



## אלארום מפרסמת את תוצאותיה הכספיות לרבעון הרביעי ולשנת 2025

ההכנסות ברבעון הרביעי ובשנת 2025 עלו ב-60% וב-28% לעומת השנה הקודמת והסתכמו ב-11.8 מיליון דולר ו-40.7 מיליון דולר, בהתאמה; הצמיחה המואצת נבעה מהגידול בביקוש לצורכי AI

השקעה משמעותית בשיפור היכולות תוך שמירה על רווחיות הובילה לרווח נקי של 1.0 מיליון דולר ורווח EBITDA מותאם בסך 4.4 מיליון דולר בשנת 2025

תל אביב, 19 במרץ 2026 - אלארום טכנולוגיות בע"מ (NASDAQ, TASE: ALAR) ("אלארום" או "החברה"), ספקית גלובלית של פתרונות לאיסוף נתונים מקוונים, מדווחת היום על תוצאותיה הכספיות לרבעון הרביעי ולשנה שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2025.

### נתונים פיננסיים עיקריים לשנת 2025

- ההכנסות לשנת 2025 הסתכמו ב-40.7 מיליון דולר, עלייה שנתית של 28% לעומת 31.8 מיליון דולר בשנת 2024.
- הרווח הגולמי עמד על 58.5% לעומת 75.1% בשנת 2024, ומשקף השקעות אסטרטגיות בהרחבת תשתיות, ביכולות תמיכה בלקוחות אנטרפרייז ובפיתוח מוצרים.
- הוצאות התפעול הסתכמו ב-23.6 מיליון דולר, לעומת 17.2 מיליון דולר בשנת 2024.
- הרווח הנקי לתקופה עמד על 1.0 מיליון דולר, לעומת 5.8 מיליון דולר בשנת 2024.
- רווח ה-EBITDA המותאם לתקופה עמד על 4.4 מיליון דולר, לעומת 9.4 מיליון דולר בשנת 2024.

### נתונים פיננסיים עיקריים לרבעון הרביעי של שנת 2025

- ההכנסות ברבעון הרביעי הסתכמו ב-11.8 מיליון דולר, עלייה של 60% לעומת הרבעון הרביעי של שנת 2024.
- הרווח הגולמי עמד על 53.8%, לעומת 72.4% ברבעון הרביעי של שנת 2024.
- הרווח הנקי לתקופה עמד על 0.2 מיליון דולר, לעומת 0.4 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2024.
- רווח ה-EBITDA המותאם לתקופה עמד על 1.0 מיליון דולר, לעומת 1.5 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2024.
- העלייה בהכנסות ברבעון נבעה בעיקר מעלייה בהיקפי השימוש מצד לקוחות גדולים בעולמות הבינה המלאכותית (AI), וכן מאימוץ נרחב יותר של מוצרי תשתיות הדאטה של החברה.

### דברי ההנהלה

"2025 הייתה שנת מפנה עבור אלארום: החברה גדלה במהירות והרחיבה את התשתיות ואת פלטפורמת המוצרים כדי לספק מענה לצמיחה המשמעותית של תחום ה-AI הגלובלי", אמר שחר דניאל, מנכ"ל אלארום. "במהלך השנה, חוותה אלארום מספר שינויים מבניים מהותיים לצד ההתפשטות המהירה של תחום ה-AI בעולם. ההתפתחויות כללו עלייה משמעותית בהיקפי השימוש בתשתיות שלנו, מעבר לניהול של לקוחות אנטרפרייז גדולים והמשך שדרוג הפלטפורמה שלנו, מפתרונות proxy ממוקדים לפתרון תשתיות נתונים רחב המשרת את עולם ה-AI."

מר דניאל הוסיף כי, "במקביל, ניכרת בעולם האצה של הפיתוח בתחומי ה-AI. כתוצאה מכך, משתלבת החברה כחלק מתשתיות הנתונים הצומחות לשימוש גופים בעולם ה-AI, והיא מספקת את היכולות הקריטיות הנדרשות לאיסוף כמויות ענק של נתונים מקוונים ממקורות ציבוריים כדי לאמן ולשפר מודלי בינה מלאכותית. בשנת 2025, הפכנו מחברה שמתמקדת בתחום ה-proxy לתשתיות נתונים רחבה יותר, המשרתת את תעשיית ה-AI הגלובלית."

"אחת ההתפתחויות הבולטות ביותר במהלך השנה הייתה העלייה הדרמטית בהיקפי הפעילות בפלטפורמה שלנו, שהתרחבו כמה וכמה פעמים עם הגידול בביקוש של מפתחי AI לכמויות עצומות של נתונים מקוונים ממקורות ציבוריים."

"עם העלייה בהיקף השימוש של לקוחותינו, הטמענו שינוי במודל ניהול הלקוחות שלנו - מעבר מהתנהלות הלקוחות בשירות עצמי לניהול יעילי לקוחות במודל אנטרפרייז, הכולל תמיכה ייעודית, ניטור ביצועים, דוקומנטציה ושותפויות ארוכות טווח."

"במקביל, המשכנו להתרחב מעבר לפתרון ה-proxy המסורתי שלנו אל היצע מוצרים רחב של פתרונות תשתית נתונים, הכולל את Website Unblocker, פתרונות Search Engine Results Page (SERP) ומערכי נתונים גדולים, שמשקלם בפלטפורמה שלנו הולך וגדל."

"כיוון שמפתחי AI רבים נמצאים עדיין בשלבים הניסויים של פיתוח מודלים, דפוסי הביקושים עשויים לחוות תנודתיות מהותית בטווח הזמן הקרוב, כאשר חברות מבצעות עדכונים לארכיטקטורה הקיימת ומרעננות את מערכי הנתונים הקיימים. עם זאת, אנו מאמינים שהצמיחה הגלובלית המואצת של ה-AI מגדילה באופן משמעותי את הביקוש לנתונים מקוונים ממקורות ציבוריים, כך שהפלטפורמה שלנו ממוצבת היטב בלב המהפך במבנה בתעשייה."

"בשלב ההתפתחותי הנוכחי של השוק, החברה נמצאת לדעתנו **בשלב בניית הפלטפורמה**, והיא מתמקדת בהרחבת התשתית, בהרחבת יכולות המוצר ובהגדלת בסיס לקוחות האנטרפרייז כדי לחזק את מיצוב החברה בתחום תשתיות הנתונים לטווח הארוך."

**חן כץ, יו"ר הדירקטוריון של אלארום, הוסיף:** "2025 הייתה אבן דרך משמעותית נוספת עבור אלארום, ומשקפת את יכולות הביצוע האיתנות ואת הצמיחה השנתית היציבה תוך המשך בניית הפלטפורמה שתאפשר התרחבות מתמדת לאורך זמן. בחמש השנים האחרונות, ההכנסות צמחו ביותר מ-700%, המהווים קצב צמיחה שנתי ממוצע (CAGR) העולה על 50%. כמו כן, הון בעלי המניות צמח בכ-143% בשנתיים האחרונות, שיעור המשקף את הערך שהחברה מייצרת לבעלי המניות תוך הגדלת החברה וחיזוק מצבה הפיננסי. במהלך 2025, ביצענו השקעות ניכרות בתשתיות, בטכנולוגיה ובטאלנטים, תוך הרחבת יכולות התמיכה שלנו וחיזוק הקשרים עם שחקני מפתח אסטרטגיים מובילים בעולם ה-AI הצומח. ראוי לציין כי השקעות אלו בוצעו במקביל לשמירה על רווחיות כחלק מהאסטרטגיה המוקפדת שלנו לזמן הארוך."

## מגמות תפעוליות בבחירות ברבעון הרביעי של שנת 2025

- עלייה משמעותית בהכנסה הממוצעת פר לקוח, שנבעה בעיקר מהרחבת היקפי השימוש בקרב לקוחות קיימים.
- המשך צמיחה בביקושים לנתונים מקוונים ממקורות ציבוריים בהיקפים נרחבים לצורכי אימון מודלי AI ומחזורי עדכון נתונים.
- עלייה במורכבות תהליכי Data Collection כתוצאה מאימוץ נגנוני הגנה מתוחכמים יותר ע"י אתרי אינטרנט, החמרת מחסומי הכניסה ומתן יתרון לחברות בעלות יכולות תשתית מתקדמות יותר.
- המשך צמיחה באימוץ מוצרים חדשים ובהם Website Unblocker, פתרונות SERP ומערכי נתונים גדולים.
- שינויים מהותיים בסגמנטים בשוק - בפילוח הלקוחות של החברה ממשיכה מגמת השינוי, כאשר בתחום ה-AI נצפית צמיחה חזקה שמתקזזת על ידי ירידה בסגמנטים הוותיקים. כתוצאה מכך, שיעור השימור, נטו (NRR) עמד על 0.83, בעוד שבסך ההכנסות ניכר שיעור גידול שנתי צומח.

## נתונים עסקיים נבחרים לשנת 2025

- התרחבות וצמיחה ארגונית: בשנת 2025, רשמה אלארום צמיחה פנימית ניכרת, תוך השקעה במערך התפעול והרחבת היכולות בהתאם לצמיחה המשמעותית בהכנסות החברה. כמו כן, חיזקה החברה את המבנה הארגוני באמצעות צוותי מחקר ופיתוח מוגדלים, יכולות פיתוח מוצר, מערך ניהול לקוחות (Customer Success) וצוותים תפעוליים כדי לתמוך בפעילות האנטרפרייז הצומחת.
- הרחבת יכולות התשתית והדאטה בעולמות ה-AI: החברה המשיכה להשקיע באופן משמעותי בתשתיות וביכולותיה הטכנולוגיות כדי לתמוך בעלייה בהיקפי הפעילות בעולמות ה-AI ובמורכבות הגוברת של איסוף נתונים מקוונים.
- מעבר לניהול אקטיבי של לקוחות במודל אנטרפרייז: עם הגידול בפעילות הפיתוח כתוצאה מכניסת AI, ארגונים רבים זקוקים לתשתיות דאטה מתקדמות. בשנת 2025, החלה החברה לעבור מניהול לקוחות בשירות עצמי דרך האתר לניהול אקטיבי של לקוחות אנטרפרייז, הזקוקים לרמת שירות גבוהה יותר, לתמיכה צמודה ולשיתוף פעולה ארוך-טווח בשימוש בתשתיות.
- הרחבת פלטפורמת המוצר: אלארום המשיכה להתפתח מספקית המתמקדת בשירותי proxy לפלטפורמת multi-product מתקדמת הכוללת פתרונות תשתית ודאטה לעולמות ה-AI, בהם Website Unblocker, פתרונות SERP, מערכי נתונים וטכנולוגיות מתקדמות לאיסוף נתונים מקוונים ממקורות ציבוריים.

## תחזית פיננסית

"ברבעון הראשון של שנת 2026 אנחנו מצפים להכנסות בסך כ-11.0 מיליון דולר, עם סטייה של עד 7%, המהווים עלייה שנתי של 54%, ורווח EBITDA מותאם של כ-1.4 מיליון דולר (±0.5 מיליון דולר)", אמר מר שי אבנית, סמנכ"ל הכספים של אלארום. "עם העלייה במספר הלקוחות והגיוון במאפייניהם, וכן המעבר של דורות מודלים מפיתוח לייצור ולשלבי fine-tuning, אנו צופים ליכולת חיזוי מדויקת יותר בדפוסי הגידול בהכנסות, שיהפכו לחלקים יותר."

אין ביכולתנו להציג התאמה בין רווח ה-EBITDA המותאם לרווח הנקי, כיוון שאין ביכולתנו לנבא במידה גבוהה של ודאות וללא מאמץ בלתי סביר את ההשפעה והתזמון של הוצאות מסוימות על הרווח הנקי שלנו. ההשפעה הפיננסית של הוצאות אלו על דוחות הרווח וההפסד המאוחדים ועל הרווח (ההפסד) הכולל האחר עשויה להיות מהותית, והיא אינה ודאית ותלויה בגורמים רבים, בהם תזמון.

### סיכום התוצאות הכספיות<sup>1</sup> (במיליוני דולר, מעוגלים, למעט נתונים למניה ושיעורי רווח)

לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר,		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2024	2025	2024	2025	
(בלתי מבוקרים)	(בלתי מבוקרים)	(מבוקרים)	(מבוקרים)	
7.4	11.8	31.8	40.7	הכנסות
5.3	6.4	23.9	23.8	רווח גולמי
72.4%	53.8%	75.1%	58.5%	שיעור הרווח הגולמי (באחוזים)
<b>74.3%</b>	<b>57.1%</b>	<b>77.0%</b>	<b>60.4%</b>	<b>שיעור הרווח הגולמי (Non-IFRS)</b>
5.0	6.4	17.2	23.6	סך הוצאות תפעוליות
0.2	0.3	0.3	1.3	הכנסות מימון, נטו
0.1	0.1	1.2	0.5	מיסים על ההכנסה
0.4	0.2	5.8	1.0	רווח נקי
1.5	1.0	9.4	4.4	<b>רווח EBITDA מותאם</b>
0.06\$	0.03\$	0.87\$	\$0.14	רווח בסיסי למניית ADS (בדולרים)
0.20\$	\$0.15	1.26\$	\$0.65	רווח בסיסי למניית ADS (Non-IFRS) (בדולרים) <sup>2</sup>
25.0	22.5	25.0	22.5	מזומנים, שווי מזומנים והשקעות במכשירי חוב (כולל ריבית שנצברה) <sup>2</sup>
26.4	32.1	26.4	32.1	הון בעלי המניות <sup>3</sup>

### ניתוח התוצאות הכספיות לרבעון הרביעי ולשנת 2025

- **ההכנסות** ברבעון הרביעי הסתכמו ב-11.8 מיליון דולר, עלייה של 60.0% לעומת 7.4 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2024, ובשנת 2025 הסתכמו ההכנסות ב-40.7 מיליון דולר, עלייה של 28.1% לעומת 31.8 מיליון דולר בשנת 2024. העלייה נבעה בעיקר מהביקושים החזקים לשירותי החברה מצד לקוח גדול שבונה מודלי foundational AI, כמו גם מעלייה במכירות מוצרים חדשים.

<sup>1</sup> הטבלה לעיל מציגה מדדים פיננסיים שלא לפי תקן ה-IFRS. למידע נוסף לגבי מדדים אלו והתאמתם למדדים הקרובים ביותר לפי תקן ה-IFRS, ראו "שימוש בתוצאות כספיות שחושבו שלא לפי תקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS)" להלן.

<sup>2</sup> הרווח הבסיסי למניית ADS שלא לפי תקן ה-IFRS מחושב באמצעות חלוקת הרווח הנקי (non-IFRS) באותו מספר של מניות ADS ששימשו לחישוב הרווח הבסיסי למניית ADS לפי תקן ה-IFRS. ליום האחרון לתקופה.

<sup>3</sup> ליום האחרון לתקופה.

- **עלות המכר** ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכמה ב-5.5 מיליון דולר, לעומת 2.0 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2024, ובשנת 2025 הסתכמה עלות המכר ב-16.9 מיליון דולר, לעומת 7.9 מיליון דולר בשנת 2024. העלייה נבעה בעיקר מהעבודה של החברה עם לקוח גדול בעולם ה-AI, שכללה איסוף נתונים בהיקפים נרחבים מאוד שהצריך מספר רב של שרתים ותשתית מחוזקת ואיכותית. כמו כן, הושפעה עלות המכר ממכירות ראשוניות של מוצרים חדשים, שגררו עלויות של צדדים שלישיים; עלויות ספציפיות אלו צפויות לרדת בטווח הזמן הקרוב.
- **הרווח הגולמי** ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכם ב-6.4 מיליון דולר, לעומת 5.3 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2024, ובשנת 2025 הסתכם הרווח הגולמי ב-23.8 מיליון דולר, לעומת 23.9 מיליון דולר בשנת 2024.
- ההוצאות התפעוליות ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכמו ב-6.4 מיליון דולר, לעומת 5.0 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2024, ובשנת 2025 הסתכמו ההוצאות התפעוליות ב-23.6 מיליון דולר, לעומת 17.2 מיליון דולר בשנת 2024. העלייה היא תוצאה של העלייה בהכנסות ובפעילות, ומיוחסת בעיקרה להוצאות מו"פ ובמקצתה להוצאות מכירה ושיווק. חשוב לציין שעלייה זו מהווה חלק מרכזי באסטרטגיה של אלארום להשקיע בתשתיות וביכולות החברה, שנועדו למצב את החברה כך שתוכל להשיג צמיחה משמעותית בטווח הארוך ככל שימשיך הביקוש לנתונים איכותיים לאימון מודלי AI לצמוח.
- **הכנסות המימון**, נטו, ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכמו ב-0.3 מיליון דולר, לעומת הכנסות מימון, נטו, בגובה 0.2 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2024, ובשנת 2025 הסתכמו הכנסות המימון ב-1.3 מיליון דולר, לעומת 0.3 מיליון בשנת 2024. העלייה נבעה בעיקר מרווחי שער חליפין כתוצאה מהיחלשות הדולר מול השקל, מהכנסות ריבית גבוהות יותר ממזומנים ומהשקעות במכשירי חוב, ומהוצאות ריבית נמוכות יותר כתוצאה מצמצום יתרת ההלוואות לטווח הארוך.
- **הרווח הנקי** ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכם ב-0.2 מיליון דולר, לעומת 0.4 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2024, ובשנת 2025 הסתכם הרווח הנקי ב-1.0 מיליון דולר, לעומת 5.8 מיליון דולר בשנת 2024.
- נכון ליום 31 בדצמבר, 2025, עלה **הון בעלי המניות** ל-32.1 מיליון דולר, לעומת 26.4 מיליון דולר ביום 31 בדצמבר, 2024. העלייה מיוחסת בעיקר לתשלומים מבוססי-מניות בשנת 2025, כמו גם להחזר ההלוואה לטווח הארוך ולרווח הנקי של החברה.
- נכון ליום 31 בדצמבר, 2025, **יתרת המזומנים, שווי המזומנים והשקעות במכשירי חוב של החברה**, עמדה על 22.5 מיליון דולר, לעומת 25.0 מיליון דולר ביום 31 בדצמבר, 2024.
- **הון המניות המונפק והנפרע** נכון ליום 31 בדצמבר, 2025 עמד על כ-71.8 מיליון, או 7.2 מיליון במניות ADS הרשומות בנאסד"ק.

### שיחת ועידה בנושא התוצאות הכספיות לשנת 2025 ולרבעון האחרון של השנה

מר שחר דניאל, מנכ"ל אלארום, ומר שי אבנית, סמנכ"ל הכספים של אלארום, יקימו שיחת ועידה היום, 19 במרץ, 2026, בשעה 14:30, שבמהלכה יתקיים דיון בתוצאות הרבעון הרביעי, תוצאות שנת 2025 והתחזית, וכן יוקצה זמן לשאלות ותשובות.

לשידור החי ניתן לגשת כאן: [https://viaid.webcasts.com/starthere.jsp?ei=1754185&tp\\_key=14214fb804](https://viaid.webcasts.com/starthere.jsp?ei=1754185&tp_key=14214fb804)

לחלופין, ניתן לחייג לאחד מהמספרים הבאים מספר דקות לפני תחילת השיחה:

1-877-407-0789 או 1-201-689-8562

אם לא הצלחתם להתחבר באמצעות חיוג למספר החינם, נסו את מספר הגישה הבינלאומי. מספר חינם לחיג מישראל: 1-809-406-247 בעת כניסה לשיחת הוועידה, יתבקשו המשתתפים לציין את שמם ואת שם החברה.

מספר שעות לאחר השיחה, ניתן יהיה לגשת להקלטה באתר החברה: <http://alarum.io/events>.

### מידע צופה פני עתיד

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

**תמצית דוחות מאוחדים על המצב הכספי**

**באלפי דולר**

31 בדצמבר,		
2024	2025	
(מבוקרים)		
		<b>נכסים</b>
		<b>נכסים שוטפים:</b>
15,081	12,267	מזומנים ושווי מזומנים
3,231	11,796	לקוחות, נטו
503	1,271	חייבים אחרים
<b>18,815</b>	<b>25,334</b>	
		<b>נכסים בלתי שוטפים:</b>
124	400	פיקדונות מוגבלים לז"א
82	82	נכסים בלתי שוטפים אחרים
130	190	רכוש וציוד, נטו
498	2,750	נכסי זכות שימוש
422	866	נכסי מיסים נדחים
9,256	9,496	השקעות במכשירי חוב לפי שווי הוגן דרך רווח כולל אחר
555	592	השקעות במכשירי חוב לפי שווי הוגן דרך רווח או הפסד
811	2,064	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
4,118	4,118	מוניטין
<b>15,996</b>	<b>20,558</b>	<b>סך נכסים בלתי שוטפים</b>
<b>34,811</b>	<b>45,892</b>	<b>סך נכסים</b>
		<b>התחייבויות והון עצמי</b>
		<b>התחייבויות שוטפות:</b>
251	427	ספקים
4,484	7,930	זכאים אחרים
938	-	חלויות שוטפות של הלואה לז"א
1,987	2,431	התחייבויות חוזיות
148	-	מכשירים פיננסיים נגזרים
359	692	התחייבויות חכירה לז"ק

<b>8,167</b>	<b>11,480</b>
-	375
261	1,947
32	-
<b>293</b>	<b>2,322</b>
<b>8,460</b>	<b>13,802</b>

-	-
111,892	114,792
11,012	12,888
(96,553)	(95,590)
<b>26,351</b>	<b>32,090</b>
<b>34,811</b>	<b>45,892</b>

**סך התחייבויות שוטפות**

**התחייבויות לזמן ארוך:**

נכסים בלתי שוטפים אחרים

התחייבויות חכירה לז"א

הלוואות לז"א, בניכוי חלויות שוטפות

**סך התחייבויות לזמן ארוך**

**סך התחייבויות**

**הון עצמי:**

מניות רגילות

פרמיה על מניות

קרנות הון אחרות

גירעון מצטבר

**סך הון עצמי**

**סך התחייבויות והון עצמי**

**תמצית דוחות רווח והפסד ורווח כולל אחר מאוחדים**

**(באלפי דולר, למעט ערכי המניות)**

לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר,		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2024	2025	2024	2025	
(בלתי מבוקרים)	(בלתי מבוקרים)	(מבוקרים)	(מבוקרים)	
7,370	11,820	31,824	40,755	הכנסות
2,032	5,455	7,915	16,916	עלות המכר
5,338	6,365	23,909	23,839	רווח גולמי
<b>הוצאות תפעוליות</b>				
1,210	1,862	4,495	7,526	הוצאות מו"פ
1,988	2,378	7,033	9,129	הוצאות מכירה ושיווק
1,749	2,094	5,661	6,977	הוצאות הנהלה וכלליות
4,947	6,334	17,189	23,632	<b>סך הוצאות תפעוליות</b>
391	31	6,720	207	רווח תפעולי
163	267	281	1,266	הכנסות מימון, נטו
554	298	7,001	1,473	רווח תפעולי לפני מיסים על ההכנסה
112	83	1,221	510	מיסים על ההכנסה
442	215	5,780	963	רווח נקי לתקופה
<b>רווח (הפסד) כולל אחר לשנה</b>				
(80)	(12)	(80)	206	שינויים בשווי ההוגן של השקעות במכשירי חוב
362	203	5,700	1,169	<b>רווח כולל אחר לתקופה</b>
0.01	0.00	0.09	0.01	רווח בסיסי למניה (בדולרים)
0.01	0.00	0.08	0.01	רווח מדולל למניה (בדולרים)
0.06	0.03	0.87	0.14	רווח בסיסי למניית ADS (בדולרים)

## שימוש בתוצאות הכספיות 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 (הפסד ה-EBITDA המותאם), הרווח (ההפסד) הנקי (Non-IFRS), הרווח הגולמי (Non-IFRS), שולי הרווח הגולמי (Non-IFRS) והרווח (ההפסד) הבסיסי למניית ADS (Non-IFRS) לתקופות המוצגות. החברה מגדירה רווח (הפסד) EBITDA כרווח (הפסד) נקי לפני פחת, הפחתות ואובדן ערך של נכסים בלתי מוחשיים (ככל שיהיו), הכנסות (הוצאות) מימון ומיסים על ההכנסה; מגדירה 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; מגדירה רווח (הפסד) נקי (Non-IFRS) כרווח (הפסד) נקי לפני פחת, הפחתות ואובדן ערך של נכסים בלתי-מוחשיים ומוניטין (ככל שיהיו), השפעות הכנסות (הוצאות) מימון הקשורות בעיקר למכשירים פיננסיים נגזרים וכן הלוואות ל"א, השפעות מיסים נדחים ותשלומים מבוססי-מניות; מגדירה רווח גולמי (Non-IFRS) כרווח גולמי בנטרול השפעת פחת, הפחתות ואובדן ערך של נכסים בלתי-מוחשיים ותשלומים מבוססי-מניות שנרשמו תחת עלות המכר; מגדירה את שולי הרווח הגולמי (Non-IFRS) כשיעור הרווח הגולמי (Non-IFRS) מתוך ההכנסות; ומגדירה רווח (הפסד) בסיסי למניה או למניית ADS (Non-IFRS) כרווח (הפסד) (Non-IFRS) מחולק במספר הממוצע המשוקלל של מניות רגילות או מניות ADS.

החברה סבורה כי 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. החברה סבורה כי החרגת פריטים שאינם קשורים לפעילות העסקית השוטפת ואינם משקפים את ביצועי הליבה של הפעילות שלנו מאפשרת להנהלה ולמשקיעים שלנו להשוות את ביצועי הליבה שלנו בין תקופה לתקופה. כמו כן, מאמינה החברה כי התאמות אלה משפרות את יכולת ההשוואה בין הביצועים הפיננסיים שלנו לאלו של חברות טכנולוגיה אחרות.

לדוגמה, לצורך חישוב מדדים מסוימים שאינם לפי תקני IFRS, מחריגה החברה הוצאות הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים הקשורים לרכישות שביצענו, אף שהכנסות נוצרות, בין היתר, מנכסים בלתי מוחשיים אלה, וזאת כדי לנטרל את השפעתן של הוצאות לא-תזרימיות אלה, אשר אינן עקביות בהיקפן ומושפעות במידה רבה מתזמון הרכישות ומהערכת השווי שלהן. כמו כן, החברה סבורה כי החרגת הוצאות בגין תגמול מבוסס-מניות היא מוצדקת, שכן היא מנטרלת את ההשפעה של הוצאות לא-תזרימיות בגין תגמול הוני, המבוססות על מתודולוגיות הערכה והנחות המשתנות לאורך זמן, והיקף הוצאה עשוי להשתנות באופן משמעותי בין חברות בשל גורמים שאינם קשורים לביצועי הליבה שלהן ואשר עשויים להיות מחוץ לשליטתן. אף שהחברה מחריגה הוצאות תגמול מבוסס-מניות ממדדי Non-IFRS, תגמול הוני היה וימשיך להיות חלק חשוב מאסטרטגיית התגמול העתידית שלנו ורכיב משמעותי בהוצאות העתידיות שלנו, והוא עשוי לגדול בתקופות עתידיות.

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.

### מדדים אחרים

שיעור שימור נטו (NRR) הוא מדד מרכזי לבחינת איכות בסיס הלקוחות וצמיחת ההכנסות. הוא מבוסס על ה-NRR בנקודת זמן, ומוזד את צמיחת ההכנסה מהלקוחות הקיימים בארבעת הרבעונים האחרונים, לעומת ההכנסה מאותם לקוחות בתקופה המקבילה בשנה הקודמת.

שיעור ה-NRR מחושב כממוצע של שיעורי ה-NRR בנקודות הזמן של סיום התקופה ושלושת הרבעונים הקודמים.

כאשר ה-NRR גדול מ-1 (או 100%): נציג צמיחה של ההכנסות בקרב הלקוחות הקיימים, כלומר מכירות upsell ו-cross-sell עולות על נטישת לקוחות.

כאשר ה-NRR קטן מ-1 (או 100%): נציג ירידה בהכנסות כתוצאה מנטישת לקוחות שעולה על הרחבת המכירות ללקוחות הקיימים.

**מדדים כספיים שחושבו שלא לפי תקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS)  
במיליוני דולר, בלתי מבוקרים, מעוגלים**

הטבלה הבאה מציגה את ההשפעה המותאמת של ההוצאות שתוארו מעלה על רווח ה-EBITDA המותאם, על הרווח הנקי (Non-IFRS) ועל הרווח הגולמי (Non-IFRS) של החברה בשלושת החודשים ובשנה שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2025 וכן בשלושת החודשים ובשנה שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2024:

לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר,		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2024	2025	2024	2025	
				<u>רווח EBITDA מותאם</u>
<b>0.4</b>	<b>0.2</b>	<b>5.8</b>	<b>1.0</b>	<b>רווח נקי לתקופה</b>
				<u>התאמות:</u>
0.2	0.3	0.6	0.7	פחת והפחתות
(0.1)	(0.3)	(0.4)	(1.3)	הכנסות מימון, נטו
0.1	0.1	1.4	0.5	מיסים על ההכנסה
0.6	0.3	7.4	0.9	EBITDA
				<u>התאמות:</u>
0.9	0.7	2.0	3.5	תשלומים מבוססי-מניות
<b>1.5</b>	<b>1.0</b>	<b>9.4</b>	<b>4.4</b>	<b>רווח EBITDA מותאם לתקופה</b>

לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר,		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2024	2025	2024	2025	
				<u>רווח נקי (Non-IFRS)</u>
<b>0.4</b>	<b>0.2</b>	<b>5.8</b>	<b>1.0</b>	<b>רווח נקי לתקופה</b>
				<u>התאמות:</u>
0.2	0.3	0.6	0.7	פחת והפחתות
(*)	-	0.1	(0.1)	הוצאות (הכנסות) מימון, השפעות נטו
(0.1)	(0.1)	(0.1)	(0.5)	השפעות מיסים נדחים
0.9	0.7	2.0	3.5	תשלומים מבוססי-מניות
<b>1.4</b>	<b>1.1</b>	<b>8.4</b>	<b>4.6</b>	<b>רווח נקי (Non-IFRS) לתקופה</b>

\*פחות מ-0.1 מיליוני דולר

לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר,		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		רווח גולמי (Non-IFRS)
2024	2025	2024	2025	
5.3	6.4	23.9	23.8	<b>רווח גולמי לתקופה</b>
<u>התאמות:</u>				
0.2	0.3	0.6	0.7	פחת והפחתות
*	0.1	*	0.1	תשלומים מבוססי-מניות
5.5	6.8	24.5	24.6	<b>רווח גולמי (Non-IFRS) לתקופה</b>

\* פחות מ-0.1 מיליוני דולר

#### אודות אלארום טכנולוגיות בע"מ

אלארום טכנולוגיות בע"מ (NASDAQ, TASE: ALAR) היא ספקית גלובלית של פתרונות Web Data Collection, המאפשרת לארגונים להשיג יתרון תחרותי על ידי ייעול תהליכי האיסוף, השליפה והניתוח של נתונים מובנים ממקורות מקוונים ציבוריים. פתרונות ה-Data Collection שלנו מבית נטנאט מבוססים על רשת ה-Proxy היברידית, המאובטחת, המהירה והמתקדמת בעולם, שמורכבת מנקודות יציאה על בסיס טכנולוגיית השיקוף הייחודית של החברה וממאות שרתים שנמצאים אצל ספקיות האינטרנט השותפות שלה ברחבי העולם. בעזרת מוצרי ה-Website Unblocker, Data Collector, Data Sets, AI Data Collector, אנו בונים פלטפורמה יציבה ואיתנה, ומובילים את החדשנות בעולם ה-Data Collection. בד בבד עם התבהרות ההשפעה של מהפכת ה-AI, מתכוננת אלארום, באמצעות פתרונות ה-Data Collection המובילים שלה, למלא תפקיד מרכזי בעולם החדש שמתפתח.

למידע נוסף על אלארום ופתרונות איסוף הנתונים המקוונים שהיא מציעה, בקרו באתר [www.alarum.io](http://www.alarum.io)

[למעקב אחרינו ב-LinkedIn](#)

[למעקב אחרינו ב-X](#)

[להרשמה לערוץ ה-YouTube שלנו](#)

**Investor Relations Contact**

[investors@alarum.io](mailto:investors@alarum.io)



# Alarum Technologies Reports Fourth Quarter and Full Year 2025 Results

*Revenues for fourth quarter and full year 2025 of \$11.8 million and \$40.7 million, up 60% and 28% respectively, year-over-year; the strong growth driven by accelerating AI demand*

*Investing strongly in enhancing capabilities, while remaining profitable with FY 2025 net profit of \$1.0 million and adjusted EBITDA of \$4.4 million*

TEL AVIV, Israel, March 18, 2026 (GLOBE NEWSWIRE) -- **Alarum Technologies Ltd. (Nasdaq: ALAR, TASE: ALAR)** (“Alarum” or the “Company”), a global provider of web data collection solutions, today announced its financial results for the fourth quarter and full year ended December 31, 2025.

## Financial Highlights of Full Year 2025

- 2025 revenues of \$40.7 million, up 28% year-over-year compared to \$31.8 million in 2024.
- Gross margin of 58.5% compared with 75.1% in 2024, reflecting strategic investments in infrastructure expansion, enterprise customer support capabilities, and product development.
- Operating expenses of \$23.6 million, compared with \$17.2 million in 2024.
- Net profit of \$1.0 million compared with \$5.8 million in 2024.
- Adjusted EBITDA of \$4.4 million compared with \$9.4 million in 2024.

## Financial Highlights of Fourth Quarter of 2025

- Fourth quarter of 2025 revenues of \$11.8 million, up 60% year-over-year.
- Gross margin of 53.8%, compared with 72.4% in the fourth quarter of 2024.
- Net profit of \$0.2 million compared with \$0.4 million in the fourth quarter of 2024.
- Adjusted EBITDA of \$1.0 million, compared with \$1.5 million in the fourth quarter of 2024.
- Revenue growth in the quarter was driven primarily by expanding workloads from large-scale artificial intelligence (“AI”) customers and broader adoption of the Company’s data infrastructure products.

## Management Commentary

“**2025 marked a transformational year for Alarum**, as the Company rapidly scaled its organization, infrastructure and product platform to support the significant growth of the global AI ecosystem,” said **Shachar Daniel, Chief Executive Officer of Alarum**. “Over the course of the year, Alarum experienced several important structural transformations as the global AI ecosystem rapidly expanded. These included a significant increase in data workloads across our infrastructure, a shift toward enterprise-scale customer engagements, and the continued evolution of our platform from a proxy-focused offering into a broader data infrastructure solution serving the AI ecosystem.”

**Continued Mr. Daniel**, “At the same time, the broader market experienced a major shift as AI development accelerated globally. As a result, the Company increasingly became part of the rapidly expanding AI data infrastructure ecosystem, providing the critical capabilities required for collecting large

volumes of public web data used to train and continuously improve AI models. **During 2025, we effectively transitioned from a proxy-focused company into a broader data infrastructure platform serving the global AI ecosystem.**”

“One of the most notable developments during the year was the dramatic increase in data workloads across our platform, which expanded **multiple times during 2025** as AI developers significantly increased their demand for large-scale public web data.”

“As the scale of our customers’ AI workloads increased, we also experienced a shift in our customer engagement model, moving from primarily self-service online relationships toward deeper **enterprise engagements** that include dedicated support, performance monitoring, documentation and long-term infrastructure partnerships.”

“In parallel, we continued expanding beyond our historical proxy offering into a broader portfolio of data infrastructure solutions, including Website Unblocker, search engine results page (“SERP”) solutions and large-scale datasets, which together represent a growing portion of our platform.”

“Because many AI developers are still in the experimentation phase of model development, demand patterns can fluctuate in the near term as companies iterate on architectures and periodically refresh very large datasets. However, we believe the rapid global expansion of AI is fundamentally increasing the demand for large-scale public web data, positioning our platform at the center of this structural industry shift.

“At this stage of the market’s development, we view the Company as being in a **platform-building phase**, focused on expanding infrastructure, product capabilities and enterprise relationships in order to strengthen our long-term positioning within the AI data infrastructure market.”

**Chen Katz, Chairman of Alarum’s board of directors, added:** “2025 marked another milestone year for Alarum, reflecting our strong execution and consistent year-over-year growth as we continue building a platform for sustainable long-term expansion. Over the past five years, revenues have grown by more than 700%, representing a compound annual growth rate of over 50%. At the same time, shareholders’ equity has increased by approximately 143% over the past two years, reflecting the value created for our shareholders as we scale the Company and strengthen its financial position. During 2025, we invested significantly in infrastructure, technology and talent, while also expanding support capabilities and strengthening relationships with leading and strategic players across the rapidly evolving AI ecosystem. Importantly, these investments were made while deliberately maintaining profitability as part of our disciplined long-term strategy.”

## **Selected Fourth Quarter 2025 Operating Trends**

- **Significant increase in average revenue per customer:** Driven primarily by expansion of AI workloads among existing customers.
- **Continued growth in demand for large-scale public web data** used for AI model training and dataset refresh cycles.
- **Increasing complexity in web data collection** as websites deploy more sophisticated protections, raising barriers to entry and favoring companies with advanced infrastructure capabilities.
- **Continued growth in adoption of newer products** including Website Unblocker, SERP solutions and large-scale datasets.
- **Significant shift in market verticals** – the Company continues to experience a notable shift in customer segments, with very strong growth in the AI vertical, offsetting a decline in legacy markets. As a result, the Net Retention Rate (“NRR”) was 0.83, while overall revenues continue to grow strongly on a year-over-year basis.

## Selected 2025 Business Highlights

- **Organizational Growth and Scaling:** During 2025, Alarum experienced significant internal growth, investing and expanding its operating footprint which can handle the significant increase in its revenue. The Company also strengthened its organizational structure with expanded research and development teams, product development capabilities, customer success operations and account management functions in order to support rapidly increasing enterprise workloads.
- **Expansion of AI Data Infrastructure Capabilities:** The Company continued investing heavily in expanding its infrastructure and technological capabilities to support rapidly increasing AI-related workload and the growing complexity of large-scale web data collection.
- **Evolution Toward Enterprise Customer Relationships:** As AI developers scale their operations, many require enterprise-grade data infrastructure. During 2025, the Company increasingly transitioned from primarily self-service online customers toward deeper **enterprise relationships** requiring higher service levels, dedicated support and long-term infrastructure collaboration.
- **Product Platform Expansion:** Alarum continued evolving from a proxy-focused provider into a broader **multi-product AI data infrastructure platform**, offering solutions including Website Unblocker, SERP solutions, datasets and advanced web data collection technologies.

## Financial Outlook

“In the first quarter of 2026, we expect revenues of approximately \$11.0 million (±7%), up 54% year-over-year, and Adjusted EBITDA of approximately \$1.4 million (±\$0.5 million),” said **Shai Avnit, Chief Financial Officer of Alarum**. “As the number of customers continues to grow and become more diversified, and the generations of models move into more structured production and fine-tuning cycles, we expect revenue growth patterns to become smoother and more predictable.”

The Company is unable to present a reconciliation of estimated Adjusted EBITDA to net profit as it is unable to predict with reasonable certainty, and without unreasonable effort, the impact and timing of certain expenses on net profit. The financial impact of these expenses is uncertain and is dependent on various factors, including timing, and could be material to consolidated statements of profit or loss and other comprehensive income (loss).

### Summary of Financial Results<sup>1</sup>

(in millions of U.S. dollars, rounded, except per share amounts and margins)

For the  
Year Ended

For the  
Three Months Ended

	December 31,		December 31,	
	2025	2024	2025	2024
	(Audited)	(Audited)	(Unaudited)	(Unaudited)
<b>Revenue</b>	40.7	31.8	11.8	7.4
Gross profit	23.8	23.9	6.4	5.3
Gross margin (in percentage)	58.5 %	75.1 %	53.8 %	72.4 %
<b>Non-IFRS gross margin (in percentage)</b>	<b>60.4 %</b>	<b>77.0 %</b>	<b>57.1 %</b>	<b>74.3 %</b>
Total operating expenses	23.6	17.2	6.4	5.0
Financial income, net	1.3	0.3	0.3	0.2
Tax expense	0.5	1.2	0.1	0.1
Net profit	1.0	5.8	0.2	0.4
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>4.4</b>	<b>9.4</b>	<b>1.0</b>	<b>1.5</b>
Basic earnings per American Depository Share (“ADS”) (in U.S. dollars)	\$0.14	\$0.87	\$0.03	\$0.06
Non-IFRS basic earnings per ADS (in U.S. dollars) <sup>2</sup>	\$0.65	\$1.26	\$0.15	\$0.20
Cash, cash equivalents and debt investments (including accrued interest) <sup>3</sup>	22.5	25.0	22.5	25.0
Shareholders’ equity <sup>3</sup>	32.1	26.4	32.1	26.4

<sup>1</sup> The table below contains certain non-IFRS financial measures. See “Use of Non-IFRS Financial Results” for additional information regarding these measures and reconciliations to the most comparable IFRS measures.

<sup>2</sup> Non-IFRS basic earnings per ADS is calculated by dividing non-IFRS net profit by the same number of ADSs used for the IFRS Basic earnings per ADS calculation.

<sup>3</sup> As of the last day of the period.

## Fourth Quarter and Full Year 2025 Financial Analysis

- **Revenue** in the fourth quarter of 2025 totalled \$11.8 million (a 60.0% increase compared to \$7.4 million in the fourth quarter of 2024), and \$40.7 million for the full year 2025 (a 28.1% increase compared to \$31.8 million in 2024). The growth was driven mainly by strong demand for the Company’s services by a large-scale customer building foundational AI models, as well as increased sales of new products.
- **Cost of revenue** in the fourth quarter of 2025 was \$5.5 million (fourth quarter of 2024: \$2.0 million) and \$16.9 million for the full year 2025 (2024: \$7.9 million). This increase was primarily driven by the Company’s engagement with a large-scale AI customer, which requires data gathering at a significantly larger scale, in turn necessitating a larger volume of servers as well as a stronger and higher-quality infrastructure. Additionally, cost of revenue was impacted by initial new product sales, which triggered related third-party costs, and these particular third-party costs are expected to decrease in the near-term.
- **Gross profit** in the fourth quarter of 2025 amounted to \$6.4 million (fourth quarter of 2024: \$5.3 million), and \$23.8 million for the full year 2025 (2024: \$23.9 million).
- **Operating expenses** in the fourth quarter of 2025 totalled \$6.4 million (fourth quarter of 2024: \$5.0 million), and \$23.6 million for the full year 2025 (2024: \$17.2 million). This increase resulted from higher revenues and operations, primarily attributed to research and development expenses and, to a lesser extent, to sales and marketing expenses. It is noted that this increase is a key part of Alarum’s strategy to invest in its infrastructure and capacity, which are intended to position the Company to capture significant long-term growth as demand for high-quality AI training data continues to expand.
- **Financial income**, net, in the fourth quarter of 2025 was \$0.3 million (fourth quarter of 2024: \$0.2 million), and \$1.3 million for the full year 2025 (2024: \$0.3 million). This increase was primarily driven by exchange rate gains due to a weaker U.S. dollar against the Israeli shekel, as well as higher interest income from cash and debt investments, and lower interest expense following the reduction of the Company’s long-term loan balance.
- **Net profit** in the fourth quarter of 2025 was \$0.2 million (fourth quarter of 2024: \$0.4 million), and \$1.0 million for the full year 2025 (2024: \$5.8 million).

- **As of December 31, 2025, shareholders' equity** increased to \$32.1 million, up from \$26.4 million as of December 31, 2024. The increase is mainly due to share-based compensation recorded during 2025, as well as the equity settlement of a long-term loan and the Company's net profit.
- **Total cash, cash equivalents and debt investments** as of December 31, 2025, was \$22.5 million, compared to \$25.0 million as of December 31, 2024.
- **Outstanding ordinary share count** as of December 31, 2025, was approximately 71.8 million shares, representing 7.2 million Nasdaq-listed ADSs.

## **Fourth Quarter and Full Year 2025 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 today, March 19, 2026, at 08:30 a.m. ET, 05:30 a.m. Pacific time, 14:30 p.m. Israel, to discuss the fourth quarter and whole year 2025 results and financial outlook, followed by a Q&A session.

To attend, log in [here: https://viaid.webcasts.com/starthere.jsp?ei=1754185&tp\\_key=14214fb804](https://viaid.webcasts.com/starthere.jsp?ei=1754185&tp_key=14214fb804)

Alternatively, dial one of the following numbers, a few minutes before the call starts:

1-877-407-0789 or 1-201-689-8562.

If you are unable to connect using the toll-free number, please try the international dial-in number. An Israeli toll-free number is: 1 809 406 247. Participants will be required to state their name and company upon dialling in.

A replay of the call will be available a few hours following the call. To access the replay, visit the Company's website at <http://alarum.io/events/>.

## **Forward-Looking Statements**

This press release contains forward-looking statements within the meaning of the "safe harbor" words such as "expects," "anticipates," "intends," "plans," "believes," "seeks," "estimates" and similar expressions or variations of such words are intended to identify forward-looking statements. For example, Alarum is using forward-looking statements in this press release when it discusses the continued development and expansion of the global AI ecosystem and related demand for large-scale public web data, the significant increase in data workloads across the Company's platform and the evolving needs of AI developers, that the demand patterns can fluctuate in the near term, the Company's focus and ongoing evolution from a proxy-focused offering into a broader portfolio of data infrastructure solutions, including Website Unblocker, SERP solutions and large-scale datasets, the Company's strategy of investing in infrastructure, product capabilities and enterprise relationships as part of its platform-building phase to strengthen its long-term positioning within the AI data infrastructure market, significant shift in market verticals, its efforts to scale its organization and operations to support enterprise customers and long-term growth, its expectations regarding operating expenses and its estimates regarding first quarter 2026 revenues and

Adjusted EBITDA. 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 20, 2025, 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.

**Condensed Consolidated Statements of Financial Position**  
**(in thousands of U.S. dollars)**

	<b>December 31,</b>	
	<b>2025</b>	<b>2024</b>
	<b>(Audited)</b>	
<b>Assets</b>		
<b>Current assets:</b>		
Cash and cash equivalents	12,267	15,081
Trade receivables, net	11,796	3,231
Other receivables	1,271	503
	<b>25,334</b>	<b>18,815</b>
<b>Non-current assets:</b>		
Long-term deposits and restricted deposits	400	124
Other non-current assets	82	82
Property and equipment, net	190	130
Right-of-use assets	2,750	498
Deferred tax assets	866	422
Debt investments at fair value through other comprehensive income	9,496	9,256
Debt investments at fair value through profit or loss	592	555
Intangible assets, net	2,064	811
Goodwill	4,118	4,118
<b>Total non-current assets</b>	<b>20,558</b>	<b>15,996</b>
<b>Total assets</b>	<b>45,892</b>	<b>34,811</b>
<b>Liabilities and equity</b>		
<b>Current liabilities:</b>		
Trade payables	427	251
Other payables	7,930	4,484
Current maturities of long-term loan	-	938
Contract liabilities	2,431	1,987
Derivative financial instruments	-	148
Short-term lease liabilities	692	359
<b>Total current liabilities</b>	<b>11,480</b>	<b>8,167</b>
<b>Non-current liabilities:</b>		
Other non-current liability	375	-
Long-term lease liabilities	1,947	261
Long-term loans, net of current maturities	-	32

<b>Total non-current liabilities</b>	<u>2,322</u>	<u>293</u>
<b>Total liabilities</b>	<u>13,802</u>	<u>8,460</u>
<b>Equity:</b>		
Ordinary shares	-	-
Share premium	114,792	111,892
Other equity reserves	12,888	11,012
Accumulated deficit	<u>(95,590)</u>	<u>(96,553)</u>
<b>Total equity</b>	<u>32,090</u>	<u>26,351</u>
<b>Total liabilities and equity</b>	<u>45,892</u>	<u>34,811</u>

**Condensed Consolidated Statements of Profit or Loss and Other Comprehensive Income (Loss)**  
**(in thousands of U.S. dollars, except per share amounts)**

	<b>For the Full Year Ended December 31,</b>		<b>For the Three Months Ended December 31,</b>	
	<u>2025</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2024</u>
	<b>(Audited)</b>	<b>(Audited)</b>	<b>(Unaudited)</b>	<b>(Unaudited)</b>
<b>Revenue</b>	<u>40,755</u>	<u>31,824</u>	<u>11,820</u>	<u>7,370</u>
Cost of revenue	<u>16,916</u>	<u>7,915</u>	<u>5,455</u>	<u>2,032</u>
<b>Gross profit</b>	<u>23,839</u>	<u>23,909</u>	<u>6,365</u>	<u>5,338</u>
<b>Operating expenses:</b>				
Research and development	7,526	4,495	1,862	1,210
Sales and marketing	9,129	7,033	2,378	1,988
General and administrative	6,977	5,661	2,094	1,749
<b>Total operating expenses</b>	<u>23,632</u>	<u>17,189</u>	<u>6,334</u>	<u>4,947</u>
<b>Operating profit</b>	<u>207</u>	<u>6,720</u>	<u>31</u>	<u>391</u>
<b>Financial income, net</b>	<u>1,266</u>	<u>281</u>	<u>267</u>	<u>163</u>
<b>Profit from operations before income tax</b>	<u>1,473</u>	<u>7,001</u>	<u>298</u>	<u>554</u>
Tax expense	<u>510</u>	<u>1,221</u>	<u>83</u>	<u>112</u>
<b>Net profit for the period</b>	<u>963</u>	<u>5,780</u>	<u>215</u>	<u>442</u>
<b>Other comprehensive income (loss) for the period</b>	<u>206</u>	<u>(80)</u>	<u>(12)</u>	<u>(80)</u>
Change in fair value of debt investments				
<b>Total comprehensive income for the period</b>	<u>1,169</u>	<u>5,700</u>	<u>203</u>	<u>362</u>
Basic profit per share	<u>\$0.01</u>	<u>\$0.09</u>	<u>\$0.00</u>	<u>\$0.01</u>
Diluted profit per share	<u>\$0.01</u>	<u>\$0.08</u>	<u>\$0.00</u>	<u>\$0.01</u>
Basic profit per ADS	<u>\$0.14</u>	<u>\$0.87</u>	<u>\$0.03</u>	<u>\$0.06</u>

**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 (Adjusted EBITDA loss), non-IFRS net profit (loss), non-IFRS gross profit, non-IFRS gross margin and non-IFRS basic earnings (loss) per share or ADS for the periods presented. The Company defines EBITDA (EBITDA loss) as net profit (loss) before depreciation, amortization and impairment of intangible assets (if any), financial income

(expense) and income tax; 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; defines non-IFRS net profit (loss) as net profit (loss) before depreciation, amortization and impairment of intangible assets (if any), impairment of goodwill (if any), financial income (expense) effects primarily related to derivative financial instruments as well as long-term loans, deferred tax effects and share-based compensation; defines non-IFRS gross profit as gross profit adjusted to remove the impact of depreciation, amortization and impairment of intangible assets and share-based compensation recorded under cost of revenues; defines non-IFRS gross margin as the percentage of the non-IFRS gross profit out of revenues; and defines non-IFRS basic earnings (loss) per share or ADS as non-IFRS net profit (loss) divided by the weighted average number of ordinary shares or ADSs.

The Company believes the non-IFRS financial information provided in this annual report on Form 20-F 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 Company believes excluding items that neither relate to the ordinary course of business nor reflect our underlying business performance, enables management and our investors to compare our underlying business performance from period-to-period. In addition, The Company also believes these adjustments enhance comparability of our financial performance against those of other technology companies.

For example, The Company excludes amortization charges for our acquisition-related intangible assets for purposes of calculating certain non-IFRS measures, although revenue is generated, in part, by these intangible assets, to eliminate the impact of these non-cash charges that are inconsistent in size and are significantly impacted by the timing and valuation of our acquisitions. Also, The Company believes that the exclusion of share-based compensation expense is appropriate because it eliminates the impact of non-cash expenses for equity-based compensation costs that are based upon valuation methodologies and assumptions that vary over time, and the amount of the expense can vary significantly between companies due to factors that are unrelated to their core operating performance and that can be outside of their control. Although The Company excludes share-based compensation expenses from our non-IFRS measures, equity compensation has been, and will continue to be, an important part of our future compensation strategy and a significant component of our future expenses, and may increase in future periods

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.

## **Other Metrics**

NRR is a key indicator of customer base health and revenue expansion. It is based on NRR point in time, which measures the revenue growth of current customers over the past four quarters, compared to the revenue generated from these customers during the same period a year earlier.

NRR is calculated as an average of the NRR points in time for the end of the current period and the three preceding quarters.

NRR > 1 (or 100%): Indicates revenue growth driven by existing customers, where upsells and cross-sells outweigh churn.

NRR < 1 (or 100%): Shows revenue loss due to churn exceeding gains from upsells or cross-sells.

**Non-IFRS Financial Measures**  
**(in millions of U.S. dollars, unaudited, rounded)**

The following tables present the reconciled effect of the above on the Company's Adjusted EBITDA; non-IFRS net profit; and non-IFRS gross profit for the year and three months ended December 31, 2025 and 2024, and the year ended December 31, 2025 and 2024:

	<b>For the Year Ended December 31,</b>		<b>For the Three Months Ended December 31,</b>	
	<b>2025</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2024</b>
<u>Adjusted EBITDA</u>				
<b>Net profit for the period</b>	<b>1.0</b>	<b>5.8</b>	<b>0.2</b>	<b>0.4</b>
<u>Adjustments:</u>				
Depreciation and amortization	0.7	0.6	0.3	0.2
Financial income, net	(1.3)	(0.4)	(0.3)	(0.1)
Tax expense	0.5	1.4	0.1	0.1
EBITDA	0.9	7.4	0.3	0.6
<u>Adjustments:</u>				
Share-based compensation	3.5	2.0	0.7	0.9
<b>Adjusted EBITDA for the period</b>	<b>4.4</b>	<b>9.4</b>	<b>1.0</b>	<b>1.5</b>

	<b>For the Year Ended December 31,</b>		<b>For the Three Months Ended December 31,</b>	
	<b>2025</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2024</b>
<u>Non-IFRS net profit</u>				
<b>Net profit for the period</b>	<b>1.0</b>	<b>5.8</b>	<b>0.2</b>	<b>0.4</b>
<u>Adjustments:</u>				
Depreciation and amortization	0.7	0.6	0.3	0.2
Financial expense (income), net effects	(0.1)	0.1	-	(*)
Deferred tax effects	(0.5)	(0.1)	(0.1)	(0.1)
Share-based compensation	3.5	2.0	0.7	0.9
<b>Non-IFRS net profit for the period</b>	<b>4.6</b>	<b>8.4</b>	<b>1.1</b>	<b>1.4</b>

\* Less than \$0.1 million

	For the Year Ended December 31,		For the Three Months Ended December 31,	
	2025	2024	2025	2024
<u>Non-IFRS gross profit</u>				
	23.8	23.9	6.4	5.3
<b>Gross profit for the period</b>				
<u>Adjustments:</u>				
Depreciation and amortization	0.7	0.6	0.3	0.2
Share-based compensation	0.1	*	0.1	*
<b>Non-IFRS gross profit for the period</b>	<b>24.6</b>	<b>24.5</b>	<b>6.8</b>	<b>5.5</b>

\* Less than \$0.1 million

## About Alarum Technologies Ltd.

Alarum Technologies Ltd. (Nasdaq, TASE: ALAR) is a global provider of web data collection solutions, empowering organizations to gain a competitive edge by streamlining the collection, extraction, and analysis of large-scale structured data from public online sources. Our data collection solutions by NetNut, are based on our world's fastest and most advanced and secured hybrid proxy network, which comprises both exit points based on our proprietary reflection technology and hundreds of servers located at our ISP partners around the world. Pushing the boundaries of innovation in data collection, we are building a robust platform, complemented by the Website Unblocker, Data Collector, Data Sets and AI data collector. As the impact of the AI revolution unfolds, Alarum, with its robust market-leading data collection offerings is preparing itself to play a meaningful role as the world reshapes in a new form.

For more information about Alarum and its web data collection solutions, please visit [www.alarum.io](http://www.alarum.io).

[Follow us on LinkedIn](#)

[Follow us on X](#)

[Subscribe to our YouTube channel](#)

## Investor Relations Contact:

[investors@alarum.io](mailto:investors@alarum.io)