

13th May, 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 and Year ended 31st March, 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 Wednesday, 07th May, 2025 with respect to the financials results for the quarter and year ended 31st March, 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
Digitally signed by
Rupinder Kaur
Date: 2025.05.13
09:31:21 +05'30'

**RUPINDER KAUR
COMPANY SECRETARY AND COMPLIANCE OFFICER
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.)
Q4 FY25 Earnings Conference Call**

Event Date/Time: 07/05/2025, 17:00 Hrs.

Event Duration: 29 mins 20 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 Ltd, Q4 FY25 Conference Call hosted by Ventura Securities Ltd. As a reminder, all participant lines will be in 'listen only' mode. There will be an opportunity for you to ask questions after management's opening remarks. Should you need assistance during this conference, please signal the operator by pressing * and then zero on your touch screen phone. Please note that this conference is being recorded. I now hand the conference over to Mr. Tushar Pendharkar from Ventura Securities. Thank you and over to you Sir.

Tushar Pendharkar- Thank you and a very warm welcome to everyone. On behalf of Ventura Securities, I am pleased to welcome you all on the earnings concall of Servotech Renewable Power System Ltd for Q4 FY25. We are happy to have the management of the company with us here today. Management is represented by **Mr. Raman Bhatia – Founder & Managing Director and Mr. Vipin Kaushik – Finance Controller**

We will begin with the opening remarks from the management followed by an interactive Q&A Session. With this, I hand over the call to Mr. Raman Bhatia. Over to you Sir.

Raman Bhatia- Thank you. Good evening, everyone, and a warm welcome. I'm delighted to have you join us today as we discuss Servotech Renewable Power System Limited's performance for Q4 and Financial Year 2024-25.

Our journey over the last few quarters has been both exciting and encouraging. We've recorded robust growth, underpinned by our efforts to strengthen India's EV charging infrastructure and expand access to clean solar energy. 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'm pleased to share the financial highlights for the fourth quarter and the full year FY2024-25. 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 consolidated performance for the full year. We've seen remarkable growth. Our total revenue surged by an impressive 91%, reaching ₹67,680.0 lacs compared to ₹35,526.5 lacs in the previous year. This strong top-line performance translated directly to our profitability. Our EBITDA witnessed a significant jump of 159.05%, climbing from ₹2,236.5 lacs to ₹5,793.8 lacs. Finally, our Profit After Tax (PAT) also showed robust growth of 176.5%, reaching ₹3,263.7 lacs, up from ₹1,180.2 lacs. Notably, our PAT margins also improved to 4.8% from 3.3% during the same period, reflecting enhanced operational efficiencies.

Now, focusing on the fourth quarter of FY25 on a consolidated basis we continued to build on our momentum. Our total revenue grew by a healthy 7.9% to ₹14,746.0 lacs, up from ₹13,665.4 lacs in Q4 FY24. Our EBITDA saw an even more significant rise of 121%, increasing to ₹1,338.0 lacs from ₹605.0 lacs in the corresponding quarter last year. Our PAT for the quarter also demonstrated strong growth, increasing by 123.4% to ₹771.6 lacs from ₹345.4 lacs in the same period last year.

Turning to our standalone performance for the full fiscal year, the numbers are equally encouraging. Our total revenue increased by 91.8% to ₹58,910.9 lacs compared to ₹30,721.0 lacs in FY24. Our EBITDA saw an impressive increase of 169.8%, rising from ₹2,173.43 lacs to ₹5,862.96 lacs.

Finally, looking at the standalone performance for the fourth quarter of FY25, we continued our growth trajectory. Our total revenue grew by 4.6% to ₹12,674.03 lacs from ₹12,119.46 lacs in Q4 FY24. Our EBITDA showed a strong increase of 136.4%, rising to ₹1,363.08 lacs from ₹576.68 lacs in the corresponding quarter last year.

Overall, these figures demonstrate a strong financial performance for both the quarter and the full fiscal year, highlighting our growth momentum and improved profitability. We are excited about the future and remain committed to delivering sustainable value for our stakeholders.

I'd like to highlight some key developments from the past quarter:

1 Servotech Renewable has signed an agreement with France-based Watt & Well to develop and manufacture EV charger components in India.

2 Servotech & CIMSME launched user-friendly mobile app, accelerating 1 Lakh solar homes target by 2026 under PM Surya Ghar Yojana

3 Servotech Renewable bags solar rooftop order of solar rooftop from North Eastern Railway

4 Servotech Renewable granted patent for breakthrough peak shaving technology.

Finally, I would like to express my sincere gratitude to our dedicated team, valued customers, supportive shareholders, and suppliers for their continued trust and partnership. I'm now happy to answer your questions.

Before we open the floor for questions, I'd like to acknowledge a few strategic queries we received from investors over the past week. For this reason, we've held back our presentation—which includes all the financial data—so we can incorporate responses to these important questions.

Instead of just sharing broad figures, we will be including a detailed Q&A document covering key topics such as our digital roadmap, AI use cases, peak shaving technology, and operational improvements. These insights highlight the forward-looking initiatives we're already implementing, including the rollout of SAP and Zoho CRM systems, AI-powered reporting, and IoT-based energy derivatives.

The full Q&A document will be available on our Investor Relations page, along with the updated presentation, which we aim to upload by this evening.

Now, we're happy to open the floor for your questions. Thank you.

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

Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad. We'll wait for a moment while the question queue assembles.

The first question from the line of Girish S, an individual investor. Please go ahead.

Girish S- Sir, this is for Servotech right?

Moderator- Yes sir

Raman Bhatia- Yes sir

Girish S- Actually, we were informed that the call would begin at 5:15 PM, so we assumed the management commentary would start then. When we dialed in at 5:00 PM, we received a recorded message stating that the call would commence at 5:15 PM, so I didn't stay on the line. Later, I realized that participants were already being invited to ask questions, so I'm not sure how many people were actually online at that point to participate.

Raman Bhatia- Hello

Girish S- Yes

Raman Bhatia- Yes sir. As for the timing, I believe we actually started around 5:05 PM, although at that time it was supposed to be 5:00 PM.

Girish S- Yes, but somehow I felt that there was an operator who came on and mentioned that the call would start at 5:15 PM.

Raman Bhatia- I've no idea about that.

Girish S- That's ok I'll wait for others' questions. I don't have any other questions.

Moderator- Thank you. The next question from the line of Divya Sharma from Synergy Electricals. Please go ahead.

Divya Sharma- Yes, I just want to ask you about the growth—what kind of growth the company is seeing and how the results have been.

Raman Bhatia- You can already see the company's growth from the financial

results that are available to you.

Divya Sharma- Yes

Raman Bhatia- Yes, so what is your question?

Divya Sharma- I would like to know about the steps you've taken so far and what your plans are for the future.

Raman Bhatia- In the future, we have several plans related to solar energy. We have fully integrated solar energy, and the second thing is that, as we've mentioned before, and are repeating today through this question, we are doing backward integration. In this process, we are investing in a solar PV manufacturing company, which will also lead to backward integration. This will enable us to cater to more people in a much better way. For this, we've signed up with CIMSME and brought solar water pumps into the fold. We have many plans in the solar sector, and we will continue to expand and grow it. Additionally, for EVs, we are working internationally, having already entered 15 countries, and we are aiming to expand into more countries.

Divya Sharma- Okay great. Best of luck for your future.

Raman Bhatia- Thank you ma'am.

Divya Sharma- Okay.

Moderator- Thank you. The next question is from Jay Padmani, an individual investor. Please go ahead. I repeat the question comes from Jay Padmani, an individual investor. Please go ahead.

Jay Padmani- Hello sir

Raman Bhatia- Yes

Jay Padmani- Am I audible sir?

Raman Bhatia- Yes, please tell us, sir.

Jay Padmani- Congratulations on a great financial year and excellent numbers, sir. I just wanted to know, in the last conference call, you mentioned that you're planning a preferential allotment of 200 crores by June or July. Sir, are you still on track with that?

Raman Bhatia- Yes, the plan is in place, but the current market situation is not very favorable. So, strategically, we will wait for a bit before proceeding.

Jay Padmani- Okay, sir. Okay.

Raman Bhatia- Yes

Jay Padmani- Thank you.

Raman Bhatia- Thank you.

Moderator- Thank you. The next question is from Naman Sharma, an individual investor. Please go ahead. I repeat the question comes from Naman Sharma, Please go ahead. There's no response.

Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad. We've a question from Naman Sharma, an individual investor. Please go ahead.

Naman Sharma- Hello

Raman Bhatia- Yes

Naman Sharma- Hello Mr. Raman Bhatia

Raman Bhatia- Yes

Naman Sharma- Sir, the company has recently appointed Errol Musk to join the advisory board.

Raman Bhatia- Yes

Naman Sharma- What is the focus behind this? Is the company expanding its business? What are the plans for EV charging, and what are the plans for solar energy?

Raman Bhatia- We have a very ambitious target. Along with this, we are planning to expand into international markets. We are trying to tap into African countries and also some areas in the US. They'll help us both strategically and geographically. He's a significant figure, as you are all fully aware of who he is and the exposure we'll gain as a company, as well as the networking opportunities we can create. We are working on that.

Naman Sharma- Sir, after seeing the results, I would like to congratulate you. Servotech has presented outstanding results. So, looking ahead, what are the future growth prospects from a revenue point of view?

Raman Bhatia- From a revenue point of view, it will be better. I can't comment on what exactly will happen right now, but it will be good because there has been some saturation in the EV market due to infrastructure issues. Because of this, our debtor cycle time has increased slightly. However, we've made significant overall improvements, so it may not be very noticeable to you. But it has had quite an impact on other marketing companies, and the EV charging infrastructure is also still facing challenges. Therefore, we are focusing a lot on solar and working in international markets so that we can maintain steady growth. That's the plan.

Naman Sharma- Okay. But in the press release that the company recently issued, there was also mention of operational efficiency. Could you share some details about the operational efficiency the company has implemented, and how it is benefiting the company's work? This will help us maintain steady growth. That's the plan.

Raman Bhatia- The operationally cost-effective approach has significantly improved profitability. We have minimized inventory, and what you see after the first quarter will look even better. Debtors have been well controlled, but the level of control we've had also had a bit of a setback, which I have already mentioned. So, if both these factors are taken together, it has balanced out. If excellence hadn't been focused on, it would have resulted in a much larger debt, which could have had a big impact on us. But we've improved a lot, and I feel that we'll make it even better in

the next quarter. Additionally, we are working a lot on AI, and I will most likely provide details on that. As I mentioned earlier, we're trying to upload the presentation, and I'll try to get it done by tonight. If not, it will definitely be done by tomorrow at the latest. We are working on it.

Naman Sharma- Sure, thank you so much sir.

Raman Bhatia- Thank you.

Moderator- Thank you. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad.

Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad. We've a follow up question from Jay Padmani, an individual investor. Please go ahead.

Jay Padmani- Raman sir, as you just mentioned that there is some issue from the OMCs side, does that mean there is a fundamental problem or is it just a temporary halt? And how do you see the EV charging market in India?

Raman Bhatia- Sir, the market is guaranteed to grow, there's no doubt about that. But what happens is that I've already mentioned multiple times in the last two quarters that if any issue arises in the ecosystem, it affects everyone because it becomes everyone's problem. The reason behind this is that the infrastructure problem has not been solved yet, especially the large systems which are not even getting connections right now. The biggest problem in India right now is that DISCOMS do not have the infrastructure to provide power connections. Because of this, 40% of the chargers that were given are still not installed, and since they haven't been installed, the payments have been delayed. Now, this has caused a hit on the business, but we'll make sure we get the payments from them because we've delivered the goods, so the money will come to us. However, this has caused an overall slowdown. To ensure this slowdown does not affect Servotech, we have shifted our focus towards solar. In solar, we have started expanding our distribution and channels, and in the last 6 months, our network has approximately doubled. So, where we were doing business worth 7-8 crores per month, now we are reaching 20-25 crores in monthly revenue.

Jay Padmani- Yes sir.

Raman Bhatia- Yes.

Jay Padmani- Sir, just one follow-up question. As you just mentioned that we are working on solar for backward integration, could you please tell me what the capacity will be and by when we are planning to achieve this?

Raman Bhatia- We have made significant progress in this, and as soon as it reaches a conclusion, we will disclose it. Our target is to disclose it in May, and its initial capacity is currently 150–200 megawatts. However, we are also planning to set up a new plant with the company, and then our capacity will increase to 1 gigawatts. As soon as that happens, we will act immediately. Sir, this will be done in two phases.

Jay Padmani- Sir after 2 phases

Raman Bhatia- Obviously, it will happen in phases. First, you will invest in one company, then set up a new plant with them. And let me also tell you one more thing — we've already started working on the government's plans for 2026–27. That means we've also begun work on cell manufacturing for solar panels.

Jay Padmani- Yes sir, so this PV will be for our captive consumption, right?

Raman Bhatia- Obviously, our capacity has been continuously increasing. There was a time when we used to complete around 5 megawatts of work in an entire year. If we talk about it, by 2023 we had done a total of around 15 to 17 megawatts of work. But today, we talk about doing 15 to 17 megawatts of work per month.

Jay Padmani- Okay sir, got it. Thank you. Thank you so much sir.

Raman Bhatia- Thank you.

Moderator- Thank you. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad. We've a follow up question from Naman Sharma, an individual investor. Please go ahead. I repeat the question comes from Naman Sharma. Please go ahead. There's no response.

Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad. The question comes from Naman Sharma, an individual investor. Please go ahead. Mr. Naman, your line is unmuted, I kindly request you to go ahead.

Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad. We will wait for a moment while the queue assembles.

Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad. The next question comes from Vasu Thangri, an individual investor. Please go ahead.

Vasu Thangri- Hello

Raman Bhatia- Hello

Vasu Thangri- Hello

Raman Bhatia- Yes please

Vasu Thangri- Yes sir, I want to ask what is the company's order book for H1?

Raman Bhatia- Yes

Vasu Thangri- Can you share the numbers for the company's order book for the first half (H1)?

Raman Bhatia- For H1

Vasu Thangri- Yes, for the first half (H1)

Raman Bhatia- Unfortunately, I don't have the exact data at the moment, but I can tell you this much. Even if I talk roughly, we've executed 3 or 4 big orders, which are valued at around 100 crore. In addition to that, the monthly business we are doing doesn't require much effort, and that's around 100 crore. So, this means that the total is around 300-350 crore, and I can remember this verbally on the spot as what we have to execute.

Vasu Thangri- Okay

Raman Bhatia- And in addition to that, there are other order books which unfortunately are not in my hands at the moment.

Vasu Thangri- Okay. Okay.

Raman Bhatia- But we keep releasing them on time; you can see we release them with big orders along the way.

Vasu Thangri- Yes, yes, regarding solar, what you said.

Raman Bhatia- Yes, yes. That's correct, whatever order comes, we will fulfill it.

Vasu Thangri- Okay

Moderator- Thank you. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad. The next question from the line of Jay Padmani, an individual investor. Please go ahead.

I repeat the question comes from Jay Padmani, an individual investor. Please go ahead.

Jay Padmani- Raman sir, as you mentioned that you have started working on solar cells, can you give an estimate of when the capacity of our solar cells could reach?

Raman Bhatia- Sir, please complete the first stage that I mentioned to you, which is backward integration. We have made an investment in a new company, and once that is completed, we will disclose it. So, there may be many reasons that cannot be shared upfront, and I apologize for that. When the time comes, I will definitely share it with you.

Jay Padmani- Okay sir. Thank you

Moderator- Thank you. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad. The next question from the line of Nandini Gupta, an individual investor. Please go ahead.

Nandini Gupta- Hi, how're you sir?

Raman Bhatia- I'm good

Nandini Gupta- Okay, so I just found out that the company got a contract from the railways. Congratulations on that!

Raman Bhatia- Yes

Nandini Gupta- I want to know because railways is a very big industry, so what are the company's plans and what is the company thinking of doing in this sector in the future?

Raman Bhatia- Ma'am, we have a big plan for the railways in solar, and we're working on it. So far, we've completed work for Northern Railway, we're working with Eastern Railway, and we've just started with Central Railway. We have a plan to do a lot of work with them in solar. Right now I'm talking about solar only.

Nandini Gupta- Yeah, I'm also looking at it from a solar perspective, regarding the contract you've received in solar now.

Raman Bhatia- Yes, yes.

Nandini Gupta- So what are you thinking about it? How will you proceed in that field?

Raman Bhatia- Yes, absolutely, there are quite a few plans in place for that. They have a lot of tenders and many projects coming up, so we're prepared for every tender and every project.

Nandini Gupta- Okay.

Raman Bhatia- We've already got more than 5 contracts I think.

Nandini Gupta- Wow, that's really nice.

Raman Bhatia- Thank you Nandini.

Nandini Gupta- Thank you so much. All the best!

Raman Bhatia- Thank you.

Moderator- Thank you. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad.

Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad. There are no further questions. I now like to hand over the call to the management for closing comments. Raman sir please go ahead.

Raman Bhatia- Okay. I'm very thankful to all of you for joining us and asking your questions. Once again, a big thank you to all of you. We are now closing this call. Thank you.

Moderator- Thank you sir. On behalf of Ventura Securities, I would like to conclude this conference. Thank you all for joining us. You may now disconnect your lines.

- - English Transcript Ends - -

Hindi Transcript

मॉडरेटर- देवियों और सज्जनों, नमस्कार और वेंचुरा सिक्योरिटीज लिमिटेड द्वारा आयोजित सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड, Q4 FY25 कॉन्फ्रेंस कॉल में आपका स्वागत है। एक अनुस्मारक के रूप में, सभी प्रतिभागी लाइनें 'केवल सुनने' मोड में होंगी। प्रबंधन के उद्घाटन भाषण के बाद आपके पास प्रश्न पूछने का अवसर होगा। यदि आपको इस सम्मेलन के दौरान सहायता की आवश्यकता हो, तो कृपया अपने टच स्क्रीन फोन पर * और फिर शून्य दबाकर ऑपरेटर को संकेत दें। कृपया ध्यान दें कि यह सम्मेलन रिकॉर्ड किया जा रहा है। अब मैं सम्मेलन को वेंचुरा सिक्योरिटीज के श्री तुषार पेंढारकर को सौंपता हूँ। धन्यवाद और अब आपकी बारी है सर।

तुषार पेंढारकर- धन्यवाद और सभी का हार्दिक स्वागत है। वेंचुरा सिक्योरिटीज की ओर से, मुझे सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड की Q4 FY25 की आय सम्मेलन में आप सभी का स्वागत करते हुए खुशी हो रही है। हमें खुशी है कि आज कंपनी का प्रबंधन हमारे साथ है। प्रबंधन का प्रतिनिधित्व श्री रमन भाटिया - संस्थापक और प्रबंध निदेशक और श्री विपिन कौशिक - वित्त नियंत्रक द्वारा किया जा रहा है।

हम प्रबंधन की ओर से आरंभिक टिप्पणियों के साथ शुरू करेंगे, उसके बाद एक इंटरैक्टिव प्रश्नोत्तर सत्र होगा। इसके साथ, मैं श्री रमन भाटिया को कॉल सौंपता हूँ।

रमन भाटिया- धन्यवाद। सभी को शुभ संध्या और हार्दिक स्वागत। मुझे खुशी है कि आप आज हमारे साथ हैं, क्योंकि हम चौथी तिमाही और वित्तीय वर्ष 2024-25 के लिए सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड के वित्तीय प्रदर्शन पर चर्चा कर रहे हैं।

पिछली कुछ तिमाहियों में हमारी यात्रा रोमांचक और उत्साहजनक दोनों रही है। हमने भारत के ईवी चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर को मजबूत करने और स्वच्छ सौर ऊर्जा तक पहुंच का विस्तार करने के अपने प्रयासों के आधार पर मजबूत वृद्धि दर्ज की है। ये परिणाम हरित ऊर्जा संक्रमण में अग्रणी के रूप में हमारी स्थिति को मजबूत करते हैं और हमारी दृष्टि और क्षमताओं में बढ़ते भरोसे को दर्शाते हैं।

जैसा कि हम भविष्य की ओर देखते हैं, हमारा लक्ष्य घरेलू विनिर्माण को बढ़ाकर, अपने नवाचारों को बढ़ाकर और अपने मेड इन इंडिया समाधानों को अंतरराष्ट्रीय बाजारों में ले जाकर अपने प्रभाव को गहरा करना है। भविष्य के लिए तैयार उत्पादों और रणनीतिक विस्तार योजनाओं के साथ, हम शहरों, उद्योगों और व्यक्तियों को सशक्त बनाने के लिए प्रतिबद्ध हैं - दुनिया भर में एक स्वच्छ, स्मार्ट और अधिक कनेक्टेड ऊर्जा पारिस्थितिकी तंत्र को आकार देते हुए निरंतर प्रगति को आगे बढ़ाना।

मुझे चौथी तिमाही और पूरे वित्त वर्ष 2024-25 के वित्तीय मुख्य अंश साझा करते हुए खुशी हो रही है। नवाचार, सतत विकास रणनीतियों और हमारे ऑर्डर बुक के प्रभावी निष्पादन के प्रति हमारी टीम के समर्पण ने सर्वोत्कृष्ट रणनीतिक दृष्टिकोण की ताकत को प्रदर्शित करते हुए उत्कृष्ट परिणाम दिए हैं।

पूरे वर्ष के लिए हमारे समेकित प्रदर्शन को देखते हुए हमने उल्लेखनीय वृद्धि देखी है। हमारा कुल राजस्व 91% की प्रभावशाली वृद्धि के साथ 67,680.0 लाख रुपये पर पहुंच गया, जबकि पिछले वर्ष यह 35,526.5 लाख रुपये था। इस मजबूत शीर्ष-पंक्ति प्रदर्शन ने सीधे हमारी लाभप्रदता में योगदान दिया। हमारे EBITDA में 159.05% की उल्लेखनीय वृद्धि देखी गई, जो 2,236.5 लाख रुपये से बढ़कर 5,793.8 लाख रुपये हो गई। अंत में, हमारे कर पश्चात लाभ (PAT) में भी 176.5% की मजबूत वृद्धि देखी गई, जो 1,180.2 लाख रुपये से बढ़कर 3,263.7 लाख रुपये पर पहुंच गई। उल्लेखनीय रूप से, इसी अवधि के दौरान हमारे PAT मार्जिन में भी 3.3% से 4.8% तक सुधार हुआ, जो बढ़ी हुई परिचालन क्षमता को दर्शाता है।

अब, समेकित आधार पर FY25 की चौथी तिमाही पर ध्यान केंद्रित करते हुए, हमने अपनी गति को बनाए रखना जारी रखा। हमारा कुल राजस्व 7.9% बढ़कर ₹14,746.0 लाख हो गया, जो कि वित्त वर्ष 2024 की चौथी तिमाही में ₹13,665.4 लाख था। हमारे EBITDA में 121% की और भी अधिक उल्लेखनीय वृद्धि देखी गई, जो पिछले वर्ष की इसी तिमाही में ₹605.0 लाख से बढ़कर ₹1,338.0 लाख हो गई। तिमाही के लिए हमारे PAT ने भी मजबूत वृद्धि का प्रदर्शन किया, जो पिछले वर्ष की इसी अवधि में ₹345.4 लाख से 123.4% बढ़कर ₹771.6 लाख हो गया।

पूरे वित्त वर्ष के लिए हमारे स्टैंडअलोन प्रदर्शन की ओर मुड़ते हुए, संख्याएँ समान रूप से उत्साहजनक हैं। हमारा कुल राजस्व वित्त वर्ष 2024 में ₹30,721.0 लाख की तुलना में 91.8% बढ़कर ₹58,910.9 लाख हो गया। हमारे EBITDA में 169.8% की प्रभावशाली वृद्धि देखी गई, जो ₹2,173.43 लाख से बढ़कर ₹5,862.96 लाख हो गई।

अंत में, FY25 की चौथी तिमाही के लिए स्टैंडअलोन प्रदर्शन को देखते हुए, हमने अपनी वृद्धि की गति को जारी रखा। हमारा कुल राजस्व Q4 FY24 में ₹12,119.46 लाख से 4.6% बढ़कर ₹12,674.03 लाख हो गया। हमारे EBITDA में 136.4% की मजबूत वृद्धि देखी गई, जो पिछले वर्ष की इसी तिमाही में ₹576.68 लाख से बढ़कर ₹1,363.08 लाख हो गई।

कुल मिलाकर, ये आँकड़े तिमाही और पूरे वित्तीय वर्ष दोनों के लिए एक मजबूत 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 पिछली तिमाही के कुछ प्रमुख घटनाक्रमों पर प्रकाश डालना चाहूँगा:

1 सर्वोटिक रिन्यूएबल ने भारत में ईवी चार्जर घटकों को विकसित करने और निर्माण करने के लिए फ्रांस स्थित वाट एंड वेल के साथ एक समझौते पर हस्ताक्षर किए हैं।

2 सर्वोटिक और CIMSME ने उपयोगकर्ता के अनुकूल मोबाइल ऐप लॉन्च किया, जिससे पीएम सूर्य घर योजना के तहत 2026 तक 1 लाख सौर घरों के लक्ष्य को गति मिली

3 सर्वोटिक रिन्यूएबल को उत्तर पूर्वी रेलवे से सोलर रूफटॉप का ऑर्डर मिला

4 सर्वोटिक रिन्यूएबल को ब्रेकथ्रू पीक शेविंग तकनीक के लिए पेटेंट मिला।

अंत में, मैं अपनी समर्पित टीम, मूल्यवान ग्राहकों, सहायक शेयरधारकों और आपूर्तिकर्ताओं के प्रति उनके निरंतर विश्वास और साझेदारी के लिए अपना हार्दिक आभार व्यक्त करना चाहूँगा। अब मुझे आपके सवालों का जवाब देने में खुशी होगी।

इससे पहले कि हम प्रश्नों के लिए मंच खोलें, मैं पिछले सप्ताह निवेशकों से प्राप्त कुछ रणनीतिक प्रश्नों को स्वीकार करना चाहूँगा। इस कारण से, हमने अपनी प्रस्तुति रोक दी है - जिसमें सभी वित्तीय डेटा शामिल हैं - ताकि हम इन महत्वपूर्ण प्रश्नों के उत्तर शामिल कर सकें।

केवल व्यापक आंकड़े साझा करने के बजाय, हम अपने डिजिटल रोडमैप, एआई उपयोग के मामले, पीक शेविंग तकनीक और परिचालन सुधार जैसे प्रमुख विषयों को कवर करने वाला एक विस्तृत प्रश्नोत्तर दस्तावेज़ शामिल करेंगे। ये अंतर्दृष्टि उन दूरदर्शी पहलों को उजागर करती हैं जिन्हें हम पहले से ही लागू कर रहे हैं, जिसमें SAP और Zoho CRM सिस्टम, AI-संचालित रिपोर्टिंग और IoT-आधारित ऊर्जा डेरिवेटिव शामिल हैं।

पूर्ण प्रश्नोत्तर दस्तावेज़ हमारे निवेशक संबंध पृष्ठ पर उपलब्ध होगा, साथ ही अद्यतन प्रस्तुति भी, जिसे हम आज शाम तक अपलोड करना चाहते हैं।

अब, हमें आपके प्रश्नों के लिए मंच खोलने में खुशी हो रही है। धन्यवाद।

मॉडरेटर- धन्यवाद, महोदय। देवियों और सज्जनों, अब हम प्रश्नोत्तर सत्र शुरू करेंगे। यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएं और अपने नाम की घोषणा होने तक प्रतीक्षा करें। यदि आप अपना अनुरोध वापस लेना चाहते हैं, तो आप * और 1 को फिर से दबाकर ऐसा कर सकते हैं।

देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएं। हम प्रश्नों की कतार बनने तक कुछ क्षण प्रतीक्षा करेंगे।

गिरीश एस, एक व्यक्तिगत निवेशक की ओर से पहला प्रश्न। कृपया आगे बढ़ें।

गिरीश एस- सर, यह सर्वोटिक के लिए है न?

मॉडरेटर- जी सर

रमन भाटिया- जी सर

गिरीश एस- दरअसल, हमें बताया गया था कि कॉल शाम 5:15 बजे शुरू होगी, इसलिए हमने मान लिया कि प्रबंधन कमेंट्री तब शुरू होगी। जब हमने शाम 5:00 बजे डायल किया, तो हमें एक रिकॉर्डेड संदेश मिला जिसमें बताया गया था कि कॉल शाम 5:15 बजे शुरू होगी, इसलिए मैं लाइन पर नहीं रहा। बाद में, मुझे एहसास हुआ कि प्रतिभागियों को पहले से ही सवाल पूछने के लिए आमंत्रित किया जा रहा था, इसलिए मुझे यकीन नहीं है कि उस समय भाग लेने के लिए वास्तव में कितने लोग ऑनलाइन थे।

रमन भाटिया- नमस्ते

गिरीश एस- हाँ

रमन भाटिया- जी सर। समय के बारे में, मुझे लगता है कि हमने वास्तव में शाम 5:05 बजे शुरू किया था, हालाँकि उस समय यह शाम 5:00 बजे होना चाहिए था।

गिरीश एस- हाँ, लेकिन किसी तरह मुझे लगा कि कोई ऑपरेटर आया था और उसने उल्लेख किया था कि कॉल शाम 5:15 बजे शुरू होगी।

रमन भाटिया- मुझे इस बारे में कोई जानकारी नहीं है।

गिरीश एस- ठीक है, मैं दूसरों के सवालों का इंतज़ार करूँगा। मेरे पास कोई और सवाल नहीं है।

मॉडरेटर- धन्यवाद। अगला सवाल सिनर्जी इलेक्ट्रिकल्स की दिव्या शर्मा की तरफ से है। कृपया आगे बढ़ें।

दिव्या शर्मा- हां, मैं आपसे सिर्फ विकास के बारे में पूछना चाहती हूँ- कंपनी किस तरह की वृद्धि देख रही है और नतीजे कैसे रहे हैं।

रमन भाटिया- आप पहले से ही वित्तीय परिणामों से कंपनी की वृद्धि देख सकते हैं।

दिव्या शर्मा- हां

रमन भाटिया- हां, तो आपका सवाल क्या है?

दिव्या शर्मा- मैं जानना चाहती हूँ कि आपने अब तक क्या कदम उठाए हैं और भविष्य के लिए आपकी क्या योजनाएं हैं।

रमन भाटिया- भविष्य में, हमारे पास सौर ऊर्जा से संबंधित कई योजनाएं हैं। हमने सौर ऊर्जा को पूरी तरह से एकीकृत कर दिया है, और दूसरी बात यह है कि, जैसा कि हमने पहले उल्लेख किया है, और आज इस प्रश्न के माध्यम से दोहरा रहे हैं, हम पिछड़े एकीकरण कर रहे हैं। इस प्रक्रिया में, हम एक सौर पीवी विनिर्माण कंपनी में निवेश कर रहे हैं, जो पिछड़े एकीकरण को भी आगे बढ़ाएगा। इससे हम अधिक लोगों को बेहतर तरीके से सेवा प्रदान करने में सक्षम होंगे। इसके लिए, हमने CIMSME के साथ करार किया है और सौर जल पंपों को अपने दायरे में लाया है। हमारे पास सौर क्षेत्र में कई योजनाएं हैं, और हम इसका विस्तार और विकास जारी रखेंगे। इसके अतिरिक्त, ईवी के लिए, हम अंतरराष्ट्रीय स्तर पर काम कर रहे हैं, पहले ही 15 देशों में प्रवेश कर चुके हैं, और हमारा लक्ष्य और अधिक देशों में विस्तार करना है।

दिव्या शर्मा- ठीक है बढ़िया। आपके भविष्य के लिए शुभकामनाएँ।

रमन भाटिया- धन्यवाद मैडम।

दिव्या शर्मा- ठीक है।

मॉडरेटर- धन्यवाद। अगला प्रश्न जय पद्मानी, एक व्यक्तिगत निवेशक से है। कृपया आगे बढ़ें। मैं दोहराता हूँ कि यह प्रश्न जय पद्मानी, एक व्यक्तिगत निवेशक से है। कृपया आगे बढ़ें।

जय पद्मानी- नमस्ते सर

रमन भाटिया- हाँ

जय पद्मानी- क्या मैं सुनाई दे रहा हूँ सर?

रमन भाटिया- हाँ, कृपया हमें बताएँ, सर।

जय पद्मानी- एक बेहतरीन वित्तीय वर्ष और बेहतरीन संख्याओं के लिए बधाई, सर। मैं बस यह जानना चाहता था, पिछली कॉन्फ्रेंस कॉल में, आपने उल्लेख किया था कि आप जून या जुलाई तक 200 करोड़ के तरजीही आवंटन की योजना बना रहे हैं। सर, क्या आप अभी भी उस पर काम कर रहे हैं?

रमन भाटिया- हाँ, योजना तैयार है, लेकिन मौजूदा बाजार की स्थिति बहुत अनुकूल नहीं है। इसलिए, रणनीतिक रूप से, हम आगे बढ़ने से पहले थोड़ा इंतजार करेंगे।

जय पद्मानी- ठीक है, सर। ठीक है।

रमन भाटिया- हाँ

जय पद्मानी- धन्यवाद।

रमन भाटिया- धन्यवाद।

मॉडरेटर- धन्यवाद। अगला प्रश्न नमन शर्मा, एक व्यक्तिगत निवेशक से है। कृपया आगे बढ़ें। मैं दोहराता हूँ कि प्रश्न नमन शर्मा से आया है, कृपया आगे बढ़ें। कोई प्रतिक्रिया नहीं मिली।

देवियो और सज्जनो, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएं। हमारे पास नमन शर्मा, एक व्यक्तिगत निवेशक का प्रश्न है। कृपया आगे बढ़ें।

नमन शर्मा- नमस्ते

रमन भाटिया- हाँ

नमन शर्मा- नमस्ते श्री रमन भाटिया

रमन भाटिया- हाँ

नमन शर्मा- सर, कंपनी ने हाल ही में एरोल मस्क को सलाहकार बोर्ड में शामिल किया है।

रमन भाटिया- हां

नमन शर्मा- इसके पीछे क्या फोकस है? क्या कंपनी अपने कारोबार का विस्तार कर रही है? ईवी चार्जिंग के लिए क्या योजनाएं हैं, और सौर ऊर्जा के लिए क्या योजनाएं हैं?

रमन भाटिया- हमारा लक्ष्य बहुत महत्वाकांक्षी है। इसके साथ ही, हम अंतरराष्ट्रीय बाजारों में विस्तार करने की योजना बना रहे हैं। हम अफ्रीकी देशों और अमेरिका के कुछ क्षेत्रों में भी प्रवेश करने की कोशिश कर रहे हैं। वे रणनीतिक और भौगोलिक दोनों तरह से हमारी मदद करेंगे। वह एक महत्वपूर्ण व्यक्ति हैं, जैसा कि आप सभी जानते हैं कि वह कौन हैं और एक कंपनी के रूप में हमें कितना एक्सपोजर मिलेगा, साथ ही हम नेटवर्किंग के कौन से अवसर पैदा कर सकते हैं। हम इस पर काम कर रहे हैं।

नमन शर्मा- सर, परिणाम देखने के बाद, मैं आपको बधाई देना चाहूंगा। सर्वोटेक ने बेहतरीन परिणाम पेश किए हैं। तो, आगे देखते हुए, राजस्व के दृष्टिकोण से भविष्य की विकास संभावनाएं क्या हैं?

रमन भाटिया- राजस्व के दृष्टिकोण से, यह बेहतर होगा। मैं अभी इस पर टिप्पणी नहीं कर सकता कि वास्तव में क्या होगा, लेकिन यह अच्छा होगा क्योंकि बुनियादी ढांचे के मुद्दों के कारण ईवी बाजार में कुछ संतृप्ति हुई है। इस वजह से, हमारे देनदार चक्र का समय थोड़ा बढ़ गया है। हालाँकि, हमने समग्र रूप से

महत्वपूर्ण सुधार किए हैं, इसलिए यह आपके लिए बहुत अधिक ध्यान देने योग्य नहीं हो सकता है। लेकिन इसका अन्य मार्केटिंग कंपनियों पर काफी प्रभाव पड़ा है, और ईवी चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर भी अभी भी चुनौतियों का सामना कर रहा है। इसलिए, हम सौर ऊर्जा पर बहुत अधिक ध्यान केंद्रित कर रहे हैं और अंतरराष्ट्रीय बाजारों में काम कर रहे हैं ताकि हम स्थिर विकास बनाए रख सकें। यही योजना है।

नमन शर्मा- ठीक है। लेकिन कंपनी ने हाल ही में जो प्रेस विज्ञप्ति जारी की, उसमें परिचालन दक्षता का भी उल्लेख था। क्या आप कंपनी द्वारा लागू की गई परिचालन दक्षता के बारे में कुछ विवरण साझा कर सकते हैं, और यह कंपनी के काम को कैसे लाभान्वित कर रही है? इससे हमें स्थिर विकास बनाए रखने में मदद मिलेगी। यही योजना है।

रमन भाटिया- परिचालन रूप से लागत प्रभावी दृष्टिकोण ने लाभप्रदता में काफी सुधार किया है। हमने इन्वेंट्री को कम कर दिया है, और पहली तिमाही के बाद जो आप देखेंगे वह और भी बेहतर होगा। देनदारों पर अच्छी तरह से नियंत्रण किया गया है, लेकिन हमारे पास जो नियंत्रण था, उसमें भी थोड़ी कमी आई है, जिसका मैंने पहले ही उल्लेख किया है। इसलिए, अगर इन दोनों कारकों को एक साथ लिया जाए, तो यह संतुलित हो गया है। अगर उत्कृष्टता पर ध्यान नहीं दिया गया होता, तो इसका परिणाम बहुत बड़ा कर्ज होता, जिसका हम पर बड़ा प्रभाव पड़ सकता था। लेकिन हमने बहुत सुधार किया है, और मुझे लगता है कि हम अगली तिमाही में इसे और भी बेहतर बना देंगे। इसके अलावा, हम AI पर बहुत काम कर रहे हैं, और मैं संभवतः उस पर विवरण प्रदान करूंगा। जैसा कि मैंने पहले उल्लेख किया है, हम प्रेजेंटेशन अपलोड करने का प्रयास कर रहे हैं, और मैं इसे आज रात तक पूरा करने का प्रयास करूंगा। यदि नहीं, तो यह निश्चित रूप से कल तक पूरा हो जाएगा। हम इस पर काम कर रहे हैं।

नमन शर्मा- ज़रूर, आपका बहुत-बहुत धन्यवाद सर।

रमन भाटिया- धन्यवाद।

मॉडरेटर- धन्यवाद। देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ।

देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ। हमारे पास जय पद्मानी, एक व्यक्तिगत निवेशक से एक अनुवर्ती प्रश्न है। कृपया आगे बढ़ें।

जय पद्मानी- रमन सर, जैसा कि आपने अभी उल्लेख किया है कि ओएमसी की ओर से कुछ समस्या है, क्या इसका मतलब यह है कि कोई बुनियादी समस्या है या यह केवल एक अस्थायी रुकावट है? और आप भारत में ईवी चार्जिंग बाजार को कैसे देखते हैं?

रमन भाटिया- सर, बाजार का बढ़ना निश्चित है, इसमें कोई संदेह नहीं है। लेकिन होता यह है कि मैंने पिछली दो तिमाहियों में पहले ही कई बार उल्लेख किया है कि यदि पारिस्थितिकी तंत्र में कोई समस्या

उत्पन्न होती है, तो इसका असर सभी पर पड़ता है क्योंकि यह सभी की समस्या बन जाती है। इसके पीछे कारण यह है कि इंफ्रास्ट्रक्चर की समस्या अभी तक हल नहीं हुई है, खासकर बड़े सिस्टम जिन्हें अभी कनेक्शन भी नहीं मिल रहे हैं। भारत में अभी सबसे बड़ी समस्या यह है कि DISCOMS के पास बिजली कनेक्शन देने के लिए इंफ्रास्ट्रक्चर नहीं है। इस वजह से जो चार्जर दिए गए थे, उनमें से 40% अभी भी इंस्टॉल नहीं हो पाए हैं और चूंकि वे इंस्टॉल नहीं हुए हैं, इसलिए भुगतान में देरी हो रही है। अब, इससे व्यापार पर असर पड़ा है, लेकिन हम यह सुनिश्चित करेंगे कि हमें उनसे भुगतान मिले क्योंकि हमने सामान पहुंचा दिया है, इसलिए पैसा हमारे पास आएगा। हालांकि, इससे कुल मिलाकर मंदी आई है। यह सुनिश्चित करने के लिए कि यह मंदी सर्वोटिक को प्रभावित न करे, हमने अपना ध्यान सौर ऊर्जा की ओर स्थानांतरित कर दिया है। सौर ऊर्जा में, हमने अपने वितरण और चैनलों का विस्तार करना शुरू कर दिया है और पिछले 6 महीनों में, हमारा नेटवर्क लगभग दोगुना हो गया है

जय पद्मानी- हाँ सर।

रमन भाटिया- हाँ।

जय पद्मानी- सर, बस एक अनुवर्ती प्रश्न। जैसा कि आपने अभी उल्लेख किया है कि हम पिछड़े एकीकरण के लिए सौर ऊर्जा पर काम कर रहे हैं, क्या आप कृपया मुझे बता सकते हैं कि क्षमता क्या होगी और हम इसे कब तक प्राप्त करने की योजना बना रहे हैं?

रमन भाटिया- हमने इसमें महत्वपूर्ण प्रगति की है, और जैसे ही यह निष्कर्ष पर पहुंचेगा, हम इसका खुलासा करेंगे। हमारा लक्ष्य मई में इसका खुलासा करना है, और इसकी प्रारंभिक क्षमता वर्तमान में 150-200 मेगावाट है। हालाँकि, हम कंपनी के साथ एक नया संयंत्र स्थापित करने की भी योजना बना रहे हैं, और फिर हमारी क्षमता 1 गीगावाट तक बढ़ जाएगी। जैसे ही ऐसा होगा, हम तुरंत कार्रवाई करेंगे। सर, यह दो चरणों में किया जाएगा।

जय पद्मानी- सर 2 चरणों के बाद

रमन भाटिया- जाहिर है, यह चरणों में होगा। पहले, आप एक कंपनी में निवेश करेंगे, फिर उनके साथ एक नया संयंत्र स्थापित करेंगे। और मैं आपको एक और बात बता दूँ - हमने 2026-27 के लिए सरकार की योजनाओं पर काम करना शुरू कर दिया है। इसका मतलब है कि हमने सोलर पैनल के लिए सेल निर्माण पर भी काम शुरू कर दिया है।

जय पद्मानी- हां सर, तो यह पीवी हमारे कैप्टिव उपभोग के लिए होगा, है न?

रमन भाटिया- जाहिर है, हमारी क्षमता लगातार बढ़ रही है। एक समय था जब हम पूरे साल में लगभग 5 मेगावाट का काम पूरा करते थे। अगर हम इसकी बात करें तो 2023 तक हमने कुल मिलाकर लगभग 15

से 17 मेगावाट काम किया है। लेकिन आज, हम प्रति माह 15 से 17 मेगावाट काम करने की बात करते हैं।

जय पद्मानी- ठीक है सर, समझ गया। धन्यवाद। बहुत-बहुत धन्यवाद सर।

रमन भाटिया- धन्यवाद।

मॉडरेटर- धन्यवाद। देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएं। हमारे पास नमन शर्मा, एक व्यक्तिगत निवेशक से एक अनुवर्ती प्रश्न है। कृपया आगे बढ़ें। मैं दोहराता हूँ कि प्रश्न नमन शर्मा से आया है। कृपया आगे बढ़ें। कोई प्रतिक्रिया नहीं है।

देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएं। प्रश्न नमन शर्मा, एक व्यक्तिगत निवेशक से आया है। कृपया आगे बढ़ें। श्री नमन, आपकी लाइन अनम्यूट है, मैं आपसे विनम्र अनुरोध करता हूँ कि आप आगे बढ़ें।

देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएं। हम कतार के इकट्ठा होने तक एक पल प्रतीक्षा करेंगे।

देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएं। अगला प्रश्न वासु थांगरी, एक व्यक्तिगत निवेशक से आया है। कृपया आगे बढ़ें।

वासु थांगरी- नमस्ते

रमन भाटिया- नमस्ते

वासु थांगरी- नमस्ते

रमन भाटिया- हाँ कृपया

वासु थांगरी- हाँ सर, मैं पूछना चाहता हूँ कि H1 के लिए कंपनी की ऑर्डर बुक क्या है?

रमन भाटिया- हाँ

वासु थांगरी- क्या आप पहली छमाही (H1) के लिए कंपनी की ऑर्डर बुक के नंबर साझा कर सकते हैं?

रमन भाटिया- H1 के लिए

वासु थांगरी- हाँ, पहली छमाही (H1) के लिए

रमन भाटिया- दुर्भाग्य से, मेरे पास इस समय सटीक डेटा नहीं है, लेकिन मैं आपको इतना बता सकता हूँ। अगर मैं मोटे तौर पर बात करूँ, तो हमने 3 या 4 बड़े ऑर्डर निष्पादित किए हैं, जिनकी कीमत लगभग 100 करोड़ है। इसके अलावा, हम जो मासिक व्यवसाय कर रहे हैं, उसके लिए बहुत अधिक प्रयास की आवश्यकता नहीं है, और यह लगभग 100 करोड़ है। इसका मतलब यह है कि कुल राशि लगभग 300-350 करोड़ रुपये है, और मुझे मौके पर मौखिक रूप से यह बात याद है कि हमें क्या करना है।

वासु थांगरी- ठीक है

रमन भाटिया- और इसके अलावा, अन्य ऑर्डर बुक भी हैं जो दुर्भाग्य से इस समय मेरे हाथ में नहीं हैं।

वासु थांगरी- ठीक है। ठीक है।

रमन भाटिया- लेकिन हम उन्हें समय पर जारी करते रहते हैं; आप देख सकते हैं कि हम उन्हें बड़े ऑर्डर के साथ जारी करते हैं।

वासु थांगरी- हाँ, हाँ, सौर के बारे में, आपने जो कहा।

रमन भाटिया- हाँ, हाँ। यह सही है, जो भी ऑर्डर आएगा, हम उसे पूरा करेंगे।

वासु थांगरी- ठीक है

मॉडरेटर- धन्यवाद। देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ। अगला प्रश्न जय पद्मानी की ओर से है, जो एक व्यक्तिगत निवेशक हैं। कृपया आगे बढ़ें।

मैं दोहराता हूँ कि प्रश्न जय पद्मानी की ओर से है, जो एक व्यक्तिगत निवेशक हैं। कृपया आगे बढ़ें।

जय पद्मानी- रमन सर, जैसा कि आपने उल्लेख किया है कि आपने सौर सेल पर काम करना शुरू कर दिया है, क्या आप अनुमान लगा सकते हैं कि हमारे सौर सेल की क्षमता कब तक पहुँच सकती है?

रमन भाटिया- सर, कृपया पहला चरण पूरा करें जिसका मैंने आपसे उल्लेख किया है, जो कि बैकवर्ड इंटीग्रेशन है। हमने एक नई कंपनी में निवेश किया है, और एक बार जब यह पूरा हो जाएगा, तो हम इसका खुलासा करेंगे। इसलिए, कई कारण हो सकते हैं जिन्हें पहले साझा नहीं किया जा सकता है, और इसके लिए मैं क्षमा चाहता हूँ। जब समय आएगा, तो मैं निश्चित रूप से इसे आपके साथ साझा करूँगा।

जय पद्मानी- ठीक है सर। धन्यवाद

मॉडरेटर- धन्यवाद। देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ। अगला प्रश्न नंदिनी गुप्ता की ओर से, एक व्यक्तिगत निवेशक। कृपया आगे बढ़ें।

नंदिनी गुप्ता- नमस्ते, आप कैसे हैं सर?

रमन भाटिया- मैं अच्छा हूँ

नंदिनी गुप्ता- ठीक है, तो मुझे अभी पता चला कि कंपनी को रेलवे से अनुबंध मिला है। इसके लिए बधाई!

रमन भाटिया- हाँ

नंदिनी गुप्ता- मैं जानना चाहती हूँ क्योंकि रेलवे एक बहुत बड़ा उद्योग है, इसलिए कंपनी की क्या योजनाएँ हैं और कंपनी भविष्य में इस क्षेत्र में क्या करने की सोच रही है?

रमन भाटिया- मैडम, हमारे पास रेलवे के लिए सोलर में एक बड़ी योजना है, और हम इस पर काम कर रहे हैं। अब तक, हमने उत्तरी रेलवे के लिए काम पूरा कर लिया है, हम पूर्वी रेलवे के साथ काम कर रहे हैं, और हमने अभी मध्य रेलवे के साथ काम शुरू किया है। हमारे पास सोलर में उनके साथ बहुत काम करने की योजना है। अभी मैं केवल सोलर के बारे में बात कर रही हूँ।

नंदिनी गुप्ता- हाँ, मैं भी इसे सोलर के नज़रिए से देख रही हूँ, सोलर में आपको जो अनुबंध मिला है, उसके बारे में।

रमन भाटिया- हाँ, हाँ।

नंदिनी गुप्ता- तो आप इस बारे में क्या सोच रहे हैं? आप इस क्षेत्र में कैसे आगे बढ़ेंगे?

रमन भाटिया- हाँ, बिल्कुल, इसके लिए काफी योजनाएँ बनाई गई हैं। उनके पास बहुत सारे टेंडर हैं और बहुत सारे प्रोजेक्ट आने वाले हैं, इसलिए हम हर टेंडर और हर प्रोजेक्ट के लिए तैयार हैं।

नंदिनी गुप्ता- ठीक है।

रमन भाटिया- मुझे लगता है कि हमें पहले ही 5 से ज़्यादा कॉन्ट्रैक्ट मिल चुके हैं।

नंदिनी गुप्ता- वाह, यह वाकई बहुत बढ़िया है।

रमन भाटिया- धन्यवाद नंदिनी।

नंदिनी गुप्ता- बहुत-बहुत धन्यवाद। शुभकामनाएं!

रमन भाटिया- धन्यवाद।

मॉडरेटर- धन्यवाद। देवियों और सज्जनों, यदि आपके कोई प्रश्न हैं, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएं।

देवियों और सज्जनों, यदि आपके कोई प्रश्न हैं, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएं। अब कोई और प्रश्न नहीं है। अब मैं समापन टिप्पणियों के लिए कॉल को प्रबंधन को सौंपना चाहता हूं। रमन सर कृपया आगे बढ़ें।

रमन भाटिया- ठीक है। हमारे साथ जुड़ने और अपने प्रश्न पूछने के लिए मैं आप सभी का बहुत-बहुत आभारी हूं। एक बार फिर, आप सभी का बहुत-बहुत धन्यवाद। अब हम इस कॉल को समाप्त कर रहे हैं। धन्यवाद।

मॉडरेटर- धन्यवाद सर। वेंचुरा सिक्योरिटीज की ओर से, मैं इस सम्मेलन को समाप्त करना चाहता हूं। हमारे साथ जुड़ने के लिए आप सभी का धन्यवाद। अब आप अपनी लाइनें डिस्कनेक्ट कर सकते हैं।

- - Hindi Transcript Ends - -