

28 מרס 2018

מיטרוניקס מפרסמת את תוצאותיה לשנת 2017 ומעדכנת את יעדיה ארוכי הטווח

מכירות החברה הסתכמו לכ- 639 מיליון שקלים צמיחה של 14%

מכירות הרובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לכ- 518 מיליון שקלים, צמיחה של 21%

בנטרול השפעת מטבעות, ונתח השוק של החברה עלה ל- 44% לעומת 41% אשתקד

המכירות באירופה הסתכמו בכ- 305 מיליון ש"ח, צמיחה של 16%

המכירות בארה"ב הסתכמו בכ- 218 מיליון ש"ח, צמיחה של 13%

המכירות באוקייאניה הסתכמו בכ- 74 מיליון ש"ח, צמיחה של 13%

הרווח התפעולי הסתכם בכ- 110.5 מיליון ש"ח גידול של 18.2%, ושיעורו

מהמכירות עלה לרמה של 17.3% לעומת 16.7% אשתקד

הרווח הנקי הסתכם בכ- 85 מיליון ש"ח, גידול של 20%

דירקטוריון החברה החליט על חלוקת דיבינד בסך 18 מיליון ש"ח, בהמשך

לחלוקה בסך 37 מיליון ש"ח בספטמבר 2017

החברה מציבה יעד מכירות חדש של 1 מיליארד ש"ח ורווחיות תפעולית

בטווח של 16% - 18% מהמכירות בשנת 2021

אייל טריבר, מנכ"ל: "אנחנו מסכמים שנה של ביצועים טובים מאוד בכל הפרמטרים הפיננסיים. השגנו צמיחה בשיעור של כ- 20% בנטרול השפעת מטבעות, המשקף את פעילות החברה בשווקים. הגדלנו את נתח השוק של החברה בתחום הרובוטים, על בסיס המשך עבודה מצוינת של חברות הבת בטרטוריות המרכזיות וניהול נכון של האסטרטגיה השיווקית.

השנה התקדמנו משמעותית בתחומי הפיתוח השונים שתכליתן שימור המובילות הטכנולוגית, יצירת מנועי צמיחה נוספים הן בתחום הרובוטים והן בתחום הפיתוח של זרוע הפעילות הנוספת בתחום טכנולוגיות המים. החברה ממשיכה להעצים את יכולותיה בתחום מערכות המידע שיתמכו בתוכנית האסטרטגית שהיא מובילה, והשקענו השנה בפעילות שיווקית דיגיטלית ממוקדת שהניבה לנו הצלחות. למרות הגידול בהשקעות ובהוצאות החברה, החברה ממשיכה לשמור על המנוף התפעולי ולהשיג שיפורים ברווחיות התפעולית. לצד הגידול בהוצאות, המשכנו לממש בהצלחה תהליכי התייעלות והוזלה של עלויות בייצור הרובוטים ואלה תרמו לשיפור הרווחיות הגולמית.

בשנת 2014 הציבה לעצמה החברה יעד מכירות של 650 מיליון ש"ח לשנת 2018 עם רווחיות תפעולית של 16%-19%. מעשית אנו עומדים ביעד זה כבר בשנת 2017, ולכן על בסיס תהליך

מיפוי וניתוח אסטרטגי שבוצע עד שנת 2025 החברה מציבה לעצמה יעד מכירות חדש של 1 מיליארד ש"ח ושיעור רווחיות תפעולית בטווח של 16% עד 18% בשנת 2021. יעד זה מתבסס בעיקר על הצמיחה בתחום הרובוטים. בשנים הקרובות, עם התקדמות הפיתוחים בתחומים החדשים ובסמוך להשלמתם, החברה תיבחן ותעדכן את היעדים ארוכי הטווח שלה.

תוצאות הפעילות בשנת 2017 -

גידול של 14.1% במכירות שהסתכמו בכ- 638.9 מיליון ש"ח, לעומת כ- 560.2 מיליון ש"ח אשתקד. הכנסות החברה ממכירות הרובוטים לבריכות פרטיות הסתכמו לכ- 518.4 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של כ- 16% לעומת אשתקד. העלייה מקורה בהמשך צמיחה בטרטוריות מרכזיות, המשך מכירות מוגברות של קו S - קו הרובוטים החדש שהושק בשנת 2015, וקיץ חם בעונה בעיקר באירופה. העלייה במכירות מותנה בשל השפעה שלילית של ירידת שערי החליפין. בנטרול השפעת המטבעות הצמיחה בתחום הגיעה לשיעור של כ- 21%.

מכירות החברה במגזר הרובוטים לבריכות הציבוריות הסתכמו בכ- 58.3 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של כ- 3%. הגידול במכירות נבע מהמשך צמיחה בטרטוריות המרכזיות אשר מותנה כתוצאה מירידת שערי החליפין. בנטרול השפעת המטבעות הצמיחה בתחום הגיעה לשיעור של כ- 8.5%. ההכנסות ממוצרי בטיחות ומוצרים נלווים לבריכות הסתכמו לכ- 62.3 מיליון ש"ח, עלייה של כ- 11.5% המיוחסת לגידול במכירות של כל המוצרים העיקריים ובעיקר במכירות הכיסויים האוטומטיים.

הרווח הגולמי הסתכם לכ- 262.7 מיליון ש"ח, עלייה של 13.2% לעומת אשתקד. שיעור הרווח הגולמי הגיע לרמה של 41.1% לעומת 41.4% אשתקד. הרווחיות הגולמית הושפעה בעיקר מהירידה בשערי המטבעות ומהשפעות הפעלת שני אתרי ייצור לראשונה בישראל, ברבעון הראשון של השנה. החל מהרבעון השני חל שיפור מתמשך ביעילות התפעולית של אתר הייצור החדש בדלתון שתתרום לשיפור ברווחיות הגולמית ביתרת הרבעונים של שנת 2017. מגמה זו, לצד המשך הוזלת עלויות ייצור ברובוטים, המנוף התפעולי בייצור כתוצאה מעלייה בהיקף המכירות, ושיפור ברווחיות הגולמית של מגזר מוצרי הבטיחות כתוצאה משיפור ברווחיות מכירות הכיסויים, תרמו לשיפור ברווחיות הגולמית.

הוצאות מו"פ הסתכמו לסך של 15.9 מיליון ש"ח, גידול של 26.4%. העלייה נובעת בעיקר מעלויות מחקר ופיתוח בתחום הניטור, הבקרה והטיפול במי הברכה, והמשך פיתוח בתחום הרובוטים.

הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו לכ- 73.6 מיליון שקלים, גידול בשיעור של כ- 7.3%. העלייה מקורה בעיקר מגידול בהוצאות כוח אדם וקידום מכירות בחברות הבת הפועלות בטרטוריות המרכזיות שצמחו. יש לציין כי אשתקד כללו העלויות את השתתפות החברה בתערוכות הבריכות בליון בצרפת המתקיימת אחת לשנתיים.

הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו לסך של כ- 62.7 מיליון שקלים, גידול בשיעור של 9.3%. עלייה נובעת בעיקר מעלייה בהוצאות מערכות מידע, שכר עבודה, ועלייה בדמי הניהול.

סך הוצאות התפעול ממשיכות להיות מבוקרות והן היוו 23.8% מהמכירות לעומת 24.7% מהמכירות אשתקד.

הרווח התפעולי הסתכם לסך של כ- 110.5 מיליון ש"ח, עלייה בשיעור של 18.2%. והרווחיות התפעולית עלתה לרמה של 17.3% מהמכירות לעומת 16.7% אשתקד.

הוצאות מימון הסתכמו לסך של כ- 6.5 מיליון ש"ח, לעומת כ- 6 מיליון ש"ח אשתקד. גם השנה וגם אשתקד כללו עלויות המימון ריבית על אשראי ועמלות, כמו כן אשתקד נרשמו הוצאות הפרשי שער מהותית גבוהות יותר עקב ירידת שער חליפין, והשנה הוצאות גבוהות יותר בגין שיערוך עסקאות מט"ח בעיקר על האירו כיון שלסוף הרבעון השלישי ובתום השנה עלה שער האירו מעבר לשערי ההגנה.

מסים על הכנסה הסתכמו בכ- 18.8 מיליון ש"ח גידול של כ- 12.9% לעומת אשתקד. העלייה בהוצאות המס נובעת מהעלייה ברווח. הירידה בשיעור המס האפקטיבי מ-19.1% ל-18.2% נובעת בעיקרה מפעילות לראשונה של אתר הייצור בדלתון המקנה לחברה שיעור מס מופחת של 7.5%.

מיטרוניקס מסיימת את שנת 2017 **ברווח נקי** של כ- 84.8 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 19.9% בהשוואה לאשתקד.

התזרים התפעולי מפעילות שוטפת הסתכם בכ- 85.6 מיליון ש"ח, גידול בשיעור של 33.3% לעומת אשתקד. העלייה במזומנים שנבעו מפעילות שוטפת בתקופת הדוח נובעת בעיקרה מעלייה ברווח.

ההון החוזר התפעולי מושפע מהגידול בהיקף הפעילות.

- גידול של כ-54.5 מיליון ש"ח ביתרת המלאי אשר נובע בעיקר מעלייה בפעילות החברה, מתפעול שני אתרי ייצור ושילוח מלאי תוצרת גמורה לחברות הבת על מנת להגביר את הזמינות והגמישות במכירות החברה בתחילת העונה ברבעון ראשון של שנת 2018.
- **יתרת הלקוחות** דומה לאשתקד. ימי הלקוחות על בסיס שנתי שמרו על רמה דומה לאשתקד.
- עלייה ב**ספקים** של 12.8 מיליון ש"ח הנובעת בעיקר מעליית המלאים לסוף שנה.

ההון החוזר התפעולי גדל ב- 15.5 מיליון שקל ומימן גידול בהיקף של כ- 78.7 מיליון שקל במכירות.

ההון העצמי המיוחס לבעלי המניות של החברה ליום 31 בדצמבר 2017 הסתכם לכ- 306.5 מיליון ש"ח, המהווים 60% מסך המאזן.

לפרטים נוספים:

עמירם ברכה 052-3027069

ברכה שוברט גל – קשרי משקיעים בע"מ

amiram@bsg-ir.co.il