011-41183116, +91 97176 91800
servotech@servotechindia.com
www.servotech.in

28th July, 2026

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 ended 30th June, 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 Wednesday, 22nd July, 2026 with respect to the financial results for the quarter ended 30th June, 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

RUPINDER KAUR
Digitally signed by RUPINDER KAUR
Date: 2026.07.28 16:21:46 +05'30'

RUPINDER KAUR
COMPANY SECRETARY AND COMPLIANCE OFFICER
ICSI MEM NO-A38697

Servotech Renewable Power System Limited

Q1 FY27 Earnings Conference Call

Date & Time: 22/07/2026, 15:00 Hrs. IST.
Event Duration: 30 mins 12 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 Servotech Renewable Power System Limited Q1 FY27 earnings conference call. As a reminder, all participant lines will be in the listen-only mode and there will be an opportunity for you to ask questions after the presentation concludes. Should you need assistance during this conference call, please signal an operator by pressing star then zero on your touchtone phone. Please note that this conference is being recorded. I now hand the conference over to Mr. Raman Bhatia, Managing Director. Thank you and over to you, sir.

Raman Bhatia

Thank you. Good day, everyone, and a very warm welcome. It is a pleasure to have you join us today as we discuss Servotech Renewable Power System Limited's performance for the first quarter of FY26-27. This quarter marks a strong beginning to the new financial year and reflects the steady execution of our long-term growth strategy. We have delivered robust financial performance while continuing to strengthen our position across the renewable energy value chain. Our focus on expanding manufacturing capability, advancing indigenous technologies and delivering integrated solutions across solar, battery energy storage system and EV charging infrastructure and EV chargers manufacturing has helped us to capitalise on the growing opportunities emerging from India's clean energy transition. During the quarter, we secured a major rooftop solar order from South Central Railway, signed the MOU with the government of Haryana to expand our manufacturing capacity in the state. We secured one more order for a 900 kilowatt BESS from UP and we received the BE5 star rating for our 60 kilowatt and 120 kilowatt and 240 kilowatt is already in process. Together, these wins reflect the continued strength of our order pipeline and our ability to convert opportunity into execution as we build a future ready clean energy ecosystem. And one more thing I want to add here, we are increasing day by day our channel partners across the India. Now we are penetrating in South India, North India, North East India and many more areas. I am pleased to share the financial highlights for the first quarter of FY26-27. Looking at our standalone performance, the company delivered strong year-on-year growth across all key financial parameters. Total revenue grew by 66.31 percent, reaching 208.1 crore compared to 125.14 crore in Q1 FY26. EBITDA increased by 62.85 percent from 23.18 crore to 47 crore, standing at 11.10 crore. These results reflect improved operational efficiencies, discipline execution and sustained demand across our key business segments. On a consolidated basis, we

also recorded a strong quarter. Total revenue increased by 57.69 percent to 216.29 crore compared to 137.17 crore in Q1 FY26.EBITDA witnessed an impressive growth of 93.35 percent, reaching 20.94 crore, while profit after tax stood at 7.95 crore, registering a growth of 74.51 percent year-on-year. These results reflect the collective efforts of our team, the confidence of our customers and partners, and the continued execution of our long-term strategy while we remain encouraged by the momentum we have built. Our focus continues to be disciplined growth, operational excellence and creating sustainable long-term value for all the stakeholders. Thank you.

Moderator
Hello. Should we begin with the question and answer session now?

Raman Bhatia
Please.

Moderator
Thank you very much. We will now begin the question and answer session. Anyone who wishes to ask a question may press star and one on their touchphone telephone. If you wish to remove yourself from the question queue, you may press star and two. Participants are requested to use handsets while asking a question. Ladies and gentlemen, we will wait for a moment while the question queue assembles. The first question is from the line of Atul, an individual investor. Please proceed.

Moderator
Atul, are you there? As there is no response, I'm taking the next question from the line of Darshil from Crown Capital. Please proceed.

Darshil
Hello. Good afternoon, sir. Thank you so much for taking my question. Firstly, congratulations on a great set of results, sir. Sir, just wanted to understand, like in terms of our outlook, what do you see FY27 panning out as, sir?

Raman Bhatia
I don't understand your question. Can you repeat your question?

Darshil

I mean, sir, I think we have grown by around 50% compared to last year. So, what do you see as FY27 in terms of revenue and margins, sir?

Raman Bhatia
We are trying to improve year on year. And the first quarter itself is self-explanatory. Yes, sir, but what range can we do? Because the first quarter is a very big jump. If we can continue at this level, what do you think, sir? Sir, our entire effort is to continue at this level. And that is why we are working, sir. And it has a very big role of our distribution channel and expanding the network. And the new product lines, manufacturing, and the investments we made last year in the capital, investment in the machinery, plant, all of that will start coming out. So, that is what is happening, sir.

Darshil
Okay, okay. And, sir, what do you think of the margins? I think you did 10% in FY26. Now, there will be a higher momentum. So, in terms of margins, how will this year be for you, sir?

Raman Bhatia
Sir, I have said this on many calls before that margin is not very important for us. Because it will come. When you work and do the right work, the margin comes.But it is more important that you can deliver what the customer needs. If you focus on that, then the margin becomes a by-product on its own. And it increases day by day. And in the last 5-6 years, if you look at the books, if you look at the financials, you will understand it on your own. So, we think the more we increase the momentum, the better it will be on its own. It will be even better.

Darshil
Okay, fair enough, sir. And, sir, what will be our order book, sir?

Raman Bhatia
Sir, there is a very big thing in the order book. That is, the order of the government and the projects in which you get the confirmed procurement order, their size is getting smaller and smaller. Because now the game is overall, the channel partners who are associated with us or the people we are working with, in the model, you do not have such a sound order book on a paper. But what happens is, the scenario you have, the way you have set the production and the pipeline with the marketing and sales team efforts, according to that, the order book becomes very stringent. There are very few chances of getting a drop in it. And if we talk according to that,

then we will reach there, what we are thinking in this year. According to that, I would just like to say one thing that we are not able to make as much material as there are orders. That's why we have to increase our capacity. That's all I know.

Darshil
Okay, okay, fair enough, fair enough, sir. And sir, as it is quite good now, does our seasonality remain or is it that H2 is better, H1 is better, do you have that idea?

Raman Bhatia
Sir, it always stays like this. H3, H4 is always better. Sorry, H2 is always better than H1. If you look at the record of the last 5 years, if you look at the record of the last 10 years, you will see this.

Darshil
Okay, okay, fair enough. That's it from my side. Thank you so much, sir.

Raman Bhatia
Thank you.

Moderator
Thank you. A reminder to all participants, anyone who wishes to ask a question, may press star and 1 on their touchtone telephone. I repeat, anyone who wishes to ask a question, may press star and 1 on their touchtone telephone. The next question is from the line of Pradeep Kumar, an individual investor. Please proceed.

Pradeep Kumar
Yes, I would like to ask a question. Can you tell us a little bit about your DC charger and AC charger?

Raman Bhatia
What do you want to ask?

Pradeep Kumar
About the DC charger and the AC charger that you were making, what is the growth in that?

Raman Bhatia

There is not much growth in that right now. Because the market is a little bit stagnant right now and it seems that there will be some growth in the future. But there is not much growth right now.

Pradeep Kumar
Sir, these days, there is a rumour that there is a chance of getting an award or something like that.

Raman Bhatia
Can you repeat that?

Pradeep Kumar
Sir, the EV truck is also coming,right? So regarding that, can you make a charger for it?

Raman Bhatia
Sir, we are already making it and installing it. And we have been doing this for a long time.

Pradeep Kumar
Okay. Thank you. Sir, can you tell us a little bit about your product mix?

Raman Bhatia
Sir, this is a financial call. If you want to see the details of the product, you can see it on the website. Everything is available there.

Pradeep Kumar
Okay, okay. Thank you, sir.

Raman Bhatia
Thank you.

Moderator
Thank you. The next question is from the line of Satyam Choudhury, an individual investor. Please proceed.

Satyam
Hello.

Raman Bhatia
Hello. Yes.

Satyam
Sir, my question is regarding first about BESS. Like, how much demand we are looking into it and what kind of expansion we are looking to do in that particular segment?

Raman Bhatia
Which segment are you talking about, sir?

Satyam
BESS. Battery packs.

Raman Bhatia
In battery packs, the production that we had installed, our capacity has been fulfilled. And we are not able to meet the demand. And we are going for the next phase. To increase our production capacity. And we are expecting a lot from it. And we are setting up a new plant. Because we have also done some MOU with the Haryana government. So we are getting a new plant very soon. So we are expecting a lot from it. Okay. Its building and structure is also starting to be built.

Satyam
Okay. So, what percentage of revenue are you expecting from this particular segment?

Raman Bhatia
Sir, I will not be able to comment on this. But I would like to say that the scenario that you are able to see, according to that scenario, we will be much better than before.

Satyam
Okay. And, sir, regarding like, there is a lot of rollout going on. The government is also doing a lot. Like E-Bus is also in a lot of rollout. Yes. But there are a lot of key players. So, is the competition growing or is the demand sustainable?

Raman Bhatia

Sir, the work that we are doing, we are in the chargers. And when we talk about elders, we come in the list of elders. We are also in their list. So no doubt, we will definitely contribute to it. And we are working in that direction.

Satyam
Okay, sir. So, will there be any increase or decrease in debt this year?

Raman Bhatia
No, sir. The more the company grows, the more money will be given to it. So, there is no logic to go towards equity which is the position of the market. So, we will go towards debt. So, the debt can increase, but the debt will be in range. We will definitely try to increase it. The more we can increase the profits, the more we can increase our network, so that we can maintain the debt-equity ratio. We will definitely try to do this.

Satyam
Okay, sir.

Raman Bhatia
Okay, sir. Thank you.

Moderation
Thank you. The next question is from the line of Darshil from Crown Capital. Please go ahead.

Darshil
Thank you so much, sir. I want to ask a question again. Sir, I wanted to ask you that the new capacity that you are bringing, what will be the timeline? How long can we expect it to be completed?

Raman Bhatia
Sir, the time in the battery that we have, the capacity that we want to bring, it will double from the current capacity. We will increase the capacity in the next 6 months. And we will increase the capacity by 3 times from 21st March 2027. And we will bring the capacity of 10X in the next 2 years. This is our target.

Darshil
Okay, sir. 3X by the end of the year and 10X in the next 2 years.

Raman Bhatia
Yes, I am talking about the BSS.

Darshil
Yes, sir. I understood. So, we are getting so much tailwind in this segment. Are you afraid of competition? Because 10X is a very big capital jump.

Raman Bhatia
No, sir. Sir, I am not talking about the capital jump. I am talking about the production capacity. Capital is not going to be 10X. The production capacity is going to be 10X. Both are different.

Darshil
Yes, sir. What capital will go into this? What returns can we expect? If you can help us in that, sir.

Raman Bhatia
In today's date, the work that we are doing in the battery energy storage is very helpful to improve our EBITDA. Because our capital consumption is very high. And we are focusing on big plants. So, the returns are good. And our investments are not that big. The investments that we have declared will not be more than that.

Darshil
Okay. Okay, sir. Sir, in the future, if you can say in the next 2-3 years, what do we expect? Where can our company reach? Because you are thinking of increasing the capacity.

Raman Bhatia
Sir, I want to ask you one thing. You must have studied a lot. Where was the company 5 years ago? And where is the company today? How much difference do you see? We are thinking the same in the next 2-3 years. Okay. That's really great, sir. Because 5 years ago, we were 300. Now, we have doubled. No, sir. We were not even 300. We were not even 300. Sir, in 2023, we will be 300. Sir, I told you 5 years ago.

Darshil
Okay, sir. 5 years ago. That's great to hear, sir. Thank you so much, sir.

Raman Bhatia

Thank you.

Moderator
Thank you. A reminder to all participants. Anyone who wishes to ask a question, may press star and 1 on their telephone. The next question is from the line of Neha, an individual investor. Please proceed.

Neha
Hello.

Raman Bhatia
Hello.

Neha
Congrats, sir, on such a great result. I just wanted to know, our last 3 quarters, our share prices have fluctuated a lot. our share prices have fluctuated a lot. But the results have been really great. So, can you shed some light on this?

Raman Bhatia
There is no comment on the market. The reason is that we have no focus on the stock market. We have no control. We can do business and we are doing business. We can just give results. How the market sentiment will run, how the share will go up, how it will go down, I have no control over it. Nor do I know much about it.

Neha
Okay, sir. Thank you so much.

Raman Bhatia
Thank you.

Moderator
Thank you. A reminder to all participants, anyone who wishes to ask a question, may press star and 1 on their touchtone telephone. I repeat, anyone who wishes to ask a question, may press star and 1 on their touchtone telephone. The next question is from the line of Atul, an individual investor. Please proceed.

Atul
Hello

Raman Bhatia
Hello

Atul
Hello can you hear me?

Raman Bhatia
Yes, please go on.

Atul
I wanted to know that your subsidiary, Servotech Sports & Entertainment is profitable right now, right?

Raman Bhatia
Which one?

Atul
The Sports & Entertainment one.

Raman Bhatia
Are you even speaking after checking the results or have you not checked the results yet?

Atul
No, I've checked the results.

Raman Bhatia
We're not profitable in this quarter with Servotech Sports & Entertainment.

Atul
Oh

Raman Bhatia
Thank You

Moderator

Thank you. A reminder to all participants, anyone who wishes to ask a question, may press star and 1 on their touchtone telephone. The next question is from the line of Muskan Bansal, an individual investor. Please go ahead.

Muskan
Good afternoon sir

Raman Bhatia
Good afternoon

Muskan
Sir, I have a question about PM Surya Ghar Yojana. What has the response been for Servotech as per the scheme, and is Servotech receiving any good orders due to the scheme?

Raman Bhatia
Yes. We've been expanding our channel distribution as per the scheme only to cater to the market and the growing demands.

Muskan
Thank you sir.

Raman Bhatia
Thank you

Moderator
Thank you. A reminder to all participants, anyone who wishes to ask a question, may press star and 1 on their touchtone telephone. I repeat, anyone who wishes to ask a question, may press star and 1 on their touchtone telephone. A reminder to all participants, anyone who wishes to ask a question, may press star and 1 on their touchtone telephone. The next question is from the line of Neha, an individual investor. Please proceed.

Neha
Sir I just wanted to ask that as Servotech Sports is not profitable at the moment so what kinds of businesses is it handling?

Raman Bhatia

Servotech Sports is an event management company that manages events of Servotech's companies and events of other companies as well. It's also an owner of cricket team franchises. Other than this, it's also the owner of Dream League of India. We're still working in the domain, which is one of the reasons why profits haven't reflected yet. However, in the long term, it'll be profitable.

Neha
Sure, sir, got it.

Moderator
Thank you. The next question is from the line of Gaurav Singh, an individual investor. Please go ahead.

Gaurav Singh
Hello, sir. So basically, this particular quarter went good for us, so congratulations for that. Before this, you had received a lot of orders in the recent quarters as well. So, in this particular quarter, what will be the share of those orders due to which this time there has been some revenues related? And this time, particular tenders and last time's tenders, how much more weightage is there? Was it due to previous orders or this time due to new orders this revenue has come?

Raman Bhatia
Whatever new orders have come, the execution of any new order does not happen in a month or two. So, if any order has come in the last quarter, then its execution will be in the same quarter. This possibility is very less. So, usually it is a chain. So, previous orders are running in the execution. Right? So, whatever changes you are seeing are due to previous orders. Now, the work has not started from the current orders. So, you will get to see in the coming quarters. Okay, sir. So, as we are talking about the coming quarters.

Gaurav Singh
Let's talk a little more about PM E-drive. So, registrations will be closed in Delhi as well. For 3 wheelers and CNG and Petrol.

Raman Bhatia
Right.

Gaurav Singh

So, if we talk about PM E-drive, what will be the role of Servotech in the coming time?

Raman Bhatia
We will send chargers with it. Sir, there are two things. We will send chargers. And the Servotech EV Infra will expand its charging network in different states. We will do these two things. And we are working on it.

Gaurav Singh
Okay, sir. So, basically, the next point is that when we talk about EV, then we also talk about battery pack. So, 3 wheelers.

Raman Bhatia
No, we do not make battery pack for EV. We only work for solar. We either make pack for BESS or we make for solar.

Gaurav Singh
Yes, sir. So, if your 3 wheeler came for E-Rickshaw and Auto, then what will be the use of it?

Raman Bhatia
Sir, it came for E-Rickshaw. And we are working on it. We are selling it for E-Rickshaw. Okay.

Gaurav Singh
Okay, sir. That was all from me.

Moderator
A reminder to all participants. Anyone who wishes to ask a question, may press star and 1 on their touchtone telephone. I repeat, anyone who wishes to ask a question, may press star and 1 on their touchtone telephone. The next question is on the line of Satyam Chaudhary, an individual investor. Please proceed.

Satyam
Sir, actually, I was going through the PPT which you have provided. So, in that, the production lines, their current capacity is not mentioned, sir. Sir, I am saying that the PPT which you have provided… Sir, it is not mentioned.

Raman Bhatia

Yes, it is not mentioned. There is no need for it. That is why it is not mentioned.

Satyam
Sir, can we find out what is the current capacity of the production line?

Raman Bhatia
Sir, I have already answered this five minutes ago. We are utilising only 50% of the current production capacity. No, no. We are utilising it, sir. I am asking you, how much capacity do you have? How much current capacity do you have?

Raman Bhatia
Sir, it will take some more time. How will we be able to give all this data publicly? We are working on that model also. I will not be able to tell you now. Okay.

Satyam
You will not be able to give anything now?

Raman Bhatia
No, sir. Sir, giving the idea in the public domain is very dangerous. So, whatever we are talking about, it should be very precise. So, the thing which I cannot say precisely, I will not say that.

Satyam
Okay, sir.

Raman Bhatia
Okay. Thank you.

Moderator
Thank you. A reminder to all participants, anyone who wishes to ask a question, may press star and one on their restaurant telephone. I repeat, anyone who wishes to ask a question, may press star and one on their restaurant telephone. As there are no further questions from the participants, I now hand the conference over to the management for closing comments. Over to you, sir.

Raman Bhatia
Thank you all for your insightful questions and for taking the time to join us today. We truly value and your continued trust and engagement with Servotech. As we move ahead, we remain committed to strengthening our capabilities, expanding

our technology portfolio and pursuing growth opportunities with a disciplined and long-term approach. India's clean energy transition continues to present significant opportunities and we believe Servotech is well positioned to contribute meaningfully to innovations, manufacturing excellence and customer-centric solutions. On behalf of the entire Servotech team, I would like to thank our shareholders, customers, business partners and employees for their continued confidence and support. We look forward to engaging with you again in the coming quarters. Thank you once again and have a wonderful evening. Bye. Thank you. On behalf of Servotech Renewable Power System Limited, that concludes this conference. Thank You.

Hindi Transcript

मॉडरेटर

लेडीज एंड जेंटलमैन, गुड डे और सर्वोटेक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड की Q1 FY27 अर्निंग्स कॉन्फ्रेंस कॉल में आपका स्वागत है। एक रिमाइंडर के तौर पर, सभी प्रतिभागियों की लाइनें लिसन-ओनली मोड में रहेंगी। प्रेजेंटेशन समाप्त होने के बाद आपको प्रश्न पूछने का अवसर दिया जाएगा। यदि इस कॉन्फ्रेंस कॉल के दौरान आपको किसी सहायता की आवश्यकता हो, तो कृपया अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर ज़ीरो (0) दबाकर ऑपरेटर को संकेत दें। कृपया ध्यान दें कि यह कॉन्फ्रेंस कॉल रिकॉर्ड की जा रही है।

अब मैं कॉन्फ्रेंस को सर्वोटेक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड के मैनेजिंग डायरेक्टर, श्री रमन भाटिया को सौंपती हूँ।

धन्यवाद। सर, अब मैं आपको आमंत्रित करती हूँ।

रमन भाटिया

धन्यवाद। सभी को मेरा नमस्कार और हार्दिक स्वागत।

आज हमारे साथ जुड़ने के लिए आप सभी का धन्यवाद। हमें अत्यंत प्रसन्नता है कि आप सर्वोटेक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड के FY26-27 की पहली तिमाही (Q1 FY27) के प्रदर्शन पर चर्चा के लिए हमारे साथ उपस्थित हैं। यह तिमाही नए वित्तीय वर्ष की एक मजबूत शुरुआत को दर्शाती है और हमारी दीर्घकालिक विकास रणनीति के निरंतर एवं प्रभावी क्रियान्वयन का प्रमाण है। इस दौरान हमने मजबूत वित्तीय प्रदर्शन दर्ज किया है, साथ ही रिन्यूएबल एनर्जी वैल्यू चेन में अपनी स्थिति को और अधिक सशक्त बनाया है।

मैन्युफैक्चरिंग क्षमता का विस्तार, स्वदेशी तकनीकों का विकास तथा सोलर, बैटरी एनर्जी स्टोरेज सिस्टम (बी ई एस एस), ई वी चार्जिंग इन्फ्रास्ट्रक्चर और ई वी चार्जर मैन्युफैक्चरिंग के क्षेत्र में एकीकृत समाधान प्रदान करने पर हमारा विशेष ध्यान रहा है। इसी रणनीति ने हमें भारत के स्वच्छ ऊर्जा परिवर्तन से उत्पन्न हो रहे नए अवसरों का प्रभावी ढंग से लाभ उठाने में सक्षम बनाया है। इस तिमाही के दौरान हमने दक्षिणी केंद्रीय रेलवे से एक महत्वपूर्ण रूफटॉप सोलर प्रोजेक्ट का ऑर्डर प्राप्त किया। इसके अतिरिक्त, हरियाणा सरकार के साथ राज्य में हमारी मैन्युफैक्चरिंग क्षमता के विस्तार हेतु एक MoU पर हस्ताक्षर किए।

हमें उत्तर प्रदेश से 900 किलोवाट BESS का एक और ऑर्डर भी प्राप्त हुआ। साथ ही, हमारे 60 किलोवाट और 120 किलोवाट डी सी चार्जर्स को BEE 5-Star Rating प्राप्त हुई है तथा 240 किलोवाट मॉडल की प्रक्रिया भी जारी है। ये सभी उपलब्धियाँ हमारी मजबूत ऑर्डर पाइपलाइन तथा अवसरों को सफलतापूर्वक निष्पादित करने की क्षमता को दर्शाती हैं, जिससे हम भविष्य के लिए तैयार एक मजबूत स्वच्छ ऊर्जा इकोसिस्टम का निर्माण कर रहे हैं। मैं यहाँ एक और महत्वपूर्ण बात जोड़ना चाहूँगा। पूरे भारत में हमारे चैनल पार्टनर्स की संख्या लगातार बढ़ रही है। आज हम दक्षिण भारत, उत्तर भारत, उत्तर-पूर्व भारत सहित देश के अनेक नए क्षेत्रों में अपनी उपस्थिति को तेजी से मजबूत कर रहे हैं।

अब मैं FY26-27 की पहली तिमाही के प्रमुख वित्तीय परिणाम आपके साथ साझा करना चाहूँगा। यदि हम Standalone Performance की बात करें, तो कंपनी ने सभी प्रमुख वित्तीय मानकों पर वर्ष-दर-वर्ष मजबूत वृद्धि दर्ज की है। हमारा Total Revenue 66.31 प्रतिशत बढ़कर ₹208.10 करोड़ रहा, जबकि Q1 FY26 में यह ₹125.14 करोड़ था। EBITDA में भी 62.85 प्रतिशत की वृद्धि दर्ज की गई। यह ₹23.18 करोड़ से बढ़कर ₹47 करोड़ रहा, जबकि Profit After Tax (PAT) ₹11.10 करोड़ रहा। ये परिणाम हमारी बेहतर परिचालन दक्षता, अनुशासित निष्पादन तथा हमारे प्रमुख बिजनेस सेगमेंट्स में लगातार बनी हुई मजबूत मांग को दर्शाते हैं।

Consolidated Basis पर भी हमने एक मजबूत तिमाही दर्ज की। हमारा Total Revenue 57.69 प्रतिशत बढ़कर ₹216.29 करोड़ रहा, जबकि Q1 FY26 में यह ₹137.17 करोड़ था। EBITDA में 93.35 प्रतिशत की प्रभावशाली वृद्धि हुई और यह ₹20.94 करोड़ तक पहुँचा। वहीं Profit After Tax (PAT) ₹7.95 करोड़ रहा, जो वर्ष-दर-वर्ष 74.51 प्रतिशत की वृद्धि को दर्शाता है। ये परिणाम हमारी पूरी टीम के सामूहिक प्रयासों, हमारे ग्राहकों एवं बिजनेस पार्टनर्स के विश्वास तथा हमारी दीर्घकालिक रणनीति के निरंतर सफल क्रियान्वयन का प्रतिबिंब हैं। हम अब तक बनाए गए इस सकारात्मक गति से उत्साहित हैं और आगे भी हमारा पूरा ध्यान अनुशासित विकास, परिचालन उत्कृष्टता तथा सभी स्टेकहोल्डर्स के लिए दीर्घकालिक और सतत मूल्य सृजित करने पर केंद्रित रहेगा। धन्यवाद।

मॉडरेटर

हेलो। क्या अब हम प्रश्न एवं उत्तर सत्र प्रारंभ करें?

रमन भाटिया

जी, कृपया।

मॉडरेटर

बहुत-बहुत धन्यवाद। अब हम प्रश्न एवं उत्तर सत्र प्रारंभ करते हैं। जो भी प्रतिभागी प्रश्न पूछना चाहते हैं, वे अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर एक (1) दबाएँ। यदि आप स्वयं को प्रश्नों की कतार से हटाना चाहते हैं, तो स्टार (*) और फिर दो (2) दबाएँ। प्रतिभागियों से अनुरोध है कि प्रश्न पूछते समय कृपया हैंडसेट का उपयोग करें। लेडीज एंड जेंटलमैन, प्रश्नों की कतार तैयार होने तक हम कुछ क्षण प्रतीक्षा करेंगे। पहला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक श्री अतुल की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

मॉडरेटर

अतुल जी, क्या आप हमारी आवाज़ सुन पा रहे हैं? चूँकि उनकी ओर से कोई उत्तर प्राप्त नहीं हुआ है, इसलिए हम अगला प्रश्न लेते हैं। अगला प्रश्न क्राउन कैपिटल से श्री दर्शिल की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

दर्शिल

हेलो। गुड आफ्टरनून, सर। मेरा प्रश्न लेने के लिए आपका बहुत-बहुत धन्यवाद। सबसे पहले, इतने शानदार रिजल्ट्स के लिए आपको हार्दिक बधाई। सर, मैं कंपनी के आउटलुक को लेकर जानना चाहता था। एफ़वाई27 के लिए आपका क्या दृष्टिकोण है?

रमन भाटिया

मैं आपका प्रश्न ठीक से समझ नहीं पाया। क्या आप अपना प्रश्न दोबारा दोहरा सकते हैं?

दर्शिल

जी, सर। मेरा मतलब यह है कि पिछले वर्ष की तुलना में हमारी लगभग 50 प्रतिशत ग्रोथ हुई है। ऐसे में एफ़वाई27 के लिए रेवेन्यू और मार्जिन्स को लेकर आपका क्या दृष्टिकोण है?

रमन भाटिया

हम हर साल अपने प्रदर्शन को बेहतर बनाने की कोशिश करते हैं और पहली तिमाही के नतीजे अपने आप में बहुत कुछ बताते हैं।

दर्शिल

जी, सर। लेकिन हम किस तरह की रेंज की उम्मीद कर सकते हैं? क्योंकि पहली तिमाही में काफी बड़ा जंप देखने को मिला है। अगर हम इसी स्तर को बनाए रखते हैं, तो आपका क्या मानना है?

रमन भाटिया

सर, हमारा पूरा प्रयास इसी स्तर को बनाए रखने का है और हम उसी दिशा में काम कर रहे हैं। इसमें हमारे डिस्ट्रीब्यूशन चैनल और नेटवर्क एक्सपैंशन की बहुत महत्वपूर्ण भूमिका है। इसके अलावा, नई प्रोडक्ट लाइन्स, मैन्युफैक्चरिंग, और पिछले वर्ष हमने कैपिटल इन्वेस्टमेंट, प्लांट और मशीनरी में जो निवेश किए थे, उनका लाभ अब धीरे-धीरे दिखाई देना शुरू हो गया है। यही अभी हो रहा है।

दर्शिल

ओके, ओके। और सर, मार्जिन्स को लेकर आपका क्या मानना है? मेरा मानना है कि एफ़वाई26 में आपने लगभग 10 प्रतिशत मार्जिन हासिल किया था। अब जब मोमेंटम और बढ़ेगा, तो इस साल मार्जिन्स को लेकर आपका क्या दृष्टिकोण है?

रमन भाटिया

सर, मैं यह बात पहले भी कई कॉन्फ्रेंस कॉल्स में कह चुका हूँ कि मार्जिन हमारे लिए सबसे महत्वपूर्ण चीज़ नहीं है। मार्जिन अपने आप आता है। जब आप सही तरीके से काम करते हैं और सही काम करते हैं, तो मार्जिन अपने आप आने लगता है। हमारे लिए ज़्यादा महत्वपूर्ण यह है कि हम अपने ग्राहक की आवश्यकता के अनुसार समय पर डिलीवर कर सकें। यदि आपका ध्यान इस बात पर रहेगा, तो मार्जिन अपने आप बाय-प्रोडक्ट के रूप में बढ़ता रहेगा।

यदि आप पिछले पाँच-छह वर्षों के बुक्स और फाइनेंशियल्स देखेंगे, तो यह बात आपको स्वयं समझ में आ जाएगी। इसलिए हमारा मानना है कि जितना अधिक हम अपना मोमेंटम बढ़ाएंगे, उतना ही बेहतर परिणाम हमें अपने आप मिलता जाएगा।

दर्शिल

ठीक है, सर। और सर, हमारा ऑर्डर बुक इस समय कितना है?

रमन भाटिया

सर, ऑर्डर बुक को लेकर आज की स्थिति पहले से काफी बदल चुकी है। सरकारी ऑर्डर्स और ऐसे प्रोजेक्ट्स, जिनमें कन्फर्म्ड प्रोक्योरमेंट ऑर्डर मिलते हैं, उनका आकार धीरे-धीरे छोटा होता जा रहा है। अब पूरा खेल हमारे चैनल पार्टनर्स और उन लोगों के साथ काम करने के मॉडल पर आधारित है, जो हमारे साथ जुड़े हुए हैं। ऐसे मॉडल में कागज़ पर बहुत बड़ा ऑर्डर बुक दिखाई नहीं देता।

लेकिन जो प्रोडक्शन, मार्केटिंग और सेल्स टीम के प्रयासों से हमारी पाइपलाइन तैयार होती है, वह काफी मजबूत होती है और उसमें गिरावट आने की संभावना बहुत कम रहती है। अगर उसी हिसाब से देखें, तो इस वर्ष हम अपने निर्धारित लक्ष्य तक पहुँच जाएंगे।

मैं सिर्फ एक बात कहना चाहूँगा कि इस समय हमारे पास जितने ऑर्डर्स हैं, उतना मटेरियल हम बना नहीं पा रहे हैं। इसी वजह से हमें अपनी कैपेसिटी बढ़ानी पड़ रही है। बस, मैं इतना ही कहना चाहूँगा।

दर्शिल

ओके, ओके। फेयर इनफ, सर। और सर, क्या हमारे बिजनेस में अभी भी सीज़नैलिटी रहती है? क्या एच2, एच1 से बेहतर रहता है?

रमन भाटिया

जी, सर। हमारे बिजनेस में हमेशा ऐसा ही रहता है। मेरा मतलब... **एच2**, **एच1** से हमेशा बेहतर रहता है। यदि आप पिछले पाँच वर्षों का रिकॉर्ड देखें या पिछले दस वर्षों का रिकॉर्ड देखें, तो आपको यही ट्रेंड दिखाई देगा।

दर्शिल

ओके, ओके। फेयर इनफ। मेरी तरफ़ से बस इतना ही। बहुत-बहुत धन्यवाद, सर।

रमन भाटिया

धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद। सभी प्रतिभागियों को एक बार फिर स्मरण कराना चाहूँगी कि यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर एक (1) दबाएँ। मैं दोहराती हूँ, यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर एक (1) दबाएँ।v अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक श्री प्रदीप कुमार की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

प्रदीप कुमार

जी, मैं एक प्रश्न पूछना चाहता हूँ। क्या आप अपने डीसी चार्जर और एसी चार्जर के बारे में थोड़ा बता सकते हैं?

रमन भाटिया

आप क्या जानना चाहते हैं?

प्रदीप कुमार

सर, आप जो डीसी चार्जर और एसी चार्जर बना रहे हैं, उनमें इस समय कैसी ग्रोथ देखने को मिल रही है?

रमन भाटिया

अभी उसमें बहुत अधिक ग्रोथ नहीं है। फिलहाल मार्केट थोड़ा स्टैग्नेंट है। हमें उम्मीद है कि भविष्य में इसमें ग्रोथ देखने को मिलेगी, लेकिन इस समय इसमें कोई खास बढ़ोतरी नहीं है।

प्रदीप कुमार

सर, आजकल एक अफवाह चल रही है कि कोई अवॉर्ड मिलने की संभावना है या ऐसा कुछ...

रमन भाटिया

क्या आप अपना प्रश्न दोबारा दोहरा सकते हैं?

प्रदीप कुमार

सर, ईवी ट्रक भी अब आ रहे हैं। तो क्या उनके लिए भी आप चार्जर बना सकते हैं?

रमन भाटिया

जी, सर। हम उसके लिए पहले से ही चार्जर बना रहे हैं और उनकी इंस्टॉलेशन भी कर रहे हैं। काफी समय से हम इस क्षेत्र में काम कर रहे हैं।

प्रदीप कुमार

ओके। धन्यवाद। सर, क्या आप अपने प्रोडक्ट मिक्स के बारे में भी थोड़ा बता सकते हैं?

रमन भाटिया

सर, यह एक फाइनेंशियल कॉल है। यदि आप हमारे प्रोडक्ट्स की विस्तृत जानकारी देखना चाहते हैं, तो हमारी वेबसाइट पर उपलब्ध है। वहाँ आपको सभी जानकारियाँ मिल जाएँगी।

प्रदीप कुमार

ओके, ओके। धन्यवाद, सर।

रमन भाटिया

धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद। अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक श्री सत्यम चौधरी की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

सत्यम

हेलो।

रमन भाटिया

हेलो। जी।

सत्यम

सर, मेरा पहला प्रश्न बीईएसएस को लेकर है। इस सेगमेंट में हमें कितनी डिमांड दिखाई दे रही है और इस विशेष सेगमेंट में हम किस तरह का एक्सपैंशन करने की योजना बना रहे हैं?

रमन भाटिया

सर, आप किस सेगमेंट की बात कर रहे हैं?

सत्यम

बीईएसएस... यानी बैटरी पैक्स।

रमन भाटिया

बैटरी पैक्स में हमने जो प्रोडक्शन कैपेसिटी स्थापित की थी, वह पूरी तरह भर चुकी है। हम मौजूदा डिमांड को पूरा नहीं कर पा रहे हैं। इसी कारण अब हम अगले फेज़ में जा रहे हैं और अपनी प्रोडक्शन कैपेसिटी बढ़ा रहे हैं।

हमें इस सेगमेंट से काफी उम्मीदें हैं। इसी को ध्यान में रखते हुए हम एक नया प्लांट भी स्थापित कर रहे हैं। जैसा कि आप जानते हैं, हरियाणा सरकार के साथ हमारा एमओयू भी हो चुका है। इसलिए बहुत जल्द हमें नया प्लांट मिलने वाला है और हमें उससे काफी उम्मीदें हैं। उसकी बिल्डिंग और स्ट्रक्चर का निर्माण भी शुरू हो चुका है।

सत्यम

ओके। तो इस विशेष सेगमेंट से आप रेवेन्यू का कितना प्रतिशत आने की उम्मीद कर रहे हैं?

रमन भाटिया

सर, इस पर मैं कोई टिप्पणी नहीं कर पाऊँगा। लेकिन इतना अवश्य कहूँगा कि वर्तमान परिस्थितियों को देखते हुए हमारा प्रदर्शन पहले की तुलना में काफी बेहतर रहेगा।

सत्यम

ओके। और सर, इस समय काफी रोलआउट हो रहा है। सरकार भी काफी काम कर रही है। जैसे ई-बसों का भी बड़े स्तर पर रोलआउट हो रहा है। लेकिन इस क्षेत्र में कई बड़े की प्लेयर्स भी मौजूद हैं। तो क्या प्रतिस्पर्धा बढ़ रही है या आपको लगता है कि डिमांड लंबे समय तक बनी रहेगी?

रमन भाटिया

सर, हमारा काम चार्जर्स के क्षेत्र में है। और जब बड़े प्लेयर्स की बात होती है, तो हम भी उनकी सूची में शामिल हैं। इसलिए इसमें कोई संदेह नहीं है कि हम निश्चित रूप से इसमें अपना योगदान देंगे। हम उसी दिशा में लगातार कार्य कर रहे हैं।

सत्यम

ओके, सर। तो क्या इस वर्ष **डेट** में बढ़ोतरी होगी या कमी आएगी?

रमन भाटिया

सर, जैसे-जैसे कंपनी बढ़ती है, वैसे-वैसे उसे अधिक पूंजी की आवश्यकता होती है। वर्तमान मार्केट की स्थिति को देखते हुए इक्विटी की ओर जाना व्यावहारिक नहीं है। इसलिए हम डेट की ओर जाएंगे। डेट बढ़ सकता है, लेकिन वह एक संतुलित सीमा के भीतर रहेगा।

हमारा प्रयास रहेगा कि जितना अधिक संभव हो, हम अपने प्रॉफिट्स और अपने नेटवर्क को बढ़ाएँ, ताकि डेट-इक्विटी रेशियो भी संतुलित बना रहे। हम निश्चित रूप से उसी दिशा में कार्य करेंगे।

सत्यम

ओके, सर।

रमन भाटिया

धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद। अगला प्रश्न क्राउन कैपिटल से श्री दर्शिल की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

दर्शिल

बहुत-बहुत धन्यवाद, सर। मैं एक बार फिर एक प्रश्न पूछना चाहता हूँ। सर, मैं जानना चाहता था कि जो नई कैपेसिटी आप जोड़ रहे हैं, उसका टाइमलाइन क्या रहेगा? हमें इसकी पूर्णता की उम्मीद कब तक करनी चाहिए?

रमन भाटिया

सर, बैटरी में जो नई कैपेसिटी हम जोड़ रहे हैं, वह मौजूदा क्षमता से लगभग दोगुनी होगी। अगले 6 महीनों में हम अपनी कैपेसिटी को दोगुना कर देंगे। इसके बाद 21 मार्च 2027 तक हम इसे 3 गुना कर देंगे। और अगले 2 वर्षों में हमारी प्रोडक्शन कैपेसिटी को 10 गुना तक ले जाने का हमारा लक्ष्य है।

दर्शिल

ओके, सर। यानी इस वित्तीय वर्ष के अंत तक 3 एक्स और अगले 2 वर्षों में 10 एक्स।

रमन भाटिया

जी, मैं बीईएसएस की बात कर रहा हूँ।

दर्शिल

जी, सर। मैं समझ गया। इस सेगमेंट में हमें इतना अच्छा टेलविंड मिल रहा है। क्या आपको कॉम्पिटिशन को लेकर कोई चिंता है? क्योंकि 10 गुना एक बहुत बड़ा कैपिटल जंप है।

रमन भाटिया

नहीं, सर। मैं कैपिटल जंप की बात नहीं कर रहा हूँ। मैं प्रोडक्शन कैपेसिटी की बात कर रहा हूँ। कैपिटल 10 गुना नहीं होगा, लेकिन प्रोडक्शन कैपेसिटी जरूर 10 गुना होगी। दोनों बातें अलग-अलग हैं।

दर्शिल

जी, सर। तो इसमें लगभग कितना कैपिटल लगेगा और हमें किस तरह के रिटर्न्स की उम्मीद करनी चाहिए?

रमन भाटिया

आज की तारीख में बैटरी एनर्जी स्टोरेज में जो काम हम कर रहे हैं, वह हमारे ईबीआईटीडीए को बेहतर बनाने में काफी मददगार है। इस क्षेत्र में हमारा कैपिटल कंजम्प्शन अधिक है और हमारा फोकस बड़े प्लांट्स पर है। इसलिए इसमें अच्छे रिटर्न्स मिलते हैं। जहाँ तक निवेश की बात है, तो वह बहुत अधिक नहीं होगा। हमने जितने इन्वेस्टमेंट्स की घोषणा की है, उससे अधिक निवेश नहीं होगा।

दर्शिल

ओके, सर। सर, यदि अगले 2 से 3 वर्षों की बात करें, तो आप कंपनी को कहाँ देखते हैं? क्योंकि आप लगातार अपनी कैपेसिटी बढ़ाने की योजना बना रहे हैं।

रमन भाटिया

सर, मैं आपसे एक बात पूछना चाहता हूँ। आपने कंपनी के बारे में काफी अध्ययन किया होगा। ज़रा बताइए, 5 वर्ष पहले कंपनी कहाँ थी और आज कहाँ है? आपको कितना अंतर दिखाई देता है? ठीक उसी तरह की सोच अगले 2 से 3 वर्षों के लिए भी हमारी है।

दर्शिल

जी, सर। यह सुनकर बहुत अच्छा लगा। क्योंकि पाँच साल पहले कंपनी लगभग 300 करोड़ के आसपास थी और अब लगभग दोगुनी हो चुकी है।

रमन भाटिया

नहीं, सर। पाँच साल पहले तो हम 300 करोड़ भी नहीं थे। आप शायद 2023 की बात कर रहे हैं। मैंने 5 वर्ष पहले की बात कही थी।

दर्शिल

जी, सर। समझ गया। बहुत अच्छा लगा यह सुनकर। बहुत-बहुत धन्यवाद, सर।

रमन भाटिया

धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद। सभी प्रतिभागियों को एक बार फिर स्मरण कराना चाहूँगी कि यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया अपने टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर एक (1) दबाएँ। अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक सुश्री नेहा की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

नेहा

हेलो।

रमन भाटिया

हेलो।

नेहा

सर, इतने शानदार रिजल्ट्स के लिए आपको बहुत-बहुत बधाई। मैं बस यह जानना चाहती थी कि पिछले तीन क्वार्टर्स के दौरान हमारे शेयर प्राइस में काफी उतार-चढ़ाव देखने को मिला है। हालाँकि कंपनी के रिजल्ट्स लगातार अच्छे रहे हैं। क्या आप इस पर कुछ प्रकाश डाल सकते हैं?

रमन भाटिया

मार्केट पर मैं कोई टिप्पणी नहीं करूँगा। कारण यह है कि हमारा फोकस स्टॉक मार्केट पर नहीं है। उस पर हमारा कोई नियंत्रण नहीं है। हमारा काम बिजनेस करना है और हम वही कर रहे हैं। हम केवल अच्छे रिजल्ट्स दे सकते हैं। मार्केट का सेंटिमेंट कैसा रहेगा, शेयर ऊपर जाएगा या नीचे आएगा, इस पर हमारा कोई नियंत्रण नहीं है। और सच कहूँ तो मैं इस बारे में अधिक नहीं जानता।

नेहा

ओके, सर। बहुत-बहुत धन्यवाद।

रमन भाटिया

धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद। सभी प्रतिभागियों को एक बार फिर स्मरण कराना चाहूँगी कि यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर एक (1) दबाएँ। मैं दोहराती हूँ, यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर एक (1) दबाएँ। अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक श्री अतुल की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

अतुल

हेलो।

रमन भाटिया

हेलो।

अतुल

हेलो, क्या मेरी आवाज़ आ रही है?

रमन भाटिया

जी, बिल्कुल। कृपया अपना प्रश्न पूछिए।

अतुल

मैं जानना चाहता था कि आपकी सहायक कंपनी सर्वोटेक स्पोर्ट्स एंड एंटरटेनमेंट इस समय प्रॉफिटेबल है, सही?

रमन भाटिया

कौन-सी कंपनी?

अतुल

स्पोर्ट्स एंड एंटरटेनमेंट वाली।

रमन भाटिया

क्या आपने रिजल्ट्स देखकर यह प्रश्न पूछा है या अभी तक रिजल्ट्स नहीं देखे हैं?

अतुल

नहीं सर, मैंने रिजल्ट्स देखे हैं।

रमन भाटिया

इस क्वार्टर में सर्वोटेक स्पोर्ट्स एंड एंटरटेनमेंट प्रॉफिटेबल नहीं है।

अतुल

ओह।

रमन भाटिया

धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद। सभी प्रतिभागियों को एक बार फिर स्मरण कराना चाहूँगी कि यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर एक (1) दबाएँ। अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक सुश्री मुस्कान बंसल की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

मुस्कान

गुड आफ्टरनून, सर।

रमन भाटिया

गुड आफ्टरनून।

मुस्कान

सर, मेरा प्रश्न पीएम सूर्य घर योजना को लेकर है। इस योजना के अंतर्गत सर्वोटेक को कैसा रिस्पॉन्स मिल रहा है? और क्या इस योजना की वजह से कंपनी को अच्छे ऑर्डर्स भी प्राप्त हो रहे हैं?

रमन भाटिया

जी, बिल्कुल। हम इसी योजना के अनुरूप अपने चैनल डिस्ट्रीब्यूशन का लगातार विस्तार कर रहे हैं, ताकि मार्केट और बढ़ती हुई डिमांड को बेहतर तरीके से पूरा किया जा सके।

मुस्कान

धन्यवाद, सर।

रमन भाटिया

धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद। सभी प्रतिभागियों को एक बार फिर स्मरण कराना चाहूँगी कि यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर एक (1) दबाएँ। मैं दोहराती हूँ, यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर एक (1) दबाएँ। अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक सुश्री नेहा की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

नेहा

सर, मैं सिर्फ यह जानना चाहती थी कि चूँकि इस समय सर्वोटेक स्पोर्ट्स प्रॉफिटेबल नहीं है, तो यह अभी किस प्रकार के बिजनेस संभाल रही है?

रमन भाटिया

सर्वोटेक स्पोर्ट्स एक इवेंट मैनेजमेंट कंपनी है, जो सर्वोटेक की कंपनियों के इवेंट्स के साथ-साथ अन्य कंपनियों के इवेंट्स का भी संचालन करती है। इसके अलावा, यह क्रिकेट टीम फ्रेंचाइज़ी की ओनर भी है। साथ ही, यह ड्रीम लीग ऑफ इंडिया की भी ओनर है। हम अभी इस डोमेन में अपने बिजनेस का विस्तार कर रहे हैं। यही कारण है कि फिलहाल इसका प्रॉफिट दिखाई नहीं दे रहा है। हालाँकि, लंबे समय में यह निश्चित रूप से एक प्रॉफिटेबल बिजनेस बनेगा।

नेहा

ज़रूर, सर। समझ गई। धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद। अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक श्री गौरव सिंह की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

गौरव सिंह

हेलो, सर। सबसे पहले इस शानदार क्वार्टर के लिए आपको बहुत-बहुत बधाई। पिछले कुछ क्वार्टर्स में भी कंपनी को कई बड़े ऑर्डर्स मिले थे। मैं यह जानना चाहता हूँ कि इस क्वार्टर के रेवेन्यू में उन पुराने ऑर्डर्स का कितना योगदान है और नए ऑर्डर्स का कितना योगदान है? क्या इस बार का रेवेन्यू मुख्य रूप से पुराने ऑर्डर्स के एक्जीक्यूशन से आया है या नए ऑर्डर्स का भी उसमें योगदान है?

रमन भाटिया

देखिए, किसी भी नए ऑर्डर का एक्जीक्यूशन एक-दो महीने में नहीं हो जाता। यदि पिछले क्वार्टर में कोई ऑर्डर मिला है, तो उसी क्वार्टर में उसका पूरा एक्जीक्यूशन हो जाए, इसकी संभावना बहुत कम होती है। आमतौर पर यह एक निरंतर चेन की तरह चलता है। इसलिए अभी जो एक्जीक्यूशन चल रहा है, वह पहले मिले हुए ऑर्डर्स का है। आप जो बदलाव देख रहे हैं, वे उन्हीं पुराने ऑर्डर्स के कारण हैं। वर्तमान में मिले नए ऑर्डर्स पर अभी काम शुरू नहीं हुआ है। उनका प्रभाव आपको आने वाले क्वार्टर्स में देखने को मिलेगा।

गौरव सिंह

ओके, सर। जब हम आने वाले क्वार्टर्स की बात कर रहे हैं, तो पीएम ई-ड्राइव के बारे में भी थोड़ा जानना चाहूँगा। दिल्ली में भी 3-व्हीलर्स, सीएनजी और पेट्रोल वाहनों से संबंधित रजिस्ट्रेशन बंद होने जा रहे हैं। ऐसे में पीएम ई-ड्राइव के अंतर्गत आने वाले समय में सर्वोटेक की क्या भूमिका रहेगी?

रमन भाटिया

हम इसके अंतर्गत चार्जर्स उपलब्ध कराएँगे। दो प्रमुख काम होंगे। पहला, हम चार्जर्स की सप्लाई करेंगे। दूसरा, सर्वोटेक ईवी इन्फ्रा विभिन्न राज्यों में अपने चार्जिंग नेटवर्क का विस्तार करेगा। हम इन दोनों दिशाओं में कार्य कर रहे हैं।

गौरव सिंह

ओके, सर। जब हम ईवी की बात करते हैं, तो बैटरी पैक की भी बात होती है, खासकर 3-व्हीलर्स के लिए।

रमन भाटिया

नहीं, सर। हम ईवी के लिए बैटरी पैक नहीं बनाते। हम केवल सोलर से संबंधित बैटरी पैक बनाते हैं। या तो बीईएसएस के लिए या फिर सोलर एप्लिकेशंस के लिए।

गौरव सिंह

जी, सर। तो **ई-रिक्शा** और **ऑटो** के लिए जो आपका प्रोडक्ट है, उसका उपयोग किस प्रकार होगा?

रमन भाटिया

सर, वह **ई-रिक्शा** के लिए ही है। हम उस पर काम कर रहे हैं और **ई-रिक्शा** सेगमेंट में उसकी बिक्री भी कर रहे हैं।

गौरव सिंह

ओके, सर। मेरी तरफ़ से बस इतना ही।

मॉडरेटर

सभी प्रतिभागियों को एक बार फिर स्मरण कराना चाहूँगी कि यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर एक (1) दबाएँ। मैं दोहराती हूँ, यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया स्टार (*) और फिर एक (1) दबाएँ। अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक श्री सत्यम चौधरी की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

सत्यम

सर, मैं आपके द्वारा साझा की गई पीपीटी देख रहा था। उसमें प्रोडक्शन लाइन्स की मौजूदा कैपेसिटी का उल्लेख नहीं है।

रमन भाटिया

जी, उसका उल्लेख नहीं है। उसकी आवश्यकता नहीं थी, इसलिए उसे शामिल नहीं किया गया।

सत्यम

सर, क्या हमें आपकी मौजूदा प्रोडक्शन कैपेसिटी के बारे में जानकारी मिल सकती है?

रमन भाटिया

सर, इसका उत्तर मैं पाँच मिनट पहले भी दे चुका हूँ। हम इस समय अपनी मौजूदा प्रोडक्शन कैपेसिटी का केवल 50 प्रतिशत ही यूटिलाइज कर रहे हैं।

सत्यम

नहीं, सर। मैं यूटिलाइजेशन नहीं पूछ रहा हूँ। मैं जानना चाहता हूँ कि आपकी कुल मौजूदा प्रोडक्शन कैपेसिटी कितनी है?

रमन भाटिया

सर, इस बारे में सार्वजनिक रूप से जानकारी देने में अभी थोड़ा समय लगेगा। हम उस मॉडल पर भी काम कर रहे हैं। फिलहाल मैं यह जानकारी साझा नहीं कर पाऊँगा।

सत्यम

तो अभी आप यह जानकारी साझा नहीं कर पाएँगे?

रमन भाटिया

नहीं, सर। सार्वजनिक रूप से इस प्रकार की जानकारी देना कई बार उचित नहीं होता। इसलिए हम वही बातें साझा करते हैं, जिनके बारे में पूरी तरह सटीक जानकारी दी जा सके। जिस विषय पर मैं पूरी तरह सटीक नहीं हूँ, उस पर टिप्पणी करना उचित नहीं समझता।

सत्यम

ओके, सर।

रमन भाटिया

धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद। सभी प्रतिभागियों को एक बार फिर स्मरण कराना चाहूँगी कि यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया अपने टेलीफोन पर स्टार (*) और फिर एक (1) दबाएँ। चूँकि अब प्रतिभागियों की ओर से कोई और प्रश्न नहीं है, इसलिए मैं समापन टिप्पणी के लिए कॉन्फ्रेंस पुनः प्रबंधन को सौंपती हूँ। सर, कृपया आगे बढ़ें।

रमन भाटिया

आज हमारे साथ जुड़ने और अपने विचारपूर्ण प्रश्न पूछने के लिए आप सभी का हार्दिक धन्यवाद। हम सर्वोटेक के प्रति आपके निरंतर विश्वास और सहभागिता का दिल से सम्मान करते हैं। आगे बढ़ते हुए हमारा संकल्प अपनी क्षमताओं को और मजबूत करने, अपने टेक्नोलॉजी पोर्टफोलियो का विस्तार करने तथा अनुशासित और दीर्घकालिक दृष्टिकोण के साथ नए विकास के अवसरों का लाभ उठाने का है। भारत का क्लीन एनर्जी ट्रांज़िशन लगातार नए अवसर प्रदान कर रहा है और हमें विश्वास है कि सर्वोटेक इनोवेशन, मैन्युफैक्चरिंग एक्सीलेंस और ग्राहक-केंद्रित समाधानों के माध्यम से इसमें महत्वपूर्ण योगदान देता रहेगा।

मैं पूरी सर्वोटेक टीम की ओर से हमारे सभी शेयरहोल्डर्स, ग्राहकों, बिजनेस पार्टनर्स और कर्मचारियों का उनके निरंतर विश्वास और सहयोग के लिए हार्दिक धन्यवाद करता हूँ। आने वाले क्वार्टर्स में एक बार फिर आप सभी से संवाद करने की आशा के साथ... एक बार फिर आपका बहुत-बहुत धन्यवाद। आपकी शाम शुभ हो। नमस्कार।

मॉडरेटर

धन्यवाद। सर्वोटेक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड की ओर से यह कॉन्फ्रेंस यहीं समाप्त होती है। आप सभी का धन्यवाद।