

ס"פ-ט' גראף מדוחת על ביצועים חזקים בחציון הראשון של שנת 2022 עם הכנסות בסך 8.8 מיליון דולר, צמיחה של % 181% לעומת השנה הקודמת

ההפסד הנוכחי הרביעוני ירד ב-33% לעומת הרביעון הקודם, וצפוי להמשיך ולהצטמצם בהיקף משמעותי יותר בربعון השלישי

ויזמות מימון שהושגו לאחרונה יוסיפו מעל 5 מיליון דולר מעבר למשאבי המזומנים הנוכחיים לתמיכת בהמשך הצמיחה

הרצליה, 31 באוגוסט 2022 - ס"פ-ט' גראף בע"מ (NASDAQ: SFET, TASE: SFET), ספקית גלובלית של פתרונות פרטיזות וابتוחת סיבר לצרכנים ולארגוני עסקיים, מודיעעה היום על תוכאות שיא לששת החודשים שהסתמכו ביום 30 ביוני, 2022.

תוצאות עיקריות לששת החודשים שהסתמכו ביום 30 ביוני, 2022:

- הכנסות לששת החודשים שהסתמכו ביום 30 ביוני, 2022 הגיעו לשיא של 8,798,000 דולר, המהווים עלייה של 181% לעומת הכנסות לששת החודשים שהסתמכו ביום 30 ביוני, 2021. בשלושת החודשים שהסתמכו ביום 30 ביוני, 2022, הכנסות הגיעו לשיא של 4,777,000 דולר, המהווים עלייה של 168% לעומת שלושת החודשים שהסתמכו ביום 30 ביוני, 2021.
- הרוח הגלומי לששת החודשים שהסתמכו ביום 30 ביוני, 2022 הסתכם ב-4,733,000 דולר, עלייה של 279% לעומת התקופה המקבילה בשנת 2021. בשלושת החודשים שהסתמכו ביום 30 ביוני, 2022, הרוח הגלומי הסתכם ב-2,616,000 דולר, עלייה של 225% לעומת התקופה המקבילה בשנת 2021.
- מאמצי החברה לצמצום הוצאות התפעול הובילו לירידה של 33% בהפסד הנוכחי הרביעון השני של שנת 2022 לעומת רביעון הראשון של שנת 2022 (25% על בסיס IFRS-Non). המאמצים לצמצום הוצאות התפעול נמשכים וצפויים להוביל לתוצאות תפעוליות משופרות גם בربعון השלישי של שנת 2022.
- תחומי הפרטיזות של החברה לארגוני הגיעו לנקודת האיזון של הוצאות התפעול (לא כולל הוצאות המשפטיות שסולקו לאחרונה).

"החציון הראשון של שנת 2022 משקף את המשך הביצוע האפקטיבי של האסטרטגייה שלנו - גיון של תחומי הפעילות והתרחבות לשוקי הפרטיזות וابتוחת הסיבר הגדולים. אנחנו ממשיכים לייצר צמיחה משמעותית ובת-קיימא בהכנסות החברה לצד המשך המאמצים לצמצום הוצאות. בחודשים מאי ואוגוסט, השגנו מבחן ישראלי-МОביל מסגרת אשראי בהיקף 2 מיליון דולר ללא דילול מנויות, וכן מימון אסטרטגי עד 4 מיליון דולר, שעשוי לספק לחברה בעתיד מימון נוספים בפרמייה על מחיר המניות. התמיכה בהיקף הצמיחה הנוכחית שלנו דורשת השקעה ב מוצריהם שלנו לצרכנים פרטיים ובגיאו ללקוחות חדשים, ואנו מזמין מאמץ מואוד על השגת המימון הנוסף באמצעות יוזמות מימון יצירתיות שיתמכו בצמיחה החברה עמוק לתקופת 2023, ללא השפעה על בעלי המניות שלנו במחירים המניה הנוכחיים. אנחנו מאמינים שהישגים אלו מעניקים משנה תוקף למודל הכספי שלנו ולפוטנציאל של ס"פ-ט' לטווח הארוך", אמר שחר דניאל, מנכ"ל ס"פ-ט'.

אירועים עיקריים בربعון השני של שנת 2022 ואירועים עסקיים אחרים:

- צמיחה מתמשכת חזקה: ס"פ-ט' המשיכה לספק ביצועים פיננסיים חזקים לעומת השנה הקודמת, בעיקר הודות לצמיחה בתחום הפרטיזות לארגוני ולצרכנים פרטיים.

- **צמצום עלויות:** הצמצום בעליות לרוחב החברה, שהתחילה בربיעון הקודם, וכן **האפשרה הסופית בתביעה הנוגעת לפטנטים של החברה בתחום הפרטיות לארגונים** יתרמו במידה ניכרת לצמצום הוצאות הנהלה וככלויות עד סוף שנת 2022.

- **יזמות מימון:** **ברבעון השני, השיגה החברה מסגרת אשראי בהיקף 2 מיליון דולר ללא דילול מנויות מבנק מזרחי-טפחות בע"מ** לתמיכה בפתרונות הפרטיות של החברה לצרכנים פרטיים. **באוגוסט, השיגה ס"פ-טי השקעה אסטרטגית בסך עד 4 מיליון דולר** המועדת לחיזוק פעילות החברה וצמיחתה. השקעה זו, בהובלת המנכ"ל לשעבר של החברה בתפקיד המנכ"ל לשעבר של החברה בתחום הפרטיות לארגונים, בוגיה באופן ייחודי שנועד להגן על בעלי המניות של החברה מפני דילול בטוחה הזמן הקצר, עם השתתפות בהכנסות מלוקחות חדשים. כמו כן, הוציאו למשקיע תמריצים למתן מימון נוסף בדרך של כתבי אופציה הנינטינט למימוש במחירים המשקפים פרמייה של 135% עד 300% על מחיר המניה במועד חתימת ההסכם. המזומנים שיעמדו לרשות החברה כתוצאה מיזמות 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:** בוביל, השיקה החברה שני מוצרים חדשים במסגרת המשך החידירה לשוק הצרכנים הפלטפורמיים הגלובלי. ס"פ-טי השיקה את פתרון הפרטיות שלה ל-Windows, המוצר הראשון באיכותו נכנסה לשוק המחשבים השולחניים הרחב, וכן את פתרון הפרטיות למכשירים ניידים בעלי מערכת ההפעלה Android. באמצעות מוצרים חדשים אלו, יכולה CUT ס"פ-טי לספק שירותים לлокחות בכל פלטפורמות החברה העיקריות, כולל מכשירים ניידים המבוססים על מערכות ההפעלה iOS ו-Android ומחשבים אישיים.

"התוצאות הטובות שלנו בחזון הראשון מחזקות את הביטחון שלנו בפוטנציאל של פעילות החברה ובעתידה, עם המשך התואча של אסטרטגיית הצמיחה שלנו. בחזון הראשוני של שנת 2022 תتمיך החברה בעיקר בהמשך חיזוק תחומי הפרטיות ובבטיחות הס"יבר שלנו באמצעות מינוף המימון שהשагנו לאחרונה ומוצרים חדשים כדי להמשיך ולצמוח. בארבעת הרבעונים האחרונים המשיכו המוצרים שלנו ל-iOS Apple לרשום צמיחה שיא. הודות להרחבת היצע המוצרים שלנו לצרכנים פרטיים באמצעות פתרונות חדשים לשוקים עתידיים הפוטנציאלי של המחשבים השולחניים ומכשירי Android יכולת ס"פ-טי לנצל ההזדמנויות חדשות ומעניינות ליצור הכנסות. אנחנו ממשיכים להתמקד בתוכנית לצמצום הועלויות, ויחד עם המוצרים החדשניים וההשקעה בתוכנית גיוס הלוקחות שלנו, אנחנו מצלפים לא רק להציג צמיחה משמעותית נוספת בהכנסות החברה אלא גם להשיג ביצועים פיננסיים משופרים בחודשים הקרובים", סיכם מר דניאל.

תוצאות כספיות לשולשת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022:

- הכנסות הסתכמו ב-000 4,777,000 דולר, לעומת 1,784,000 דולר בربעון השני של שנת 2021. העלייה מיוחסת לגידול בהכנסות בתחום פתרונות הפרטיות לארגונים של החברה ולאיחוד הכנסותיה של CyberKick בעקבות השלמת רכישתה, מთאריך 4 ב يول, 2021.
- עלות המכירות הסתכמה ב-000 2,161,000 דולר, לעומת 979,000 דולר בربעון השני של שנת 2021. העלייה היא בעיקר תוצאה של איחוד עלויות המכירות של CyberKick, ובעיקר עלויות רכישת לקוחות למוצרים של צדדים שלישיים.
- הוצאות המחקר והפיתוח הסתכמו ב-000 889,000 דולר, לעומת 781,000 דולר בربעון השני של שנת 2021. העלייה מיוחסת לאיחוד הוצאות המו"פ של CyberKick ולפיתוח מוצרים חדשים, והוא מקוזמת בחלוקת ע"י ירידת בהוצאות המו"פ של תחום האבטחה לארגונים בעקבות ההסכם עם TerraZone Ltd. שעליו הודיעה החברה לאחרונה.
- הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו ב-000 2,624,000 דולר, לעומת 1,308,000 דולר בربעון השני של שנת 2021. העלייה מיוחסת בעיקר לאיחוד הוצאות המכירה והשיווק של CyberKick ובעיקר להוצאות רכישת מדיה למוצריה, והוא מקוזמת בחלוקת ע"י ירידת בהוצאות המכירה והשיווק של תחום האבטחה לארגונים בעקבות ההסכם עם TerraZone Ltd.

- הוצאות הנהלה וככלויות הסתכמו ב-000 1,998,000 דולר, לעומת 1,488,000 דולר הרביעון השני של שנת 2021. הלייה נובעת בעיקר מהוצאות שירותים מ Każעים גבוהות יותר, בעיקר עלויות משפטיות, הקשורות בתביעות הנוגעות לפטנטים מצד בריט דטה בע"מ ומולה, אשר יושבו בהסכם פשרה ביום 17 במאי, 2022.
- הפסד הנקי (IFRS) הסתכם ב-000 3,158,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.10 דולר למניה וגליה (לעומת הפסד הנקי (Non-IFRS) הסתכם ב-000 2,523,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.08 דולר למניה וגליה).
- הפסד הנקי (Non-IFRS) לשנת 2021: הפסד של 2,370,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.09 דולר למניה וגליה).
- (לעומת הרביעון השני של שנת 2021: הפסד של 2,174,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.08 דולר למניה וגליה).

הוצאות כספיות לששת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022:

- הכנסות הסתכמו ב-000 8,798,000 דולר, לעומת 3,131,000 דולר בחציו הראשון של שנת 2021. הלייה מיוחסת לגידול בהכנסות תחום פתרונות הפרטיות לארגונים של החברה לאיחוד הכנסותה של CyberKick בעקבות השלמת רכישתה, מתאריך 4 ביולי, 2021.
- עלות המכyr הסתכמה ב-000 4,065,000 דולר, לעומת 1,883,000 דולר בחציו הראשון של שנת 2021. הלייה היא בעיקר תוצאה של איחוד עלויות המכyr של CyberKick, ובעיקר עלויות רכישות לקוחות למוצרים של צדדים שלישיים.
- הוצאות המחקר והפיתוח הסתכמו ב-000 2,283,000 דולר, לעומת 1,483,000 דולר בחציו הראשון של שנת 2021. הלייה מיוחסת לאיחוד הוצאות המז"פ של CyberKick ולפיתוח מוצרים חדשים, והוא מקוזזת בחלוקת ע"י ירידה בהוצאות המז"פ של תחום האבטחה לארגונים בעקבות ההסכם עם TerraZone Ltd. בשנת 2021.
- הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו ב-000 5,658,000 דולר, לעומת 2,430,000 דולר בחציו הראשון של שנת 2021. הלייה מיוחסת בעיקר לאיחוד הוצאות המכירה והשיווק של CyberKick ובעיקר להוצאות רכישת מדיה למוצריה, והוא מקוזזת בחלוקת ע"י ירידה בהוצאות המכירה והשיווק של תחום האבטחה לארגונים בעקבות ההסכם עם TerraZone Ltd.
- הוצאות הנהלה וככלויות הסתכמו ב-000 4,249,000 דולר, לעומת 2,588,000 דולר בחציו הראשון של שנת 2021. הלייה נובעת בעיקר מהוצאות שירותים מ Każעים גבוהות יותר, בעיקר עלויות משפטיות, הקשורות בתביעות הנוגעות לפטנטים מצד בריט דטה בע"מ ומולה, אשר יושבו בהסכם פשרה ביום 17 במאי, 2022.
- הפסד הנקי (IFRS) הסתכם ב-000 7,885,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.26 דולר למניה וגליה (לעומת הפסד הנקי (Non-IFRS) הסתכם ב-000 4,883,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.20 דולר למניה וגליה).
- הפסד הנקי (Non-IFRS) לשנת 2021: הפסד של 5,889,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.19 דולר למניה וגליה (לעומת החציו הראשון של שנת 2021: הפסד של 4,186,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.17 דולר למניה וגליה).

הפסד נקי (Non-IFRS) מוגדר כהפסד שאינו כולל, ככל שקיים: (1) הירידה ואובדן ערך של נכסים בלתי-מוחשיים ומוניטין; (2) הוצאות הקשורות בתשלומים מבוססים-מניות; (3) הוצאות הנפקה הקשורות במוצרינו; (4) שינויים בשווי ההוגן של התחי"בויות מימון, כולל המדידה של תמורה מותנית ו-(5) מס הכנסה החל מהרביעון השני של שנת 2022 (בוצעה התאמת רטרואקטיבית לכל התקופות הקודמות המוצגות בדוח).

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

לשנה	לשושה					באלפי דולר
	החודש	החודש	לשושה	החודש	החודש	
שנתה	שנתה	שנתה	שנתה	שנתה	שנתה	
שנתה	שנתה	שנתה	שנתה	שנתה	שנתה	
31 בדצמבר,	30 ביוני,	30 ביוני,	30 ביוני,	30 ביוני,	30 ביוני,	
2021	2021	2022	2021	2022	2021	
13,125	2,370	3,158	4,883	7,885		הפסד נקי לתקופה
2,112	272	992	541	1,409		הפחטה ואובדן ערך של נכסים בלתי-מוחשיים ומוניטין
(975)	(60)	(75)	(120)	(155)		הטבות מס הכנסה
2,356	236	79	565	1,014		תשולם מכספי-מניות
(1,644)	(252)	(361)	(289)	(272)		שוניים בשווי ההוגן של התchia'יות מימון
(1,849)	(196)	(635)	(697)	(1,996)		סה"כ התאמות
11,276	2,174	2,523	4,186	5,889		הפסד נקי (Non-IFRS)

נתונים מאזניים עיקריים:

- נכון ליום 30 ביוני, 2022, הסתכם הון בעלי המניות ב-000,000 17,316 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 הצטטרה 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 ומיסגרת אשרה.

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

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

בנוסף למתקן גליי לתוצאות כספיות שחושו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS), אשר פורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבנות בינלאומיים, כוללת הودעה זו נתונים שחושו שלא לפי ה-IFRS (Non-IFRS), כגון ההפסד הנקי לתקופות המזומנים שאינם כולל את השפעת ההוצאות בגין תשולם מכספי-מניות, הפחטה נכסים בלתי-מוחשיים ושיעורו התchia'יות מימון לפי שווי הוגן, כולל המדידה של תמורה מותנית. לדעת הנהלת החברה, המידע הכספי שחוש בעקבות ה-IFRS-Non ואשר נכלל במסגרת הודעה זו ליעתונאות תורם להבנת הפעולות השוטפות של החברה על ידי המשקיעים ולהערכת פעילותות זו על ידי המשקיעים. הנהלה משתמשת הן בתodosים על בסיס IFRS והן בתodosים שחושו שלא לפי ה-IFRS (Non-IFRS) לצרכים פנימיים על מנת להעריך ולבצע את פעילותה, ועל כן ראתה לנכון לספק נתונים אלו למשקיעים. אין להתייחס לנ נתונים ה-IFRS-Non להם נתנה החברה גליי במנוחה מנתונים על בסיס IFRS, כתחליף לנ נתונים אלו או למשקיעים או כעדיפים על פניהם נתונים אלו, ויש לבחון בקפידה את התוצאות הכספיות שחושו על בסיס IFRS ואת התאמות לדוחות כספיים אלה. מומלץ למשקיעים לבחון את התאמת הנתונים שאינם על בסיס IFRS אל מדי ה-IFRS-Non הקרים ביותר המופיעים בטבלאות הדוחות הכספיים להלן.

שיעור ועידה לדין בתוצאות הרביעון השני של שנת 2022

מר שחר דניאל, מנכ"ל סיף-טי, ומר שי אבני, סמנכ"ל הכספי של סיף-טי, יקיים שיחת ועידה היום, 31 באוגוסט, 2022, בשעה 15:30, אשר תכלול דין בתוצאות הכספיות של הרביעון השני של שנת 2022 וזמן לשאלות ותשובות.

כדי להשתתף בשיחת הוועידה, יש לחיג לאחד מהמספרים הבאים. אנה התחברו כחמש דקוט לפניהם מועד תחילת השיחה. אם לא הצלחתם להתחבר באמצעות חигו למספר החינם, נסו את מספר הגישה הבינלאומי:

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

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

שיחת הוועידה תשודר בשידור חי, וכן ניתן יהיה להאזין להקלטה בכתב <https://www.safetgroup.com/starthere.jsp?ei=1564701&tp=1dbb884489> ובחזרה <https://viavid.webcasts.com/starthere.jsp?ei=1564701&tp=1dbb884489>. המשקיעים באתר החברה בכתב <https://www.safetgroup.com>.

הקלטה לשיחת הוועידה תהיה זמינה החל משעה 18:30 ועד לתאריך 28 בספטמבר, 2022.

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

אודוות סייפ-טי גראף בע"מ

סיבר (Safe-T Group Ltd. NASDAQ, TASE: SFET) היא ספקית גלובלית של פתרונות פרטיות ובטחת סיבר לצרכנים פרטיים ולארגוני עסקים. החברה פועלת בשוליה מגזרים עיקריים: פתרונות פרטיות ובטחת סיבר לצרכנים פרטיים, פתרונות בטחת סיבר לארגוני עסקים ופתרונות פרטיות לארגוני עסקים.

פתרונות פרטיות ובטחת סיבר שלנו לצרכנים פרטיים מעניקים מיעטה בטחה מקיפה מפני תוכנות כופר, וירוסים, מתקפות דוג (פישינג) ואיומי רשת אחרים, כמו גם חיבור חזק, מאובטח וモוצפן אשר מסתיר את פעילות הלוקחות בראשות ומגן עליהם מפני האקרים. הפתרונות מתאימים למשתמשים בסיסיים ולמשתמשים מתקדמים ומבטיחים הגנה מלאה על כל המידע האישי הדיגיטלי.

פתרונות פרטיות שלנו לארגוני עסקים מבוססים על רשות הפרויקט המתקדמת והמאובטחת שלנו, המהירה ביותר בעולם, ומאפשרים ללקוחותינו לאסוף מידע באופן אונימי בכל היקף שהוא ממקורות ציבוריים באינטרנט באמצעות רשות היברידית ייחודית. הרשות שלנו היא היחידה מסוגה שモרכיבת מיליאוני יציאות בביטחון מגוריים על בסיס טכנולוגיית השיקוף הייחודיית שלנו וממאות שירותים שנמצאים אצל ספקיות שירות האינטרנט השותפות שלנו ברחבי העולם. תכנון התשתיות אופטימלי להבטחת הפרטיות, האיכות, היציבות והמהירות של השירות.

פתרונות בטחת הסיבר שלנו לארגוני עסקים מתאימים לנסיבות ענן, לנסיבות מקומיות ולנסיבות היברידיות ומיועדים למנוע התקפות סיבר על שירותי עסקים קרייטיים ונתונים רגילים של ארגונים תוך שמירה על המשכיות עסקית רצופה. כל תרחישי הגישה, האחסון וההעברה הנתונים של הארגון, בתוך הארגון ומחוץ לו,

מואבטחים ע"פ פילוסופיית Zero Trust- א"ש קודם, תן גישה אח"כ" של ס"יפ-ט. ניתן להציג את פתרונות ZeroZone® דרך המפיצה שלנו, [TerraZone Ltd.](#), ספקית גלובלית לפתרונות אבטחת מידע, כשירות ענן או שירות לאומי.

למידע נוסף אודות סיפ-ט, בקרו באתר www.safetgroup.com

מידע צופה פנוי עתיד

פרסום זה כולל מידע צופה פנוי עתיד כמשמעותו בדיון האמריקאי. לפרטים נוספים, ראו נוסח הדיווח המחבר באנגלית להלן.

INVESTOR RELATIONS CONTACT

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

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

דוחות מאוחדים על המצב הכספי
(באלפי דולר)

31 בדצמבר, 2021		30 ביוני, 2021		2022	
		(בלתי מוקרים)		(בלתי מוקרים)	
3,828		13,122		4,040	
-		-		560	
5,887		6,182		-	
1,496		615		1,857	
713		544		450	
11,924		20,463		6,907	

נכסים

נכסים שותפים:

مزומנים ושווי מזומנים	פיקדונות מוגבלים לזרק
התחיבויות חכירה לזרק	
לקוחות	
חייבים אחרים	
סך נכסים שותפים	

84	89	150
65	57	65
119	124	127
451	605	333
10,998	5,387	10,429
7,013	3,845	6,176
18,730	10,107	17,280
30,654	30,570	24,187

נכסים בלתי שותפים:

פיקדונות מוגבלות לזרק	פיקדונות לזרק
רכוש מיוחד, נטו	
נכסים זכויות שימוש	
מוניטין	
נכסים בלתי מוחשיים, נטו	
סך נכסים בלתי שותפים	
סך נכסים	

התחיבויות והן עצמי

התחיבויות שותפות:

ספקים	זכאים אחרים
הלוואות מבנקים לזרק	סק התחיבויות
תמורה מותנית	
נכסים פיננסיים נגזרים	
התחיבויות חכירה לזרק	
סך התחיבויות שותפות	

התחיבויות לזמן אורך:

התחיבויות חכירות לזרק	התחיבויות חכירה לזרק
מיסים נדחים	
התחיבויות בגין רשות החדשנות	
סך התחיבויות לזמן אורך	
סך התחיבויות	

הן עצמי:

נכסיות רגילה	פרמייה על מנויות
קרןנות הון אחרות	
גירעון מצטבר	
סך הון עצמי	
סך התחיבויות והן עצמי	

דוחות רווח והפסד מאוחדים

(באלפי דולר, למעט ערכי המניות)

לשנה שסתה ימיה ביום 31 בדצמבר, 2021	לשושה החודשים שבסתה ימיו ביום 30 ביוני, 2021		לשושה החודשים שבסתה ימיו ביום 30 ביוני, 2022		הכנסות עלות המכירות רווח גולמי
	2021		2021	2022	
	(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 המכירות
5,136	805	2,616	1,248	4,733	רווח גולמי
4,771	781	889	1,483	2,283	הוצאות מ"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 וככלויות
700	-	569	-	569	אובדן ערך מומניין
(684)	(434)	-	(434)	-	עריך תמורה מותנית
20,148	3,143	6,080	6,067	12,759	הוצאות תעסוקות
(15,012)	(2,338)	(3,464)	(4,819)	(8,026)	הפסד תפעולי
942	(70)	234	(140)	(10)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
945	38	72	76	151	הוצאות מס
(13,125)	(2,370)	(3,158)	(4,883)	(7,885)	הפסד נקי
(0.48)	(0.09)*	(0.10)	(0.20)*	(0.26)	הפסד בסיסי למנה*
(0.48)	(0.09)*	(0.10)	(0.20)*	(0.26)	הפסד מודולרי למנה*

* בוצעה התאמה בדיעבד לשיקוף איחוד המניות ביחס של 1:1 שbowצער 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:

(thousands of U.S. dollars)	For the Six-Month Period Ended June 30,		For the Three-Month Period Ended June 30,		For the year Ended December 31,	
	2022	2021	2022	2021	2021	
Net loss for the period	7,885	4,883	3,158	2,370	13,125	
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)	
Non-IFRS net loss	5,889	4,186	2,523	2,174	11,276	

Balance Sheet Highlights:

- As of June 30, 2022, shareholders' equity totaled \$17,316,000, or approximately \$0.57 per outstanding American Depository 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://viavid.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

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

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

Consolidated Statements of Financial Position
(In thousands of USD)

	June 30,		December 31,
	2022	2021	2021
	(Unaudited)	(Audited)	
Assets			
Current assets:			
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
Total current assets	6,907	20,463	11,924
Non-current assets:			
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
Total non-current assets	17,280	10,107	18,730
Total assets	24,187	30,570	30,654
Liabilities and equity			
Current liabilities:			
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
Total current liabilities	6,079	4,521	5,425
Non-current liabilities:			
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
Total non-current liabilities	792	1,216	1,042
Total liabilities	6,871	5,737	6,467
Equity:			
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)
Total equity	17,316	24,833	24,187
Total liabilities and equity	24,187	30,570	30,654

Consolidated Statements of Profit or Loss

(In thousands of USD, except per share amounts)

	For the Six Months Ended June 30,		For the Three Months Ended June 30,		For the Year Ended December 31,
	2022	2021	2022	2021	2021
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Audited)
Revenues	8,798	3,131	4,777	1,784	10,281
Cost of revenues	4,065	1,883	2,161	979	5,145
Gross profit	4,733	1,248	2,616	805	5,136
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)
Operating expenses	12,759	6,067	6,080	3,143	20,148
Operating loss	(8,026)	(4,819)	(3,464)	(2,338)	(15,012)
Finance income (expense), net	(10)	(140)	234	(70)	942
Tax benefit	151	76	72	38	945
Net loss	(7,885)	(4,883)	(3,158)	(2,370)	(13,125)
Basic loss per share*	(0.26)	*(0.20)	(0.10)	*(0.09)	(0.48)
Diluted loss per share*	(0.26)	*(0.20)	(0.10)	*(0.09)	(0.48)

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