



תרגום נוחות - נוסח הדיווח המחייב הוא נוסח הדיווח באנגלית

סייפ-טי מודיעה על תוצאותיה הכספיות לרבעון השלישי ולתשעת החודשים הראשונים של 2018

הרצליה, 21 בנובמבר 2018 – סייפ-טי גרופ בע"מ (סימול NASDAQ, ת"א: SFET), ספקית מובילה של פתרונות software-defined access בענן היברידי, מודיעה היום על תוצאותיה הכספיות לרבעון השלישי ולתשעת החודשים שהסתיימו ב-30 בספטמבר, 2018.

סייפ-טי ממשיכה להציג התקדמות והישגים בתשעת החודשים הראשונים של השנה. במהלך תשעת החודשים שהסתיימו ב-30 בספטמבר, 2018, דיווחה החברה על הזמנות מלקוחות בסך של 1,363,000 דולר (מתוכם הזמנות מותנות בסך 432,000 דולר), עלייה של כ-94% בהשוואה ל-701,000 דולר בתקופה של תשעת החודשים שהסתיימו ב-30 בספטמבר, 2017 (אשר כללו הזמנות מותנות בסך 70,000 דולר, ומתוכן הזמנה אחת, בסך 54,000 דולר, אשר לא התממשה).

הכנסות החברה בתשעת החודשים שהסתיימו ב-30 בספטמבר, 2018 הסתכמו ב-1,003,000 דולר, עלייה של 39% בהשוואה ל-719,000 דולר בתשעת החודשים שהסתיימו ב-30 בספטמבר, 2017.

ברבעון השלישי של 2018, דיווחה החברה על הזמנות מלקוחות בסך 220,000 דולר, עלייה של 90% בהשוואה ל-116,000 דולר שנרשמו בתקופה המקבילה אשתקד. סכום זה כולל הזמנות בסך 59,000 דולר המותנות בהשלמה מוצלחת של ניסויי הוכחת היתכנות ע"י לקוחות, או בתנאים מסחריים אחרים, וזאת בהשוואה להזמנות מותנות בסך 16,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2017.

הזמנות מלקוחות מהוות מדד ביצועי חשוב לניבוי הכנסות עתידיות. ע"פ מדיניות ההכרה בהכנסות של החברה, פרק הזמן שבין קבלת התשלום או ההזמנה ובין ההכרה בהכנסה, נע לרוב בין רבעון אחד לארבעה רבעונים. כיוון שהזמנות החברה גדלות מרבעון לרבעון, גם ההכנסות העתידיות צפויות לגדול. בנוסף, שירותי האחזקה שמספקת החברה לרוב לקוחותיה מוכרים באופן יחסי לאורך תקופת ההתקשרות, עד 5 שנים.

החברה דיווחה על הכנסות בסך 248,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2018, המהווים עלייה של 32% לעומת 187,000 דולר ברבעון המקביל אשתקד. החברה סיימה את הרבעון עם יתרת מזומנים של 6,121,000 דולר והפסד (Non-IFRS) בסך 2,022,000 דולר.

"ברבעון השלישי של השנה, סייפ-טי התקדמה בצורה משמעותית אל מטרתה להעמיק את החדירה בשוק האמריקאי, שהינו שוק היעד העיקרי של החברה. הרישום המוצלח למסחר בנאסד"ק, ובעקבותיו הגיוס בסך 7.3 מיליון דולר (ברוטו), מהווים שלב נוסף באסטרטגיה שלנו להרחיב את נוכחות החברה ומיצובה בשוק," אמר שחר דניאל, מנכ"ל סייפ-טי. "בעוד החברה ממשיכה למנף את הידע והניסיון הנרחבים שלה להשקת פתרונות טכנולוגיים חדשניים, אנו מצפים להמשיך לזכות להתעניינות ואימוץ הולכים וגדלים בקרב גופים ממשלתיים וארגונים מובילים נוספים."

אירועים אחרונים

קבלת אישור למכירה לרשויות פדרליות בארה"ב: באמצעות החברה הנכדה, Safe-T USA, קיבלה סייפ-טי אישור FIPS PUB 140-2, המאפשר לה למכור את פתרון ה-software-defined access SDA, לרשויות פדרליות בארה"ב. האישור, שניתן לחברה ע"י Acumen Security, מאפשר לגופים פדרליים להשתמש בפתרון ה-SDA של החברה לאבטחת העברת נתונים.

הקמת ועדה מייעצת בארה"ב: החברה הקימה ועדה מייעצת, המורכבת משישה מומחים בתחום אבטחת המידע, במטרה לתמוך בחדירת Safe-T USA לשוק האמריקני. הוועדה תבחן אתגרי פרטיות ואתגרי אבטחה, תרחיב את הקשרים בשווקים המתמחים ותתמוך במאמצי הצוות המקומי האמריקאי של החברה, באמצעות מתן תובנות בנוגע למגמות, שיאפשרו את המשך החדירה בשוק.

· **משרד הטכנולוגיה של אינדיאנה מטמיע את פתרון ה-SDA:** משרד הטכנולוגיה של אינדיאנה (IOT) סיים בהצלחה את הטמעת פתרון ה-software-defined access של החברה, המאפשר אחסון ושיתוף בטוחים של מידע. מוצר ה-SDA של סייפ-טי מעניק הגנה על המידע לעשרות גופים ממשלתיים, ניחים וניידים, במדינת אינדיאנה.

· **השלמת רכישת הקניין הרוחני של CyKick Labs:** ברבעון השלישי, השלימה סייפ-טי את רכישת הקניין הרוחני של CyKick Labs Ltd. רכישה זו ראויה לציון בשל הטכנולוגיה הקניינית של CyKick Labs, Telepath, אשר תשולב בפתרון ה-SDA של סייפ-טי. טכנולוגיית Telepath תעניק למשתמשים של סייפ-טי תובנות טובות יותר בנוגע לחריגות מבוססות אינטרנט או התנהגות משתמשים בתוך הרשת.

תוצאות כספיות לרבעון השלישי של 2018

· ההזמנות ברבעון השלישי של שנת 2018 הסתכמו ב-220,000 דולר (ובכלל זה הזמנות מותנות בסך 59,000 דולר), לעומת 116,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2017 (ובכלל זה הזמנות מותנות בסך 16,000 דולר).

· צבר ההזמנות שעדיין לא חויבו, נכון ל-30 בספטמבר, 2018, עומד על 821,000 דולר, לעומת 203,000 דולר ביום 30 בספטמבר, 2017. כל הסכומים לעיל כוללים הזמנות מותנות.

· סך ההכנסות ברבעון השלישי של שנת 2018 עמד על 248,000 דולר, לעומת 187,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2017. השינוי מיוחס לעלייה במכירות במזרח התיכון.

· ברבעון השלישי של שנת 2018, עלות המכר הסתכמה ב-178,000 דולר, לעומת 127,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2017. העלייה נובעת ברובה מגידול בפעילות צוותי התמיכה והשירותים המקצועיים של החברה, אשר התבטא בעלייה בהוצאות שכר ונלוות.

· ברבעון השלישי של שנת 2018, הוצאות המחקר והפיתוח (מו"פ) הסתכמו ב-603,000 דולר, לעומת 444,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2017. העלייה מיוחסת ברובה להתרחבות צוות הפיתוח וכתוצאה מכך עלייה בהוצאות שכר ונלוות.

· ברבעון השלישי של שנת 2018, הוצאות המכירה והשיווק הסתכמו ב-1,120,000 דולר, לעומת 1,155,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2017. הירידה מיוחסת ברובה לתשלומים מבוססי-מניות נמוכים יותר, אשר קוזזו בחלקם כנגד הוצאות שכר ונלוות גבוהות יותר.

· ברבעון השלישי של שנת 2018, הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו ב-443,000 דולר, לעומת 530,000 דולר ברבעון השלישי של שנת 2017. הירידה נובעת ברובה מתשלומים מבוססי-מניות נמוכים יותר, אשר קוזזו בחלקם כנגד הוצאות מקצועיות גבוהות יותר.

· ההפסד הנקי (IFRS) לרבעון השלישי של שנת 2018 הסתכם ב-4,610,000 דולר, או 0.12 דולר הפסד בסיסי למניה רגילה, לעומת 1,074,000 דולר, או 0.05 דולר הפסד בסיסי למניה רגילה, ברבעון השלישי של שנת 2017.

· ההפסד הנקי על בסיס Non-IFRS לרבעון השלישי של שנת 2018 הסתכם ב-2,022,000 דולר, או 0.05 דולר הפסד בסיסי למניה רגילה, לעומת 1,660,000 דולר, או 0.08 דולר הפסד בסיסי למניה רגילה, ברבעון השלישי של שנת 2017. התוצאות על בסיס Non-IFRS הן בנטרול ההשפעה של הוצאות בגין תשלומים מבוססי-מניות, כתבי אופציה המונפקים לצדדים שלישיים והתחייבות בגין מנגנון אנטי-דילול.

תוצאות כספיות לתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2018

· סך ההכנסות בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2018 עמד על 1,003,000 דולר, לעומת 719,000 דולר בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2017. העלייה נובעת ממכירות במזרח התיכון ובאסיה-פסיפיק.

- ההזמנות בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2018 הסתכמו ב-1,363,000 דולר (ובכלל זה הזמנות מותנות בסך 432,000 דולר), לעומת 701,000 דולר בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2017 (ובכלל זה הזמנות מותנות בסך 70,000 דולר, ומתוכן הזמנה אחת בגובה 54,000 דולר אשר לא התממשה).
 - עלות המכר בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2018 הסתכמה ב-607,000 דולר, לעומת 410,000 דולר בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2017. העלייה נובעת ברובה מגידול בפעילות צוותי התמיכה והשירותים המקצועיים של החברה, אשר התבטא בעלייה בהוצאות שכר ונלוות.
 - הוצאות המו"פ בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2018 הסתכמו ב-1,637,000 דולר, לעומת 1,091,000 בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2017. הגידול מיוחס ברובו להוצאות שכר ונלוות.
 - הוצאות המכירה והשיווק בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2018 הסתכמו ב-4,269,000 דולר, לעומת 2,647,000 דולר בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2017. הגידול נובע מהוצאות שכר ונלוות, הוצאות שירותים מקצועיים והוצאות שיווק.
 - הוצאות הנהלה וכלליות בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2018 הסתכמו ב-1,370,000 דולר, לעומת 1,604,000 דולר בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2017. השינוי נבע ברובו מירידה בתשלומים מבוססי-מניות.
 - ההפסד הנקי לפי IFRS לתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2018 הסתכם ב-8,522,000 דולר, או 0.31 דולר הפסד בסיסי למניה רגילה, לעומת 3,620,000 דולר, או 0.20 דולר הפסד בסיסי למניה רגילה בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2017.
 - ההפסד הנקי על בסיס Non-IFRS לתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2018 הסתכם ב-6,416,000 דולר, או 0.24 דולר הפסד בסיסי למניה רגילה, לעומת 3,712,000 דולר, או 0.21 דולר הפסד בסיסי למניה רגילה בתשעת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2017.
- הטבלה הבאה מציגה את ההשפעה המותאמת של הוצאות/הכנסות שאינן במזומן על ההפסד הנקי של החברה בתשעת החודשים ובשלושת החודשים שהסתיימו בימים 30 בספטמבר, 2018 ו-30 בספטמבר, 2017, ובשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2017:

	Nine-months ended September 30,		Three-months ended September 30,		Year ended December 31, 2017
	2017	2018	2017	2018	2017
	In thousands of USD				
Net loss for the period	3,620	8,522	1,074	4,610	5,313
Amortization of intangible assets	188	201	63	75	251
Share-based payment	1,016	315	396	12	1,318
Finance liabilities at fair value	(1,296)	1,590	(1,045)	2,501	(1,981)
Total adjustment	(92)	2,106	(586)	2,588	(412)
Non-IFRS net loss	3,712	6,416	1,660	2,022	5,725

נתונים מאזניים עיקריים

- המזומנים ושווי-המזומנים נכון ליום 30 בספטמבר, 2018 הסתכמו ב-6,121,000 דולר, לעומת 3,514,000 דולר ביום 31 בדצמבר, 2017. הגידול ביתרת המזומנים ושווי המזומנים לעומת 31

בדצמבר, 2017 נובע מגיוס הון במסגרת הקצאה פרטית שהתקיימה ביוני 2018 ומהנפקה לציבור באוגוסט 2018.

נכון ליום 30 בספטמבר, 2018, הסתכם הון בעלי המניות ב-3,397,000 דולר, לעומת 3,141,000 דולר ביום 31 בדצמבר, 2017.

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, פרסומי החברה לגבי תוצאות הפעילות שלה כוללים נתונים שחושבו שלא לפי ה-IFRS (Non-IFRS), כגון ההפסד הנקי לתקופה שאינו כולל את השפעת ההוצאות בגין תשלום מבוסס-מניות, שיערוך השקעות אחרות ושיערוך התחייבות בגין כתבי אופציה שהונפקו על ידי צדדים שלישיים (derivative warrants) והתחייבות בגין מנגנון אנטי דילול. 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 גם בנתונים על בסיס IFRS ובנתונים 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 או כתחליף לנתונים אלו או כעדיפים על פני נתונים אלו, ויש לבחון בקפידה את התוצאות הכספיות שחושבו על בסיס IFRS ואת ההתאמות לדוחות כספיים אלה. התאמות בין נתונים שחושבו לפי IFRS לבין נתוני Non-IFRS מוצגות בהמשך הודעה זו לעיתונות.

אודות סייפ-טי גרופ בע"מ

סייפ-טי גרופ בע"מ (סימול NASDAQ, ת"א: SFET) היא ספקית מובילה של פתרונות Software Defined Access אשר נועדו לצמצם התקפות סייבר על שירותים עסקיים קריטיים ונתונים רגישים של ארגונים. סייפ-טי פותרת את סוגיית הגישה לנתונים על ידי הסתרת הנתונים בסביבת הארגון והגבלת הגישה לגורמים מורשים ורצויים בלבד בסביבות ענן היברידיות. הטכנולוגיה של סייפ-טי מגנה על ארגונים מפני אובדן וזליגת נתונים, דליפות, תוכנות זדוניות, תוכנות כופר והונאות ועל ידי כך מגבירה את היעילות התפעולית, האבטחה והציות לרגולציה של ארגונים אלה. חברות ממוזרי השירותים הפיננסיים, הבריאות והתשתיות, כמו גם ממשלות המשתמשות בפתרונות ה-Software Defined Access הרב-שכבתיים והמוגנים בפטנטים של סייפ-טי יכולות לאבטח את הנתונים, השירותים והרשתות שלהן מפני איומי סייבר פנימיים וחיצוניים.

מידע צופה פני עתיד

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

פרטי קשר

עדי ומיכל קשרי משקיעים - מיכל אפרתי : 0523044404 michal@efraty.com

Consolidated Statements of Financial Position
(In thousands of USD)

	<u>September 30,</u>		<u>December 31,</u>
	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2017</u>
	<u>(Unaudited)</u>	<u>(Unaudited)</u>	<u>(Audited)</u>
Assets			
Cash and cash equivalents	5,045	6,121	3,514
Restricted deposits	48	94	93
Trade receivables	318	484	644
Other receivables	278	309	*163
Total current assets	<u>5,689</u>	<u>7,008</u>	<u>4,414</u>
Restricted deposits	14	-	-
Property plant and equipment, net	89	150	165
Deferred issuance expenses	-	-	*61
Goodwill	523	523	523
Intangible assets	827	872	764
Total non-current assets	<u>1,453</u>	<u>1,545</u>	<u>1,513</u>
Total assets	<u>7,142</u>	<u>8,553</u>	<u>5,927</u>
Liabilities			
Trade payables	73	270	178
Other payables	641	726	877
Contract liability	356	411	424
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	92	49	92
Total current liabilities	<u>1,162</u>	<u>1,456</u>	<u>1,571</u>
Contract liability	60	237	286
Liability in respect of anti-dilution feature	514	-	692
Liability in respect of compensation feature	-	3,387	-
Derivatives financial instruments - warrants	937	-	237
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	-	76	-
Total non-current liabilities	<u>1,511</u>	<u>3,700</u>	<u>1,215</u>
Total liabilities	<u>2,673</u>	<u>5,423</u>	<u>2,786</u>
Equity			
Share Capital	**	**	**
Share premium	28,013	37,893	28,494
Other capital reserve	12,699	11,962	12,583
Accumulated loss	(36,243)	(46,458)	(37,936)
Total equity	<u>4,469</u>	<u>3,397</u>	<u>3,141</u>
Total liabilities and equity	<u>7,142</u>	<u>8,553</u>	<u>5,927</u>

* Reclassified.

** Represents an amount of less than \$1 thousand.

Consolidated Statements of Other Comprehensive Loss
(In thousands of USD, except per share amounts)

	For the Nine-Month Period Ended September 30,		For the Three-Month Period Ended September 30,		For the Year Ended December 31,
	2017	2018	2017	2018	2017
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Audited)
Revenues	719	1,003	* 187	248	1,096
Cost of revenues	410	607	127	178	583
Gross profit	309	396	60	70	513
Research and development expenses, net	1,091	1,637	444	603	1,608
Sales and marketing expenses	2,647	4,269	1,155	1,120	4,051
General and administrative expenses	1,604	1,370	530	443	2,151
Operating loss	(5,033)	(6,880)	(2,069)	(2,096)	(7,297)
Finance income	2,351	984	1,230	27	2,959
Finance expense	(938)	(2,626)	(235)	(2,541)	(975)
Finance income (expense), net	1,413	(1,642)	995	(2,514)	1,984
Total comprehensive loss	(3,620)	(8,522)	(1,074)	(4,610)	(5,313)
Basic loss per share	(0.20)	(0.31)	(0.05)	(0.12)	(0.29)
Diluted loss per share	(0.26)	(0.33)	(0.09)	(0.12)	(0.29)

* Early application of IFRS 15.

Consolidated Statements of Changes in Equity
(In thousands of USD)

	<u>Share capital*</u>	<u>Share premium</u>	<u>Other capital reserve</u>	<u>Accumulated loss</u>	<u>Total equity</u>
For the nine months ended September 30, 2018:					
Balance as of December 31, 2017 (Audited)	--	28,494	12,583	(37,936)	3,141
Issuance of ordinary shares, net	--	6,069	--	--	6,069
Exercise of anti-dilution feature	--	2,268	--	--	2,268
Exercise of options	--	791	(689)	--	102
Forfeiture of options	--	271	(271)	--	--
Share-based payments	--	--	339	--	339
Net comprehensive loss for the period	--	--	--	(8,522)	(8,522)
Balance as of September 30, 2018 (unaudited)	<u>--</u>	<u>37,893</u>	<u>11,962</u>	<u>(46,458)</u>	<u>3,397</u>
For the three months ended September 30, 2018:					
Balance as of June 30, 2018 (Unaudited)	--	31,585	12,156	(41,848)	1,893
Issuance of ordinary shares, net	--	3,835	--	--	3,835
Exercise of anti-dilution feature	--	2,268	--	--	2,268
Exercise of options	--	--	--	--	--
Forfeiture of options	--	205	(205)	--	--
Share-based payments	--	--	11	--	11
Net comprehensive loss for the period	--	--	--	(4,610)	(4,610)
Balance as of September 30, 2018 (Unaudited)	<u>--</u>	<u>37,893</u>	<u>11,962</u>	<u>(46,458)</u>	<u>3,397</u>

* Represents an amount of less than \$1 thousand.



Safe-T Reports Third Quarter and First Nine Months of 2018 Financial Results

Herzliya, Israel, November 21, 2018 – Safe-T Group Ltd. (NASDAQ, TASE: SFET), a leading provider of software-defined access solutions for the hybrid cloud, today announced financial results for the third quarter and nine-month period ended September 30, 2018.

Safe-T announced continuing progress and achievements during the first nine months of 2018. During the nine-month period ended September 30, 2018, the Company reported customer bookings totaling \$1,363,000 (\$432,000 of which are contingent bookings), an increase of approximately 94% compared with \$701,000 in the nine-month period ended September 30, 2017 (including contingent bookings of \$70,000, of which one booking of \$54,000 did not come to fruition).

Company revenues in the nine-month period ended September 30, 2018, totaled \$1,003,000, an increase of 39% compared with \$719,000 in the nine-month period ended September 30, 2017.

In the third quarter of 2018, the Company reported customer bookings totaling approximately \$220,000, a 90% increase compared with \$116,000 in the corresponding quarter last year. This amount includes orders totaling \$59,000 which are contingent on the completion of successful proof of concept tests by customers or on other commercial terms, compared with contingent bookings of \$16,000 in the third quarter of 2017.

Customer bookings are an important performance metric which predicts future revenue. According to the Company's revenue recognition policy, the period from the receipt of payment or booking to the date of recognition can be one to four quarters. As the Company's bookings increase on a quarterly basis, future revenue is expected to increase as well. In addition, the maintenance services provided for most customers are recognized on a proportionate basis over the engagement period of up to five years.

The Company reported revenues of \$248,000 in the third quarter of 2018, representing a 32% increase compared with \$187,000 in the corresponding quarter last year. The Company ended the quarter with a cash balance of \$6,121,000 and non-IFRS loss of \$2,022,000.

“During the third quarter, Safe-T made great strides toward our goal of strengthening penetration in the U.S., which is the Company's primary target market. Our successful listing on Nasdaq and subsequent raise of gross amount of \$7.3 million represents another stage in our strategy to increase our visibility and market position,” said Shachar Daniel, Chief Executive Officer of Safe-T Group Ltd. “As the Company continues to leverage its extensive knowledge and experience to launch innovative technology solutions, we expect to see increased interest and adoptions by government entities and other high-caliber organizations.”

Recent Developments:

- **Safe-T Obtains Certification to Sell to American Federal Entities:** Safe-T obtained FIPS PUB 140-2 certification through its subsidiary, Safe-T USA, enabling the sale of its software-defined access (SDA) product to American federal entities. The certification, confirmed by Acumen Security, allows federal agencies to use Safe-T's SDA solution to secure their data exchanges.
- **Safe-T Announces U.S. Advisory Committee:** In an effort to support Safe-T USA's penetration in the U.S. market, the company formed a U.S. Advisory Committee comprised of six information security experts. The Committee will investigate privacy and security challenges, expand contacts in vertical markets and support the efforts of Safe-T's local U.S. team by providing insight into trends that will enable continued penetration into this market.
- **Indiana Office of Technology Implements Software-Defined Access Solution:** Indiana's Office of Technology (IOT) successfully completed deployment of Safe-T's SDA solution to securely store and share information. Safe-T's SDA product will provide data protection to dozens of government agencies in the State of Indiana, both in transit and at rest.
- **Safe-T Completes Acquisition of CyKick Labs' Intellectual Property:** During the third quarter, Safe-T completed its acquisition of the intellectual property of CyKick Labs, Ltd. This acquisition is most notable for CyKick Labs' proprietary technology, Telepath, which will be integrated into Safe-T's SDA solution. Telepath will provide Safe-T users with better insights into user and web-based anomalies within their networks.

Third Quarter 2018 Financial Results

- Total bookings for the third quarter of 2018 totaled \$220,000 (including contingent bookings of \$59,000), compared with \$116,000 in the third quarter of 2017 (including contingent bookings of \$16,000).
- As of September 30, 2018, the order backlog of customers who have not yet been charged totaled \$821,000, compared with an order backlog of \$203,000 as of September 30, 2017. All above mentioned amounts include contingent bookings.
- Total revenues for the third quarter of 2018 amounted to \$248,000, compared with \$187,000 in the third quarter of 2017. The change is attributed to increased sales in the Middle East.
- In the third quarter of 2018, cost of revenues totaled \$178,000, compared with \$127,000 in the third quarter of 2017. The increase is mainly due to an expansion of the Company's support and professional services team, which resulted in an increase in payroll and related expenses.
- In the third quarter of 2018, research and development (R&D) expenses were \$603,000, compared with \$444,000 in the third quarter of 2017. The increase was mainly attributed to expansion of the R&D team and a resulting increase in payroll and related expenses.

- In the third quarter of 2018, sales and marketing (S&M) expenses totaled \$1,120,000, compared with \$1,155,000 in the third quarter of 2017. The decrease was primarily attributed to lower share-based payments which were partially offset by higher payroll and related expenses.
- In the third quarter of 2018, general and administrative (G&A) expenses totaled \$443,000, compared with \$530,000 in the third quarter of 2017. The decrease was primarily attributed to lower share-based payments which were partially offset by higher professional expenses.
- IFRS net loss for the third quarter of 2018 totaled \$4,610,000, or \$0.12 basic loss per ordinary share, compared with \$1,074,000, or \$0.05 basic loss per ordinary share, in the third quarter of 2017.
- Non-IFRS net loss for the third quarter of 2018 was \$2,022,000, or \$ 0.05 basic loss per ordinary share, compared with \$1,660,000, or \$0.08 basic loss per ordinary share, in the third quarter of 2017. Non-IFRS results exclude the effect of share-based payment expenses, derivative warrants and anti-dilution liability.

Financial Results for the Nine Months Ended September 30, 2018

- Total revenues for the nine months ended September 30, 2018, were \$1,003,000, compared with \$719,000 in the nine months ended September 30, 2017. The increase was attributed to sales in the Middle East and APAC.
- Total bookings in the nine months ended September 30, 2018, totaled \$1,363,000 (including contingent bookings of \$432,000), compared with \$701,000 in the nine months ended September 30, 2017 (including contingent bookings of \$70,000, of which one booking of \$54,000 did not come to fruition).
- Cost of revenues in the nine months ended September 30, 2018, totaled \$607,000, compared with \$410,000 in the nine months ended September 30, 2017. The increase is mainly due to an expansion of the Company's support and professional services team, which resulted in an increase in payroll and related expenses.
- R&D expenses in the nine months ended September 30, 2018, totaled \$1,637,000, compared with \$1,091,000 in the nine months ended September 30, 2017. The increase was mainly attributed to payroll and related expenses.
- S&M expenses in the nine months ended September 30, 2018, totaled \$4,269,000, compared with \$2,647,000 in the nine months ended September 30, 2017. The increase was attributed to payroll and related expenses, professional services expenses, and marketing expenses.
- G&A expenses in the nine months ended September 30, 2018, totaled \$1,370,000, compared with \$1,604,000 in the nine months ended September 30, 2017. The change was mainly attributed to a decrease in share-based payment.

- IFRS net loss for the nine months ended September 30, 2018, totaled \$8,522,000, or \$0.31 basic loss per ordinary share, compared with \$3,620,000, or \$0.20 basic loss per ordinary share, for the nine months ended September 30, 2017.
- Non-IFRS net loss for the nine months ended September 30, 2018, totaled \$6,416,000, or \$0.24 basic loss per ordinary share, compared with \$3,712,000, or \$0.21 basic loss per ordinary share, for the nine months ended September 30, 2017.

The following table presents the reconciled effect of the non-cash expenses/income on the Company's net loss for the nine and three-month periods ended September 30, 2018 and September 30, 2017, and for the year ended December 31, 2017:

	Nine-months ended September 30,		Three-months ended September 30,		Year ended December 31,
	2017	2018	2017	2018	2017
	In thousands of USD				
Net loss for the period	3,620	8,522	1,074	4,610	5,313
Amortization of intangible assets	188	201	63	75	251
Share-based payment	1,016	315	396	12	1,318
Finance liabilities at fair value	(1,296)	1,590	(1,045)	2,501	(1,981)
Total adjustment	(92)	2,106	(586)	2,588	(412)
Non-IFRS net loss	3,712	6,416	1,660	2,022	5,725

Balance Sheet Highlights

- As of September 30, 2018, cash and cash equivalents totaled \$6,121,000, compared with \$3,514,000 on December 31, 2017. The increase in cash and cash equivalents compared with December 31, 2017 is attributed to capital raised as part of the private offering in June 2018 and the public offering in August 2018.
- As of September 30, 2018, shareholders' equity totaled \$3,397,000, compared with \$3,141,000 as of December 31, 2017.

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, the Company's earnings release contains non-IFRS financial measures of net loss for the period that excludes the effect of share-based compensation expenses, the revaluation of other investments and revaluation of derivative warrant and anti-dilution liability. The earnings release also contains non-IFRS financial measures for bookings. Bookings are a non-IFRS financial metric that we define as binding and non-revocable customers purchase orders over a defined period. 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 business internally, and as such deemed it important to provide all 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.

About Safe-T Group Ltd.

Safe-T Group Ltd. (Nasdaq, TASE: SFET), is a leading provider of software-defined access solutions which mitigate attacks on enterprises' business-critical services and sensitive data. Safe-T solves the data access challenge by masking data at the perimeter, keeping information assets safe and limiting access only to authorized and intended entities in hybrid cloud environments. Safe-T enhances operational productivity, efficiency, security, and compliance by protecting organizations from data exfiltration, leakage, malware, ransomware, and fraud. With Safe-T's patented, multi-layer software-defined access, financial services, healthcare, utility companies and governments can secure their data, services, and networks from internal and external data threats.

Forward-Looking Statements

This press release contains forward-looking statements within the meaning of the "safe harbor" provisions of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995 and other Federal securities laws. Words such as "expects," "anticipates," "intends," "plans," "believes," "seeks," "estimates" and similar expressions or variations of such words are intended to identify forward-looking statements. For example, Safe-T is using forward-looking statements in this press release when it discusses that it expects to see increased interest and adoptions by government entities and other high-caliber organizations and that Telepath will provide Safe-T users with better insights into user and web-based anomalies within their networks. 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 final prospectus filed pursuant to rule 424(b)(4) filed with the Securities and Exchange Commission ("SEC") on August 20, 2018, 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.

CONTACT INVESTOR RELATIONS:

Miri Segal-Scharia
CEO

Consolidated Statements of Financial Position
(In thousands of USD)

	<u>September 30,</u>		<u>December 31,</u>
	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2017</u>
	<u>(Unaudited)</u>	<u>(Unaudited)</u>	<u>(Audited)</u>
Assets			
Cash and cash equivalents	5,045	6,121	3,514
Restricted deposits	48	94	93
Trade receivables	318	484	644
Other receivables	278	309	*163
Total current assets	<u>5,689</u>	<u>7,008</u>	<u>4,414</u>
Restricted deposits	14	-	-
Property plant and equipment, net	89	150	165
Deferred issuance expenses	-	-	*61
Goodwill	523	523	523
Intangible assets	827	872	764
Total non-current assets	<u>1,453</u>	<u>1,545</u>	<u>1,513</u>
Total assets	<u>7,142</u>	<u>8,553</u>	<u>5,927</u>
Liabilities			
Trade payables	73	270	178
Other payables	641	726	877
Contract liability	356	411	424
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	92	49	92
Total current liabilities	<u>1,162</u>	<u>1,456</u>	<u>1,571</u>
Contract liability	60	237	286
Liability in respect of anti-dilution feature	514	-	692
Liability in respect of compensation feature	-	3,387	-
Derivatives financial instruments - warrants	937	-	237
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	-	76	-
Total non-current liabilities	<u>1,511</u>	<u>3,700</u>	<u>1,215</u>
Total liabilities	<u>2,673</u>	<u>5,423</u>	<u>2,786</u>
Equity			
Share Capital	**	**	**
Share premium	28,013	37,893	28,494
Other capital reserve	12,699	11,962	12,583
Accumulated loss	(36,243)	(46,458)	(37,936)
Total equity	<u>4,469</u>	<u>3,397</u>	<u>3,141</u>
Total liabilities and equity	<u>7,142</u>	<u>8,553</u>	<u>5,927</u>

* Reclassified.

** Represents an amount of less than \$1 thousand.

Consolidated Statements of Other Comprehensive Loss
(In thousands of USD, except per share amounts)

	For the Nine-Month Period Ended September 30,		For the Three-Month Period Ended September 30,		For the Year Ended December 31,
	2017	2018	2017	2018	2017
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Audited)
Revenues	719	1,003	* 187	248	1,096
Cost of revenues	410	607	127	178	583
Gross profit	309	396	60	70	513
Research and development expenses, net	1,091	1,637	444	603	1,608
Sales and marketing expenses	2,647	4,269	1,155	1,120	4,051
General and administrative expenses	1,604	1,370	530	443	2,151
Operating loss	(5,033)	(6,880)	(2,069)	(2,096)	(7,297)
Finance income	2,351	984	1,230	27	2,959
Finance expense	(938)	(2,626)	(235)	(2,541)	(975)
Finance income (expense), net	1,413	(1,642)	995	(2,514)	1,984
Total comprehensive loss	(3,620)	(8,522)	(1,074)	(4,610)	(5,313)
Basic loss per share	(0.20)	(0.31)	(0.05)	(0.12)	(0.29)
Diluted loss per share	(0.26)	(0.33)	(0.09)	(0.12)	(0.29)

* Early application of IFRS 15.

Consolidated Statements of Changes in Equity
(In thousands of USD)

	<u>Share capital*</u>	<u>Share premium</u>	<u>Other capital reserve</u>	<u>Accumulated loss</u>	<u>Total equity</u>
For the nine months ended September 30, 2018:					
Balance as of December 31, 2017 (Audited)	--	28,494	12,583	(37,936)	3,141
Issuance of ordinary shares, net	--	6,069	--	--	6,069
Exercise of anti-dilution feature	--	2,268	--	--	2,268
Exercise of options	--	791	(689)	--	102
Forfeiture of options	--	271	(271)	--	--
Share-based payments	--	--	339	--	339
Net comprehensive loss for the period	--	--	--	(8,522)	(8,522)
Balance as of September 30, 2018 (unaudited)	<u>--</u>	<u>37,893</u>	<u>11,962</u>	<u>(46,458)</u>	<u>3,397</u>
For the three months ended September 30, 2018:					
Balance as of June 30, 2018 (Unaudited)	--	31,585	12,156	(41,848)	1,893
Issuance of ordinary shares, net	--	3,835	--	--	3,835
Exercise of anti-dilution feature	--	2,268	--	--	2,268
Exercise of options	--	--	--	--	--
Forfeiture of options	--	205	(205)	--	--
Share-based payments	--	--	11	--	11
Net comprehensive loss for the period	--	--	--	(4,610)	(4,610)
Balance as of September 30, 2018 (Unaudited)	<u>--</u>	<u>37,893</u>	<u>11,962</u>	<u>(46,458)</u>	<u>3,397</u>

* Represents an amount of less than \$1 thousand.