

ס"פ-ט' גראף מדווחת על הכנסות שיא שנתיות בגובה 10.3 מיליון דולר המהווים צמיחה של 110%

**החברה מדווחת על עלייה של 191% בהכנסות רביעון הרביעי ועליה של 335% ברוחת
הגולמי רביעון רביעי של שנת 2021**

הרצליה, 29 במרץ 2022 - ס"פ-ט' גראף בע"מ (NASDAQ, TASE: SFET) ("ס"פ-ט' או "החברה"), ספקית גלובלית של פתרונות פרטיזות ובטיחת סייבר לצרכנים פרטיים ולארגונים עסקיים, מודיעה היום על תוצאות שיא לשושלת החודשים ולשנה שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2021.

- הכנסות לשושלת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2021 הגיעו לשיא רביעון של 3,773,000 דולר, המהווים עלייה של 191% לעומת הכנסות לשושלת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2020. הכנסות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021 הגיעו לשיא שנתי של 10,281,000 דולר, המהווים עלייה של 110% לעומת הכנסות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2020. הכנסות השנתיות והכנסות רביעון הרביעי עברו את צפי הכנסות הראשוני שפרסמה החברה קודם לכך, 10 מיליון דולר- 3.6 מיליון דולר, בהתאם.
- הרוחת הגולמי לשושלת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2021 הסתכם ב- 2,105,000 דולר, עלייה של 335% לעומת הרוחת הגולמי בתקופה המקבילה לשנת 2020. הרוחת הגולמי לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021 הסתכם ב- 5,136,000 דולר, והיווה עלייה של 115% לעומת הרוחת הגולמי לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2020.

shore דניאל, מנכ"ל ס"פ-ט', אמר: "אנחט גאים על תוצאות השיא שהשגו בسنة 2021, שנשענות על צמיחה חזקה של סקטור הפרטיזות לארגונים והחידרה שלט לשוק הצרכנים פרטיים, אשר מتابטאות בהכנסות שיא שacz'ו לראשונה את רף ה-10 מיליון דולר. הפעולות שלט מושיכת להתרחב מרבעון לרבעון, בזכות העניין ההור וגובר באבטחת סייבר ובפתרונות מצד לקוחות פרטיים, חברות קטנות ובינוניות וארגונים, וזה חיזוק נוסף לערך שיטפוקים לנו בתחום הפעולות המגוונים והמשלימים. בכוננותם להמשיך ולנצל את המומנטום היפיך עבור תחומי הפעולות השונים שלנו, ואנחנו מוצאים לראות צמיחה משמעותית גם בשנת 2022. רכיבי המפתח בתוכניות שלט לשנה הקורבה הם המשך הרחבה, העמקה ופרישה של כל מזורי הפעולות בחברה באמצעות השקמת פתרונות תוכנה חדשים בעולםות הפרטיזות ובטיחת הסייבר, תמייה בפלטפורמות מובייל נוספות והציג פתרון ייעודי ראשון למחשבים נייחים".

אירועים עיקריים ב-2021 ואירועים עסקיים אחרונים

בשנת 2021, יישמו אסטרטגיה מוקדמת לספק פתרונות מתקדמים לצרכים קרייטיים בשוקי הפרטיזות ובטיחת הסייבר:

האצת הפעולות בשוק הצרכנים פרטיים:

- רכישת CyberKick Ltd. ("סיברקייק"): רכישה תרמה במידה משמעותית לצמיחת החברה, בזכות דרישת הר gal שהשיגו מוצרי הפרטיזות ובטיחת הסייבר של החברה בשוקים גאוגרפיים גדולים.
- אבטחת סייבר ללקוחות פרטיים: השקם את הדור הראשון של **Shield**, מוצר אבטחת הסייבר המתקדם ביותר שלנו לצרכנים פרטיים, שמוסיף במכשירי הגנה חדשה שמשיעת למשתמשים פרטיים ולעסקים קטנים ובינוניים להtagon מפני מתקפות הכופר המתגברות.
- פרטיזות ללקוחות פרטיים: בתחילת שנת 2022, פתרון הפרטיזות החדש שלט לצרכים פרטיים מתקדם לרף ה-15,000 מנויים. כמו כן, השקם את Ad Blocker Pro, רכיב חדש להגנה מפני פרסום זדוניים למכשירי iOS.

הרחבת הפעולות בשוק הארגוני:

- פרטיזות לארגונים: בسنة 2021, רשםנו בוגר זה צמיחה שנתיות של 62%. במהלך השנה, השקם בתחום הפרטיזות לארגונים את הדור הבא של רשת IP Proxy Shmio עדת לעסקים גדולים ולשוק B2B. כמו כן, השקם פתרון ארגוני חדש לאיסוף נתונים במודל DCaaS (Data Collection-as-a-Service), שמאפשר איסוף בלתי מוגבל של נתונים מקוונים ציבוריים באינטרנט לצורכי ניתוח נתונים עסקיים, והשיגנו פרויקט DCaaS ראשון עם חברה גלובלית שספקת שירותי איסוף נתונים. גם בתחום הפרטיזות לארגונים צבר מומנטום בשוק אסיה-פסיפיק בזכות הוספה 75 לקוחות חדשים, ובهم חברות NFT (Non-Fungible Token) ומסחר מקוון.

- אבטחת סייבר לארגוני: כתוצאה מאיורים גאו-פוליטיים לאחרונה, גדלו הצורך בכלים מובססים להתמודדות עם איוםים חדשים והיבוקש לפתרנות אל. סייפ-טי TerraZone Ltd.-I ("טרה זון") יצרו שיטוף פעולה שנועד לפחותם את המכירות, השיווק והפיתוח של מוצר ה-Zero Trust Network Access, ZoneZero®, לארגוני גLOBליים.

"למרות תנודתיות חריפה בשוקם, יש לנו בטחון מלא בתוכניות העסקיות שלנו, לטוח הקצר ולטוח הארוך, ובכללת שלנו להמשיך למשך את האמינה האידידית שאנו מאמינים שתמשיך גם השנה ומ עבר לכך. הוצאות שלנו כבר יישם מספר יוזמות אסטרטגיות לצמצום עלויות, כגון השותפות החדשה שלנו עם טרה זון לפיתוח ולהפצה של פתרון האבטחה שלנו לארגוני, ZoneZero®, שותפות שאנו צופים שתקטין את סך ההוצאות שלנו החל מהרביעון השלישי של שנת 2022. אנחנו מתחילהים את שנת 2022 בעמדת מזינה, עם מוצרים חדשים והתנהלות תפעולית יעליה וחסכנות יותר, וגם מצפים להמשיך לצמוח ולספק ערך משמעותי לעניין שלנו", סיכם מר דניאל.

כן, י"ר הדירקטוריון של סייפ-טי, ציין: "תchrom הפרטיות לארגוני ולצרכנים פרטיטים השיג התקדמות יוצאת מן הכלל מבחןת היצע המוציאים והצמיחה שלו, למורות ההתמודדות בתהיליכים משפטים מתמחלים מול לומיננטי נטוורקס בע"מ (כ"ט בריט דטה). בשנתיים האחרונים, הגישה בריט דטה 11 תביעות במשאי קניין רוחני כנגד שחקניות שומות בתחום IP-Proxy, ולדעתי מטרתן של תביעות אלו היא בעיקר להסיח את דעתן של חברות המתחמות בעילותם הילבה שלהם ולעכב את החדשות שלהם. בדצמבר 2021 הוכחנו שהתולנה הראשונה שלהם נגדנו הייתה חסרת בסיס, והתביעה נפסלה ללא כל תשלום מצידנו ולא כל השפעה על השירותים השוטפים שלהם ללקוחותינו. ביוני 2021, הגישה בריט דטה תביעה נוספת נספפת נגדנו, אשר נמצאת עדין בתהילר, כמו התביעה הראשונה שנדחתה, אנחנו ממשיכים לחקק על טענותיה ומאתגרים באופן עקבי את הפטנטים של משרד הפטנטים וסימני המסחר של ארה"ב (USPTO). עד כה, ה-USPTO הסכים בזורה מקדמית עם עדתנו, שככל הנראה הפטנטים של בריט דטה אינם כשירים. למרות הטקטיקה שנקוטה בריט דטה והוצאות הגובה של תהליכי משפטים בתחום הפטנטים בארה"ב, בכוונתנו להמשיך ולגהן בלהט על הפעולות שלנו בתחום הפרטיות לארגוני ולצרכנים פרטיטים, ולספק את הטכנולוגיה והפתרונות הייחודיים שלנו ללקוחותינו".

הוצאות כספיות לשולשת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2021:

- הוצאות לרבעון הרביעי של שנת 2021 הסתכמו ב-3,773,000 דולר, לעומת 1,295,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2020. העלייה מיוחסת לגידול בהכנסות בתחום פתרונות הפרטיות לארגוני ולאיחוד הכנסותיה של סייבריק בעקבות השלמת רכישתה, מתאריך 4 ביולי, 2021.
- עלות המכירות לרבעון הרביעי של שנת 2021 הסתכמה ב-1,668,000 דולר, לעומת 811,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2020. העלייה היא בעיקר תוצאה של הגידול בהכנסות בתחום פתרונות הפרטיות לארגוני, בו כרכות עלויות גבוהות יותר הקשורות לספקיות שירות אינטרנט, וכן של איחוד עלויות המכירות של סייבריק, ובעיקר עלויות רכישת יזרים לתוכנות של צדדים שלישים.
- הוצאות המ"פ לרבעון הרביעי של שנת 2021 הסתכמו ב-1,900,000 דולר, לעומת 754,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2020. העלייה מיוחסת לאיחוד הוצאות המ"פ של סייבריק, לפיתוח מוצרים חדשים ולתמייה בהם וכן לעלייה בעלות השכר של החברה ובתשלומיים מובססי-מינים.
- הוצאות מכירה ושיווק לרבעון הרביעי של שנת 2021 הסתכמו ב-2,809,000 דולר, לעומת 1,320,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2020. העלייה מיוחסת בעיקר לאיחוד הוצאות המכירה והשיווק של סייבריק, בעיקר לתמייה בעליות הפרסום של מוצרים, וכן לעלייה בעלות השכר של החברה ובתשלומיים מובססי-מינים.
- הוצאות הנהלה וככלויות לרבעון הרביעי של שנת 2021 הסתכמו ב-2,599,000 דולר, לעומת 1,289,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2020. העלייה נובעת בעיקר מהוצאות שירותים מקצועים גבוהות יותר, בעיקר עלויות משפטיות הקשורות בתביעות הקשורות לפטנטים מצד בריט דטה בע"מ ומולה, וכן מעלייה בעלות השכר והתשלומיים מובססי-המניות של החברה.
- הפסד הנקי (IFRS) לרבעון הרביעי של שנת 2021 הסתכם ב-4,520,000 דולר, או הפסד בסיס' של 0.15¹ דולר למניה רגילה (לעומת הרביעון הרביעי של שנת 2020: הפסד של 5,009,000 דולר, או הפסד בסיס' של 0.28 Error! Bookmark not defined.
- הפסד הנקי (Non-IFRS) לרבעון הרביעי של שנת 2021 הסתכם ב-3,029,000 דולר, או הפסד בסיס' של 0.10 Error! Bookmark not defined. דולר למניה רגילה (לעומת הרביעון הרביעי של שנת 2020: הפסד של 2,205,000 Error! Bookmark not defined. דולר, או הפסד בסיס' של 0.13).

¹ בוצעה התאמת בדיעבד לשיקוף איחוד המניות ביחס של 1:40 שנכנס לתוקף ביום 15 באוקטובר, 2021.

הוצאות כספיות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021:

- הכנסות לשנת 2021 הסתכמו ב-10,281,000 דולר, לעומת 4,886,000 דולר בשנת 2020. הוליה מיוחתה לגידול בהכנסות תחום פתרונות הפרטיות לארגונים של החברה ולאיחוד הכנסותיה של סיבריקן בעקבות השלמת רכישתה, מtarיך 4 בולי, 2021.
- עלות המכירות לשנת 2021 הסתכמה ב-5,145,000 דולר, לעומת 2,499,000 דולר בשנת 2020. הוליה היא בעיקר תוצאה של הגידול בהכנסות בתחום פתרונות הפרטיות לארגונים עסקיים, בו כרכות עלויות גבהות יותר והשרות לספקיות שירות אינטרנט, וכן של איחוד עלויות המכירות של סיבריקן, ובעיקר עלויות רכישת יזרים לתוכנות של צדים שלישיים.
- הוצאות המחקר והפיתוח (מו"פ) לשנת 2021 הסתכמו ב-4,771,000 דולר, לעומת 2,202,000 דולר בשנת 2020. הוליה מיוחתה לאיחוד הוצאות המו"פ הקשורות למוצרים חדשים וקנאים של סיבריקן, וכן לעלייה בעלות השכר של החברה ובתשלומיים מbowססי- מניות.
- הוצאות מכירה ושיווק לשנת 2021 הסתכמו ב-8,348,000 דולר, לעומת 4,215,000 דולר בשנת 2020. הוליה מיוחתה בעיקר לאיחוד הוצאות המכירה והשיווק של סיבריקן, בעיקר לעליות הפרסום של מוצריה, וכן לעלייה בעלות השכר של החברה ובתשלומיים מbowססי- מניות.
- הוצאות הנהלה וככלויות לשנת 2021 הסתכמו ב-7,013,000 דולר, לעומת 4,197,000 דולר בשנת 2020. הוליה נובעת בעיקר מהוצאות שירותים מסוימים גבהות יותר, בעיקר עלויות משפטיות הקשורות בתביעות הקשורות לפטנטים מצד בריטי DATA בע"מ ומוללה, וכן מעלייה בעלות השכר של החברה ובתשלומיים מbowססי- מניות.
- הפסד הנקי (IFRS) לשנת 2021 הסתכם ב-13,125,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.48 Error! Bookmark not defined. Dolar למנה רגילה (לעומת הרביעי של שנת 2020: הפסד של 7,845,000 Dolar, או הפסד בסיסי של Dolar למנה רגילה). הגידול בהפסד הנקי (IFRS) נובע מהפריטים שמצוין לעיל.
- הפסד הנקי (Non-IFRS) לשנת 2021 הסתכם ב-10,301,000 Dolar, או הפסד בסיסי של 0.38 Error! Bookmark not defined. Dolar למנה רגילה (לעומת הרביעי של שנת 2020: הפסד של 6,153,000 Dolar, או הפסד בסיסי של Dolar למנה רגילה).

הטבלה הבאה מציגה את ההשפעה המותאמת של הוצאות/הכנסות שאין ביחסן ושל הוצאות מסוימות המתוארכות להן על הפסד הנקי של החברה בשני שמות ימיים ביום 31 בדצמבר, 2021 ויום 31 בדצמבר, 2020 ובשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2021 ויום 31 בדצמבר, 2020:

	לשושת החודשים				באלפי Dolar	
	שם ימיים ביום 31 בדצמבר,		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,			
	2020	2021	2020	2021		
הפסד נקי לתקופה						
הוצאות הנפקה	5,009	4,520	7,845	13,125		
	-	-	156	-		
הפקתת ואובדן ערך של נכסים בלתי-מוחשיים ומוניטין	2,145	1,126	3,781	2,112		
תשלומיים מbowססי- מניות	393	955	742	2,356		
שינויים בשווי ההוגן של התחייבות מימון, כולל המדייה של	266	(590)	(2,987)	(1,644)		
תמורה מותנית	2,804	1,491	1,692	2,824		
סה"כ התאמות	2,205	3,029	6,153	10,301		
הפסד נקי (Non-IFRS)						

נתונים מאדנים עיקריים:

- נכון ליום 31 בדצמבר, 2021, הסתכם הון בעלי המניות ב-23,692,000 Dolar, או כ-0.79 Dolar לכל מניית ADS שהונפקה נכון ליום 31 בדצמבר, 2021, לעומת 16,216,000 Dolar ביום 31 בדצמבר, 2020. הוליה נובעת בעיקר מימוש האופציות ומההקצתה הישראלית של החברה בחודש פברואר 2021, וקווצה בחלוקת ע"ה ההפסד התפעולי של החברה במהלך השנה.

- נסוך ליום 31 בדצמבר, 2021, יתרת המזומנים, שווי המזומנים וההשקעות לזמן קצר של החברה הצטבירה לכדי 9,715,000 דולר, לעומת 11,017,000 דולר ביום 31 בדצמבר, 2020.

פרטים נוספים לגבי המצב הכספי של החברה, מוצרייה והסטרטגיה שלה יפורסמו בקרוב [כאן](#).

שימוש בתוצאות כספיות שחוسبו שלא לפי תקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS)

בנוסף למטען גליי לתוצאות כספיות שחוسبו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS), אשר פורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים, כוללת הוועדה זו נתונים שחוسبו שלא לפי ה-IFRS (Non-IFRS), כגון הפסד הנזק לתקופות המוצגות שאינן כוללת את השפעת ההוצאות בגין תשלום מbose-מניות, הפקחת נכסים בלתי-מוחשיים, הוצאות רכישה והנפקות שאינן ביחסן ושיעור התchia-ביזה מימן לפי שווי הוגן (כולל המדידה של תמורה מותנית). לדעת הנהלת החברה, המידע הכספי שחוسب על בסיס IFRS-Non ואשר נכלל במסגרת הוועדה זו לעיתונות תורם להבנת הפעולות השוטפות של החברה על ידי המשקיעים ולהערכת פעילות זו על ידי המשקיעים. הנהלה משתמשת אין-נתונים על בסיס IFRS והן נתונים שחוسبו שלא לפי IFRS-Non (IFRS-Non) לצרכים פנימיים על מנת להעריך ולבצע את פעילותה, ועל כן ראתה לנו לספק נתונים אלו למשקיעים. אין להתייחס נתונים IFRS-Non להם נתונים החברה גליי במנתק נתונים על בסיס IFRS, כתחליף נתונים אלו או כעדיפים על פניו נתונים אלו, ויש לבחון בקפידה את התוצאות כספיות שחוسبו על בסיס IFRS ואת התאמות לדווחות כספיים אלה. מומלץ למשקיעים לבחון את התאמת הנתונים שאינם על בסיס IFRS אל מול מדדי ה-IFRS-Non הקרובים ביותר המופיעים בטבלאות הדוחות הכספיים להלן.

שיחת ועידה לדין בתוצאות הרביעון הרביעי של שנת 2021

מר שחר דניאל, מנכ"ל סיפ-ט, ונמר שי אבנית, סמנכ"ל הכספי של סיפ-ט, יקיימו שיחת ועידה היום, 29 במרץ, 2022 בשעה 15:30, אשר תכלול דיון בתוצאות הכספיות של הרביעון הרביעי וזמן לשאלות ותשובות.

כדי להשתתף בשיחת הוועידה, יש לחיג לאחד מהמספרים הבאים. אנא הת חבר | כחמש דקוט לפניהם מועד תחילת השיחה. אם לא הצליחם להתחבר באמצעות חיג'ו למספר החינם, נסו את מס' הגישה הבינלאומי:

תאריך: יומ שישי, 29 במרץ, 2022

שעה: 15:30 שעון ישראל, 08:30 שעון החוף המזרחי

שיחת חינם: 1-877-407-0789

שיחת חינם בחו"ל: 1-809-406-247

מספר גישה בינלאומי: 1-201-689-8562

קוד פגישה: 13727907

בעת כניסה לשיחת הוועידה, יתבקשו המשתתפים לציין את שםם ואת שם החברה. במקרה של בעיות בהתחברות לשיחה, ניתן ליצור קשר עם מיכאל גליקמן מטעם סיפ-ט בטלפון 2272-397-1-917-1.

שיחת הוועידה תשודר בשידור חי, וכן ניתן יהיה להאזין להקלטה בכתב

<https://themediaframe.com/mediaframe/webcast.html?webcastid=hkNBR1SW> ובאזור קשרי המשקיעים

באתר החברה בכתב <https://www.safetgroup.com>.

הקלטה שיחת הוועידה תהיה זמינה החל משעה 18:30 ועד לתאריך 29 באפריל, 2022:

שיחת חינם: 1-844-512-2921

מספר גישה בינלאומי להאזנה להקלטה: 1-412-317-6671

קוד הקלטה: 13727907

אודוט סיפ-ט גראף בע"מ

סיפ-ט גראף בע"מ (NASDAQ: SFET, TASE: SFET) היא ספקית גלובלית של פתרונות פרטיזות וابتחת סיבר לצרכנים

פרטיזים ולארגוני עסקים. החברה פועלת בשלושה מזרים עיקריים ומתאימה פתרונות לצרכים הספציפיים של ללקוחותיה.

המזרים הם פתרונות אבטחת סיבר לארגוני עסקים, פתרונות פרטיזות לארגוני עסקים ופתרונות אבטחת

סיבר לצרכנים פרטיים.

פתרונות הכספיות אבטחת הסיבר שלנו לצרכנים פרטיים מעניקים מעטפת אבטחה מקיפה מפני תוכנות כופר, וירוסים, מתקפות דיג (פישינג) ואיומי רשת אחרים, כמו גם חיבור חזק, מאובטח ומצוון אשר מסתיר את פעילות הלקוחות בראשת ומגן עליהם מפני האקרים. הפתרונות מתאימים למשתמשים בסיסיים ולמשתמשים מתקדמים וmbטיחים הגנה מלאה על כל המידע האישי הדיגיטלי.

פתרונות אבטחת הסיבר שלנו לארגוני עסקיים מתאימים לסביבות עיקם, לסביבות מקומיות ולסביבות היברידיות ומיעדים למנוע התקפות סיבר על שירותי עסקיים קרייטיים ונטוונים של ארגונים רגילים תוך שמירה על המשכיות עסקית רצופה. כל תרחישי הגישה, האחסון וההעברה הנתונים של הארגון, בתוך הארגון, ומחוץ לו, מאובטחים ע"פ פילוסופיית ה- Zero Trust אשר קודם, תן גישה אח"כ של סיפ-ט. ניתן להשיג את פתרונות ZoneZero® דרך המפיצה שלנו, [טרה צו](#), ספקית גlobilit לפתרונות אבטחת מידע, כשירות עיקם או שירותים מקומיים.

פתרונות הכספיות שלנו לארגוני עסקיים מבוססים על רשות הפרויקט המתקדמת והמאבטחת שלנו, המהירה ביותר בעולם, ומאפשרים ללקוחותים לאסוף מידע באופן אוניבימי בכל היקף שהוא ממקורות ציבוריים באינטרנט באמצעות רשות היברידית ייחודית. הרשות שלנו היא היחידה מסוגה שמורכבת ממילוני יציאות בבה"מ גורמים וממאות שירותים שנמצאים אצל ספקיות שירות האינטרנט השותפות שלנו ברחבי העולם. תכנון התשתיות אופטימלי להבטחת הכספיות, האיכות, היציבות וה מהירות של השירות.

ל מידע נוספים סיפ-ט, בקרו באתר www.safetgroup.com

מידע צופה פנוי עתיד

פרסום זה כולל מידע צופה פנוי עתיד כמשמעותו דין האמריקאי. לפרטים נוספים, ראו [נוסח הדיווח המחייב](#) באנגלית להלן.

INVESTOR RELATIONS CONTACT

Steve Gersten, Director of Investor Relations
סיפ-ט גרף בע"מ
813-334-9745
investors@safe-t.com

מיכל אפרתי
קשרי מסקיעים, ישראל
052-3044404
michal@efraty.com

דוחות מאוחדים על המצב הכספי
(באלפי דולר)

31 בדצמבר,
2020 **2021**
(מיליארים)

		נכסים
		נכסים שותפים:
11,017	3,828	مزומנים ושווים מזומנים
-	5,887	התחייבויות חכירה לזר"ק
645	1,496	לקוחות
897	713	חיבים אחרים
12,559	11,924	סה"ר נכסים שותפים
		נכסים בלתי שותפים:
89	84	PathParametes מגבלים לזר"א
50	65	PathParametes לזר"א
144	119	רכוש וצoid, נטו
543	451	נכסים זכות שימוש
5,387	10,998	מונייטין
4,201	7,013	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
10,414	18,730	סה"ר נכסים בלתי שותפים
22,973	30,654	סה"ר נכסים
		התחייבויות והן עצמי
		התחייבויות שותפות:
274	1,219	PathParametes
1,358	2,839	זכאים אחרים
441	514	התחייבויות חוזיות
915	-	תמורה מותנית
1,448	488	מכシリים פיננסיים נגזרים
-	365	התחייבויות חכירה לזר"ק
4,734	5,425	סה"ר התחייבויות שותפות
		התחייבויות לזמן ארוך:
41	18	התחייבויות חוזיות לזר"א
365	197	התחייבויות חכירה לזר"א
793	645	PathParametes נדחים
684	-	תמורה מותנית לזר"א
140	182	התחייבויות בגין רשות החדשנות
2,023	1,042	סה"ר התחייבויות לזמן ארוך
6,757	6,467	סה"ר התחייבויות
		הן עצמי:
-	-	PathParametes רגליות
71,492	91,112	PathParametes על מנויות
15,256	16,732	קרכנות הון אחרות
(70,532)	(83,657)	גironon מצטרב
16,216	24,187	סה"ר הון עצמי
22,973	30,654	סה"ר התחייבויות והן עצמי

דוחות רווח והפסד מאוחדים

(באלפי דולר, למעט ערכי המניות)

לשנת החודשים				
סהstyimo ביום 31 בדצמבר,				
2020	2021	2020	2021	
(בלמי מבוקרים)	(בלמי מבוקרים)	(בלמי מבוקרים)	(בלמי מבוקרים)	
1,295	3,773	4,886	10,281	הכנסות
811	1,668	2,499	5,145	הוצאות המכירות
484	2,105	2,387	5,136	רווח גולמי
754	1,900	2,202	4,771	הוצאות מ"פ
1,320	2,809	4,215	8,348	הוצאות מכירה ושיווק
1,289	2,599	4,197	7,013	הוצאות הנהלה וככלויות
1,959	700	2,759	700	אובדן ערך מוניטין
(85)	(94)	345	(684)	ערך תמורה מותנית
(5,237)	(7,914)	(13,718)	(20,148)	הוצאות תעסוקיות
(4,753)	(5,809)	(11,331)	(15,012)	הפסד תפעולי
(318)	497	3,240	942	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
62	792	246	945	הטבות מס
(5,009)	(4,520)	(7,845)	(13,125)	הפסד נקי
(0.28)	(0.15)	(0.71)	(0.48)	הפסד בסיסי למנה*
(0.29)	(0.15)	(0.84)	(0.49)	הפסד מודול למנה*

* בוצעה התאמה בדיעבד לשיקוף איחוד המניות ביחס של 1:40 שבוצע ביום 15 באוקטובר, 2021.

UNITED STATES
SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION
Washington, D.C. 20549

Form 6-K

Report of Foreign Private Issuer
Pursuant to Rule 13a-16 or 15d-16
under the Securities Exchange Act of 1934

For the month of: March 2022 (Report No. 2)

Commission file number: 001-38610

SAFE-T GROUP LTD.
(Translation of registrant's name into English)

8 Abba Eban Ave.
Herzliya, 4672526 Israel
(Address of principal executive offices)

Indicate by check mark whether the registrant files or will file annual reports under cover of Form 20-F or Form 40-F.

Form 20-F Form 40-F

Indicate by check mark if the registrant is submitting the Form 6-K in paper as permitted by Regulations S-T Rule 101(b)(1): _____

Indicate by check mark if the registrant is submitting the Form 6-K in paper as permitted by Regulations S-T Rule 101(b)(7): _____

CONTENTS

Attached hereto and incorporated by reference herein is the Registrant's press release issued on March 29, 2022, announcing its financial results for the fourth quarter and year ended December 31, 2021.

The first paragraph, the sections titled "2021 Highlights and Recent Business Developments", "Financial Results for the Three Months Ended December 31, 2021", "Financial Results for the Year Ended December 31, 2021", "Balance Sheet Highlights", "Use of Non-IFRS Financial Results", "Forward-Looking Statements" and the IFRS financial statements in the press release attached as Exhibit 99.1 are incorporated by reference into the registration statements on Form S-8 (File Nos. [333-233510](#), [333-239249](#), [333-250138](#) and [333-258744](#)) and Form F-3 (File Nos. [333-233724](#), [333-235368](#), [333-236030](#), [333-233976](#), [333-237629](#) and [333-253983](#)) of the Registrant, filed with the Securities and Exchange Commission, to be a part thereof from the date on which this report is submitted, to the extent not superseded by documents or reports subsequently filed or furnished.

Exhibit No.	Description
99.1	Press release issued by Safe-T Group Ltd. on March 29, 2022, titled "Safe-T Group Reports Record Annual Revenue of \$10.3 Million Representing Over 110% Growth."

SIGNATURES

Pursuant to the requirements of the Securities Exchange Act of 1934, the registrant has duly caused this report to be signed on its behalf by the undersigned, thereunto duly authorized.

Safe-T Group Ltd.
(Registrant)

By /s/ Hagit Gal
Name: Hagit Gal
Title: Corporate Legal Counsel

Date: March 29, 2022



Safe-T Group Reports Record Annual Revenue of \$10.3 Million Representing Over 110% Growth

Company Reports 191% Increase in Fourth Quarter 2021 Revenues and 335% Growth in Fourth Quarter 2021 Gross Profit

HERZLIYA, Israel, March 29, 2022 - Safe-T Group Ltd. (Nasdaq, TASE: SFET) ("Safe-T" or the "Company"), a global provider of cyber-security and privacy solutions to consumers and enterprises, today announced record financial results for the three-month period and the year ended December 31, 2021.

- Revenues for the three months ended December 31, 2021, reached a quarterly record high of \$3,773,000, an increase of 191% compared to the three-month period ended December 31, 2020. Revenues for the full year ended December 31, 2021, reached an annual record \$10,281,000, an increase of more than 110% compared to results reported for the full year ended December 31, 2020. Annual and quarterly revenues exceeded the Company's previously announced preliminary estimated revenues of \$10 million and \$3.6 million, respectively.
- Gross profit for the three-month period ended December 31, 2021, amounted to \$2,105,000, an increase of 335% compared to the corresponding period in 2020. Gross profit for the full year ended December 31, 2021, amounted to \$5,136,000, an increase of 115% compared to the full year ended December 31, 2020.

Shachar Daniel, Chief Executive Officer of Safe-T, said, "We are proud of our record results in fiscal 2021, lifted by strong organic growth of our privacy business as well as by our penetration into the consumer market, together resulting in record revenues crossing the \$10 million annual mark for the first time. Our business is expanding quarter-over-quarter and year-over-year, driven by growing interest in cybersecurity and privacy by consumers, small and midsized businesses, and enterprises, reinforcing the value of having diverse and complementary offerings. Furthermore, due to the current geopolitical situation, the need for effective cybersecurity and privacy tools such as those created by Safe-T, is greater than ever. We intend to capitalize on the momentum we are seeing across our various business lines and continue to expect substantial growth in 2022 and beyond. Key to our plans in the coming year will be expanding the depth, breadth and reach of each of our business segments through the launch of new software solutions for cybersecurity and privacy, supporting additional mobile platforms, as well as the first designed solution for desktop computers."

2021 Highlights and Recent Business Developments

During 2021, we implemented a focused strategy to provide advanced solutions for critical needs in the cybersecurity and privacy markets.

Accelerating Consumer Business:

- Acquisition of CyberKick Ltd. ("CyberKick"): the acquisition significantly contributed to growth of the Company as its consumer privacy and cybersecurity products gained traction in large geographic markets.
- Cybersecurity for Consumers: we launched the first generation of iShield™, our most advanced cybersecurity product for consumers, quickly adding a new layer of protection to help consumers and small and mid-sized businesses defend against emerging ransomware attacks.
- Privacy for Consumers: at the beginning of 2022, our newest consumer privacy solution is close to the 15,000-subscriber milestone. In addition, we launched a new malvertising protection product for Apple iOS devices, named Ad Blocker Pro.

Expanded Enterprise Business:

- Privacy for Organizations: this segment recorded 63% annual growth in 2021. During the year, the enterprise privacy business launched its next generation IP Proxy network product targeting larger businesses and B2B customer markets. We also launched a new enterprise data collection solution, or Data Collection-as-a-Service (“DCaaS”), enabling unlimited collection of online, public, web-based data for business analytics and secured a first DCaaS project with a global data services company. Our enterprise privacy business also gained momentum in the Asia-Pacific region with over 75 new clients, including e-commerce and NFT (Non-Fungible Token) organizations.
- Cybersecurity for Enterprises: recent geopolitical events reinforced the growing demand and need for solid tools for overcoming new threats. Safe-T and TerraZone Ltd. (“TerraZone”) collaborated to advance global sales, marketing, and development of our ZoneZero® Zero Trust network access software technology, targeting global enterprises.

“Despite extreme market volatility, we have full confidence in our short- and long-term business plans and in our ability to capitalize on the strong growth, which we believe will continue throughout this year and beyond. Our team has already implemented several strategic cost reduction initiatives, such as our recent development and distribution partnership with TerraZone for our ZoneZero® enterprise security solution, which we expect to lower our total expenses beginning from the third quarter of 2022. We enter fiscal 2022 well positioned with new products and a more effective and efficient operation, and we expect to continue to grow while providing significant value for our stakeholders,” concluded Mr. Daniel.

Chen Katz, Chairman of the Board of Directors of Safe-T, commented, “Our consumer and enterprise privacy unit has made exceptional progress in terms of its offering and growth, despite ongoing legal proceedings brought by Luminati Networks Ltd. (now, Bright Data). Over the last two years, Bright Data has filed several intellectual property-related complaints against multiple companies in the IP Proxy sector, which we believe are aimed primarily to disrupt competition and hinder innovation. In December 2021, we successfully demonstrated that Bright Data’s first complaint against us was without merit and that case was dismissed without prejudice and without monetary payment or effect on our ongoing business. In June 2021, Bright Data filed another action against us which is still ongoing and as in the first case, we continue to disagree with Bright Data’s claims and are consistently challenging their patentability of Bright Data’s patents with the United States Patent and Trademark Office (“USPTO”). To-date, the USPTO has preliminarily agreed with our positions that Bright Data’s patents are likely unpatentable. Despite Bright Data’s tactics and the expense of patent litigation in the United States, we intend to continue to vigorously defend our consumer and enterprise privacy operations, and our ability to offer our unique technology and solutions to customers.”

Financial Results for the Three Months Ended December 31, 2021:

- Revenues in the fourth quarter of 2021 amounted to \$3,773,000 (Q4.2020: \$1,295,000). The growth is attributed to the increase in enterprise privacy business revenues and the consolidation of CyberKick’s revenues following the completion of its acquisition on July 4, 2021.
- Cost of revenues in the fourth quarter of 2021 totaled \$1,668,000 (Q4.2020: \$811,000). The increase is mainly a result of growth in revenue in the enterprise privacy business which involves higher costs related to internet service providers, as well as the consolidation of CyberKick’s cost of revenues, mainly in traffic acquisition costs for third party products.

- Research and development expenses in the fourth quarter of 2021 totaled \$1,900,000 (Q4.2020: \$754,000). The increase is attributed to the consolidation of CyberKick's research and development expenses, the development and support of new products, as well as an increase in the Company's salary costs and share-based compensation.
- Sales and marketing expenses in the fourth quarter of 2021 totaled \$2,809,000 (Q4.2020: \$1,320,000). The increase is primarily attributed to the consolidation of CyberKick's sales and marketing expenses, primarily in support of its products' advertising costs, as well as to an increase in the Company's salary costs and share-based compensation.
- General and administrative expenses in the fourth quarter of 2021 totaled \$2,599,000 (Q4.2020: \$1,289,000). The increase is mainly due to higher professional fees, predominantly legal, in connection with patent-related proceedings brought by and against Bright Data Ltd., as well as an increase in overall salary and share-based compensation costs.
- IFRS net loss in the fourth quarter of 2021 totaled \$4,520,000, or \$0.15¹ basic loss per ordinary share (Q4.2020: net loss of \$5,009,000, or \$0.28¹ basic loss per ordinary share). The increase in IFRS net loss is a result of the items discussed above.
- Non-IFRS net loss in the fourth quarter of 2021 totaled \$3,029,000, or \$0.10¹ basic loss per ordinary share (Q4.2020: loss of \$2,205,000, or \$0.13¹ basic loss per ordinary share).

Financial Results for the Year Ended December 31, 2021:

- Revenues in 2021 amounted to \$10,281,000 (2020: \$4,886,000). The growth is attributed to the increase in enterprise privacy business revenues and the consolidation of CyberKick's revenues following the completion of its acquisition on July 4, 2021.
- Cost of revenues in 2021 totaled \$5,145,000 (2020: \$2,499,000). The increase is mainly a result of growth in revenue in the enterprise privacy business which involves higher costs related to internet service providers, as well as the consolidation of CyberKick's cost of revenues, mainly in traffic acquisition costs for third party products.
- Research and development expenses in 2021 totaled \$4,771,000 (2020: \$2,202,000). The increase is attributed to the consolidation of CyberKick's research and development expenses related to new and existing products, as well as to an increase of Company's salary costs and share-based compensation.
- Sales and marketing expenses in 2021 totaled \$8,348,000 (2020: \$4,215,000). The increase is primarily attributed to the consolidation of CyberKick's sales and marketing expenses, primarily in its products advertising costs, as well as to an increase of Company's salary costs and share-based compensation.
- General and administrative expenses in 2021 totaled \$7,013,000 (2020: \$4,197,000). The increase is mainly due to higher professional fees, predominantly legal, in connection with patent-related proceedings brought by and against Bright Data Ltd., as well as to an increase of Company's salary costs and share-based compensation.
- IFRS net loss in 2021 totaled \$13,125,000, or \$0.48¹ basic loss per ordinary share (2020: net loss of \$7,845,000, or \$0.71¹ basic loss per ordinary share). The increase in IFRS net loss is a result of the items discussed above.
- Non-IFRS net loss in 2021 totaled \$10,301,000, or \$0.38¹ basic loss per ordinary share (2020: loss of \$6,153,000, or \$0.56¹ basic loss per ordinary share).

¹ Adjusted retrospectively to reflect a 40:1 reverse share split of the Company's ordinary shares, which became effective on October 15, 2021.

The following table presents the reconciled effect of the non-cash expenses/income and certain expenses further described below, on the Company's net loss for the years ended December 31, 2021 and 2020 and for the three-month periods ended December 31, 2021 and 2020:

(thousands of U.S. dollars)	For the year Ended December 31,		For the Three-Month Period Ended December 31,	
	2021	2020	2021	2020
Net loss for the period	13,125	7,845	4,520	5,009
Issuance costs	-	156	-	-
Amortization and impairment of intangible assets and goodwill	2,112	3,781	1,126	2,145
Share-based compensation	2,356	742	955	393
Changes in fair value of finance liabilities, including measurement of contingent consideration	(1,644)	(2,987)	(590)	266
Total adjustment	2,824	1,692	1,491	2,804
Non-IFRS net loss	10,301	6,153	3,029	2,205

Balance Sheet Highlights:

- As of December 31, 2021, shareholders' equity totaled \$23,692,000, or approximately \$0.79 per outstanding American Depository Shares (ADSs) as of December 31, 2021, compared to shareholders' equity of \$16,216,000 on December 31, 2020. The increase is mainly due to the Company's February 2021 registered direct offering and warrants exercises, partially offset by the Company's operating loss during the year.
- As of December 31, 2021, the Company's cash and cash equivalents balance and short-term investments balance aggregated \$9,715,000, compared to \$11,017,000 on December 31, 2020.

Additional details on the Company's financials, products and strategy will be available soon on the Company's website here.

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, this press release contains non-IFRS financial measures of net loss for the periods presented that exclude the effect of share-based compensation expenses, amortization of intangible assets, non-cash issuance and acquisition expenses and the revaluation of finance liabilities at fair value[, including measurement of contingent consideration]. 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 its business internally, and as such deemed it important to provide 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 reconciliations of these non-IFRS measures to their most directly comparable IFRS financial measures provided in the financial statement tables herein.

Fourth Quarter 2021 Financial Results Conference Call

Mr. Shachar Daniel, Chief Executive Officer of Safe-T, and Mr. Shai Avnit, Chief Financial Officer of Safe-T, will host a conference call today, on March 29, 2022, at 08:30 a.m. ET, to discuss the fourth quarter financial results, followed by a Q&A session.

To attend the conference call, please dial one of the following teleconferencing numbers. Please begin by placing your call five minutes before the conference call commences. If you are unable to connect using the toll-free number, please try the international dial-in number:

Date:	Tuesday, March 29, 2022
Time:	08:30 a.m. Eastern time, 05:30 a.m. Pacific time
Toll-free dial-in number:	1-877-407-0789
Israel Toll Free:	1 809 406 247
International dial-in number:	1-201-689-8562
Conference ID:	13727907

Participants will be required to state their name and company upon entering the call. If you have any difficulty connecting with the conference call, please contact Michael Glickman on behalf of Safe-T at 917-397-2272.

The conference call will be broadcast live and available for replay at <https://themediaframe.com/mediaframe/webcast.html?webcastid=hkNBR1SW> and via the investor relations section of the Company's website at <https://www.safetgroup.com>.

A replay of the conference call will be available after 11:30 a.m. Eastern time through April 29, 2022:

Toll-free replay number:	1-844-512-2921
International replay number:	1-412-317-6671
Replay ID:	13727907

About Safe-T® Group Ltd.

Safe-T Group Ltd. (Nasdaq, TASE: SFET) is a global provider of cyber-security and privacy solutions to consumers and enterprises. The Company operates in three distinct segments, tailoring solutions according to specific needs. The segments include, enterprise cyber-security solutions, enterprise privacy solutions, and consumer cyber-security and privacy solutions.

Our cyber-security and privacy solutions for consumers provide a wide security blanket against ransomware, viruses, phishing, and other online threats, as well as a powerful, secured, and encrypted connection, masking their online activity and keeping them safe from hackers. The solutions are designed for both advanced and basic users, ensuring full protection for all personal and digital information.

Our cyber-security solutions for enterprises, designed for cloud, on-premises, and hybrid networks, mitigates attacks on enterprises' business-critical services and sensitive data, while ensuring uninterrupted business continuity. Organizational data access, storage, and exchange use cases, from outside the organization or within, are secured according to the "validate first, access later" philosophy of Safe-T's zero trust. Our ZoneZero® solutions are available by our reseller, TerraZone Ltd., a global information security provider, as a solution or cloud service.

Our privacy solutions for enterprises are based on our advanced and secured proxy network, the world's fastest, enabling our customers to collect data anonymously at any scale from any public sources over the web using a unique hybrid network. Our network is the only one of its kind that is comprised of millions of residential exit points and hundreds of servers located at our ISP partners around the world. The infrastructure is optimally designed to guarantee the privacy, quality, stability, and the speed of the service.

For more information about Safe-T, visit www.safetgroup.com

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 its outlook for the future, its intention to capitalize on the momentum the Company is seeing in the business and continued substantial growth in 2022, its plans to expand the depth, breadth and reach of each of its business segments through the launch of new software solutions for cybersecurity and privacy supporting additional mobile platforms as well as the first designed for desktop computers in 2022, its belief that the strong growth will continue throughout this year and beyond, that the recent development and distribution partnership with TerraZone will lower the Company's total expenses beginning in the third quarter of 2022, its belief that the combination of new products and cost cutting efforts better positions Safe-T to continue to grow while providing significant value for its stakeholders and the potential outcomes of the litigation involving intellectual property-related complaints. 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 29, 2022, 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.

INVESTOR RELATIONS CONTACTS:

Steve Gersten, Director of Investor Relations
Safe-T Group Ltd.
813-334-9745
investors@safet.com

Michal Efraty
Investor Relations, Israel
+972-(0)52-3044404
michal@efraty.com

Consolidated Statements of Financial Position
(In thousands of USD)

	<u>December 31,</u>	
	<u>2021</u>	<u>2020</u>
	<u>(Audited)</u>	
Assets		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	3,828	11,017
Short-term investments	5,887	-
Trade receivables	1,496	645
Other receivables	713	897
Total current assets	11,924	12,559
Non-current assets:		
Long-term restricted deposits	84	89
Long-term deposit	65	50
Property and equipment, net	119	144
Right of use assets	451	543
Goodwill	10,998	5,387
Intangible assets, net	7,013	4,201
Total non-current assets	18,730	10,414
Total assets	30,654	22,973
Liabilities and equity		
Current liabilities:		
Trade payables	1,219	274
Other payables	2,839	1,358
Contract liabilities	514	441
Contingent consideration	-	915
Derivative financial instruments	488	1,448
Short-term lease liabilities	365	-
Total current liabilities	5,425	4,734
Non-current liabilities:		
Long-term contract liabilities	18	41
Long-term lease liabilities	197	365
Deferred tax liabilities	645	793
Long-term contingent consideration	-	684
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	182	140
Total non-current liabilities	1,042	2,023
Total liabilities	6,467	6,757
Equity:		
Ordinary shares	-	-
Share premium	91,112	71,492
Other equity reserves	16,732	15,256
Accumulated deficit	(83,657)	(70,532)
Total equity	24,187	16,216
Total liabilities and equity	30,654	22,973

Consolidated Statements of Profit or Loss

(In thousands of USD, except per share amounts)

	For the Year Ended December 31,		For the Three Months Ended December 31,	
	2021 (Audited)	2020 (Audited)	2021 (Unaudited)	2020 (Unaudited)
Revenues	10,281	4,886	3,773	1,295
Cost of revenues	5,145	2,499	1,668	811
Gross profit	5,136	2,387	2,105	484
Research and development expenses	4,771	2,202	1,900	754
Sales and marketing expenses	8,348	4,215	2,809	1,320
General and administrative expenses	7,013	4,197	2,599	1,289
Impairment of goodwill	700	2,759	700	1,959
Contingent consideration measurement	(684)	345	(94)	(85)
Operating expenses	(20,148)	(13,718)	(7,914)	(5,237)
Operating loss	(15,012)	(11,331)	(5,809)	(4,753)
Finance income (expenses), net	942	3,240	497	(318)
Tax benefit	945	246	792	62
Net loss	(13,125)	(7,845)	(4,520)	(5,009)
Basic loss per share*	(0.48)	(0.71)	(0.15)	(0.28)
Diluted loss per share*	(0.49)	(0.84)	(0.15)	(0.29)

* Adjusted retrospectively to reflect a 40:1 reverse share split of our ordinary shares, effective as of October 15, 2021