

סייפ-טי גרופ מדווחת על גידול של 109% בהכנסות ל-13.6 מיליון דולר בתשעת החודשים הראשונים של שנת 2022 - יותר מההכנסות בשנת 2021 כולה

הפסד ה-EBITDA המתואם ירד דרמטית ברבעון השלישי של שנת 2022

יזמות מימון הוסיפו מעל 4 מיליון דולר למשאבי ההון של החברה ביום 30 בספטמבר, 2022
לתמיכה בהמשך הצמיחה

הרצליה, 29 בנובמבר, 2022 - סייפ-טי גרופ בע"מ (TASE: SFET) (NASDAQ: SFET) ("סייפ-טי" או "החברה"), ספקית גלובלית של פתרונות פרטיות ואבטחת סייבר לצרכנים פרטיים ולארגונים עסקיים, הודיעה היום על תוצאות שיא לתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2022.

תוצאות עיקריות בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2022:

- ההכנסות בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2022 הגיעו לשיא של 13,610,000 דולר, המהווים עלייה של 109% לעומת ההכנסות בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2021, יותר מהכנסות שנת 2021 כולה.
- בשלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2022, ההכנסות הגיעו לשיא של 4,812,000 דולר, המהווים עלייה של 42% לעומת שלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2021.
- הרווח הגולמי בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2022 הסתכם ב-7,360,000 דולר, עלייה של 143% לעומת התקופה המקבילה בשנת 2021. בשלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2022, הרווח הגולמי הסתכם ב-2,627,000 דולר, עלייה של 47% לעומת התקופה המקבילה בשנת 2021.
- מאמצי החברה לצמצום הוצאות התפעול הובילו לירידה של 25% בהפסד הנקי ולירידה של 30% בהפסד ה-EBITDA המתואם (הפסד לפני ריבית, מיסים, פחת והפחתות ומדדים נוספים, כמפורט בהמשך) ברבעון השלישי של שנת 2022 לעומת הרבעון השני של שנת 2022.
- תחום הפרטיות של החברה לארגונים הגיע לנקודת האיזון של הוצאות התפעול (לא כולל ההוצאות המשפטיות שסולקו לאחרונה).
- לאחר סיום הרבעון, החברה השלימה מהלך של איחוד של 1:10 ב-ADS של החברה, וחדשה בכך את העמידה בדרישות נאסד"ק למינימום מחיר מניה.

"סיימנו עוד רבעון מוצלח, שהביא אותנו לשבעה רבעונים רצופים של צמיחה בהכנסות. למרות השווקים המאתגרים ואי-היציבות בהם, הצלחנו לשמור על המשך ההתקדמות של החברה, תוך השגת מימון לפעילות שלנו ולתמיכה בהמשך הצמיחה באמצעות קו אשראי לא מדלל שהשגנו מבנק ישראלי מוביל וכן מימון אסטרטגי במודל חלוקת הכנסות מצד מומחה בתעשייה. אמצעי מימון אלו מומשו על ידי הבנק והמשקיע האסטרטגי לאחר בדיקות שהוכיחו כי השקעה בגיוס צרכנים עבורנו היא נכס עתידי (לקוחות) שיניב תשואה גבוהה. במהלך הרבעון השלישי השקענו כ-1.2 מיליון דולר ברכישת לקוחות שהחזירו כבר כ-20% מההשקעה. כפי שכבר ציינו לגבי המודלים העסקיים שלנו, אנחנו מאמינים שהשקעות אלו ייצרו מיליוני דולרים של הכנסות עתידיות" אמר שחר דניאל, מנכ"ל סייפ-טי.

"כמו כן, הצלחנו לשפר את היעילות התפעולית וצמצמנו את ההפסד הנקי ברבעון השלישי ב-36% בקירוב לעומת הרבעון השלישי של שנת 2021, תוך שימור הצמיחה האורגנית".

"אנחנו מאמינים שכדי לשרת את מטרות החברה ואת טובת בעלי המניות שלנו, עלינו להמשיך ולהרחיב את פעילותנו, לייעל את התנהלות החברה לכדי שלמות ולבחור את הדרכים המתאימות לתדלק את הפעילות שלנו.

נמשיך לשאוף ולהשיג את כל המטרות, ואנחנו סמוכים ובטוחים שכך ניצור ערך רב יותר לבעלי המניות שלנו, הוסיף מר דניאל.

אירועים עיקריים ברבעון השלישי של שנת 2022 ואירועים עסקיים אחרונים:

מימון ללא דילול מניות, השקעה בגיוס לקוחות וצמצום ההפסד הנקי:

- ההפסד הנקי (IFRS) הסתכם ב-2.4 מיליון דולר, המהווים ירידה של 36% לעומת הפסד נקי בגובה 3,723,000 דולר בתקופה המקבילה בשנת 2021.
- הפסד ה-EBITDA המתואם ירד במידה דרמטית ברבעון השלישי של שנת 2022, ל-1.6 מיליון דולר - ירידה של 49% בנתון זה לעומת התקופה המקבילה בשנת 2021.
- ביום 31 באוקטובר, 2022, השיגה החברה מימון נוסף בסך 2 מיליון דולר לטובת תוכנית גיוס הלקוחות שלה מתוך ההשקעה האסטרטגית של עד 4 מיליון דולר. הצלחת תוכנית גיוס הלקוחות של החברה אפשרה קבלת ויתור מהמשקיע על עמידה באבן הדרך כתנאי לפעימה השנייה של המימון.
- ברבעון השני, השיגה החברה מסגרת אשראי בהיקף 2 מיליון דולר ללא דילול מניות מבנק מזרחי-טפחות בע"מ.

נטנאט - חטיבת הפרטיות לארגונים של החברה

חודשים רצופים של צמיחה והרחבת הפעילות:

- תחום הפרטיות לארגונים הפך לרווחי ורשם שלושה חודשי שיא בהכנסותיו.
- אבטחת סייבר - נטנאט אפשרה ללקוחות אבטחת סייבר חדשים לזהות מתקפות סייבר פוטנציאליות.
- נטנאט השיקה את רשת ה-Mobile IP Proxy שלה וסגרה עסקאות עם שלושה לקוחות ראשונים.
- הרשת של נטנאט הכפילה את נפח השימוש תוך חודש וטיפלה ביותר מ-36 מיליארד בקשות.
- מסחר אלקטרוני - נטנאט הרחיבה את דריסת הרגל שלה אצל לקוחות בתחום המסחר האלקטרוני לקראת אירועי המכירות של חודש נובמבר.
- פתרון נגד הונאות - נטנאט השיגה שלושה לקוחות מובילים חדשים שישתמשו בפתרון של החברה לאיתור, לצמצום ולמניעה של הונאות בפרסום.

CyberKick - חטיבת הפרטיות לצרכנים פרטיים של החברה

הגדלת כמות המשתמשים במספר מישורים:

- פלטפורמות הפרטיות לצרכנים פרטיים של החברה השיגו יותר מ-5 מיליון הורדות.
- אפליקציית הפרטיות של סייפ-טי דורגה בין עשר אפליקציות הפרטיות המובילות בחנות האפליקציות בארה"ב.
- החברה הרחיבה את היצע פתרונות הפרטיות לצרכנים פרטיים והשיקה אפליקציה חדשה למשתמשי Android.
- החברה השיקה פתרון פרטיות עבור Microsoft Windows לשוק הצרכנים הפרטיים.

תוצאות כספיות לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2022:

- ההכנסות הסתכמו ב-4,812,000 דולר, לעומת 3,377,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2021. הגידול מיוחס לעלייה האורגנית בהכנסות תחומי פתרונות הפרטיות לארגונים ולצרכנים פרטיים.
- עלות המכר הסתכמה ב-2,185,000 דולר, לעומת 1,594,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2021. העלייה היא תוצאה של עלויות המשאבים שנדרשו כדי להגדיל את ההכנסות, ובעיקר עלויות רכישת יוזרים, עלויות ספקיות שירותי אינטרנט ועלויות סליקה.

- הוצאות המחקר והפיתוח הסתכמו ב-972,000 דולר, לעומת 1,388,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2021. הירידה מיוחסת בעיקר לצמצום בהוצאות המחקר והפיתוח של תחום האבטחה לארגונים, וכן ירידה בתשלומים מבוססי-מניות.
- הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו ב-3,027,000 דולר, לעומת 3,109,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2021. הירידה נובעת מצמצום הוצאות המכירה והשיווק של תחום האבטחה לארגונים, וקוצה בחלקה ע"י העלייה בהוצאות רכישת מדיה של תחום הצרכנים הפרטיים.
- הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו ב-1,097,000 דולר, לעומת 1,827,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2021. הירידה נובעת בעיקר מהוצאות שירותים מקצועיים נמוכות יותר, בעיקר עלויות משפטיות, הקשורות בתביעות הנוגעות לפטנטים אשר יושבו בהסכם פשרה ביום 17 במאי, 2022.
- כתוצאה, ההפסד הנקי (IFRS) הסתכם ב-2,370,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.07 דולר למניה רגילה (לעומת הרבעון השלישי של שנת 2021: הפסד נקי של 3,723,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.12 דולר למניה רגילה).
- הפסד ה-EBITDA המתואם הסתכם ב-1,677,000 דולר, לעומת 3,266,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2021.

תוצאות כספיות לתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2022:

- ההכנסות הסתכמו ב-13,610,000 דולר, לעומת 6,508,000 דולר בתשעת החודשים הראשונים של שנת 2021. העלייה מיוחסת לגידול בהכנסות תחום פתרונות הפרטיות לארגונים של החברה ולאילו הכנסותיה של CyberKick לאורך מלוא התקופה בשנת 2022, לעומת איחוד הכנסות חלקי בלבד בתקופה המקבילה בשנת 2021, בעקבות השלמת רכישתה, מתאריך 4 ביולי, 2021.
- עלות המכר הסתכמה ב-6,250,000 דולר, לעומת 3,477,000 דולר בתשעת החודשים הראשונים של שנת 2021. העלייה היא בעיקר תוצאה של האיחוד המלא של עלויות המכר של CyberKick, ובעיקר עלויות רכישת יוזרים למוצרים של צדדים שלישיים ועלויות סליקה, בשנת 2022, לעומת איחוד חלקי בתקופה המקבילה בשנת 2021.
- הוצאות המחקר והפיתוח הסתכמו ב-3,255,000 דולר, לעומת 2,871,000 דולר בתשעת החודשים הראשונים של שנת 2021. העלייה מיוחסת לאיחוד המלא של הוצאות המו"פ של CyberKick בשנת 2022 ולפיתוח מוצרים חדשים, לעומת איחוד חלקי בלבד בתקופה המקבילה בשנת 2021. העלייה מקוצת בחלקה ע"י ירידה בהוצאות המו"פ של תחום האבטחה לארגונים.
- הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו ב-8,685,000 דולר, לעומת 5,539,000 דולר בתשעת החודשים הראשונים של שנת 2021. העלייה מיוחסת לאיחוד המלא של הוצאות המכירה והשיווק של CyberKick, ובעיקר הוצאות רכישת המדיה שלה, בשנת 2022, לעומת איחוד חלקי בלבד בתקופה המקבילה בשנת 2021. העלייה מקוצת בחלקה ע"י ירידה בהוצאות המכירה והשיווק של תחום האבטחה לארגונים.
- הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו ב-5,346,000 דולר, לעומת 4,414,000 דולר בתשעת החודשים הראשונים של שנת 2021. העלייה נובעת בעיקר מהוצאות שירותים מקצועיים גבוהות יותר, בעיקר עלויות משפטיות, הקשורות בתביעות הנוגעות לפטנטים, אשר יושבו בהסכם פשרה ביום 17 במאי, 2022, וכן האיחוד המלא של הוצאות הנהלה וכלליות של CyberKick בשנת 2022, בהשוואה לאיחוד חלקי בלבד בתקופה המקבילה בשנת 2021.
- כתוצאה, ההפסד הנקי (IFRS) הסתכם ב-10,255,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.33 דולר למניה רגילה (לעומת תשעת החודשים הראשונים של שנת 2021: הפסד נקי של 8,605,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.32 דולר למניה רגילה).
- הפסד ה-EBITDA המתואם הסתכם ב-7,242,000 דולר, לעומת 7,329,000 דולר בתשעת החודשים הראשונים של שנת 2021.

אנחנו מגדירים הפסד EBITDA מתואם כהפסד נקי לפני פחת והפחתות, מימון ומסים, אשר עובר התאמה נוספת לסילוק ההשפעה של (א) אובדן ערך של נכסים בלתי מוחשיים ומוניטין (אם יש אובדן ערך כזה); (ב) הוצאות בגין תשלומים מבוססי-מניות; (ג) ערך תמורה מותנית; ו-(ד) הוצאות הנפקה הקשורות בהנפקת ניירות ערך (אם רלוונטי).

הטבלה הבאה מציגה את ההשפעה המתואמת של ההוצאות שתוארו מעלה על הפסד ה-EBITDA המתואם של החברה בשלושת החודשים ובתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2021 וביום 30 בספטמבר, 2022 ובשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021	לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2021 2022		לתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2021 2022		באלפי דולר
(13,125)	(3,723)	(2,370)	(8,605)	(10,255)	הפסד נקי לתקופה
התאמות:					
1,511	440	445	1,063	1,323	פחת והפחתות
(942)	(585)	(35)	(445)	(25)	הכנסות מימון, נטו
(945)	(77)	(64)	(153)	(215)	הטבות מס
(13,501)	(3,945)	(2,024)	(8,140)	(9,172)	EBITDA
התאמות:					
700	-	-	-	569	אובדן ערך מוניטין
(684)	(156)	-	(590)	-	ערך תמורה מותנית
2,356	835	347	1,401	1,361	תשלומים מבוססי-מניות
(11,129)	(3,266)	(1,677)	(7,329)	(7,242)	הפסד EBITDA מתואם

נתונים מאזניים עיקריים:

- נכון ליום 30 בספטמבר, 2022, הסתכם הון בעלי המניות ב-15,737,000 דולר, או כ-0.48 דולר לכל מניית ADS שהונפקה, 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 בספטמבר, 2022, יתרת המזומנים ושווי המזומנים של החברה הצטברה לכדי 3,865,000 דולר, לעומת 3,828,000 דולר ביום 31 בדצמבר, 2021. יתרת המזומנים של החברה אינה כוללת מימון נוסף בהיקף עד 4.3 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 ה-EBITDA והפסד ה-EBITDA המתואם לתקופות המוצגות, שאינם כולל את השפעת הפחת, ההפחתות, הריבית והמס, וכן התאמה נוספת להשפעת אובדן ערך מוניטין, שווי תמורה מותנית והוצאות בגין תשלומים מבוססי-מניות. 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 השלישי של שנת 2022

מר שחר דניאל, מנכ"ל סייפ-טי, ומר שי אבנית, סמנכ"ל הכספים של סייפ-טי, יקיימו שיחת ועידה היום, 29 בנובמבר, 2022, בשעה 15:30, אשר תכלול דיון בתוצאות הכספיות של הרבעון השלישי 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 שלישי, 29 בנובמבר, 2022
שעה:	15:30 שעות ישראל, 08:30 שעות החוף המזרחי
שיחת חינם:	1-877-407-0789
שיחת חינם בחיג מישראל:	1-809-406-247
מספר גישה בינלאומי:	1-201-689-8562
קוד פגישה:	13734544

בעת כניסה לשיחת הוועידה, יתבקשו המשתתפים לציין את שמם ואת שם החברה. במקרה של בעיות בהתחברות לשיחה, ניתן ליצור קשר עם מיכל אפרתי מטעם סייפ-טי בטלפון 052-3044404.

שיחת הוועידה תשודר בשידור חי, וכן ניתן יהיה להאזין להקלטה בכתובת [כאן](#).

הקלטת שיחת הוועידה תהיה זמינה החל משעה 18:30 ועד לתאריך 27 בדצמבר, 2022:

שיחת חינם:	1-844-512-2921
מספר גישה בינלאומי להאזנה להקלטה:	1-412-317-6671
קוד ההקלטה:	13734544

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 מורכבת מנקודות יציאה על בסיס טכנולוגיית השיקוף הייחודית של החברה 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, ספקית גלובלית לפתרונות אבטחת מידע, כשירות ענן או שירות מקומי.

למידע נוסף אודות סייפ-טי, בקרו באתר 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

מיכל אפרתי
052-3044404
michal@efraty.com

דוחות מאוחדים על המצב הכספי
(באלפי דולר)

31 בדצמבר,	30 בספטמבר,	
2021	2021	2022
(מבוקרים)	(בלתי מבוקרים)	

נכסים

נכסים שוטפים:

3,828	6,899	3,865	מזומנים ושווי מזומנים
-	-	559	פיקדונות מוגבלים לז"ק
5,887	6,048	-	התחייבויות חכירה לז"ק
1,496	1,069	1,096	לקוחות
713	660	537	חייבים אחרים
11,924	14,676	6,057	סך נכסים שוטפים

נכסים בלתי שוטפים:

84	90	147	פיקדונות מוגבלים לז"א
65	67	73	פיקדונות לז"א
-	-	222	נכסים בלתי שוטפים אחרים
119	127	119	רכוש וציוד, נטו
451	532	263	נכסי זכות שימוש
10,998	11,698	10,429	מוניטין
7,013	7,441	5,749	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
18,730	19,955	17,002	סך נכסים בלתי שוטפים
30,654	34,631	23,059	סך נכסים

התחייבויות והון עצמי

התחייבויות שוטפות:

1,219	683	2,230	ספקים
2,839	2,519	1,951	זכאים אחרים
-	-	441	חלויות שוטפות של הלוואה לז"א
-	-	700	הלוואות מבנקים לז"ק
514	341	582	התחייבויות חוזיות
-	94	-	תמורה מותנית
488	985	161	מכשירים פיננסיים נגזרים
365	371	257	התחייבויות חכירה לז"ק
5,425	4,993	6,322	סך התחייבויות שוטפות

התחייבויות לזמן ארוך:

-	-	342	הלוואה לז"א
18	25	4	התחייבויות חוזיות לז"א
197	273	36	התחייבויות חכירה לז"א
645	1,418	413	מיסים נדחים
182	170	205	התחייבויות בגין רשות החדשנות
1,042	1,886	1,000	סך התחייבויות לזמן ארוך
6,467	6,879	7,322	סך התחייבויות

הון עצמי:

-	-	-	מניות רגילות
91,112	90,968	94,897	פרמיה על מניות
16,732	15,921	14,752	קרנות הון אחרות
(83,657)	(79,137)	(93,912)	גירעון מצטבר
24,187	27,752	15,737	סך הון עצמי
30,654	34,631	23,059	סך התחייבויות והון עצמי

דוחות רווח והפסד מאוחדים

(באלפי דולר, למעט ערכי המניות)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,	לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר,		לתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר,		
	2021	2022	2021	2022	
	(מבוקרים)	(בלתי מבוקרים)	(בלתי מבוקרים)	(בלתי מבוקרים)	
10,281	3,377	4,812	6,508	13,610	הכנסות
5,145	1,594	2,185	3,477	6,250	עלות המכר
5,136	1,783	2,627	3,031	7,360	רווח גולמי
4,771	1,388	972	2,871	3,255	הוצאות מו"פ
8,348	3,109	3,027	5,539	8,685	הוצאות מכירה ושיווק
7,013	1,827	1,097	4,414	5,346	הוצאות הנהלה וכלליות
700	-	-	-	569	אובדן ערך מוניטין
(684)	(156)	-	(590)	-	ערך תמורה מותנית
20,148	6,168	5,096	12,234	17,855	הוצאות תפעוליות
(15,012)	(4,385)	(2,469)	(9,203)	(10,495)	הפסד תפעולי
942	585	35	445	25	הכנסות מימון, נטו
945	77	64	153	215	הטבות מס
(13,125)	(3,723)	(2,370)	(8,605)	(10,255)	הפסד נקי
(0.48)	(0.12)	(0.07)	(0.32)	(0.33)	הפסד בסיסי למניה
(0.48)	(0.13)	(0.07)	(0.32)	(0.33)	הפסד מדולל למניה

Safe-T **group**

Safe-T Group Reports growth of 109% Achieving Revenues of \$13.6 Million for the First Nine Months of 2022, Exceeding Full-Year 2021 Revenues

Adjusted EBITDA Loss reduced dramatically in the 3rd quarter of 2022

Funding Initiatives Add Over \$4 Million on Top of September 30, 2022 Capital Resources to Support Continued Growth

HERZLIYA, Israel, November 29, 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 nine-month period ended September 30, 2022.

Key highlights for the nine months ended September 30, 2022:

- Revenues for the nine months ended September 30, 2022 reached a record high of \$13,610,000, an increase of 109% compared to the nine-month period ended September 30, 2021- exceeding full-year 2021 revenues
- In the three months ended September 30, 2022, revenues totaled a company record of \$4,812,000, an increase of 42% compared to the three months ended September 30, 2021.
- Gross profit for the nine-month period ended September 30, 2022 amounted to \$7,360,000, an increase of 143% compared to the corresponding period in 2021. For the three-month period ended September 30, 2022, gross profit amounted to \$2,627,000, an increase of \$47% compared to the corresponding period in 2021.
- Operating expense reduction efforts resulted in a 25% reduction in net loss and a 30% decrease in Adjusted EBITDA Loss (Loss before interest, taxes, depreciation and amortization and other metrics, as defined below) in the third quarter of 2022 compared to the second quarter of 2022.
- The Company's privacy enterprises business reached break-even operating results (excluding recently eliminated legal expenses).
- Following quarter end, the Company completed a 10 for 1 reverse split of its American Depositary Shares and regained compliance with Nasdaq minimum bid price rule.

"We finished another successful quarter, aggregating seven consecutive quarters of growth in revenue. Despite current challenging and volatile markets, we were able to maintain the Company's progress while financing our business and supporting our growth through non-dilutive credit line from a leading Israeli bank and through a strategic revenue-share model financing from an industry expert. These fundings were realized by the bank and the strategic investor, following validations which concluded that investing in the purchase of consumers, is a future asset (customers) with a high future return. During the third quarter we invested \$1.2 million in costumer' acquisition, which has already returned 20% of the investment. As we previously mentioned in our business models, we believe that these investments will generate millions in future revenues," said Shachar Daniel, Chief Executive Officer of Safe-T.

"In addition, we were able to improve the efficiency of the Company's operations and reduce the net loss in the third quarter by approximately 36% compared to the third quarter of 2021, while keeping the high

organic growth and onboarding customers that will yield future revenues. We believe that in order to serve the Company's goals and our shareholders interest, we need to continue to grow our business, further optimize and perfect our operations, and choose the correct ways to fuel our businesses. We will continue to strive to achieve all of these goals and believe that it will create greater value for our shareholders," Mr. Daniel added.

Third Quarter 2022 Highlights and Recent Business Developments:

Non-diluting funding, investment in consumer acquisition and reduction in net loss:

- Net IFRS loss was \$2.4 million representing reduction of 36%, compared to net loss of \$3,723,000 in the same period of 2021.
- Adjusted EBITDA Loss was reduced dramatically in the third quarter of 2022 to \$1.6 million, down 49% from the Adjusted EBITDA Loss in same period of 2021.
- On October 31, 2022, the Company secured the additional \$2 million funding for its customer acquisition program out of the strategic investment of up to \$4 million; the successful customer acquisition program allowed the waiver by the investor of the milestone conditions for the second part of the funding.
- In the second quarter, the Company secured a \$2 million non-dilutive credit line facility from United Mizrahi-Tefahot Bank Ltd.

NetNut - the Company's enterprise privacy business

Consecutive months of growth and business expansion:

- Enterprise privacy business turns profitable, and marks three record revenue months.
- Cybersecurity - NetNut enabled its new enterprise cybersecurity customers to identify potential cyber-attacks.
- NetNut launched its new mobile IP Proxy network with sales to first three customers.
- NetNut's network doubled usage volume within one month with more than 36 billion requests processed.
- E-commerce - NetNut successfully gained increased traction among E-commerce customers in preparation for November shopping events.
- Anti-fraud solution - NetNut won three new leading customers to use its advanced solution for advertising fraud detection, mitigation, and prevention.

CyberKick - the Company's consumer privacy business

Gaining users traction in multiple platforms:

- The Company's consumer privacy platforms reached over 5 million downloads.
- Safe-T's privacy application ranked among top ten privacy applications in the U.S. App Store.
- Expanded consumer privacy solution portfolio with new application for Android users.
- Launched its consumer privacy solution for Microsoft Windows.

Financial Results for the Three Months Ended September 30, 2022:

- Total revenues amounted to \$4,812,000 (Q3.2021: \$3,377,000). The growth is attributed to the organic increase in enterprise privacy business and consumers business revenues.

- Cost of revenues totaled \$2,185,000 (Q3.2021: \$1,594,000). The increase is a result of the cost of the resources required in order to generate the increased revenues – mainly traffic acquisitions costs, internet service providers costs and clearing costs.
- Research and development expenses totaled \$972,000 (Q3.2021: \$1,388,000). The decrease is attributed mainly to a reduction in research and development expenses of the enterprise security segment, as well as a decrease in share-based payments.
- Sales and marketing expenses totaled \$3,027,000 (Q3.2021: \$3,109,000). The decrease stems from a reduction in the sales and marketing expenses of the enterprise security segment, which was partially offset by the increase in media costs of the consumer segment.
- General and administrative expenses totaled \$1,097,000 (Q3.2021: \$1,827,000). The decrease is mainly due to lower professional consulting fees, predominantly legal, in connection with patent-related proceedings, which were resolved by a settlement on May 17, 2022.
- As a result, net loss totaled \$2,370,000, or \$0.07 basic loss per ordinary share (Q3.2021: net loss of \$3,723,000, or \$0.12 basic loss per ordinary share).
- Adjusted EBITDA Loss totaled of \$1,677,000 (Q3.2021: Adjusted EBITDA Loss of \$3,266,000).

Financial Results for the Nine Months Ended September 30, 2022:

- Total revenues amounted to \$13,610,000 (Q1-Q3.2021: \$6,508,000). The growth is attributed to the increase in enterprise privacy business revenues and the consolidation of CyberKick's revenues fully in 2022 compared to partial consolidation in the equivalent period in 2021 following the completion of its acquisition on July 4, 2021.
- Cost of revenues totaled \$6,250,000 (Q1-Q3.2021: \$3,477,000). The increase is mainly a result of the full consolidation of CyberKick's cost of revenues, primarily traffic acquisition costs for third party products and clearing costs, in 2022, compared to partial consolidation in the equivalent period in 2021.
- Research and development expenses totaled \$3,255,000 (Q1-Q3.2021: \$2,871,000). The increase is attributed to the full consolidation of CyberKick's research and development expenses in 2022 and the development of new products, compared to partial consolidation in the equivalent period in 2021. The increase was partially offset by a reduction in the research and development expenses of the enterprise security segment.
- Sales and marketing expenses totaled \$8,685,000 (Q1-Q3.2021: \$5,539,000). The increase is primarily attributed to the full consolidation of CyberKick's sales and marketing expenses, primarily its media costs, in 2022, compared to partial consolidation in the equivalent period in 2021. The increase was partially offset by a reduction in the sales and marketing expenses of the enterprise security segment.
- General and administrative expenses totaled \$5,346,000 (Q1-Q3.2021: \$4,414,000). The increase is mainly due to higher professional consulting fees, predominantly legal, in connection with patent-related proceedings, which were resolved by settlement on May 17, 2022, as well as the full consolidation of CyberKick's general and administrative expenses in 2022 compared to partial consolidation in the equivalent period in 2021.
- As a result, net loss totaled \$10,255,000, or \$0.33 basic loss per ordinary share (Q1-Q3.2021: net loss of \$8,605,000, or \$0.32 basic loss per ordinary share).
- Adjusted EBITDA Loss totaled \$7,242,000 (Q1-Q3.2021: Adjusted EBITDA Loss of \$7,329,000).

We define Adjusted EBITDA Loss as net loss before depreciation and amortization, interest and tax, as further adjusted to remove the impact of (i) impairment of intangible assets and goodwill; (ii) share-based

compensation expense; (iii) contingent consideration; and (iv) issuance costs in connection with our securities offerings.

The following table presents the reconciled effect of the above on the Company's Adjusted EBITDA Loss for the three- and nine-months periods ended September 30, 2022 and 2021, and for the year ended December 31, 2021:

	For the Nine-Month Period Ended September 30,		For the Three-Month Period Ended September 30,		For the year Ended December 31,
(thousands of U.S. dollars)	2022	2021	2022	2021	2021
Net loss for the period	(10,255)	(8,605)	(2,370)	(3,723)	(13,125)
Adjustments:					
Depreciation and amortization	1,323	1,063	445	440	1,511
Finance income, net	(25)	(445)	(35)	(585)	(942)
Tax benefit	(215)	(153)	(64)	(77)	(945)
EBITDA	(9,172)	(8,140)	(2,024)	(3,945)	(13,501)
Adjustments:					
Impairment of goodwill	569	-	-	-	700
Contingent consideration measurement	-	(590)	-	(156)	(684)
Share-based compensation	1,361	1,401	347	835	2,356
Adjusted EBITDA loss	(7,242)	(7,329)	(1,677)	(3,266)	(11,129)

Balance Sheet Highlights:

- As of September 30, 2022, shareholders' equity totaled \$15,737,000, or approximately \$0.48 per outstanding American Depositary Share, 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 September 30, 2022, the Company's cash and cash equivalents balance aggregated to \$3,865,000, compared to \$3,828,000 on December 31, 2021. The Company's cash balance does not account for up to an additional \$4.3 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 EBITDA and Adjusted EBITDA Loss for the periods presented that exclude depreciation and amortization, interest and tax, as further adjusted for the effect of impairment of goodwill, contingent consideration adjustments and share-based compensation expenses. 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.

Third 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 November 29, 2022, at 08:30 a.m. ET, to discuss the third 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:	Tuesday, November 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:	13734544

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 Michal Efraty on behalf of Safe-T at ++972-(0)-52-3044404.

The conference call will be broadcast live and available for replay [here](#) .

A replay of the conference call will be available after 11:30 a.m. Eastern time through December 27, 2022:

Toll-free replay number:	1-844-512-2921
International replay number:	1-412-317-6671
Replay ID:	13734544

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 world's fastest and most advanced and secured proxy network, enabling our customers to collect data anonymously at any scale from any public sources over the web using a unique hybrid network. Our network comprises both 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 Company's expectations regarding its growth, its ability to optimize and perfect its operations, its progress and prospects, its expectations regarding the benefits of investing in the purchase of consumers, its expectations regarding future revenues, or that its activities will create greater value for its shareholders. 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:

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

Consolidated Statements of Financial Position
(In thousands of USD)

	September 30,		December 31,
	2022	2021	2021
	(Unaudited)		(Audited)
Assets			
Current assets:			
Cash and cash equivalents	3,865	6,899	3,828
Short-term restricted deposit	559	-	-
Short-term investments	-	6,048	5,887
Trade receivables	1,096	1,069	1,496
Other receivables	537	660	713
Total current assets	6,057	14,676	11,924
Non-current assets:			
Long-term restricted deposits	147	90	84
Long-term deposit	73	67	65
Other non-current assets	222	-	-
Property and equipment, net	119	127	119
Right of use assets	263	532	451
Goodwill	10,429	11,698	10,998
Intangible assets, net	5,749	7,441	7,013
Total non-current assets	17,002	19,955	18,730
Total assets	23,059	34,631	30,654
Liabilities and equity			
Current liabilities:			
Trade payables	2,230	683	1,219
Other payables	1,951	2,519	2,839
Current maturities of long-term loan	441	-	-
Short-term bank loans	700	-	-
Contract liabilities	582	341	514
Contingent consideration	-	94	-
Derivative financial instruments	161	985	488
Short-term lease liabilities	257	371	365
Total current liabilities	6,322	4,993	5,425
Non-current liabilities:			
Long-term loan	342	-	-
Long-term contract liabilities	4	25	18
Long-term lease liabilities	36	273	197
Deferred tax liabilities	413	1,418	645
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	205	170	182
Total non-current liabilities	1,000	1,886	1,042
Total liabilities	7,322	6,879	6,467
Equity:			
Ordinary shares	-	-	-
Share premium	94,897	90,968	91,112
Other equity reserves	14,752	15,921	16,732
Accumulated deficit	(93,912)	(79,137)	(83,657)
Total equity	15,737	27,752	24,187
Total liabilities and equity	23,059	34,631	30,654

Consolidated Statements of Profit or Loss

(In thousands of USD, except per share amounts)

	For the Nine Months Ended September 30,		For the Three Months Ended September 30,		For the Year Ended December 31,
	2022	2021	2022	2021	2021
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Audited)
Revenues	13,610	6,508	4,812	3,377	10,281
Cost of revenues	6,250	3,477	2,185	1,594	5,145
Gross profit	7,360	3,031	2,627	1,783	5,136
Research and development expenses	3,255	2,871	972	1,388	4,771
Sales and marketing expenses	8,685	5,539	3,027	3,109	8,348
General and administrative expenses	5,346	4,414	1,097	1,827	7,013
Impairment of goodwill	569	-	-	-	700
Contingent consideration measurement	-	(590)	-	(156)	(684)
Operating expenses	17,855	12,234	5,096	6,168	20,148
Operating loss	(10,495)	(9,203)	(2,469)	(4,385)	(15,012)
Finance income, net	25	445	35	585	942
Tax benefit	215	153	64	77	945
Net loss	(10,255)	(8,605)	(2,370)	(3,723)	(13,125)
Basic loss per share	(0.33)	(0.32)	(0.07)	(0.12)	(0.48)
Diluted loss per share	(0.33)	(0.32)	(0.07)	(0.13)	(0.48)