



## תרגום נוחות - נוסח הדיווח המחייב הוא נוסח הדיווח באנגלית

### סייפ-טי מודיעה על התוצאות הכספיות לשנת 2018

### מדווחת על עלייה של 34% בהכנסות לעומת שנת 2017

**הרצליה, 26 מרץ, 2019** – סייפ-טי גרופ בע"מ (נאסד"ק, תל-אביב: SFET), ספקית של פתרונות software-defined access לסביבות ענן היברידי, מודיעה היום על תוצאותיה הכספיות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2018.

סייפ-טי מדווחת על התקדמות והישגים מתמשכים בשנת 2018. הכנסות החברה לשנת 2018 הסתכמו ב-1,466,000 דולר, עלייה של 34% לעומת ההכנסות בסך 1,096,000 דולר בשנת 2017.

כמו כן, דיווחה החברה על הזמנות מלקוחות (Non-IFRS) בסך של 1,830,000 דולר (מתוכם הזמנות מותנות בסך 423,000 דולר, נכון למועד הודעה זו), עלייה של כ-11% בהשוואה ל-1,651,000 דולר בשנת 2017 (אשר לא כללו הזמנות מותנות).<sup>1</sup>

צבר ההזמנות שעדיין לא חויבו (Non-IFRS) ליום 31 בדצמבר, 2018 עמד על 982,000 דולר, לעומת צבר הזמנות של 565,000 דולר ביום 31 בדצמבר, 2017. סכומים אלו כוללים הזמנות מותנות.

החברה דיווחה על הכנסות בסך 463,000 דולר ברבעון האחרון של שנת 2018, המהווים עלייה של 23% לעומת 377,000 דולר בתקופה המקבילה אשתקד. החברה סיימה את שנת 2018 עם יתרת מזומנים בסך 3,717,000 דולר.

בתאריך 29 בינואר, 2019, הודיעה סייפ-טי על חתימת מזכר הבנות לרכישה של חברה ישראלית בתחום פתרונות Business Proxy Network. תוצאות כספיות בלתי-מבוקרות לשנת 2018 שהועברו לסייפ-טי ע"י החברה כוללות הכנסות בסך כ-2,200,000 דולר. השלמת הרכישה כפופה, בין היתר, לחתימה על הסכמים מחייבים ולקבלת אישור בעלי המניות.

"בשנת 2018, התמקדנו בצמיחה אורגנית ואנאורגנית של החברה באמצעות השקת מוצרים חדשים, אינטגרציה עם שותפים חדשים ופיתוח טכנולוגיות חדשות", אמר שחר דניאל, מנכ"ל סייפ-טי. "החברה ממשיכה למנף את ניסיונה ואת הידע הנרחב שלה, ומצפה להטביע את חותמה באמצעות קידום חדשנות ובניית יסודות למינוף עסקי החברה לטווח הרחוק".

### אירועים אחרונים

- **סייפ-טי זכתה להכרה כאחת משבע ספקיות SDP נבחרות ע"י גרטנר:** סייפ-טי נכללה בדוח האחרון של גרטנר בנושא Software-Defined Perimeters: "Fact or Fiction: Are Software-Defined Perimeters Really the Next-Generation VPNs". סייפ-טי היא החברה הישראלית היחידה שצוינה כספקית נבחרת.
- **סייפ-טי מינתה את חן כץ ליו"ר הדירקטוריון:** למר כץ ניסיון רחב בעבודה עם חברות טכנולוגיות צומחות, ותחומי מומחיותו כוללים כספים, ניהול וטכנולוגיה. הוא כיהן כמנכ"ל טכנופולס ונצ'רס בע"מ, חברת השקעות ישראלית הנסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב (סימול: TNPV) מאז 2006. כיום, הוא מכהן כיו"ר הדירקטוריון בשתי חברות מכשור רפואי ישראליות, ניקאסט בע"מ וחברת הבת שלה, ננומדיק טכנולוגיות בע"מ, ומשמש כדירקטור בקומפיולאב, ב-RapiDx ובעמינח.

<sup>1</sup> ע"פ מדיניות ההכרה בהכנסות של החברה, פרק הזמן שבין קבלת ההזמנה ובין ההכרה החלקית בהכנסה הוא בין רבעון אחד לארבעה רבעונים. בנוסף, שירותי האחזקה שמספקת החברה לרוב לקוחותיה מוכרים באופן יחסי לאורך תקופת ההתקשרות, עד 5 שנים.

## תוצאות כספיות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2018

- סך ההכנסות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2018 עמד על 1,466,000 דולר, לעומת 1,096,000 דולר בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2017. השינוי מיוחס לעלייה במכירות באסיה-פסיפיק ובאירופה, המקוזז בחלקו על-ידי ירידה במכירות בארצות הברית.
- ההזמנות בשנת 2018 (Non-IFRS) הסתכמו ב-1,830,000 דולר (ובכלל זה הזמנות מותנות בסך 423,000 דולר), לעומת 1,651,000 דולר בשנת 2017 (אשר לא כללו הזמנות מותנות).
- עלות המכר בשנת 2018 הסתכמה ב-791,000 דולר, לעומת 583,000 דולר בשנת 2017. העלייה נובעת ברובה מגידול בפעילות צוותי התמיכה והשירותים המקצועיים של החברה, אשר התבטא בעלייה בהוצאות שכר ונלוות.
- הוצאות המחקר והפיתוח (מו"פ) בשנת 2018 הסתכמו ב-2,414,000 דולר, לעומת 1,608,000 דולר בשנת 2017. העלייה מיוחסת ברובה לעלייה בהוצאות שכר ונלוות.
- הוצאות מכירה ושיווק בשנת 2018 הסתכמו ב-5,542,000 דולר, לעומת 4,051,000 דולר בשנת 2017. העלייה מיוחסת להוצאות שכר ונלוות, להוצאות שירותים מקצועיים ולהוצאות שיווק.
- הוצאות הנהלה וכלליות בשנת 2018 הסתכמו ב-1,925,000 דולר, לעומת 2,150,000 דולר בשנת 2017. הירידה נובעת ברובה מתשלום מבוסס-מניות, אשר קוזז בחלקו כנגד הוצאות שירותים מקצועיים גבוהות יותר.
- ההפסד הנקי (IFRS) לשנת 2018 הסתכם ב-11,753,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.33 דולר למניה רגילה, לעומת 5,313,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.29 למניה רגילה, בשנת 2017.
- ההפסד הנקי על בסיס Non-IFRS לשנת 2018 הסתכם ב-8,688,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.24 דולר למניה רגילה, לעומת 5,725,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.31 דולר למניה רגילה, בשנת 2017.

הטבלה הבאה מציגה את ההשפעה המותאמת של הוצאות/הכנסות שאינן במזומן על ההפסד הנקי של החברה בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2018 ובשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2017, בהתאמה:

| השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר |        | באלפי דולר                    |
|------------------------------|--------|-------------------------------|
| 2017                         | 2018   |                               |
| 5,313                        | 11,753 | <b>הפסד נקי לתקופה</b>        |
| 251                          | 276    | הפחתת נכסים בלתי-מוחשיים      |
| -                            | 517    | הוצאות הנפקה                  |
| 1,318                        | 381    | תשלומים מבוססי-מניות          |
| (1,981)                      | 1,891  | שווי הוגן של התחייבויות מימון |
| (412)                        | 3,065  | סה"כ התאמות                   |
| 5,725                        | 8,688  | <b>הפסד נקי (Non-IFRS)</b>    |

## תוצאות כספיות לרבעון הרביעי של שנת 2018

- סך ההכנסות ברבעון הרביעי של שנת 2018 עמד על 463,000 דולר, לעומת 377,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2017. העלייה נובעת מעלייה במכירות בארצות הברית.

- ההזמנות ברבעון הרביעי של שנת 2018 (Non-IFRS) הסתכמו ב-684,000 דולר (ובכלל זה הזמנות מותנות בסך 33,000 דולר, נכון למועד הודעה זו), לעומת 1,054,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2017 (אשר לא כללו הזמנות מותנות).
- עלות המכר ברבעון הרביעי של שנת 2018 הסתכמה ב-184,000 דולר, לעומת 173,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2017. העלייה הקטנה נובעת בעיקר מהוצאות הפחתת הטכנולוגיה שנרכשה בשנת 2018.
- הוצאות המו"פ ברבעון הרביעי של שנת 2018 הסתכמו ב-777,000 דולר, לעומת 517,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2017. הגידול מיוחס ברובו להרחבת צוות המו"פ, אשר הובילה לעלייה בהוצאות שר ונלוות.
- הוצאות המכירה והשיווק ברבעון הרביעי של שנת 2018 הסתכמו ב-1,273,000 דולר, לעומת 1,404,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2017. הירידה מיוחסת ברובה לתשלומים מבוססי-מניות נמוכים יותר.
- הוצאות הנהלה וכלליות ברבעון הרביעי של שנת 2018 הסתכמו ב-561,000 דולר, לעומת 547,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2017. העלייה נבעה בעיקר מגידול בהוצאות על שירותים מקצועיים כתוצאה מהרישום הכפול למסחר בנאסד"ק, שקוזז חלקית על-ידי ירידה בתשלומים מבוססי-מניות.
- ההפסד הנקי לפי IFRS לרבעון הרביעי של שנת 2018 הסתכם ב-3,231,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.05 דולר למניה רגילה, לעומת 1,693,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.08 דולר למניה רגילה ברבעון הרביעי של שנת 2017.
- ההפסד הנקי על בסיס Non-IFRS לרבעון הרביעי של שנת 2018 הסתכם ב-2,272,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.04 דולר למניה רגילה, לעומת 2,013,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.09 דולר למניה רגילה, ברבעון הרביעי של שנת 2017.

הטבלה הבאה מציגה את ההשפעה המותאמת של הוצאות/הכנסות שאינן במזומן על ההפסד הנקי של החברה ברבעון הרביעי של שנת 2018 וברבעון הרביעי של שנת 2017, בהתאמה:

| הרבעון שהסתיים ביום 31 בדצמבר |       | באלפי דולר                    |
|-------------------------------|-------|-------------------------------|
| 2017                          | 2018  |                               |
| 1,693                         | 3,231 | <b>הפסד נקי לתקופה</b>        |
| 63                            | 75    | הפחתת נכסים בלתי-מוחשיים      |
| 302                           | 66    | תשלומים מבוססי-מניות          |
| (685)                         | 818   | שווי הוגן של התחייבויות מימון |
| (320)                         | 959   | סה"כ התאמות                   |
| 2,013                         | 2,272 | <b>הפסד נקי (Non-IFRS)</b>    |

## נתונים מאזניים עיקריים

- המזומנים ושווי-המזומנים נכון ליום 31 בדצמבר, 2018 הסתכמו ב-3,717,000 דולר, לעומת 3,514,000 דולר ביום 31 בדצמבר, 2017. הגידול ביתרת המזומנים ושווי המזומנים לעומת 31 בדצמבר, 2017 מיוחס לגיוס הון במסגרת הקצאה פרטית שהתקיימה ביוני 2018 והנפקה לציבור באוגוסט 2018, בקיזוז מזומנים ששימשו בעיקר לפעילות שוטפת.
- נכון ליום 31 בדצמבר, 2018, הסתכם הון בעלי המניות ב-3,710,000 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. הפרסומים כוללים גם נתונים כספיים לגבי הזמנות מלקוחות וצבר הזמנות. הזמנות הן נתון שחושב לא לפי ה-IFRS (Non-IFRS) שאנו מגדירים כהזמנות לקוחות מחייבות ובלתי ניתנות לביטול, בגין תקופה מסוימת. לדעת הנהלת החברה, הזמנות מלקוחות הינו נתון משמעותי להנהלה ולמשקיעים כיוון שהזמנות עשויות לייצר הכנסות עתידיות, אשר הינן אינדיקטור חשוב לגבי הבריאות והחיוניות של עסקי החברה. הזמנות נטו הינן נתון שחושב לא לפי ה-IFRS (Non-IFRS) שאנו משתמשים בו כדי לנתח הזמנות שסופקו עד לסיום תקופת הדיווח הרלוונטית. צבר הזמנות הינו נתון שחושב לא לפי ה-IFRS (Non-IFRS) שאנו מגדירים כסכום המצטבר של הזמנות נטו שטרם חויבו ללקוחות ביום המדידה. נתון זה הינו שונה מהנתון של Contract Liabilities בדו"חות הכספיים שהינו יתרת ההכנסה הנדחית שטרם הוכרה לאחר שהלקוחות כבר חויבו.

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 ממגזרי 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 בדיון האמריקאי. לפרטים נוספים, ראה נוסח הדיווח המחייב באנגלית להלן.

### פרטי קשר

עדי ומיכל קשרי משקיעים - מיכל אפרתי: 0523044404 [michal@efraty.com](mailto:michal@efraty.com)

Consolidated Statements of Financial Position  
(In thousands of USD)

|  | <u>2018</u>      | <u>2017</u>  |
|--|------------------|--------------|
|  | <u>(Audited)</u> |              |
| <b>Assets</b>  |                  |              |
| Cash and cash equivalents                                | 3,717            | 3,514        |
| Restricted deposits                                      | 104              | 93           |
| Trade receivables  | 854              | 644          |
| Other receivables  | 231              | 163          |
| <b>Total current assets</b>                              | <u>4,906</u>     | <u>4,414</u> |
| Property plant and equipment, net                        | 143              | 165          |
| Deferred issuance expenses                               | -                | 61           |
| Goodwill   | 523              | 523          |
| Intangible assets  | 796              | 764          |
| <b>Total non-current assets</b>                          | <u>1,462</u>     | <u>1,513</u> |
| <b>Total assets</b>                                      | <u>6,368</u>     | <u>5,927</u> |
| <b>Liabilities</b>                                       |                  |              |
| Trade payables   | 103              | 178          |
| Other payables   | 951              | 877          |
| Contract liability                                       | 495              | 424          |
| Liability in respect of the Israeli Innovation Authority | 49               | 92           |
| <b>Total current liabilities</b>                         | <u>1,598</u>     | <u>1,571</u> |
| Contract liability                                       | 249              | 286          |
| Liability in respect of anti-dilution feature            | -                | 692          |
| Derivative financial instruments                         | 729              | 237          |
| Liability in respect of the Israeli Innovation Authority | 82               | -            |
| <b>Total non-current liabilities</b>                     | <u>1,060</u>     | <u>1,215</u> |
| <b>Total liabilities</b>                                 | <u>2,658</u>     | <u>2,786</u> |
| <b>Equity</b>  |                  |              |
| Share Capital  | -                | -            |
| Share premium  | 41,594           | 28,494       |
| Other capital reserve                                    | 11,805           | 12,583       |
| Accumulated loss   | (49,689)         | (37,936)     |
| <b>Total equity</b>                                      | <u>3,710</u>     | <u>3,141</u> |
| <b>Total liabilities and equity</b>                      | <u>6,368</u>     | <u>5,927</u> |

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

|  | <u>For the Three-Month Period</u><br><u>Ended December 31,</u> |                    | <u>For the Year Ended</u><br><u>December 31,</u> |                  |
|--|--|--------------------|--|------------------|
|  | <u>2018</u>  | <u>2017</u>        | <u>2018</u>                                      | <u>2017</u>      |
|  | <u>(Unaudited)</u>   | <u>(Unaudited)</u> | <u>(Audited)</u>                                 | <u>(Audited)</u> |
| Revenues                               | 463  | 377                | 1,466  | 1,096            |
| Cost of revenues                       | 184  | 173                | 791  | 583              |
| <b>Gross profit</b>                    | <u>279</u>   | <u>204</u>         | <u>675</u>                                       | <u>513</u>       |
| Research and development expenses, net | 777  | 517                | 2,414  | 1,608            |
| Sales and marketing expenses           | 1,273  | 1,404              | 5,542  | 4,051            |
| General and administrative expenses    | 561  | 547                | 1,931  | 2,151            |
| <b>Operating loss</b>                  | <u>(2,332)</u>   | <u>(2,264)</u>     | <u>(9,212)</u>                                   | <u>(7,297)</u>   |
| Finance income (expense), net          | (899)  | 571                | (2,541)  | 1,984            |
| <b>Net loss</b>                        | <u>(3,231)</u>   | <u>(1,693)</u>     | <u>(11,753)</u>                                  | <u>(5,313)</u>   |
| <b>Basic loss per share</b>            | <u>(0.05)</u>  | <u>(0.08)</u>      | <u>(0.33)</u>                                    | <u>(0.29)</u>    |
| <b>Diluted loss per share</b>          | <u>(0.05)</u>  | <u>(0.09)</u>      | <u>(0.35)</u>                                    | <u>(0.29)</u>    |



## Safe-T Reports Full Year 2018 Financial Results

### Revenues in 2018 Grew 34% Compared to Last Year

HERZLIYA, Israel, March 26, 2019 /PRNewswire/ --- **Safe-T Group Ltd.** (NASDAQ: SFET) (TASE: SFET), a provider of software-defined access solutions for the hybrid cloud, today announced financial results for the year ended December 31, 2018.

Safe-T reported continuing progress and achievements in 2018. During the year ended December 31, 2018, Company revenues totaled \$1,466,000, an increase of 34% compared with \$1,096,000 in the year ended December 31, 2017.

Non-IFRS customer net bookings totaled \$1,830,000 (\$423,000 of which are still contingent bookings as at the date of this announcement), an increase of approximately 11% compared to \$1,651,000 net bookings last year (including no contingent bookings).<sup>[1]</sup>

Non-IFRS order backlog of customers who have not yet been charged totaled as of December 31, 2018, to \$982,000, compared with an order backlog of \$565,000 as of December 31, 2017. Backlog amounts include contingent bookings.

The Company reported revenues of \$463,000 in the fourth quarter of 2018, representing a 23% increase compared with \$377,000 in the corresponding quarter last year. The Company ended the year with a cash balance of \$3,717,000.

Safe-T announced on January 29, 2019 the signing of a non-binding letter (LOI) for the acquisition of an Israeli company in the proxy network solution industry. Unaudited results for the full year of 2018, provided to Safe-T by the target company, included revenues of approximately \$2,200,000. The closing of the acquisition is still subject, among other conditions, to the signing of definitive documentation and obtaining shareholders' approval.

"In 2018, we focused on organic and inorganic growth of the company through the launch of new products, integrations with new partners, and the development of new technologies," said Shachar Daniel, Chief Executive Officer of Safe-T Group Ltd. "As the Company continues to leverage its extensive knowledge and experience, we look forward to expanding our footprint in 2019 by driving sustainable product innovation and building a foundation to scale the business over the long-term."

#### ***Additional Recent Developments:***

- **Safe-T Recognized by Gartner as One of Seven Representative SDP Vendors:** Safe-T was included in Gartner's recent "Fact or Fiction: Are Software-Defined Perimeters Really the Next-Generation VPNs" report on software-defined perimeters (SDPs). Safe-T is the only Israeli company listed as a Representative Vendor.
- **Safe-T Appoints Chen Katz as Chairman of the Board of Directors:** Mr. Katz has wide-ranging experience working with growth technology companies, and his expertise includes finance, management and the technology industry. He has been the chief executive officer of TechnoPlus Ventures Ltd., an Israeli publicly traded investment firm (TASE: TNPV), since 2006. Mr. Katz currently serves as the Chairman of the Board of two medical-device companies, Nicast Ltd. and its subsidiary, Nanomedic Technologies Ltd., and he also serves as a director in CompuLab Ltd., RapiDx Ltd. and Aminach Furniture and Mattresses Industry Ltd.

## Financial Results for the Year Ended December 31, 2018

- Total revenues for the year ended December 31, 2018, were \$1,466,000, compared with \$1,096,000 in the year ended December 31, 2017. The increase was attributed to sales in APAC and Europe, offset by a reduction of sales in the United States.
- Non-IFRS total net bookings in the year ended December 31, 2018, totaled \$1,830,000 (including contingent bookings of \$423,000), compared with \$1,651,000 in the year ended December 31, 2017 (with no contingent bookings).
- Cost of revenues during 2018 totaled \$791,000, compared with \$583,000 in 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.
- Research and development expenses in 2018 totaled \$2,414,000, compared with \$1,608,000 in 2017. The increase was mainly attributed to payroll and related expenses.
- Sales and marketing expenses during 2018 totaled \$5,542,000, compared with \$4,051,000 during 2017. The increase was attributed to payroll and related expenses, professional services expenses, and marketing expenses.
- General and administrative expenses in 2018 totaled \$1,925,000, compared with \$2,150,000 in 2017. The decrease was mainly attributed to a share-based payment, offset by an increase in professional services.
- IFRS net loss for 2018 totaled \$11,753,000, or \$0.33 basic loss per ordinary share, compared with \$5,313,000, or \$0.29 basic loss per ordinary share, during 2017.
- Non-IFRS net loss for 2018 totaled \$8,688,000, or \$0.24 basic loss per ordinary share, compared with \$5,725,000, or \$0.31 basic loss per ordinary share, for 2017.

The following table presents the reconciled effect of the non-cash expenses/income on the Company's net loss for the years ended December 31, 2018 and December 31, 2017, respectively:

|                                   | Year ended<br>December 31, |         |
|-----------------------------------|----------------------------|---------|
|                                   | 2018                       | 2017    |
|                                   | In thousands of USD        |         |
| Net loss for the period           | 11,753                     | 5,313   |
| Amortization of intangible assets | 276                        | 251     |
| Issuance expenses                 | 517                        | -       |
| Share-based payment               | 381                        | 1,318   |
| Finance liabilities at fair value | 1,891                      | (1,981) |
| Total adjustment                  | 3,065                      | (412)   |
| Non-IFRS net loss                 | 8,688                      | 5,725   |

## Fourth Quarter 2018 Financial Results

- Total revenues for the fourth quarter of 2018 amounted to \$463,000, compared with \$377,000 in the fourth quarter of 2017. The change is attributed to increased sales in the United States.
- Non-IFRS total net bookings for the fourth quarter of 2018 totaled \$684,000 (including contingent bookings of \$33,000 as of the date of this announcement), compared with \$1,054,000 net bookings in the fourth quarter of 2017 (with no contingent bookings).
- In the fourth quarter of 2018, cost of revenues totaled \$184,000, compared with \$173,000 in the fourth quarter of 2017. The slight increase is mainly due to amortization expenses for the purchased technology in 2018.
- In the fourth quarter of 2018, research and development (R&D) expenses were \$777,000, compared with \$517,000 in the fourth 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 fourth quarter of 2018, sales and marketing expenses totaled \$1,273,000, compared with \$1,404,000 in the fourth quarter of 2017. The decrease was primarily attributed to lower share-based payments.
- In the fourth quarter of 2018, general and administrative expenses totaled \$561,000, compared with \$547,000 in the fourth quarter of 2017. The increase was primarily due to increased professional services as a result of the Nasdaq dual listing, which was partially offset by a lower share-based payment.



- IFRS net loss for the fourth quarter of 2018 totaled \$3,231,000, or \$0.05 basic loss per ordinary share, compared with \$1,693,000, or \$0.08 basic loss per ordinary share, in the fourth quarter of 2017.
- Non-IFRS net loss for the fourth quarter of 2018 was \$2,272,000, or \$ 0.04 basic loss per ordinary share, compared with \$2,013,000, or \$0.09 basic loss per ordinary share, in the fourth quarter of 2017.

The following table presents the reconciled effect of the non-cash expenses/income on the Company's net loss for the fourth quarters of 2018 and 2017, respectively:

|                                   | Fourth quarter ended |       |
|-----------------------------------|----------------------|-------|
|                                   | December 31,         |       |
|                                   | 2018                 | 2017  |
|                                   | In thousands of USD  |       |
| Net loss for the period           | 3,231                | 1,693 |
| Amortization of intangible assets | 75                   | 63    |
| Share-based payment               | 66                   | 302   |
| Finance liabilities at fair value | 818                  | (685) |
| Total adjustment                  | 959                  | (320) |
| Non-IFRS net loss                 | 2,272                | 2,013 |

### **Balance Sheet Highlights**

- As of December 31, 2018, cash and cash equivalents totaled \$3,717,000, 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, less cash spent mainly on operating activities.
- As of December 31, 2018, shareholders' equity totaled \$3,710,000, 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 and backlog orders. Bookings are a non-IFRS financial metric that we define as binding and non-revocable customers purchase orders over a defined period. We consider bookings to be a useful metric for management and investors because bookings drive future revenue, which is an important indicator of the health and viability of our business. Net bookings are non-IFRS financial measures that we use internally to analyze bookings fulfilled at the end of each reporting period. Backlog orders is a non-IFRS financial metric that we define as an aggregate amount of net bookings that weren't invoiced as of the day of measurement. This measure is different from the unfilled performance obligations reflected in the consolidated financial statements under "Contract Liabilities" item in the balance sheets, which are calculated on net bookings which were already invoiced. 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. Investors are encouraged to review the reconciliation of these non-IFRS information to their most directly comparable IFRS financial measures provided in the financial statement tables herein.

### **About Safe-T Group Ltd.**

Safe-T Group Ltd. (Nasdaq: SFET) (TASE: SFET), is a 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 expectations regarding the increase of future revenue, that it expects to see increased interest and adoptions by government entities and other high-caliber organizations, and that it intends to acquire a in the business proxy network solution industry and such company's 2018 revenues. 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 26, 2019, 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.

Consolidated Statements of Financial Position  
(In thousands of USD)

|  | 2018             | 2017            |
|--|------------------|-----------------|
|  | <u>(Audited)</u> |                 |
| <b>Assets</b>  |                  |                 |
| Cash and cash equivalents                                | 3,717            | 3,514           |
| Restricted deposits                                      | 104              | 93              |
| Trade receivables  | 854              | 644             |
| Other receivables  | 231              | 163             |
| <b>Total current assets</b>                              | <u>4,906</u>     | <u>4,414</u>    |
| Property plant and equipment, net                        | 143              | 165             |
| Deferred issuance expenses                               | -                | 61              |
| Goodwill   | 523              | 523             |
| Intangible assets  | 796              | 764             |
| <b>Total non-current assets</b>                          | <u>1,462</u>     | <u>1,513</u>    |
| <b>Total assets</b>                                      | <u>6,368</u>     | <u>5,927</u>    |
| <b>Liabilities</b>                                       |                  |                 |
| Trade payables   | 103              | 178             |
| Other payables   | 951              | 877             |
| Contract liability                                       | 495              | 424             |
| Liability in respect of the Israeli Innovation Authority | 49               | 92              |
| <b>Total current liabilities</b>                         | <u>1,598</u>     | <u>1,571</u>    |
| Contract liability                                       | 249              | 286             |
| Liability in respect of anti-dilution feature            | -                | 692             |
| Derivative financial instruments                         | 729              | 237             |
| Liability in respect of the Israeli Innovation Authority | 82               | -               |
| <b>Total non-current liabilities</b>                     | <u>1,060</u>     | <u>1,215</u>    |
| <b>Total liabilities</b>                                 | <u>2,658</u>     | <u>2,786</u>    |
| <b>Equity</b>  |                  |                 |
| Share Capital  | -                | -               |
| Share premium  | 41,594           | 28,494          |
| Other capital reserve                                    | 11,805           | 12,583          |
| Accumulated loss   | <u>(49,689)</u>  | <u>(37,936)</u> |
| <b>Total equity</b>                                      | <u>3,710</u>     | <u>3,141</u>    |
| <b>Total liabilities and equity</b>                      | <u>6,368</u>     | <u>5,927</u>    |

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

|  | <b>For the Three-Month Period Ended</b> |                    | <b>For the Year Ended</b> |                  |
|--|---|--------------------|---------------------------|------------------|
|  | <b>December 31,</b>                     |                    | <b>December 31,</b>       |                  |
|  | <b>2018</b>                             | <b>2017</b>        | <b>2018</b>               | <b>2017</b>      |
|  | <b>(Unaudited)</b>                      | <b>(Unaudited)</b> | <b>(Audited)</b>          | <b>(Audited)</b> |
| Revenues                               | 463                                     | 377                | 1,466                     | 1,096            |
| Cost of revenues                       | 184                                     | 173                | 791                       | 583              |
| <b>Gross profit</b>                    | <b>279</b>                              | <b>204</b>         | <b>675</b>                | <b>513</b>       |
| Research and development expenses, net | 777                                     | 517                | 2,414                     | 1,608            |
| Sales and marketing expenses           | 1,273                                   | 1,404              | 5,542                     | 4,051            |
| General and administrative expenses    | 561                                     | 547                | 1,931                     | 2,151            |
| <b>Operating loss</b>                  | <b>(2,332)</b>                          | <b>(2,264)</b>     | <b>(9,212)</b>            | <b>(7,297)</b>   |
| Finance income (expense), net          | (899)                                   | 571                | (2,541)                   | 1,984            |
| <b>Net loss</b>                        | <b>(3,231)</b>                          | <b>(1,693)</b>     | <b>(11,753)</b>           | <b>(5,313)</b>   |
| <b>Basic loss per share</b>            | <b>(0.05)</b>                           | <b>(0.08)</b>      | <b>(0.33)</b>             | <b>(0.29)</b>    |
| <b>Diluted loss per share</b>          | <b>(0.05)</b>                           | <b>(0.09)</b>      | <b>(0.35)</b>             | <b>(0.29)</b>    |

---

[1] According to the Company's revenue recognition policy, the period from the receipt of an order to the date of partial recognition can be one to four quarters. In addition, the maintenance services provided for most customers are recognized on a proportionate basis over the engagement period of up to five years.

**CONTACT INVESTOR RELATIONS:**

Miri Segal-Scharia, CEO

MS-IR LLC

[msegal@ms-ir.com](mailto:msegal@ms-ir.com)

917-607-8654