות החברה **במגזר הבריכות הציבוריות** הסתכמו בכ- 76.5 מיליון ש"ח, עלייה של 18.5%. משבר הקורונה שהביא לסגירה מסויימת של ענף המלונאות והספא בשל מגבלות התקהלות שהוטלו במקומות שונים בעולם, וכתוצאה מכך נפגעו החל מרבעון שני 2020 מכירות החברה למגזר זה. ברבעון השלישי והרביעי של שנת 2021 חלה התאוששות מסויימת בעיקר בענף המלונאות בארה"ב, וזו תרמה לגידול של 35.3% במכירות המגזר במחצית השנייה של 2021.

הכנסות **ממוצרי בטיחות ומוצרי נלווים לבריכות** הסתכמו בכ- 140.7 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 39.3% בהשוואה לאשתקד. הגידול נובע מתרומת מכירות חברת BF בתחום המוצרים הנלווים שאוחדה לראשונה ברבעון השלישי אשתקד, וכן מעלייה במכירות הכיסויים האוטומטיים והמוצרים לטיפול במים.

המכירות **באירופה** צמחו ב- 34% (35% במונחי מטבע מקומי) והסתכמו ל- 618.9 מיליון שקלים, המהווים 44% מהמכירות. המכירות **בצפון אמריקה** צמחו ב- 31% (40% במונחי דולר) והסתכמו ל- 574.1 מיליון שקלים, המהווים 41% מהמכירות. המכירות **באוקיאניה** צמחו ב- 23% (23% במונחי מטבע מקומי) והסתכמו ל- 157.5 מיליון שקלים, המהווים 11% מהמכירות. המכירות **בשאר העולם** צמחו בשיעור של 18% והסתכמו לסך של 58.8 מיליון שקלים, המהווים 4% מהמכירות.

השפעת השינויים בשע"ח של המטבעות על המכירות בהשוואה לאשתקד מסתכמת בקיטון של כ- 30 מיליון ש"ח במכירות, בעיקר כתוצאה מהחלשות הדולר האמריקאי בשיעור ממוצע של כ- 4.5% אל מול השקל.

הרווח הגולמי הסתכם ב- 593.2 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 31.4% לעומת אשתקד. שיעור הרווח הגולמי הגיע לרמה של 42.1% בהשוואה ל- 41.9% אשתקד. הרווחיות הגולמית הושפעה בעיקרה מעליית המחירים ללקוחות, לעונת 2021, ובנוסף העלייה החדה במכירות תרמה ונתנה ביטוי גם ביתרונות לגודל בייצור, השפעות אלה קוּזְזו בעיקר כתוצאה מהעלייה במחירי חומרי הגלם, ועלייה בהוצאות העבודה (בחלקן לאור התאמות תנאי העבודה להשלכות משבר הקורונה).

הוצאות מחקר ופיתוח הסתכמו לכ- 46.6 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 43.6% לעומת אשתקד. עיקר הגידול בהוצאות נובע מגיוס כ"א למחלקות הפיתוח, ובקרת האיכות לצורך תמיכה בהמשך הפיתוח של קווי רובוטים חדשים, ופיתוח תחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה שהסתכמו בתקופה בכ- 13 מיליון ש"ח בהשוואה ל- 10.4 מיליון ש"ח אשתקד.

הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו לכ- 155.4 מיליון ש"ח גידול של 28% לעומת אשתקד. העלייה נובעת בעיקר בשל תוספת כוח אדם במרבית הטריטוריות, עליית הוצאות שילוח ללקוחות ועלויות שיווק דיגיטלי.

יחד עם זאת, שיעור הוצאות המכירה והשיווק מהמכירות ירד לרמה של 11% לעומת 11.3% מהמכירות אשתקד.

הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו לסך של כ- 113.5 מיליון ש"ח, עלייה של כ- 24 מיליון ש"ח. עיקר הגידול מיוחס לעלייה בכח אדם במחלקות ההנהלה ובעיקר בתחום מערכות מידע בשל הגידול המואץ בפעילות החברה וכן לטובת תמיכה באסטרטגיית החברה "מיטרוניקס 2025", הוצאות פרישה למנכ"ל היוצא, עלייה בעלות אירועי חברה (אשר צומצמו מאוד ב-2020) וכן הוצאות כלליות המושפעות מהגידול בפעילות (כגון: מסים מקומיים ופחת).

סך הוצאות התפעול בתקופה ירדו לרמה של 22.4% של לעומת 22.6% מהמכירות אשתקד.

הרווח התפעולי הסתכם לסך של כ- 277.7 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 33.4% לעומת אשתקד. שיעור הרווחיות התפעוליות עלה לרמה של 19.7% לעומת 19.3% מהמכירות אשתקד.

בנטרול השפעת המטבעות הרווח התפעולי צמח בשיעור של 36.8% ושיעורו מהמכירות עלה לרמה של 19.8%.

ה- **EBITDA** הסתכם לסך של כ- 333.9 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 30.9%.

הכנסות המימון הסתכמו לכ- 4.2 מיליון ש"ח, בהשוואה להוצאות מימון בסך 13.4 מיליון ש"ח אשתקד. בשנת 2021 נרשמו הכנסות מימון בגין עסקאות גידור במטבע חוץ בסך כ-33.9 מיליון ש"ח אשר קוזזו בעיקר על ידי הוצאות הפרשי שער בסך כ-21.8 מיליון ש"ח והוצאות ריבית ועמלות בקבוצה. זאת בהשוואה לשנת 2020 בה נרשמו בעיקר הוצאות בגין עסקאות במטבע חוץ בסך 3.5 מיליון ש"ח וכן הוצאות ריבית ועמלות בקבוצה.

מסים על הכנסה הסתכמו בכ- 41.6 מיליון ש"ח גידול של כ- 57.8% לעומת אשתקד. המס האפקטיבי עלה מ-14.8% בהשוואה ל-13.5% אשתקד. העלייה בשיעור המס האפקטיבי נובעת מהכנסות מסים בגין שנים קודמות שנרשמו אשתקד, משינוי בתמהיל הרווחים ומהפרשה למס בגין דיבידנד שהוכרז באוגוסט 2021 לאור תיקון 74 לחוק עידוד השקעות הון. כמו כן, החברה רשמה הטבת מס של כ-8 מיליון ש"ח ברבעון הרביעי בגין ההכרה באזור התעשייה יזרעאל כאזור פיתוח א'.

הרווח הנקי הסתכם בכ- 240.2 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 42.6%.

התזרים התפעולי מפעילות שוטפת הסתכם בכ- 132 מיליון ש"ח, בהשוואה ל- 245 מיליון שקל אשתקד, הירידה נובעת בעיקרה מצורך החברה להצטייד במלאים, אשר קיזזו את הגידול ברווחי החברה.

ההון החוזר התפעולי עלה ל- 164.2 מיליון שקלים, ומימן גידול של 332.5 מיליון שקלים במכירות (49.4%)

- גידול של כ- 203.4 מיליון ש"ח (62%) **ביתרת המלאי** אשר נובע בעיקר מעלייה בפעילות והחלטה שקבלה החברה לנוכח אתגרי שרשרת האספקה, על רכישה מוקדמת יותר של רכיבים וחומרי גלם על מנת להבטיח אספקה ולשמר את הרצף בפעילות הייצור ככל הניתן. כתוצאה מכך, חל גידול ניכר בערך מלאי חומרי הגלם. כמו כן חלה עלייה במלאי תוצ"ג שנבע משילוח לחברות הבת על מנת להיערך למכירות מוקדמות בתחילת העונה בחצי כדור צפוני ברבעון הראשון של 2022. ימי המלאי הממוצעים השנתיים בתקופה דומים ומסתכמים ל- 177 ימים בממוצע שנתי בהשוואה ל- 178 ימים בתקופה המקבילה אשתקד.

- גידול של כ- 33.9 מיליון ש"ח **ביתרת הלקוחות**. הנובע מעלייה במכירות בסך כ-48.4 מיליון ש"ח ברבעון הרביעי של 2021 בהשוואה לרבעון הרביעי של 2020. ימי הלקוחות קטנו ומסתכמים בממוצע שנתי ל- 65 ימים לעומת 71 ימים בשנה קודמת.

- גידול של כ- 42.7 מיליון ש"ח **ביתרת החייבים** הנובע בעיקר מעלייה במקדמות לספקים, ביתרות המע"מ לקבל ומעלייה בשערוך עסקאות מט"ח, לאור ירידה מהותית של שערי האירו והדולר האוסטרלי, ליום 31 בדצמבר, 2021.

- עלייה **ביתרת ספקים** של 91.6 מיליון ש"ח הנובעת מעלייה בהיקפי הפעילות והמלאי. ימי הספקים עלו ומסתכמים בממוצע שנתי ל- 83 ימים בהשוואה ל- 72 ימים אשתקד.

תזרים ההשקעות ששימש את החברה הסתכם בכ- 108.6 מיליון ש"ח לעומת כ- 78.7 מיליון ש"ח אשתקד.

בשנת 2021 החברה ביצעה השקעות, הכוללים הרחבת שטחי הייצור והתפעול באתרי הייצור ביזרעאל ודלתון, קו ייצור חדש בדלתון, והיוון של נכסים בלתי מוחשיים בסך 39.6 מיליון ש"ח בהשוואה ל- 33.8 מיליון ש"ח אשתקד.

בשנת 2022 צופה החברה כי תמשיך להשקיע בעלויות פיתוח בישראל בהיקף מוערך של כ-100 מיליון שקלים, סכומים אשר בחלקם יוקפו לדוח רווח והפסד ובחלקם האחר ירשמו כנכס בלתי מוחשי. בתחום הניטור והבקרה של מי הבריכה החברה צופה כי עלויות תחום זה תעמודנה בשנת 2022 על סך של כ-19 מיליון ש"ח הוצאות מו"פ נטו וכ-19 מיליון ש"ח השקעות ועלויות מהוונות (לא כולל רכישות ומיזוגים), תוך-כדי המשך השגת התקדמות ניכרת.

ההון העצמי המיוחס לבעלי המניות של החברה הסתכם ביום 31.12.2021 לכ- 547 מיליון ש"ח, המהווים 38% מסך המאזן.

לפרטים נוספים:

עמירם ברכה, מנהל קשרי משקיעים

052-3027069

amiram@bsg-ir.co.il