



סייפ-טי מודיעה על תוצאותיה הכספיות לרבעון הראשון של 2019

סייפ-טי הודיעה בנוסף על השלמת רכישת NetNut

הרצליה, 13 יוני, 2019 – סייפ-טי גרופ בע"מ (NASDAQ, TASE: SFET) ספקית של פתרונות Defined Software Access (SDA) לסביבות ענן היברידיות, מודיעה היום על תוצאותיה הכספיות לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 במרץ, 2019.

סייפ-טי דיווחה כי בשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 במרץ, 2019 הכנסות החברה הסתכמו ב-427,000 דולר, ירידה של 7% לעומת ההכנסות בסך 458,000 דולר ברבעון הראשון של שנת 2018.

צבר ההזמנות שעדיין לא חויבו (Non-IFRS) ליום 31 במרץ, 2019 עמד על 485,000 דולר, עלייה של 28% לעומת צבר הזמנות של 379,000 דולר ביום 31 במרץ, 2018. סכומים אלו כוללים הזמנות מותנות. יתרת המזומנים של החברה בסוף הרבעון הייתה 1,950,000 דולר.

ההזמנות נטו מלקוחות (Non-IFRS) ליום 31 במרץ, 2019 הסתכמו ב-207,000 דולר, ללא הזמנות מותנות, ירידה של כ-35% לעומת הזמנות נטו בסך 320,000 דולר ברבעון הראשון של שנת 2018 (כולל הזמנות מותנות בערך של 14,000 דולר)¹.

בנוסף, הודיעה סייפ-טי על השלמת העסקה לרכישת NetNut Ltd., חברה ישראלית העוסקת בפתרונות Business Proxy Network. התוצאות הרבעוניות המוצגות להלן אינן כוללת איחוד של הנתונים הכספיים של NetNut, אשר ישוקפו בתוצאותיה הכספיות המאוחדות העתידיות של החברה.

NetNut הציגה צמיחה משמעותית בהכנסותיה, מ-0.8 מיליון דולר ל-2.2 מיליון דולר בשנת 2018, אין לה חובות או התחייבויות לזמן ארוך, והיא מנהלת את הוצאותיה התפעוליות ביעילות.

סייפ-טי רכשה מבעלי המניות של NetNut את כלל הון המניות, ומחברת האם שלה, DiViNetworks Ltd., את הנכסים הדרושים לפעילותה השוטפת, תמורת 9.7 מיליון דולר, חלקם במזומן (5.82 מיליון דולר) וחלקם במניות (3.88 מיליון דולר, המייצגים 69,461,737 מניות רגילות של סייפ-טי או בערך 1,736,543 מניות ADS). התמורה עשויה לכלול תשלום נוסף של עד 5 מיליון דולר בשנת 2020, בכפוף להיקף הכנסותיה של NetNut בשנת 2019. חברת הייעוץ האמריקנית (85 Advisors) SAF Capital Group שימשה כיועצת בעסקת הרכישה.

כדי לממן את רכישת NetNut, קיבלה סייפ-טי הלוואה המירה בסך 6 מיליון דולר משני משקיעים מוסדיים. ההלוואה היא לתקופה של 18 חודשים, נושאת ריבית של 8% לשנה, וניתנת להמרה ל-3,636,364 מניות ADS, המייצגות 117,073,160 מהמניות הרגילות של סייפ-טי, במחיר המרה של 1.65 דולר למניית ADS, בכפוף להתאמות. בנוסף, הנפיקה סייפ-טי למשקיעים כתבי אופציה לרכישה של עד 2,929,829 מניות ADS במחיר מימוש של 2.3575 דולר למניית ADS, בכפוף להתאמות.

ל-NetNut מומחיות בשוק מהיר-הצמיחה של שירותי ענן, והיא מציעה טכנולוגיית רשת Proxy ייחודית בבעלותה, הנמצאת בשימוש חברות סייבר ו-Web Intelligence. כספקית שירותי IP proxy network ביתיים, NetNut מאפשרת מגוון שימושים עסקיים, כגון אימות מודעות מקוונות, השוואה של מלאים ושל מחירים סטונאיים, הבטחת איכות (QA) לתכנים וליישומים, חדירה לאבטחת רשתות וטעינה ניסיונית של אתרים/יישומים, כמו גם כריית נתונים ועריכת אנליזות בהיקף נרחב. הטכנולוגיה סינרגטית לפעילות הקיימת של סייפ-טי ובאפשרותה להציג הזדמנויות בתעשיות ובשוקים חדשים, תוך הגדלת ההכנסות ותזרים המזומנים.

¹ לפי מדיניות ההכרה בהכנסות של החברה, התקופה שבין קבלת ההזמנה ועד להכרה חלקית יכולה להימשך בין רבעון אחד לארבעה רבעונים. בנוסף, שירותי האחזקה שניתנים למרבית הלקוחות מוכרים באופן יחסי לאורך תקופת ההתקשרות, עד 5 שנים

שחר דניאל, מנכ"ל סייפ-טי, אמר: "לא עמדנו בכל ציפיותינו מבחינת התוצאות ותחושת השוק, אך עם זאת, לא דרכנו במקום – החודשים האחרונים כללו שינויים רבים בחברה, ובהם שיפור המבנה שלה ויצירת בסיס איתן להתפתחות עתידית. כחלק מאסטרטגיה זו, החלטנו להיפרד מפעילויות שאינן פעילות הליבה של החברה, או מפעילויות שהיוו תמיכה עתידית שולית בלבד בערך החברה לבעלי המניות, ולהתרכז בצמיחה אורגנית תוך מינוף הטכנולוגיה הייחודית שלנו, וכן באמצעות רכישות. בהתאם לכך, אנו נרגשים להודיע על השלמת העסקה לרכישת NetNut. מטרת הרכישה היא לאפשר לסייפ-טי להציע שירות Software-Defined Access מבוסס ענן, באמצעות שילוב של טכנולוגיית ה-SDP של החברה (Software-Defined Perimeter) עם שירות הענן העצמאי הגלובלי של NetNut. זהו צעד משמעותי עבור סייפ-טי, ואנו מצפים כי השילוב של הפתרונות יניב תוצאות במכירות ובנוכחות הגלובלית של החברה ויעניק ערך לבעלי המניות בטווח הארוך".

לאחרונה, נכללה סייפ-טי בדוח מחקר בתחום Zero Trust Network Access של גרטנר לחודש אפריל 2019, בו אוזכרה החברה כספקית נבחרת של פתרון ZTNA עצמאי (ה-SDP).

לפי הדוח של גרטנר, "לדפוס החשיבה הישן בנוגע לאבטחה, הגורס כי גורמי פנים הם בטוחים וגורמי חוץ אינם בטוחים, אין מקום בעולם העסקים הדיגיטלי, הדורש גישה מכל מקום, מכל מכשיר ובכל רגע לשירותים שאינם ממוקמים בהכרח בתוך מרכז נתונים באתר הארגון".

תוצאות הרבעון הראשון של שנת 2019

- סך ההכנסות עמד על 427,000 דולר, (רבעון 1 2018: 458,000 דולר) 18. הירידה העיקרית נרשמה באסיה-פסיפיק, ובמידה פחותה יותר בצפון אמריקה, בעוד שהכנסות החברה בישראל ובאירופה גדלו.
- ההזמנות נטו (Non-IFRS) הסתכמו ב-207,000 דולר ללא הזמנות מותנות (רבעון 1 2018: 320,000 דולר ובכלל זה הזמנות מותנות בסך 14,000 דולר).
- עלות המכר הסתכמה ב-177,000 דולר (רבעון 1 2018: 223,000 דולר). הירידה נובעת ברובה מייעול בפעילותם של צוותי התמיכה והמכירות.
- הוצאות המחקר והפיתוח (מו"פ) הסתכמו ב-814,000 דולר (רבעון 1 2018: 487,000 דולר). העלייה מיוחסת ברובה להשקעה מוגדלת בצוות המו"פ, כמו גם גידול בעלויות קבלני המשנה.
- הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו ב-898,000 דולר (רבעון 1 2018: 1,593,000 דולר). הירידה מיוחסת בעיקר לקיטון בהוצאות שירותים מקצועיים ובהוצאות שיווק.
- הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו ב-672,000 דולר (רבעון 1 2018: 484,000 דולר). העלייה היא תוצאה של עלויות גבוהות יותר של שירותים מקצועיים עקב רישום כפול של החברה למסחר בנאסד"ק, וכן עלויות הקשורות לסגירת עסקת הרכישה של NetNut ומימונה.
- ההפסד הנקי (IFRS) הסתכם ב-2,284,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.02 דולר למניה רגילה (רבעון 1 2018: 1,604,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.08 דולר למניה רגילה).
- ההפסד הנקי על בסיס Non-IFRS הסתכם ב-1,782,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.02 דולר למניה רגילה (רבעון 1 2018: 2,092,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.10 דולר למניה רגילה).

הטבלה הבאה מציגה את ההשפעה המותאמת של הוצאות/הכנסות שאינן במזומן על ההפסד הנקי של החברה בשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 במרץ, 2019 ובשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 במרץ, 2018, בהתאמה:

שלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 במרץ		באלפי דולר
2018	2019	
באלפי דולר		
1,604	2,284	הפסד נקי לתקופה
63	75	הפחתת נכסים בלתי-מוחשיים
196	254	תשלומים מבוססי-מניות
(743)	173	שווי הוגן של התחייבויות מימון
(484)	502	סה"כ התאמות
2,088	1,782	הפסד נקי (Non-IFRS)

נתונים מאזניים עיקריים

- המזומנים ושווי-המזומנים נכון ליום 31 במרץ, 2019 הסתכמו ב-1,950,000 דולר, לעומת 3,717,000 דולר ביום 31 בדצמבר, 2018. הקיטון ביתרת המזומנים ושווי המזומנים מיוחס להפסד הנקי במהלך הרבעון הראשון של שנת 2019.
- נכון ליום 31 במרץ, 2019, הסתכם הון בעלי המניות ב-2,582,000 דולר, לעומת 3,710,000 דולר ביום 31 בדצמבר, 2018.

השימוש בתוצאות כספיות שחושבו שלא בהתאם לתקן IFRS

בנוסף להצגת התוצאות הכספיות המחושבות בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי (IFRS), כפי שנקבע ע"י המוסד הבינלאומי לתקינה בחשבונאות (IAS), כוללת ההודעה על הכנסות החברה נתונים כספיים לגבי ההפסד הנקי לתקופה שחושבו שלא בשיטת IFRS. נתונים אלו מנטרלים את ההשפעות של הוצאות תגמול מבוסס-מניות, שערך של השקעות אחרות ושל כתבי אופציה המונפקים ע"י צדדים שלישיים והתחייבויות בגין מנגנון אנטי-דילול. הכנסות אלו כוללות גם מדדים שלא בשיטת IFRS להזמנות ולצבר ההזמנות. "הזמנות" הן מדד כספי שאינו בשיטת IFRS, שאנו מגדירים כהזמנות רכש מלקוחות בתקופת זמן נתונה. אנו סבורים כי הזמנות הן מדד יעיל לבריאות וליכולת הקיום של החברה. "הזמנות נטו" הן מדד כספי שאינו בשיטת IFRS, בו נעשה שימוש פנימי כדי לנתח את סכומי ההזמנות המחייבות ובלתי חוזרות שהתקבלו במהלך תקופת דיווח. "צבר הזמנות" הוא מדד שאינו בשיטת IFRS, המוגדר כסכום המצטבר של הזמנות נטו שעדיין לא חויבו, נכון ליום המדידה. מדד זה שונה מהתחייבויות לביצוע שלא מומשו, כפי שמוצגות בדוחות הכספיים המאוחדים תחת סעיף "התחייבויות חוזיות" במאזן, המחושבות על סמך הזמנות נטו שכבר חויבו. לדעת הנהלת החברה, הנתונים הכספיים שאינם בשיטת IFRS, המוצגים בהודעה זו, יכולים לתרום להבנה ולהערכה של הפעילות השוטפת של החברה ע"י המשקיעים. כמו כן, משתמשת ההנהלה הן בנתונים שחושבו בהתאם לתקן IFRS והן בנתונים שחושבו על בסיס Non-IFRS בעת הערכה ותפעול פנימיים של הפעילות העסקית, ולפיכך מצאה לנכון לספק את המידע הנ"ל למשקיעים. אין לעשות שימוש במדדים הפיננסיים שאינם בשיטת IFRS בפני עצמם, כתחליף או כמדדים עדיפים על אלו שחושבו בהתאם לתקן IFRS, ויש לבחון בקפדנות את התוצאות הכספיות שחושבו בהתאם לתקן IFRS ואת ההתאמות לדוחות הכספיים.

אודות סייפ-טי גרופ בע"מ

סייפ-טי גרופ בע"מ (סימול Nasdaq, TASE: SFET) היא ספקית של פתרונות Software Defined Access אשר נועדו לצמצם התקפות סייבר על שירותים עסקיים קריטיים ונתונים רגישים של ארגונים. סייפ-טי פותרת את סוגיית הגישה לנתונים על ידי הסתרת הנתונים בסביבת הארגון והגבלת הגישה לגורמים מורשים ורצויים בלבד בסביבות ענן היברידיות. הטכנולוגיה של סייפ-טי מגנה על ארגונים מפני אובדן וזליגת נתונים, דליפות, תוכנות זדוניות, תוכנות כופר והונאות ועל ידי כך מגבירה את היעילות התפעולית, האבטחה והציות לרגולציה של ארגונים אלה. חברות ממגזרי השירותים הפיננסיים, הבריאות והתשתיות, כמו גם ממשלות המשתמשות בפתרונות ה-Software Defined Access הרב-שכבתיים והמוגנים בפטנטים של סייפ-טי יכולות לאבטח את הנתונים, השירותים והרשתות שלהן מפני איומי סייבר פנימיים וחיצוניים.

אודות נט-נאט בע"מ

נט-נאט בע"מ היא ספקית של רשת פרוקסי עסקית מאובטחת, המאפשרת לנתב תעבורת HTTP/S באמצעות שימוש בכתובות IP של ספקיות אינטרנט שונות. ארכיטקטורת הפתרון של נט-נאט, המבוססת על טכנולוגיית הניתוב של החברה ושותפויות עם ספקי שירותי אינטרנט ברחבי העולם, היא ייחודית ביכולתה לספק ל-IP הקצה קישוריות אחת לאתר היעד, ובכך לספק זרימת תנועה חלקה ויעילה, במהירויות גבוהות ובזמני שיהוי קצרים. הודות לרשת פרוקסי בפריסה עולמית שבשליטתה, מציעה נט-נאט שירות אמין עם שיעורי כשל נמוכים, מספר בלתי מוגבל של חיבורים בו זמנית, יכולת התאמה מיידית ואינטגרציה פשוטה למערכות. שירותי רשת הפרוקסי של נט-נאט מאפשרים שימוש עסקי מגוון, כגון אימות מקוון של הודעות פרסום, השוואות מחירים ומלאים קמעונאיים, אבטחת איכות של תכנים ואפליקציות, חדירת אבטחת רשת, בדיקות עומסים של אתרים ויישומים כמו גם כריית נתונים בקנה מידה גדול וניתוחם.

מידע צופה פני עתיד

פרסום זה כולל מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בד"ר האמריקאי. לפרטים נוספים, ראה נוסח הדיווח המחייב באנגלית להלן.

פרטי קשר

עדי ומיכל קשרי משקיעים - מיכל אפרתי: 05230444404 michal@efraty.com

Consolidated Statements of Financial Position
(In thousands of USD)

	<u>March 31,</u>		<u>December 31,</u>
	<u>2019</u>	<u>2018</u>	<u>2018</u>
	<u>(Unaudited)</u>		<u>(Audited)</u>
Assets			
Cash and cash equivalents	1,950	1,609	3,717
Restricted deposits	105	97	104
Trade receivables	893	852	854
Other receivables	219	199	231
Total current assets	3,167	2,757	4,906
Property plant and equipment, net	128	176	143
Deferred issuance expenses	-	132	-
Right of use assets	145	-	-
Goodwill	523	523	523
Intangible assets	722	703	796
Total non-current assets	1,518	1,534	1,462
Total assets	4,685	4,291	6,368
Liabilities			
Trade payables	111	195	103
Other payables	1,003	1,013	951
Contract liability	507	777	495
Short-term lease liabilities	94	-	-
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	27	71	49
Total current liabilities	1,742	2,056	1,598
Contract liability	225	234	249
Long-term lease liabilities	48	-	-
Liability in respect of anti-dilution feature	-	181	-
Derivative financial instruments	-	3	729
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	88	-	82
Total non-current liabilities	361	418	1,060
Total liabilities	2,103	2,474	2,658
Equity			
Share Capital	-	-	-
Share premium	42,634	29,240	41,594
Other capital reserve	11,921	12,117	11,805
Accumulated loss	(51,973)	(39,540)	(49,689)
Total equity	2,582	1,817	3,710
Total liabilities and equity	4,685	4,291	6,368

Consolidated Statements of Profit or Loss
(In thousands of USD, except per share amounts)

	For the Three-Month Period Ended March 31,		For the Year Ended December 31,	
	2019	2018	2018	2017
	(Unaudited)		(Audited)	
Revenues	427	458	1,466	1,096
Cost of revenues	177	223	791	583
Gross profit	<u>250</u>	<u>235</u>	<u>675</u>	<u>513</u>
Research and development expenses, net	814	487	2,414	1,608
Sales and marketing expenses	898	1,593	5,542	4,051
General and administrative expenses	672	484	1,925	2,150
Operating loss	<u>(2,134)</u>	<u>(2,329)</u>	<u>(9,206)</u>	<u>(7,296)</u>
Finance income (expense), net	<u>(150)</u>	<u>725</u>	<u>(2,541)</u>	<u>1,984</u>
Net loss	<u>(2,284)</u>	<u>(1,604)</u>	<u>(11,747)</u>	<u>(5,312)</u>
Basic loss per share	<u>(0.02)</u>	<u>(0.08)</u>	<u>(0.33)</u>	<u>(0.29)</u>
Diluted loss per share	<u>(0.02)</u>	<u>(0.10)</u>	<u>(0.35)</u>	<u>(0.29)</u>



Safe-T Reports Financial Results for the First Quarter of 2019

The Company also Announced the Closing of NetNut Ltd. Acquisition

HERZLIYA, Israel, June 13, 2019 - **Safe-T® Group Ltd.** (NASDAQ, TASE: SFET), a provider of software-defined access solutions for the hybrid cloud, today announced its financial results for the three-month period ended March 31, 2019.

Safe-T reported that during the three-month period ended March 31, 2019, revenues totaled \$427,000, a decrease of 7% compared to \$458,000 in the three-month period ended March 31, 2018.

Non-IFRS order backlog of customers that have not yet been charged totaled \$485,000 as of March 31, 2019, an increase of 28% compared to \$379,000 as of March 31, 2018. Backlog amounts include contingent bookings. The Company's cash position at the end of the quarter was \$1,950,000.

Non-IFRS customer net bookings totaled \$207,000 with no contingent bookings as of March 31, 2019, a decrease of approximately 35% compared to \$320,000 net bookings as of March 31, 2018 (including contingent bookings of \$14,000)¹.

Safe-T also announced the completion of its acquisition of NetNut Ltd., an Israeli-based company focused on business proxy network solutions. The quarterly results presented herein do not include consolidation of NetNut's financials, which will be reflected in the Company's future consolidated financial results.

NetNut has shown significant growth in revenues from \$0.8 million in 2017 to \$2.2 million in 2018, has no debts or long-term liabilities, and practices efficient operational expenses management.

Safe-T purchased the entire share capital of NetNut from its shareholders, as well as the assets required for NetNut's ongoing operations from its parent corporation, DiViNetworks Ltd., in consideration of \$9.7 million, which was paid in a combination of cash (\$5.82 million) and equity (\$3.88 million representing 69,461,737 Safe-T ordinary shares (approximately 1,736,543 American Depositary Shares – ADSs)). The consideration may be increased by an additional earn-out payment of up to \$5 million in 2020, subject to the volume of NetNut's 2019 revenues. SAF Capital Group, LLC (d/b/a 85 Advisors) acted as an advisor in connection with the acquisition.

To finance the acquisition of NetNut, Safe-T obtained a \$6 million convertible loan from two institutional investors. The loan is for a term of 18 months, will bear interest at 8% per annum, and is convertible into 3,636,364 ADSs representing 145,454,600 of Safe-T's ordinary shares at a conversion price of \$1.65 per ADSs, subject to adjustment. Also, Safe-T issued to the investors warrants to purchase up to 2,926,829 ADSs at an exercise price of \$2.3575 per ADS, subject to adjustment.

NetNut provides expertise in the fast-growing market of cloud services, and is offering an exclusive, wholly-owned global proxy network technology used by both cyber and web intelligence companies. As a residential IP proxy network service provider, NetNut enables multiple business use cases, such as online ad verification, retail price and inventory comparisons, content/application quality assurance (QA), network security penetration and load testing of websites/applications as well as other large-scale data mining and

¹ According to the Company's revenue recognition policy, the period from the receipt of an order to the date of partial recognition can be one to four quarters. In addition, the maintenance services provided for most customers are recognized on a proportionate basis over the engagement period of up to five years

analysis. NetNut complements Safe-T's current services and has the potential to introduce opportunities in new markets and industries while increasing revenue and cash flow.

Shachar Daniel, Safe-T's CEO, commented, "We did not fully meet our expectations in terms of results and market sentiments, but we did not stand still – the past few months have included many changes in the Company, restructuring it better, and building a solid foundation for our future evolution. As part of this strategy, we decided to cut non-core operations and those that were marginal in their future support of shareholder value, and focus on organic growth, leveraging on our unique technology, as well as through acquisitions. To this end, we are excited to announce the closing of the acquisition of NetNut. The acquisition is aimed to allow Safe-T to offer a cloud-based Software Defined Access service by combining our Software Defined Perimeter (SDP) technology with NetNut's globally-located independent cloud-based service. With the ability to use an anonymous IP address, Safe-T's customers will be able to further enhance security and control of incoming access to internal services and outgoing web browsing. This is a significant step for Safe-T and we expect the combination of the product offerings to yield in sales growth and global presence, thus providing shareholder value in the long term."

Recently, Safe-T was included in Gartner's April 2019 Market Guide for Zero Trust Network Access, identifying Safe-T as a Representative Vendor for a stand-alone ZTNA offering (the SDP solution). According to Gartner, "The old security mindset of 'inside means trusted' and 'outside means untrusted' is broken in the world of digital business, which requires anywhere, anytime, any device access to services that may not be located 'inside' an on-premises data center."

First Quarter 2019 Financial Results

- Total revenues amounted to \$427,000 (Q1 2018: \$458,000). The main reduction is in the APAC region, and in a lesser amount in North America, while the Company increased revenues in Israel and Europe.
- Non-IFRS total net bookings totaled \$207,000 including no contingent bookings (Q1 2018: \$320,000 with \$14,000 contingent bookings).
- Cost of revenues totaled \$177,000 (Q1 2018: \$223,000). The decrease is mainly due to streamlining of support and post sales teams.
- Research and development (R&D) expenses were \$814,000 (Q1 2018: \$487,000). The increase was mainly attributed to enhanced investment in R&D staff, as well as an increase in subcontractors' costs.
- Sales and marketing expenses totaled \$898,000 (Q1 2018: \$1,593,000). The decrease was primarily attributed to reduction of overall professional and marketing costs.
- General and administrative expenses totaled \$672,000 (Q1 2018: \$484,000). The increase is a result of higher professional services costs due to the Company's Nasdaq dual listing and costs associated with the closing of the NetNut acquisition, as well as its financing.
- IFRS net loss totaled \$2,284,000, or \$0.02 basic loss per ordinary share (Q1 2018: \$1,604,000, or \$0.08 basic loss per ordinary share).
- Non-IFRS net loss was \$1,782,000, or \$ 0.02 basic loss per ordinary share (Q1 2018: \$2,092,000, or \$0.10 basic loss per ordinary share).

The following table presents the reconciled effect of the non-cash expenses/income on the Company's net loss for the first quarters of 2019 and 2018, respectively:

	First quarter ended March 31,	
	2019	2018
	In thousands of USD	
Net loss for the period	2,284	1,604
Amortization of intangible assets	75	63
Share-based payment	254	196
Finance liabilities at fair value	173	(743)
Total adjustment	502	(484)
Non-IFRS net loss	1,782	2,088

Balance Sheet Highlights

- As of March 31, 2019, cash and cash equivalents totaled \$1,950,000, compared to \$3,717,000 on December 31, 2018. The decrease in cash and cash equivalents is attributed to net loss during the first quarter of 2019.
- As of March 31, 2019, shareholders' equity totaled \$2,582,000, compared to \$3,710,000 on December 31, 2018.

Use of Non-IFRS Financial Results

In addition to disclosing financial results calculated in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), as issued by the International Accounting Standards Board, the Company's earnings release contains non-IFRS financial measures of net loss for the period that excludes the effect of share-based compensation expenses, amortization of intangible assets, the revaluation of other investments and revaluation of derivative warrant and anti-dilution liability. The earnings release also contains non-IFRS financial measures for bookings and backlog orders. Bookings are a non-IFRS financial metric that we define as customers purchase orders over a defined period. We consider bookings to be a useful metric for management and investors because bookings drive future revenue, which is an important indicator of the health and viability of our business. Net bookings are non-IFRS financial measures that we use internally to analyze binding and non-revocable bookings over a reported period. Backlog orders is a non-IFRS financial metric that we define as an aggregate amount of net bookings that weren't invoiced as of the day of measurement. This measure is different from the unfilled performance obligations reflected in the consolidated financial statements under "Contract Liabilities" item in the balance sheets, which are calculated on net bookings which were already invoiced. The Company's management believes the non-IFRS financial information provided in this release is useful to investors' understanding and assessment of the Company's ongoing operations. Management also uses both IFRS and non-IFRS information in evaluating and operating business internally, and as such deemed it important to provide all this information to investors. The non-IFRS financial measures disclosed by the Company should not be considered in isolation, or as a substitute for, or superior to, financial measures calculated in accordance with IFRS, and the financial results calculated in accordance with IFRS and reconciliations to those financial statements should be carefully evaluated. Investors are encouraged to review the reconciliation of these non-IFRS information to their most directly comparable IFRS financial measures provided in the financial statement tables herein.

About Safe- T® Group Ltd.

Safe-T Group Ltd. (NASDAQ, TASE: SFET), is a provider of software-defined access solutions which mitigate attacks on enterprises' business-critical services and sensitive data. Safe-T solves the data access

challenge by masking data at the perimeter, keeping information assets safe and limiting access only to authorized and intended entities in hybrid cloud environments. Safe-T enhances operational productivity, efficiency, security, and compliance by protecting organizations from data exfiltration, leakage, malware, ransomware, and fraud. With Safe-T's patented, multi-layer software-defined access, financial services, healthcare, utility companies and governments can secure their data, services, and networks from internal and external data threats.

About NetNut Ltd.

NetNut Ltd. is a provider of secure business proxy network, enabling to route any HTTP/S requests through residential IPs. Based on the company proprietary routing technology and partnerships with ISPs globally, NetNut's architecture is unique in its ability to provide residential IPs with one hop connectivity to the target site thus providing smooth and efficient traffic flow, with high speeds and low latency. With its exclusively controlled worldwide network, NetNut offers interruptions-free service with low fail rate, unlimited concurrent connections, instant scaling and simple integration. NetNut's residential IP proxy network services enable multiple business use cases, such as online ad verification, retail price and inventory comparisons, content/application quality assurance (QA), network security penetration and load testing of websites/applications and other large-scale data mining and analysis

Forward-Looking Statements

This press release contains forward-looking statements within the meaning of the "safe harbor" provisions of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995 and other Federal securities laws. Words such as "expects," "anticipates," "intends," "plans," "believes," "seeks," "estimates" and similar expressions or variations of such words are intended to identify forward-looking statements. For example, Safe-T is using forward-looking statements in this press release when it discusses the potential of its and NetNut's products, that NetNut complements Safe-T's current services and has the potential to introduce opportunities in new markets and industries while increasing revenue and cash flow, that Safe-T's customers will be able to further enhance security and control, and that combination of the companies and the product offerings is expected to yield in sales growth and global presence, thus providing shareholder value in the long term. Because such statements deal with future events and are based on Safe-T's current expectations, they are subject to various risks and uncertainties and actual results, performance or achievements of Safe-T could differ materially from those described in or implied by the statements in this press release. The forward-looking statements contained or implied in this press release are subject to other risks and uncertainties, including those discussed under the heading "Risk Factors" in Safe-T's annual report on Form 20-F filed with the Securities and Exchange Commission ("SEC") on March 25, 2019, and in any subsequent filings with the SEC. Except as otherwise required by law, Safe-T undertakes no obligation to publicly release any revisions to these forward-looking statements to reflect events or circumstances after the date hereof or to reflect the occurrence of unanticipated events. References and links to websites have been provided as a convenience, and the information contained on such websites is not incorporated by reference into this press release. Safe-T is not responsible for the contents of third-party websites.

CONTACT INVESTOR RELATIONS:

Michal Efraty
+972-(0)52-3044404
michal@efraty.com

Consolidated Statements of Financial Position
(In thousands of USD)

	<u>March 31,</u>		<u>December 31,</u>
	<u>2019</u>	<u>2018</u>	<u>2018</u>
	<u>(Unaudited)</u>		<u>(Audited)</u>
Assets			
Cash and cash equivalents	1,950	1,609	3,717
Restricted deposits	105	97	104
Trade receivables	893	852	854
Other receivables	219	199	231
Total current assets	<u>3,167</u>	<u>2,757</u>	<u>4,906</u>
Property plant and equipment, net	128	176	143
Deferred issuance expenses	-	132	-
Right of use assets	145	-	-
Goodwill	523	523	523
Intangible assets	722	703	796
Total non-current assets	<u>1,518</u>	<u>1,534</u>	<u>1,462</u>
Total assets	<u>4,685</u>	<u>4,291</u>	<u>6,368</u>
Liabilities			
Trade payables	111	195	103
Other payables	1,003	1,013	951
Contract liability	507	777	495
Short-term lease liabilities	94	-	-
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	27	71	49
Total current liabilities	<u>1,742</u>	<u>2,056</u>	<u>1,598</u>
Contract liability	225	234	249
Long-term lease liabilities	48	-	-
Liability in respect of anti-dilution feature	-	181	-
Derivative financial instruments	-	3	729
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	88	-	82
Total non-current liabilities	<u>361</u>	<u>418</u>	<u>1,060</u>
Total liabilities	<u>2,103</u>	<u>2,474</u>	<u>2,658</u>
Equity			
Share Capital	-	-	-
Share premium	42,634	29,240	41,594
Other capital reserve	11,921	12,117	11,805
Accumulated loss	(51,973)	(39,540)	(49,689)
Total equity	<u>2,582</u>	<u>1,817</u>	<u>3,710</u>
Total liabilities and equity	<u>4,685</u>	<u>4,291</u>	<u>6,368</u>

Consolidated Statements of Profit or Loss
(In thousands of USD, except per share amounts)

	For the Three-Month Period Ended March 31,		For the Year Ended December 31,	
	2019	2018	2018	2017
	(Unaudited)		(Audited)	
Revenues	427	458	1,466	1,096
Cost of revenues	177	223	791	583
Gross profit	250	235	675	513
Research and development expenses, net	814	487	2,414	1,608
Sales and marketing expenses	898	1,593	5,542	4,051
General and administrative expenses	672	484	1,925	2,150
Operating loss	(2,134)	(2,329)	(9,206)	(7,296)
Finance income (expense), net	(150)	725	(2,541)	1,984
Net loss	(2,284)	(1,604)	(11,747)	(5,312)
Basic loss per share	(0.02)	(0.08)	(0.33)	(0.29)
Diluted loss per share	(0.02)	(0.10)	(0.35)	(0.29)
