

תרגום נוחות - נוסח הדיווח המחייב הוא נוסח הדיווח באנגלית

סייפ-טי מודיעה על תוצאותיה הכספיות לרבעון הרביעי של 2019 ולשנה כולה

הכנסות החברה עלו ב-124% לעומת שנת 2018

הרצליה, 31 במארס, 2020 – סייפ-טי גרופ בע"מ (NASDAQ, TASE: SFET), ספקית מובילה של פתרונות software-defined access לסביבות ענן היברידי ולסביבות מקומיות, מודיעה היום על תוצאותיה הכספיות לרבעון הרביעי ולשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019.

הכנסות החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2019 הסתכמו ב-3,284,000 דולר, עלייה של 124% לעומת ההכנסות בסך 1,466,000 דולר בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2018.

ההכנסות בשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2019 הסתכמו ב-1,114,000 דולר, עלייה של 141% לעומת ההכנסות בסך 463,000 דולר בשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2018.

יתרת המזומנים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2019 עמדה על 4,341,000 דולר.

שחר דניאל, מנכ"ל סייפ-טי: "אנחנו שמחים להציג שנה של צמיחה והתרחבות. ב-2019 הצלחנו להראות ירידה בהוצאות ביחד עם גידול משמעותי בהכנסות, תוך שאנו משנים בהצלחה את המודל העסקי שלנו ל-SaaS (Software-as-a-Service). השקענו מאמצים גדולים בהרחבת הנוכחות הגלובלית שלנו, עם שותפים ולקוחות חדשים בארה"ב ובאירופה. אנו זהירים בהסתכלות קדימה, בהתחשב במגפת הקורונה, במיוחד בהתחשב בעובדה שההשלכות הכלכליות שלה חסרות ודאות עד כדי חוסר יכולת אפילו לעסוק בספקולציות בשלב זה. למרות זאת, אנחנו מספקים שירותי אבטחת מידע מבוססי ענן, המוצרים שלנו תומכים בסביבות עבודה נשלטות מרחוק, שארגונים נזקקים להן כדי לצלוח בצורה בטוחה את הזמנים המאתגרים הללו, בהווה ולעתיד, ולפיכך אנו מקווים שהמאמצים הללו יישאו פירות בטווח הרחוק.

אירועים אחרונים

- ביום 10 במרץ, 2020, הודענו על הצטרפותנו למאמץ העולמי להתמודדות עם המשבר שנגרם כתוצאה מהתפרצות נגיף קורונה באמצעות הצעת פתרון Remote Access שלנו לתמיכה בארגונים שנפגעו ברחבי העולם, ללא עלות למשך 3 חודשים. מאז, מספר ארגונים שנפגעו ממשבר הקורונה הטמיעו בהצלחה את פתרון Remote Access של החברה כדי לאפשר לעובדיהם לעבוד מהבית בהתאם להנחיות המדיניות.
- ביום 24 במרץ, 2020, הודענו כי סייפ-טי נבחרה כספקית מובילה של פתרונות Software Defined Perimeter (SDP) בדוח מחקר שוק של Omdia בשם "Omdia Market Radar: Zero-Trust Access; Tech Emerges for Secure Remote Access to Applications in the Cloud Era"¹.

אירועים עיקריים בשנת 2019

- שיפרנו את תוצאותינו בהיבט הכספי, עם עלייה בהכנסות, צמצום בעלויות ובקצב שרפת המזומנים, תוך הגברת היעילות התפעולית.

- הכרזנו על מהלך אסטרטגי למיקוד מאמצי טכנולוגיית הסייבר שלנו בשוק ה-SDP ויישמו את האסטרטגיה, וכן שילבנו בין פעילות הסייבר שלנו ופעילות NetNut Ltd. (NetNut), שאת רכישתה השלמנו ביוני 2019. כמו כן, צמצמנו את העלויות הכוללות שלנו במטרה לשפר את תוצאותינו הכספיות.
- מבחינת הטכנולוגיה והמוצרים שלנו, השקנו השנה מספר מוצרים חדשים ומשופרים:
 - גרסה חדשה לפתרון ה-SDP שלנו המיועדת לארגונים בתחום IIOT (Industrial Internet of Things).
 - שירות SDP בענן (נקרא גם ZTNA, Zero Trust Network Access).
 - ZoneZero™, פתרון SDP לסביבות מקומיות, המיועד לשפר את אבטחת רשתות ה-VPN של ארגונים באמצעות יכולות Zero Trust תוך היקף מינימלי של שינויי תשתית.
 - SmarTransfer™, פתרון המיועד לאפשר למשתמשים פנימיים גישה שקופה לאחסון מאובטח באמצעות פרוטוקול HTTP/S רגיל. הפתרון נמצא כבר בשימוש אצל לקוח צבאי.
 - פתרון ה-SDA (Secure Data Access) שלנו צוין כפתרון ZTNA עצמאי נבחר במסגרת דו"ח של גרטנר לתחום ה-ZTNA באפריל 2019.
 - בנוסף, הודענו על הרחבת תיק הפטנטים שלנו באמצעות אישור לפטנט המגן על טכנולוגיית Reverse Access שלנו (1) ע"י משרד הפטנטים הישראלי, תחת השם "מערכת הגנה מפני חדירה לשרת פנימי", ו-(2) בסין, תחת השם "Reverse Access Method for Securing Front-End Applications and Others", אשר אושר כפטנט גם בהונג קונג בנובמבר 2019.
- מבחינת השייווק, המכירות ושיתופי הפעולה, ספקית שירותי ענן מובילה השיקה בהצלחה פתרון אבטחת מידע אצל שישה לקוחות אמריקניים תוך שילוב של פתרון SDA שלנו. בנוסף, פתרון ה-SDP שלנו מוצע לציבור בחנות אמזון (AWS) מאז ספטמבר 2019. כמו כן, חתמנו על הסכם שיתוף פעולה עם שלוחה של חברת Fortune 500 להפצת פתרון ה-SDP של החברה בספרד, בפורטוגל ובישראל, וכן הצטרפנו עם פתרון ה-SDP לתוכנית Fortinet Fabric-Ready Technology Alliance. בנוסף, הרחבנו את בסיס הלקוחות שלנו באמצעות הזמנות מגופים מובילים ובהם בתי חולים, משרדי ממשלה, חברות ביטחוניות, חברות תשתיות, מוסדות פיננסיים, חברות מוצרי צריכה ועוד. בשנת 2019, NetNut הרחיבה את רשת השותפות הבינלאומיות שלה באמצעות שותפויות חדשות בסין, בדרום קוריאה ובמדינות נוספות.

אירועי הון עיקריים ברבעון הרביעי של שנת 2019

- ביום 26 בדצמבר, 2019 השלימה החברה הנפקה רשומה ישירה של מניות ADS, כתבי אופציה משולמים מראש וכתבי אופציה רגילים בסכום ברוטו של כ-1,668,000 דולר.
- ביום 26 בדצמבר, 2019 מימשו שני משקיעים את זכותם לרכוש איגרות חוב נוספות בסכום מצטבר של 1,332,000 דולר. איגרות החוב ניתנות להמרה לחבילות של מניות ADS ולכתבי אופציה לרכישת ADS 1 במחיר של 3.15 דולר ו-1 כתב אופציה במחיר מימוש של 3.30 דולר, בכפוף להתאמות.
- ביום 5 בנובמבר, 2019 השלימה החברה הנפקה לציבור של מניות ADS וכתבי אופציה בסכום ברוטו של 3,500,000 דולר.
- ביום 31 באוקטובר, 2019 מימש משקיע את זכותו לרכוש איגרות חוב נוספות בסכום של 500,000 דולר. איגרות החוב ניתנות להמרה לחבילות של מניות ADS ולכתבי אופציה לרכישת ADS 1 במחיר של 7.00 דולר ו-1 כתב אופציה במחיר מימוש של 7.70 דולר, בכפוף להתאמות.

- ביום 21 באוקטובר, 2019 ביצעה החברה איחוד מניות ביחס של 20 ל-1. לא בוצע שינוי במספר המניות הרגילות עליהן מבוססת כל מניית ADS של החברה, וכל מניית ADS של החברה ללא ערך נקוב. כל הנתונים אודות הון המניות של סיי-טי בהודעה זו, ובכלל זה כמות המניות והמחיר למניה, מוצגים לאחר השפעת איחוד המניות.

תוצאות כספיות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2019

- ההכנסות הסתכמו ב-3,284,000 דולר, לעומת 1,466,000 דולר בשנת 2018. העלייה בהכנסות לעומת שנת 2018 נובעת מאיחוד הכנסותיה של החברה הבת בבעלות מלאה של החברה, NetNut, ספקית של שירותי IP Proxy Network, המקוזזות בחלקן ע"י ירידה במכירות של מוצר ה-SDE (Secure Data Exchange) במסגרת אסטרטגיית החברה להתמקד בשוק ה-SDP באמצעות פתרון ה-SDA שלה.
- עלות המכר הסתכמה ב-1,889,000 דולר, לעומת 791,000 דולר בשנת 2018. העלייה נובעת ברובה מאיחוד עלויות המכר של NetNut, וכן מהפחתה של נכסים בלתי מוחשיים של NetNut, והיא מקוזזת בחלקה ע"י ירידה בעלויות כתוצאה מייעול של צוותי התמיכה והשירות.
- הוצאות המחקר והפיתוח (מו"פ) הסתכמו ב-2,485,000 דולר, לעומת 2,414,000 דולר בשנת 2018. העלייה הקלה מיוחסת ברובה לאיחוד הוצאות הפיתוח של NetNut ומקוזזת בחלקה ע"י ירידה בעלויות הפיתוח של פתרון ה-SDE.
- הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו ב-3,783,000 דולר, לעומת 5,542,000 דולר בשנת 2018. הירידה מיוחסת בעיקר לאמצעי התייעלות ולצמצום בעלויות הכוללות של המכירות, השיווק וההוצאות המקצועיות, אשר קוזזו בחלקה ע"י איחוד הוצאות המכירה והשיווק של NetNut.
- הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו ב-3,757,000 דולר, לעומת 1,925,000 דולר בשנת 2018. העלייה היא תוצאה של עלויות מקצועיות הקשורות בניהול הרישום הדואלי של החברה למסחר בנאסד"ק, בגיוסי הון וברכישת NetNut, ובכלל זה עלויות מקצועיות הקשורות בהנפקת איגרות החוב ששימשו למימון הרכישה, וכן איחוד הוצאות הנהלה וכלליות של NetNut.
- ההפסד הנקי (IFRS) הסתכם ב-12,998,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.96 דולר למניה רגילה (לעומת שנת 2018: הפסד של 11,753,000 דולר, או הפסד בסיסי של 6.66 דולר למניה רגילה).
- ההפסד הנקי על בסיס Non-IFRS הסתכם ב-7,053,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.52 דולר למניה רגילה (לעומת שנת 2018: 8,688,000 דולר, או הפסד בסיסי של 4.92 דולר למניה רגילה).

תוצאות כספיות לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2019

- ההכנסות לרבעון הסתכמו ב-1,114,000 דולר, לעומת 463,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2018. הסיבה העיקרית לעלייה היא איחוד ההכנסות של NetNut ממועד רכישתה, 12 ביוני 2019.
- עלות המכר הסתכמה ב-869,000 דולר, לעומת 184,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2018. העלייה נובעת ברובה מאיחוד עלויות המכר של NetNut, וכן מהפחתה של נכסים בלתי מוחשיים של NetNut, שקוזזו בחלקה ע"י ירידה בעלויות כתוצאה מייעול של צוותי התמיכה והשירות.
- הוצאות המחקר והפיתוח (מו"פ) הסתכמו ב-549,000 דולר, לעומת 777,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2018. הירידה מיוחסת בעיקר לירידה בעלויות כתוצאה מייעול צוות המו"פ, שקוזזה בחלקה ע"י איחוד הוצאות הפיתוח של NetNut.
- הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו ב-1,096,000 דולר, לעומת 1,273,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2018. הירידה מיוחסת בעיקר לאמצעי התייעלות ולצמצום בעלויות הכוללות של המכירות, השיווק וההוצאות המקצועיות, אשר קוזזו בחלקם ע"י איחוד הוצאות המכירה והשיווק של NetNut.

- הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו ב-1,300,000 דולר, לעומת 561,000 דולר ברבעון הרביעי של שנת 2018. העלייה היא תוצאה של עלויות שירותים מקצועיים עקב גיוסי ההון של החברה ברבעון הרביעי, ובכלל זה עלויות מקצועיות הקשורות בהנפקה של איגרות חוב, וכן איחוד הוצאות הנהלה וכלליות של NetNut.
- ההפסד הנקי (IFRS) הסתכם ב-11,292,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.42 דולר למניה רגילה (לעומת הרבעון הרביעי של שנת 2018: הפסד של 3,231,000 דולר, או הפסד בסיסי של 1.00 דולר למניה רגילה).
- ההפסד הנקי על בסיס Non-IFRS הסתכם ב-1,971,000 דולר, או הפסד בסיסי של 0.07 דולר למניה רגילה (לעומת הרבעון הרביעי של שנת 2018: הפסד בסיסי של 0.70 דולר למניה רגילה).

הטבלה הבאה מציגה את ההשפעה המותאמת של הוצאות שאינן במזומן והוצאות חד פעמיות על ההפסד הנקי של החברה בשנים ובשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2019 וביום 31 בדצמבר 2018:

3 חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר		שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2018	2019	
				באלפי דולר
3,231	11,292	11,753	12,998	הפסד נקי לתקופה
-	602	517	790	הוצאות הנפקה
75	1,588	276	2,105	הפחתה וירידת ערך של נכסים בלתי-מוחשיים ומוניטין
66	109	381	454	תשלומים מבוססי-מניות
818	7,022	1,891	2,596	שווי הוגן של התחייבויות מימון
959	9,321	3,065	5,945	סה"כ התאמות
2,272	1,971	8,688	7,053	הפסד נקי (Non-IFRS)

נתונים מאזניים עיקריים

- נכון ליום 31 בדצמבר, 2019, הסתכם הון בעלי המניות ב-2,777,000 דולר, לעומת 3,710,000 דולר ביום 31 בדצמבר, 2018. הירידה נובעת בעיקר מההפסד הנקי לשנת 2019, ובכלל זה ההוצאות שאינן במזומן כפי שפורטו לעיל, אשר קוזזו באופן חלקי ע"י חלק מההון שגויס והוכר כהון בעלי מניות.
- נכון ליום 31 בדצמבר, 2019, יתרת המזומנים ושווי המזומנים של החברה עמדה על 4,341,000 דולר.

אודות סייפ-טי גרופ בע"מ

סייפ-טי גרופ בע"מ (סימול Nasdaq, TASE: SFET) היא ספקית של פתרונות Zero Trust Access אשר נועדו לצמצם התקפות סייבר על שירותים עסקיים קריטיים ונתונים רגישים של ארגונים. הפתרונות של סייפ-טי לענף ולשרתים מקומיים מבטיחים שכל תרחיש הגישה של הארגון, לתוך הארגון ומחוצה לו מאובטחים ע"פ פילוסופיית ה"אשר קודם, תן גישה אח"כ" של Zero Trust. גישה זאת מניחה שאין אדם מאושר מראש, ללא תלות במיקומו

הפיסי ושיוכו הארגוני, וכל משתמש אשר מנסה לגשת לשרות ארגוני בין אם הוא בענן או בתוך הארגון, חייב לקבל אישור גישה כשלב ראשון.

המגוון הרחב של פתרונות גישה מאובטחת של סייפ-טי מצמצמים את מרחב התקיפה הארגוני ומשפרים את סיכויי הארגון להגן על עצמו בפני מתקפות.

שכבת הגנה נוספת הינה שרות הפרוקסי הארגוני של סייפ-טי שמאפשר גלישה קלה, חסכונית, מאובטחת, וללא ניתוקים לאתרי WEB ברחבי העולם. השירות מאפשר חיבור אין סופי של משתמשים, ע"י התרחבות דינאמית כתלות במספר המשתמשים המחוברים.

בעזרת שימוש בטכנולוגיית ה reverse-access מוגנת הפטנט של סייפ-טי וטכנולוגיית ניתוב הרשתות הייחודית של החברה, ארגונים מסוגים שונים וגדלים שונים, יכולים לאבטח את המידע והרשתות שלהם כנגד מתקפות חיצוניות ופנימיות.

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)

	December 31,	
	2019	2018
	(Audited)	
Assets		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	4,341	3,717
Restricted deposits	29	104
Trade receivables	680	854
Other receivables	470	231
Total current assets	5,520	4,906
Non-current assets:		
Long-term restricted deposits	82	-
Long-term deposit	44	-
Property, plant and equipment, net	266	143
Right of use assets	441	-
Goodwill	6,877	523
Intangible assets, net	4,607	796
Total non-current assets	12,317	1,462
Total assets	17,837	6,368
Liabilities and equity		
Current liabilities:		
Short-term loan	4	-
Trade payables	237	103
Other payables	1,553	951
Contract liabilities	562	495
Contingent consideration	2,170	-
Convertible Debentures	7,151	-
Derivative financial instruments	1,637	729*
Short-term lease liabilities	184	-
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	8	49
Total current liabilities	13,506	1,598
Non-current liabilities:		
Contract liabilities	82	249
Long-term lease liabilities	324	-
Deferred tax liabilities	1,040	-
Liability in respect of the Israeli Innovation Authority	108	82
Total non-current liabilities	1,554	331
Total liabilities	15,060	2,658
Equity:		
Ordinary shares	-	-
Share premium	52,394	41,594
Other equity reserves	13,070	11,805
Accumulated deficit	(62,687)	(49,689)
Total equity	2,777	3,710
Total liabilities and equity	17,837	6,368

*Early adoption of "Classification of Liabilities as Current or Non-Current" (Amendments to IAS 1).

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

	For the Year Ended December 31,		For the Three-Month Period Ended December 31,	
	2019	2018	2019	2018
	(Audited)	(Audited)	(Unaudited)	(Unaudited)
Revenues	3,284	1,466	1,114	463
Cost of revenues	1,889	791	869	184
Gross profit	1,395	675	245	279
Research and development expenses	2,485	2,414	549	777
Sales and marketing expenses	3,783	5,542	1,096	1,273
General and administrative expenses	3,757	1,925	1,300	561
Impairment of goodwill	1,002	-	1,002	-
Contingent consideration measurement	159	-	(64)	-
Operating expenses	(11,186)	(9,881)	(3,883)	(2,611)
Operating loss	(9,791)	(9,206)	(3,638)	(2,332)
Finance expenses, net	(3,184)	(2,541)	(7,599)	(899)
Taxes on income	(23)	(6)	(55)	-
Net loss	(12,998)	(11,753)	(11,292)	(3,231)
Basic loss per share	(0.96)	(6.66)	(0.42)	(1.00)
Diluted loss per share	(1.03)	(6.99)	(0.48)	(1.00)