

20 מרס 2019

מיטרוניקס מפרסמת את תוצאותיה לשנת 2018 בה שוב עקפה את היעדים השנתיים

מכירות החברה הסתכמו לכ- 748.3 מיליון שקלים צמיחה של 17.1%

מכירות הרובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לכ- 605.2 מיליון שקלים, צמיחה של

16.8%, ונתח השוק של החברה עלה ל- 46% לעומת 44% אשתקד

מכירות הרובוטים לבריכות ציבוריות הסתכמו לכ- 70.8 מיליון שקלים, גידול של

21.5%, ונתח השוק של החברה עלה ל- 35% לעומת 29% אשתקד.

המכירות באירופה הסתכמו בכ- 354 מיליון ש"ח, צמיחה של 16%

המכירות בארה"ב הסתכמו בכ- 265 מיליון ש"ח, צמיחה של 22%

המכירות באוקייאניה הסתכמו בכ- 84.5 מיליון ש"ח, צמיחה של 14%

המשך ניהול מוצלח של אסטרטגיית ההפצה, תהליכי התייעלות ושערי

חליפין תרמו לשיפור ברווחיות הגולמית שעלתה לשיעור ל- 42.6%

בהשוואה ל- 41.1% אשתקד

הרווח התפעולי הסתכם בכ- 133.1 מיליון ש"ח גידול של 20.5%, ושיעורו

מהמכירות עלה לרמה של 17.8% לעומת 17.3% אשתקד

הרווח הנקי הסתכם בכ- 106 מיליון ש"ח, גידול של 25.1%

דירקטוריון החברה החליט על חלוקת דיבינד סופי לשנת 2018 בסך 24

מיליון ש"ח, בהמשך לחלוקה בסך 45 מיליון ש"ח בספטמבר 2018

אייל טריבר, מנכ"ל: "אנחנו מסכמים שנה נוספת של ביצועים מצויינים. מכירות החברה משקפות גידול ביחס ליעדים שהצבנו בתחילת השנה - גידול של 10% בסך ההכנסות ולפחות 12% גידול במכירות של רובוטים לבריכות פרטיות. הגדלנו את נתח השוק של החברה בתחום הרובוטים, על בסיס המשך פעילות ממוקדת בשווקים תוך יישום מוצלח של אסטרטגיית החברה, ושימור הבידול האיכותי בכל הפרמטרים –זמני אספקה ושירות.

המשכנו להשקיע השנה בפיתוח הן בתחום הרובוטים והן בזרוע הפעילות החדשה בתחום הניטור והבקרה של מי הבריכה, החברה ממשיכה להעצים את יכולותיה בתחום מערכות המידע, ובתחום השיווק הדיגיטלי התומכים במימוש האסטרטגיה. למרות הגידול בהשקעות ובהוצאות החברה, החברה ממשיכה לשמור על המנוף התפעולי ולהשיג שיפורים ברווחיות התפעולית.

תוצאות הפעילות בשנת 2018 -

בתחילת 2018 הציבה החברה יעד גידול בהכנסות של 10%, מיטרוניקס סיימה את שנת 2018 עם גידול של 17.1% במכירות שהסתכמו בכ- 748.3 מיליון ש"ח, לעומת כ- 639 מיליון ש"ח אשתקד.

הכנסות החברה ממכירות הרובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לכ- 605.2 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של כ- 16.8% לעומת אשתקד. וזאת, בהשוואה ליעד שהוצב בתחילת השנה לצמח בשיעור של לפחות 12% בתחום זה. העלייה נובעת בעיקר ממכירות חזקות בחציון הראשון בכל הטריטוריות המרכזיות וכן מהמשך תנופת המכירות של קו ה-S ושימור רמת מחירים טובה כתוצאה מניהול נכון של האסטרטגיה השיווקית.

מכירות החברה במגזר הרובוטים לבריכות הציבוריות הסתכמו בכ- 70.8 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של כ- 21.5%. הקפיצה המשמעותית במכירות התחום הינה אודות לעלייה בביקושים בקווי מוצר חדשים שהושקו בשנתיים האחרונות, המשך מיקוד אסטרטגי בתחום, והרחבת תשתית המכירות.

ההכנסות ממוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות הסתכמו לכ- 72.3 מיליון ש"ח, עלייה של כ- 16.2% המיוחסת לגידול במכירות של כל המוצרים העיקריים בתחום הבטיחות ובעיקר במכירות הכיסויים האוטומטיים.

הרווח הגולמי הסתכם לכ- 319.1 מיליון ש"ח, עלייה של 21.5% לעומת אשתקד. שיעור הרווח הגולמי הגיע לרמה של 42.65% לעומת 41.1% אשתקד. העלייה ברווחיות הגולמית מקבלת ביטוי בכל תחומי הפעילות של החברה ונובעת בעיקרה ממספר גורמים:

1. עליית שער החליפין של האירו.
2. עליית מחירים מסוימת בחלק מהטריטוריות.
3. המשך מגמת הוזלת רכיבים ב-BOM.
4. גידול בחלקן של מכירות הרובוטים לבריכות ציבוריות בתמהיל המכירות.
5. שיפור ברווחיות הגולמית של מוצר הכיסויים האוטומטיים.

הוצאות מו"פ הסתכמו לסך של 22.4 מיליון ש"ח, גידול של 41.4%. העלייה נובעת בעיקר מעלויות מחקר ופיתוח בפיתוח תחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה שהסתכמו בכ- 10.6 מיליון ש"ח והמשך הפיתוח של קו רובוטים חדש שהחברה הציגה בסוף 2018 בתערוכה בליון.

הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו לכ- 93 מיליון שקלים, גידול בשיעור של כ- 26.3%. הוצאות אלו תמכו בעלייה של 17% בהכנסות. העלייה מקורה בעיקר מחברות הבת הפועלות בטריטוריות המרכזיות שצמחו וכוללות בעיקר עלויות כוח אדם, קידום מכירות ופרסום. יש לציין כי השנה כללו העלויות יותר עלויות בתחום השיווק הדיגיטלי וכן את השתתפות החברה בתערוכת הבריכות בליון - צרפת המתקיימת כל שנתיים במהלך הרבעון הרביעי.

הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו לסך של כ- 70.5 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 12.4%. עלייה נובעת בעיקר מעלייה בהוצאות כוח אדם בכל מחלקות ההנהלה, התומכות, הן בגידול הפעילות של החברה והן באסטרטגיה החדשה. וכן המשך עלייה בהוצאות מערכות מידע והוצאות ייעוץ מקצועי.

סך הוצאות התפעול ממשיכות להיות מבוקרות אך הן עלו השנה לרמה של 24.8% לעומת 23.8% מהמכירות אשתקד. גידול זה נובע מהמשך הוצאות מו"פ במנוע צמיחה נוסף לחברה בתחום הניטור והבקרה שהכנסות בגינו צפויות רק בשנים הבאות, המשך הוצאות הקשורות בהעצמת יכולות החברה בתחום מערכות המידע, ובתחום השיווק הדיגיטלי התומכים במימוש האסטרטגיה ארוכת הטווח והשגת היעדים.

הרווח התפעולי הסתכם לסך של כ- 133.2 מיליון ש"ח, עלייה בשיעור של 20.5%. והרווחיות התפעולית עלתה לרמה של 17.8% מהמכירות לעומת 17.3% אשתקד.

הוצאות מימון הסתכמו לסך של כ- 6.3 מיליון ש"ח, לעומת כ- 6.5 מיליון ש"ח אשתקד. גם השנה וגם אשתקד כללו עלויות המימון הפרשי שער ועסקאות מט"ח וכן הוצאות ריבית על אשראי ועמלות.

מסים על הכנסה הסתכמו בכ- 20.8 מיליון ש"ח גידול של כ- 10.8% לעומת אשתקד. העלייה בהוצאות המס נובעת מהעלייה ברווח לצרכי מס. הירידה בשיעור המס האפקטיבי מ- 18.2% ל- 16.4% נובעת בעיקרה מרפורמת המס

בארה"ב אשר הביאה לירידה בשיעור המס הפדראלי המסתכם ל- 21% ומהטבות מס במפעל בדלתון המקנה לחברה שיעור מס של אזור מועדף 7.5%.

מיטרוניקס מסיימת את שנת 2018 **ברוח נקי** של כ- 106.1 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 25.1% בהשוואה לאשתקד.

התזרים התפעולי מפעילות שוטפת הסתכם בכ- 84.1 מיליון ש"ח, ירידה קלה לעומת 85.6 מיליון שקל אשתקד הנובעת בעיקרה מעליית המלאי, לקוחות וחייבים לסוף השנה ומנגד מעליית ברווחי החברה לעומת אשתקד.

ההון החוזר התפעולי מושפע מהגידול בהיקף הפעילות.

- גידול של כ- 51.3 מיליון ש"ח **ביתרת המלאי** אשר נובע בעיקר מעליית בפעילות, מתפעול שני אתרי ייצור בתפוקה גבוהה ומשילוח מלאי תוצ"ג לחברות הבת על מנת להיערך למכירות מוקדמות בתחילת העונה החל מחודש ינואר 2019 ולטובת הגברת הזמינות וגמישות המכירות ברבעון הראשון של 2019.
- גידול של כ- 16.1 מיליון ש"ח **ביתרת הלקוחות** הנובע מעליית במכירות ברבעון הרביעי של 2018 בהשוואה לרבעון הרביעי של 2017. ימי הלקוחות נשמרו ברמה דומה לזו בתקופה המקבילה אשתקד.
- עלייה **בספקים** של 18.2 מיליון ש"ח הנובעת מעליית הפעילות בשנת 2018 ומעליית המלאים לסוף שנה.

ההון החוזר התפעולי גדל ב- 49.2 מיליון שקל ומימן גידול בהיקף של כ- 109.4 מיליון שקל במכירות.

יתרת **הרכוש הקבוע נטו** ליום 31 בדצמבר, 2018 גדלה – 20.5 מיליון שקלים. העלייה ברכוש קבוע נובעת בעיקרה מהשקעות באתרי הייצור של החברה באתר דלתון ובאתר בקיבוץ יזרעאל כגון: השקעה בהרחבת שטחי התפעול, השקעות בקווי ייצור והשקעה במכונות וציוד, כתוצאה מהגידול בפעילות החברה. השקעות אלה תרמו לגידול בכושר הייצור.

ההון העצמי המיוחס לבעלי המניות של החברה ליום 31 בדצמבר 2018 הסתכם לכ- 351.6 מיליון ש"ח, המהווים 56.1% מסך המאזן.

מבט לשנת 2019 וקדימה

שוק בריכות השחייה העולמי צופה שבשנת 2019 תהיה צמיחה של 4% - 7% לעומת שנת 2018 וצמיחה של 8% - 12% במכירות רובוטים לבריכות פרטיות.

מיטרוניקס צופה גידול של כ- 12% בהכנסותיה, המתבסס בעיקרו בגידול בתחום הרובוטים לניקוי בריכות.

בהתאם להחלטה שהתקבלה בשנת 2015, החלה החברה פעילות פיתוח בתחום טכנולוגיות מים (בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה). עלויות הפיתוח בתחום זה הסתכמו בשנת 2018 בכ- 10.6 מיליון ש"ח הוצאות מו"פ וכ- 5.6 מיליון ש"ח השקעות ועלויות שהונו. החברה צופה כי עלויות תחום זה תעמודנה בשנת 2019 על סך של כ- 12.5 מיליון ש"ח הוצאות מו"פ וכ- 7.5 מיליון ש"ח השקעות ועלויות מהוונות (לא כולל רכישות ומיזוגים), תוך כדי המשך השגת התקדמות ניכרת.

על בסיס תהליך מיפוי וניתוח אסטרטגי שבוצע, החברה הציבה אשתקד יעד מכירות של 1 מיליארד ש"ח ושיעור רווחיות תפעולית בטווח של 16% עד 18% בשנת 2021.

החברה מעדכנת כלפי מעלה את טווח הרווחיות ביעדים ארוכי הטווח אותם פרסמה לרווחיות תפעולית בטווח של 16% - 19%.

לפרטים נוספים:

עמירם ברכה 052-3027069

ברכה שוברט גל – קשרי משקיעים בע"מ

amiram@bsg-ir.co.il