

## סייפ-טי גרופ מדווחת על ביצועים חזקים בחציון הראשון של שנת 2022 עם הכנסות בסך 8.8 מיליון דולר, צמיחה של 181% לעומת שנה קודמת

ההפסד הנקי הרבעוני ירד ב-33% לעומת הרבעון הקודם, וצפוי להמשיך ולהצטמצם בהיקף משמעותי יותר ברבעון השלישי

יוזמות מימון שהושגו לאחרונה יוסיפו מעל 5 מיליון דולר מעבר למשאבי המזומן הנוכחיים לתמיכה בהמשך הצמיחה

הרצליה, 31 באוגוסט 2022 - סייפ-טי גרופ בע"מ (NASDAQ, TASE: SFET), ספקית גלובלית של פתרונות פרטיות ואבטחת סייבר לצרכנים ולארגונים עסקיים, מודיעה היום על תוצאות שיא לששת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022.

תוצאות עיקריות בששת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022:

- ההכנסות בששת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022 הגיעו לשיא של 8,798,000 דולר, המהווים עלייה של 181% לעומת ההכנסות בששת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2021. בשלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022, ההכנסות הגיעו לשיא של 4,777,000 דולר, המהווים עלייה של 168% לעומת שלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2021.
- הרווח הגולמי בששת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022 הסתכם ב-4,733,000 דולר, עלייה של 279% לעומת התקופה המקבילה בשנת 2021. בשלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022, הרווח הגולמי הסתכם ב-2,616,000 דולר, עלייה של 225% לעומת התקופה המקבילה בשנת 2021.
- מאמצי החברה לצמצום הוצאות התפעול הובילו לירידה של 33% בהפסד הנקי ברבעון השני של שנת 2022 לעומת הרבעון הראשון של שנת 2022 (25% על בסיס Non-IFRS). המאמצים לצמצום הוצאות התפעול נמשכים וצפויים להוביל לתוצאות תפעוליות משופרות גם ברבעון השלישי של שנת 2022.
- תחום הפרטיות של החברה לארגונים הגיע לנקודת האיזון של הוצאות התפעול (לא כולל ההוצאות המשפטיות שסולקו לאחרונה).

"החציון הראשון של שנת 2022 משקף את המשך הביצוע האפקטיבי של האסטרטגיה שלנו - גיוון של תחומי הפעילות והתרחבות לשוקי הפרטיות ואבטחת הסייבר הגדולים. אנחנו ממשיכים לייצר צמיחה משמעותית ובת-קיימא בהכנסות החברה לצד המשך המאמצים לצמצום העלויות. בחודשים מאי ואוגוסט, השגנו מבנק ישראלי מוביל מסגרת אשראי בהיקף 2 מיליון דולר ללא דילול מניות, וכן מימון אסטרטגי עד 4 מיליון דולר, שעשוי לספק לחברה בעתיד מימון נוסף בפרמיה על מחיר המניות. התמיכה בהיקף הצמיחה הנוכחי שלנו דורשת השקעה במוצרים שלנו לצרכנים פרטיים ובגיוס לקוחות חדשים, ואנחנו גאים מאוד על השגת המימון הנוסף באמצעות יוזמות מימון יצירתיות שיתמכו בצמיחת החברה עמוק לתוך 2023, ללא השפעה על בעלי המניות שלנו במחירי המניה הנוכחיים. אנחנו מאמינים שהישגים אלו מעניקים משנה תוקף למודל העסקי שלנו ולפוטנציאל של סייפ-טי לטווח הארוך," אמר שחר דניאל, מנכ"ל סייפ-טי.

### אירועים עיקריים ברבעון השני של שנת 2022 ואירועים עסקיים אחרונים:

- **צמיחה מתמשכת חזקה:** סייפ-טי המשיכה לספק ביצועים פיננסיים חזקים לעומת השנה הקודמת, בעיקר הודות לצמיחה בתחומי הפרטיות לארגונים ולצרכנים פרטיים.

- **צמצום עלויות:** הצמצום בעלויות לרוחב החברה, שהתחיל ברבעון הקודם, וכן הפשרה הסופית בתביעה הנוגעת לפטנטים של החברה בתחום הפרטיות לארגונים יתרמו במידה ניכרת לצמצום הוצאות הנהלה וכלליות עד סוף שנת 2022.

- **יוזמות מימון:** ברבעון השני, השיגה החברה מסגרת אשראי בהיקף 2 מיליון דולר ללא דילול מניות מבנק מזרחי-טפחות בע"מ לתמיכה בפתרון הפרטיות של החברה לצרכנים פרטיים. באוגוסט, השיגה סייפ-טי השקעה אסטרטגית בסך עד 4 מיליון דולר המיועדת לחיזוק פעילות החברה וצמיחתה. השקעה זו, בהובלת המנכ"ל לשעבר של חברת הבת של החברה בתחום הפרטיות לארגונים, בנויה באופן ייחודי שנועד להגן על בעלי המניות של החברה מפני דילול בטווח הזמן הקצר, עם השתתפות בהכנסות מלקוחות חדשים. כמו כן, הוצעו למשקיע תמריצים למתן מימון נוסף בדרך של כתבי אופציה הניתנים למימוש במחירים המשקפים פרמיה של 135% עד 300% על מחיר המניה במועד חתימת ההסכם. המזומנים שיעמדו לרשות החברה כתוצאה מיוזמות מימון אלו מסתכמים ב-5 מיליון דולר ויותר, נוסף על יתרת המזומנים ליום 30 ביוני, 2022, בסך 4.04 מיליון דולר.

- **פיתוח מוצרים והיצע המוצרים:** ביולי, השיקה החברה שני מוצרים חדשים במסגרת המשך החדירה לשוק הצרכנים הפרטיים הגלובלי. סייפ-טי השיקה את פתרון הפרטיות שלה ל-Windows, המוצר הראשון באמצעותו נכנסה לשוק המחשבים השולחניים הרחב, וכן את פתרון הפרטיות למכשירים ניידים בעלי מערכת ההפעלה Android. באמצעות מוצרים חדשים אלו, יכולה כעת סייפ-טי לספק שירותים ללקוחות בכל פלטפורמות החברה העיקריות, כולל מכשירים ניידים המבוססים על מערכות ההפעלה Apple iOS ו-Android ומחשבים אישיים.

"התוצאות הטובות שלנו בחציון הראשון מחזקות את הביטחון שלנו בפוטנציאל של פעילות החברה ובעתידה, עם המשך התאוצה של אסטרטגיית הצמיחה שלנו. בחציון השני של שנת 2022 תתמקד החברה בעיקר בהמשך חיזוק תחומי הפרטיות ואבטחת הסייבר שלנו באמצעות מינוף המימון שהשגנו לאחרונה ומוצריו החדשים כדי להמשיך ולצמוח. בארבעת הרבעונים האחרונים המשיכו המוצרים שלנו ל-Appl iOS לרשום צמיחת שיא. הודות להרחבת היצע המוצרים שלנו לצרכנים פרטיים באמצעות פתרונות חדשים לשווקים עתירי הפוטנציאל של המחשבים השולחניים ומכשירי ה-Android יכולה כעת סייפ-טי לנצל הזדמנויות חדשות ומעניינות לייצור הכנסות. אנחנו ממשיכים להתמקד בתוכנית לצמצום העלויות, ויחד עם המוצרים החדשים וההשקעה בתוכנית גיוס הלקוחות שלנו, אנחנו מצפים לא רק להציג צמיחה משמעותית נוספת בהכנסות החברה אלא גם להשיג ביצועים פיננסיים משופרים בחודשים הקרובים," סיכם מר דניאל.

### **תוצאות כספיות לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022:**

- ההכנסות הסתכמו ב-4,777,000 דולר, לעומת 1,784,000 דולר ברבעון השני של שנת 2021. העלייה מיוחסת לגידול בהכנסות תחום פתרונות הפרטיות לארגונים של החברה ולאיחוד הכנסותיה של CyberKick בעקבות השלמת רכישתה, מתאריך 4 ביולי, 2021.
- עלות המכר הסתכמה ב-2,161,000 דולר, לעומת 979,000 דולר ברבעון השני של שנת 2021. העלייה היא בעיקר תוצאה של איחוד עלויות המכר של CyberKick, ובעיקר עלויות רכישת לקוחות למוצרים של צדדים שלישיים.
- הוצאות המחקר והפיתוח הסתכמו ב-889,000 דולר, לעומת 781,000 דולר ברבעון השני של שנת 2021. העלייה מיוחסת לאיחוד הוצאות המו"פ של CyberKick ולפיתוח מוצרים חדשים, והיא מקוזזת בחלקה ע"י ירידה בהוצאות המו"פ של תחום האבטחה לארגונים בעקבות ההסכם עם TerraZone Ltd. שעליו הודיעה החברה לאחרונה.
- הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו ב-2,624,000 דולר, לעומת 1,308,000 דולר ברבעון השני של שנת 2021. העלייה מיוחסת בעיקר לאיחוד הוצאות המכירה והשיווק של CyberKick ובעיקר להוצאות רכישת מדיה למוצר, והיא מקוזזת בחלקה ע"י ירידה בהוצאות המכירה והשיווק של תחום האבטחה לארגונים בעקבות ההסכם עם TerraZone Ltd.

- הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו ב-1,998,000 דולר, לעומת 1,488,000 דולר ברבעון השני של שנת 2021. העלייה נובעת בעיקר מהוצאות שירותים מקצועיים גבוהות יותר, בעיקר עלויות משפטיות, הקשורות בתביעות הנוגעות לפטנטים מצד ברייט דאטה בע"מ ומולה, אשר יושבו בהסכם פשרה ביום 17 במאי, 2022.
- ההפסד הנקי (IFRS) הסתכם ב-3,158,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.10 דולר למניה רגילה (לעומת הרבעון השני של שנת 2021: הפסד של 2,370,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.09 דולר למניה רגילה).
- ההפסד הנקי (Non-IFRS) הסתכם ב-2,523,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.08 דולר למניה רגילה (לעומת הרבעון השני של שנת 2021: הפסד של 2,174,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.08 דולר למניה רגילה).

### **תוצאות כספיות לששת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022:**

- ההכנסות הסתכמו ב-8,798,000 דולר, לעומת 3,131,000 דולר בחציון הראשון של שנת 2021. העלייה מיוחסת לגידול בהכנסות תחום פתרונות הפרטיות לארגונים של החברה ולאיחוד הכנסותיה של CyberKick בעקבות השלמת רכישתה, מתאריך 4 ביולי, 2021.
- עלות המכר הסתכמה ב-4,065,000 דולר, לעומת 1,883,000 דולר בחציון הראשון של שנת 2021. העלייה היא בעיקר תוצאה של איחוד עלויות המכר של CyberKick, ובעיקר עלויות רכישות לקוחות למוצרים של צדדים שלישיים.
- הוצאות המחקר והפיתוח הסתכמו ב-2,283,000 דולר, לעומת 1,483,000 דולר בחציון הראשון של שנת 2021. העלייה מיוחסת לאיחוד הוצאות המו"פ של CyberKick ולפיתוח מוצרים חדשים, והיא מקוזזת בחלקה ע"י ירידה בהוצאות המו"פ של תחום האבטחה לארגונים בעקבות ההסכם עם TerraZone.
- הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו ב-5,658,000 דולר, לעומת 2,430,000 דולר בחציון הראשון של שנת 2021. העלייה מיוחסת בעיקר לאיחוד הוצאות המכירה והשיווק של CyberKick ובעיקר להוצאות רכישת מדיה למוצריה, והיא מקוזזת בחלקה ע"י ירידה בהוצאות המכירה והשיווק של תחום האבטחה לארגונים בעקבות ההסכם עם TerraZone Ltd.
- הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו ב-4,249,000 דולר, לעומת 2,588,000 דולר בחציון הראשון של שנת 2021. העלייה נובעת בעיקר מהוצאות שירותים מקצועיים גבוהות יותר, בעיקר עלויות משפטיות, הקשורות בתביעות הנוגעות לפטנטים מצד ברייט דאטה בע"מ ומולה, אשר יושבו בהסכם פשרה ביום 17 במאי, 2022.
- ההפסד הנקי (IFRS) הסתכם ב-7,885,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.26 דולר למניה רגילה (לעומת החציון הראשון של שנת 2021: הפסד של 4,883,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.20 דולר למניה רגילה).
- ההפסד הנקי (Non-IFRS) הסתכם ב-5,889,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.19 דולר למניה רגילה (לעומת החציון הראשון של שנת 2021: הפסד של 4,186,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.17 דולר למניה רגילה).

הפסד נקי (Non-IFRS) מוגדר כהפסד שאינו כולל, ככל שקיימים: (1) הפחתה ואובדן ערך של נכסים בלתי-מוחשיים ומוניטין; (2) הוצאות הקשורות בתשלומים מבוססי-מניות; (3) הוצאות הנפקה הקשורות במוצרינו; (4) שינויים בשווי ההוגן של התחייבויות מימון, כולל המדידה של תמורה מותנית ו-(5) מס הכנסה החל מהרבעון השני של שנת 2022 (בוצעה התאמה רטרואקטיבית לכל התקופות הקודמות המוצגות בדיווח).

הטבלה הבאה מציגה את ההשפעה המותאמת של ההוצאות שתוארו מעלה על ההפסד הנקי של החברה בשלושת החודשים ובששת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2021 וביום 30 ביוני, 2022 ובשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021:

באלפי דולר

לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2021		לששת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2021		באלפי דולר
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021	2022	2021	2022	
13,125	2,370	3,158	4,883	7,885
הפסד נקי לתקופה				
2,112	272	992	541	1,409
(975)	(60)	(75)	(120)	(155)
2,356	236	79	565	1,014
(1,644)	(252)	(361)	(289)	(272)
(1,849)	(196)	(635)	(697)	(1,996)
11,276	2,174	2,523	4,186	5,889
הפסד נקי (Non-IFRS)				
הפחתה ואובדן ערך של נכסים בלתי-מוחשיים ומוניטין				
הטבות מס הכנסה				
תשלומים מבוססי-מניות				
שינויים בשווי ההוגן של התחייבויות מימון				
סה"כ התאמות				

### נתונים מאזניים עיקריים:

- נכון ליום 30 ביוני, 2022, הסתכם הון בעלי המניות ב-17,316,000 דולר, או כ-0.57 דולר לכל מניית ADS שהונפקה נכון ליום 30 ביוני, 2022, לעומת הון בעלי מניות של 24,187,000 דולר ביום 31 בדצמבר, 2021. הירידה נובעת בעיקר מההפסד התפעולי של החברה במהלך התקופה.
- נכון ליום 30 ביוני, 2022, יתרת המזומנים ושווי המזומנים של החברה הצטברה לכדי 4,040,000 דולר, לעומת 3,828,000 דולר ביום 31 בדצמבר, 2021. יתרת המזומנים של החברה אינה כוללת מימון נוסף בהיקף עד 5.6 מיליון דולר שהושג לאחרונה באמצעות השקעה ומסגרת אשראי.

פרטים נוספים לגבי המצב הכספי של החברה, מוצריה והאסטרטגיה שלה מופיעים [כאן](#).

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

בנוסף למתן גילוי לתוצאות כספיות שחושבו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS), אשר פורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים, כוללת הודעה זו נתונים שחושבו שלא לפי ה-IFRS (Non-IFRS), כגון ההפסד הנקי לתקופות המוצגות שאינו כולל את השפעת ההוצאות בגין תשלום מבוסס-מניות, הפחתת נכסים בלתי-מוחשיים ושיערוך התחייבויות מימון לפי שווי הוגן, כולל המדידה של תמורה מותנית. לדעת הנהלת החברה, המידע הכספי שחושב על בסיס Non-IFRS ואשר נכלל במסגרת הודעה זו לעיתונות תורם להבנת הפעילות השוטפת של החברה על ידי המשקיעים ולהערכת פעילות זו על ידי המשקיעים. ההנהלה משתמשת הן בנתונים על בסיס IFRS והן בנתונים שחושבו שלא לפי ה-IFRS (Non-IFRS) לצרכים פנימיים על מנת להעריך ולבצע את פעילותה, ועל כן ראתה לנכון לספק נתונים אלו למשקיעים. אין להתייחס לנתוני ה-Non-IFRS להם נתנה החברה גילוי במנותק מנתונים על בסיס IFRS, כתחליף לנתונים אלו או כעדיפים על פני נתונים אלו, ויש לבחון בקפידה את התוצאות הכספיות שחושבו על בסיס IFRS ואת ההתאמות לדוחות כספיים אלה. מומלץ למשקיעים לבחון את התאמת הנתונים שאינם על בסיס IFRS אל מול מדדי ה-IFRS הקרובים ביותר המופיעים בטבלאות הדוחות הכספיים להלן.

### שיחת ועידה לדיון בתוצאות הרבעון השני של שנת 2022

מר שחר דניאל, מנכ"ל סייפ-טי, ומר שי אבנית, סמנכ"ל הכספים של סייפ-טי, יקיימו שיחת ועידה היום, 31 באוגוסט, 2022, בשעה 15:30, אשר תכלול דיון בתוצאות הכספיות של הרבעון השני של שנת 2022 וזמן לשאלות ותשובות.

כדי להשתתף בשיחת הוועידה, יש לחייג לאחד מהמספרים הבאים. אנא התחברו כחמש דקות לפני מועד תחילת השיחה. אם לא הצלחתם להתחבר באמצעות חיוג למספר החינם, נסו את מספר הגישה הבינלאומי:

תאריך:	יום רביעי, 31 באוגוסט, 2022
שעה:	15:30 שעות ישראל, 08:30 שעות החוף המזרחי
שיחת חינם:	1-877-407-0789
שיחת חינם בחיוג מישראל:	1-809-406-247
מספר גישה בינלאומי:	1-201-689-8562
קוד פגישה:	13732264

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

שיחת הוועידה תשודר בשידור חי, וכן ניתן יהיה להאזין להקלטה בכתובת [https://viavid.webcasts.com/starthere.jsp?ei=1564701&tp\\_key=1dbb884489](https://viavid.webcasts.com/starthere.jsp?ei=1564701&tp_key=1dbb884489) ובאזור קשרי המשקיעים באתר החברה בכתובת <https://www.safetgroup.com>.

הקלטת שיחת הוועידה תהיה זמינה החל משעה 18:30 ועד לתאריך 28 בספטמבר, 2022.

שיחת חינם:	1-844-512-2921
מספר גישה בינלאומי להקלטה:	1-412-317-6671
קוד ההקלטה:	13732264

### אודות סייפ-טי גרופ בע"מ

Safe-T Group Ltd. (NASDAQ, TASE: SFET) היא ספקית גלובלית של פתרונות פרטיות ואבטחת סייבר לצרכנים פרטיים ולארגונים עסקיים. החברה פועלת בשלושה מגזרים עיקריים: פתרונות פרטיות ואבטחת סייבר לצרכנים פרטיים, פתרונות אבטחת סייבר לארגונים עסקיים ופתרונות פרטיות לארגונים עסקיים.

פתרונות הפרטיות ואבטחת הסייבר שלנו לצרכנים פרטיים מעניקים מעטפת אבטחה מקיפה מפני תוכנות כופר, וירוסים, מתקפות דיוג (פישנינג) ואיומי רשת אחרים, כמו גם חיבור חזק, מאובטח ומוצפן אשר מסתיר את פעילות הלקוחות ברשת ומגן עליהם מפני האקרים. הפתרונות מתאימים למשתמשים בסיסיים ולמשתמשים מתקדמים ומבטיחים הגנה מלאה על כל המידע האישי הדיגיטלי.

פתרונות הפרטיות שלנו לארגונים עסקיים מבוססים על רשת הפרוקסי המתקדמת והמאובטחת שלנו, המהירה ביותר בעולם, ומאפשרים ללקוחותינו לאסוף מידע באופן אנונימי בכל היקף שהוא ממקורות ציבוריים באינטרנט באמצעות רשת היברידית ייחודית. הרשת שלנו היא היחידה מסוגה שמורכבת ממיליוני יציאות בבתי מגורים על בסיס טכנולוגיית השיקוף הייחודית שלנו וממאות שרתים שנמצאים אצל ספקיות שירותי האינטרנט השותפות שלנו ברחבי העולם. תכנון התשתית אופטימלי להבטחת הפרטיות, האיכות, היציבות והמהירות של השירות.

פתרונות אבטחת הסייבר שלנו לארגונים עסקיים מתאימים לסביבות ענן, לסביבות מקומיות ולסביבות היברידיות ומיועדים למנוע התקפות סייבר על שירותים עסקיים קריטיים ונתונים רגישים של ארגונים תוך שמירה על המשכיות עסקית רצופה. כל תרחישי הגישה, האחסון והעברת הנתונים של הארגון, בתוך הארגון ומחוצה לו,

מאובטחים ע"פ פילוסופיית ה-Zero Trust "אשר קודם, תן גישה אח"כ" של סייפ-טי. ניתן להשיג את פתרונות ZoneZero® דרך המפיצה שלנו, [TerraZone Ltd.](https://www.terrazone.com), ספקית גלובלית לפתרונות אבטחת מידע, כשירות ענן או שירות מקומי.

למידע נוסף אודות סייפ-טי, בקרו באתר [www.safetgroup.com](https://www.safetgroup.com)

#### **מידע צופה פני עתיד**

פרסום זה כולל מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בדין האמריקאי. לפרטים נוספים, ראו נוסח הדיווח המחייב באנגלית להלן.

#### **INVESTOR RELATIONS CONTACT**

Steve Gersten, Director of Investor Relations  
Safe-T Group Ltd.  
813-334-9745  
[investors@safetgroup.com](mailto:investors@safetgroup.com)

מיכל אפרתי  
קשרי משקיעים, ישראל  
052-3044404  
[michal@efraty.com](mailto:michal@efraty.com)

דוחות מאוחדים על המצב הכספי  
(באלפי דולר)

31 בדצמבר, 2021		30 ביוני, 2022	
2021	2021	2022	
(מבוקרים)	(בלתי מבוקרים)		
נכסים			
נכסים שוטפים:			
3,828	13,122	4,040	מזומנים ושווי מזומנים
-	-	560	פיקדונות מוגבלים לז"ק
5,887	6,182	-	התחייבויות חכירה לז"ק
1,496	615	1,857	לקוחות
713	544	450	חייבים אחרים
11,924	20,463	6,907	סך נכסים שוטפים
נכסים בלתי שוטפים:			
84	89	150	פיקדונות מוגבלים לז"א
65	57	65	פיקדונות לז"א
119	124	127	רכוש וצידוד, נטו
451	605	333	נכסי זכות שימוש
10,998	5,387	10,429	מוניטין
7,013	3,845	6,176	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
18,730	10,107	17,280	סך נכסים בלתי שוטפים
30,654	30,570	24,187	סך נכסים
התחייבויות והון עצמי			
התחייבויות שוטפות:			
1,219	280	2,638	ספקים
2,839	1,668	2,004	זכאים אחרים
-	-	400	הלוואות מבנקים לז"ק
514	403	533	סך התחייבויות
-	250	-	תמורה מותנית
488	1,553	216	מכשירים פיננסיים נגזרים
365	367	288	התחייבויות חכירה לז"ק
5,425	4,521	6,079	סך התחייבויות שוטפות
התחייבויות לזמן ארוך:			
18	38	8	התחייבויות חוזיות לז"א
197	347	88	התחייבויות חכירה לז"א
645	673	490	מיסים נדחים
182	158	206	התחייבויות בגין רשות החדשנות
1,042	1,216	792	סך התחייבויות לזמן ארוך
6,467	5,737	6,871	סך התחייבויות
הון עצמי:			
-	-	-	מניות רגילות
91,112	85,159	92,520	פרמיה על מניות
16,732	15,089	16,338	קרנות הון אחרות
(83,657)	(75,415)	(91,542)	גירעון מצטבר
24,187	24,833	17,316	סך הון עצמי
30,654	30,570	24,187	סך התחייבויות והון עצמי

דוחות רווח והפסד מאוחדים

(באלפי דולר, למעט ערכי המניות)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,	לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני,		לששת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני,		
2021	2021	2022	2021	2022	
(מבוקרים)	(בלתי מבוקרים)	(בלתי מבוקרים)	(בלתי מבוקרים)	(בלתי מבוקרים)	
10,281	1,784	4,777	3,131	8,798	הכנסות
5,145	979	2,161	1,883	4,065	עלות המכר
5,136	805	2,616	1,248	4,733	<b>רווח גולמי</b>
4,771	781	889	1,483	2,283	הוצאות מו"פ
8,348	1,308	2,624	2,430	5,658	הוצאות מכירה ושיווק
7,013	1,488	1,998	2,588	4,249	הוצאות הנהלה וכלליות
700	-	569	-	569	אובדן ערך מוניטין
(684)	(434)	-	(434)	-	ערך תמורה מותנית
20,148	3,143	6,080	6,067	12,759	<b>הוצאות תפעוליות</b>
(15,012)	(2,338)	(3,464)	(4,819)	(8,026)	<b>הפסד תפעולי</b>
942	(70)	234	(140)	(10)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
945	38	72	76	151	הטבות מס
<b>(13,125)</b>	<b>(2,370)</b>	<b>(3,158)</b>	<b>(4,883)</b>	<b>(7,885)</b>	<b>הפסד נקי</b>
(0.48)	(0.09)*	(0.10)	(0.20)*	(0.26)	<b>הפסד בסיסי למניה*</b>
(0.48)	(0.09)*	(0.10)	(0.20)*	(0.26)	<b>הפסד מדולל למניה*</b>

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





## **Safe-T Group Reports Strong First Half 2022 Performance with Revenues of \$8.8 Million, up 181% Compared to Prior Year**

*Sequential Quarterly Net Loss Reduced by 33%, Further Reductions Expected to Accelerate Significantly in Third Quarter*

*Recent Funding Initiatives to Add Over \$5 Million on Top of Current Capital Resources to Support Continued Growth*

HERZLIYA, Israel, August 31, 2022 - Safe-T Group Ltd. (Nasdaq: SFET) (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 six-month period ended June 30, 2022.

Key highlights for the six months ended June 30, 2022:

- Revenues for the six months ended June 30, 2022 reached a record high of \$8,798,000, an increase of 181% compared to the six-month period ended June 30, 2021. In the three months ended June 30, 2022, revenues totaled a record of \$4,777,000, an increase of 168% compared to the three months ended June 30, 2021.
- Gross profit for the six-month period ended June 30, 2022 amounted to \$4,733,000, an increase of 279% compared to the corresponding period in 2021. For the three-month period ended June 30, 2022, gross profit amounted to \$2,616,000, an increase of 225% compared to the corresponding period in 2021.
- Operating expense reduction efforts resulted in a 33% decrease in net loss in the second quarter of 2022 compared to the first quarter of 2022 (25% on a non-IFRS basis). Ongoing expense reduction efforts are expected to drive improved operational results in the third quarter of 2022.
- The Company's privacy enterprises business reached break-even operating results (excluding recently eliminated legal expenses).

"The financial results of the first half of 2022 reflect how effectively we continued to execute our strategy with diversified businesses into the large cybersecurity and privacy markets. We continue to drive significant and sustainable revenue growth while efficiently executing ongoing cost reduction efforts. During May and August, we secured a \$2 million non-dilutive credit line facility from a leading Israeli bank and a strategic financing of up to \$4 million, which may lead to potential future funding at premium valuations for the Company. Supporting our current level of growth requires investment into our consumer products and into acquiring new customers, and we are extremely proud to have secured additional funding through creative financing initiatives that support the Company's growth well into 2023, without impacting our shareholders at current market valuations. We believe these achievements are a strong validation of our business model and the long-term potential of Safe-T," said Shachar Daniel, Chief Executive Officer of Safe-T.

### ***Second Quarter 2022 Highlights and Recent Business Developments:***

- ***Strong Continued Growth:*** Safe-T continued to deliver strong year-over-year financial performance, driven largely by growth in the Company's consumer and enterprise privacy businesses.

- *Cost Reduction:* Ongoing cost reductions implemented across the business last quarter, as well as the final settlement of patent litigation related to the Company's enterprise privacy business, will contribute significantly to reduced general and administration costs throughout the remainder of 2022.
- *Financing Initiatives:* In the second quarter, the Company secured a \$2 million non-dilutive credit line facility from United Mizrahi-Tefahot Bank Ltd. to support the growth of its consumer privacy solution. In August, Safe-T secured a strategic investment of up to \$4 million which will be also utilized to bolster its operations and growth. Led by a former CEO of the Company's enterprise privacy business subsidiary, this investment features a unique structure to protect shareholders from near-term dilution and is based on a revenue share model on newly acquired customers. The investor is also incentivized to provide additional funding through warrants exercisable at premiums ranging from 135% to 300% of the closing share price at the date of the agreement. The cash available under these financing initiatives, aggregating up to more than \$5 million, is in addition to the \$4.04 million cash and cash equivalents as of June 30, 2022.
- *Product Development and Offering:* In July, the Company introduced two new products as it further penetrates the global consumer market. Safe-T launched its privacy solution for Windows, allowing it to enter the large desktop computer market with its first product and introduced its privacy solution for Android mobile devices. With these launches, Safe-T can now serve customers across all major hardware platforms including mobile devices running Apple iOS, Android, and personal computers.

“Our strong first half results reinforce our confidence in the prospects and outlook for our business, as our growth strategy continues to build momentum. In the second half of 2022, our team's focus will be on further building upon the strength of our cybersecurity and privacy business by leveraging the recent funding and our new products to drive additional growth. Over the past four quarters, our Apple iOS offerings have driven continuous record growth. Through the strategic expansion of our consumer portfolio with new solutions for the large, untapped desktop computer and Android markets, Safe-T is now positioned to capitalize on exciting new revenue opportunities. We remain firmly focused on our cost reduction plan, improving the efficiency of the business and together with our new products and investments into our customer acquisition program, we expect to not only drive significant additional revenue growth, but deliver improved financial performance in the months ahead,” concluded Mr. Daniel.

#### ***Financial Results for the Three Months Ended June 30, 2022:***

- Total revenues amounted to \$4,777,000 (Q2.2021: \$1,784,000). 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 totaled \$2,161,000 (Q2.2021: \$979,000). The increase is mainly a result of the consolidation of CyberKick's cost of revenues, mainly in traffic acquisition costs for third party products.
- Research and development expenses totaled \$889,000 (Q2.2021: \$781,000). The increase is attributed to the consolidation of CyberKick's research and development expenses and the development of new products, partially offset by a reduction in research and development expenses of the enterprise security segment, due to the Company's previously announced agreement with TerraZone Ltd.
- Sales and marketing expenses totaled \$2,624,000 (Q2.2021: \$1,308,000). The increase is mainly attributed to the consolidation of CyberKick's sales and marketing expenses, primarily its

media costs, partially offset by a reduction in the sales and marketing expenses of the enterprise security segment, due to the agreement with TerraZone Ltd.

- General and administrative expenses totaled \$1,998,000 (Q2.2021: \$1,488,000). The increase is mainly due to higher professional fees, predominantly legal, in connection with patent-related proceedings brought by and against Bright Data Ltd., which were resolved by settlement on May 17, 2022.
- IFRS net loss totaled \$3,158,000, or \$0.10 basic loss per ordinary share (Q2.2021: net loss of \$2,370,000, or \$0.09 basic loss per ordinary share).
- Non-IFRS net loss totaled \$2,523,000, or \$0.08 basic loss per ordinary share (Q2.2021: loss of \$2,174,000, or \$0.08 basic loss per ordinary share).

***Financial Results for the Six Months Ended June 30, 2022:***

- Total revenues amounted to \$8,798,000 (H1.2021: \$3,131,000). 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 totaled \$4,065,000 (H1.2021: \$1,883,000). The increase is mainly a result of the consolidation of CyberKick's cost of revenues, primarily traffic acquisition costs for third party products.
- Research and development expenses totaled \$2,283,000 (H1.2021: \$1,483,000). The increase is attributed to the consolidation of CyberKick's research and development expenses and the development of new products, partially offset by a reduction in the research and development expenses of the enterprise security segment, due to the agreement with TerraZone.
- Sales and marketing expenses totaled \$5,658,000 (H1.2021: \$2,430,000). The increase is primarily attributed to the consolidation of CyberKick's sales and marketing expenses, primarily its media costs, partially offset by a reduction in the sales and marketing expenses of the enterprise security segment, due to the agreement with TerraZone Ltd.
- General and administrative expenses totaled \$4,249,000 (H1.2021: \$2,588,000). The increase is mainly due to higher professional fees, predominantly legal, in connection with patent-related proceedings brought by and against Bright Data Ltd, which were resolved by settlement on May 17, 2022.
- IFRS net loss totaled \$7,885,000, or \$0.26 basic loss per ordinary share (H1.2021: net loss of \$4,883,000, or \$0.20 basic loss per ordinary share).
- Non-IFRS net loss totaled \$5,889,000, or \$0.19 basic loss per ordinary share (H1.2021: loss of \$4,186,000, or \$0.17 basic loss per ordinary share).

We define non-IFRS net loss as a loss which excludes, as applicable: (i) amortization and impairment of intangible assets and goodwill; (ii) share-based compensation expense; (iii) issuance costs in connection with our offerings; (iv) changes in fair value of finance liabilities including measurement of contingent consideration and (v) income taxes, starting from the second quarter of 2022 (adjusted retrospectively for all prior periods presented).

The following table presents the reconciled effect of the above on the Company's net loss for the three- and six-months periods ended June 30, 2022 and 2021, and for the year ended December 31, 2021:

	For the Six-Month Period Ended June 30,		For the Three-Month Period Ended June 30,		For the year Ended December 31,
(thousands of U.S. dollars)	2022	2021	2022	2021	2021
<b>Net loss for the period</b>	<b>7,885</b>	<b>4,883</b>	<b>3,158</b>	<b>2,370</b>	<b>13,125</b>
Amortization and impairment of intangible assets and goodwill	1,409	541	992	272	2,112
Benefit from income tax	(155)	(120)	(75)	(60)	(975)
Share-based compensation	1,014	565	79	236	2,356
Changes in fair value of finance liabilities	(272)	(289)	(361)	(252)	(1,644)
Total adjustment	(1,996)	(697)	(635)	(196)	(1,849)
<b>Non-IFRS net loss</b>	<b>5,889</b>	<b>4,186</b>	<b>2,523</b>	<b>2,174</b>	<b>11,276</b>

#### ***Balance Sheet Highlights:***

- As of June 30, 2022, shareholders' equity totaled \$17,316,000, or approximately \$0.57 per outstanding American Depositary Share, as of June 30, 2022, compared to shareholders' equity of \$24,187,000 on December 31, 2021. The reduction is mainly due to the Company's operating loss during the period.
- As of June 30, 2022, the Company's cash and cash equivalents balance aggregated to \$4,040,000, compared to \$3,828,000 on December 31, 2021. The Company's cash balance does not account for up to an additional \$5.6 million in funds under its recently secured credit facility and investment financing.

Additional details on the Company's financials, products and strategy are available 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 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.

#### **Second Quarter 2022 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 August 31, 2022, at 08:30 a.m. ET, to discuss the second quarter of 2022 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:	Wednesday, August 31, 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:	13732264

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://viaavid.webcasts.com/starthere.jsp?ei=1564701&tp\\_key=1dbb884489](https://viaavid.webcasts.com/starthere.jsp?ei=1564701&tp_key=1dbb884489) 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 September 28, 2022:

Toll-free replay number:	1-844-512-2921
International replay number:	1-412-317-6671
Replay ID:	13732264

### **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 - consumer cyber-security and privacy solutions, enterprise privacy solutions and enterprise cyber-security 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 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 based on our proprietary reflection technology 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.

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.

For more information about Safe-T, visit [www.safetgroup.com](http://www.safetgroup.com)

### **Forward-Looking Statements**

This press release contains forward-looking statements within the meaning of the "safe harbor" 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 expectation that ongoing expense reduction efforts will drive improved operation results, the potential for future funding at premium valuations, the Company's expectations regarding its momentum, potential, prospects and outlook, its expectations regarding additional growth in the second half of 2022, the ability to capitalize on new revenue opportunities, improving the efficiency of the business and to drive significant additional revenue growth and deliver improved financial performance in the months ahead. 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@safetgroup.com](mailto:investors@safetgroup.com)

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

Consolidated Statements of Financial Position  
(In thousands of USD)

	June 30,		December 31,
	2022	2021	2021
	(Unaudited)		(Audited)
<b>Assets</b>			
<b>Current assets:</b>			
Cash and cash equivalents	4,040	13,122	3,828
Short-term restricted deposit	560	-	-
Short-term investments	-	6,182	5,887
Trade receivables	1,857	615	1,496
Other receivables	450	544	713
<b>Total current assets</b>	<b>6,907</b>	<b>20,463</b>	<b>11,924</b>
<b>Non-current assets:</b>			
Long-term restricted deposits	150	89	84
Long-term deposit	65	57	65
Property and equipment, net	127	124	119
Right of use assets	333	605	451
Goodwill	10,429	5,387	10,998
Intangible assets, net	6,176	3,845	7,013
<b>Total non-current assets</b>	<b>17,280</b>	<b>10,107</b>	<b>18,730</b>
<b>Total assets</b>	<b>24,187</b>	<b>30,570</b>	<b>30,654</b>
<b>Liabilities and equity</b>			
<b>Current liabilities:</b>			
Trade payables	2,638	280	1,219
Other payables	2,004	1,668	2,839
Short-term bank loans	400	-	-
Contract liabilities	533	403	514
Contingent consideration	-	250	-
Derivative financial instruments	216	1,553	488
Short-term lease liabilities	288	367	365
<b>Total current liabilities</b>	<b>6,079</b>	<b>4,521</b>	<b>5,425</b>
<b>Non-current liabilities:</b>			
Long-term contract liabilities	8	38	18
Long-term lease liabilities	88	347	197
Deferred tax liabilities	490	673	645
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	206	158	182
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>792</b>	<b>1,216</b>	<b>1,042</b>
<b>Total liabilities</b>	<b>6,871</b>	<b>5,737</b>	<b>6,467</b>
<b>Equity:</b>			
Ordinary shares	-	-	-
Share premium	92,520	85,159	91,112
Other equity reserves	16,338	15,089	16,732
Accumulated deficit	(91,542)	(75,415)	(83,657)
<b>Total equity</b>	<b>17,316</b>	<b>24,833</b>	<b>24,187</b>
<b>Total liabilities and equity</b>	<b>24,187</b>	<b>30,570</b>	<b>30,654</b>

Consolidated Statements of Profit or Loss

(In thousands of USD, except per share amounts)

	<b>For the Six Months Ended June 30,</b>		<b>For the Three Months Ended June 30,</b>		<b>For the Year Ended December 31,</b>
	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2021</b>
	<b>(Unaudited)</b>	<b>(Unaudited)</b>	<b>(Unaudited)</b>	<b>(Unaudited)</b>	<b>(Audited)</b>
Revenues	8,798	3,131	4,777	1,784	10,281
Cost of revenues	4,065	1,883	2,161	979	5,145
<b>Gross profit</b>	<b>4,733</b>	<b>1,248</b>	<b>2,616</b>	<b>805</b>	<b>5,136</b>
Research and development expenses	2,283	1,483	889	781	4,771
Sales and marketing expenses	5,658	2,430	2,624	1,308	8,348
General and administrative expenses	4,249	2,588	1,998	1,488	7,013
Impairment of goodwill	569	-	569	-	700
Contingent consideration measurement	-	(434)	-	(434)	(684)
<b>Operating expenses</b>	<b>12,759</b>	<b>6,067</b>	<b>6,080</b>	<b>3,143</b>	<b>20,148</b>
<b>Operating loss</b>	<b>(8,026)</b>	<b>(4,819)</b>	<b>(3,464)</b>	<b>(2,338)</b>	<b>(15,012)</b>
Finance income (expense), net	(10)	(140)	234	(70)	942
Tax benefit	151	76	72	38	945
<b>Net loss</b>	<b>(7,885)</b>	<b>(4,883)</b>	<b>(3,158)</b>	<b>(2,370)</b>	<b>(13,125)</b>
<b>Basic loss per share*</b>	<b>(0.26)</b>	<b>*(0.20)</b>	<b>(0.10)</b>	<b>*(0.09)</b>	<b>(0.48)</b>
<b>Diluted loss per share*</b>	<b>(0.26)</b>	<b>*(0.20)</b>	<b>(0.10)</b>	<b>*(0.09)</b>	<b>(0.48)</b>

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