

7th August, 2025

To,
National Stock Exchange of India Limited
Exchange Plaza, NSE Building,
Bandra Kurla Complex,
Bandra East, Mumbai-400 051

Trading Symbol: SERVOTECH

Sub.: Intimation for Transcript of Earning Conference Call on Financial Results for the Quarter ended 30th June, 2025

Dear Sir/Madam,

In accordance with the provisions of Regulation 30 read with Part-A of Schedule-III of SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, in this connection please find enclosed herewith the Transcript of Earning Conference call held on Friday, 1st August, 2025 with respect to the financials results for the quarter ended 30th June, 2025.

The transcript of Earning Calls are also available on the website of the Company i.e. www.servotech.in

Kindly take the above information on record and oblige.

Thanking You,

FOR SERVOTECH RENEWABLE POWER SYSTEM LIMITED
(Formerly known as Servotech Power Systems Limited)

Rupinder Kaur
er Kaur

Digitally signed
by Rupinder Kaur
Date: 2025.08.07
17:36:54 +05'30'

RUPINDER KAUR
COMPANY SECRETARY
ICSI MEM NO. - A38697

Servotech Renewable Power System Limited (Formerly known as Servotech Power Systems Limited)

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crowne Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in



Servotech Renewable Power System Ltd.

(Formerly known as Servotech Power Systems Ltd.)

Q1 FY26 Earnings Conference Call Transcript

Call Date/Time: 01/08/2025, 16:00 Hrs

Call Duration: 39 mins 09 secs

CORPORATE PARTICIPANTS

Mr. Raman Bhatia

Founder & Managing Director

Mr. Vipin Kaushik

Finance Controller

Mr. Ankit Arora

Investor Relations

Mr. Prabhutva Tiwari

Public Relations

English Transcript

Moderator: Ladies and gentlemen, good day, and welcome to the Servotech Renewable Power System Limited Q1 FY26 Earnings conference call hosted by Ventura Securities Limited. As a reminder, participant lines will be in the and there will be an opportunity to ask questions after the presentation concludes. Should you need any assistance during the conference call, please signal an operator by pressing * and then 0 on your touch-tone telephone. Please note that this conference is being recorded. Before we begin, I would like to point out that this conference call may contain forward looking statements about the company, which are based on the beliefs, opinions, and expectations of the company as on date of this call. These statements do not guarantee the future performance of the company, and it may involve risks and uncertainties that are difficult to predict. I would now like to hand out the call to Mr. Amit Patel from Ventura Securities. Thank you, and over to you sir.

Amit Patel: Thank you. Good day ladies and gentlemen. On behalf of Ventura Securities, I welcome you all to the Servotech Renewable Power System Limited Q1 FY26 Earnings conference call. The company is today represented by Mr. Raman Bhatia, founder and managing director, and Mr. Vipin Kaushik, finance controller. I would now like to hand over the call to Mr. Raman Bhatia for the opening remarks. Thank you, and over to you sir.

Raman Bhatia: Thank you. Good evening, everyone, and a very warm welcome. I'm delighted to have you join us today as we discuss Servotech Renewable Power System Limited's performance for Q1 FY2025-26. Our journey at the beginning of this financial year has been both exciting and encouraging. We've recorded robust growth, underpinned by our efforts to strengthen India's EV charging infrastructure and solar products. These results reinforce our position as a frontrunner in the green energy transition and reflect the growing trust in our vision and capabilities.

As we look to the future, we aim to deepen our impact by ramping up domestic manufacturing, scaling our innovations, and taking our Made in India solutions to international markets. With future-ready products and strategic expansion plans, we are committed to empowering cities, industries, and individuals, driving sustained progress while shaping a cleaner, smarter, and more connected energy ecosystem worldwide. I am pleased to share the financial highlights for the first quarter of this financial year 2026. Our team's dedication to innovation, sustainable growth strategies, and effective execution of our order book has delivered excellent results, demonstrating the strength of Servotech's strategic approach.

Looking at our standalone performance for the quarter, we've seen remarkable growth in our revenue compared to the last financial year's Q1 performance. Our total revenue surged by 28%, reaching ₹12,513.59 lacs compared to ₹9,775.48 lacs in the previous year. This strong performance translated directly to our profits. Our EBITDA witnessed a significant jump of 63.65%, climbing to ₹1,423.17 lacs from ₹869.66 lacs. Finally, our Profit After Tax (PAT) also showed robust growth of 59.18%, reaching ₹755.06 lacs, up from ₹474.34 lacs, reflecting enhanced operational efficiencies.

Now, focusing on the first quarter of FY26 on a consolidated basis, we continued to build on our momentum. Our total revenue grew by a whopping 22% to ₹13,716.54 lacs, up from ₹11,243.92 lacs in Q1 FY25. Our EBITDA saw a significantly better rise of 26.87%, increasing to ₹1,038.18 lacs from ₹853.74 lacs in the corresponding quarter last year. Our PAT for the quarter also demonstrated a growth of 1.36% to ₹455.06 lacs from ₹448.94 lacs in the same period last year. Overall, these figures demonstrate a strong financial performance for the quarter, highlighting our growth momentum and improved profitability. We are excited about the future and remain committed to delivering sustainable value for our stakeholders.

I also wish to add that Mr. Errol Musk, who is the father of Elon Musk is also coming on board as a Global Advisor and we are also hoping that we will start so many things in internationally. Thank you.

Moderator: Thank you sir. Ladies and gentlemen, we will now begin the question and answer session. If you have a question, please press * and 1 on your telephone keypad and wait for your turn to ask the question. If you would like to withdraw your request, you may do so by pressing * and 1 again.

Dear participants, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad.

The first question comes from Mr. Himanshu Mahto, an individual investor. Please go ahead. Mr. Himanshu, please go ahead with your question sir.

Himanshu: Hello?

Raman Bhatia: Hello

Himanshu: Hello sir, and hello everyone. Actually, I had the same question about Errol Musk as you just mentioned that they have joined you as a global advisory member this year. So are you

planning to get his help in improving your technology and infrastructure, or are you planning to tap into the global market with Mr. Errol Musk?

Raman Bhatia: We're planning to tap the global market with him. We're at par in terms of our technology, and we're handling the technological part pretty well ourselves at this point so I think we don't need his help at this point in technology. However, we've been working with him on some things behind the scenes that we can't disclose yet.

Himanshu: Okay Sir. That was all from my end. Thank you sir.

Raman Bhatia: Thank you.

Moderator: Thank you sir. The next question comes from Shruti Tripathi from SME India Fund. Please go ahead.

Shruti: Hi sir. My question is that right now the government is pushing towards the rooftop installation. So, how is Servotech planning to scale in the EPC business.

Raman Bhatia: We've been in the EPC business since 2014 and currently we're actively working in alignment with the PM Surya Ghar Yojana. That's exactly why we recently acquired stakes in Rhine Solar as a backward integration through solar panel manufacturing. I am happy to share that it has been successfully implemented since we have been very serious about this.

Shruti: Okay. Sir, my next question is that you were working on a 16 MW Solar Rooftop order for MP government. So what is the progress and revenue visibility in this project?

Raman Bhatia: I'm sorry, can you repeat yourselves?

Shruti: Sir, you've been working on a 16 MW project with the MP Government.

Raman Bhatia: That's Right.

Shruti: So, what is the update on its execution and revenue visibility on the project? When can we expect to see the updates on these?

Raman Bhatia: I'd say that we can expect the execution and updates on this project by the last month of the second quarter or by the end of the third quarter.

Shruti: Thank you sir. And congratulations on achieving such great numbers in the first quarter.

Raman Bhatia: Thank you.

Shruti: That's all from my side.

Moderator: Thank you ma'am. Dear participants, if you have any questions please press * and 1 on your telephone keypad.

Next question comes from Neha Malhotra, an individual investor. Please go ahead.

Neha: Hello Sir.

Raman Bhatia: Hello

Neha: So my question is, your company has received a lot more order in the solar segment compared to EV. Is Servotech currently focusing more on solar?

Raman Bhatia: Servotech has been focusing equally on both solar and EV however, as we've discussed in previous con call, fortunately or unfortunately, there are many challenges related to the EV infrastructure that the government is still working on. Until these challenges exist, there will be slow progress in the EV business. Servotech can't just stop and has to ultimately bring in business, so we're working slightly more in the solar sector for now.

Neha: Okay Sir. I have one more question for you. You recently acquired 27% stake in Rhine Solar.

Raman Bhatia: Yes.

Neha: So are you exactly planning for the future with them? Are you working on a new solar technology?

Raman Bhatia: We've acquired Rhine Solar for backward integration and ultimately improve our profit margins. Also, the government is putting a lot of emphasis on DCR components, so we've made this investment based on that, so we can improve our supply chain as well.

Neha: Okay Sir. Thank you so much sir, and congratulations for your great results.

Raman Bhatia: Thank you

Neha: Thank you.

Moderator: Thank you ma'am. Next question comes from Tushar Gupta from SM Equity. Please go ahead.

Tushar: Hi, sir. The revenue and profitability highlights from Servotech delivered, I think, 21.9% year-on-year revenue growth, right? So, which were the verticals, which led to this performance? Was it EV charger, solar EPC, or power electronics?

Raman Bhatia: I couldn't understand your question completely. Can you repeat it?

Tushar: Sir, which verticals, EV chargers, Solar EPC, or power electronics led to this year-on-year revenue growth of approximately 22%?

Raman Bhatia: Speaking of the current year, the major revenue is from solar and energy storage.

Tushar: Okay. And how are you looking at this new quarter, the second quarter, in comparison two...

Raman Bhatia: There's going to be some pressure in this quarter, since there is a gap and pressure from the government in the supply and demand of DCR components. Due to all of this, there is going to be immense pressure on the supply chain which has already started. Let's see how we're going to tackle it. We'll try our best.

Tushar: Okay. And I also saw the gross profit increase year on year. What were internal initiatives that helped improve this profitability apart from acquiring or investing stake in Rhine Solar?

Raman Bhatia: We've been working a lot in this direction to get more suppliers and trying to improve our backward integration so that we can improve our profit margins.

Tushar: Okay. And, right now we can say that the government is pushing a lot on battery energy storage systems. What is Servotech's take, take on battery energy storage systems?

Raman Bhatia: We had already started this a long time back, and I'm happy to share that the first energy storage system for BSES in Delhi was installed by Servotech in 2021. And we're working tirelessly, and we're working a lot with the UP government in the energy storage domain. We're

also selling a lot of energy storage systems through our distribution and channel network, and we're very serious and we're trying to grab some bigger projects as well.

Tushar: And we are seeing consistent revenue performance QoQ, even with the seasonal impact. Does this indicate greater predictability on a business mix?

Raman Bhatia: Can you repeat yourself?

Tushar: Sure. We have seen consistent growth in the business numbers, financial numbers YoY, QoQ, right? So, does this mean or indicate predictability in your business mix? That this kind of revenue growth will be there YoY, QoQ profitability growing QoQ. Is there any predictability that you can see on QoQ or YoY in terms of business revenue coming from?

Raman Bhatia: We also have to look at it and think out of the box, since there are so many challenges we need to simultaneously work on innovative products, services, and methods. For instance, there is the PM Surya Ghar Yojana, so we have carried out many initiatives in alignment with the scheme. We're also working a lot to increase and expand our channel network. On average, we're trying to add at least two channel partners on a daily basis. All these initiatives will definitely provide us with a lot of benefits in the future.

Tushar: Okay. Understood. Thank you so much.

Raman Bhatia: Thank you.

Moderator: Thank you sir. Dear participants, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad.

Dear participants, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad.

The next question comes from Nicholas Rothman from Nepean Capital. Please go ahead.

Nicholas Rothman: Yeah. Hi. Thanks for taking my question. So, just a couple for you. What I'd like to know is, I wanna understand what is your customer mix? Like, what percentage of your sales are coming from the public sector versus the private sector?

Raman Bhatia: This is around a 60-40 mix. 60% from the tenders, projects, or PSUs, Government, State, District, State government that we are talking that is around 60%. 40% is from the retail market, channel distribution, e-commerce, these all mix.

Nicholas Rothman: Okay. Understood. Now, what is your revenue mix by product type? Like, I have seen your range of products. So, I'm just trying to understand.

Raman Bhatia: Last year EV, last 2-3 years EV side was around 60-70% of the total revenue. This year, it will be reversal. It will be pivot and solar will be around 60% or 70%.

Nicholas Rothman: Okay. So, you're saying EV is while 60-70% and solar was 30-40% and this year, it's reversed?

Raman Bhatia: Yeah. Just because I told you already, there are some infra issues, so many things which Government is trying to solve. Till time, there is some slow-down. But we cannot stop or we cannot stay so that that's why we changed our priorities and we are more focused on where we can get more business. We have to think of all of this since we need to grow regardless.

Nicholas Rothman: How about, for example, I see here that you are initially manufacturing LED backup off-site and concentrators and UV-C devices. Are you still?

Raman Bhatia: We're still working on that sir, those are different verticals that are still ongoing today however, there are more important verticals, and we're focusing on pushing forward our core business verticals for now.

Nicholas Rothman: Okay. And sir, just one more question. I was just was reading about this Errol Musk thing in the news, bringing him onboard as an Adviser. I'm just trying to understand how is Errol Musk going to contribute to the company's success moving forward?

Raman Bhatia: I know one thing that if you're the average of the five people you keep around you, that is very standard only. So, when we are having us in a surround these type of people, so the connects are very big. And we're already working with them with so many governments of different countries on how to deploy chargers in those countries or how we can supply solar systems in those countries. For that we have already taken one step. That is we are just coming with a new subsidiary in UAE, to Qatar, Gulf countries, GCC and African countries.

Nicholas Rothman: Okay.

Raman Bhatia: So, if pressure is in Indian market due to infra or these things on EV chargers then we can think about how to supply in other countries. So, we are looking on that.

Nicholas Rothman: And you've made some progress on this?

Raman Bhatia: Already, sir. Already.

Nicholas Rothman: Already. And do you export anything today?

Raman Bhatia: Yeah. I think if you go through last two years' balance sheet, then you will find around 5-8% our total revenue is from export.

Nicholas Rothman: Okay. I understand. Okay. Great. Thanks so much. I appreciate the opportunity.

Raman Bhatia: Thank you.

Moderator: Thank you, sir. Dear participants, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad.

The next question comes from Ashim Shah, an individual investor. Please go ahead.

Ashim Shah: Hello? Yes? Yeah. So, sir, my question for you is that if you look at the consolidated report for this year's quarter, then they have been quite less, so 1.36% since you've so many subsidiaries and Servotech, of course, has been doing well, I guess. So, is there a particular reason that there is a dip in profits this time?

Raman Bhatia: You can see consolidated profits are less this time, there are a few reasons behind it. We sold out a few shareholdings and when you sell our shareholdings, the profits from it are not reflected in the consolidated report, you can only see that in the standalone reports. So what you're seeing is its impact of 2 to 3 crores however, if you look at the independent, individual, standalone report they this impact won't be there.

Ashim Shah: Yes sir, but there have been more subsidiaries now in last one year, I guess. There has been Incharz, Servotech EV Infra, and Servotech Sports. So, how have they been performing in terms of consolidated?

Raman Bhatia: So, all of those companies have been working in their areas since the vertical is common. And all of these are not subsidiaries. Technically, these are SPVs. These are created to safeguard the interest of independent and individual shareholders. That's the reason why you can see these many subsidiaries of Servotech. Technically, these are SPVs.

Ashim Shah: Okay sir. Thank you for that clarification. Yes. That's all for me.

Moderator: Thank you, sir. Dear participants, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad. Dear participants, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad.

The next question comes from Vibhor Jain from SPRS LLP. Please go ahead. Mr. Vibhor Jain, please go ahead with your question, sir.

Vibhor Jain: Hello, sir?

Raman Bhatia: Yes.

Vibhor Jain: Sir, we've received some information that you're planning to set up business in Dubai a free-zone company, so can you please share what are your future plans for the company?

Raman Bhatia: For the future of the company we're planning to firstly tap into different nations and countries. When we get the volumes then we'll try to get the benefits which are available with the GCC countries, different different subsidies and so many treaties, GCC with other countries. So its benefit we think would be that we'll become more cost effective than China, so we'll be working on it, and we are planning to set up a manufacturing unit there as well.

Vibhor Jain: Okay, sir. Thank you.

Moderator: Dear participants, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad. Dear participants, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad.

The next question comes from Jitesh Sharma, an individual investor. Please go ahead.

Jitesh Sharma: Yeah. Hi, hello, sir. Jitesh Sharma this side. Very congratulations sir for these amazing numbers. Sir, I have two to three questions for you. Firstly, I'd like to know what number of AC chargers we can expect in Q1.

Raman Bhatia: I'm sorry, actually, I don't have an exact answer or number on me at this time upfront. I don't think I have an answer for that.

Jitesh Sharma: Okay. Let me ask this question slightly differently.

Raman Bhatia: We can give you a percentage, but I can't give you our total revenue is 62% in EV in first quarter.

Jitesh Sharma: Okay Sir, I want to know, tell me if I'm right, our stated capacity for DC charge is 12,000 units per annum, so what is the current utilization if you can tell me about that?

Raman Bhatia: I'm sure I've answered this question in 2-3 questions that unfortunately there is a little pressure on this due to Government or everything since today, the largest consumer for this is the Government itself and there are a lot of issues in infrastructure that the Government is trying to solve relentlessly so much so that they've completely changed their scheme accordingly. The scheme was originally FAME II which was later converted to PM E-Drive scheme. Am I clear? That's exactly why they changed the scheme.

So, due to all these changes a pressure has developed on revenue and all. And because of this our production capacity is not being used completely. Since, our production capacity is not being used completely, we have started exploring markets beyond India so we can use our complete production capacity in those markets. That is the plan. That is why we are coming up with the UAE companies, subsidiary.

Jitesh Sharma: Sir, how much time would it take to execute this plan. Is that going to take like a year or will it be started immediately?

Raman Bhatia: We've already started working on it sir. The company will be started before August 15. That's our plan.

Jitesh Sharma: Okay, sir. And sir since you're planning to push on solar until then. So margin wise, are both EV and solar the same, or how is it? Like, are margins better at solar less or high or how is it since solar is a very competitive space?

Raman Bhatia: Sir, you can check the results for the last 4 quarters and tell me have GP-wise margins improved or declined, you'll understand yourselves. We are focusing on increasing the profits. GP has improved, EBITDA has improved, and profits have increased. I don't know what to answer if you still have this question.

Jitesh Sharma: Sir, I'm asking this because our profile is going to change, right? Now, if I understand it right, we will see more of a solar.

Raman Bhatia: Sir, I'd like to clarify that you're getting it all wrong. There's going to be no change in the company's profile. We're continuously working equally on both the segments. When you move forward, it's natural that sometimes one segment does better while sometimes, the other performs better than the other. It's not like that we've changed things now, it has always been like this. Instead, our shareholders should be happy that the management didn't make excuses that there is pressure on one of the products so we couldn't work on the other.

We're carrying all the segments forward with innovative approaches so we can bring in more business and profits to run the whole ecosystem, so that everyone can get benefits out of it. We're constantly working on it. I believe we should be appreciated for it.

Jitesh Sharma: Sir, of course we are appreciating you for that, I don't deny that and we're with you. Sir, I should know this because I want to find out what's going on in the business, right? That's why I'm asking these questions.

Raman Bhatia: I'm trying to convey the same thing, and I've said it before. I'm repeating myself, this pressure is not permanent. There's a specific time for everything. If we talk about balancing, then at any point in an ecosystem, it's very simple, if you're walking on a road, and if the road gets clogged by a traffic jam, then we try to find out what's causing the traffic, and let's say you find out the traffic is caused by the rain which had caused water clogging that ultimately caused the jam.

When you cross a particular level then your speed would increase all of a sudden. Then you drive for a long time and realise that there is something that's causing the

Now as soon as you cross that one particular level, then suddenly your speed increases. And then you running very far, then suddenly it seems that if there is something issue because there is a jam and there is jam because there is a lot of people because many people reach there, then it goes on continuously. This is called Business, this is called Life.

Inside all this, we are managing these things every day and that is why it is a core team and they are a leader who has to solve them all. So that, we should do anything, the profitability of the company, the company of the company should not fall. This is our effort and God's grace on us that we are getting fruitful results in what we want and working hard and we are getting them done.

Jitesh Sharma: Okay Sir and Sir, this is a question related to this if I see your media interaction, social media interactions and podcast for the last six months, then you have given a lot of

aggressive targets on a lot of places for Revenue. Last year's have been met. But this year's targets are also very aggressive.

So what is your guidance on this? Will we be able to meet the target you indicated?

Raman Bhatia: Sir, how would things work out if I myself won't have confidence on my targets? SIR, I have not committed anywhere that we'd make it. I have also not guaranteed that I will do it's because it's not possible to get things done everytime we want them. That is not necessary. Sometimes you need to learn to lose as well.

Many times, things don't go exactly the way we want them to, and that's okay, but at the end of the day, our one constant effort is to at least reach the baseline we've set for ourselves. So when we talk about targets or bigger goals, our aim is to achieve them. But we also make sure that we meet the minimum benchmark, which we call the breakeven, and also look at how we can break our own benchmarks from the previous year.

So the first thing we do internally, in terms of management approach, is to ensure we cross our breakeven point. Breakeven means the company should at least earn enough profit to cover all expenses for the year, so that it doesn't run into losses. I've never really understood the whole burn rate concept. I've learned from the Marwaris that in life, profitability is key.

So the first target is to come close to the Breakeven. That is number one. The second is that if we will be able to do anything better than the last year? So the team is engaged to achieve it. And the third is the management's expectation, and work is done based on it. So all three things are in their place, so what we have been able to do now is that we have beat the last year by going beyond Breakeven. We always work towards going better than the last time.

So this will always go on and whenever all these things are in place, then the results will double, and they will come and there is always a desire to go beyond Breakeven. For this, we continue to work on this. And god has been supporting us in this. That is our way.

Jitesh Sharma: Okay sir. And sir, last question from my side. If I see the last year, especially, the pattern is something like your Q2 and Q3 were the strongest, okay? They were the best on the top. So, do you expect to see the same this year?

Raman Bhatia: Please repeat yourself. What was better?

Jitesh Sharma: Sir, if we look at the FY Q2 and FY Q3 results they were the strongest in the whole year. So, do we see the same pattern this year?

Raman Bhatia: Sir, I'm repeating the same point again, pressures keep coming. As of today, both businesses are under pressure. The first pressure is on the infrastructure front. The second one is related to the DCL component, where there's a significant shortage of raw materials. This means that while we have projects in hand, there are execution challenges simply because we're unable to procure the required raw material.

Despite all this, our first target remains to beat the breakeven point, that is priority number one. The second goal is to surpass our benchmark. And third, if we are able to meet our own expectations, then, by all means, it would be a great success. We will continue working on this same model. And since we're following this model, I'm not in a position to make any big statements right now. But one thing is certain, no matter what the quarters say, this financial year has been one of the best in the last five years. And we aim to continue on this path in the coming years as well.

Jitesh Sharma: Okay, sir. Thank you very much. I'll get back into the queue and all the best.

Raman Bhatia: Thank you.

Moderator: Thank you, sir. The next question comes from Rakesh Kumar Yadav, an individual investor. Please go ahead.

Rakesh Kumar Yadav: Yeah, Mr. Bhatia, first of all, I would like to congratulate you on the fantastic Q2 results. Now, recently we came to know that you've started working on portable chargers for electric vehicles. So, I have two questions regarding that:

First, how much potential do you see in the EV charger industry? And what are your plans to go ahead in this industry?

Raman Bhatia: Let me correct you here. There seems to be a gap in your information.

We are not working on portable chargers, that's the first point. What we are actually working on is on-board chargers.

An on-board charger is the unit that comes inbuilt within the vehicle during manufacturing. We are focusing on developing that so that we can become an OEM ourselves. The goal is to secure a fixed share in the on-board charger segment for all the EVs being manufactured in India. This will allow us to establish a strong foothold in that market, and I'm happy to share that we're making good progress in this area.

Rakesh Kumar Yadav: Thank you, sir.

Raman Bhatia: Thank you.

Moderator: Thank you, sir. Dear participants, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad.

Next question comes from Chirag Shah, individual investor. Please go ahead.

Chirag Shah: Sir, what you just alluded to that onboard charger or whatever, I missed that word or the term. So, what is it exactly you said, it will be fixed charger, basically will be fitted onto the car before it actually leaves the factory?

Raman Bhatia: I understand your point sir.

Chirag Shah: Yes sir.

Raman Bhatia: You must have seen a laptop and an LED TV at home, right? With a laptop, you get an external adapter – the one that converts AC to DC to power your laptop.

Now, if you look at an LED TV, it usually comes with a simple two-pin plug. You just plug it directly into a 220V socket, and it starts working.

Chirag Shah: Yes!

Raman Bhatia: When you give 220V power to the TV, the TV actually runs on low voltage. Inside the TV, there's a circuit that converts the 220V AC to 12V or 15V DC – that's how the TV operates. Similarly, when you get a car, it already comes with a built-in charger. When you charge the car using an AC charger, it's actually that internal charger which charges the battery. This process usually takes about 5 to 7 hours to fully charge the battery.

Chirag Shah: Okay.

Raman Bhatia: And when you charge the battery using a DC fast charger, that charger is external. In this case, the external charger bypasses the onboard charger and directly charges the battery. So, without installing this onboard charger, the vehicle cannot be considered complete or functional.

This component is used in two-wheelers, three-wheelers, and even in e-rickshaws, it's required in all of them. We call it the on-board charger, and it is a fundamental requirement for every EV

manufacturer. Currently, these are mostly imported from China or similar markets, and we are now working to establish our own market share in this space.

Chirag Shah: Yes, alright. For a moment, I thought, as in, you know, like they say in hybrid cars, that the car runs on its own system. Understood. Thank you for the clarification. Thank you.

Raman Bhatia: Thank you.

Moderator: Dear participants, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad. Dear participants, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad. Dear participants, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad.

There are no further questions. Now, I hand over the floor to Mr. Raman Bhatia for closing comments.

Raman Bhatia: Yeah, I am very thankful to all of you for joining us and asking your questions. We are now closing this call. Once again, a big thanks to all of you. Thank you.

Moderator: Thank you, sir. Ladies and gentlemen, this concludes your conference for today. Thank you for your participation and for using Door Sabha's conference call service. You may disconnect your lines now. Thank you and have a pleasant evening.

- - English Transcript Ends - -

Hindi Transcript

संचालक: देवियो और सज्जनो, नमस्कार, और वेंचुरा सिक्वोरिटीज लिमिटेड द्वारा आयोजित सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड Q1 FY26 आय सम्मेलन कॉल में आपका स्वागत है। एक अनुस्मारक के रूप में, प्रतिभागियों की लाइनें चालू रहेंगी और प्रबंधन के उद्घाटन भाषण समाप्त होने के बाद प्रश्न पूछने का अवसर होगा। यदि आपको कॉन्फ्रेंस कॉल के दौरान किसी भी सहायता की आवश्यकता हो, तो कृपया अपने टच-टोन टेलीफोन पर * और फिर 0 दबाकर ऑपरेटर को संकेत दें। कृपया ध्यान दें कि यह कॉन्फ्रेंस रिकॉर्ड की जा रही है। शुरू करने से पहले, मैं यह बताना चाहूंगी कि इस कॉन्फ्रेंस कॉल में कंपनी के बारे में भविष्य उन्मुख बयान हो सकते हैं, जो इस कॉल की की तक कंपनी के विश्वासों, विचारों और अपेक्षाओं पर आधारित हैं। ये बयान कंपनी के भविष्य के प्रदर्शन की गारंटी नहीं देते, और इसमें ऐसे जोखिम और अनिश्चितताएँ शामिल हो सकती हैं जिनका अनुमान लगाना मुश्किल है। अब मैं वेंचुरा सिक्वोरिटीज के श्री अमित पटेल को कॉल सौंपना चाहूंगी। धन्यवाद, और अब आपकी बारी है सर।

अमित पटेल: धन्यवाद। देवियों और सज्जनों, शुभ दिन। वेंचुरा सिक्वोरिटीज की ओर से, मैं सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड की वित्त वर्ष 2026 की पहली तिमाही की आय कॉन्फ्रेंस कॉल में आप सभी का स्वागत करता हूँ। कंपनी का प्रतिनिधित्व आज संस्थापक एवं प्रबंध निदेशक श्री रमन भाटिया और वित्त नियंत्रक श्री विपिन कौशिक कर रहे हैं। अब मैं उद्घाटन भाषण के लिए कॉल की जिम्मेदारी श्री रमन भाटिया को सौंपता हूँ। धन्यवाद, और अब आपकी बारी है श्रीमान।

रमन भाटिया: धन्यवाद। सभी को शुभ संध्या, और आपका हार्दिक स्वागत है। मुझे खुशी है कि आज आप हमारे साथ हैं और हम सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड के वित्त वर्ष 2025-26 की पहली तिमाही के प्रदर्शन पर चर्चा करेंगे। इस वित्तीय वर्ष की शुरुआत में हमारा सफ़र रोमांचक और उत्साहजनक रहा है। हमने भारत के इलेक्ट्रिक वाहन चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर और सौर उत्पादों को मज़बूत करने के अपने प्रयासों के बल पर मज़बूत वृद्धि दर्ज की है। ये परिणाम हरित ऊर्जा परिवर्तन में अग्रणी के रूप में हमारी स्थिति को मज़बूत करते हैं और हमारी दूरदर्शिता और क्षमताओं में बढ़ते विश्वास को दर्शाते हैं।

भविष्य की ओर देखते हुए, हमारा लक्ष्य घरेलू विनिर्माण को बढ़ावा देकर, अपने नवाचारों का विस्तार करके और अपने मेड इन इंडिया समाधानों को अंतर्राष्ट्रीय बाजारों तक पहुँचाकर अपने प्रभाव को और गहरा करना है। भविष्य के लिए तैयार उत्पादों और रणनीतिक विस्तार योजनाओं के साथ, हम शहरों, उद्योगों और व्यक्तियों को सशक्त बनाने, निरंतर प्रगति को गति देने और दुनिया भर में एक स्वच्छ, स्मार्ट और अधिक कनेक्टेड ऊर्जा पारिस्थितिकी तंत्र का निर्माण करने के लिए प्रतिबद्ध हैं। मुझे इस वित्तीय वर्ष 2026 की पहली तिमाही के वित्तीय परिणामों को साझा करते हुए खुशी हो रही है। नवाचार, सतत विकास रणनीतियों और हमारी ऑर्डर बुक के प्रभावी क्रियान्वयन के प्रति हमारी टीम के समर्पण ने उत्कृष्ट परिणाम दिए हैं, जो सर्वोटिक के रणनीतिक दृष्टिकोण की ताकत को प्रदर्शित करता है।

तिमाही के लिए हमारे स्टैंडअलोन प्रदर्शन पर नज़र डालें तो, पिछले वित्तीय वर्ष की पहली तिमाही की तुलना में हमारे राजस्व में उल्लेखनीय वृद्धि देखी गई है। हमारा कुल राजस्व 28% बढ़कर ₹12,513.59 लाख हो गया, जबकि पिछले वर्ष यह ₹9,775.48 लाख था। इस मज़बूत प्रदर्शन का सीधा असर हमारे मुनाफ़े पर पड़ा। हमारे EBITDA में 63.65% की उल्लेखनीय वृद्धि देखी गई, जो ₹869.66 लाख से बढ़कर ₹1,423.17 लाख हो गया। अंत में, हमारे कर-पश्चात लाभ (PAT) में भी 59.18% की मज़बूत वृद्धि देखी गई, जो ₹474.34 लाख से बढ़कर ₹755.06 लाख हो गया, जो बेहतर परिचालन क्षमता को दर्शाता है।

अब, समेकित आधार पर वित्त वर्ष 26 की पहली तिमाही पर ध्यान केंद्रित करते हुए, हमने अपनी गति को बनाए रखना जारी रखा है। हमारा कुल राजस्व 22% बढ़कर ₹13,716.54 लाख हो गया, जो वित्त वर्ष 25 की पहली तिमाही में ₹11,243.92 लाख था। हमारे EBITDA में 26.87% की उल्लेखनीय वृद्धि देखी गई, जो पिछले वर्ष की इसी तिमाही के ₹853.74 लाख से बढ़कर ₹1,038.18 लाख हो गई। तिमाही के लिए हमारा PAT भी 1.36% की वृद्धि दर्शाता है, जो पिछले वर्ष की इसी अवधि के ₹448.94 लाख से बढ़कर ₹455.06 लाख हो गया। कुल मिलाकर, ये आँकड़े तिमाही के लिए एक मज़बूत वित्तीय प्रदर्शन को दर्शाते हैं, जो हमारी विकास गति और बेहतर लाभप्रदता को उजागर करते हैं। हम भविष्य को लेकर उत्साहित हैं और अपने हितधारकों के लिए स्थायी मूल्य प्रदान करने के लिए प्रतिबद्ध हैं।

मैं यह भी कहना चाहता हूँ कि एलन मस्क के पिता श्री एरोल मस्क भी वैश्विक सलाहकार के रूप में हमारे साथ जुड़ रहे हैं और हमें उम्मीद है कि हम अंतरराष्ट्रीय स्तर पर भी कई नई चीज़ें शुरू करेंगे। धन्यवाद।

संचालक: धन्यवाद सर। देवियो और सज्जनो, अब हम प्रश्नोत्तर सत्र शुरू करेंगे। यदि आपका कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ और प्रश्न पूछने के लिए अपनी बारी की प्रतीक्षा करें। यदि आप अपना अनुरोध वापस लेना चाहते हैं, तो आप * और 1 को फिर से दबाकर ऐसा कर सकते हैं।

प्रिय प्रतिभागियों, यदि आपके कोई प्रश्न हैं, तो कृपया अपने फ़ोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ।

पहला प्रश्न श्री हिमांशु महतो, एक व्यक्तिगत निवेशक, का है। कृपया आगे बढ़ें।
श्री हिमांशु, कृपया अपना प्रश्न आगे बढ़ाएँ।

हिमांशु महतो: हैलो? जी।

रमन भाटिया: हैलो।

हिमांशु महतो: नमस्ते सर और सभी को नमस्ते। दरअसल, मेरा भी वही प्रश्न था एरोल मस्क के बारे में कि उन्होंने इस वर्ष आपके साथ एक वैश्विक सलाहकार सदस्य के रूप में जुड़ाव किया है।

तो, क्या आप उनके अनुभव से अपनी तकनीक और ढांचे को बेहतर बनाने की योजना बना रहे हैं या फिर आप अंतरराष्ट्रीय बाज़ार में प्रवेश करने की योजना बना रहे हैं?

रमन भाटिया: नहीं, अंतरराष्ट्रीय बाज़ार में प्रवेश करने के बारे में हम केवल विचार कर रहे हैं। तकनीक के मामले में हम बराबरी पर हैं और बहुत सारे काम हम स्वयं कर रहे हैं।

इसलिए, हमें नहीं लगता कि इस समय तकनीक के क्षेत्र में कुछ करने की आवश्यकता है। लेकिन हाँ, दो चीज़ें हैं, जो इससे आगे की हैं और जिन्हें हम इस समय साझा नहीं कर सकते, उन पर भी कुछ काम चल रहा है।

हिमांशु महतो: ठीक है सर। मेरी ओर से बस इतना ही। धन्यवाद।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

संचालक: धन्यवाद सर। अगला प्रश्न श्रीमती श्रुति त्रिपाठी से है, जो एसएमई इंडिया फंड से हैं। कृपया आगे बढ़ें।

श्रुति त्रिपाठी: नमस्ते सर। मेरा प्रश्न यह है कि वर्तमान में सरकार छत पर सोलर इंस्टॉलेशन को बढ़ावा दे रही है। तो सर्वोत्कृष्ट इस ईसीसी (इंजीनियरिंग, प्रोक्योरमेंट और कंस्ट्रक्शन) व्यवसाय में कैसे विस्तार करने की योजना बना रहा है?

रमन भाटिया: हम लोग ईसीसी व्यवसाय में 2014 से कार्यरत हैं और अभी हम प्रधानमंत्री सूर्य घर योजना में काफी सक्रिय रूप से काम कर रहे हैं। इसी के लिए हमने राइन सोलर में निवेश किया है ताकि सोलर पैनल का निर्माण भी हमारा बैकवर्ड इंटीग्रेशन हो जाए। और हमें खुशी है कि हमने यह कर लिया है और हमारी उत्पादन क्षमता भी बढ़ चुकी है। हम इस क्षेत्र को लेकर पूरी तरह से गंभीर हैं।

श्रुति त्रिपाठी: ठीक है। सर, एक और प्रश्न है, आप मध्यप्रदेश सरकार के लिए 60 मेगावाट के रूफ-टॉप सोलर ऑर्डर पर काम कर रहे हैं। तो उस परियोजना में अभी तक क्या प्रगति हुई है और उसमें राजस्व की संभावनाएं कैसी हैं?

रमन भाटिया: नहीं समझा, कृपया दोबारा बोलें।

श्रुति त्रिपाठी: सर, आप मध्यप्रदेश सरकार के 60 मेगावाट के रूफ-टॉप सोलर ऑर्डर पर काम कर रहे हैं। सर, उस परियोजना का कार्यान्वयन और राजस्व की स्पष्टता कब तक दिखेगी? हमें कब लगेगा कि यह आगे बढ़ चुका है और इसकी स्थिति क्या है?

रमन भाटिया: हम ऐसा सोच रहे हैं कि दूसरे तिमाही के अंतिम महीने में या तीसरे तिमाही में इसका कार्यान्वयन आपको दिखना शुरू हो जाएगा।

श्रुति त्रिपाठी: ठीक है। बहुत धन्यवाद सर। और पहले तिमाही के बेहतरीन परिणामों के लिए बधाई।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

श्रुति त्रिपाठी: मेरी ओर से बस इतना ही।

संचालक: धन्यवाद मैडम।

प्रिय प्रतिभागियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न हो तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ।
अगला प्रश्न आता है नेहा मल्होत्रा से, जो एक व्यक्तिगत निवेशक हैं। कृपया आगे बढ़ें।

नेहा मल्होत्रा: नमस्कार सर। सर, मेरा प्रश्न है कि इस तिमाही में आपकी कंपनी को इलेक्ट्रिक व्हीकल्स के मुकाबले सोलर के काफ़ी प्रोजेक्ट्स मिले हैं, जैसा कि हमने देखा है, तो क्या सर्वोटिक फ़िलहाल सोलर पर ज़्यादा ध्यान दे रहा है या?

रमन भाटिया: सर्वोटिक सोलर और ईवी, दोनों पर समान रूप से ध्यान दे रहा है। लेकिन जैसा कि हमने पहले की कॉन्फ़रेंस कॉल में भी चर्चा की थी, सौभाग्य से या दुर्भाग्य से, ईवी इंफ़्रास्ट्रक्चर से जुड़ी कई चुनौतियाँ हैं जिनपर सरकार अभी भी काम कर रही है। जब तक ये चुनौतियाँ बनी रहेंगी, ईवी कारोबार में प्रगति धीमी रहेगी।

सर्वोटिक रुक नहीं सकता और आखिरकार हमें व्यापार तो करना ही है, इसलिए इस समय हम थोड़ा ज़्यादा ध्यान सोलर सेक्टर पर दे रहे हैं।

नेहा: ठीक है सर। मेरा एक और सवाल है। आपने हाल ही में Rhine Solar में 27% हिस्सेदारी खरीदी है।

रमन भाटिया: हाँ।

नेहा: तो आप भविष्य के लिए उनके साथ क्या योजना बना रहे हैं? क्या आप कोई नई सोलर तकनीक पर काम कर रहे हैं?

रमन भाटिया: हमने Rhine Solar को बैकवर्ड इंटीग्रेशन के लिए अधिग्रहित किया है ताकि अपने प्रॉफिट मार्जिन को बेहतर कर सकें। इसके साथ ही सरकार DCR कंपोनेंट्स पर ज़ोर दे रही है, तो उसी को ध्यान में रखते हुए हमने ये निवेश किया है ताकि हमारी सप्लाय चैन भी मज़बूत हो सके।

नेहा: ठीक है सर। बहुत बहुत धन्यवाद, और आपके बेहतरीन परिणामों के लिए बधाई।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

नेहा: धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद मैडम। अगला सवाल है तुषार गुप्ता का SM Equity से। कृपया आगे बढ़ें।

तुषार: नमस्ते सर। Servotech ने इस बार लगभग 21.9% साल-दर-साल राजस्व वृद्धि दिखाई है। तो यह प्रदर्शन किस वर्टिकल की वजह से आया? क्या यह EV चार्जर, सोलर EPC, या पावर इलेक्ट्रॉनिक्स की वजह से था?

रमन भाटिया: मैं आपका सवाल पूरी तरह से समझ नहीं पाया। क्या आप दोबारा कह सकते हैं?

तुषार: सर, यह लगभग 22% की साल-दर-साल वृद्धि किस वर्टिकल की वजह से आई, EV चार्जर, सोलर EPC, या पावर इलेक्ट्रॉनिक्स?

रमन भाटिया: अगर इस साल की बात करें, तो हमारी मुख्य कमाई सोलर और एनर्जी स्टोरेज से हुई है।

तुषार: ठीक है। और आप इस नए क्वार्टर यानी दूसरी तिमाही को किस नजरिए से देख रहे हैं...?

रमन भाटिया: इस तिमाही में थोड़ा दबाव रहेगा, क्योंकि सरकार की ओर से DCR कंपोनेंट्स की सप्लाई और डिमांड में अंतर है और दबाव बना हुआ है। इसकी वजह से सप्लाई चेन पर काफी ज़्यादा दबाव है, जो अभी से शुरू हो चुका है। देखते हैं इसे कैसे हैंडल करते हैं। हम अपनी तरफ से पूरी कोशिश करेंगे।

तुषार: ठीक है। और मैंने देखा कि इस बार सकल लाभ में वर्ष-दर-वर्ष वृद्धि हुई है। राइन सोलर में निवेश करने के अलावा, ऐसी कौन-सी आंतरिक पहलें थीं जिनसे लाभ में सुधार हुआ?

रमन भाटिया: हम इस दिशा में लंबे समय से प्रयास कर रहे हैं, अधिक से अधिक आपूर्तिकर्ताओं को जोड़ने और पीछे की दिशा में एकीकरण को मज़बूत करने की कोशिश कर रहे हैं ताकि हमारा लाभ प्रतिशत सुधरे।

तुषार: ठीक है। और इस समय सरकार बैटरी ऊर्जा भंडारण प्रणाली पर बहुत ज़ोर दे रही है। इस विषय में सर्वोटिक की क्या योजना है?

रमन भाटिया: हमने यह कार्य बहुत पहले आरंभ कर दिया था, और मुझे यह बताते हुए प्रसन्नता हो रही है कि दिल्ली में बीएसईएस के लिए जो पहला ऊर्जा भंडारण संयंत्र लगाया गया था, वह सर्वोटिक ने वर्ष २०२४ में स्थापित किया था। हम लगातार परिश्रम कर रहे हैं और उत्तर प्रदेश सरकार के साथ भी इस क्षेत्र में सक्रिय रूप से कार्य कर रहे हैं। इसके अतिरिक्त, हम अपने वितरक और विक्रय नेटवर्क के माध्यम से भी बड़ी संख्या

में ऊर्जा भंडारण प्रणाली बेच रहे हैं। हम इस क्षेत्र को अत्यंत गंभीरता से ले रहे हैं और कुछ बड़े कार्यों को प्राप्त करने की दिशा में प्रयासरत हैं।

तुषार: और हम देख रहे हैं कि ऋतु-परिवर्तन के प्रभाव के बावजूद प्रत्येक तिमाही में लगातार अच्छा राजस्व प्राप्त हो रहा है। क्या इसका अर्थ यह है कि अब आपके व्यापार की दिशा अधिक स्पष्ट और अनुमानित हो गई है?

रमन भाटिया: क्या आप कृपया इसे दोबारा दोहरा सकते हैं?

तुषार: ज़रूर। हमने देखा है कि साल-दर-साल और तिमाही-दर-तिमाही, आपकी कंपनी के आँकड़ों में लगातार वृद्धि हो रही है। तो क्या इसका अर्थ यह है कि अब आपके व्यापार की दिशा में पूर्वानुमान लगाना आसान हो गया है? क्या हम यह मान सकते हैं कि इसी प्रकार राजस्व और लाभ तिमाही-दर-तिमाही तथा साल-दर-साल बढ़ते रहेंगे?

रमन भाटिया: हमें थोड़ा अलग ढंग से भी सोचना पड़ेगा क्योंकि चुनौतियाँ बहुत सारी हैं। इन सबका समाधान करने के साथ-साथ हमें नवाचार वाले उत्पाद, सेवाएं और तरीके भी अपनाने होंगे। जैसे कि अभी प्रधानमंत्री सूर्य घर योजना है, तो हमने उस योजना के अनुरूप कई पहलों की हैं। इसके अलावा, हम अपने चैनल नेटवर्क को भी तेज़ी से बढ़ा रहे हैं। औसतन हम रोज़ाना दो नए चैनल साझेदार जोड़ने की कोशिश कर रहे हैं। इन सभी पहलों का हमें आने वाले समय में ज़रूर लाभ मिलेगा।

तुषार: ठीक है, समझ गया। बहुत-बहुत धन्यवाद।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

संचालक: धन्यवाद, महोदय।

प्रिय प्रतिभागियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न हो, तो कृपया अपने फ़ोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ। अगला प्रश्न आता है श्री निकोलस रोथमैन से, नेपियन कैपिटल से। कृपया आगे बढ़ें।

निकोलस रोथमैन: नमस्कार। मेरे पास आपके लिए कुछ सवाल हैं।

सबसे पहले मैं यह समझना चाहता हूँ कि आपका ग्राहक मिश्रण कैसा है? आपके कुल बिक्री में से कितनी प्रतिशत सार्वजनिक क्षेत्र से आती है और कितनी निजी क्षेत्र से?

रमन भाटिया: यह लगभग 60-40 का अनुपात है। 60% टेंडर, परियोजनाओं या सार्वजनिक उपक्रमों, सरकारी विभागों चाहे वो केंद्र सरकार हो, राज्य या ज़िला स्तर से आता है। बाकी 40% हमारी खुदरा बाज़ार, चैनल डिस्ट्रीब्यूशन और ई-कॉमर्स से आता है।

निकोलस रोथमैन: ठीक है, समझ गया। अब मैं यह जानना चाहता हूँ कि आपके उत्पादों के हिसाब से राजस्व का क्या वितरण है? मैंने आपके उत्पादों की रेंज देखी है, बस समझना चाहता हूँ।

रमन भाटिया: पिछले 2-3 वर्षों में हमारी कुल आय का लगभग 60-70% हिस्सा ईवी क्षेत्र से आता था। लेकिन इस वर्ष यह उलट जाएगा। इस बार सौर ऊर्जा (सोलर) से आने वाला राजस्व लगभग 60-70% रहेगा।

निकोलस रोथमैन: तो आप कह रहे हैं कि पहले ईवी से 60-70% और सोलर से 30-40% था, और इस बार इसका उल्टा हो जाएगा?

रमन भाटिया: हाँ, बिल्कुल। जैसा कि मैंने पहले बताया, ईवी क्षेत्र में कुछ अधोसंरचना (इंफ्रास्ट्रक्चर) से जुड़ी समस्याएँ हैं, जिन्हें सरकार सुलझाने की कोशिश कर रही है। जब तक वो समाधान नहीं होते, तब तक थोड़ी मंदी रहेगी। लेकिन हम रुक नहीं सकते, हमें आगे बढ़ना ही है। इसलिए हमने अपनी प्राथमिकताओं को बदला है और अब हम वहाँ ज़्यादा ध्यान दे रहे हैं जहाँ से ज़्यादा व्यापार मिल सके।

निकोलस रोथमैन: और मैंने देखा कि शुरुआत में आप एलईडी, बैकअप, ऑक्सीजन कंसंटेन्टर और यूवी-सी उपकरण भी बना रहे थे। क्या आप अभी भी उस पर काम कर रहे हैं?

रमन भाटिया: जी हाँ, हम अब भी उन क्षेत्रों में काम कर रहे हैं। वे हमारी अलग-अलग व्यावसायिक शाखाएँ हैं, जो आज भी चल रही हैं। लेकिन इस समय हम अपने मुख्य व्यावसायिक क्षेत्रों पर ज़्यादा ध्यान दे रहे हैं।

निकोलस रोथमैन: ठीक है। और सर, बस एक आखिरी सवाल। मैंने हाल ही में खबर में पढ़ा कि आपने एरोल मस्क को सलाहकार के तौर पर जोड़ा है। मैं समझना चाहता हूँ कि एरोल मस्क कंपनी की सफलता में किस तरह योगदान देंगे?

रमन भाटिया: मैं एक बात जानता हूँ कि आप उन्हीं पाँच लोगों का औसत बनते हैं जिनके साथ आप ज़्यादातर समय बिताते हैं। ये बात बहुत सामान्य है। और जब हमारे आस-पास ऐसे लोग होते हैं, तो संपर्क बहुत बड़े स्तर पर हो जाते हैं। हम पहले से ही उनके साथ कई देशों की सरकारों के साथ काम कर रहे हैं चाहे वो चार्जर लगाने की योजना हो या सोलर सिस्टम की आपूर्ति। इसके लिए हमने पहला कदम उठा लिया है। हम यूएई, क़तर, खाड़ी देश, जीसीसी और अफ्रीकी देशों में एक नई सहायक कंपनी शुरू करने जा रहे हैं।

निकोलस रोथमैन: ठीक है।

रमन भाटिया: तो अगर भारत में ईवी चार्जर के लिए अधोसंरचना या अन्य कारणों से दबाव है, तो हम सोच सकते हैं कि अन्य देशों में आपूर्ति कैसे की जा सकती है। हम उसी दिशा में काम कर रहे हैं।

निकोलस रोथमैन: और क्या इस दिशा में कुछ प्रगति हुई है?

रमन भाटिया: जी सर, बिल्कुल। पहले से ही।

निकोलस रोथमैन: पहले से ही। और क्या आप इस समय कुछ निर्यात भी कर रहे हैं?

रमन भाटिया: हाँ। अगर आप पिछले दो वर्षों की बैलेंस शीट देखें, तो पाएँगे कि हमारी कुल आय का लगभग 5-8% हिस्सा निर्यात से आता है।

निकोलस रोथमैन: ठीक है, मैं समझ गया। बहुत अच्छा। बहुत-बहुत धन्यवाद, मुझे यह अवसर देने के लिए।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद सर। सभी प्रतिभागियों से अनुरोध है कि यदि आपके पास कोई प्रश्न हो, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ।

अगला प्रश्न आता है श्री असीम शाह से, जो एक व्यक्तिगत निवेशक हैं। कृपया आगे बढ़ें।

अशिम शाह: हैलो? जी हाँ। सर, मेरा आपसे यह सवाल है कि अगर इस तिमाही की समेकित रिपोर्ट को देखा जाए, तो इसमें मुनाफा काफी कम रहा है – सिर्फ़ 1.36%। जबकि आपके पास कई सब्सिडियरी कंपनियाँ हैं और सर्वोटिक तो अच्छा कर ही रही है, मेरा मानना है। तो क्या कोई विशेष कारण है कि इस बार लाभ में गिरावट आई है?

रमन भाटिया: जी, आपने सही देखा। इस बार समेकित मुनाफा कुछ कम है, इसके पीछे कुछ कारण हैं। हमने कुछ हिस्सेदारी बेची हैं और जब हम ऐसा करते हैं, तो उससे होने वाला लाभ समेकित रिपोर्ट में नहीं दिखता, वो सिर्फ़ स्टैंडअलोन रिपोर्ट में आता है। जो आप देख रहे हैं वह लगभग 2-3 करोड़ का प्रभाव है। अगर आप स्टैंडअलोन रिपोर्ट देखें तो यह असर वहाँ नहीं दिखेगा।

अशिम शाह: जी सर, लेकिन मुझे लगता है कि पिछले एक साल में आपकी सब्सिडियरी कंपनियाँ बढ़ी हैं जैसे इंचार्ज, सर्वोटिक ईवी इन्फ्रास्ट्रक्चर, और सर्वोटिक स्पोर्ट्स। तो उनका समेकित रूप में प्रदर्शन कैसा रहा है?

रमन भाटिया: देखिए, ये सभी कंपनियाँ अपने-अपने क्षेत्रों में काम कर रही हैं, क्योंकि इनका वर्टिकल एक जैसा है। और ये सभी टेक्निकल रूप से सब्सिडियरी नहीं हैं। ये SPVs (Special Purpose Vehicles) हैं। इन्हें इसलिए बनाया गया है ताकि स्वतंत्र और व्यक्तिगत शेयरधारकों के हितों की रक्षा की जा सके। इसी वजह से आप सर्वोटिक की इतनी "सब्सिडियरीज़" को देख रहे हैं, जबकि वास्तव में ये SPVs हैं।

अशिम शाह: ठीक है सर, इस स्पष्टता के लिए धन्यवाद। जी, मेरे लिए इतना ही था।

मॉडरेटर: धन्यवाद सर। सभी प्रतिभागियों से निवेदन है कि यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ।

अगला प्रश्न है श्री विभोर जैन का, SPRS LLP से। कृपया आगे बढ़ें। श्री विभोर जैन, कृपया अपना प्रश्न पूछें।

विभोर जैन: नमस्ते सर?

रमन भाटिया: हाँ जी।

विभोर जैन: सर, हमें जानकारी मिली है कि आप दुबई में एक फ्री-ज़ोन कंपनी शुरू करने की योजना बना रहे हैं, क्या आप बता सकते हैं कि कंपनी के भविष्य को लेकर आपकी क्या योजनाएँ हैं?

रमन भाटिया: हमारी योजना है कि आने वाले समय में हम अलग-अलग देशों में अपने उत्पाद और सेवाएँ पहुँचाएँ। जब हमारे पास अच्छा वॉल्यूम आएगा, तब हम खाड़ी देशों (GCC) से मिलने वाले फ़ायदे जैसे कि सब्सिडी और अलग-अलग देशों के साथ उनकी संधियों (ट्रीटी) का लाभ उठाएंगे। इससे हमें चीन से भी कम लागत में काम करने का अवसर मिलेगा। हम इस पर काम कर रहे हैं, और साथ ही वहाँ निर्माण इकाई (मैन्युफैक्चरिंग यूनिट) लगाने की भी योजना है।

विभोर जैन: ठीक है सर, धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद सर। सभी प्रतिभागियों से निवेदन है कि यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने फ़ोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ।

अगला प्रश्न है श्री जितेश शर्मा जी का, जो एक व्यक्तिगत निवेशक हैं। कृपया आगे बढ़ें।

जितेश शर्मा: जी नमस्ते सर, जितेश शर्मा बोल रहा हूँ। इन शानदार आँकड़ों (नंबरों) के लिए बहुत-बहुत बधाई सर। सर, मेरे दो से तीन सवाल हैं। पहला सवाल मेरा यह है कि इस तिमाही में हम कितने एसी चार्जर की संख्या की उम्मीद कर सकते हैं?

रमन भाटिया: माफ कीजिए, इस समय मेरे पास इसका कोई सटीक आँकड़ा नहीं है। मैं इस प्रश्न का सीधे उत्तर नहीं दे सकता।

जितेश शर्मा: ठीक है सर, चलिए मैं सवाल थोड़ा अलग तरीके से पूछता हूँ।

रमन भाटिया: हाँ, हम आपको प्रतिशत में बता सकते हैं, लेकिन संख्या नहीं। हमारी कुल आमदनी में इस तिमाही में 62% हिस्सा इलेक्ट्रिक वाहन क्षेत्र से आया है।

जितेश शर्मा: ठीक है सर। और अगर मैं सही समझ रहा हूँ, तो हमारी डीसी चार्जर की स्थापित क्षमता सालाना 12,000 यूनिट है। क्या आप बता सकते हैं कि फिलहाल इसका उपयोग कितना हो रहा है?

रमन भाटिया: जैसा कि मैंने पहले भी 2-3 बार बताया, इस पर थोड़ी दबाव की स्थिति है, खासकर सरकार की ओर से। अभी तक इस उत्पाद का सबसे बड़ा ग्राहक सरकार ही है और उनके पास इन्फ्रास्ट्रक्चर से जुड़ी कई चुनौतियाँ हैं जिन्हें वे लगातार हल करने की कोशिश कर रहे हैं। इसी वजह से उन्होंने अपनी योजना में भी बदलाव किया है। पहले यह योजना 'फेम-2' थी, जिसे अब बदलकर 'पीएम ई-ड्राइव योजना' कर दिया गया है। मेरा कहने का मतलब है कि योजना बदली गई है ताकि इन चुनौतियों को बेहतर तरीके से हल किया जा सके।

इन सभी बदलावों के कारण राजस्व पर दबाव बना है और इसके चलते हमारी उत्पादन क्षमता का पूरा उपयोग नहीं हो पा रहा है। जब उत्पादन क्षमता पूरी तरह से उपयोग में नहीं आ रही, तब हमने भारत के बाहर के बाजारों को तलाशना शुरू किया है, ताकि उन बाजारों में हमारी पूरी क्षमता का उपयोग हो सके। यही योजना है। और इसी वजह से हम संयुक्त अरब अमीरात में अपनी सहयोगी इकाई खोल रहे हैं।

जितेश शर्मा: सर, इस योजना को लागू करने में कितना समय लगेगा? क्या इसमें एक वर्ष लगेगा या तुरंत शुरुआत होने जा रही है?

रमन भाटिया: हमने इस पर काम शुरू कर दिया है। हमारी योजना है कि 15 अगस्त से पहले कंपनी शुरू हो जाए।

जितेश शर्मा: ठीक है सर। और जब तक यह सब होता है, आप सौर ऊर्जा पर ज़ोर देने वाले हैं। तो लाभांश के दृष्टिकोण से, क्या सौर ऊर्जा और विद्युत वाहन चार्जर दोनों में लाभ एक समान है या किसी एक में ज़्यादा है? क्योंकि सौर ऊर्जा तो बहुत प्रतिस्पर्धी क्षेत्र है।

रमन भाटिया: आप पिछले 4 तिमाहियों के परिणाम देखिए और स्वयं बताइए कि सकल लाभ में वृद्धि हुई है या कमी आई है। आपको स्वयं उत्तर मिल जाएगा। हमारा ध्यान लाभ बढ़ाने पर है। सकल लाभ बढ़ा है, परिचालन लाभ बढ़ा है और शुद्ध लाभ भी बढ़ा है। यदि इसके बाद भी आप यह प्रश्न पूछ रहे हैं तो मुझे नहीं पता कि मैं क्या उत्तर दूँ।

जितेश शर्मा: सर, मैं इसलिए पूछ रहा हूँ क्योंकि हमारा व्यापार प्रोफ़ाइल बदलने वाला है ना? मेरी समझ में तो अब सौर ऊर्जा का भाग अधिक होगा।

रमन भाटिया: सर, मैं यह स्पष्ट करना चाहता हूँ कि आप गलत समझ रहे हैं। कंपनी के व्यापार प्रोफ़ाइल में कोई बदलाव नहीं हो रहा है। हम दोनों क्षेत्रों पर बराबर काम कर रहे हैं। जब आप आगे बढ़ते हैं तो कभी एक

क्षेत्र अच्छा चलता है और कभी दूसरा। यह नई बात नहीं है, हमेशा से ऐसा ही रहा है। बल्कि हमारे शेयरधारकों को यह बात अच्छी लगनी चाहिए कि प्रबंधन ने कभी यह बहाना नहीं बनाया कि किसी एक उत्पाद में दबाव है इसलिए दूसरे पर काम नहीं कर पाए।

हम दोनों क्षेत्रों को साथ लेकर चल रहे हैं, नए-नए तरीकों से ताकि ज़्यादा व्यापार, ज़्यादा लाभ हो सके और पूरा पारिस्थितिक तंत्र सुचारू रूप से चले। हम लगातार इस दिशा में काम कर रहे हैं। मुझे लगता है इसके लिए हमें सराहना मिलनी चाहिए।

जितेश शर्मा: सर, हम आपको सराहते हैं, इसमें कोई दो राय नहीं है और हम आपके साथ हैं। लेकिन मुझे यह सब इसलिए जानना है क्योंकि मैं यह समझना चाहता हूँ कि व्यापार में क्या चल रहा है, तभी तो सवाल पूछ रहा हूँ।

रमन भाटिया: मैं भी यही बात कहने की कोशिश कर रहा हूँ, और पहले भी कह चुका हूँ। फिर से कह रहा हूँ यह दबाव स्थायी नहीं है। हर चीज़ के लिए एक समय होता है। अगर हम संतुलन की बात करें तो किसी भी पारिस्थितिक तंत्र में बहुत सामान्य बात होती है। जैसे मान लीजिए आप एक रास्ते पर चल रहे हैं, और रास्ता जाम हो जाता है। फिर आप देखते हैं कि जाम क्यों है, बारिश के कारण पानी भर गया है, इसलिए जाम लगा है।

फिर जैसे ही आप उस स्तर को पार करते हैं, आपकी गति अचानक तेज़ हो जाती है। आप बहुत दूर तक चलने लगते हैं, फिर एक और जगह जाम लगता है, क्योंकि बहुत सारे लोग वहां पहुँच गए हैं, यह सिलसिला चलता ही रहता है। इसे ही व्यापार कहते हैं, इसे ही जीवन कहते हैं। इन सबके बीच, हम हर दिन इन चीज़ों को संभाल रहे हैं। इसी कारण एक मुख्य टीम होती है, एक नेतृत्व होता है, जो इन सबका समाधान करता है। ताकि चाहे कुछ भी हो जाए, कंपनी की लाभप्रदता, कंपनी की साख पर आँच न आए। यही हमारा प्रयास है, और ईश्वर की कृपा से जो हम चाहते हैं, उसके लिए मेहनत कर रहे हैं और अच्छे परिणाम भी मिल रहे हैं।

जितेश शर्मा: ठीक है सर, और सर, इससे जुड़ा एक प्रश्न है। अगर मैं आपके पिछले छह महीनों के मीडिया बातचीत, सोशल मीडिया इंटरैक्शन और पॉडकास्ट देखूँ तो आपने कई जगहों पर राजस्व को लेकर बहुत ही आक्रामक लक्ष्य दिए हैं। पिछले सालों के लक्ष्य तो पूरे हुए, लेकिन इस साल के लक्ष्य भी काफ़ी बड़े हैं। तो इस बारे में आपकी क्या सोच है? क्या हम वह लक्ष्य हासिल कर पाएंगे जो आपने बताए थे?

रमन भाटिया: अगर मुझे अपने ही लक्ष्य पर भरोसा नहीं होगा, तो काम कैसे चलेगा? मैंने कहीं भी यह नहीं कहा कि हम सौ प्रतिशत कर ही लेंगे। मैंने यह भी नहीं कहा कि यह गारंटी है कि हम कर ही लेंगे, क्योंकि ऐसा हमेशा नहीं हो सकता। ज़रूरी नहीं कि हर बार चीज़ें हमारे मुताबिक़ ही हों। कभी-कभी हारना भी सीखना पड़ता है।

कई बार चीज़ें हमारी योजना के अनुसार नहीं होतीं और यह भी ठीक है। लेकिन हमारा निरंतर प्रयास यह होता है कि हम कम से कम जो लक्ष्य हमने अपने लिए तय किया है, उस तक पहुंचें। जब हम बड़े लक्ष्य की बात

करते हैं, तो हमारी कोशिश होती है कि हम उन्हें हासिल करें, लेकिन हम यह भी सुनिश्चित करते हैं कि हम अपनी न्यूनतम सीमा, जिसे हम "लाभ सीमा" कहते हैं, तक ज़रूर पहुंचें।

सबसे पहले तो हम यह सुनिश्चित करते हैं कि कंपनी इतना लाभ कमाए कि सभी खर्चे पूरे हो जाएं और घाटे में न जाए। मुझे कभी "नुकसान सहकर आगे बढ़ने" वाला विचार समझ नहीं आया। मैंने मारवाड़ियों से यही सीखा है कि जीवन में सबसे ज़रूरी चीज़ लाभ होता है।

तो पहला लक्ष्य होता है लाभ सीमा तक पहुंचना। दूसरा होता है कि क्या हम पिछले वर्ष से बेहतर कर सकते हैं। हमारी पूरी टीम इस पर काम करती है। और तीसरा होता है प्रबंधन की अपेक्षा, जिसके अनुसार काम होता है।

तो ये तीनों बातें हमारे काम करने के तरीके में होती हैं। और अब तक हमने यह किया है कि हम पिछले वर्ष से बेहतर कर पाए हैं। हम हमेशा यही कोशिश करते हैं कि पहले से बेहतर करें।

यह सिलसिला यूं ही चलता रहेगा और जब ये तीनों बातें अपनी जगह पर होती हैं, तो परिणाम दुगने आते हैं। लाभ सीमा को पार करने की इच्छा हमेशा रहती है और हम इसी सोच पर काम करते रहते हैं। और ऊपर वाला भी साथ देता आया है। यही हमारा तरीका है।

जितेश शर्मा: ठीक है सर। और सर, मेरा आखिरी सवाल है। अगर मैं पिछले साल देखूं, तो खासकर तिमाही-दो और तिमाही-तीन सबसे मजबूत रही हैं। क्या इस साल भी हम यही पैटर्न देख सकते हैं?

रमन भाटिया: ज़रा दोहराएं, क्या सबसे अच्छा रहा?

जितेश शर्मा: सर, अगर हम पिछले साल की दूसरी और तीसरी तिमाही के परिणाम देखें तो वो सबसे अच्छे थे। तो क्या इस बार भी वही पैटर्न रहेगा?

रमन भाटिया: मैं वही बात फिर दोहराऊंगा, दबाव तो बना रहता है। आज की तारीख में दोनों कारोबार दबाव में हैं। पहला दबाव बुनियादी ढांचे को लेकर है। दूसरा दबाव उस हिस्से को लेकर है जिसमें कच्चे माल की भारी कमी है। इसका मतलब यह है कि हमारे पास परियोजनाएं तो हैं, लेकिन कच्चा माल न मिलने के कारण उन्हें पूरा करना मुश्किल हो रहा है।

फिर भी हमारा पहला लक्ष्य लाभ सीमा से ऊपर जाना है, यही प्राथमिकता है। दूसरा, पिछला रिकॉर्ड तोड़ना। और तीसरा, अपनी अपेक्षाओं तक पहुंचना। हम इसी मॉडल पर काम करते हैं। और इसी वजह से मैं कोई बड़ी घोषणा नहीं कर रहा। लेकिन एक बात निश्चित है, चाहे तिमाही जैसी भी हो, यह वित्त वर्ष पिछले पाँच वर्षों में सबसे अच्छा रहा है। और हम आगे भी इसी दिशा में काम करते रहेंगे।

जितेश शर्मा: ठीक है सर। बहुत-बहुत धन्यवाद। मैं फिर से कतार में शामिल हो रहा हूँ। शुभकामनाएँ।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

संचालक: धन्यवाद सर। अगला प्रश्न राकेश कुमार यादव, एक व्यक्तिगत निवेशक की ओर से है। कृपया आगे बढ़ें।

राकेश कुमार यादव: जी, श्री भाटिया जी, सबसे पहले तो मैं आपको इस शानदार दूसरी तिमाही के परिणामों के लिए बधाई देना चाहूंगा। अभी हाल में पता चला कि आप इलेक्ट्रिक वाहनों के लिए पोर्टेबल चार्जर पर काम कर रहे हैं। तो इस विषय में दो प्रश्न हैं:

पहला, आप इलेक्ट्रिक वाहन चार्जर उद्योग में कितनी संभावनाएं देखते हैं?
और दूसरा, इस क्षेत्र में आपकी आगे की क्या योजनाएं हैं?

रमन भाटिया: सबसे पहले मैं आपकी जानकारी में सुधार कर दूँ। शायद आपको गलत जानकारी मिली है। हम पोर्टेबल चार्जर पर काम नहीं कर रहे हैं। हम जिस पर काम कर रहे हैं वह है "वाहन-स्थापित चार्जर"। वाहन-स्थापित चार्जर वह उपकरण होता है जो वाहन के अंदर ही निर्माण के समय लगाया जाता है। हम इसी को विकसित कर रहे हैं ताकि हम स्वयं एक वाहन निर्माता के लिए आवश्यक उपकरण बनाने वाले बन सकें। हमारा लक्ष्य है कि भारत में बनने वाले हर इलेक्ट्रिक वाहन के लिए हम वाहन-स्थापित चार्जर का हिस्सा बन सकें।

इससे हमें इस क्षेत्र में मज़बूत स्थिति बनाने में मदद मिलेगी और मुझे खुशी है कि इस दिशा में हम अच्छा काम कर रहे हैं।

राकेश कुमार यादव: धन्यवाद सर।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

संचालक: धन्यवाद, महोदय। प्रिय प्रतिभागियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न हो, तो कृपया अपने दूरभाष यंत्र के बटन * और 1 दबाएँ।

अगला प्रश्न है श्री चिराग शाह, व्यक्तिगत निवेशक से। कृपया आगे बढ़ें।

चिराग शाह: सर, आपने जो अभी कहा उसमें कुछ चार्जर या ऐसा कुछ शब्द आपने प्रयोग किया था, वो मुझे स्पष्ट नहीं हुआ। कृपया स्पष्ट करें, आपने क्या कहा कि यह एक स्थायी चार्जर होगा जो वाहन में संयंत्र से निकलने से पहले ही लगाया जाएगा?

रमन भाटिया: जी, मैं आपकी बात समझता हूँ, सर।

चिराग शाह: जी, सर।

रमन भाटिया: आपने घर पर संगणक और प्रकाश पट (एलईडी) देखा ही होगा। संगणक के साथ आपको एक बाहरी यंत्र मिलता है, जो बाह्य विद्युत को भीतर की शक्ति में परिवर्तित करता है। अब, यदि आप प्रकाश पट को देखें, तो उसमें एक सरल दो-छिद्रीय तार होता है, जिसे आप सीधे 220 वोल्ट की विद्युत आपूर्ति में लगाकर चला सकते हैं।

चिराग शाह: जी हाँ।

रमन भाटिया: जब आप प्रकाश पट को 220 वोल्ट की आपूर्ति देते हैं, तब भी वह भीतर की कम वोल्ट की शक्ति पर ही चलता है। उसमें एक आंतरिक यंत्र होता है जो उस 220 वोल्ट को 12 या 15 वोल्ट की शक्ति में बदल देता है।

ठीक उसी प्रकार जब आप एक विद्युत वाहन लेते हैं, तो उसमें एक आंतरिक चार्ज करने वाला यंत्र पहले से लगा होता है। जब आप सामान्य विद्युत आपूर्ति से वाहन को चार्ज करते हैं, तो वही आंतरिक यंत्र बैटरी को चार्ज करता है। यह प्रक्रिया लगभग 5 से 7 घंटे लेती है।

चिराग शाह: ठीक है।

रमन भाटिया: परंतु जब आप तेज गति से चार्ज करने वाले यंत्र से वाहन को चार्ज करते हैं, तो वह बाहरी यंत्र होता है। यह आंतरिक चार्जिंग यंत्र को दरकिनार कर सीधे बैटरी में शक्ति भर देता है। अतः यदि यह आंतरिक यंत्र न लगाया जाए तो वाहन अधूरा और अनुपयोगी माना जाता है।

यह यंत्र दो-पहिया, तीन-पहिया और यहाँ तक कि विद्युत रिक्शा में भी आवश्यक होता है। हम इसे अंतर्निहित चार्ज यंत्र कहते हैं, और यह प्रत्येक विद्युत वाहन निर्माता के लिए अत्यंत आवश्यक है।

वर्तमान में इस यंत्र का अधिकतर आयात किया जाता है, विशेषकर चीन जैसे देशों से, लेकिन अब हम इस क्षेत्र में स्वयं की भागीदारी बढ़ाने की दिशा में कार्य कर रहे हैं।

चिराग शाह: जी, ठीक है। मुझे एक क्षण के लिए लगा जैसे किसी मिश्रित ऊर्जा वाले वाहन में होता है कि वह अपने आंतरिक यंत्र से चलता है। पर अब स्पष्ट हो गया। धन्यवाद इस स्पष्टीकरण के लिए। धन्यवाद।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

संचालक: प्रिय प्रतिभागियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न हो, तो कृपया * और 1 दबाएँ।

प्रिय प्रतिभागियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न हो, तो कृपया * और 1 दबाएँ। प्रिय प्रतिभागियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न हो, तो कृपया * और 1 दबाएँ।

संचालक: अब कोई अन्य प्रश्न नहीं हैं। अब मैं श्री रमन भाटिया को समापन टिप्पणी के लिए आमंत्रित करता हूँ।

रमन भाटिया: जी, मैं आप सभी का बहुत आभारी हूँ कि आपने समय निकालकर हमसे जुड़े और प्रश्न पूछे। अब हम इस चर्चा को समाप्त करते हैं। एक बार पुनः आप सभी को बहुत-बहुत धन्यवाद। धन्यवाद।

संचालक: धन्यवाद, महोदय। देवियों और सज्जनों, आज की आपकी यह गोष्ठी यहीं समाप्त होती है। आपके सहभागिता के लिए धन्यवाद। आप अपनी लाइनें अब काट सकते हैं। धन्यवाद एवं आपका सायंकाल शुभ हो।

- - Hindi Transcript Ends - -