



To,
National Stock Exchange of India Limited
Exchange Plaza, 5th Floor, Plot no. C/1 G Block,
Bandra- Kurla Complex, Bandra (E) Mumbai – 400051

Trading Symbol: SERVOTECH

Sub.: Intimation for Transcript of Earning Conference Call on Financial Results for the Quarter and year ended 31st March, 2026

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, 01st May, 2026 with respect to the financial results for the quarter and year ended 31st March, 2026.

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)

RUPINDE R KAUR Digitally signed by
RUPINDER KAUR
Date: 2026.05.07
17:45:12 +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 : L31200HR2004PLC136025

Registered Office : Khata No. 1970, Khewat No. 1672, Khasra No. 21/20/2/2, Revenue Estate, Kundli, P.S.Rai, Sonipat, Haryana – 131029
Corporate Office : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crowne Plaza, Rohini Sector-10, New Delhi-110085



Servotech Renewable Power System Limited

Q4 FY26, Earnings Conference Call

Date & Time: 01/05/2026, 14:30 Hrs. IST.

Event Duration: 43 mins 24 secs

Corporate Participants:

Mr. Raman Bhatia

Managing Director

Mr. Vipin Kaushik

Chief Financial Officer

English Transcript

Moderator

Ladies and gentlemen, good day and welcome to the Q4 FY twenty-six investor earnings conference call for Servotech Renewable Power System Limited. As a reminder, all participant lines will be in the listen only mode. There will be an opportunity for you to ask questions after the presentation concludes. Should you need any assistance during this call, please signal an operator by pressing star (*) and then zero on your touchtone telephone. Please note that this conference call is being recorded. I now hand the conference over to Mr. Raman Bhatia, the Managing Director of Servotech Renewable Power System Limited. Thank you, and over to you, sir.

Raman Bhatia

Thank you. Uh, good morning, ladies and gentlemen, and a warm welcome to the Q4 and full year FY26 earnings conference call of Servotech Renewable Power System Limited. Thank you for joining us today. I am Raman Bhatia, Managing Director, and I'm joined by our Chief Financial Officer, Mr. Vipin Kaushik. We will walk you through the results, the context behind them, and our outlook, after which we will be happy to take your questions.

FY26 was a transformational year for Servotech. We have started the year with our strongest quarter ever recorded as a listed company. Let me start with, uh, what defines the year.

In Q4 FY26, the quarter just ended on 31st March 2026. Our standalone revenue was 212.2 crores, growing 76 percent year on year. Our standalone EBITDA was 23.2 crore, growing 76 year on year. And our standalone PAT was 11.7 crore growing 49 percent year on year. On a consolidated basis, Q4 revenue was 219 crore, up 49 percent year on year and consolidated EBITDA was 24.2 crore, up 81 percent year on year.

This is not a one-quarter phenomenon. The strength is in the second half of the year. Standalone revenue in H2 FY26 was 411 crore year on year, while EBITDA margin in H2 was 12 percent, the highest in our listed history. In short, we entered FY26 with our strongest run rate ever and with capacity already commissioned to support continued growth.

Coming to the full year. On a standalone basis, revenue from operations was 637 crore, growing 8.4 percent year on year on a higher basis of 587 crore in FY26 compared to FY25.

Operating EBITDA was 74.2 crore, growing 26.5 percent year on year. EBITDA margin expanded to 11.6 percent, the highest in our listed history, up from 9.7 percent in FY25 and expansion of 161 basis points.

Profit after tax was 36.3 crore, growing 8.3 percent. The reason PAT growth lagged EBITDA growth was that we commissioned ₹64 crore of a new manufacturing capacity during the year. The full year impact of higher depreciation and finance costs from the commissioning is reflected in the profit and loss.

From FY26 onwards, we expect the CapEx flow-through to be lapped, and the operating leverage should fully reflect in the bottom line. On a consolidated basis, FY26 revenue was 674 crore compared to 676 crore in FY26. Broadly flat.

Consolidated EBITDA was 71 crore, growing 22 percent, while profit after tax attributable to shareholders was 33.5 crore, broadly in line with FY25, 32.7 crore. I want to address the consolidated revenue directly. The flat consolidated number compared to the standalone growth of 8.5 percent reflects a deliberate scale down of low margin trading activities in our medical

equipment subsidiary, Rebreathe Medical Device. Rebreathe revenue moved from 98 crores in FY25 to 32 crores in FY26.

As we focus capital on, our higher margin core renewable energy and EV businesses. Excluding the single subsidiary effect, our consolidated revenue grew approximately 12 percent year on year. The PAT impact of Rebreathe scale down is minimal. The subsidiary remained profitable, just at a lower scale.

Operationally, FY26 was the year of significant capability building. First capacity, we commissioned new manufacturing line for solar hybrid inverters and grid-tied models, which is now our flagship growth product for battery energy storage systems and for our lithium-ion battery packs. We also added quality testing and R&D infrastructure. Total CapEx for the year was 64 crore. Importantly, this CapEx program is now substantially complete, and it will help us to deliver the growth ahead in FY26-27. We expect twenty-seven CapEx to moderate to a lower run rate funded entirely from internal accruals.

Second, product mix. The shift towards solar inverter and higher capacity DC chargers in the 120kW to 360kW models and BESS is a structural reason for our 200 basis point margin expansion. This is not a one-year benefit. As solar DC chargers and BESS volume grow, we expect this margin profile to be sustained or modestly improved.

Third, retail and brand expansion. Our retail channel, which was just 2 crore per month in FY22, is now running at approximately 25 crore per month, with major growth expected ahead. The support this scaling, we have signed brand ambassador, run TV advertisement campaigns, and undertake extensive above the line and below the line marketing activities to create a structured platform for these brand building initiatives. We have organized our event management, dealer engagement, and content production capabilities through three group entities, Servotech Sports and Entertainment, Hertz & Pixelz, and our investment in cricket through the Siliguri Strikers franchise. Cricket is the most powerful brand building platform in India, and these initiatives are directly supporting the retail channel scale-up that drove our FY26 growth.

Fourth, EPC and project execution. Our government EPC business, including state EV charging tenders and railway projects contract, has grown into a meaningful portion of revenue. We have also strengthened our institutional relationship with railway and the major oil marketing companies, supported by a strong order pipeline.

Now, I am talking about balance sheet working capital and FY27 plans. I want to take a moment to address our balance sheet movement directly because I expect it will be on your minds. Our standalone borrowing increased from 75 crore to 196 crore during the year. Our trade receivables increased from 155 crore to 243 crore. Operating cash flow was negative for the year. These movements reflect three specific business factors, and each has a clear path to normalization in FY27.

First, CapEx and asset purchase of over hundred and twenty-one crore of fresh debt during the year. Approximately 79 crore was deployed into a capital expenditure and asset purchase and investment in, solar PV manufacturing company, including the new manufacturing capacity I mentioned earlier. This is a invested capital, not consumed working capital. The asset base grew from 64 crore to 117 crore, an increase that support our future revenue capacity.

Second, receivables. The increase in receivable has two specific drivers. Approximately forty crores is stuck with oil marketing companies, IOCL, BPCL, HPCL, due to infrastructure related payment delays. We have already engaged with our bankers on this, and we are working through commercial mechanism to release this position. Approximately 60 crore is in respect of railway projects which were in work in progress as of 31st March. Our payment terms on these contracts are 60 percent against delivery and 40 percent against commissioning. As these projects

commission in the current financial year, the cash will flow in together. These two specific situations account for approximately 100 crore of our receivable increase, and both have a clear path to release.

Third, working capital cycle structure. As our government EPC business has grown, our working capital cycle has structurally lengthened. Milestone billing, retention money for five years, performance bank guarantees, and the absence of mobilization advances are inherent features of this business model. We are addressing these through specific operational levers in FY27, including incremental growth in channel sales where working capital is less than thirty days, conversion of retention money to bank guarantee instruments to release working capital, and dedicated treasury follow-up on running bill realization.

Looking forward, FY27 is a year of operational consolidation. We have planned no fresh long-term debt. CapEx moderate significantly. Our focus is on three measurable outcomes restoring positive operating cash flow, reducing our gearing back below half a turn over the year, and bringing receivable collection back to industry typical level.

Importantly, the order book and the run rate we expected Q4 will give us the confidence in our top-line trajectory while we execute this normalization. Now hand over to Vipin Kaushik, CFO.

Vipin Kaushik

Thank you. Just to summarize the key ratios for the financial FY26 on a standalone basis. Operating EBITDA margin is 11.6 percentage compared to 9.7 percentage in FY twenty-five. Interest coverage on EBITDA basis was 6.2 times, which was well above the stress level.

Debt to equity at the year-end, 0.74 times. Net debt to EBITDA is 1.8 eight times within comfortable lender ranges. Current ratio is 1.5 times. Return on equity is 14.7 percentage. Earning per share basis, 1.61 per share, growing 8 percent year on year. Our credit rating from informetrics remains at BBB+ with a stable outlook on the long term and A two one short term. An upgrade received in September 25. We engage to continue productively with the rating agencies. I will hand over to Raman sir.

Raman Bhatia

Looking ahead to FY27, we see strong demand variability across our four segments, solar, inverter, DC chargers, driven by the central government EV infrastructure rollout, BESS, driven by both grid scales and behind the metre application and our project execution pipeline supported by healthy order book. FY27 will be a year of operational consolidation built on FY26 capacity addition.

Our focus will be on operating leverage flow through working capital normalization and disciplined capital allocation. Margin expansion in FY26 was structural and we expect to sustain a modestly improve from current level. We will continue to engage proactively with our bankers, our rating agencies and our investor community through FY27. With that I would like to thank you for your time and your continued support. We can start with the questions. Please open the line for questions.

Moderator

Sure sir. Thank you very much. Ladies and gentlemen, we will now begin with the question and answer session. Anyone who wishes to ask a question may enter star followed by one on the touchtone telephones. If you wish to remove yourself from the question queue, you may enter star and two. Participants are requested to please use only handsets while asking a question.

Ladies and gentlemen, we will wait for a moment while the queue assembles. The first question is from the line of Randhir Kumar Singh from Randhir HUF. Please go ahead. Randhir, your line is unmuted. You may go ahead and ask your question.

Randhir Singh

Okay. Hello sir. Thanks for the opportunity.

Raman Bhatia

Yes, tell me Randhir ji.

Randhir Singh

Sir, I would like to know that you have filed four patents and you have received three grants. What is the nature of these four patents and is there any further work going on to create an IP?

Raman Bhatia

Yes. Sir, these are in solar and electric vehicle chargers. They are in different topologies. The details of the patents that we have shared with you are written there. You can read it. And number two is that a lot of work is going on already. I cannot disclose it to you right now because I will not be able to take the patent if I disclose it. So, I will assure you as an investor that we are working a lot on it. We are working a lot on technology.

Randhir Singh

Sir, I have seen that you have jumped a lot in fixed assets. Approximately four to five times. So, this fixed asset of yours, will this revenue contribution come from this FY27?

Raman Bhatia

I have just mentioned this in my commentary. I will repeat it again that yes, it will come. This has been done so that we can make as many solar and hybrid inverters as possible. And we can make as many chargers as possible. And we can also make battery energy storage. This patent has been made for them.

Randhir Singh

Sir, I have been tracking your company for a long time. I found out a year ago that the infrastructure was not developed by the government to instal EV chargers. So, has the infrastructure been developed yet or how much progress is still left?

Raman Bhatia

The work is going on. That is why the government has changed the scheme. Now, the work of developing the infrastructure has been given to the private parties. You develop it and we will support you. So, the model has been changed. Now, it has gone to the PPA model.

Randhir Singh

Sir, will the share of EV charger in FY27 increase or will it remain constant?

Raman Bhatia

Sir, if you look at the current share, it is approximately 40%. If you look at the current share, it is approximately 43%. And 51% is solar in our revenue share.

Randhir Singh

So, can the revenue share of EV chargers increase further?

Raman Bhatia

It will remain constant. Because we are doing the same work in solar. So, if the revenue increases, it will increase for both. So, the percentage depends on some other factors.

Randhir Singh

Okay, sir. Thank you. Thank you.

Raman Bhatia

Thank you.

Moderator

We have a question from the line of Prashant Pardesi, an individual investor. Please go ahead.

Prashant Pardesi

Hello. Hello. Sir, I have a question. Is the company working on a big government project or a partnership with an automobile company?

Raman Bhatia

What does partnership mean?

Prashant Pardesi

Is the company working on a big government project or a partnership with an automobile company?

Raman Bhatia

Hello.

Prashant Pardesi

Yes, sir.

Raman Bhatia

We are working with some companies. We are not working with automobile companies for EV chargers, but we are working for on-board chargers. Or we are working with big trucks manufacturing companies for big chargers. We are working with them for 120 kW, 240 kW, 360 kW and bigger chargers. And that work is already going on.

Prashant Pardesi

Okay, sir. And I had asked you a question last time, sir.

Raman Bhatia

Yes. It has already started, sir. The work has already started. It started in January. Okay. If you were in the last conference call, I told you that it will start in January. It has started in January. And now it is picking up slowly. Things are getting streamlined.

Prashant Pardesi

Okay. And how will the company's numbers be in Q1? What are your expectations?

Raman Bhatia

Sir, I cannot tell you the forward growth plan. I am sorry for the government rules. But all I can say is that we are working with them in a very good way. And you must have seen its reflection in H2. So, I hope that if we continue with H2 in the same way, then you will see good results in the future.

Prashant Pardesi

Okay, sir. Sir, do you have any other plans to enter into a new business?

Raman Bhatia

No, sir. We are not entering into a new business. We are working on innovation in these products. We do not have any plans to enter into a new product line. Because it has a lot of scope and we are working a lot on it.

Prashant Pardesi

Okay, sir. Thank you, sir.

Raman Bhatia

Thank you.

Moderator

Thank you. As a reminder, if you have any questions at this time, you may enter star and one. The next question is from the line of Mahesh Pal, an individual investor. Please go ahead.

Mahesh Pal

Yes. Hello, Mr. Raman. Congratulations on the good results.

Raman Bhatia

Thank you.

Mahesh Pal

I wanted to know two things. One, the lithium-ion battery segment that we have started and the branding that we have done. So, what has been the response about that? And secondly, in the last three to six months, what has been done to increase the distribution network in the company? If you could tell us in detail about that.

Raman Bhatia

Yes. Sir, the first thing is that when we talk about lithium batteries, we have already started that battery. We are working with a lot of OEMs who make e-rickshaws. So, we have started giving them batteries. But whoever you give batteries to, getting the battery approved in the product, getting approval from ICAT, along with their rickshaw. So, it is a time-consuming process. But the results are coming and going in that. So, you will get a little bit of pick-up. But simultaneously, we have also taken some specs out of batteries for solar. 1.2 kilowatt, 2.5 kilowatt, 5 kilowatt, 10

kilowatt. And we have also started selling those models in our channel sales with solar. And our model of solar hybrid or solar grid-type inverter, its production capacity has also come to around 12,000 to 15,000 units per month. And we have achieved that. And I said in my commentary that when we started channel sales again in 2022, after 2006, then our average revenue per month was around 2 crores. This has increased to more than 25 crores in the last month. Now, we have crossed 25 crores. We think we will increase it further. So, this is a great success. Also, we are working a lot on services. We are using AI a lot. We are using it in a lot of processes and infrastructure. We are using it a lot in dashboarding. We are using it in decision-making. And we are using it a lot for channel sales. And we are using it a lot for customer acquisition.

Mahesh Pal

Okay, sir. Thank you.

Moderator

Thank you. To ask a question, please enter star and one. The next is a follow-up from the line of Randhir Singh. Please go ahead.

Randhir Singh

Sir, I want to know that the fixed asset that has been created, what is its utilisation level in the system? Will it remain in FY27?

Raman Bhatia

Our target in FY27 is to utilise it 100%. We are working on that.

Randhir Singh

Will it start from the first quarter?

Raman Bhatia

I will not say first quarter, but we will reach there very soon.

Randhir Singh

That means from Q2 and Q3?

Raman Bhatia

Yes, from Q2.

Randhir Singh

Okay. Sir, in the percentage term, I was seeing that the top-line quarter was year-on-year basis in the same quarter. It has increased by 66%. And if we compare it with the overall year-on-year basis of the entire year, then there is not much growth. So, can you tell a top-line for FY27 in the percentage term?

Raman Bhatia

No, sir. I have already said that I am not allowed to tell you this. If I say anything that will affect the investor in a different way, I am sorry, I will not be able to help you in this. But I will say that whatever we have done in the last 5-6 years, you should look at it. We are trying to maintain it. Simple.

Randhir Singh

Okay. Thank you, sir.

Raman Bhatia

Thank you.

Moderator

Thank you. The next question is from the line of Gitesh Parmar, an individual Investor. Please go ahead.

Jitesh Parmar

Hi, thank you. Sir, I would like to congratulate you for your number Q4. It is a very good number. Sir, I have a question that I would like to ask you. Maybe it will be a little repetitive. Sir, when you talked about the retail channel in the introduction, the 2-25 crores that have reached you, which is also in your presentation. Sir, how do you see this ratio, especially for 2027, between the PSU and retail channel? How would this look like for your annual sales?

Raman Bhatia

One minute, sir. I could not understand the question. When you said 2-25 crores, I could not understand the question. What are you trying to say?

Jitesh Parmar

Sir, I am asking how would you see the ratio of the retail channel and other channels for 2027? In terms of your sales.

Raman Bhatia

I think that the contribution of the retail channel will be more than 50%.

Jitesh Parmar

50%?

Raman Bhatia

Yes, 50% of the total revenue. That is, government revenue or tender revenue versus channel and retail. So, we are trying to cross more than 50%. And we are working on that.

Jitesh Parmar

Sir, how is the working capital requirement different in both the channels? How will it affect the receivables? If you could tell us in more detail, what are the number of deals generally for retail and what are the deals for government? If you could explain a little.

Raman Bhatia

Sir, you are trying to understand the business strategies. Actually, the government project is a turnkey project. Turnkey means that first you have to make the material, then you have to sell it, then you have to deliver it, then you have to instal it, commission it, and then you have to ask for money. This is the government project. Now, when you do any solar project, it takes you an average of 70 days to 120 days to complete a small project. So, by default, your payment reaches

there. You get some partial, but on average, you reach there. Correct? And if you talk in absolute terms, then it becomes average. So, let's say you reach 70-80 days. But when we talk about the distribution channel, your distributor shares profits with your channel partner. You share profits with him. So, the rest of the responsibility is his. So, he gives you money on the day you receive the material from them. So, your cycle is already half. So, if you had money there on the 70th day, here you get money on the 23rd or 25th day, including inventory turnover.

Jitesh Parmar

Sir, Yes, sir.

Raman Bhatia

Thank you.

Jitesh Parmar

Sir, and I will ask this question a little differently. There are some problems with our working capital. Do you think we have peaked? The peak is yet to come. It will take another couple of quarters for this to basically stabilise. Yes.

Raman Bhatia

No, we have already reached the peak. The balance sheets and financial books that are being written by us are peaked from the investor's point of view. But it is not peaked from our point of view because the revenue from the last quarter is more than 200 crores. So, if I assume that there is a revenue of 200 crores and my outstanding is 230-240 crores, out of which 100 crores is in my commissioning project, which is a standard term. So, according to that, my receivable is not even worth of 80-90 days. But if we look at it from the point of view of a standard analyst, then it is around more than 140 days. 138 days.

Jitesh Parmar

Okay. Sir, thank you. Yes, sir, I am listening.

Raman Bhatia

Thank you, sir.

Jitesh Parmar

Thank you very much.

Moderator

Thank you. To ask a question, you may enter star and one. We have the next question from the line of Jay Shah from HDFC Securities. Please go ahead.

Jay Shah

Hi, sir. I just wanted to ask a couple of questions. What is the revenue like breakup in terms of the EV and... Product wise.

Raman Bhatia

You want to ask product wise or...?

Jay Shah

Correct. Correct.

Raman Bhatia

Solar products, we are calculating in total. So, it is around 51% of the total revenue. Okay. And if we are talking about DC charges, so it is around 15%. And if we are talking about AC and small charges, then it is around 27%. And energy storage is still only 1% because it has just started. And power is again around 1%. INC and AMC, which will become a very big chunk in coming years, that is around 4%. So, it is total is around 100%.

Jay Shah

Okay. And the margin contribution similar to that, what would be...

Raman Bhatia

Margin is... Yes. It is overall the same. When we talk of GP, we haven't started bifurcating it yet so I can't tell you much yet. It's not easy to categorise different expenses but I assure you that we'll be looking into it with much detail in the coming time.

Jay Shah

Okay. So, going forward for FY27-28 onwards. So, what are the plans in terms of growing the company towards like solar-based or you are like planning to penetrate more in EV segment. So, like I can see in the presentation, but I just wanted to know from you, like what is your view for like couple of years down the line.

Raman Bhatia

Sir, I would like to make a correction here for the benefit of the other investors who are listening now, or those who will listen to this tomorrow or read it later. I want to provide clarity because there is no confusion on my part. The EV chargers we are producing and the Solar work we are doing are not far apart at all, because both are based on renewable power. We are talking about green energy, right? So, they aren't very different. Only the product portfolio is distinct. For us, they aren't separate; for us, it is all one. This is because we view this, in total, as green energy. Right?

Thirdly, when I say they aren't different, let me explain by mixing the two regarding the chargers we are doing now, the first charger we installed last year was installed with battery energy storage. This means our charger now comes with solar and with battery energy storage as well. EV charger with energy storage is product number one. Similarly, when we work in Solar, energy storage is also a part of Solar. So, in one way or another, they complement each other and are interconnected, so it isn't easy to separate them.

Jay Shah

Fine, sir, because I just wanted to know that, like, going forward, in terms of capacity and in terms of...

Raman Bhatia

I would like to answer that. If you look at it from a manufacturing point of view and I have given this answer to many of our investors before, when we manufacture an electric vehicle charger or a solar inverter, 70-80 percent of the work is common because both are electronic and electrical

products. The same SMT (Surface Mount Technology) machines are used. The EMS (Electronics Manufacturing Services) methodology is the same. The manufacturing process is the same, so we don't need to make any major alterations in the factory or set up a separate facility for it.

It's not like making roto-molded benches, which requires one technology, vs. injection molding, which requires another. Or like sheet metal work vs. CNC for housing. In electronics, it doesn't work like that; more than 70-80 percent of the processes are very common. So, our production line supports both. But yes, our thought process is very clear the ratio will remain somewhere around 60-40. 60 percent Solar and around 40 percent EV.

Jay Shah

Okay, and going forward, what would be the guidance? I know that you are not willing to give exact numbers, but in terms of percentage, so that we can build upon that.

Raman Bhatia

Sir, I am completely willing. There is no issue with willingness because I know what I need to say. If I don't know where I or the company need to go, then how will the company get anywhere? This means I am fully insuring myself and am completely prepared on my end. However, there is a problem with speaking out. For an investor, actually, for any investor, any statement can be interpreted in any way, and that interpretation can be taken negatively or positively. Therefore, to avoid such situations, SEBI has drafted guidelines, and we are simply following them, or trying to follow them. It's possible we might make a mistake, but we try our best based on what we have been taught.

When we started this work, we didn't come in knowing how listed companies are run or built. We simply learned how to work. Then we felt we should bring people on board; we did, and those investors made money with us. We didn't work solely for the purpose of making money for investors; we worked with the mindset that if we perform well and make money, our investors will make money too. Some investors trusted us, and some results came from our hard work, which benefited everyone. Right? So, I only want to say one thing I won't look too far ahead. My desire is to repeat what we have achieved in the last five years, and we are working wholeheartedly toward that.

Jay Shah

Fine sir, okay. Thank you so much.

Raman Bhatia

Thank you.

Moderator

Thank you we have a follow up from the line of Jitesh Parmar individual investor please go ahead |

Jitesh Parmar

Thank you, sir. I want to ask you about the DC chargers, specifically the new range we are discussing, the 120 to 360 kW DC charger range. What percentage of our total production will fall into this high-range category?

Raman Bhatia

I cannot give you an answer right now regarding how much it will be or won't be. There are many factors involved here that I won't be able to explain easily over this call. Honestly, I don't even know what you are trying to understand from this or what your objective is behind asking this.

Jitesh Parmar

Sir, what I am trying to understand is whether there is anything technically different about these, or if there are other charging companies providing chargers in this specific range. Secondly, I want to know how the majority of these chargers are deployed, meaning, where exactly are they used?

Raman Bhatia

Okay, now I understand your question a bit better. Let me explain. Look at how things evolved when cars first started appearing in India, or when vehicles started being manufactured globally. Take mobile phones as an example; when mobiles first came out, they had very small batteries. Their battery consumption was also very low. If we go back 10 or 15 years, before the iPhone era, the Nokia or Ericsson phones of that time had tiny screens and very small batteries, yet those batteries lasted all day, sometimes even two days. You probably remember this and understand what I'm getting at. Consequently, their chargers were also small.

Then came the era of smartphones. The way we use smartphones today is almost like computers. Approximately 70–80% of the work we used to do on computers is now done on our mobile phones. Right? Because of this high usage, we have to charge our mobiles twice a day. The same thing is happening with electric vehicles. When EVs first arrived, their batteries were small and their consumption was low. Now, batteries are much larger, and vehicles with long ranges are being launched to address "range anxiety."

As these types of cars, buses, and trucks enter the market, the future belongs to high-capacity chargers. We have to move toward larger chargers. The great thing about us at Servotech is that we have always been innovative. We reach the destination before others even start thinking about going there. That has always been our target, which is why we started working on this range ahead of time. The future belongs to high-power chargers.

Jitesh Parmar

Okay, and would this be possible in value terms, what are the general value terms for these chargers, meaning for a single charger in this high range of 120 or 360?

Raman Bhatia

Sir, in today's date, if someone buys an electric two wheeler scooter, they get a charger for ₹1,500. Okay? And the charger I am talking about for these large vehicles... this charger costs ₹15 lakh. Now, you think about how many ₹1,500 chargers one would have to sell to match the value of one ₹15 lakh charger. And how many ₹15 lakh chargers we need to sell to reach that quantum, there is a difference in the technology you can implement, how large an infra you can build, and how much better you can operate it. A lot depends on this, so that is the target. We are working on a massive market; we aren't even just talking about 240 or 260. We aren't just talking about 360. We are also working on one megawatt chargers. That means being able to start 20, 20, 50, 50 buses all at once.

Jitesh Parmar

Okay, and sir, I would now like to ask about a different subject. Regarding our BESS and battery pack manufacturing capacity, if we look at the battery value chain, where do we stand? I mean, where we would like to be? Because obviously, the battery value chain is very long with many components, so where are we and how do you see this?

Raman Bhatia

Your question was a bit confused. Are you looking at it as a product or what are you trying to understand about the battery?

Jitesh Parmar

Yes sir, as a product, meaning, what are we currently doing in manufacturing? Currently, we are into assembly or, you know, when we say lithium ion battery our manufacturing, you know...

Raman Bhatia

Sir, you first need to understand this. In India, 99% of batteries are just assembly. Battery packs are strictly assembled because battery cells are not made in India. In fact, they aren't made anywhere else besides China. 90% of the manufacturing of cells happens only in China. You need to understand this first. So, if anyone says, "I am manufacturing [cells]," you should understand that they are not speaking the truth. It is assembling. There is some value add involved, like BESS and BMS. That is your own control. The Battery Management System softwares are your own; the apps are your own. The mechanical design is your own. Thermal engineering is your own. This means you have to value add and indigenize the product for India. We are certainly doing that. So, we feel we are standing in a good place because our product has been approved by ICAT, and work is ongoing on other specifications, so it seems we will get all the certificates very soon.

Jitesh Parmar

Okay sir, and the last question from my side, sir, we spoke in the last quarter. You had said that we would like to enter the three wheeler battery pack segment.

Raman Bhatia

Sir, I didn't say three wheeler. I said E-rickshaw. Please check again.

Jitesh Parmar

Sir, E-rickshaw, yes sir, I checked.

Raman Bhatia

I said E-rickshaw, and I am saying it again today. The Sultan battery is specifically for E-rickshaws. I answered this a short while ago when another gentleman asked. I have already given the answer that we are working with OEMs, so it is a somewhat lengthy and slow process because we have to approve it with their product and tune it with their motor controllers and other things, so it takes some time. But all that work is underway. Work is ongoing with many manufacturers.

Jitesh Parmar

Sir, when will we see a material impact from this in our revenue, is it...

Raman Bhatia

In the revenue of the last quarter, it has already created a one percentage impact on the entire year's revenue, so it has continued to move forward.

Jitesh Parmar

Okay.

Raman Bhatia

Alright. Thank you.

Moderator

Thank you. We have a follow-up from the line of Randhir. Please go ahead.

Randhir Singh

Sir, I want to know if there is any planning for further equity dilution or fundraise through equity?

Raman Bhatia

Sir, many things are currently in progress regarding this. Probably some work is going on regarding a QIP. So, we are hoping the market will understand and if things get better, we will definitely do it.

Randhir Singh

Sir, what is the utilization level in percentage for the plan we had for FY 26?

Raman Bhatia

It is above 60%. For FY 26, which is currently ongoing, sir. If you talk about 26, 27, it will increase further. You are perhaps asking this question again; you asked this same question a little while ago as well.

Randhir Singh

Yes, but I hadn't asked about FY 26 then. I had asked about FY 27. Sir, one more question, what are the working capital days currently?

Raman Bhatia

Sir, regarding the debt...

Randhir Singh

No, sir. What are the working capital days, and can they improve from here? I want to know that.

Raman Bhatia

Absolutely. Sir, I have repeated the points for improvement multiple times. I would like to repeat them once more and tell you again that this is why we are looking at a major business diversion or the next growth coming from the retail channel and channel distribution, so that working capital becomes even better. Our target is to bring it down to 60, 70 days.

Randhir Parmar

Thank you sir.

Raman Bhatia

Alright, thank you.

Moderator

As there are no further questions, I would like to hand the floor over to the management for closing comments.

Raman Bhatia

Thank you. So, thank you ladies and gentlemen for your time and your questions today. FY 26 has been a defining year for Servotech. The strongest quarter in our listed history. Our highest ever EBITDA margin and capacity now commissioned to support continued growth. The questions you have asked today reflect the general engagement that drives us to do better, and we welcome that scrutiny. As we enter FY 27, our priorities are clear operational consolidation, working capital normalization, and disciplined capital allocation. We are committed to delivering on these priorities and to continued transparent engagement with the investor community. On behalf of Vipin and the entire Servotech team, I want to thank our shareholders for your continued trust, our customers and partners for the long-lasting relationships we share, and our employees for their dedication through a year of significant transformation. Should you have any further questions following this call, please reach out to our investor relations team. The contact details are available on our website. We look forward to engaging with you again at our Q1 FY 27 result. Thank you and good day. Bye-bye. Thank you.

Moderator

Thank you very much everyone on behalf of Servotech Renewable Power System Limited. That concludes this conference call. Thank you all for joining us and you may now disconnect your lines. Thank you.

Hindi Transcript

मॉडरेटर

लेडीज एंड जेंटलमैन, गुड डे और सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड के Q4 FY 26 इन्वेस्टर अर्निंग्स कॉन्फ्रेंस कॉल में आपका स्वागत है। एक रिमाइंडर के तौर पर, सभी पार्टिसिपेंट लाइन्स लिसन ओनली मोड में रहेंगी। प्रेजेंटेशन समाप्त होने के बाद आपके लिए सवाल पूछने का अवसर होगा। यदि आपको इस कॉल के दौरान किसी सहायता की आवश्यकता हो, तो कृपया अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर जीरो दबाकर ऑपरेटर को सिग्नल दें। कृपया ध्यान दें कि यह कॉन्फ्रेंस कॉल रिकॉर्ड की जा रही है। अब मैं कॉन्फ्रेंस को सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड के मैनेजिंग डायरेक्टर मिस्टर रमन भाटिया को सौंपता हूँ। धन्यवाद, और सर, अब आपकी बारी है।

रमन भाटिया

धन्यवाद। अह, गुड मॉर्निंग, लेडीज एंड जेंटलमैन, और सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड के Q4 और पूरे वर्ष FY26 के अर्निंग्स कॉन्फ्रेंस कॉल में आपका हार्दिक स्वागत है। आज हमारे साथ जुड़ने के लिए धन्यवाद। मैं रमन भाटिया, मैनेजिंग डायरेक्टर हूँ, और मेरे साथ हमारे चीफ फाइनेंशियल ऑफिसर, मिस्टर विपिन कोशी भी शामिल हैं। हम आपको रिजल्ट्स, उनके पीछे के संदर्भ और हमारे आउटलुक के बारे में बताएंगे, जिसके बाद हमें आपके सवालों के जवाब देने में खुशी होगी।

FY26 सर्वोटिक के लिए एक परिवर्तनकारी वर्ष था। हमने एक लिस्टेड कंपनी के रूप में दर्ज की गई अब तक की अपनी सबसे मजबूत तिमाही के साथ साल की शुरुआत की है। मुझे यह बताने के साथ शुरू करने दें कि यह साल कैसा रहा।

Q4 FY26 में, वह तिमाही जो अभी 31 मार्च 2026 को समाप्त हुई है। हमारा स्टैंडअलोन Revenue 212.2 करोड़ था, जो साल-दर-साल 76 प्रतिशत बढ़ा। हमारा स्टैंडअलोन EBITDA 23.2 करोड़ था, जो साल-दर-साल 76 प्रतिशत बढ़ा। और हमारा स्टैंडअलोन PAT 11.7 करोड़ था जो साल-दर-साल 49 प्रतिशत बढ़ा। कंसोलिडेटेड आधार पर, Q4 Revenue 219 करोड़ था, जो साल-दर-साल 49 प्रतिशत ऊपर था और कंसोलिडेटेड EBITDA 24.2 करोड़ था, जो साल-दर-साल 81 प्रतिशत ऊपर था।

यह केवल एक तिमाही की घटना नहीं है। मजबूती साल की दूसरी छमाही में है। H2 FY26 में स्टैंडअलोन Revenue साल-दर-साल 411 करोड़ था, जबकि H2 में EBITDA मार्जिन 12 प्रतिशत था, जो हमारे लिस्टेड इतिहास में सबसे अधिक है। संक्षेप में, हमने अब तक की अपनी सबसे मजबूत रन रेट के साथ और निरंतर विकास को सहारा देने के लिए पहले से ही कमीशन की गई कैपेसिटी के साथ FY26 में प्रवेश किया।

पूरे वर्ष की बात करें तो। स्टैंडअलोन आधार पर, ऑपरेशंस से Revenue 637 करोड़ था, जो FY25 की तुलना में FY26 में 587 करोड़ के उच्च आधार पर साल-दर-साल 8.4 प्रतिशत बढ़ा।

ऑपरेटिंग EBITDA 74.2 करोड़ था, जो साल-दर-साल 26.5 प्रतिशत बढ़ा। EBITDA मार्जिन बढ़कर 11.6 प्रतिशत हो गया, जो हमारे लिस्टेड इतिहास में सबसे अधिक है, जो FY25 में 9.7 प्रतिशत था और 161 बेसिस पॉइंट्स का विस्तार था।

PAT 36.3 करोड़ था, जो 8.3 प्रतिशत बढ़ा। PAT ग्रोथ के EBITDA ग्रोथ से पिछड़ने का कारण यह था कि हमने साल के दौरान 64 करोड़ रुपये की नई मैनुफैक्चरिंग कैपेसिटी चालू की थी। इस कमीशनिंग से उच्च डेप्रिसिएशन और फाइनेंस कॉस्ट का पूरे साल का प्रभाव प्रॉफिट एंड लॉस में दिखाई देता है।

FY26 के बाद से, हम उम्मीद करते हैं कि कैपेक्स फ्लो-थ्रू पूरा हो जाएगा, और ऑपरेटिंग लीवरेज पूरी तरह से बॉटम लाइन में दिखाई देना चाहिए। कंसोलिडेटेड आधार पर, FY26 Revenue 674 करोड़ था जबकि FY26 में 676 करोड़ था। मोटे तौर पर स्थिर।

कंसोलिडेटेड EBITDA 71 करोड़ था, जो 22 प्रतिशत बढ़ा, जबकि शेयरधारकों के लिए PAT 33.5 करोड़ था, जो मोटे तौर पर FY25 के 32.7 करोड़ के अनुरूप था। मैं सीधे कंसोलिडेटेड Revenue को संबोधित करना चाहता हूँ। 8.5 प्रतिशत की स्टैंडअलोन ग्रोथ की तुलना में स्थिर कंसोलिडेटेड नंबर हमारी मेडिकल इक्विपमेंट सब्सिडियरी, 'रीब्रीद मेडिकल डिवाइस' में कम मार्जिन वाली ट्रेडिंग एक्टिविटीज के जानबूझकर किए गए स्केल डाउन को दर्शाता है। रीब्रीद Revenue FY25 में 98 करोड़ से घटकर FY26 में 32 करोड़ हो गया।

चूंकि हम अपने उच्च मार्जिन वाले कोर रिन्यूएबल एनर्जी और EV बिजनेस पर कैपिटल केंद्रित करते हैं। एकल सब्सिडियरी प्रभाव को छोड़कर, हमारा कंसोलिडेटेड Revenue साल-दर-साल लगभग 12 प्रतिशत बढ़ा। रीब्रीद के स्केल डाउन का PAT प्रभाव न्यूनतम है। सब्सिडियरी लाभदायक बनी रही, बस छोटे पैमाने पर।

ऑपरेशनल रूप से, FY26 महत्वपूर्ण कैपेबिलिटी बिल्डिंग का वर्ष था। पहली कैपेसिटी, हमने सोलर हाइब्रिड इनवर्टर और ग्रिड-टाइड मॉडल के लिए नई मैनुफैक्चरिंग लाइन शुरू की, जो अब BESS और हमारे लिथियम-आयन बैटरी पैक के लिए हमारा फ्लैगशिप ग्रोथ प्रोडक्ट है। हमने क्वालिटी टेस्टिंग और R&D इंफ्रास्ट्रक्चर भी जोड़ा। साल के लिए कुल कैपेक्स 64 करोड़ था। महत्वपूर्ण रूप से, यह कैपेक्स प्रोग्राम अब काफी हद तक पूरा हो गया है, और यह हमें FY26-27 में आगे की ग्रोथ देने में मदद करेगा। हम उम्मीद करते हैं कि सत्ताईस का कैपेक्स पूरी तरह से इंटरनल एक्रूअल्स से वित्त पोषित होकर कम रन रेट पर आ जाएगा।

दूसरा, प्रोडक्ट मिक्स। सोलर इनवर्टर और 120kW से 360kW मॉडल में उच्च कैपेसिटी वाले DC चार्जर और BESS की ओर बदलाव हमारे 200 बेसिस पॉइंट मार्जिन विस्तार का संरचनात्मक कारण है। यह एक साल का लाभ नहीं है। जैसे-जैसे सोलर DC चार्जर और BESS वॉल्यूम बढ़ेंगे, हम इस मार्जिन प्रोफाइल के बने रहने या मामूली सुधार की उम्मीद करते हैं।

तीसरा, रिटेल और ब्रांड विस्तार। हमारा रिटेल चैनल, जो FY22 में प्रति माह सिर्फ 2 करोड़ था, अब लगभग 25 करोड़ प्रति माह पर चल रहा है, जिसमें आगे बढ़े विकास की उम्मीद है। इस स्केलिंग को सपोर्ट करने के लिए, हमने ब्रांड एंबेसडर साइन किए हैं, टीवी विज्ञापन अभियान चलाए हैं, और इन ब्रांड बिल्डिंग पहलों के लिए एक संरचित मंच बनाने के लिए व्यापक अबव द लाइन और बिलो द लाइन मार्केटिंग गतिविधियां शुरू की हैं। हमने तीन ग्रुप एंटीटीज, सर्वोटेक स्पोर्ट्स एंड एंटरटेनमेंट, हर्टज़ एंड पिक्सेल्ज़ और सिलीगुडी स्ट्राइकर्स फ्रैंचाइज़ी के माध्यम से क्रिकेट में अपने निवेश के माध्यम से अपने इवेंट मैनेजमेंट, डीलर एंगेजमेंट और कंटेंट प्रोडक्शन क्षमताओं को व्यवस्थित किया है। क्रिकेट भारत में सबसे शक्तिशाली ब्रांड बिल्डिंग प्लेटफॉर्म है, और ये पहल सीधे रिटेल चैनल स्केल-अप का समर्थन कर रही हैं जिसने हमारी FY26 ग्रोथ को प्रेरित किया।

चौथा, EPC और प्रोजेक्ट निष्पादन। हमारा सरकारी EPC बिजनेस, जिसमें स्टेट EV चार्जिंग टेंडर और रेलवे प्रोजेक्ट्स कॉन्ट्रैक्ट शामिल हैं, Revenue के एक सार्थक हिस्से के रूप में विकसित हुआ है। हमने एक मजबूत ऑर्डर पाइपलाइन द्वारा समर्थित, रेलवे और प्रमुख तेल विपणन कंपनियों के साथ अपने संस्थागत संबंधों को भी मजबूत किया है।

अब, मैं बैलेंस शीट वर्किंग कैपिटल और FY27 प्लान्स के बारे में बात कर रहा हूँ। मैं सीधे हमारी बैलेंस शीट मूवमेंट को संबोधित करने के लिए एक क्षण लेना चाहता हूँ क्योंकि मुझे उम्मीद है कि यह आपके दिमाग में होगा। साल के दौरान हमारी स्टैंडअलोन उधारी 75 करोड़ से बढ़कर 196 करोड़ हो गई। हमारे ट्रेड रिसेिवेबल्स 155 करोड़ से बढ़कर 243 करोड़ हो गए। साल के लिए ऑपरेटिंग कैश फ्लो नकारात्मक था। ये मूवमेंट तीन विशिष्ट बिजनेस फैक्टर्स को दर्शाते हैं, और प्रत्येक के पास FY27 में सामान्य होने का एक स्पष्ट रास्ता है।

पहला, कैपेक्स और साल के दौरान एक सौ इक्कीस करोड़ से अधिक के ताज़ा कर्ज की एसेट खरीद। लगभग 79 करोड़ कैपिटल एक्सपेंडिचर और एसेट खरीद और सोलर PV मैनुफैक्चरिंग कंपनी में निवेश में तैनात किए गए थे, जिसमें मैंने पहले उल्लेख की गई नई मैनुफैक्चरिंग कैपेसिटी भी शामिल है। यह निवेशित कैपिटल है, उपभोग की गई वर्किंग कैपिटल नहीं। एसेट बेस 64 करोड़ से बढ़कर 117 करोड़ हो गया, एक ऐसी वृद्धि जो हमारी भविष्य की Revenue क्षमता का समर्थन करती है।

दूसरा, रिसेिवेबल्स। रिसेिवेबल में वृद्धि के दो विशिष्ट चालक हैं। इंफ्रास्ट्रक्चर से संबंधित भुगतान देरी के कारण लगभग चालीस करोड़ ऑयल मार्केटिंग कंपनियों, IOCL, BPCL, HPCL के पास फंसे हुए हैं। हमने इस पर पहले से ही अपने बैंकर्स के साथ बात की है, और हम इस स्थिति को रिलीज करने के लिए कमर्शियल मैकेनिज्म के माध्यम से काम कर रहे हैं। लगभग 60 करोड़ उन रेलवे प्रोजेक्ट्स के संबंध में हैं जो 31 मार्च तक वर्क इन प्रोग्रेस में थे। इन कॉन्ट्रैक्ट्स पर हमारी पेमेंट शर्तें डिलीवरी के बदले 60 प्रतिशत और कमीशनिंग के बदले 40 प्रतिशत हैं। चूंकि ये प्रोजेक्ट्स वर्तमान वित्तीय वर्ष में कमीशन होंगे, इसलिए कैश एक साथ आएगा। ये दो विशिष्ट स्थितियां हमारे रिसेिवेबल में हुई वृद्धि का लगभग 100 करोड़ हिस्सा हैं, और दोनों के पास रिलीज होने का स्पष्ट रास्ता है।

तीसरा, वर्किंग कैपिटल साइकिल स्ट्रक्चर। जैसे-जैसे हमारा सरकारी EPC बिजनेस बढ़ा है, हमारा वर्किंग कैपिटल साइकिल संरचनात्मक रूप से लंबा हो गया है। माइलस्टोन बिलिंग, पांच साल के लिए रिटेंशन मनी, परफॉरमेंस बैंक गारंटी और मोबिलाइजेशन एडवांस की अनुपस्थिति इस बिजनेस मॉडल की अंतर्निहित विशेषताएं हैं। हम FY27 में विशिष्ट ऑपरेशनल लीवर्स के माध्यम से इन्हें संबोधित कर रहे हैं, जिसमें चैनल सेल्स में वृद्धिशील ग्रोथ शामिल है जहाँ वर्किंग कैपिटल तीस दिनों से कम है, वर्किंग कैपिटल रिलीज करने के लिए रिटेंशन मनी को बैंक गारंटी इंस्ट्रुमेंट्स में बदलना, और रनिंग बिल रियलाइजेशन पर समर्पित ट्रेजरी फॉलो-अप।

भविष्य की ओर देखते हुए, FY27 ऑपरेशनल कंसोलिडेशन का वर्ष है। हमने किसी नए लॉन्ग-टर्म कर्ज की योजना नहीं बनाई है। कैपेक्स काफी कम हो गया है। हमारा ध्यान तीन मापने योग्य परिणामों पर है सकारात्मक ऑपरेटिंग कैश फ्लो को बहाल करना, साल भर में अपनी गियरिंग को वापस आधे टर्न से नीचे लाना, और रिसेिवेबल कलेक्शन को इंडस्ट्री के सामान्य स्तर पर वापस लाना।

महत्वपूर्ण बात यह है कि ऑर्डर बुक और Q4 में जिस रन रेट की हमने उम्मीद की थी, वह हमें इस सामान्यीकरण को निष्पादित करते समय हमारे टॉप-लाइन प्रक्षेपवक्र में विश्वास दिलाएगा। अब विपिन कौशिक, CFO को सौंपता हूँ।

विपिन कौशिक

धन्यवाद। स्टैंडअलोन आधार पर वित्तीय FY26 के प्रमुख रेश्योज़ को संक्षेप में प्रस्तुत करने के लिए। ऑपरेटिंग EBITDA मार्जिन FY पच्चीस में 9.7 प्रतिशत की तुलना में 11.6 प्रतिशत है। EBITDA के आधार पर इंटररेस्ट कवरेज 6.2 गुना था, जो स्ट्रेस लेवल से काफी ऊपर था।

साल के अंत में डेब्ट टू इक्विटी 0.74 गुना। नेट डेब्ट टू EBITDA 1.88 गुना है जो आरामदायक लेंडर रेंज के भीतर है। करंट रेश्यो 1.5 गुना है। रिटर्न ऑन इक्विटी 14.7 प्रतिशत है। अर्निंग पर शेयर के आधार पर 1.61 प्रति शेयर,

साल-दर-साल 8 प्रतिशत बढ़ा। इंफॉर्मेटिक्स से हमारी क्रेडिट रेटिंग लॉन्ग टर्म पर स्टेबल आउटलुक के साथ BBB+ और शॉर्ट टर्म में A-2 बनी हुई है। सितंबर 25 में एक अपग्रेड प्राप्त हुआ। हम रेटिंग एजेंसियों के साथ उत्पादक रूप से जुड़ना जारी रखेंगे। मैं रमन सर को वापस सौंपता हूँ।

रमन भाटिया

FY27 की ओर देखते हुए, हम अपने चार सेगमेंट, सोलर, इनवर्टर, DC चार्जर में मजबूत डिमांड वेरिफिबिलिटी देखते हैं, जो केंद्र सरकार के EV इंफ्रास्ट्रक्चर रोलआउट द्वारा संचालित है, BESS, जो ग्रिड स्केल और बिहाइंड द मीटर एप्लिकेशन दोनों द्वारा संचालित है और हमारी प्रोजेक्ट निष्पादन पाइपलाइन जो स्वस्थ ऑर्डर बुक द्वारा समर्थित है। FY27, FY26 की कैपेसिटी वृद्धि पर आधारित ऑपरेशनल कंसोलिडेशन का वर्ष होगा।

हमारा ध्यान ऑपरेटिंग लीवरेज फ्लो थ्रू, वर्किंग कैपिटल ऑर्गनाइजेशन और अनुशासित कैपिटल एलोकेशन पर होगा। FY26 में मार्जिन विस्तार संरचनात्मक था और हम वर्तमान स्तर से मामूली सुधार बनाए रखने की उम्मीद करते हैं। हम FY27 के दौरान अपने बैंकर्स, अपनी रेटिंग एजेंसियों और अपने इन्वेस्टर कम्युनिटी के साथ सक्रिय रूप से जुड़ना जारी रखेंगे। इसके साथ ही मैं आपके समय और आपके निरंतर सहयोग के लिए आपको धन्यवाद देना चाहता हूँ। हम सवालों के साथ शुरुआत कर सकते हैं। कृपया सवालों के लिए लाइन खोलें।

मॉडरेटर

ज़रूर सर। बहुत-बहुत धन्यवाद। लेडीज एंड जेंटलमैन, अब हम प्रश्न और उत्तर सत्र शुरू करेंगे। जो कोई भी प्रश्न पूछना चाहता है, वह अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार (*) के बाद एक दर्ज कर सकता है। यदि आप स्वयं को प्रश्न कतार से हटाना चाहते हैं, तो आप स्टार और दो दर्ज कर सकते हैं। प्रतिभागियों से अनुरोध है कि प्रश्न पूछते समय कृपया केवल हैंडसेट का ही उपयोग करें। लेडीज एंड जेंटलमैन, कतार तैयार होने तक हम एक पल प्रतीक्षा करेंगे। पहला प्रश्न रणधीर कुमार सिंह की लाइन से है। कृपया आगे बढ़ें। रणधीर आपकी लाइन अनम्यूट है। आप आगे बढ़ सकते हैं और अपना प्रश्न पूछ सकते हैं।

रणधीर सिंह

हेलो सर, थैंक्स फॉर द अपॉर्चुनिटी।

रमन भाटिया

जी, बताइए रणधीर जी।

रणधीर सिंह

सर मैं यह जानना चाहता हूँ कि जो आपने चार पेटेंट फाइल किया उसमें तीन ग्रांट हो गया है तो यह जो चारों पेटेंट हैं, ये किस नेचर के हैं और फर्दर कोई IP को क्रिएट करने पर और कुछ काम चल रहा है।

रमन भाटिया

जी, सर ये जो हैं यह सोलर में और इलेक्ट्रिक व्हीकल चार्जर्स में हैं। अलग अलग टोपोलॉजी में है। इसके बारे में जो हमने पेटेंट आपके शेयर किए हैं उसके बारे में डिटेल्ड वहां पर सब लिखा हुआ है कि वो पेटेंट किस बारे में है। आप उसको पढ़ सकते हैं एंड जो नंबर टू है वो बहुत सारी चीजों में काम चल रहा है ऑलरेडी। तो वो तो मैं अभी आपको डिस्क्लोज नहीं कर सकता। क्योंकि पेटेंट लेने के लिए अगर मैं उसको डिस्क्लोज करूंगा तो वो पेटेंट मैं ले नहीं पाऊंगा। राइट तो इतना ज़रूर आपको अश्वोर करूंगा एज ए इन्वेस्टर कि हम लोग उस पर काफी काम कर रहे हैं और टेक्नोलॉजी में बहुत सारा काम कर रहे हैं।

रणधीर सिंह

और सर मैंने देखा कि फिक्स्ड एसेट में आपका लगभग काफी जम्प हुआ है, लगभग फोर फाइव टाइम्स के करीब। तो यह फिक्स्ड नेचर का जो आपका यह फिक्स्ड एसेट है, यह क्या इस FY 27 से इस रेवेन्यू कंट्रीब्यूशन इसमें आएगा?

रमन भाटिया

यह बात मैंने अभी अपनी कमेंट्री में दिया है। मैं दोबारा से रिपीट कर देता हूँ कि हाँ, यह आएगा। यह इसलिए किया गया है ताकि हम ज्यादा से ज्यादा सोलर इनवर्टर और हाइब्रिड इनवर्टर बना पाएँ और ज्यादा से ज्यादा हम चार्जर्स बना पाएँ और हम बैटरी एनर्जी स्टोरेज भी बना पाएँ। उन्हीं के लिए यह कैपेक्स किया गया है।

रणधीर सिंह

और सर एक चीज कि आपने पिछले मैं काफी टाइम से आपको या आपके कंपनी को कॉल कर रहा हूँ, यह ट्रैक कर रहा हूँ। तो उसमें मैंने पहले भी एक साल पहले डेढ़ साल पहले यह पाया था कि इंफ्रास्ट्रक्चर गवर्नमेंट के तरफ से EV चार्जर लगानी इंस्टॉल करने के लिए डेवलप नहीं हुआ था। तो क्या वो इंफ्रास्ट्रक्चर डेवलप अभी हो चुका है या उस पर कितना प्रोग्रेस अभी बाकी है या और मतलब।

रमन भाटिया

उन सब पर काम चल रहा है। उसी के लिए गवर्नमेंट ने स्कीम बदल दी है। तो अब इंफ्रास्ट्रक्चर डेवलप करने का काम जो है वो प्राइवेट पार्टिज को दे दिया गया है कि आप डेवलप करो, हम आपको सपोर्ट करेंगे। तो मॉडल बदल दिया गया है। अब यह PPA मॉडल में जा चुका है।

रणधीर सिंह

तो सर यह FY 27 में EV चार्जर का जो शेयर है रेवेन्यू में FY 27 में बढ़ेगा या फिर कुछ कांस्टेंट रहेगा क्या सर?

रमन भाटिया

सर अभी भी जो शेयर है अगर आप देखेंगे तो वो करीब करीब 40 प्रतिशत के आसपास है। अभी इतना ही है। हाँ, लगभग अगर आप देखेंगे 10, 20, 40, 43 प्रतिशत के आसपास है चार्जर्स का जो शेयर है लगभग 43 प्रतिशत है और

51 प्रतिशत जो है वो सोलर है, हमारे रेवेन्यू शेयर में। रेवेन्यू शेयर EV चार्जर्स का यहां से बढ़ सकता है फर्दर। इसके आसपास ही रहेगा, क्योंकि उतना ही काम हम सोलर में भी तो कर रहे हैं। तो अगर जो रेवेन्यू बढ़ेगा तो दोनों का बढ़ेगा ना। तो परसेंटेज डिपेंड्स कुछ और चीजों पर करती है।

रणधीर सिंह

ठीक है सर थैंक यू।

रमन भाटिया

थैंक यू।

मॉडरेटर

धन्यवाद। हमारे पास प्रशांत परदेसी और एक व्यक्तिगत निवेशक की लाइन से एक प्रश्न है। कृपया आगे बढ़ें।

प्रशांत परदेसी

हेलो।

रमन भाटिया

हेलो।

प्रशांत परदेसी

सर मेरा एक क्वेश्चन है क्या कंपनी किसी बड़े गवर्नमेंट के प्रोजेक्ट या ऑटोमोबाइल कंपनी के पार्टनरशिप पर काम कर रही है क्या?

रमन भाटिया

पार्टनरशिप माने।

प्रशांत परदेसी

मतलब ऑटोमोबाइल कंपनी के साथ पार्टनरशिप कर रही है क्या ऐसा कुछ?

रमन भाटिया

हम लोग कुछ कंपनीज के साथ काम कर रहे हैं और ऑटोमोबाइल कंपनीज के साथ AC चार्जर्स के लिए हम काम नहीं कर रहे हैं, लेकिन ऑनबोर्ड चार्जर के लिए काम कर रहे हैं। या फिर, हम लोग बस या बड़े ट्रक्स की मैनुफैक्चरिंग कंपनीज के साथ बड़े चार्जर्स के लिए काम कर रहे हैं, जिसके अंदर 120 किलोवाट, 240 किलोवाट, 360 किलोवाट और बड़े चार्जर्स के लिए हम लोग उनके साथ काम कर रहे हैं और ऑलरेडी वो काम चल रहा है।

प्रशांत परदेसी

अच्छा ठीक है सर और मैंने पिछली बार भी एक क्वेश्चन पूछा था सर आपको BESS बैटरी एनर्जी स्टोरेज सिस्टम का डिस्पैच और डिलीवरी कब से शुरू होने वाला है सर?

रमन भाटिया

शुरू हो चुका है सर ऑलरेडी काम शुरू हो चुका है। जनवरी से शुरू हो गया था। अगर आप लास्ट कॉन्फ्रेंस कॉल में थे तो मैंने बोला था जनवरी शुरू हो जाएगा। जनवरी से शुरू हो चुका है और अब धीरे धीरे वो पिक अप कर रहा है। चीजें इनलाइन होती चली जा रही है।

प्रशांत परदेसी

अच्छा, अच्छा और क्वार्टर वन में कैसे रहेंगे नंबरस सर कंपनी के आपको क्या उम्मीद है?

रमन भाटिया

सर मैं फॉरवर्ड जो है ग्रोथ प्लान आपको नहीं बता सकता। मुझे अलाउ नहीं करता है। जो गवर्नमेंट के जो सेबी के रूल्स हैं उसके लिए माफी। लेकिन मैं इतना ही कहूंगा कि हम लोग बहुत अच्छे तरीके से काम कर रहे हैं और उसका रिफ्लेक्शन आपको H2 में दिख गया होगा। तो मैं उम्मीद करता हूँ कि अगर वो H2 को हम इसी तरीके से लेकर आगे बढ़े तो आपको आगे भी अच्छे रिजल्ट्स देखने को मिलेंगे।

प्रशांत परदेसी

ठीक है सर। सर और कोई नया बिजनेस में एंट्री करने का प्लान है क्या सर कंपनी का?

रमन भाटिया

नहीं सर, नया कोई बिजनेस ऐड नहीं कर रहे हैं। नई इन प्रोडक्ट्स में हम कुछ ना कुछ इनोवेशन पर काम ज़रूर कर रहे हैं। नई प्रोडक्ट लाइन कोई ऐड करने का अभी प्लान नहीं है, क्योंकि इसमें बहुत स्कोप है और हम उस पर काफी काम कर रहे हैं।

प्रशांत परदेसी

ओके सर, थैंक यू सर। धन्यवाद।

रमन भाटिया

थैंक यू।

मॉडरेटर

धन्यवाद। एक रिमाइंडर के तौर पर, यदि आपके पास इस समय कोई प्रश्न है, तो आप स्टार और एक दर्ज कर सकते हैं। अगला प्रश्न एक व्यक्तिगत निवेशक महेश वाज़ की लाइन से है। कृपया आगे बढ़ें।

महेश वाज़

या, हाय, नमस्कार रमन जी, बधाई है अच्छे रिजल्ट्स के लिए।

रमन भाटिया

थैंक यू।

महेश वाज़

दो चीजें जानना चाहता था। एक जो लिथियम-आयन बैटरी सेगमेंट अपन ने चालू किया है और सुल्तान जो ब्रांडिंग किया है, तो उसमें कैसा, यानी, क्या रिस्पांस रहा है उसके बारे में। और दूसरा यानी लास्ट तीन-छह महीने में जो कुछ अपना कंपनी में डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क बढ़ाने पर काम हुआ है, उसका अगर थोड़ा डिटेल में बता पाएं आप।

रमन भाटिया

जी, सर, पहला तो यह है कि जो हम लोग लिथियम की बात करते हैं, लिथियम बैटरीज की, तो हम लोगों ने वो बैटरी ऑलरेडी शुरू कर दी है। बहुत सारे OEMs के साथ हम लोग काम कर रहे हैं, जो ई-रिक्शा बनाते हैं। तो उनको हमने बैटरीज देनी शुरू कर दी है। लेकिन जिनको भी बैटरी आप देते हैं, तो प्रोडक्ट में बैटरी को अप्रूव कराना, ICAT से अप्रूवल लेना, उनके रिक्शा के साथ, तो एक टाइम टेकिंग प्रोसेस होता है। बट उस सब के अंदर रिजल्ट्स आते चले जा रहे हैं। तो इसलिए जो पिक्चर है, वो थोड़ा भी स्लो मिलेगा आपको। बट साइमल्टेनियसली हम लोगों ने सोलर के लिए भी बैटरीज के कुछ पैक निकाल दिए हैं 1.2 किलोवाट, 2.5 किलोवाट, 5 किलोवाट, 10 किलोवाट एंड वो मॉडल भी हमने अपने चैनल सेल्स में बेचना शुरू कर दिया है विद सोलर। एंड सोलर हाइब्रिड का जो हमारा मॉडल है या जो सोलर ग्रिड-टाइड इनवर्टर है, उसकी प्रोडक्शन कैपेसिटी भी हमारी करीब 12 से 15 हज़ार यूनिट्स प्रति माह की आ चुकी है और हमने उसको अचीव कर लिया है। और मैंने अपनी कमेंट्री में यह बताया कि 2022 में जब हमने चैनल सेल्स को दोबारा से शुरू किया था, 2006 के बाद, तो हमारा प्रति माह का जो एवरेज रेवेन्यू था, वो करीब ₹2 करोड़ था। जो बढ़ के लास्ट मंथ में हमने ₹25 करोड़ से ऊपर ले गए हैं उसको। नाउ वी हैव क्रॉसड ₹25 करोड़, जो हमें लगता है कि हम और बढ़ा देंगे इसको। तो यह एक बहुत बड़ी सफलता है। प्लस हम सर्विसेज पर काफी

काम कर रहे हैं। AI का काफी हमने यूज़ करना शुरू किया है। AI को हम बहुत ज्यादा यूज़ कर रहे हैं। बहुत सारे प्रोसेसेस में यूज़ कर रहे हैं। बहुत सारे इंफ्रा के अंदर बहुत सारा यूज़ कर रहे हैं। डैशबोर्डिंग में बहुत यूज़ कर रहे हैं। डिजीजन मेकिंग में यूज़ कर रहे हैं और चैनल सेल्स के लिए हम काफी यूज़ कर रहे हैं। कस्टमर एक्जिजिशन पर काफी यूज़ कर रहे हैं।

महेश वाज़

ओके सर

रमन भाटिया

ओके थैंक यू। ये बहुत अच्छे सवाल थे।

मॉडरेटर

धन्यवाद। प्रश्न पूछने के लिए कृपया स्टार और एक दर्ज करें। अगला रणवीर सिंह की लाइन से एक फॉलो-अप है। कृपया आगे बढ़ें।

रणधीर सिंह

सर, मैं यह जानना चाहता हूँ कि अभी जो फिक्स्ड एसेट क्रिएट हुआ है, इसका यूटिलाइजेशन लेवल क्या है सर परसेंटेज टर्म में?

रमन भाटिया

FY27 में हमारा टारगेट तो यह है कि हम उसको 100 प्रतिशत यूटिलाइज कर लें। उसी पर काम कर रहे हैं।

रणधीर सिंह

यह फर्स्ट क्वार्टर से स्टार्ट रहेगा?

रमन भाटिया

फर्स्ट क्वार्टर में नहीं कहूँगा, लेकिन हाँ, हम बहुत जल्दी वहाँ पहुँच जाएंगे।

रणधीर सिंह

मतलब कि Q2 या Q3 से कर सकते हैं?

रमन भाटिया

यस, Q2 से।

रणधीर सिंह

सर, यह मैं थोड़ा परसेंटेज टर्म में, मैं यह देख रहा था कि टॉप लाइन क्वार्टर ऑन, यह ईयर ऑन ईयर बेसिस से सेम क्वार्टर में 66 प्रतिशत बढ़ा है और ओवरऑल ईयर ऑन ईयर बेसिस से पूरा साल का अगर कंपेयर करें तो मतलब कुछ खास ग्रोथ नहीं रहा है। तो यह FY27 के लिए परसेंटेज टर्म में टॉप लाइन बता सकते हैं?

रमन भाटिया

नहीं बता सकता। मैं पहले भी यह बात बोल चुका हूँ कि मुझे अलाउ नहीं लगता कि मैं कोई भी ऐसी, बात कहूँ, मैं माफी चाहूँगी। इसमें मैं आपकी हेल्प नहीं कर पाऊँगी। बट मैं यही कहूँगा कि जो पिछले पाँच सालों, छह सालों में हमने किया है, आप उसको देखें। हमारी कोशिश है कि हम उसको मेंटेन करें। सिंपली।

रणधीर सिंह

ओके, थैंक यू सर, थैंक यू।

मॉडरेटर

धन्यवाद। अगला प्रश्न एक व्यक्तिगत निवेशक जितेश परमार की लाइन से है। कृपया आगे बढ़ें।

जितेश परमार

या, हाय, थैंक यू। सर, आपको बहुत-बहुत बधाई Q4 नंबर के लिए। बहुत अच्छे नंबर थे आपके। सर, मेरे दो-तीन सवाल हैं जो मैं आपसे पूछना चाहूँगा। शायद थोड़ा रिपीटिव हो जाएगा। सर, आपने जब अपने इंट्रोडक्शन में रिटेल चैनल की बात की आपने, उसके जो 2 से 25 करोड़ के आसपास पहुँच रहे हैं, जो आपके प्रेजेंटेशन में भी है। यह रेशियो सर, आप स्पेशली 2027 के लिए कैसे देखते हैं बिटवीन द PSU एंड रिटेल चैनल? हाउ दिस वुड, यू नो, बेसिकली लुक लाइक फॉर योर, यू नो, एनुअल प्रॉबेबली सेल्स?

रमन भाटिया

नहीं, मैं एक मिनट सर, एक मिनट। मैं सवाल भी नहीं सुन पाया। आपने जब 2 से 25 कहा कि मैं सवाल सुन नहीं पाया। क्या कहना चाह रहे हैं आप? एक बार दोबारा रिपीट करें।

जितेश परमार

सर, मैं यह पूछ रहा हूँ कि रिटेल चैनल का और बाकी अदर चैनल का रेशियो आप कैसे देखेंगे 2027 के लिए, इन टर्म्स ऑफ़ योर सेल्स? मुझे ऐसा लगता है कि इसका जो कंट्रीब्यूशन है, वह करीब-करीब 50 प्रतिशत से ऊपर आ जाएगा, रिटेल चैनल का। 50, 50 प्रतिशत?

रमन भाटिया

यस, 50 प्रतिशत ऑफ़ द टोटल रेवेन्यू। यानी कि गवर्नमेंट रेवेन्यू या जो भी आप टेंडर रेवेन्यू वर्सेस चैनल एंड रिटेल की जब बात कर रहे हैं, तो वी विल ट्राइंग टू क्रॉस मोर दैन 50 प्रतिशत एंड वी आर वर्किंग ऑन दैट।

जितेश परमार

ओके। और सर, यह ब्लू चैनल में वर्किंग कैपिटल रिकायरमेंट कैसे डिफरेंट है, जैसे सर, यू नो रिसीवेबल वगैरह पे कैसे इम्पैक्ट आएगा? आप थोड़ा सा, थोड़ा ज्यादा अगर डिटेल में बता सकें। अ, उसमें क्या नंबर ऑफ़ डेज़ होते हैं जनरली रिटेल के लिए और क्या होते हैं गवर्नमेंट के लिए? अगर एक थोड़ा एक्सप्लेन कर सकें।

रमन भाटिया

सर, आप बिजनेस स्ट्रेटजी को समझने की कोशिश कर रहे हैं। एक्चुअल में क्या है कि गवर्नमेंट का जो प्रोजेक्ट है, वो जितने भी प्रोजेक्ट होते हैं, वो टर्नकी प्रोजेक्ट होते हैं। टर्नकी का मतलब होता है कि पहले आपको उनको मटेरियल बनाना है, फिर आपको बेचना है, फिर आपको पहुंचाना है, उसके बाद इंस्टॉल करना है, कमिशनिंग करना, उसके बाद पैसे मांगना है। यह गवर्नमेंट का प्रोजेक्ट है। अब कोई भी सोलर का प्रोजेक्ट जब आप ऐसा करते हैं, तो एवरेजली आपको 70 दिन से लेकर 120 दिन लगते हैं प्रोजेक्ट को कम्प्लीट करने में, छोटे से छोटे प्रोजेक्ट को। तो बाय डिफॉल्ट आपकी पेमेंट वहां तक पहुंच जाती है। ठीक है। कुछ पार्शियल आ भी जाता है आपको, लेकिन एवरेजली आप वहां पहुंच जाते हो। करेक्ट? और अगर आप एक्सोल्यूट टर्म्स में जब बात करते हो तो वो एवरेज हो जाता है। तो आप मान लीजिए 70-80 दिन तक पहुंच गई बात। लेकिन जब हम डिस्ट्रीब्यूशन चैनल की बात करते हैं, तो डिस्ट्रीब्यूशन के अंदर आपका जो डिस्ट्रीब्यूटर होता है, वो आपके साथ या आपका चैनल पार्टनर प्रॉफिट शेयर करता है। आप उसको प्रॉफिट शेयर करते हो, तो आगे का सारा जिम्मा उसका होता है। तो वो आपको पैसा उस दिन दे देता है, जिस दिन वो आपसे माल लेता है। तो आपका साइकिल वैसे ही हाफ हो जाता है। तो अगर वहां पैसा आपके पास 70-80 दिन में आ जाता है, तो यहां पैसा आपको 25-30 दिन में या 35 दिन में आ जाता है। इन्क्लूडिंग इन्वेंटरी रेवेन्यू, इन्क्लूडिंग इन्वेंटरी टर्नओवर। होप आप समझ गए।

जितेश परमार

हाँ, हाँ सर।

रमन भाटिया

थैंक यू।

जितेश परमार

सर, और ये सवाल को मैं थोड़े और तरीके से पूछूँ कि हमारे जो वर्किंग कैपिटल के थोड़े प्रॉब्लम्स है, ओके। डू यू थिंक वी हैव पीकड और यू नो पीक अभी आना बाकी है? इट वुड टेक अनदर कपल ऑफ़ क्वार्टर्स फॉर दिस टू बेसिकली स्टेबलाइज।

रमन भाटिया

नहीं, पीक की बात तो सर हम ऑलरेडी जो हमारे करेंटली, दिखा रहा है, बैलेंस शीट्स और बुक्स दिखा रही हैं फाइनेंशियल, वो एक काम इन्वेस्टर के पॉइंट ऑफ़ व्यू से पीक ही है। लेकिन हमारे पॉइंट ऑफ़ व्यू से पीक इसलिए नहीं है क्योंकि लास्ट क्वार्टर का ही रेवेन्यू अपने आप में 200 करोड़ के ऊपर है। तो अगर मैं सर यह मान लूँ कि 200 करोड़ का रेवेन्यू है और मेरा जो आउटस्टैंडिंग 230-40 करोड़ है, जिसमें से 100 करोड़ मेरा कमिशनिंग वाले प्रोजेक्ट में है, जो कि स्टैंडर्ड टर्म्स हैं, तो उसके हिसाब से तो मेरा जो रिसेिवेबल है, वो 80-90 दिन का भी नहीं है। बट अगर हम स्टैंडर्ड एनालिस्ट के पॉइंट ऑफ़ व्यू से देखें, तो इट इज अराउंड मोर दैन 140 डेज़ टू 138 डेज़। ओके।

जितेश परमार

थैंक यू। थैंक यू वैरी मच। थैंक यू फॉर योर आंसर।

मॉडरेटर

धन्यवाद। प्रश्न पूछने के लिए, आप स्टार और एक दर्ज कर सकते हैं। हमारे पास एचडीएफसी सिक्योरिटीज से जय शाह की लाइन से अगला प्रश्न है। कृपया आगे बढ़ें।

जय शाह

हाय सर। मैं बस कुछ सवाल पूछना चाहता था कि Revenue का ब्रेकअप कैसा है, ईवी और प्रोडक्ट के हिसाब से?

रमन भाटिया

प्रोडक्ट वाइज पूछना था है?

जय शाह

सॉरी, यस प्रोडक्ट वाइज। यस।

रमन भाटिया

सर, Revenue कंट्रीब्यूशन इन टर्म्स ऑफ़ एव्री, ईच एंड एव्री प्रोडक्ट लाइक दिस। सर, सोलर प्रोडक्ट्स वी आर कैलकुलेटिंग इन टोटल। सो इट इज अराउंड 51 प्रतिशत ऑफ़ द टोटल Revenue। एंड इफ़ यू आर टॉकिंग अबाउट डीसी चार्जिस, सो इट इज अराउंड 15 प्रतिशत। एंड इफ़ वी आर टॉकिंग अबाउट एसी एंड स्मॉल चार्जिस, दैन इट इज अराउंड 27 प्रतिशत। एंड एनर्जी स्टोरेज इज स्टिल ओनली 1 प्रतिशत बिकॉज़ इट हैज़ जस्ट स्टार्टेड। एंड पावर इज अगेन अराउंड 1 प्रतिशत। INC एंड AMC, व्हिच विल बिकम ए वैरी बिग चंक इन कमिंग इयर्स, दैट इज अराउंड 4 प्रतिशत। सो इट्स टोटल इज अराउंड 100 प्रतिशत।

जय शाह

ओके। और मार्जिन कंट्रीब्यूशन इसी तरह क्या होगा?

रमन भाटिया

मार्जिन मोटा-मोटी एक जैसे ही रहता है। क्योंकि GP पे जब हम बात करते हैं, तो उसको नीचे हमने अभी उसको बाइफरकेट करना शुरू नहीं किया है। तो इसलिए बहुत ज्यादा तो नहीं बता पाऊंगा, बट मोटा-मोटी एक जैसे ही रहता है। क्योंकि बहुत सारे खर्चों को अलग-अलग करना बहुत आसान नहीं है। बैकएंड के जो आपके वेयरहाउसिंग के एक्सपेंसेस हैं, जो प्रोडक्शन लाइन के एक्सपेंसेस हैं, उनको प्रोडक्ट पे लोड करना थोड़ा सा टेढ़ा है और शायद हम अभी उतने सक्षम नहीं हैं और उतनी जरूरत लगी भी नहीं है। बट यस, आने वाले टाइम में हम इसको ज्यादा बारीकी से देखना शुरू करेंगे।

जय शाह

ओके। ठीक है। एंड लाइक गोइंग फॉरवर्ड फॉर FY27 एंड 28 ऑनवर्ड्स, सो व्हाट आर योर प्लान्स इन टर्म्स ऑफ़ प्रोइंग द कंपनी टुवर्ड्स लाइक सोलर बेस और यू आर लाइक प्लानिंग टू पेनिट्रेट मोर इन ईवी सेगमेंट? सो लाइक आई कैन सी इन द प्रेजेंटेशन, बट आई जस्ट वांटेड टू नो फ्रॉम यू लाइक व्हाट इज योर व्यू फॉर लाइक कपल ऑफ़ इयर्स डाउन द लाइन?

रमन भाटिया

सर, मैं यहां पर ना थोड़ा सा करेक्ट करना चाहता हूं कि जिससे बाकी के जो और भी इन्वेस्टर यहां पर हैं, जो सुन रहे हैं या इसको कल भी सुनेंगे या आगे भी पढ़ेंगे। मैं क्लेरिटी देना चाहता हूं कि इसमें मुझे कोई कन्फ्यूजन नहीं है। हम जो EV चार्जर्स कर रहे हैं या जो हम सोलर कर रहे हैं, ये दोनों एक दूसरे से बहुत दूर नहीं हैं, क्योंकि ये सब रिन्यूएबल पावर के ऊपर है। हम ग्रीन एनर्जी पे बात कर रहे हैं। राइट? तो बहुत ज्यादा दूर नहीं है। सिर्फ प्रोडक्ट पोर्टफोलियो अलग है। हमारे लिए कोई दूर नहीं है। हमारे लिए सब एक है। बिकॉज़ हम इसको इन टोटल जो देख रहे हैं, वो ग्रीन एनर्जी देख रहे हैं। राइट? और तीसरी बात, जब हम कहते हैं कि ये अलग नहीं है, तो मैं इसको आपको और मिक्स करके बताता हूं कि जो अभी हम चार्जर्स कर रहे हैं, इसमें हमने जो पहला चार्जर इंस्टॉल किया था लास्ट ईयर में, वो इंस्टॉल किया था विद ए बैटरी एनर्जी स्टोरेज। दैट मीन्स नाउ आवर चार्जर विद सोलर, विद बैटरी एनर्जी स्टोरेज आल्सो। EV चार्जर विद एनर्जी स्टोरेज प्रोडक्ट नंबर वन ऐसे जब हम वहां करते हैं सोलर तो एनर्जी स्टोरेज इज आल्सो ए पार्ट ऑफ़ ए EV एनर्जी स्टोरेज इज ए पार्ट ऑफ़ द सोलर। तो यह कहीं ना कहीं एक दूसरे को कॉम्प्लिमेंट भी कर रहे हैं और एक दूसरे के साथ जुड़े हुए हैं तो इसको बहुत ज्यादा दूर करना बहुत आसान नहीं है।

जय शाह

ठीक है सर बिकॉज़ मतलब आई जस्ट वांटेड टू नो कि लाइक गोइंग फॉरवर्ड सो ऑन इन टर्म्स ऑफ़ कैपेसिटी एंड इन टर्म्स ऑफ़...

रमन भाटिया

इस बात का जवाब देना चाहूंगा। अगर आप मैनुफैक्चरिंग पॉइंट ऑफ़ व्यू से देखेंगे तो इसका मैंने पहले भी अपने बहुत सारे इन्वेस्टर्स को यह जवाब दिया था क्योंकि इलेक्ट्रिक व्हीकल चार्जर हम जब बनाते हैं या हम जब सोलर इनवर्टर बनाते हैं तो इसमें 70-80 प्रतिशत जो काम है ना वह कॉमन है बिकॉज़ इलेक्ट्रॉनिक एंड इलेक्ट्रिकल प्रोडक्ट है तो वही SMT मशीन चलती है। वही EMS का तरीका है। वही मैनुफैक्चरिंग का प्रोसेस है तो हमें फैक्ट्री में कोई बहुत ज्यादा अल्टरेशन करने की कोई जरूरत नहीं है कि भाई उसके लिए एक अलग सेटअप होगा। यानी कि ऐसा नहीं है कि जब मैं कहूंगा कि मुझे रोटो मोल्ड अगर बेंचेस बनानी है तो उसके लिए एक अलग टेक्नोलॉजी है और जब मैं इंजेक्शन मोल्डिंग की बात करूंगा तो एक अलग टेक्नोलॉजी है। या मुझे जब हाउसिंग बनानी है तो शीट मेटल का ही अलग काम है और CNC तो इलेक्ट्रॉनिक्स में ऐसा नहीं होता है तो मोर दैन 70-80 प्रतिशत जो प्रोसेसेज हैं वो बहुत कॉमन है। तो हमारी जो प्रोडक्शन लाइन है वो सपोर्ट करती है। बट यस, जो हमने अपना थॉट प्रोसेस है वो बड़ा क्लियर है कि इसकी जो रेशियो है वो 60-40 के बीच में कहीं रहेगी। 60 प्रतिशत सोलर एंड 40 प्रतिशत के आसपास EV।

जय शाह

ओके एंड गोइंग फॉरवर्ड व्हाट वुड बी द लाइक गाइडेंस लाइक आई नो दैट यू आर नॉट विलिंग टू लाइक गिव एग्जैक्ट नंबर बट इन टर्म्स ऑफ़ परसेंटेज और मतलब सो दैट यू कैन बिल्ड अपॉन दैट।

रमन भाटिया

विलिंग सर विलिंग पूरी है। विलिंग में कोई इशू नहीं है क्योंकि मुझे जो बोलना है वो मैं जानता हूं। अगर मेरे को भी पता होगा कि मुझे कहां जाना है या कंपनी को कहां जाना है तो कंपनी जाएगी कहां से। इसका मतलब मैं तो पूरी तरह से अपने आप को इन्श्योर कर रहा हूं और अपने तरफ से पूरी तरह से तैयार है। लेकिन बोलने में प्रॉब्लम भी होती है। इन्वेस्टर के लिए करेक्ट इन्वेस्टर के लिए किसी भी बात का किसी भी बात का कोई भी मतलब निकाला जा सकता है और उस मतलब को लेकर कोई भी चीज किसी भी तरीके से नेगेटिव भी ली जा सकती है। पॉजिटिव भी ली जा सकती है। तो इसलिए कोई भी ऐसी बात करने से बचने के लिए ही सेबी ने गाइडलाइन्स ड्राफ्ट किए हैं और हम सिर्फ उसका पालन कर रहे हैं और कुछ नहीं कर रहे हैं या पालन करने की कोशिश कर रहे हैं। फिर भी हो सकता है कोई गलती हमसे हो जाए, बट हम अपनी तरफ से पूरी कोशिश करते हैं जो हमें सिखाया गया है। क्योंकि हम जब आए थे तब हम जब शुरू हुए थे काम करने में तो हम लिस्टेड कंपनीज कैसे चलती हैं, कैसे बनाई जाती हैं, यह सीख के नहीं आए थे। हमने तो काम करना सीखा था। फिर लगा कि हमें लोगों को साथ जोड़ना चाहिए जोड़ा और लोगों ने इन्वेस्टर्स ने हमारे साथ पैसा बनाया। हमने इन्वेस्टर्स के पैसे बनाने के लिए काम नहीं किया था। हमने काम किया था कि हम कर रहे हैं और हम पैसा बनाएंगे तो हमारा इन्वेस्टर भी बनाएगा। तो कुछ इन्वेस्टर्स का भरोसा रहा हमारे पर और कुछ हमारे काम का फल मिला जिससे सबके सबका भला हो गया। राइट तो मैं सिर्फ इसलिए

एक ही बात कहना चाहता हूं कि बहुत दूर नहीं जाता मैं। पिछले पांच सालों में जो कुछ किया है उसको रिपीट करने की इच्छा है और उसी के लिए पूरे दिल से काम कर रहे हैं।

जय शाह

ठीक है सर ओके थैंक यू सो मच।

रमन भाटिया

थैंक यू।

मॉडरेटर

धन्यवाद हमारे पास व्यक्तिगत निवेशक जितेश परमार की लाइन से एक फॉलो अप है कृपया आगे बढ़ें।

जितेश परमार

थैंक यू सर मुझे आपसे DC चार्जर के बारे में पूछना है जो हम लोग नई रेंज की बात कर रहे हैं। 120 टू 360 kV रेंज DC चार्जर। कितने प्रतिशत होंगे जो हाई रेंज में होगा।

रमन भाटिया

अभी इसका जवाब नहीं दे सकता हूं सर आपको कि कितना होगा या कितना नहीं होगा। इसमें भी बहुत सारे फैक्टर्स हैं जो मैं इतनी आसानी से आपको जवाब नहीं दे पाऊंगा अभी ऑन कॉल कि वो क्या होगा और कितना होगा। मैं भी नहीं। मैं यह भी नहीं जानता कि आप इससे समझना क्या चाह रहे हैं। आपका क्या ऑब्जेक्टिव है। आप क्यों क्या।

जितेश परमार

समझना चाह रहा हूं कि सर मैं यह समझना चाह रहा हूं कि क्या कुछ इलेक्ट्रिक डिफरेंट वे सर और कोई है चार्जिंग कंपनी जो हमें यह रेंज में चार्जर प्रोवाइड करती है और दूसरी बात यह है कि यह वाले चार्जर का मेजॉरिटी डिप्लॉयमेंट कैसे होता है, कहां पर होता है मतलब। अगर आप समझें तो आप समझो।

रमन भाटिया

हां, अब आपका सवाल थोड़ा सा मैं समझ पाया। मैं आपको समझाता हूं। ऐसा है जब हिंदुस्तान में गाड़ियां आनी शुरू हुई थी जब दुनिया में गाड़ियां बननी शुरू हुई थी। अगर आप भी देखें चाहे वो mobile की बात करते हैं तो जब पहले कभी mobile आता था तो उसमें बहुत छोटी सी battery होती थी। ठीक है और वो उसकी battery consumption भी बहुत कम होती थी। अगर हम आज से 10 15 साल पुराने चले जाएं iPhone वगैरह से पहले में तो जो Nokia के

phone आते थे या Ericsson के phone आया करते थे उनमें छोटी सी screen होती थी तो उसके अंदर बहुत छोटी सी battery हुआ करती थी और वो battery पूरा दिन चलती थी। Even दो दो दिन चलती थी। आपको याद है आपको शायद मेरी बात समझ पा रहे हो कि मैं क्या कहना चाह रहा हूँ। तो उसके charger भी होते थे। फिर जब smartphone का जमाना आया और जो अभी हम smartphone को जिस तरीके से use करने लग गए हैं, लगभग computer की तरह use करते हैं। जो काम किसी जमाने में हम सब computer पर किया करते थे, लगभग उसका 70-80 percent काम हम आज की date में अपने mobile पर करते हैं। ठीक है ना? तो इसलिए mobile हमें दिन में दो-दो बार charge करना पड़ता है क्योंकि काम हो नहीं पाता। same ऐसा ही electric गाड़ियों में हो रहा है। जब गाड़ियां आई थी तो उनकी batteries भी छोटी थी। उनकी consumption कम थी। अभी batteries भी बहुत बड़ी है और range anxiety को ध्यान में रखते हुए बड़ी बड़ी range की गाड़ियां आ रही हैं। तो जब ऐसी गाड़ियां आनी शुरू हुईं और buses आ रही हैं और trucks आ रहे हैं तो आने वाला time बड़े chargers का ही है तो बड़े charger में जाना ही होगा। तो हमारे साथ थारो टेक के साथ अच्छी बात यह है कि हम हमेशा से innovative रहे हैं। जहां लोग जाना शुरू करते हैं, सोचते हैं, हम उससे पहले वहां पहुंचते हैं। यही target रहा है तो इसीलिए उस time में काम करना शुरू कर दिया। आने वाला time बड़े chargers का ही है।

जितेश परमार

Okay और यह possible होगा value terms में यह generally यह chargers की क्या value terms होते हैं मतलब एक charger के लिए यह बड़ी range के 120 या 360 के।

रमन भाटिया

Sir आज की date में जो scooter खरीदता है कोई two wheeler electric उसका charger मिलता है ₹1,500 का। ठीक है और जो यह बड़ी गाड़ी का मैं charger बोल रहा हूँ। यह charger है ₹15 लाख का। अब आप यह सोच लो कि ₹1,500 वाला charger कितने charger बेचेगा कि वह ₹15 लाख की value को match करेगा और हमें ₹15 लाख के कितने charger बेचने हैं उस value को quantum को reach करने के लिए फर्क है technology कितनी आप कर सकते हैं, कितना बड़ा infra बना सकते हैं और कितना better तरीके से चला सकते हैं। इससे बहुत depend करता है तो target है। कोई बड़ी market पर काम करना even 240, 260 की बात नहीं कर रहे हैं। 360 की बात नहीं कर रहे हैं। हम one megawatt के chargers पर भी काम कर रहे हैं। That means एक साथ 20, 20, 50, 50 buses एक साथ चालू पाएँ।

जितेश परमार

Okay और sir मैं अभी थोड़े दूसरे subject पर पूछना चाहूंगा हमारी जो BESS और battery जो battery pack की हमारी जो manufacturing capacity है sir वह हम value chain में battery की अगर value chain देखें तो उसमें हम लोग कहां पर हैं मतलब where we would like to be? Because obviously battery की value chain बहुत लंबी है। बहुत सारे इसमें component है तो हम कहां पर हैं और कैसे देखते हैं आप इसे।

रमन भाटिया

सवाल आपका अभी थोड़ा सा confused था। हां, देखते हैं मतलब as a product या क्या समझना चाह रहे हैं battery.

जितेश परमार

Yes sir as a product मतलब हम लोग manufacturing में क्या कर रहे हैं फिलहाल we are into assembly और you know when we say lithium ion battery हमारी manufacturing you know।

रमन भाटिया

Sir पहले आपको यह समझना होगा। Sir पहले आपको यह समझना होगा India में 99% assembly ही होती है batteries की। Battery pack assemble ही होते हैं क्योंकि battery के cells India में नहीं बनते हैं। Even China के अलावा कहीं और बनती ही नहीं है। 90% manufacturing जो cells की होती है, वह सिर्फ China में होती है। यह आपको पहले समझना होगा। तो कोई भी अगर यह कहता है कि मैं manufacturing करता हूं तो आप समझ लीजिएगा कि वह ठीक नहीं बोल रहा। तो assembling होती है। इसमें कुछ value add होता है। जैसे BESS है, BMS है। वह आपका अपना control हो गया। Battery management system आपके softwares अपने हो गए, आपकी apps अपनी हो गई। आपकी जो mechanical design है वह आपके अपने हो गए। Thermal engineering आपकी अपनी हो गई। यानी कि आपने value add करनी है और product को indigenize करना है for India. वह जरूर कर रहे हैं हम लोग। तो हम वहां पर एक ठीक जगह खड़ा feel करते हैं अपने आप को क्योंकि product हमारा ICAT से approve हुआ है और भी कुछ specifications पर काम हो रहा है तो लगता है सारे certificates बहुत जल्दी मिल जाएंगे।

जितेश परमार

Okay sir और last question from my side sir हम लोगों ने पिछले quarter में बात की थी। आप आपने कहा था कि हम लोग three wheeler जो है उसमें हम लोग battery you know pack में उतरना चाहेंगे।

रमन भाटिया

Sir three wheeler नहीं बोला था। E-rickshaw बोला था। आप please check कर लीजिएगा।

जितेश परमार

Sir E-rickshaw yes sir check किया।

रमन भाटिया

E-rickshaw बोला था और आज भी बोल रहा हूँ। E-rickshaw जो Sultan की battery है, वो E-rickshaw के लिए ही है। वही मैंने बात अभी थोड़ी देर पहले भी एक और दोस्त साहब ने यह सवाल पूछा था। जवाब दे चुका हूँ कि OEMs के साथ काम कर रहे हैं तो वह थोड़ा सा lengthy और slow process होता है क्योंकि उनके product के साथ approve करना, उनकी जो motor controllers हैं और चीजें हैं उनके साथ उसको tune करना तो थोड़ा time लगता है। But वह सब काम चल रहा है। बहुत सारे manufacturers से काम चल रहा है।

जितेश परमार

Sir यह कब हम देखेंगे इसका मतलब material impact हमारे Revenue में is it।

रमन भाटिया

हमारे Revenue में last, last एक quarter में जो Revenue आया है, उसने पूरे साल के Revenue पर one percentage impact डाल दिया already तो वह आगे बढ़ता चला गया है।

जितेश परमार

Okay.

रमन भाटिया

ठीक है। Thank you.

मॉडरेटर

थैंक यू। हमारे पास रणबीर की लाइन से एक फॉलो-अप है। कृपया आगे बढ़ें।

रणधीर सिंह

Sir मैं यह जानना चाहता हूँ कि further equity dilution करने का कोई planning है क्या fundraise equity के through?

रमन भाटिया

Sir अभी इस पर बहुत सारी चीजें चल रही हैं। Probably QIP पर कुछ काम चल रहा है। तो उम्मीद कर रहे हैं कि कुछ market समझेगी और कुछ बेहतर होगा तो जरूर करेंगे।

रणधीर सिंह

Sir अभी FY 26 के लिए जो भी plan था उसका utilization level क्या है sir percentage में।

रमन भाटिया

Around 60% से above है। FY 26 के लिए। जो अभी चल रहा है sir. 26, 27 के अगर आप बात करें तो और बढ़ेगा। यह बात को आप सवाल को शायद दोबारा पूछ रहे हैं। आप थोड़ी देर पहले भी आपने यही सवाल पूछा था।

रणधीर सिंह

जी लेकिन वह FY 26 के बारे में नहीं पूछा था। वह FY 27 के बारे में पूछ लिया था। Sir एक और question है कि working capital days अभी कितना है sir?

रमन भाटिया

Sir debt के बारे में आप।

रणधीर सिंह

नहीं नहीं नहीं sir working capital days कितना है और यहां से improve हो सकता है। वह जानना चाहता हूं।

रमन भाटिया

बिल्कुल तो sir इसकी improvement के सारे points मैं multiple time repeat कर चुका हूं। मैं एक बार और repeat करना चाहूंगा और आपको फिर बता रहा हूं कि इसी के लिए major business की diversion या जो next growth है वह हम retail channel से और channel distribution से देख रहे हैं so that working capital और बेहतर हो जाए और हमारा target है कि हम उसको 60, 70 days तक ले आएँ।

रणधीर परमार

Thank you sir.

रमन भाटिया

Alright thank you.

मॉडरेटर

चूंकि अब कोई और सवाल नहीं है, मैं क्लोजिंग कमेंट्स के लिए प्लोर मैनेजमेंट को सौंपना चाहूंगा।

रमन भाटिया

धन्यवाद। तो आज आपके समय और आपके सवालों के लिए लेडीज एंड जेंटलमैन, आप सभी का धन्यवाद। FY 26 सर्वोटिक के लिए एक निर्णायक वर्ष रहा है। हमारे लिस्टेड इतिहास की सबसे मजबूत तिमाही। हमारा अब तक का सबसे उच्चतम EBITDA मार्जिन और निरंतर विकास का समर्थन करने के लिए कैपेसिटी अब कमीशन की जा चुकी है। आज आपने जो सवाल पूछे हैं, वे उस सामान्य जुड़ाव को दर्शाते हैं जो हमें बेहतर करने के लिए प्रेरित करते हैं और हम उस जांच का स्वागत करते हैं। जैसे ही हम FY 27 में प्रवेश करते हैं, हमारी प्राथमिकताएं स्पष्ट हैं ऑपरेशनल कंसोलिडेशन, वर्किंग कैपिटल नॉर्मलाइजेशन और अनुशासित कैपिटल एलोकेशन। हम इन प्राथमिकताओं को पूरा करने और इन्वेस्टर कम्युनिटी के साथ निरंतर पारदर्शी जुड़ाव के लिए प्रतिबद्ध हैं। विपिन और पूरी सर्वोटिक टीम की ओर से, मैं अपने शेयरधारकों को आपके निरंतर भरोसे के लिए, हमारे ग्राहकों और पार्टनर्स को हमारे लंबे समय से चले आ रहे संबंधों के लिए और हमारे कर्मचारियों को महत्वपूर्ण परिवर्तन के इस वर्ष में उनके समर्पण के लिए धन्यवाद देना चाहता हूं। यदि इस कॉल के बाद आपका कोई और प्रश्न हो, तो कृपया हमारी इन्वेस्टर रिलेशन टीम से संपर्क करें। संपर्क विवरण हमारी वेबसाइट पर उपलब्ध हैं। हम Q1 FY 27 के रिजल्ट्स में आपसे फिर से जुड़ने के लिए उत्सुक हैं। धन्यवाद और आपका दिन शुभ हो। बाय बाय। थैंक यू।

मॉडरेटर

सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड की ओर से आप सभी का बहुत-बहुत धन्यवाद। इसी के साथ यह कॉन्फ्रेंस कॉल समाप्त होती है। हमारे साथ जुड़ने के लिए आप सभी का धन्यवाद और अब आप अपनी लाइन्स डिस्कनेक्ट कर सकते हैं। धन्यवाद।