



אלארום מדווחת על שיאי רווח נקי של 1.7 מיליון דולר ורווח EBITDA מותאם של 2.2 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2023

ההכנסות ממשיכות לשבור שיאים – 7.1 מיליון דולר ברבעון הרביעי ומעל 26.5 מיליון דולר בשנת 2023

בהכנסות של חברת הבת נטנאט נרשמה ברבעון האחרון של 2023 ובשנה כולה עלייה של כ-150% לעומת התקופות המקבילות אשתקד – ההכנסות השנתיות הסתכמו ביותר מ-21 מיליון דולר

תל אביב, 14 במרץ 2024 - אלארום טכנולוגיות בע"מ (NASDAQ, TASE: ALAR) ("אלארום" או "החברה"), ספקית גלובלית של פתרונות גישה לאינטרנט ואיסוף נתונים, מודיעה היום על תוצאות שיא לשלושת החודשים ולשנה שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2023:

הישגים עיקריים בשלושת החודשים ובשנה שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2023:

- שיעור שימור לקוחות, נטו (NRR)¹ - משנת 2024, בכוונת החברה לעדכן את שיעור השימור על בסיס רבעוני. שיעורי ה-NRR של נטנאט בע"מ (נטנאט) עמדו על 153% נכון ליום 31 בדצמבר, 2023 ו-144% נכון ל-30 בספטמבר, 2023. NRR גבוה מ-100% מצביע על כך שהחברה חווה צמיחה בהכנסות החברה מלקוחות קיימים בתקופה נתונה גם לאחר הפסד הכנסות כתוצאה מנטישה או צמצום פעילות של חלק מהלקוחות. NRR נמוך מ-100% מצביע על כך שהחברה מאבדת הכנסות מלקוחות קיימים בתקופה ספציפית כתוצאה מנטישה או צמצום פעילות בקצב גבוה יותר מאשר יצירת הכנסות דרך שדרוג ההכנסות (up-sells) או ממכירות צולבות (Cross sells).
- הרווח הנקי (IFRS) מפעילות נמשכת ברבעון הרביעי של שנת 2023 עמד על 1.7 מיליון דולר, לעומת הפסד נקי (IFRS) מפעילות נמשכת בסך 3.0 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2022.
- הצמיחה ברווח ה-EBITDA המותאם ברבעון הרביעי של שנת 2023 המשיכה והוא הסתכם ב-2.2 מיליון דולר, לעומת הפסד EBITDA מותאם בגובה 2.0 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2022.
- ההכנסות מפעילות נמשכת בשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2023 הגיעו לשיא של 7.1 מיליון דולר, המהווים עלייה של כ-39% לעומת ההכנסות בשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2022.
- ההכנסות מפעילות נמשכת בשנת 2023 כולה הסתכמו ב-26.5 מיליון דולר, עלייה של כ-43% לעומת 18.6 מיליון דולר בשנת 2022.
- ההכנסות של נטנאט בשנת 2023 כולה הסתכמו ב-21.3 מיליון דולר, המהווים צמיחה שנתית של 150% לעומת ההכנסות בסך 8.5 מיליון דולר בשנת 2022.

¹ שיעורי ה-NRR מייצגים את קצב הצמיחה הממוצע בארבעת הרבעונים הקודמים בהשוואה לתקופה המקבילה בשנה הקודמת, ללא ההכנסות שנבעו מלקוחות חדשים, תוך שקלול של מכירות up-sell ו cross-sell מחד ולקוחות שננטשו מאידך.

"אני גאה לדווח על הרבעון המוצלח ביותר בהיסטוריה של החברה, שבו ההכנסות, הרווח הנקי ורווח ה-EBITDA המותאם עלו במידה משמעותית על תוצאות הרבעון הקודם. הצגנו התנהלות תפעולית יעילה בעקבות החלטתנו ברבעון השני של שנת 2023, לצמצם פעילויות אחרות ולהתמקד בפעילות של נטנאט בלבד, " אמר שחר דניאל, מנכ"ל אלארום.

אירועים עסקיים אחרונים:

- באוקטובר 2023, השיקה נטנאט את המוצר הראשון לאיסוף נתונים - SERP Scraper API, וגייסה עבורו לקוחות ראשונים.
- בשלהי חודש ינואר 2024, נטנאט הציגה את ה-Website Unblocker, המוצר השני במשפחת מוצרי איסוף הנתונים של החברה.
- בפברואר 2024, הודיעה נטנאט על השקת קו המוצר פורץ הדרך לאיסוף נתונים, המבוסס על בינה מלאכותית (AI).
- ברבעון הרביעי של שנת 2023 ובחודשים האחרונים, השיגה נטנאט לקוחות חדשים בשוק הפינטק ובשוק ה-Sales Intelligence המבוסס על AI.
- נטנאט קיבלה אישור לפטנט בארה"ב.

"התחלנו את שנת 2024 בגדול, תוך השגת שיאי מכירות חודשיים חדשים", הוסיף מר דניאל. "במבט קדימה, האסטרטגיה שלנו לשנת 2024 כוללת הרחבה של קו המוצרים המתקדם שלנו, תוך דגש מיוחד על סדרת המוצרים המבוססים על AI לאיסוף נתונים. להדדיות של תחומי איסוף הנתונים וה-AI יש חשיבות עצומה: פלטפורמות AI זקוקות לגישה לנפחים עצומים של נתונים. כמו כן, בכוונתנו להרחיב את הנוכחות שלנו בתחום ה-IPPN (רשתות IP proxy) באמצעות חדירה לשווקים חדשים, שיפור תשתיות הרשת ויצירת שיתופי פעולה עם לקוחות מובילים ברחבי העולם."

חן כץ, יו"ר הדירקטוריון של אלארום, ציין, "האיתנות הפיננסית, הצמיחה והביצועים התפעוליים המתמשכים שלנו סייעו בהשגת תוצאות השיא לרבעון ולשנה כולה. יישמנו בהצלחה את האסטרטגיה העסקית שלנו להפיכתנו לחברה רווחית שצומחת במהירות אשר אנו מאמינים שתייצר ערך לבעלי המניות שלנו."

תוצאות כספיות מפעילות נמשכת לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2023:

- ההכנסות הסתכמו ב-7.1 מיליון דולר, לעומת 5.1 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2022. העלייה מיוחסת לגידול האורגני בהכנסות ממכירות בתחום הגישה לאינטרנט לארגונים עסקיים, למרות ירידה בתחום הגישה לאינטרנט לצרכנים פרטיים.
- עלות המכר הסתכמה ב-1.8 מיליון דולר, לעומת 2.3 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2022. הירידה נובעת בעיקר מהפסקת עלויות רכישת יוזרים בתחום הפרסום אצל סייברקיק ביולי 2023 וירידה בעמלות הסליקה של מוצרי סייברקיק, זאת כתוצאה מהחלטת החברה לצמצם את פעילותה של סייברקיק בתחום הגישה לאינטרנט לצרכנים פרטיים. הירידה קוזזה ע"י עלייה בעלויות של רכישת כתובות IP, ועלויות רשתות ושרתים בתחום הגישה לאינטרנט לארגונים, שמשמשים לייצור הכנסות נוספות עבור אותו תחום.
- הוצאות המחקר והפיתוח (מו"פ) הסתכמו ב-0.8 מיליון דולר, לעומת 1.0 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2022. ירידה בהוצאות בתחום הגישה לאינטרנט לצרכנים פרטיים כתוצאה מצמצום הפעילות וירידה בעלויות קבלני משנה בתחום הגישה לאינטרנט לארגונים קוזזו ע"י עלייה בעלויות השכר ובהוצאות קשורות בתחום גישה לאינטרנט לארגונים.

- הוצאות המכירה והשיווק הסתכמו ב-1.6 מיליון דולר, לעומת 3.5 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2022. הירידה נובעת בעיקר מהפסקת עלויות רכישת המדיה ביולי 2023 כתוצאה מהצמצום האסטרטגי בפעילות סייברקיק. ירידה זו קוזזה מעט ע"י עלויות שכר והוצאות קשורות גבוהות יותר בתחום הגישה לאינטרנט לארגונים.
- הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו ב-1.2 מיליון דולר, לעומת 1.4 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2022. הירידה מיוחסת בעיקר לעלויות שכר נמוכות יותר כתוצאה מהצמצום האסטרטגי בפעילות סייברקיק ומהוצאות שירותי ייעוץ מקצועיים נמוכות יותר.
- הוצאות המימון הסתכמו ב-0.05 מיליון דולר, לעומת 0.1 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2022.
- הטבות המס הסתכמו ב-0.02 מיליון דולר, לעומת 0.08 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2022.
- כתוצאה מכך, גובה הרווח הנקי מפעילות נמשכת (IFRS) הגיע ל-1.7 מיליון דולר, או רווח בסיסי של 0.03 דולר למניה רגילה, לעומת הרבעון הרביעי של שנת 2022: הפסד נקי (IFRS) של 3.0 מיליון דולר, או הפסד בסיסי של 0.09 דולר למניה רגילה.
- החברה רשמה רווח EBITDA מותאם של 2.2 מיליון דולר, לעומת הפסד EBITDA מותאם בסך 2.0 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2022.

תוצאות כספיות מפעילות נמשכת לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023:

- ההכנסות הסתכמו ב-26.5 מיליון דולר, לעומת 18.6 מיליון דולר בשנת 2023. העלייה מיוחסת לגידול האורגני בהכנסות ממכירות בתחום הגישה לאינטרנט לארגונים עסקיים, שקוזזה ע"י ירידה בהכנסות בתחום הגישה לאינטרנט לצרכנים פרטיים.
- עלות המכר הסתכמה ב-7.7 מיליון דולר, לעומת 8.4 מיליון דולר בשנת 2022. הירידה נובעת בעיקר מהפסקת עלויות רכישת יוזרים בסייברקיק ביולי 2023 וירידה בעמלות הסליקה כתוצאה מהצמצום האסטרטגי בפעילות. הירידה קוזזה ע"י עלייה בעלויות רכישת כתובות IP, ועלויות רשתות ושרתים בתחום הגישה לאינטרנט לארגונים וכן ע"י אובדן ערך נכסים בלתי מוחשיים כתוצאה מצמצום הפעילות בתחום הלקוחות הפרטיים (סייברקיק).
- הוצאות המחקר והפיתוח (מו"פ) הסתכמו ב-3.6 מיליון דולר, לעומת 3.8 מיליון דולר בשנת 2022. הירידה מיוחסת בעיקר לעלויות נמוכות יותר של קבלני משנה, לירידה בעלויות שכר ובתשלומים מבוססי-מניות בתחום הגישה לאינטרנט לצרכנים פרטיים, ומקוזזת בחלקה ע"י עלויות שכר ונלוות גבוהות יותר בתחום הגישה לאינטרנט לארגונים עסקיים.
- הוצאות המכירה והשיווק הסתכמו ב-10.0 מיליון דולר, לעומת 11.8 מיליון דולר בשנת 2022. הירידה נבעה בעיקר מירידה בעלויות רכישת מדיה ומהוצאות שכר ונלוות גבוהות יותר בתחום הגישה לאינטרנט לצרכנים פרטיים, וקוזזה בחלקה ע"י אובדן ערך של נכסים בלתי מוחשיים הקשורים לסייברקיק, וכן ע"י עלייה בעלויות שכר והוצאות קשורות בתחום הגישה לאינטרנט לארגונים.
- הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו ב-4.4 מיליון דולר, לעומת 6.7 מיליון דולר בשנת 2022. הירידה נבעה בעיקר מירידה בהוצאות על שירותים מקצועיים, ובעיקר ההוצאות המשפטיות הקשורות לתביעות בנושא פטנטים שהסתיימו בפשרה במאי 2022.
- אובדן ערך המוניטין הסתכמו ב-6.3 מיליון דולר, לעומת 0.6 מיליון דולר בשנת 2022. החברה רשמה אובדן ערך מוניטין הקשור ליחידה העסקית סייברקיק בגובה 6.3 מיליון דולר, עקב הירידה בתוצאות התפעוליות החזויות של תחום זה, לעומת אובדן ערך מוניטין בסך 0.6 מיליון דולר בשנת 2022 הקשור לתחום הפעילות של נטנאט רשתות, החברה הבת האמריקאית של נטנאט.

- הוצאות המימון הסתכמו ב-0.6 מיליון דולר, לעומת 0.1 מיליון דולר בשנת 2022. העלייה בהוצאות המימון נבעה בעיקר מעלייה בהוצאות מימון כתוצאה מההסכם המימון האסטרטגי עם ORB Spring Ltd, כמו גם מהוצאות ריבית שקשורות להלוואות מבנקים לז"ק, ולהקצאה הפרטית מחודש ספטמבר 2023.
- הטבות המס הסתכמו ב-0.5 מיליון דולר, לעומת 0.3 מיליון דולר בשנת 2022. העלייה נובעת בעיקר מההכרה בנכסי מיסים נדחים בנטנאט, כמו גם ירידה בהתחייבויות בגין מיסים נדחים כתוצאה מירידת ערך הנכסים הבלתי מוחשיים הקשורה לסייברקיק.
- גובה ההפסד הנקי מפעילות נמשכת (IFRS) עמד על 5.6 מיליון דולר, או הפסד בסיסי של 0.14 דולר למניה רגילה, לעומת שנת 2022: הפסד נקי מפעילות נמשכת (IFRS) של 12.4 מיליון דולר, או הפסד בסיסי של 0.39 דולר למניה רגילה.
- החברה רשמה רווח EBITDA מותאם של 5.2 מיליון דולר, לעומת הפסד EBITDA מותאם בסך 8.5 מיליון דולר בשנת 2022.

החברה מגדירה רווח (הפסד) EBITDA כרווח (הפסד) נקי מפעילות נמשכת לפני פחת, הפחתות, אובדן ערך של נכסים בלתי מוחשיים, ריבית ומיסים, ומגדירה רווח (הפסד) EBITDA מותאם כרווח (הפסד) EBITDA בנטרול נוסף של השפעות (א) אובדן ערך של מוניטין (ככל שיהיה) ו-(ב) הוצאות בגין תשלומים מבוססי-מניות.

הטבלה הבאה מציגה את ההשפעה המותאמת של ההוצאות שתוארו מעלה על רווח ה-EBITDA המותאם או הפסד ה-EBITDA המותאם של החברה מפעילות נמשכת בשלושת החודשים ובשנה שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2023 וביום 31 בדצמבר, 2022:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר,		במיליוני דולר
2022	2023	2022	2023	
(3.0)	1.7	(12.4)	(5.6)	רווח (הפסד) נקי מפעילות נמשכת
<u>התאמות:</u>				
0.8	0.1	2.0	3.5	פחת, הפחתה ואובדן ערך של נכסים בלתי-מוחשיים ומוניטין
*	0.1	*	0.6	הוצאות מימון, נטו
(0.1)	*	(0.3)	(0.5)	הטבות מס
(2.3)	1.9	(10.7)	(2.0)	רווח (הפסד) EBITDA
<u>התאמות:</u>				
-	-	0.6	6.3	אובדן ערך מוניטין
0.3	0.3	1.6	0.9	תשלומים מבוססי-מניות
(2.0)	2.2	(8.5)	5.2	רווח EBITDA מותאם (הפסד EBITDA מותאם)

* פחות מ-0.1 מיליון דולר

נתונים מאזניים עיקריים:

- נכון ליום 31 בדצמבר, 2023, הסתכם הון בעלי המניות ב-13.2 מיליון דולר, או כ-2.20 דולר לכל מניית ADS שהונפקה, לעומת הון בעלי מניות של 13.3 מיליון דולר ביום 31 בדצמבר, 2022. הירידה נובעת בעיקר מאובדן ערך המוניטין והנכסים הבלתי מוחשיים שרשמה החברה ברבעון השני של שנת 2023, ומקוזזת ע"י ההקצאה הפרטית מחודש ספטמבר 2023.
- נכון ליום 31 בדצמבר, 2023, יתרת המזומנים ושווי המזומנים של החברה הצטברה לכדי 10.9 מיליון דולר, לעומת 3.3 מיליון דולר ביום 31 בדצמבר, 2022.

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, הפסד ה-EBITDA, רווח ה-EBITDA המותאם והפסד ה-EBITDA המותאם לתקופות המוצגות שאינו כולל את השפעת הפחת, ההפחתות, אובדן הערך של נכסים בלתי מוחשיים, הריבית והמס, וכן התאמה נוספת להשפעת אובדן ערך מוניטין 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 הכספיות של שנת 2023

מר שחר דניאל, מנכ"ל אלארום, ומר שי אבנית, סמנכ"ל הכספים של אלארום, יקיימו שיחת ועידה ב-14 במרץ, 2024, בשעה 14:30, אשר תכלול דיון בתוצאות הכספיות של הרבעון הרביעי ושל שנת 2023 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 חמישי, 14 במרץ, 2024

שעה: 14:30 שעון ישראל, 8:30 שעון החוף המזרחי

שיחת חינם: 1-877-407-0789 או 1-201-689-8562

שיחת חינם בחיוג מישראל: 1-809-406-247

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

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

הקלטת שיחת הוועידה תהיה זמינה החל משעה 17:30 ביום 14 במרץ, 2024, ועד לתאריך 10 באפריל, 2024.

שיחת חינם: 1-844-512-2921 או 1-412-317-6671

קוד ההקלטה: 13744883

אודות אלארום טכנולוגיות בע"מ

אלארום טכנולוגיות בע"מ (NASDAQ, TASE): היא ספקית גלובלית של פתרונות גישה לאינטרנט ואיסוף נתונים מקוונים. הפתרונות של נטנאט, זרוע איסוף הנתונים והגישה לאינטרנט שלנו לארגונים עסקיים, מבוססים על רשת הפרוקסי ההיברידית המתקדמת והמאובטחת שלנו, המהירה ביותר בעולם, ומאפשרים ללקוחותינו לאסוף מידע באופן אנונימי בכל היקף שהוא ממקורות ציבוריים באינטרנט. 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 שירות פרטי, איכותי, יציב ומהיר.

למידע נוסף על אלארום ופתרונות הגישה לאינטרנט שהיא מציעה, בקרו באתר www.alarum.io

למעקב אחרינו בטוויטר

להרשמה לערוץ ה-YouTube שלנו

מידע צופה פני עתיד

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

החברה מפרסמת בהודעה זו אומדנים להכנסות לחודש פברואר 2024, ולא סכומים סופיים, בעיקר כיוון שתהליכי הבדיקה והסגירה עדיין לא הושלמו. כתוצאה מכך, התוצאות של החברה לאחר השלמת התהליכים הפיננסיים הללו עשויות להיות שונות מההערכות הראשוניות.

INVESTOR RELATIONS CONTACTS

מיכל אפרתי

052-3044404

investors@alarum.io

דוחות מאוחדים על המצב הכספי
(באלפי דולר)

31 בדצמבר

2022	2023
(מבוקרים)	

נכסים

נכסים שוטפים:

מזומנים ושווי מזומנים
פיקדונות מוגבלים לז"ק
לקוחות, נטו
חייבים אחרים

3,290	10,872
560	-
1,790	1,994
760	399
6,400	13,265

נכסים בלתי שוטפים:

פיקדונות מוגבלים לז"א
פיקדונות לז"א
נכסים בלתי שוטפים אחרים
רכוש וציוד, נטו
נכסי זכות שימוש
נכסי מיסים נדחים
מוניטין
נכסים בלתי מוחשיים, נטו
סך נכסים בלתי שוטפים
סך נכסים

127	3
21	104
228	142
92	88
190	779
-	181
10,429	4,118
4,884	1,386
15,971	6,801
22,371	20,066

התחייבויות והון עצמי

התחייבויות שוטפות:

ספקים
זכאים אחרים
חלויות שוטפות של הלוואה לז"א
הלוואות מבנקים לז"ק
התחייבויות חוזיות
מכשירים פיננסיים נגזרים
התחייבויות חכירה לז"ק
סך התחייבויות שוטפות

2,167	369
2,350	2,439
617	290
1,606	-
1,170	1,983
26	109
204	370
8,140	5,560

התחייבויות לזמן ארוך:

הלוואות לז"א
התחייבויות חכירה לז"א
התחייבויות מיסים נדחים
סך התחייבויות לזמן ארוך
סך התחייבויות

606	802
13	523
301	-
920	1,325
9,060	6,885

הון עצמי:

מניות רגילות
פרמיה על מניות
קרנות הון אחרות
גירעון מצטבר
סך הון עצמי
סך התחייבויות והון עצמי

-	-
95,077	100,576
15,042	14,938
(96,808)	(102,333)
13,311	13,181
22,371	20,066

דוחות רווח והפסד מאוחדים

(באלפי דולר, למעט ערכי המניות)

לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2022	2023	
(בלתי מבוקרים)	(בלתי מבוקרים)	(מבוקרים)	(מבוקרים)	
5,126	7,107	18,550	26,521	הכנסות
2,299	1,778	8,402	7,711	עלות המכר
2,827	5,329	10,148	18,810	רווח גולמי
1,019	795	3,824	3,557	הוצאות מו"פ
3,499	1,579	11,823	10,035	הוצאות מכירה ושיווק
1,374	1,207	6,661	4,406	הוצאות הנהלה וכלליות
-	-	569	6,311	אובדן ערך מוניטין
5,892	3,581	22,877	24,309	הוצאות תפעוליות
(3,065)	1,748	(12,729)	(5,499)	הפסד תפעולי
(79)	(54)	(54)	(590)	הוצאות מימון, נטו
112	(22)	327	482	הטבות מס (מיסים על ההכנסה)
(3,032)	1,672	(12,456)	(5,607)	רווח (הפסד) מפעילות נמשכת לאחר מסים
136	-	(695)	82	רווח (הפסד) מפעילות שהופסקה לאחר מסים
(2,896)	1,672	(13,151)	(5,525)	רווח (הפסד) נקי
רווח (הפסד) בסיסי ומדולל למניה				
(0.09)	0.03	(0.39)	(0.14)	פעילות נמשכת
0.00	-	(0.03)	0.00	פעילות שהופסקה
(0.09)	0.03	(0.42)	(0.14)	



Alarum Announces Record of \$1.7 Million Net Profit and \$2.2 Million Adjusted EBITDA in the Fourth Quarter of 2023

Revenue Continues to Set Records; \$7.1 million in the fourth quarter and over \$26.5 million for full year 2023

NetNut's revenues surged 150% both for the fourth quarter of 2023 and the entire year compared to the equivalent periods in 2022 – the annual revenue amounted to more than \$21 million

TEL AVIV, Israel, March 14, 2024 (GLOBE NEWSWIRE) -- Alarum Technologies Ltd. (Nasdaq, TASE: ALAR) ("Alarum" or the "Company"), a global provider of internet access and data collection solutions, today announced record financial results for the three months and full year periods, ended December 31, 2023.

Key highlights for the three months and year ended December 31, 2023:

- Net Retention Rates (NRR)¹- Starting from 2024, the Company plans to update on a quarterly basis its customer retention (NRR). NetNut Ltd.'s ("NetNut") NRRs were 153% as of December 31, 2023, and 144% as of September 30, 2023. NRR greater than 100% indicates that the company experiences revenue growth from its existing customer base in the specific period even after accounting for lost revenue due to customers' churn. Conversely, an NRR lower than 100% suggests that the company loses revenue from existing customers in the specific period due to churn which is higher than revenue gain through up-sells or cross-sells.
- IFRS net profit from continuing operations reached \$1.7 million in the fourth quarter of 2023, compared to an IFRS net loss from continuing operations of \$3.0 million in the fourth quarter of 2022.
- Adjusted EBITDA for the fourth quarter of 2023 continued to grow, reaching \$2.2 million, compared to Adjusted EBITDA loss of \$2.0 million in the fourth quarter of 2022.
- Revenues from continuing operations for the three months ended December 31, 2023, reached a record high of \$7.1 million, an increase of approximately 39% compared to the three months ended December 31, 2022.
- Revenues from continuing operations for the full year of 2023 totaled \$26.5 million, an increase of approximately 43% compared to \$18.6 million in 2022.
- NetNut's 2023 full year revenue amounted to \$21.3 million, reflecting growth of over 150% year-over-year, compared to \$8.5 million in revenues for 2022.

"I am proud to share the most successful quarter in the Company's history, as revenue, net profit and Adjusted EBITDA, all meaningfully exceeded results from the previous quarter. We delivered efficient operational execution following our decision, in the second quarter of 2023, to scale down other activities and focus on NetNut's operations," said Shachar Daniel, Alarum's Chief Executive Officer.

Recent Business Developments:

- In October 2023, NetNut launched its first data collection product – the SERP Scraper API, which won its first customers.
- In late January 2024, NetNut introduced its new and innovative Website Unblocker, the second product of the data collection product line.
- In February 2024, NetNut announced the launch of its revolutionary AI data collector product line.
- During the fourth quarter of 2023 and recent months, NetNut won new customers in the AI-powered sales intelligence market and the Fintech market.
- NetNut was granted a U.S. patent.

"We began 2024 on a high note, by setting new monthly revenue records," Mr. Daniel added. "Looking ahead, our strategy for 2024 involves expanding our cutting-edge product line, with a special emphasis on our advanced AI data collector series. The AI and data collection sectors complement each other significantly; it is imperative that AI platforms have access to large volumes of data. Furthermore, we aim to grow our presence in the IP proxy network (IPPN) sector by entering new markets, enhancing our network infrastructure, and partnering with more top-tier customers globally."

Chen Katz, chairman of the board of directors of Alarum, commented, "The ongoing demonstration of financial stability, growth and operating performance supported the record financial results for the quarter and entire year. We successfully crystalized and executed our business strategy, transforming into a high-growth, profitable company, which we believe will create value for our shareholders."

Financial Results from Continuing Operations for the Three Months Ended December 31, 2023:

- Revenues amounted to \$7.1 million (Q4.2022: \$5.1 million). The increase is attributed to the organic growth in the enterprise access business revenues, despite a reduction in the consumer access business revenues.
- Cost of revenues totaled \$1.8 million (Q4.2022: \$2.3 million). The reduction stems mainly from CyberKick's traffic acquisition costs stoppage in July 2023 and clearing fees decrease, due to the Company's updated scale down strategy for its CyberKick operations. The reduction was offset by an increase in enterprise internet access business costs of addresses and networks and servers used for the generation of the additional enterprise access business revenues.
- Research and development expenses totaled \$0.8 million (Q4.2022: \$1.0 million). Reduced expenses in the consumer internet access business due to the operations scale down and a decrease in subcontractor costs in the enterprise internet access business were offset by an increase in payroll and related expenses in the enterprise business.
- Sales and marketing expenses totaled \$1.6 million (Q4.2022: \$3.5 million). The decrease resulted mainly from the stoppage of media acquisition costs in July 2023 due to CyberKick's operations scale down strategy. This reduction was slightly offset by higher payroll and related expenses in the enterprise internet access business.
- General and administrative expenses totaled \$1.2 million (Q4.2022: \$1.4 million). The decrease is mainly due to lower salary costs as a result of CyberKick's operations scale down strategy and lower professional fees.
- Finance expenses reached \$0.05 million (Q4.2022: \$0.08 million).
- Tax benefit totaled \$0.02 million (Q4.2022: \$0.1 million).
- As a result, IFRS net profit from continuing operations reached \$1.7 million, or \$0.03 basic profit per ordinary share (Q4.2022: IFRS net loss from continuing operations of \$3.0 million, or \$0.09 basic loss per ordinary share).
- Adjusted EBITDA was \$2.2 million (Q4.2022: Adjusted EBITDA loss of \$2.0 million).

Financial Results from continuing operations for the year Ended December 31, 2023:

- Total revenues amounted to \$26.5 million (2022: \$18.6 million). The increase is attributed to the organic growth in the enterprise access business revenues, which was offset by a reduction of revenues in the consumer internet access business.
- Cost of revenues totaled \$7.7 million (2022: \$8.4 million). The decrease is mainly a result of the decrease in the traffic acquisition costs stoppage in July 2023 and reduced clearing fees due to CyberKick's operations scale down strategy in the consumer internet access business. This decrease was offset by an increase in the core enterprise internet access business costs of addresses and networks and servers and intangibles impairment that resulted from the consumer business scale down.
- Research and development expenses totaled \$3.6 million (2022: \$3.8 million). The decrease is due to lower subcontractors' costs and lower salary and share-based compensation related to the consumer internet access business, partially offset mainly by higher payroll and related expenses in the enterprise internet access business.
- Sales and marketing expenses totaled \$10.0 million (2022: \$11.8 million). The decrease resulted mainly from lower media costs and payroll and related expenses in the consumer internet access

business, partially offset by intangible assets impairment loss related to CyberKick as well as an increase in payroll and related expenses in the enterprise internet access business.

- General and administrative expenses totaled \$4.4 million (2022: \$6.7 million). The decrease is largely due to reduced professional fees, particularly legal fees related to resolved patent proceedings in May 2022.
- Goodwill impairment loss was \$6.3 million (2022: \$0.6 million). The Company recorded a goodwill impairment loss related to the CyberKick cash-generating-unit of \$6.3 million due to the decrease in its forecasted operating results, compared to a goodwill impairment loss during 2022 related to the NetNut Networks cash-generating-unit (NetNut's subsidiary) of \$0.6 million.
- Financial expenses reached \$0.6 million (2022: \$0.1 million). The increase is mainly due to an increase in finance expenses resulting from the O.R.B. Spring Ltd. agreement as well as interest expenses related to the short-term bank loans, and the September 2023 private placement.
- Tax benefit totaled \$0.5 million (2022: \$0.3 million). The increase is mainly due to the recognition of deferred tax assets in NetNut as well as a reduction in deferred taxes liabilities as a result of the intangible assets impairment related to CyberKick.
- IFRS net loss from continuing operations totaled \$5.6 million, or \$0.14 basic loss per ordinary share (2022: IFRS net loss from continuing operations of \$12.4 million, or \$0.39 basic loss per ordinary share).
- Adjusted EBITDA was \$5.2 million (2022: Adjusted EBITDA loss of \$8.5 million).

The Company defines EBITDA (EBITDA loss) as net profit (loss) from continuing operations before depreciation, amortization and impairment of intangible assets, interest and tax, and defines Adjusted EBITDA (Adjusted EBITDA loss) as EBITDA (EBITDA loss) as further adjusted to remove the impact of (i) impairment of goodwill (if any); and (ii) share-based compensation expense.

The following table presents the reconciled effect of the above on the Company's Adjusted EBITDA or Adjusted EBITDA loss from continuing operations for the three and full year ended December 31, 2023, and 2022:

(millions of U.S. dollars)	For the year Ended December 31,		For the Three-Month Period Ended December 31,	
	2023	2022	2023	2022
Net profit (loss) from continuing operations	(5.6)	(12.4)	1.7	(3.0)
<u>Adjustments:</u>				
Depreciation, amortization and impairment of intangible assets	3.5	2.0	0.1	0.8
Finance expense, net	0.6	*	0.1	*
Tax benefit	(0.5)	(0.3)	*	(0.1)
EBITDA (EBITDA loss)	(2.0)	(10.7)	1.9	(2.3)
<u>Adjustments:</u>				
Impairment of goodwill	6.3	0.6	-	-
Share-based compensation	0.9	1.6	0.3	0.3
Adjusted EBITDA (Adjusted EBITDA loss)	5.2	(8.5)	2.2	(2.0)

*Less than \$0.1 million

Balance Sheet Highlights:

- As of December 31, 2023, shareholders' equity totaled \$13.2 million, or approximately \$2.20 per outstanding American Depositary Share, compared to shareholders' equity of \$13.3 million as of December 31, 2022. The reduction is due mainly to the goodwill and intangible assets impairment recorded in the second quarter of 2023, offset by the September 2023 private placement.
- As of December 31, 2023, the Company's cash and cash equivalents balance totaled \$10.9 million, compared to \$3.3 million as of December 31, 2022.

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, EBITDA loss, Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA loss for the periods presented that exclude depreciation, amortization and impairment of intangible assets, interest and tax, as further adjusted for the effect of impairment of goodwill 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.

Full Year 2023 Financial Results Conference Call

Mr. Shachar Daniel, Chief Executive Officer of Alarum, and Mr. Shai Avnit, Chief Financial Officer of Alarum, will host a conference call on March 14, 2024, at 8:30 a.m. ET, to discuss the fourth quarter and full year 2023 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: Thursday, March 14, 2024

Time: 8:30 a.m. Eastern time, 5:30 a.m. Pacific time

Toll-free dial-in number: 1-877-407-0789 or 1-201-689-8562

Israel Toll Free: 1 809 406 247

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 Alarum 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 March 14, 2024, through April 10, 2024:

Toll-free replay number: 1-844-512-2921 or 1-412-317-6671

Replay ID: 13744883

About Alarum Technologies Ltd.

Alarum Technologies Ltd. (Nasdaq, TASE: ALAR) is a global provider of internet access and web data collection solutions.

The solutions by NetNut, our enterprise internet access and data collection arm, are based on our world's fastest and most advanced and secured hybrid proxy network, enabling our customers to collect data anonymously at any scale from any public sources over the web. 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 privacy, quality, stability, and the speed of the service.

For more information about Alarum and its internet access solutions, please visit www.alarum.io.

[Follow us on Twitter](#)

[Subscribe to our YouTube channel](#)

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. Alarum is using forward-looking statements in this press release when it discusses its preliminary unaudited revenues for February 2024, the Company’s ability to continue and drive revenue growth, expand its product line, enter new markets, maintain operational efficiency, execute its business strategy, grow profitability, and create value for shareholders. Because such statements deal with future events and are based on Alarum’s current expectations, they are subject to various risks and uncertainties and actual results, performance or achievements of Alarum 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 Alarum’s annual report on Form 20-F filed with the Securities and Exchange Commission (“SEC”) on March 14, 2024, and in any subsequent filings with the SEC. Except as otherwise required by law, Alarum 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. Alarum is not responsible for the contents of third-party websites.

The Company is providing a February 2024 revenue estimate in this press release, rather than final amounts, primarily because the financial closing process and review are not yet complete and, as a result, the Company’s results upon completion of its closing process and review may vary from this preliminary estimate.

Investor Relations Contacts:

Michal Efraty
+972-(0)52-3044404
investors@alarum.io

Consolidated Statements of Financial Position
(In thousands of USD)

	December 31,	
	2023	2022
	(Audited)	
Assets		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	10,872	3,290
Short-term restricted deposits	-	560
Trade receivables, net	1,994	1,790
Other receivables	399	760
	13,265	6,400
Non-current assets:		
Long-term restricted deposits	3	127
Long-term deposit	104	21
Other non-current assets	142	228
Property and equipment, net	88	92
Right of use assets	779	190
Deferred tax asset	181	-
Goodwill	4,118	10,429
Intangible assets, net	1,386	4,884
Total non-current assets	6,801	15,971
Total assets	20,066	22,371
Liabilities and equity		
Current liabilities:		
Trade payables	369	2,167
Other payables	2,439	2,350
Current maturities of long-term loan	290	617
Short-term bank loans	-	1,606
Contract liabilities	1,983	1,170
Derivative financial instruments	109	26
Short-term lease liabilities	370	204
Total current liabilities	5,560	8,140
Non-current liabilities:		
Long-term loans	802	606
Long-term lease liabilities	523	13
Deferred tax liabilities	-	301
Total non-current liabilities	1,325	920
Total liabilities	6,885	9,060
Equity:		
Ordinary shares	-	-
Share premium	100,576	95,077
Other equity reserves	14,938	15,042
Accumulated deficit	(102,333)	(96,808)
Total equity	13,181	13,311
Total liabilities and equity	20,066	22,371

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

	For the Year Ended December 31,		For the Three Months Ended December 31,	
	2023	2022	2023	2022
	(Audited)	(Audited)	(Unaudited)	(Unaudited)
Revenues	26,521	18,550	7,107	5,126
Cost of revenues	7,711	8,402	1,778	2,299
Gross profit	18,810	10,148	5,329	2,827
Research and development expenses	3,557	3,824	795	1,019
Sales and marketing expenses	10,035	11,823	1,579	3,499
General and administrative expenses	4,406	6,661	1,207	1,374
Impairment of goodwill	6,311	569	-	-
Operating expenses	24,309	22,877	3,581	5,892
Operating profit (loss)	(5,499)	(12,729)	1,748	(3,065)
Finance expense, net	(590)	(54)	(54)	(79)
Tax benefit (expense)	482	327	(22)	112
Profit (loss) from continuing operations, net of tax	(5,607)	(12,456)	1,672	(3,032)
Profit (loss) from discontinued operations, net of tax	82	(695)	-	136
Net profit (loss)	(5,525)	(13,151)	1,672	(2,896)
Basic and diluted profit (loss) per share				
Continuing operations	(0.14)	(0.39)	0.03	(0.09)
Discontinued operations	0.00	(0.03)	-	0.00
	(0.14)	(0.42)	0.03	(0.09)

¹NRR represent the average growth rates for preceding four quarters compared to the equivalent period a year earlier, of current customers only, without the revenues generated from new customers, but including up-sales and cross-sales on one hand and churn on the other hand.