

30 נובמבר 2025

מיטרוניקס מפרסמת את תוצאות רבעון שלישי ותשעה חודשים לשנת 2025

דב עופר, יו"ר: מיטרוניקס נמצאת כיום בתהליך מפנה שמטרתו להחזירה למסלול של צמיחה יציבה ושיפור מתמשך ברווחיות. שרון גולדנברג הוביל במהלך כהונתו כמנכ"ל שינויים אסטרטגיים, עסקיים, תרבותיים ומבניים, ובשנתיים האחרונות הוביל תהליכים שהניחו את התשתית למפנה על בסיס התייעלות במבנה ההוצאות, קידום תהליכי פיתוח בתחום הרבובטים, ושינויים אסטרטגיים ב Go To Market. אני מאמין שהמינוי של רפי בן עמי, עליו הודענו לפני מספר שבועות, ימשיך ויחזק את תהליך המפנה ויביא למימוש של הפוטנציאל הגלום בחברה.

רפי בן עמי נבחר לתפקיד המנכ"ל בזכות היותו מנהיג בעל ניסיון עשיר בהובלת חברות גלובאליות בתהליכי שינוי וצמיחה, ושיפור רווחיות. הוא מביא עמו ניסיון עשיר של למעלה מ-20 שנות ניהול בכיר בחברות טכנולוגיה גלובליות. בתפקידו האחרון כמנכ"ל ונשיא Applied Materials ישראל יזם והוביל אסטרטגיות חדשניות, פיתוח טכנולוגיות פורצות דרך, רכישות, הרחבת ובנייה של ארגון גלובלי עם אלפי עובדים.

הבשלת תהליכים ארגוניים, עסקיים ואסטרטגיים, ובראשם, תהליכי הפיתוח של דור הרבובטים החדש במסגרתם החברה משיקה קשת רחבה ומשמעותית של מוצרים לעונת 2026, מחזקים את יכולות החברה, וישפרו את מיצובה בהתמודדות עם התחרות. אנחנו מצפים שמכלול התהליכים הללו יתחיל להתבטא בתוצאות העסקיות, ובהתאם ישיאו ערך למשקיעים, ויתרום לחיזוק האמון והשותפות עימם.

אני מודה להנהלה ולכלל העובדים בישראל ובעולם על המחויבות והמאמצים בתקופה האחרונה, ומודה לשרון על תרומתו הגדולה למיטרוניקס, על המקצועיות, ההשקעה והמסירות חסרת הפשרות לתפקידו ולחברה.

שרון גולדנברג, מנכ"ל: "המיקוד משמעותי בשנת 2025 היה בשיפור תזרים המזומנים, וזאת מתוך מטרה ברורה של להקטין את רמת החוב. ההצלחה המשמעותית בהורדת המלאים אפשרה את שיפור התזרים והורדת רמת החוב, והיא מייצרת את התשתית להחזרת החברה למסלול של גידול בכמויות הייצור, ולהשקעה מוצלחת של הקשת הרחבה והמשמעותית של המוצרים החדשים המתוכננת לעונת 2026.

לצד הצלחות אלה, למיקוד בהקטנת המלאי יש השפעה על תמהיל המכירות באופן שמשפיע באופן שלילי על הרווחיות הגולמית בטווח הקצר. כמו כן, לצד ההצלחות בטיפול במבנה העלויות שהקטין מאד את הוצאות התפעול השוטפות, ישנן השפעות חשבונאיות שנגזרות ממהלכי התייעלות, ואלה הכבידו מאוד על הרווחיות התפעולית.

יחד עם זאת, בהסתכלות קדימה, כברת הדרך המשמעותית שנעשתה מייצרת אופטימיות לחזרה הדרגתית ממהלך 2026 למסלול של צמיחה ושיפור הרווחיות המבוסס על השקות של מוצרים משמעותיים ופורצי דרך, וניצנים חיוביים ראשונים של מהלכי ה Go To Market. מהלכים אילו מתבטאים בצמיחה תלת ספרתית גבוהה במכירות האונליין על הפלטפורמות הישירות של החברה במהלך 2025, והבשלת תהליכי פיתוח עסקי שהתבטאו בקבלת הזמנה ראשונה מרשת Walmart, שיאפשרו למוצרי החברה להימכר בכ 2,200 חנויות ברחבי ארצות הברית במהלך 2026. השותפות עם Walmart מהווה צעד משמעותי ביישום מכירות Direct To Retail שיתרמו לצמיחה על בסיס לקיחת נתחי שוק ושיפור הרווחיות."

נקודות עיקריות:

- סך הכנסות הרבעון השלישי הסתכמו לסך של 339 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 5.7% ובנטרול השפעות מטבע גידול בשיעור של 15.5%.
- הכנסות הרבעון הינן בטווח תחזית הכנסות בסך 320 - 350 מיליון שקלים שניתנה.
- ההכנסות ממכירת רובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לסך של 220.7 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 3% המשקף עלייה משמעותית במכירות רובוטים בצפון אמריקה בין השאר כתוצאה מאספקת הזמנות שנדחו מהרבעון השני, לצד המשך השפעות הסביבה התחרותית בכל השווקים העיקריים וכן השפעה שלילית מהותית של שערי החליפין. ההכנסות ממכירת רובוטים לבריכות ציבוריות הסתכמו ברבעון השלישי לסך של כ- 28.5 מיליון שקלים, גידול בשיעור של כ- 26.1%. הגידול מיוחס לעלייה במכירות בכל הטריטוריות המרכזיות, כאשר חלק מהגידול בצפון אמריקה נובע מאספקת הזמנות שנדחו מהרבעון השני.
- ההכנסות ממכירת מוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכה הסתכמו בכ- 89.8 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של כ- 7.3% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. היקף פעילות המגזר הושפע איחוד חברת פוקוס אשר קוזז בחלקו בשל ירידה במכירות הכיסויים בצרפת, כתוצאה מהמשך המגמה השלילית בבניית בריכות חדשות בשוק הצרפתי, וכן מירידה במכירות מוצרים נלווים ב-ECCXI, בין השאר כתוצאה מתהליך מיקוד במכירות מוצרים בעלי שיעור רווחיות גבוה וירידה במכירות מוצרים המיובאים מסין כתוצאה מהשפעת המכסים.
- בחלוקה טריטוריאלית מכירות רבעון שלישי: בצפון אמריקה הסתכמו לסך של כ- 198 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 12% בשקלים, ו- 24% בדולר אמריקאי, באירופה הסתכמו לסך של 68.4 מיליון ש"ח, ירידה בשיעור של 9% בשקלים ו- 5% באירו, באוקיאניה הסתכמו לסך של 53.2 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 6% בשקלים, ו- 20% בדולר אוסטרלי.
- הרווח הגולמי הסתכם ברבעון השני לסך של 103 מיליון שקלים, ירידה בשיעור של 15.4% ושיעורו מהמכירות הגיע ל- 30.4%, ירידה של 760 נקודות בסיס בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הרווחיות הגולמית הושפעה בעיקר מתמהיל ההכנסות שהתבסס בחלקו הגדול על מהלך מנוהל של תיעדוף לצריכת מלאי קיים – הן חומרי גלם והן תוצרת גמורה אשר הובילו להשפעה שלילית הנובעת בעיקרה הן בשל העלויות הקבועות שהושתו על כמויות ייצור נמוכות, והן בשל העובדה שחלק מהורדת מלאי התוצרת הגמורה נעשתה במסגרת מבצעים שהשפיעו על מחיר המכירה הממוצע. בנוסף, נרשמה השפעה שלילית של המכסים בפעילות בארה"ב וכן השפעת מטבע שהקטינה את הרווח הגולמי בכ- 13 מיליון שקלים.
- סך ההוצאות התפעוליות, שאינן כוללות הוצאות אחרות, נטו, הסתכמו לסך של 115.6 מיליון ש"ח, ירידה בשיעור של כ- 8.1% לעומת הרבעון המקביל ואף מעבר לתוכניות העבודה.
- ברבעון השלישי נרשמו הוצאות אחרות, נטו, בסך של 11.5 מיליון שקלים המורכב מרישום הפחתת ירידת ערך של פעילות הפיתוח בתחום ניטור, בקרה וטיפול במי הבריכה בסך של כ- 28.2 מיליון ש"ח, הפחתת מוניטין בגין חברת ECCXI US בסך של כ- 8.4 מיליון ש"ח, והפחתת נכס זכות שימוש ושיפורים במושכר באתר הייצור בדלתון, בעקבות איחוד אתרי הייצור, בסך של כ- 9.5 מיליון ש"ח. הוצאות אלה קוזזו בחלקן

כתוצאה ממענק שהתקבל בגין פיצוי על נזקים שנגרמו לחברה בשל מלחמת חרבות ברזל, שבגינה הוכרה הכנסה בסך של כ- 34.5 מיליון ש"ח.

- הרבעון השלישי הסתכם **בהפסד התפעולי** בסך של 24.2 מיליון שקלים, בהשוואה להפסד תפעולי של כ- 4.2 מיליון ש"ח ברבעון המקביל. העלייה בהפסד התפעולי מיוחסת לירידה ברווח הגולמי וברווחיות הגולמית וכן מההוצאות האחרות נטו, אשר קוזזו בחלקן מירידה בהוצאות התפעוליות.
- ה- **EBITDA** ברבעון השלישי הסתכמה לסך של כ- 52 מיליון שקלים, עלייה של כ- 150% ושיעורו מהמכירות עלה ל- 15.3%, בהשוואה ל- 6.5% ברבעון המקביל.
- **הוצאות המימון** הסתכמו לכ- 14.4 מיליון שקלים, בהשוואה ל- 17.8 מיליון ברבעון המקביל. הירידה בהוצאות המימון נטו נובעת בעיקרה מהשפעת עסקאות הגנה, בניכוי השפעת שערך יתרות מט"ח.
- **יתרת האשראי נטו** הסתכמה לסך של כ- 541.9 מיליון שקלים, ירידה של כ- 218 מיליון שקלים מתחילת השנה, ושל כ- 125 מיליון שקלים בשנה האחרונה.
- הרבעון השלישי הסתיים **בהפסד נקי** בסך של כ- 40.2 מיליון שקלים בהשוואה להפסד נקי בסך 18.2 מיליון שקלים ברבעון המקביל.
- תשעת החודשים הראשונים של 2025 הסתיימו בהפסד של כ- 13.7 מיליון שקלים, לעומת רווח נקי של כ- 64.8 מיליון שקלים ולמרות ירידה של כ- 78.4 מיליון ש"ח ברווח הנקי, **תזרים המזומנים מפעילות שוטפת** בתקופה הסתכם בכ- 295.4 מיליון ש"ח, בהשוואה ל- 161 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד, עלייה של כ- 134.3 מיליון שקלים.
- **יתרת המלאי** ליום 30 בספטמבר 2025 מציגה קיטון של כ- 240 מיליון שקלים, ירידה של כ- 26% בשנה האחרונה.
- **תחזית החברה לרבעון רביעי** היא להכנסות בטווח של 200 עד 240 מיליון ש"ח, המשקללת את אי הוודאות הכרוכה בקצב הייצור של המוצרים החדשים ועיתוי אספקת ה- Early Buy בצפון אמריקה.