

17 מאי 2022

מיטרוניקס מסכמת את הרבעון הראשון של 2022 עם צמיחה בשיעור של 36% בהכנסות ובשיעור של 41.5% במונחי מטבע מקור

צמיחה משמעותית בכל הטריטוריות המרכזיות (במטבע מקור) – גידול של 49% באירופה, 41% צפון אמריקה, 18% באוקיאניה ו- 78% בשאר העולם

מכירות רובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לכ- 516.5 מיליון ש"ח, 90.7% מסך המכירות, צמיחה בשיעור של 39.7%

מכירות הרובוטים לבריכות ציבוריות הסתכמו בכ- 19.8 מיליון שקלים, 3.5% מסך המכירות, חוו ירידה בשיעור של 15.8%

מכירות מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים לבריכה הסתכמו ב- 33.3 מיליון שקלים, 5.8% מסך המכירות, צמחו בשיעור של 29.3%

הרווח הגולמי הסתכם לסך של 235.8 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 29.4% ושיעורו הגיע ל- 41.4% מהמכירות, שחיקה של 210 נקודות בסיס בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד

הרווח התפעולי הסתכם בכ- 142.9 מיליון ש"ח גידול של 27.3%, ובנטרול השפעת מטבעות הרווח התפעולי גדל בשיעור של 41.8% והמרווח התפעולי שמר על רמה של 26.8% מהמכירות

הרווח הנקי הסתכם בכ- 115.2 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 26.2%

צבר ההזמנות ליום 31.3.2022 המיועד להימכר במהלך 2022 הסתכם 636.4 מיליון שקלים, גידול בשיעור של כ- 68% בהשוואה לצבר בתקופה המקבילה אשתקד

החברה מעדכנת את תחזית לשנת 2022 ומעריכה שהצמיחה בהכנסות תהיה בטווח של 18% עד 22% בשקלים ובשיעור מוערך של 22% - 26% במונחי מטבע מקור*

*על בסיס רמות שערי החליפין ששררו מתחילת 2022 עד למועד פרסום הדוח הכספי

שרון גולדנברג, מנכ"ל: אנחנו מסכמים רבעון ראשון חזק מאוד המשקף מכירות Early-Buy מוצלחות, היערכות טובה לקראת העונה בכל השווקים בחצי הכדור הצפוני והמשך צמיחה גבוהה במכירות באוקיאניה.

תוצאות הרבעון נשענות על המשך ביקושים גבוהים וגידול חד בצבר ההזמנות לעונת 2022 שהוא תולדה של התמודדות החברה וכל רשת ההפצה עם רמת הביקוש הגבוהה בשנתיים האחרונות והצפי קדימה. מגמה זו ממשיכה לקבל ביטוי בצבר ההזמנות הגבוהה ליתרת השנה. בהיבט הלוגיסטי ושרשרת אספקה, הרווחיות ברבעון הושפעה מעליית מחירי חומרי הגלם, עליית מחירי ההובלה, התחזקות השקל, והתפרצות האומיקרון שהובילה לחוסר יעילות בייצור. אלה קוזזו בחלקם כתוצאה מהגידול בהיקפי הייצור, ועלויות המחיר שביצענו לשוק לקראת העונה.

להערכתנו, עונת 2022 יכולה להסתמן כשנת מעבר בין תקופת הקורונה לתקופה של ה"נורמליות החדשה"; מחד, רמות הביקוש בתעשייה נשארו גבוהות הן לבריכות חדשות והן לציוד לבריכות, אך בשונה מהשנתיים האחרונות ניתן לזהות מגמה של חזרת השפעות מזג אוויר על קצבי הצריכה. על בסיס הערכות אלה, תוצאות הרבעון, והצבר קדימה עדכנו את תחזית המכירות לשנת 2022 ואנו מעריכים צמיחה בטווח של 18% - 22% בשקלים ובשיעור של 22% - 26% במונחי מטבע מקור.

תוצאות הפעילות לרבעון הראשון 2022 -

גידול בשיעור של 35.9% במכירות שהסתכמו בכ- 569.6 מיליון ש"ח, לעומת 419 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

השפעת השינויים בשע"ח של המטבעות על המכירות בהשוואה לאשתקד מסתכמת בקיטון משמעותי של כ- 23.3 מיליון ש"ח, בעיקר כתוצאה מהחלשות האירו בשיעור ממוצע של 6.7%, היחלשות הדולר האמריקאי בשיעור ממוצע של כ- 1.1% והיחלשות הדולר האוסטרלי בשיעור ממוצע של 7.3% אל מול השקל.

בנטרול השפעות מטבע, הכנסות החברה ברבעון הסתכמו לסך של 592.9 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 41.5%.

הכנסות החברה ממכירות **הרובוטים לבריכות פרטיות** הסתכמו ב- 516.5 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 39.7% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. העלייה נובעת מביקוש מוגבר לרובוטים אלה בכל הטריטוריות המרכזיות, מכירות Early-Buy מוצלחות, היערכות טובה לקראת העונה בכל השווקים בחצי הכדור הצפוני והמשך צמיחה גבוהה במכירות באוקיאניה.

מכירות החברה במגזר **הבריכות הציבוריות** הסתכמו בכ- 19.8 מיליון ש"ח, ירידה בשיעור של 15.8% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הירידה במכירות הסגמנט הינה תוצאה של אתגרים בשרשרת אספקה שהינם ספציפיים למוצרי הסגמנט, בכלל זה זמינות של רכיבים אלקטרוניים שהובילו לחוסר יכולת לספק את כל הביקושים.

הכנסות **ממוצרי בטיחות ומוצרי נלווים לבריכות** הסתכמו בכ- 33.3 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 29.3% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. העלייה במכירות הסגמנט נובעת בעיקר מעלייה במכירות הכיסויים האוטומטיים ומוצרים לטיפול במים.

המכירות **באירופה** צמחו בשיעור של 36% (49% בנטרול השפעת השינויים בשער האירו) והסתכמו לסך של 239.6 מיליון שקלים, המהווים 42% מהמכירות.

המכירות **בצפון אמריקה** צמחו בשיעור של 38% (41% בנטרול השפעת השינויים בשער הדולר האמריקאי) והסתכמו לסך של 270 מיליון שקלים, המהווים 47% מהמכירות.

המכירות **באוקיאניה** צמחו בשיעור של 8% (18% במונחי מטבע מקומי) והסתכמו לסך של 36.9 מיליון שקלים, המהווים 6% מהמכירות.

המכירות **בשאר העולם** צמחו בשיעור של 78% והסתכמו לסך של 23 מיליון שקלים, המהווים 5% מהמכירות.

הרווח הגולמי הסתכם ב- 235.8 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 29.4% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. שיעור הרווח הגולמי הגיע לרמה של 41.4% בהשוואה ל- 43.5% אשתקד.

הרווחיות הגולמית הושפעה לשלילה ממספר פקטורים –

- **השפעת שערי מטבע** היחלשות הדולר האמריקאי, האירו והדולר האוסטרלי אל מול השקל, הקטינה את הרווח הגולמי בכ- 18 מיליון שקלים.

- **עליית מחיר חומרי הגלם בייצור**. מחירי חו"ג עלו במהלך שנת 2021 ושמרו על רמתם הגבוהה מאז. יחד עם זאת, עלייה זו החלה להשפיע על דוחות החברה רק במהלך רבעון שני אשתקד, כך שהרווחיות הגולמית ברבעון המקביל אשתקד לא הושפעה עדיין כלל מאותן עלויות מחירים.

- **התפרצות וריאנט האומיקרון**. העלייה המשמעותית בתחלואה במהלך הרבעון הובילה לחוסר יעילות בניהול המשמרות בייצור – הסעות, בדיקות, ריווח משמרות וכו' על מנת לשמר רציפות בייצור.

השפעות אלה קוזזו על ידי מספר פקטורים שמשפיעים לחיוב על הרווחיות הגולמית -

- עלייה במחיר המכירה הממוצע (ASP) כתוצאה **מהעלאת מחירים** לקראת עונת 2022 ומתמחיל מכירת רובוטים.

- **ווליום**. גידול בשיעור של 36% במכירות מתבטא ביתרונות לגודל בייצור לנוכח גידול בשיעורים נמוכים יותר בהוצאות הקבועות.

- **שיפור ברווחיות סגמנט מוצרי הבטיחות והמוצרים הנלווים**. שיפור הרווחיות בתחום הכיסויים האוטומטיים.

הוצאות מחקר ופיתוח הסתכמו לכ- 14.9 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 47.2% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. העלייה נובעת מגיוס כ"א למחלקות הפיתוח ובקרת האיכות ומהמשך הפיתוח של תחום הרובוטים ומעלויות פיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הבריכה שהסתכמו ב- 4.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 2.3 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

שיעור הוצאות המו"פ עלה לרמה של 2.6% לעומת 2.4% ברבעון המקביל אשתקד.

ראוי לציין שבהסתכלות כוללת על סך עלויות המו"פ כולל היוון נכסים בלתי מוחשיים אשר נרשמים בתזרים ההשקעות, הסתכמו עלויות המו"פ לסך של 25 מיליון שקלים (10.2 מיליון שקלים היוון נכסים בלתי מוחשיים), גידול בשיעור של 44.7% ושיעור הסך הכולל של עלויות המו"פ מההכנסות עלה לרמה של 4.4% מההכנסות בהשוואה ל- 4.1% מההכנסות ברבעון המקביל אשתקד.

הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו לכ- 46.5 מיליון ש"ח גידול של 40.9% לעומת אשתקד. העלייה נובעת בעיקר בשל גידול משמעותי וחריג בתעריפי השילוח ללקוחות ושימוש גם בהובלות אוויריות, גידול בהוצאות השכר בשל תוספת כוח אדם במרבית הטריטוריות, גידול בהוצאות פרסום וקידום מכירות.

הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו לסך של כ- 31.6 מיליון ש"ח, עלייה של כ- 4.7 מיליון ש"ח. גידול בכח אדם במחלקות ההנהלה ובעיקר בתחום מערכות מידע בשל הגידול המואץ בפעילות החברה וכן לטובת תמיכה באסטרטגיית החברה "מיטרוניקס 2025", וכן הוצאות כלליות המושפעות מהגידול בפעילות (מסים מקומיים ופחת).

שיעורן של סך הוצאות התפעול מהמכירות ירד ברבעון לרמה של 16.3% לעומת 16.7% ברבעון המקביל אשתקד.

הרווח התפעולי הסתכם לסך של כ- 142.9 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 27.3% לעומת אשתקד.

בנטרול השפעת מטבעות הרווח התפעולי גדל ב- 41.8% והמרווח התפעולי שמר על רמה של 26.8% מהמכירות.

ה- **EBITDA** הסתכם לסך של כ- 157.5 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 25.5%.

הוצאות המימון הסתכמו לכ- 3 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ- 2.4 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. הגידול נובע מעלייה בהוצאות הריבית על היקפי אשראי גדול יותר וכן על השפעות שערי מטבע נטו בקבוצה.

מסים על הכנסה הסתכמו בכ- 24.6 מיליון ש"ח גידול של כ- 32.6% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. המס האפקטיבי עלה ל-17.6% מ- 16.9% ברבעון המקביל אשתקד בעיקר כתוצאה משינוי בתמהיל הרווחים בחברות הקבוצה ומהפרשה למס בגין דיבידנד שהוכרז במרס 2022 לאור תיקון 74 לחוק עידוד השקעות הון.

הרווח הנקי הסתכם בכ- 115.2 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 26.2%.

התזרים התפעולי ששימש את הפעילות שוטפת הסתכם בכ- 220.9 מיליון ש"ח, בהשוואה ל- 116 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד. עקב עונתיות, ברבעון הראשון של השנה היקף המכירות גבוה מאוד ממכירות Early-Buy ויש גידול בהיקף הלקוחות כשהגבייה מועטה יחסית, לכן תזרים המזומנים השוטף שלילי. ניסיון העבר מלמד כי ברבעון השני והשלישי צפויה הגבייה מלקוחות להתגבר ולחזק את תזרים המזומנים מפעילות שוטפת. **ההון החוזר התפעולי** עלה ב של- 293.8 מיליון שקלים, ומימן גידול של 150.6 מיליון שקלים בהכנסות.

■ גידול של כ- 231.5 מיליון ש"ח **ביתרת המלאי** אשר נובע בעיקר מעלייה בפעילות והחלטת החברה לנוכח אתגרי שרשרת האספקה על רכישה מוקדמת יותר של רכיבים וחומרי גלם על מנת להבטיח מענה לביקוש למוצריה ולשמר את הרצף בפעילות הייצור ככל הניתן. החלטה זו, בנוסף לעליית מחיר חומרי הגלם הובילה לגידול 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, בחציון הראשון של 2022. תמונת מצב כוללת זו מוצאת ביטוי גם בימי המלאי הממוצעים, שעלו ומסתכמים ל- 145 ימים בממוצע בהשוואה ל- 121 ימים בתקופה המקבילה אשתקד.

■ גידול של כ- 140 מיליון ש"ח **ביתרת הלקוחות**. הנובע בעיקרו מעלייה במכירות. ימי הלקוחות הממוצעים לרבעון מסתכמים ל- 49 ימים לעומת 47 ימים, ברבעון המקביל אשתקד.

■ עלייה **ביתרת ספקים** של 77.6 מיליון ש"ח הנובעת מעלייה בהיקפי הפעילות והמלאי. ימי הספקים הסתכמו בממוצע ברבעון ל- 60 ימים בהשוואה ל- 52 ימים ברבעון המקביל אשתקד.

תזרים ההשקעות ששימש את החברה הסתכם בכ- 15.2 מיליון ש"ח לעומת כ- 15.7 מיליון ש"ח אשתקד. במהלך הרבעון נרשמו פחות השקעות ברכוש קבוע. הירידה ברבעון משקפת עיתוי הנובע בעיקר מהיקף רכישת רכוש קבוע גבוה יותר באשראי בתקופה.

ההון העצמי המיוחס לבעלי המניות של החברה הסתכם ביום 31.3.2022 לכ- 602.8 מיליון ש"ח, המהווים 34.4% מסך המאזן.

לפרטים נוספים :

עמירם ברכה

מנהל קשרי משקיעים

052-3027069

Amirambr@Maytronics.com