

24 מרס 2021

מיטרוניקס סיימה את שנת 2020 עם מכירות בסך 1.077 מיליארד שקלים, גידול בשיעור של 27.2% ורווח נקי בסך 168.5 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 43%

צמיחה משמעותית בכל הטריטוריות המרכזיות – גידול של 22% באירופה, 32% צפון אמריקה, ו- 36% באוקיאניה

מכירות רובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לכ- 911.2 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 31.1%

מכירות הרובוטים לבריכות ציבוריות הסתכמו בכ- 64.6 מיליון שקלים, ירידה בשיעור של 8.9% וגידול בשיעור של 25.3% במכירות מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים

הרווח התפעולי הסתכם בכ- 208.2 מיליון ש"ח גידול של 43.3% ושיעורו מהמכירות עלה ל- 19.3% לעומת 17.2% אשתקד. בנטרול השפעות מטבע הרווח התפעולי עלה בשיעור של 55.9% והרווחיות התפעולית הגיע ל- 20.5% מהמכירות

ה- EBITDA הסתכם בכ- 255 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 37.2%

הרווח הנקי הסתכם בכ- 168.5 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 43%

ברבעון רביעי הכנסות החברה צמחו בשיעור 42.1% והסתכמו ב- 132.4 מיליון שקלים, ההפסד התפעולי הצטמצם ל- 8.8 מיליון שקלים, בהשוואה להפסד בסך 15.8 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. לראשונה, החברה מציגה שורה חיובית ברבעון רביעי עם EBITDA שהסתכם ב- 3.9 מיליון שקלים. ההפסד הנקי ברבעון הצטמצם ל- 2.2 מיליון שקלים, בהשוואה להפסד של 17.7 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד

דירקטוריון החברה החליט על דיבידנד בסך 45 מיליון שקלים, ובצירוף לדיבידנד בסך 55 מיליון שקלים שחולק בספטמבר 2020, חילקה החברה סך של 100 בגין רווחי שנת 2020

צבר ההזמנות לאספקה של רובוטים לבריכות פרטיות ברבעון הראשון של 2021 נכון ליום 31.12.2020 הסתכם 272.8 מיליון שקלים, גידול בשיעור של כ- 75% בהשוואה לצבר בתקופה המקבילה אשתקד

החברה צופה צמיחה בשיעור של 18%-23% בהכנסות שנת 2021 המתבסס על צמיחה בשיעור של מעל 20% במכירות רובוטים לבריכות פרטיות.

יונתן בשיא, יו"ר הדירקטוריון: אנו מסכמים שנה שבה רבים סבלו ממגפת הקורונה, אך מקווים שהעולם מצוי בתהליך יציאה ממשבר חמור זה. תעשיית הבריכות, בשונה ממרבית הסקטורים העסקיים, נהנתה ממגמת התכנסות והסטת המשאבים הכלכליים למרחב הביתי ובכלל זה חצר הבית והבריכה. התשתיות שנבנו במיטרוניקס לאורך שנים, מחויבות העובדים, ויכולות הביצוע יוצאת הדופן של ההנהלה, הניבו תוצאות כספיות מצוינות. יעדי המכירות והרווחיות ארוכי הטווח שהצבנו בסוף שנת 2017 לשנת 2021, הושגו במלואם שנה מוקדם יותר בשנת 2020. לפיכך, הוצבו יעדים חדשים לשנת 2025 - מכירות בסך 2.3 מיליארד ש"ח, ושיעור רווחיות תפעולית בטווח של 17% עד 20%.

אייל טריבר, מנכ"ל: שנת 2020 היתה שנה של ביקושים יוצאי דופן בתעשיית הבריכות. מיטרוניקס, שהשיגה צמיחה שנתית ממוצעת של מעל 15% בחמש השנים האחרונות, הצליחה השנה להשיג צמיחה משמעותית של כ- 30% במונח מטבע מקומי, וגבוהה משמעותית למול התחרות, כך שהגדלנו את נתח השוק וחשוב מכך, הגדלנו את השוק עצמו. ביצועים אלה נשענים על הנוכחות הגלובלית המאוזנת ב- 65 מדינות בעולם, הרחבת יכולות הדיגיטל וביסוס תשתית הפצה חזקה באונליין בשלוש השנים האחרונות אשר אפשרו זמינות, יכולת אספקה זמן ובאיכות לביקוש הגבוה.

החברה ממשיכה לפעול בנחישות על מנת למצות את הפוטנציאל העצום בכל השווקים ובפרט בשוק האמריקאי שבו צמחנו השנה ב- 32%. צמיחה זו נשענת על שיתופי פעולה מצוינים עם חברות מובילות בטריטוריה, הרחבת הנוכחות והפעילות ברצועת השמש והיכולות שבנינו בערוץ האון ליין המסייעים לנו בכלל ובארה"ב בפרט.

במבט קדימה, החברה משקיעה בהרחבה ובאוטומציה של מערכי הייצור והתפעול על מנת להגדיל את הקיבולת ואת האפקטיביות התפעולית כך שתתמוך בהמשך הצמיחה. אנחנו משקיעים בתשתיות המחשוב ומערכות המידע שיתמכו בהרחבת היכולות בתחום השיווק הדיגיטלי, ובמפת הדרכים לרובוטים העתידיים שימשיכו לשפר את החוויה יוצאת הדופן לבעלי הבריכות. המשך מאמצי הפיתוח של מערכת ה Insight לניטור ובקרה של מי הבריכה אשר תביא בשילוב הרובוטים פתרונות והצעות ערך משמעותיות ללקוחותינו.

פתחנו את 2021 עם ביקושים מאוד גבוהים לרובוטים לבריכות פרטיות, ומעריכים שנצמח בסגמנט זה בשיעור של מעל 20% בשנת 2021. הסגמנט הציבורי של שוק הבריכות מתאושש במקצת בעיקר בארה"ב אך לא צפוי עדיין לחזור למסלול של צמיחה משמעותית, ותהיה לכך השפעה על מכירות הרובוטים ומערכות ההתראה לבריכות ציבוריות. ובסך הכול אנחנו צופים צמיחה של 18% - 23% בהכנסות החברה ב 2021.

תוצאות הפעילות לשנת 2020 -

גידול בשיעור של 27.2% במכירות שהסתכמו בכ- 1,076.9 מיליון ש"ח, לעומת 846.5 מיליון ש"ח אשתקד.

הכנסות החברה ממכירות הרובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו ב- 911.2 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 31.1% לעומת אשתקד. העלייה נובעת מביקוש מוגבר לרובוטים אלה בכל הטריטוריות המרכזיות, מקצב צמיחה מואץ במכירות האון ליין, ומזג אויר טוב ויציב לאורך עונת הבריכות שהתארכה באירופה ובארה"ב. כמו כן, משבר הקורונה גרם לרבים מבעלי הבריכות בכל השווקים להישאר בבית ולהגדיל את היקף השימוש בבריכות והצורך בתחזוקה שלהן עלה בתקופה.

מכירות החברה במגזר הבריכות הציבוריות הסתכמו בכ- 64.6 מיליון ש"ח, ירידה של 8.9% המושפעת ממשבר הקורונה שהביא לסגירה מסויימת של ענף המלונאות והספא בשל מגבלות התקהלות שהוטלו במקומות שונים בעולם. יש לציין, שברבעון הרביעי נרשמה עלייה של 11.5% במכירות בסגמנט זה בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד עקב התאוששות מסויימת בענף המלונאות, וזו תרמה להתמתנות הירידה השנתית.

הכנסות ממוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות הסתכמו בכ- 101.2 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 25.3% בהשוואה לאשתקד. העלייה במכירות הסגמנט נובעת בעיקר מאיחוד לראשונה של חברת BF ברבעון השלישי וכן מעלייה במכירות הכיסויים האוטומטיים ומוצרים לטיפול במים, מנגד ברבעון היתה ירידה במכירות מוצר הפוסיידון המופנה לשוק הציבורי.

המכירות באירופה צמחו בשיעור של 22% (26% במונחי מטבע מקומי ו-17% בנטרול השפעת רכישת BF) והסתכמו לסך של 461.4 מיליון שקלים, המהווים 43% מהמכירות.

המכירות בצפון אמריקה צמחו בשיעור של 32% (37% במונחי מטבע מקומי) והסתכמו לסך של 437.2 מיליון שקלים, המהווים 40% מהמכירות.

המכירות באוקיאניה צמחו בשיעור של 36% (40% במונחי מטבע מקומי) והסתכמו לסך של 128.5 מיליון שקלים, המהווים 12% מהמכירות.

המכירות בשאר העולם צמחו בשיעור של 13% והסתכמו לסך של 49.8 מיליון שקלים, המהווים 5% מהמכירות.

השפעת השינויים בשע"ח של המטבעות על המכירות בהשוואה לאשתקד מסתכמת בקיטון מהותי של כ- 29.6 מיליון ש"ח במכירות, בעיקר כתוצאה מהחלשות האירו בשיעור ממוצע של כ-3.2% אל מול השקל, החלשות הדולר האמריקאי בשיעור ממוצע של כ-2.6% אל מול השקל והחלשות הדולר האוסטרלי בשיעור ממוצע בשיעור של כ-1.5%.

הרווח הגולמי הסתכם ב- 451.3 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 28% לעומת אשתקד. שיעור הרווח הגולמי הגיע לרמה של 41.9% בהשוואה ל- 41.7% אשתקד. הרווחיות הגולמית הושפעה בעיקרה מעלייה ברווחיות הגולמית בסגמנט הרובוטים לבריכות פרטיות כתוצאה מהעלייה החדה במכירות שהתבטאה ביתרונות לגודל בייצור, המשך מימוש הוזלות BOM ושיפור תהליכים תפעוליים, ועלייה ברווחיות מכירות הכיסויים האוטומטיים. השפעות אלה קוזזו בעיקר כתוצאה מהשינויים בשערי החליפין וירדה בתמהיל מכירות הרובוטים לבריכות ציבוריות.

הוצאות מחקר ופיתוח הסתכמו לכ- 32.4 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 32.2% לעומת אשתקד. העלייה נובעת בעיקר מהמשך הפיתוח של קווי רובוטים חדשים ומעלויות פיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה שהסתכמו בתקופה בכ- 10.4 מיליון ש"ח.

הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו לכ- 121.4 מיליון ש"ח גידול של 16.1% לעומת אשתקד. העלייה נובעת בעיקר בשל תוספת כוח אדם במרבית הטריטוריות, עליית הוצאות שילוח ללקוחות ועלויות שיווק דיגיטלי ומנגד ירידה בהוצאות נסיעה לחו"ל, כנסים וסמינרים.

שיעור הוצאות המכירה והשיווק מהמכירות ירד לרמה של 11.3% לעומת 12.3% מהמכירות אשתקד.

הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו לסך של כ- 89.3 מיליון ש"ח, עלייה של כ-10.9 מיליון ש"ח. עיקר הגידול מיוחס לעלייה בהוצאות מערכות מידע וכוח אדם לטובת תמיכה באסטרטגיית החברה "מיטרוניקס 2025" וכן לעלויות עסקה לרכישת חברת BF (1.1 מ' ש"ח). שיעור הוצאות הנהלה וכלליות ירד לרמה של 8.3% בהשוואה ל 9.3% מהמכירות אשתקד.

סך הוצאות התפעול בתקופה ירדו לרמה של 22.6% של לעומת 24.5% מהמכירות אשתקד.

הרווח התפעולי הסתכם לסך של כ- 208.2 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 43.3% לעומת אשתקד. שיעור הרווחיות התפעולית עלה לרמה של 19.3% לעומת 17.2% מהמכירות אשתקד. בנטרול השפעת המטבעות הרווח התפעולי צמח בשיעור של 55.9% ושיעורו מהמכירות עלה לרמה של 20.5%.

ה- **EBITDA** הסתכם לסך של כ- 255 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 37.2%.

הוצאות המימון הסתכמו לכ- 13.4 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ- 1.1 מיליון ש"ח אשתקד. העלייה בהוצאות המימון נטו בשל השפעות שערי מטבע בקבוצה ועלייה בריבית בשל עלייה בהיקפי האשראי בתקופה. אשתקד נרשמו הכנסות בשל השפעות מטבע אשר קוזזו בהוצאות ריבית בגין הלוואות ז"ק והוצאות ריבית בגין IFRS16 שנרשמו לראשונה אשתקד.

מסים על הכנסה הסתכמו בכ- 26.3 מיליון ש"ח גידול של כ- 1.7% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. המס האפקטיבי ירד מ-18% ל-13.5% בעיקר בשל עדכון מסים נדחים בגין הפסדים צבורים בחברת הבת בצרפת, מהכנסות מסים בגין שנים קודמות ומשינוי בתמחיל הרווחים בחברות הקבוצה.

הרווח הנקי הסתכם בכ- 168.5 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 42.8%.

התזרים התפעולי מפעילות שוטפת הסתכם בכ- 245 מיליון ש"ח, בהשוואה ל- 144.8 מיליון שקל אשתקד, גידול בשיעור של 69.2% הנובע מגידול ברווחי החברה ומעלייה בספקים, זכאים ויתרות זכות.

למרות הגידול החד בהכנסות, **ההון החוזר התפעולי** ירד ב של- 24.5 מיליון שקלים.

- גידול של כ- 28.4 מיליון ש"ח **ביתרת המלאי** אשר נובע בעיקר מעלייה בפעילות, שילוח מלאי תוצ"ג לחברות הבת על מנת להיערך למכירות מוקדמות באמצעות הגדלת הזמינות והגמישות, ומאיחוד לראשונה של חברת BF עם ביתרת מלאי של 5.9 מיליון ש"ח ליום 31 דצמבר 2020. ימי המלאי ירדו בשנת 2020 ל- 178 ימים בהשוואה ל- 219 ימים בשנת 2019 כתוצאה משיפור משמעותי בניהול התחזיות בחברות הבת בצרפת ובארה"ב.
- גידול של כ- 2.6 מיליון ש"ח **ביתרת הלקוחות**. ימי הלקוחות קטנו ומסתכמים בממוצע שנתי ל- 71 ימים בהשוואה ל- 78 ימים אשתקד.
- עלייה **ביתרת ספקים** של 37.4 מיליון ש"ח הנובעת מעלייה בהיקפי הפעילות והמלאי. ימי הספקים ירדו ומסתכמים בממוצע שנתי ל- 72 ימים בהשוואה ל- 75 ימים אשתקד.

תזרים ההשקעות ששימש את החברה הסתכם בכ- 78.7 מיליון ש"ח לעומת כ- 45.1 מיליון ש"ח אשתקד.

בשנת 2020 השקיעה החברה ברכישת חברת BF והשקיעה יותר ברכישת רכוש קבוע. החברה ביצעה השקעות באתרי הייצור ביזרעאל, דלתון ובצרפת בהיקף של כ- 33.9 מיליון שקלים, היוון של נכסים בלתי מוחשיים בסך של כ- 34 מיליון שקלים מתוכם 28 מיליון מו"פ רובוטים ומערכת ניטור ובקרה, והיתרה תוכנות.

בשנת 2021 צופה החברה כי תמשיך להשקיע בעלויות פיתוח בישראל בהיקף מוערך של כ- 84 מיליון שקלים, סכומים אשר בחלקם יזקפו לדוח רווח והפסד ובחלקם האחר ירשמו כנכס בלתי מוחשי. בתחום הניטור והבקרה של מי הבריכה החברה צופה כי עלויות תעמודנה בשנת 2021 על סך של 31 מיליון שקל מתוכן 15 מיליון שקל הוצאות מו"פ וכ- 16 מיליון השקעות ועלויות מהוונות.

ההון העצמי המיוחס לבעלי המניות של החברה הסתכם ביום 31.12.2020 לכ- 451.5 מיליון ש"ח, המהווים 42.3% מסך המאזן.

לפרטים נוספים :
עמירם ברכה 052-3027069
amiram@bsg-ir.co.il