

AGARWAL TOUGHENED GLASS INDIA LIMITED
(FORMERLY KNOWN AS AGARWAL TOUGHENED GLASS INDIA PRIVATE LIMITED)
CIN: U26109RJ2009PLC030153

REGISTERED OFFICE: F-2264, RIICO INDUSTRIAL AREA, RAMCHANDRAPURA, SITAPURA (EXT.) JAIPUR - 302022 RAJASTHAN, INDIA
Email Id: atgipo@gmail.com Website: www.agarwaltuff.com Contact No.: 9829028769

Date: 05.06.2025

To,
National Stock Exchange of India Limited,
Listing Department
Exchange Plaza, 5th Floor, Plot No. C/1,
G Block, Bandra-Kurla Complex,
Bandra (E), Mumbai-400001

SCRIP NAME: AGARWALTUF

Subject: Transcript of Earnings Call held on 30th May, 2025.

Dear Sir/Madam,

Pursuant to Regulation 30 read with Clause 15 of Para A of Part A of Schedule III of the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, Please find attached the transcript of the earnings call held on Friday, 30th May 2025, at 4:00 PM (IST).

The transcript is also accessible on the Company's website at the following link:
<https://agarwaltuff.com/investor-relations/corporate-governance-disclosures/shareholder-communications/>

This is for your information and record.

For AGARWAL TOUGHENED GLASS INDIA LIMITED
(Formerly known as Agarwal Toughened Glass India Private Limited)

Tanvi Maru
(Company Secretary & Compliance Officer)
M. No. A50971



Agarwal Toughened Glass India Limited H2 FY25 Results Conference call

Event Date / Time: 30/05/2025, 16:00 Hrs.
Event Duration: 50 mins 56 secs

CORPORATE PARTICIPANTS:

Mr. Mahesh Agarwal
Promoter & Executive Director

Mr. Rahul Khandelwal
Chartered Accountant

Mr. Jainam Savla
Confideleap Partners

Moderator:

Ladies and gentlemen, good day and welcome to Agarwal Toughened Glass India Limited, H2 FY25 Results Conference Call, hosted by Ventura Securities Limited. 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 do need assistance during the conference call, please signal an operator by pressing * and then 0 on your touch tone phone. Please note that this conference is being recorded. Before we begin, I would like to point out that this conference call may contain forward looking statements about the company, which are based on the beliefs, opinions and expectations of the company as on date of this call. These statements do not guarantee the future performance of the company, and it may involve risks and uncertainties that are difficult to predict.

I would now like to hand over the floor to Mr. Jainam from Confideleap Partners. Thank you and over to you, sir.

Jainam Savla:

Yeah. Thank you. Good day, ladies and gentlemen. This is Jainam Savla from Confideleap Partners. So, I welcome you all to the conference call of Agarwal Toughened Glass, India Limited. So, from the company, we have Mr. Mahesh Agarwal, Promoter and Executive Director, and Mr. Rahul Khandelwal, CA. Now, I hand over the call to Mr. Mahesh, sir, for the opening remarks. Over to you, sir.

Mahesh Agarwal:

Thank you. Good evening, everyone, and thank you for joining us today for the Q4 Financial Year 2025 Earnings con-call of Agarwal Toughened Glass, India Limited. Since our inception in 2009, Agarwal Toughened Glass has evolved into one of India's foremost manufacturing of high-performance safety glass, driven by over 35 years of manufacturing combined industries expertise, our cutting-edge manufacturing units in Jaipur. We have 250-plus strong skilled workforce and expert extensive portfolio of subsectors, ranging from government infrastructure to commercial real estate, healthcare and hospitality, and collectively save Agarwal Toughened into a trusted name in the industry. This year, we have made significant strides in capacity expansion by investing INR 24 crores in our third manufacturing facilities equipped with state-of-the-art tempering technology. This move not only enhances our production capacity but also optimizes working capital and strengthens our balance sheet. We are equally excited about our foray into the solar glass segment, a strategic diversification aligned with global sustainability trend. The new range set up to launch in financial year 2026 will target high-growth export markets and further establish Agarwal Toughened Glass as a contributor to clean energy infrastructure.

What sets us apart is our ability to stay ahead of the curve from robust backward integration plan and margin equity, strategic to smart automation, energy-efficient upgrades and premium value-added services. Every initiative is geared towards creating future-ready globally competitive organization. With INR 45 crores here in our current order book, strong demand visibility and both domestic and international market opportunities emerging in two lakh eight thousand-billion-dollar water waste management sector, Agarwal Toughened Glass India Limited is designated as the top of its next growth phase. We are now scaling our presence across India with plans to launch 15 new marketing offices enabling deeper market penetration, stronger brand visibility and faster customer response. Looking ahead, we are confident to achieve 35 to 45% revenue CAGR over the next three years with projected EBITDA margin 30% to 35% supported by our strategic roadmap of operational discipline and innovation-driven culture. In financial year 2025, we deliver a total income of INR 68 crores, a testament of our growth, growing market presence, deep-rooted customer trust and a relentless focus on innovation and execution. With EBITDA margin expanding to 39.65% and net profit margin reaching 26.02%, we have demonstrated our ability to scale profitability while maintaining the highest standard of quality and efficiency. To all our investors, partners, stakeholders, thank you for believing in our vision. We remain committed to build a company that not only grows consistently but leads the industry with integrity and long-term value creation. Thank you once again for joining us today.

Moderator:

Thank you, sir. Ladies and gentlemen, we will now begin the question-and-answer session. If you have a question, please press * and 1 on your telephone keypad and wait for your name to be announced. If you would like to withdraw your request, you may do so by pressing * and 1 again. Ladies and gentlemen, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad. The first question comes from Agastya Dave from CAO Capital. Please go ahead.

Agastya Dave:

Hello, am I audible?

Mahesh Agarwal:

Yes, please.

Agastya Dave:

Namaste, Mahesh ji. Thank you very much, sir, for holding the conference call and congratulations on very nice numbers. Sir, मेरा एक question आप से यह था की, over the last two years, based on the numbers that we have reported this year and what was reported in the DRHP, I could see that while volume growth has been very nice, there has been some pressure on the gross margins. This I am defining as your revenues minus your cost of goods as a percentage of your revenues. So, there was a decline last year and then there is probably an expectation because raw material prices have been sluggish, and the prices of glass have also been falling that this trend may continue into the next year. How do you see the situation, sir? What was the primary reason for the gross margin declining and what do you see for the next year, especially now that you are getting into solar glass projects, which I would think are better margin?

Rahul Khandelwal:

Yes, sir. I am Rahul Khandelwal, Chartered Accountant on behalf of company.

Agastya Dave:

Hello, Rahulji

Rahul Khandelwal:

Yes, sir. I am answering your question. First of all, definitely. हम लोग अभी ट्राई कर रहे हैं अपने मार्केट को कैप्चर करने के लिए फ्रॉम लास्ट टू यर्स और हम लोगों का जो प्रोडक्ट मिक्स होता है उसमें हम तीन तरह के ग्लासेस में-- , मतलब बैटरी हम लोग सेल करते हैं, DGU, laminated and toughened glass. टफन ग्लास हम लोग का रॉ ग्लास होता है, जो हम लोग कटनी करके, प्रोसेस करके मार्केट में सेल करते थे।

Agastya Dave:

अच्छा।

Rahul Khandelwal:

लेमिनेटेड एंड DGU ग्लास का जो बेस होता है, रॉ मटेरियल होता है वो टफन ग्लास होता है जो की हम ही लोग मैनुफैक्चरर करते थे। फ्रॉम पास्ट थ्री यर्स मतलब हम तीन साल पहले देखते थे तो हम लोग लेमिनेटेड ग्लास और अपना DGU ग्लास जो भी प्रोडक्ट होता था उसके लिए अगर टफन का रिक्वायरमेंट होता था तो मार्केट से भी हम लोग टफन ग्लास प्रिक्योर करते थे, क्योंकि हम लोग रिटेल मार्केट का जो शेयर था वो ज्यादा था।

Agastya Dave:

समझा।

Rahul Khandelwal:

इस पूरे सेगमेंट के अंदर एक बहुत ही इंपॉर्टेंट चीज है। लाइक अगर हमें प्रोजेक्ट कोई भी कंप्लीट करना है तो सप्लायर साइड से हम लोगों का एक सपोर्ट रहता है कि हमें सप्लायर को एडवांस में हंड्रेड परसेंट पेमेंट करना है। यहां पर किसी तरह का कोई क्रेडिट टर्म नहीं होता है सप्लायर साइड से क्योंकि यहां पर ग्लास के सप्लायर बहुत लिमिटेड हैं। तो सप्लायर साइड से क्रेडिट नहीं होने की वजह से हमारा हंड्रेड परसेंट जो वर्किंग कैपिटल साइकिल होता है उसमें वर्किंग कैपिटल का मोस्ट ऑफ द पार्ट हमारा प्रोजेक्ट कंप्लीट करने से लगता है। अब प्रोजेक्ट के तीन कैटेगिरी में हम लोग डिवाइड करते हैं। पहली कैटेगिरी होती है अगर हम बहुत छोटे रिटेल प्रोजेक्ट लेते हैं तो उसके लिए हमें अलग तरह का स्टॉक मेंटेन करना पड़ता है। यदि हम लोग मिडिल एज प्रोजेक्ट लेते हैं उसके लिए हमें अलग तरह का स्टॉक मेंटेन करना पड़ता है, और अगर हम लोग थोड़े से बड़े प्रोजेक्ट में डील करते हैं तो हमें अलग तरह का पूरा का पूरा अपना रॉ मटेरियल का लेवल मेंटेन करना पड़ता है। अब अगर छोटे और बड़े प्रोजेक्ट में अगर हम लोग डील करते हैं तो लाइक आप ऐसे समझिए कि अगर 20 करोड़ का कोई प्रोजेक्ट कंपनी लेती है तो 20 करोड़ के प्रोजेक्ट को जनरली दो या तीन अफेसर्स मिलकर कंप्लीट करते थे। अगर हम लोग के पास सफिशिएंट वर्किंग कैपिटल अवेलेबल है तो हम लोग कंप्लीट पूरा प्रोजेक्ट भी वन हेंडेड ले सकते हैं, जो कि अभी हम लोग ट्राई कर रहे हैं। यहां पे हर तरह के प्रोडक्ट मिक्स में आप देखेंगे कि अगर हमें DGU ग्लास सप्लाइ करना है, लेमिनेटेड ग्लास सप्लाइ करना है, तो हम लोग प्रीमियम ग्लासेस में अभी दो साल से ज्यादा डील कर रहे हैं। इसी वजह से कहीं ना कहीं हम लोगों ने अपना प्रीमियम सेगमेंट लाइक लेमिनेटेड, DGU सेगमेंट में हमने सेल ग्रोथ किया है। यही रीजन है कि हम लोगों का ग्रोथ जो मार्जिन है, PAT मार्जिन है, वो हम लोगों के इनक्रीस हो रहा है। एक इसमें और आपको थोड़ा सा मैं क्लेरिफाई करना चाहूंगा। कंपनी जो भी सप्लायर साइड से बड़े प्रोजेक्ट डील करते हैं या बड़े प्रोजेक्ट देते हैं, तो अगर अलग अलग चार डिफरेंट कैटेगरी के वेंडर उन्हें लेते हैं और चार वेंडर उन्हें पूरा कर रहे हैं, तो चार वेंडर के अंदर सभी का वैल्यूएडेड मार्जिन अलग अलग होता है। लाइक अगर मुझे कंपनी से कुछ क्रेडिट टर्म्स चाहिए तो मुझे कैश डिस्काउंट कंपनी बिल्कुल भी नहीं देगी। अगर मेरे पास सफिशिएंट वर्किंग कैपिटल मार्जिन है तो कंपनी मुझे 10 to 15 %, 7%, 8% डिपेंड ऑन ऑर्डर और ग्लासेस के सेगमेंट के हिसाब से अलग अलग कैश डिस्काउंट प्रोवाइड कराती है। तो ये भी एक रीजन होता है कि अगर मैं बड़ा प्रोजेक्ट लेता हूं तो वो डिस्काउंट सेक्टर जो होता है और जो अलग अलग कैटेगरी वाइज मेरा कॉस्ट कटिंग हो रही है तो उस पे हम लोगों को बेनिफिट मिलता है। यहां पे वर्किंग कैपिटल साइकिल के अंदर सब कुछ डिपेंड करता है कि हम किस कैटेगरी के प्रोजेक्ट में डील कर रहे हैं।

Agastya Dave:

तो सर अब आगे आपको वॉल्यूम ग्रोथ आता रहेगा और आप बड़े बड़े प्रोजेक्ट्स (Inaudible)

Rahul Khandelwal:

अभी नेक्स्ट हमारा फ्यूचरिस्टिक मतलब मैं आपको थोड़ा सा एक्सप्लेन करना चाहूंगा। हम लोग अभी मेनली फोकस्ड कर रहे हैं अंतर्च मार्केट पे। जैसा कि मिस्टर महेश अग्रवाल जी ने भी बताया आपको कि हम लोग अभी अपने ऑलरेडी

चार मार्केटिंग ऑफिसों आईडेंटिफाइड कर चुके हैं। वन ऑफ इन नोएडा, दिल्ली, महाराष्ट्र में मुंबई एंड पुणे। हम लोग फोकस कर रहे हैं 15 to 20 मार्केटिंग ऑफिस अपने ओपन करने के लिए। 15 to 20 में से ऑलमोस्ट 20 to 25% जो भी ऑफिसेस होंगे वहां पे हमारी गोडाउनिंग या स्टोरेज फैसिलिटी भी होगी। हम लोग इम्पोर्ट पर भी फोकस कर रहे हैं। एकचुअली टॉफेनिंग इज वैल्यू एडेड प्रोसेस। हम लोग इस प्रोसेस के अंदर एक छोटा सा जो ग्लिच रहता है कि सप्लायर साइड से अगर ग्लासेस आपको टाइमली डिलीवर नहीं हुआ या ऑर्डर पे आपको टाइमली ग्लासेस अवेलेबल नहीं हुए तो आपका प्रोजेक्ट हैम्पर होता है। तो इससे हम लोग आगे निकल के हम लोगों ने अपना बैकवर्ड इंटीग्रेशन में अभी हम लोगों ने इंपोर्ट पर भी फोकस किया है। फ्रॉम लास्ट 2-3 months हमने कुछ इम्पोर्ट भी किए हैं सेस, आउटसाइड इंडिया से, तो वो बहुत ही अच्छा मार्जिनल, मतलब एक देखा जाए तो कंपनी को एक वैल्यू एडिशन मिला है उससे। हम लोग का प्रॉफिट भी उससे इंक्रिज हो रहा है। तो इसी तरह से हम लोग ट्राई कर रहे हैं कि जैसे भी हो एक बार अनटचड मार्केट, क्योंकि ये मार्केट बहुत बड़ा है ग्लास का। इस पूरे मार्केट में अगर हम बात करते हैं तो साउथ इंडिया में होता है तो साउथ के सारे सप्लायर इसे टच करते हैं, साउथ के सप्लायर्स सप्लाइ कर रहे हैं। हम लोग नॉर्थ टू साउथ पूरा करना चाहते हैं इस मार्केट को कवर। तो अभी हम लोग का पहला वीजन है कि जितना भी मार्केट है, कितना भी सेगमेंट है उसमें जो भी अनटचड एरिया है वहां पे हम लोग अपना अवेलेबिलिटी बना रहे हैं। देन धीरे-धीरे हम इसी सेगमेंट में बढ़ते बढ़ते आगे चलकर हम लोग सोलार का एक हमने डिवीजन अभी इंडिफाइ किया है। तो हम लोग उस पे भी अपना मार्केट कैप्चर कर रहे हैं।

Agastya Dave:

सर, ये वाला पार्ट तो मुझे समझ में आया, लेकिन मेरा जो मेन क्वेश्चन था मार्जिन्स के ऊपर कि अब आगे मार्जिन्स को हम लोग कैसे देखें? जो आपने FY25 में मार्जिन्स दिखाए हैं For example, at EBITDA level, excluding other income is 36.4% आया है। एंड अगर मैं ग्रॉस प्रॉफिट लेवल पे देखूं तो लगभग 50% है। तो ये मार्जिन सर आगे कैसे होंगे? बिकॉज अब प्रोबेबली साइड-- आपके प्रोजेक्ट के साइज भी बढ़ेंगे और..

Rahul Khandelwal:

आगे बढ़ने की बात नहीं है। ये मार्जिन डेफिनेटली हम लोग, जो डेफिनेटली करंट मार्जिन है वो सस्टेन करेंगे और इससे बढ़ेंगे। क्योंकि इसमें अभी जैसा मैंने आपको एक्सप्लेन किया है कि इसमें सारा जो प्लान होता है वो होता है वर्किंग कैपिटल के ऊपर। लाइक अगर मैं 100 cr का प्रोजेक्ट पूरा अकेला ले सकता हूँ, तो 100 crore पे एक सप्लायर साइड में मुझे पूरा सपोर्ट मिलता है।

Agastya Dave:

अच्छा!

Rahul Khandelwal:

अब एक 100 crore का प्रोजेक्ट अगर कंपनी लेती है, तो अगर वहां से उसे डिस्काउंटेड वैल्यू पे ग्लासेस अवेलेबल हो रहे हैं या वहां से उस पूरे प्रोजेक्ट के अंदर उसे पूरा बेनिफिट अवेल हो रहा है, तो सप्लायर साइड से भी पूरा सपोर्ट होता है। क्योंकि सप्लायर भी...

Agastya Dave:

ये नेक्स्ट ईयर से दिखने लगेगा सर? फाइनेंशियल में ये...

Rahul Khandelwal:

सर, विदीन, विदीन 8 to 12 months हम हम लोग का पूरा प्लान है। ये आपको ऑन स्क्रीन दिखेगा।

Agastya Dave:

ग्रेट सर। सर मेरे और भी क्वेश्चन थे, बट I will go back in the queue. मेरी एक छोटी रिक्वेस्ट है सर, अगर आप आगे चलके क्वार्टरली बेसिस पे अपडेट्स दें या फिर क्वार्टरली रिजल्ट दें... बेसिक, बेसिक अगर आप पीएनएल भी देंगे ना सर, कोई डिटेल पीएनएल की जगह। सर बेसिक की कितना वॉल्यूम हुआ, कितना रियलाइजेशन हुआ, सॉरी कितना रेवेन्यू हुआ, कितना EBDITA हुआ, कितना PAT हुआ और अगर कोई CAPEX चल रहा है तो कितना CAPEX हुआ है? सर अगर आप ये बेसिक इनफॉर्मेशन देंगे सर इट विल बी ग्रेटली एप्रिशीएटेड।

Rahul Khandelwal::

Definitely we will follow.

Agastya Dave:

Please, do it, sir. It will be of great help to everyone. Sir, I have other questions, but I will go back in the queue and come back later.

Rahul Khandelwal:

Thank you so much

Agastya Dave:

Thank you, sir.

Moderator:

Thank you. The next question comes from Rajesh Shah from Shaw Investments. Please go ahead.

Rajesh Shah

Hello

Rahul Khandelwal:

Yeah. Hello.

Rajesh Shah

या सर एक क्वेश्चन है कि लाइक विद वाइड रेंज इन प्रोडक्ट पोर्टफोलियो आप लोग क्वालिटी कंट्रोल कैसे इंशोर करते हो? जो स्पेशली हाई परफॉर्मेंस और सेफ्टी क्रिटिकल क्लास प्रोडक्ट्स हैं?

Rahul Khandelwal:

या डेफिनेटली सर। सर क्वालिटी कंट्रोल के लिए ऑलरेडी BIS में कुछ मेजरमेंट और कुछ स्ट्रिक्ट गाइडलाइंस इसमें हैं, जो कंपलसरी है। विदाउट फॉलोइंग दीस गाइडलाइन्स आप सप्लाई नहीं कर सकते हैं ग्लास। तो ऑलरेडी जो फ्लोट ग्लास मैन्युफैक्चरर्स होते हैं, मतलब बहुत कम है, तीन या चार सौ ग्लास के मेन मैन्युफैक्चरर्स हैं, तो वहां से ऑलरेडी ये BIS से कंप्लायड होकर ग्लास हम लोगों के पास आता है और हम लोग की खुद की कंपनी भी बीआईएस कंप्लायड है। तो यहां पे भी जो भी ग्लासेस होते हैं वो इसी सेगमेंट में हमारा हर, जो भी लॉट साइज आता है, उसमें सैंपल टेस्ट होते हैं। तो ये फर्स्ट स्टेज क्वालिटी टेस्ट होता है। सेकेंडरी हम लोगों का हर मंथ में लाइक सेंट गोबिन या सिस्कैन जो भी ग्लास मैन्युफैक्चरर्स हैं, वो लोग भी ऑडिट करते हैं। तो उन लोगों के पैरामीटर्स के हिसाब से अगर हम लोग सारी चीजें फुलफिल करते हैं तो वो लोग हमें एक ग्रेडिंग देते हैं। लाइक आप वेबसाइट पे जाके चेक करें। तो सेंट गोबिन ने हमें इनके प्रीमियम कैटेगरी है जिसके अंदर इन्होंने टॉप टेन ऑल इंडिया के सप्लायर्स का नाम मंशन किया है। तो वहां पे भी हम लोग सेकंड पॉइंट पे फॉल करते हैं। तो क्वालिटी कंट्रोल वाइस अगर देखा जाए तो हम लोग कंपलीटली सारे मेजर जो भी हमारे गाइडलाइन्स और रूल्स हैं वो पूरे फॉलो करते हैं। डेफिनेटली स्प्लायर साइड पे भी उसका पूरा सपोर्ट होता है।

Hello—Hello

Moderator:

Rajesh?

Rahul Khandelwal:

Am I audible?

Rajesh Shah:

Yeah. Sorry, एक और क्वेश्चन कि ऑर्डर बुक जो 45 क्रॉस है उसका कुछ डीटेल्स आप शेयर कर सकते हो?

Rahul Khandelwal:

Definitely.

Rajesh Shah:

और कौन से geography---

Rahul Khandelwal:

राइट, राइट। डेफिनेटली। मैं आपको थोड़ा सा एक्सप्लेन कर देता हूँ। हमारा 35 नहीं 45 करोड़ का ऑर्डर बुक है करंटली, अह जो हमने मेशन किया है। और ऑर्डर बुक का एक जो साइज होता है और ऑर्डर बुक की जो चीज है वो सब ये है कि आपने जो भी नंबर ऑफ प्रोजेक्ट लिए हैं, उसका साइज क्या है, रेशो क्या है? डेट डिपेंड ऑन कि आपके ऑर्डर बुक कितना होगा। अभी मैं अगर मेरा वर्किंग कैपिटल साइकिल या मुझे वर्किंग कैपिटल सपोर्ट करता है तो डेफिनेटली मैं 100 cr का ऑर्डर भी ले सकता हूँ। डिमांड सप्लाय रेशो पे अगर बात करते हैं तो डिमांड इस पूरे सेगमेंट और सेक्टर के अंदर बहुत ज्यादा है। सप्लाय बाय अभी सप्लायर्स भी बहुत लिमिटेड है और अभी ये मार्केट बहुत-बहुत बड़ा है। बहुत ओपन मार्केट है। यहां पे भी ऑर्गनाइज्ड है पूरा मार्केट। लेकिन इस सेक्टर में सप्लायर साइड में अभी भी बहुत डिमांड है। ऑर्डर बुक का जो है मैंने आपको एक्सप्लेन किया है हम लोगों ने। 45 cr अप्रोक्स अभी हमारी करंट ऑर्डर बुक है।

Rajesh Shah:

Oh, okay. और एक लास्ट क्वेश्चन मेरा है, सर। Please, just a second.

सो... आपके जो की प्रोडक्ट कैटेगरीज है, उसमें लाइक आपकी स्टैंडिंग कैसे है मार्केट शेयर के टर्म्स में? और आप अपने कॉम्पिटेटर्स से डिफरेंशिएट कैसे करेंगे? वो एक की USP, उस पे इलैबोरेट करो।

Rahul Khandelwal:

तो फर्स्ट ऑफ ऑल, फर्स्ट ऑफ ऑल मैं आपको एक्सप्लेन करता हूँ कि ये कॉम्पिटेटिव मार्केट के अंदर अगर हम लोग वर्क कर रहे हैं, तो हमारा, कंप्लीट फोकस होता है कस्टमर सेटिस्फेक्शन और मार्केट शेयर के ऊपर। हम लोग ये देख के कभी भी अपना ग्लास सेल नहीं करते हैं कि हमारा कॉम्पिटिटर क्या कर रहा है। लाइक अभी भी राजस्थान में देखा जाए तो अग्रवाल सन ईस नंबर वन कंपनी जो कि आज की डेट में, हम लोग जिस क्वालिटी और जिस ब्रांड के साथ अपना ग्लास सेल कर रहे हैं, वो हमारा ट्रस्ट रेशो है। सेकंड ये है कि हम लोगों का जो मार्केट रेशो है, मार्केट का हम लोगों का है, हम लोगों का विजन एक्युअली लॉन्ग टर्म है, तो हम लोगों ने धीरे-धीरे अपना मार्केट का शेयर एक्सपैंड करना स्टार्ट किया है, जो कि हम लोगों ने, ऑलरेडी, मार्केटिंग ऑफिसेज, कस्टमर केयर सेंटर, एंड इसके अलावा हम लोगों ने कई तरह के अभी एक एप्लीकेशन हमारा डेवलपमेंट फेज चल रहा है। तो हम लोग, कस्टमर को भी वो सारी फैसिलिटीज देना चाहेंगे जो एक मल्टीनेशनल कंपनी कस्टमर को प्रोवाइड कराती है। तो कहीं ना कहीं हम लोगों ने कस्टमर सेटिस्फेक्शन पे पहले प्राइमरी फोकस किया है, देन उसके बाद। और हम लोगों के यहां पे जो भी प्रोजेक्ट, हम लोग, कंप्लीट करते हैं वो फर्स्ट ऑफ ऑल हमारी टीम भी, कंप्लीटली मॉनिटर करती है, सेलेक्ट करती है। यदि पूरी कंप्लीट सेटिस्फेक्शन के साथ हम प्रोजेक्ट कर सकते हैं तो ही हम लोग उस प्रोजेक्ट को स्टार्ट करते हैं। तो हमारा... पहला फोकस कंपटीशन पे --

Mahesh Agarwal:

में थोड़ा सा इसमें बोल दू। इसके लिए सर आपने जो ऐसा क्वेश्चन पूछा है। हमारी एक टीम है R&D की, जो हम लोग कस्टमर की रिक्वायरमेंट के हिसाब से अपने प्लांट, अपने आप को उसमें एडजस्ट करते हुए फिट करते हैं। अभी हमने मार्केट नया डेवलप किया है, जंबो साइज में ग्लासेस, जो कि हर कोई प्रोसेसर जंबो ग्लास का प्रोसेस नहीं कर सकता है। जंबो ग्लास प्लस जो सॉफ्ट कोटेड ग्लास आते हैं हाई रेंज के, उनको हर कंपनी, हर कस्टमर, हर टफर प्रोसेस नहीं कर सकता। हमने अपने आप को उस लेवल में डेवलप किया है कि हम जंबो ग्लास को आपको डिलीवर कर पाए और बाजार के अंदर जंबो ग्लास की डिमांड क्रिएट कर रहे हैं जिससे कि अवेयरनेस बढ़नी है। बाजार में बड़े साइज के ग्लास में अवेयरनेस नहीं थी जिसके कारण अभी लोग छोटे ग्लास लगाते थे। हम अपने आरंंडी से बड़े साइज पे मार्केट को डायवर्ट कर रहे हैं और इसके अकाउंटिंग हमने अपने प्लांट मशीनरी इक्विप की है जो कि हर किसी के लिए पॉसिबल नहीं है। इस कारण से हम लोग अपने आप को अलग से डिफरेंशिएट कर पाते हैं और हमारे प्रॉफिट मार्जिन हम सेफ कर पाते हैं।

Rajesh Shah:

Okay. Yes sir.

Moderator.

Thank you, sir. The next question comes from Yashovardhan Banka from Tiger Assets. Please go ahead.

Yashovardhan Banka:

Sir, I just wanted to understand, how are we hedging against the raw material price volatility and especially given our dependence on imports?

Rahul Khandelwal:

Okay. Do you know about raw metal quality? Hello?

Moderator.

Mr. Yashovardhan?

Yashovardhan Banka:

Sorry. I didn't hear you, sir.

Rahul Khandelwal:

Hello

Yashovardhan Banka:

Hello.

Rahul Khandelwal:

Do you want to know about raw metal quality or anything else? Actually, you are.--

Yashovardhan Banka:

Sir, hedging against imports, sir. Raw material prices, the fluctuations in the prices.

Rahul Khandelwal:

No, sir. It's not possible. In this current market scenario, it's not possible. We cannot hedge that because it's a -- मतलब वर्किंग स्टाइल अगर आप देखते हैं तो हम लोगों के पास पहले ऑर्डर आता है, ऑर्डर प्लेस होता है, देन हम उसे फुलफिल करते हैं। तो इसे हेज करने का कोई पॉसिबिलिटी नहीं है और उसका कोई पॉसिबल रीजन भी नहीं होता है।

Yashovardhan Banka:

Okay. So, the prices are locked?

Rahul Khandelwal:

डेफिनेटली इसमें हर मंथ जो प्राइसेस होती हैं वो चेंज होती हैं। हम प्राइसेस अप एंड डाउन रहता है तो ऑलरेडी जो मार्जिन रहता है वो उसे कवर कर सकता है। मतलब ऑलरेडी मार्जिन्स हाई होते हैं तो सब, जो हेजिंग वाला पॉसिबिलिटी होती है वो उस मार्जिन में कवर हो जाता है, कंप्लीट।

Yashovardhan Banka:

Okay, okay sir. Sir और, मेरा दूसरा था कि can you explain more about your capital allocation over the next 2-3 years between expansion, R&D, debt reduction, shareholder returns. इन सबके बीच में, If you can just give me an insight on that.

Rahul Khandelwal:

बहुत फ्यूचर प्रोजेक्शंस तो मैं आपको एक्सप्लेन नहीं कर पाऊंगा because its a recorded call and also its the regulatory compliance की मैं फ्यूचरिस्टिक प्रोजेक्शन आपको शेयर नहीं कर सकता हूँ, सर। But definitely we are trying to expand all our facility, लाइक हम लोग R&D और पूरा कंप्लीट अपना जितना भी मैनुफैक्चरिंग, या कैपेसिटी डेवलपमेंट का हमारा फेज है, हम लोग सभी पे इन्वेस्ट कर रहे हैं। और डेफिनेटली हम लोग हर फेज के ऊपर बराबर फोकस करते रहते हैं मार्केट शेयर को बराबर करते हुए हम लोग आगे निकलते हैं।

Yashovardhan Banka:

ओके, ओके, समझ गया सर और, अपना जैसे scale is going to be increasing. So, are we taking any steps to attract and retain our manforce? Like in talent, operations, sales, R&D? Are we taking any steps towards that?

Rahul Khandelwal:

Can you ask me again, sorry. आपका वॉइस थोड़ा क्लियर नहीं आ रहा है।

Yashovardhan Banka:

अभी क्लियर है सर?

Rahul Khandelwal:

Yes, yes please.

Yashovardhan Banka:

Sir, for our employees, for our talent, as in sales, R&D, operations, are we taking any steps to retain them?
जो स्किल टैलेंट है आपने पास।

Rahul Khandelwal:

Yes, definitely. इसके लिए अलग प्रॉपर डिपार्टमेंट हैं and they are already मतलब इसमें हम लोग ऑलरेडी पहले से ही काफी वर्किंग कर रहे हैं।

Yashovardhan Banka:

तो आप थोड़ा उस पर इलावेरेट कर सकते हैं। मतलब what steps are we taking?

Rahul Khandelwal:

आप एक बार थोड़ा उतना क्वेश्चन ही पहले मुझे इलावेरेट करिए। एकशटली मुझे प्रॉपली, आप क्या जानना चाहते हैं इसमें?

Yashovardhan Banka:

सर जैसे अपने जो स्किल्ड टैलेंट हैं, जैसे R&D में एंप्लॉयीज हैं, जो अपने ऑपरेशंस में एंप्लॉयीज हैं, जो अपने सेल्स में एंप्लॉयीज हैं, उनको रिटेन करने के लिए हम लोग क्या स्टेप्स ले रहे हैं मतलब ताकि वो छोड़ कर... मतलब they don't shift to any other organisation.

Rahul Khandelwal:

सर हमारा एम्प्लोयी टर्नओवर रेश्यो इंडस्ट्री वाइज भी अगर हम मेन्टेन करते हैं तो एम्प्लोयी टर्नओवर रेश्यो बहुत कम है हमारा। और जो हमारे स्किल्ड एम्प्लोयी हैं क्यों की इसमें आपका जो फ्लोर वर्कर होते हैं वह भी स्किल्ड ही होते हैं। Semi skilled aur skilled both kind of workers जो भी हम लोग के प्रोडक्शन में काम आते हैं वह होते हैं और मैक्सिमम जो भी यहाँ पे स्किल सेट है वह सबसे हमारी कंपनी का इनकॉर्पोरेशन हुआ है और सबसे हमारी कंपनी ने प्रोडक्शन स्टार्ट किया है तबसे सब सैम मेन्टेन हो रहे हैं। और उन्हें हम मेन्टेन करने के लिए टाइम टु टाइम ट्रेनिंग देते हैं। ट्रेनिंग के साथ साथ जो भी, हम कंपनी की जो पॉलिसीज है, लाइक जो ग्रोथ रेट है, वह कंपनी उन्हें प्रोवाइड कराती है। अक्सोर्डिंगली जो भी सटिस्फैक्शन पॉइंट होते हैं एम्प्लाइज का, तो हम उन्हें प्रोवाइड करते हैं। तो कंपनी के जितने भी एम्प्लोयी है जो स्किल्ड वर्कर है, वह रिटेन हो रहे हैं। अभी हमारा टर्नओवर रेश्यो बहुत कम है।

Moderator:

Thank you, sir. The next question comes from Bavesh Rathod, from Alpha Capital. Please go ahead.

Bavesh Rathod

Yeah, hi. Bavesh Rathod, from Alpha Capital. Thanks for the opportunity, sir. So, I have multiple questions. I'll start from the financials one. So your net profit in financial year 25 is around INR 15 crore. But your operating cash flow is around INR 18 crore, right? There's a quite huge gap. So can you walk in through what's driving behind this? And are we looking for any working capital built up or something else that is burning up our cash in terms of...

Rahul Khandelwal:

हम लोगों ने एक्यूअली इसके लिए वर्किंग कैपिटल का हम लोग एक जो है IPO फंड पर यूटिलाइज हुए हैं, वर्किंग कैपिटल का गैप है। और कुछ वर्किंग कैपिटल गैप फुलफिल करने के लिए हमने बैंक लोन भी ले रखे हैं। जो कैश क्रेडिट लिमिट है जो उसके नीचे का गैप आता है, वो हम लोगों का बैंक लोन प्लस जो हम लोगों का रिफाइंड फंड का उससे फुलफिल हुआ है।

Bavesh Rathod:

Okay तो यह बैंक लोन usually वह वर्किंग कैपिटल के लिए ही है?

Rahul Khandelwal:

Working capital purely. हम लोगों का जो कैश प्रोफिट रियलाइजेशन होता है जो मार्जिन से हमारे हम लोग वह भी इंद्रोड्यूस करते हैं। जो भी हम लोगों का मार्जिन है, जो जो वर्किंग कैपिटल साइकिल में हम लोगों का साइकिल फंड होता है, तो वो भी हम लोग इसमें यूज करते हैं। अगर हम लोगों के पास फंड साइकिल कंप्लीटली मेजरेबल है, तो अगर हम लोगों के पास रहता है, तो हम अकॉर्डिंगली उसी साइज के प्रोजेक्ट में डील करते हैं। लाइक अगर फंड हमारे पास अवेलेबल ठीक ठाक है, ज़्यादा है या अवेलेबल शॉर्ट नहीं है, तो हम लोग बड़े प्रोजेक्ट में डील कर लेते हैं। प्रोजेक्ट की साइज और प्रोजेक्ट का जो एज होता है, वो अकॉर्डिंगली हम लोग चूज करते हैं।

Bavesh Rathod:

Okay, Got it. So, यह स्पेशली कैश क्रेडिट के लिए है सर की और ऑफिशियल लोन है स्पेशली शॉर्ट टर्म लॉस और एनी लॉन्ग टर्म मिड टर्म लॉस?

Rahul Khandelwal:

No, Its cash credit only.

Bavesh Rathod:

Okay cash credit only.

Rahul Khandelwal:

इसमें कोई भी तरह का शॉर्ट टर्म लोन नहीं है।

Bavesh Rathod:

Okay, okay. Secondly, what I have seen in the presentation, we have invested around INR 25 to 24 crore in the third plant, right. So realistically what we are expecting a payback period from this and what kind of revenue and improvement in margin as well?

Rahul Khandelwal:

हम लोगों का भी प्रेजेंटेशन यदि आपने देखा होगा, CAGR हम लोग मेंटेन करेंगे आर्डर बुक हमारी भाई सफ़िशिएंट है, तो डेफिनेटली जो PAT मार्जिन है और जो मार्जिन रेशो हम लोगों का अभी मेंटेन हो रहा है, 2025 में, तो डेफिनेटली कंपनी ट्राइंग की हम लोग उन्हें मेंटेन करें नेक्स्ट ईयर में भी इसका क्योंकि प्रॉपर्टी कंपनी अभी अपना एक्सपांशन मोड में है, तो डेफिनेटली इसमें थोड़ा सा फॉल हो सकता है, बट लेकिन फिर भी हम लोग ट्राई कर रहे हैं अपने प्रोजेक्ट की साइज़ और जो कम एज के प्रोजेक्ट है, रिटेल मार्केट शेयर है, उसे बढ़ाने पे, तो हम लोग कोशिश पूरा कर रहे हैं कि अपने मार्जिन हम लोग मेंटेन करें।

Bavesh Rathod:

Okay So sir, ये आपने मुझे बताया ब्लेंडेड वे इन होल कंपनी वाइज़। मैं ये स्पेसिफिकली, I am asking for the third plant, ki third plant se what we can additionally expect the revenue for the next whole year for FY25 वहां से कोई इम्प्रूवमेंट हो सकता है मार्जिन्स में ? या कोई इंटरनल कैश फ्लो?

Rahul Khandelwal:

वहां से इम्प्रूवमेंट क्योंकि अभी हम लोग अपना मार्केट शेयर बढ़ाने पे प्लान कर रहे हैं। मार्केटिंग ऑफिसर्स जैसे हम लोग प्लान कर रहे हैं अपना ओपन करने के लिए, उससे जो मार्केट शेयर हम लोगों का बढ़ता है, सुलाय का हम लोग एक डिवीजन प्लान कर रहे हैं अपना ओपन करने पे, उसका 6-7 मंथ में इम्पैक्ट आने लगेगा ऑन रिकॉर्ड। तो डेफिनेटली उससे मार्जिन हमारे इम्प्रूव होंगे। वो सारा हम लोग फ़ोकस मार्जिन इम्प्रूव करने पे ही कर रहे हैं। कुछ एज में हम लोगों ने इम्पोर्ट्स वगैरा पे भी फ़ोकस किया है, जो कि लास्ट टू मंथ में हम लोगों ने इम्पोर्ट का कुछ करा भी हम लोगों ने इम्पोर्ट, तो वो भी एक है जो हम लोगों का मार्जिन इम्प्रूव करेगा, इम्पोर्ट से भी हम लोगों का कॉस्टिंग 8 to 10% रिड्यूंस हो रहा है।

Bavesh Rathod

Okay, so as of now, what I see is that we have 20% around operating profit margin from half year and अभी वो 30% पर चला गया है। So it's already a huge jump. सो इसमें भी हम और एक्सपेक्शन कर रहे हैं इंप्रूव होने का?

Rahul Khandelwal:

सर, डेफिनेटली, हम लोगों का एक्सपेक्शन अभी इसमें 30% से 35% है।

Bavesh Rathod:

Okay, okay. एंड जो सर अभी जो इम्प्रूवमेंट हुए, जो 10% का, इतना huge jump, so any specific reason behind it, our raw material efficiency या फिर --

Rahul Khandelwal:

रॉ मटेरियल का भी इसमें है, कुछ रॉ प्राइसेस आगे चल के अह इनक्रीस हुआ है, और हम लोग डेफिनेटली अगर बड़े प्रोजेक्ट में डील कर रहे थे, तो प्रोजेक्ट के साइज़ के हिसाब से हम लोगों ने ऑलरेडी अपना रॉ मेटल इंगेज करके रखा, स्टॉक करके रखा। जो मार्केट में प्राइस इम्प्रूव हुई, उससे हम लोगों के मार्केट शेयर, जो भी हम लोगों का मार्जिन था, वह हमें अह इनक्रीस हुआ। और वैल्यू एडेड जो ग्लासेस हैं, उसका हम लोगों ने सेल अपना बढ़ाने पे फोकस किया।

Bavesh Rathod:

Okay, okay sir. Aur 2-3 question hai, so I will quickly –so talking about what I have seen in the press release, we are entering into solar glass, right?

Rahul Khandelwal:

Yes, we are working on this. Definitely.

Bavesh Rathod:

So when can we expect to start the production and how much planning--

Rahul Khandelwal:

I cannot share you the exact date and time and anything else because it's a regulatory compliance issue. But definitely, shortly we are entering in this.

Bavesh Rathod:

So within this year or specifically on half basis or H1 FY26 or after that, any specifically range, can we?

Rahul Khandelwal:

Sorry, once again, I cannot share anything as, for this particular vision. But definitely, I cannot disappoint anyone, we will definitely soon start this.

Bavesh Rathod:

Okay, so do we already have a team and technology in place this to happen or we are still in terms of our seed stage?

Rahul Khandelwal:

Sorry?

Bavesh Rathod:

Like, अभी हमारा यह ऑलरेडी प्लान हो गया है, बस एग्जीक्यूट करना बाकी है कि हमारा अभी भी टीम हायरिंग चल रही है एंड ऑपरेशन एफिशिएंसी पर हम काम कर रहे हैं, या फिर जो प्लांट—

Rahul Khandelwal:

वर्किंग स्टार्ट हो चुका है, एंड इसमें पूरा कंपनी का जो भी प्रोसेस है, वह रनिंग है। मतलब हम ऑलरेडी स्टार्ट कर चुके हैं, इस प्रोसेस में अपनी वर्किंग।

Bavesh Rathod:

Okay, okay got it. सो अभी जस्ट मैंने इसके पहले आपका एक सेंटेंस सुना था कि we are working on a lighter and a stronger glass, right? So how exactly it's different from what already we are in the market and how market size... Can you differentiate about the market size from the lighter and the stronger glass?

Rahul Khandelwal:

Lighter and a stronger glass, like a raw glass and toughened glass --

Bavesh Rathod:

Exactly.

Rahul Khandelwal:

टफन ग्लास डेफिनेटली ग्रीन सेगमेंट में आता है, गवर्नमेंट इज़ ऑलरेडी काफी प्रमोट कर रही है, और इट्स अ वैल्यू एडेड थिंग, जिसे कोई भी आप रॉ ग्लास कहीं पे भी यूज लेते हैं, तो डेफिनेटली उसके कुछ रिस्क होते हैं, कुछ रिस्क पैरामीटर होते हैं। तो टफन ग्लास का यूज ऑलरेडी इसमें बहुत ज़्यादा इनक्रीस हुआ है। गवर्नमेंट भी, गवर्नमेंट ऑफ़ इंडिया भी, ग्लासेस के यूज में टफन ग्लास के यूज को प्रमोट कर रही है। हाइराइज बिल्डिंग्स में ऑलरेडी और बड़े प्रोजेक्ट में टफन ग्लासेस का यूज कंपल्सरी है।

Bavesh Rathod:

ओके। सो, गवर्नमेंट का भी हमारे इसमें इनडायरेक्टली को एक्सपोजर है in terms of helping our revenues and profits?

Rahul Khandelwal:

हम लोगों का ग्लास ए कॉन्ट्रैक्टर को अह सप्लाई होता है। हम लोगों का रेवेन्यू शेयर में 40, 45% का जो अह सेल है, नॉट डायरेक्ट, इनडायरेक्टली हम लोगों का जो जाता है, वह गवर्नमेंट प्रोजेक्ट्स में भी सप्लाई होता है।

Bavesh Rathod:

Okay. So my last question is regarding the industry. So can you get me the industry size of this glass position and toughened glass and how much portion have we have already captured from this?

Rahul Khandelwal:

Sir, on a global level or Indian level?

Bavesh Rathod:

Indian level sir, Indian level.

Rahul Khandelwal:

इंडिया लेवल पे अगर बात करते हैं, तो इन टर्म्स ऑफ नंबर या फिगर पे मैं आपको नहीं एक्सप्लेन कर पाऊंगा अभी। डेफिनेटली अगर आपको इसका है, तो आप मुझे मेल कर सकते हैं। तो डेफिनेटली we will do it और बाकी इसपे यदि राजस्थान लेवल पे बात करें, तो हम लोग अभी सप्लाई साइड में नंबर वन पे फॉल करते हैं।

Bavesh Rathod:

Okay. And specifically highest growing locations over India which have the highest demand over the glass and others?

Rahul Khandelwal:

नॉर्थ में अच्छा डिमांड है। हम लोग ऑलरेडी मार्केट कैप्चर कर रहे हैं। साउथ में हम लोग प्लानिंग कर रहे हैं एंटर करने का। इंपोर्ट एज वेल एज हम लोग जो अपना मार्केटिंग सेगमेंट डेवलप कर रहे हैं, तो उसका हमारा यही है कि पार्टिकुलर हम लोग साउथ में थोड़ा सा मार्केट कैप्चर करेंगे।

Bavesh Rathod:

Okay, fine sir. I will join back the queue.

Rahul Khandelwal:

Okay.

Moderator:

Thank you. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on a telephone keypad. The next question comes from Mokshi Jain from Parshwa Ventures. Please go ahead.

Ma'am, I'm sorry to interrupt. Your voice is not clear.

Rahul Khandelwal:

Your voice is not audible. Hello.

Moderator:

Ms. Mokshi? We request you to kindly join back the queue, ma'am. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on a telephone keypad. The next person comes from Kajal Shah from Arora Fincap. Please go ahead.

Kajal Shah:

Hello, I'm audible?

Rahul Khandelwal:

Yes.

Kajal Shah

Okay. Thank you for the opportunity, sir. Uh, so my first question is regarding the use of automation in your manufacturing. So, to what extent have you automated your operations and what improvements have you seen in quality or efficiency as a result?

Rahul Khandelwal:

आलरेडी, अभी हम लोग अभी जो प्लांट ऑपरेट कर रहे हैं, वह अह ज़म्बो साइड ऑटोमेटेड प्लांट है। क्वालिटी कंट्रोल का मैं ऑलरेडी एक्सप्लेन अभी जैसे मैं कर रहा था कि हम लोग ISO और BIS के सारे नॉरम्स फॉलो करते हैं। सप्लायर साइड से ऑलरेडी वह सपोर्टेड रहता है और BIS पे हम लोग भी अपना सारा जो ग्लासेस सप्लाई करते हैं, वह BIS मार्क का होता है। और ऑटोमेटेड जो है प्लांट, वह ऑलरेडी हम लोग अभी ज़म्बो और ऑटोमेटेड प्लांट ही यूज़ कर रहे हैं। इन फ्यूचर वी आर ट्राइंग कि हम लोग रोबोटिक और AI टेक्नोलॉजी पे भी थोड़ा सा फोकस कर रहे हैं। तो, हम लोग उसे भी इम्प्रूव करके और इंट्रोड्यूस करेंगे आपकी मैन्युफैक्चरिंग फैसिलिटीज में।

Kajal Shah

Okay, sir. And in a price-sensitive and highly competitive market like India, how do you manage to protect or maintain your profit margins?

Rahul Khandelwal:

डेफिनेटली हम लोग इम्पोर्ट पे अपना फोकस कर रहे हैं, सप्लायर साइड से हम लोग बड़े प्रोजेक्ट पे अपना फोकस कर रहे हैं। बड़े प्रोजेक्ट के साथ-साथ कुछ अदर की पॉइंट्स हैं। हम लोग अपने सप्लायर साइड से शोल्ड सप्लायर के लिए पूरा एक सपोर्ट साइड अपना डेवलप कर रहे हैं। अपना सप्लाय चैन ऐप डेवलप हम लोग कर रहे हैं। अपना ऑन ट्रांसपोर्टेशन सिस्टम हम लोगों ने ऑलरेडी अपना डेवलप कर चुके हैं। तो, यह सारे की पॉइंट्स हैं जो हम लोग ऑलरेडी इंट्रोड्यूस कर चुके हैं और ट्राई कर रहे हैं करने का। और जो हम लोग अपने मार्केटिंग ऑफिस से हैं और जो डिस्ट्रिक्टिव ऑफिस से हम लोग अपने नए ओपन कर रहे हैं, तो डेफिनेटली इसका सारा फोकस कस्टमर सपोर्ट और अपने की एरियाज़ को इनक्रीस करने पे ही रहेगा।

Kajal Shah:

Okay sir understood thank you.

Moderator:

Thank you. We have a follow up question from Yashovardhan Banka, from Tiger assets. Please go ahead.

Rahul Khandelwal:

Hello?

Yashovardhan Banka:

Thank you, thank you again. Sir, I wanted to understand अगर हम लोगों ने कोई शिफ्ट देखा है क्या, मतलब बिटवीन कमर्शियल, रेसिडेंशियल, इंफ्रास्ट्रक्चर क्लाइंट्स पोस्ट पंडेमिक?

Rahul Khandelwal:

सॉरी, एक बार थोड़ा एलोबेट करेगे, क्या पूछना चाह रहे हैं?

Yashovardhan Banka:

सर जैसे अपने क्लाइंट्स जो हैं उसमें हैव यू सीन एनी शिफ्ट मतलब चेंज होते हुए देखा है पोस्ट पंडेमिक?

Rahul Khandelwal:

डेफिनेटली। आपका कोई भी प्रोजेक्ट होता है तो वो उम इसमें ऐसा नहीं है कि कोई क्लाइंट का पार्टिकुलर है। बट हम लोगों का जो सप्लायर चैन रहता है वो फैब्रिकेटर्स को रहता है या कैटेगरी वन कॉन्ट्रैक्टर्स को रहता है। तो वो रेंज में ही होते हैं और प्रोजेक्ट जो हम लोग साइजेस होते हैं वो हम अकॉर्डिंग तो अपने वर्किंग कैपिटल साइकिल और कंपनी अकॉर्डिंग टू स्टैंडर्ड्स जो भी कंपनी को प्रोजेक्ट लेना है, तो अकॉर्डिंगली कंपनी अपने प्रोजेक्ट यूज करती है। इसका पूरा एक प्रोसेस होता है। उसके अकॉर्डिंग हम लोग सारा अपना प्रोसेस फ्लो अप्लाय करते हैं। कोई भी अगर हम लोगों का बड़ा ऑर्डर आता है या

कोई भी छोटा ऑर्डर है या रिटेल है, लॉन्ग टर्म, शॉर्ट टर्म, तो एज वाइज एंड कैटेगरी वाइज और सप्लायर साइड से जो ग्लास की अवेलेबिलिटी है अकॉर्डिंगली हम लोग कोई भी ऑर्डर लेते हैं और उसे फुलफिल करते हैं। क्लाइंट का रिपीटेशन पर अगर हम लोग बात करते हैं तो इसमें क्लाइंट रिपीट में ही होते हैं, क्योंकि हम लोग इस तरह के प्रोजेक्ट्स में डील करते हैं, लाइक हमने एम्स कंप्लीट किया या हमने किसी भी बड़े प्रोजेक्ट को कंप्लीट किया। लेकिन कॉन्ट्रैक्टर जो होते हैं कैटेगरी वन कॉन्ट्रैक्टर है जिनको हम सप्लाइ कर रहे हैं तो वो डेफिनेटली हमारे टच में ही रहते हैं, वो रिपीटेड ही हैं।

Yashovardhan Banka:

ओके, ओके। समझ गया सर। सर, अगर हम लोग फॉर एग्जांपल क्लाइंट्स को तीन बासिक्स में अगर रख सकते हैं जैसे कमर्शियल, रेसिडेंशियल और इन्फ्रास्ट्रक्चर, तो तीनों में अपना कोई मिक्स है ऐसा? मतलब डू वी हैव एनी...

Rahul Khandelwal:

तीन कैटेगरी में आप इस तरह से नहीं रख सकते हैं। बेसिकली इन्फ्रा का प्रोजेक्ट, क्योंकि हम लोग और टोटल सप्लाइ जो होता है वो इन्फ्रा में ही होता है। ग्लास का जो भी यूज आता है वो इन्फ्रा में ही ज्यादातर है। आप इसे इस तरह से बाइफरकेंट कर सकते हैं कि हम लोग रिटेल सेगमेंट में डीलिंग करते हैं, कुछ शॉर्टस्ट प्रोजेक्ट होते हैं, कुछ लॉन्ग टर्म प्रोजेक्ट होते हैं। लॉन्ग टर्म प्रोजेक्ट लाइक आपको कोई तो वैल्यू वाइज या वॉल्यूम वाइज हम कहते हैं कि यहां पे ग्लासेस बहुत ज्यादा जा रहे हैं, या फिर कोई हॉस्पिटल है या कोई बड़ा प्रोजेक्ट है, होटल है, तो वो अकॉर्डिंगली यहां पे डिफरेंशिएट होता है। इन्फ्रा वाइज है तो ये कंप्लीट इन्फ्रा में डेफिनेट होता है पूरा सेगमेंट और किसी भी सेक्टर के अंदर हम लोग सप्लाइ करते हैं, लाइक अगर हम चार या सात सेक्टर्स के अंदर हम लोग करीब अभी हां सप्लाइ हम लोगों का फॉल होता है। तो वहां पे सारा की सारा जितना भी हमारा सप्लाइ चेन होता है वो लॉन्ग टर्म, शॉर्ट टर्म और शॉर्ट एज लांग एज के अकॉर्डिंग वाई सर्कट होता है। ग्लास का जो भी यूजेज होता है किसी भी प्रोजेक्ट के अंदर वो डेफिनेटली पूरा कंप्लीट प्रोजेक्ट होने के लास्ट फिफटीन परसेंट जो प्रोजेक्ट कंप्लीशन होता है उस पे होता है। तो फिफटीन परसेंट का जो एज होता है लाइक, कोई भी होटल की बिल्डिंग डेवलप हुई तो फिर फिफटीन परसेंट का जो लास्ट पोर्शन होता है वहां पे ग्लास का यूजेज आता है। तो वो उस वाली साइड पे डिपेंड करता है कि उसका प्रोजेक्ट का साइज कितना है, वॉल्यूम कितना है, अकॉर्डिंगली हम लोग अपना सेगमेंट चूज करते हैं।

Yashovardhan Banka:

जी, जी सर जी। समझ गया। जस्ट वन वन लास्ट क्वेश्चन तो, आई मीन अपना जो रेवेन्यू है अभी उसका क्या परसेंटेज ऑफ रेवेन्यू इज फ्रॉम यू नो रिपीट क्लाइंट्स, मतलब... क्लाइंट्स ऑलरेडी जो एक्जिस्टिंग है उसे क्या परसेंटेज आ रहा है फ्रॉम रिपीट क्लाइंट्स और अपने कुछ स्ट्रैटेजीज हैं इन प्लेस टू यू नो रिटेन देम, मतलब क्लाइंट्स को अपने साथ रख सकें, तो कोई स्ट्रैटेजी है अपने इन प्लेस?

Rahul Khandelwal:

सर डेफिनेटली। हम लोग अपना जितने भी क्लाइंट्स होते हैं कस्टमर सेटिस्फेक्शन पे हम लोगों का फोकस होता है, क्वालिटी कंट्रोल पे हम लोगों का फोकस होता है। मार्केट शेयर में जिस तरह का हम लोग अभी जंबो ग्लासेस सप्लाइ पे क्योंकि अभी नॉर्थ इंडिया में अगर हम बात करते हैं तो जंबो ग्लासेस हम ही सप्लाइ कर रहे हैं, तो कुछ मार्केट हम लोगों का शेयर वैसे भी कंप्लीट और रिपीटेड रहता है। तो और रिपीटेड क्लाइंट्स का एकचुअली हम लोगों का जो फोकस था,

अगर हम परसेंटेज में बात करते हैं तो 30 to 35% हमारे रिपीटेड भी होते हैं क्लाइंट्स। बट हमारा मेनली फोकस मार्केट शेयर इंक्रिज करने पे है। क्लाइंट रिपीट होता है, वेल् एंड गुड। हमारा सेटिस्फेक्शन उसपे भी होता है। बट हमारा मेनली फोकस मार्केट शेयर भी हमें अपना एक्सपांड करना है, मीन व्हाइल।

Yashovardhan Banka:

ओके, ओके। जी सर, समझ गया। सो सर इस पे एक फॉलो अप एक लास्ट थी, मार्केट शेयर अपना करंटली क्या है and what is our, you know, vision moving on in the near term --

Rahul Khandelwal:

करंटली वी दियार सप्लाइंग इन नॉर्थ इंडिया, बट अलसो अभी हम लोगों का 10 to 15-20% साउथ तक भी रीच है। अभी हम लोग अपना नॉर्थ एंड साउथ कंपलीटली, क्योंकि हम लोग अभी जंबो ग्लास में से भी डील कर रहे हैं। तो ऑलरेडी हम लोग अपना मार्केट शेयर हर एरिया वाइज, हमने कुछ एरिया इंडेंटिफाई कर रहे हैं, वहां पे हम लोग अपने ओन ट्रांसपोर्ट सिस्टम, अपने ऑफिसेज, अपने गोडाउंस डेवलप करके हम लोग वहां पे अपना मार्केट डेवलप कर रहे हैं।

Yashovardhan Banka:

Okay sir. And then moving on we are planning for exports as well?

Rahul Khandelwal:

एक्सपोर्ट पे अभी हम लोगों का फोकस नहीं है और क्योंकि एकचुअली डोमेस्टिक मार्केट में काफी हाई डिमांड है। तो अभी हम लोग ज्यादा अपना, मतलब मैक्सिमम फोकस हम लोगों का डोमेस्टिक डिमांड पे ही है।

Yashovardhan Banka:

ओके सर, ओके सर, गॉट इट। सर हमारे कैपसिटी यूटिलाइजेशन क्या है करंटली?

Rahul Khandelwal:

Currently we are using 40 to 45% capacity for toughened plant unit 1. और अगर हम सेटल प्लांट की बात करते हैं, तो वहां पर हम लोग 50 to 55% तक अपनी ज्यादा यूज ले रहे हैं। इसका जो मैक्सिमम अगर मैं ऑप्टिमाइज लेवल पर बात करता हूं, तो हम 70 to 75% तक कैपेसिटी यूज ले सकते हैं इस प्लांट की। क्योंकि 25 4X7 ये प्लांट सर, सारे रनिंग करते हैं। तो इनकी कैपेसिटी को अगर मैक्सिमम लेवल पर हम लोग जाते हैं, तो 70 to 75% ही ऑप्टिमम लेवल पर हम लोग यूज ले सकते हैं। तो अभी हम लोग उसे भी इंक्रिज कर रहे हैं। हम लोगों का कुछ कैपिटलाइजेशन भी ऑलरेडी हम लोग कर चुके हैं। जंबो डीजी प्लांट हम लोग का इंस्टॉल हो चुका है। तो मीन वाइल जैसा, जैसा हम लोग के ऑर्डर बुक और, और चीजें इंक्रिज हो रही हैं, तो हम लोग अपनी कैपेसिटी भी इंक्रिज कर रहे हैं।

Yashovardhan Banka:

Okay sir, All the best.

Rahul Khandelwal:

Thank you.

Moderator:

Thank you. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on a telephone keypad. The next question comes from Agastya Dave from CAO capital. Please go ahead.

Agastya Dave:

Thank you, thank you very much. Am I audible.

Rahul Khandelwal:

Yeah. Hello sir.

Agastya Dave:

हां जी थैंक यू सर। सर सारे क्वेश्चंस लगभग कंसर्न हो गए सर। एक ही बचा था। आपने अभी बोला कि जैसे-जैसे जरूरत पड़ेगी, वैसे-वैसे एक्सपेंशन करेंगे। तो ये आपका CAPEX कितना रहता है सर? एक मेंटेनेंस CAPEX कितना रहता है, और अगेन नेक्स्ट साल में आप का...

Rahul Khandelwal:

डेफिनेटली मैं आपको एक्सप्लेन करता हूं। हम लोग अपना एकचुअली जब शुरुआत में कंपनी इंट्रोड्यूस, हम लोगों ने स्टार्टिंग करा था, तो रिटेल मार्केट शेयर हम लोगों का बहुत ज्यादा था। रिटेल मार्केट शेयर बढ़ाने के लिए वर्किंग कैपिटल की लिमिटेशन होती है। वर्किंग कैपिटल लिमिटेशन होती है तो हम रिटेल मार्केट में ज्यादा वर्किंग अपना कर रहे थे। और उसके बाद धीरे-धीरे हमने मिडिल एज और लॉन्ग एज प्रोजेक्ट में भी डील करना स्टार्ट किया। तो अभी जब हम सफिशिएंट वर्किंग कैपिटल, होती है कंपनी के पास तो डेफिनेटली कंपनी बड़े प्रोजेक्ट में भी डील कर सकती है, जो कि हम लोग अभी कर रहे हैं। तो ये एक मेन चीज होती है, जो भी किसी भी प्रोजेक्ट साइकिल या प्रोजेक्ट की एज को डिसाइड करने के लिए हम लोग यूज लेते हैं। तो इसी के अकॉर्डिंग हम लोगों का वर्किंग कैपिटल का पूरा साइकिल मेंटेन होता है।

Agastya Dave:

सर मेरा क्वेश्चन CAPEX को लेकर था। आपका...

Rahul Khandelwal:

CAPEX का अभी हम लोगों ने ऑलरेडी एक प्लान अपना स्टार्ट किया है और हम लोग अकॉर्डिंगली हमारे रिटेल ऑर्डर जैसे, जैसे हम लोग बट रहे हैं तो ये पूरा कंप्लीट प्लान हम रिटेल से फोकस कर रहे हैं। ये कंप्लीट जो हमारा प्लान होगा वो कंप्लीटली लॉन्ग एज और बड़े प्रोजेक्ट पर फोकस करते हुए हम लोग रन कर रहे हैं। तो अकॉर्डिंगली हम लोग जैसे, जैसे हम लोग का डिमांड इंक्रीज हो रहा है, हम लोग CAPEX में इंक्रीज करते जा रहे हैं।

Agastya Dave:

सर मैं वो वाला पॉइंट समझा, ये आपने पिछले पार्टिसिपेंट्स को भी बताया। मेरा, मेरा क्वेश्चन ये था कि आपका ग्रॉस ब्लॉक में नेक्स्ट ईयर आप कितना इन्वेस्ट करेंगे? मतलब क्या दस से पंद्रह करोड़ का इन्वेस्टमेंट अपनी हर साल...

Rahul Khandelwal:

INR 10 to 15 crore.

Agastya Dave:

10 to 15 करते रहेंगे राइट सर? उसमें मेंटेनेंस का भी काम हो जाएगा, राइट?

Rahul Khandelwal:

हाँ, हाँ, डेफिनेटली।

Agastya Dave:

ओके। एंड सर, फाइनल क्वेश्चन सर। क्योंकि वर्किंग कैपिटल इतना क्रिटिकल है सर, इसमें आपका कुछ, आपने, आपने कहा कि आप इंपोर्ट्स पे भी कंसंट्रेट कर रहे हैं, तो इंपोर्ट जो आप कर रहे हैं, उसकी वजह से आपका क्या इन्वेंटरी थोड़ा सा आप बढ़ाएंगे सर?

Rahul Khandelwal:

हाँ(Inaudible)

Agastya Dave:

क्योंकि ये दो क्वेश्चन साथ में, मैं दो क्वेश्चन साथ में पूछता हूँ, सर। एक तो ये इन्वेंटरी लेवल्स का क्या होगा? दूसरा आपने एक और चीज कही, एक फेलो इन्वेस्टर ने आपसे पूछा था कि प्लाई, प्राइस फ्लक्चुएशन रॉ मटेरियल का आप कैसे हैंडल करते हैं? तो आपने कहा कि हमको ऑर्डर आता है, उसके बाद हम बुकिंग करते हैं मटेरियल की। और आपने बार-बार बोला कि वर्किंग कैपिटल से सब कुछ लिंक हो जाता है, डिस्काउंट भी मिल जाता है क्योंकि सप्लायर क्रेडिट नहीं है। तो जो आपको जब ऑर्डर आता है, उसके बाद ही आप ऑर्डर प्लेस करते हैं रॉ मटेरियल का, मतलब सब कुछ बैंक टू बैंक अरेंजमेंट हो जाता है। और उस वाली केस में क्या आप कभी इन्वेंटरी पायलट भी करेंगे सर?

Rahul Khandelwal:

सर इसमें जो भी हम लोगों का प्रोजेक्ट फाइनल एज में होता है, अकॉर्डिंगली हम लोग, क्योंकि एक ग्लास सप्लायर जो होता है वो किसी भी तरह का ग्लास को मैनुफैक्चर करता है। तो बहुत सारे तरह के क्वालिटी ग्लास, अलग-अलग क्वालिटी के ग्लासेस होते हैं। तो एक जो ग्लास के सप्लायर, क्योंकि इस साइड में बहुत लिमिटेड है। तो एक सप्लायर अगर एक क्वालिटी का ग्लास मैनुफैक्चर कर रहा है, तो वो पूरे 365 days नहीं करता है। उसका एक प्रोडक्शन साइकिल होता है। अकॉर्डिंग टू प्रोडक्शन साइकिल हम लोग को ग्लास प्रोडक्ष, अअअ जो उसका प्रोडक्शन साइकिल सप्लायर का होता है, उसके अकॉर्डिंग हम लोगो को सिक्योर करना होता है ग्लास।

Agastya Dave:

समझ गया, समझ गया, समझ गया। ये तो आपका वर्किंग कैपिटल भी काफी स्टेबल रहेगा। मतलब जो लेवल आपने अभी रिपोर्ट किया है उसी के आसपास रहना चाहिए।

Rahul Khandelwal:

Right, sir.

Agastya Dave:

राइट, ओके, ओके सर। सर, एक और लाइन आइटम है आपके बैलेंस शीट में, शॉर्ट टर्म लोन्स एंड एडवांसेस इसमें अट्ठाईस करोड़ का नंबर है, जो लास्ट, लास्ट ईयर से दो करोड़ था। ये भी आपका वर्किंग कैपिटल से रिलेटेड है? सर ये आपने...

Rahul Khandelwal:

वर्किंग कैपिटल से रिलेटेड है, सर। कुछ एडवांसेस है, मैक्सिमम वर्किंग कैपिटल है।

Agastya Dave:

मैक्सिमम वर्किंग कैपिटल, ओके। ठीक है सर, थैंक यू वेरी मच। और सर मेरा जो रिक्वेस्ट था सर उसको जरूर कंसीडर करिए क्वार्टरली अपडेट के लिए।

Rahul Khandelwal:

Sure.

Agastya Dave:

ऑल द बेस्ट सर। थैंक यू महेश जी आलसो, एंड थैंक यू राहुल जी, राइट सर?

Rahul Khandelwal:

थैंक यू सर।

Agastya Dave:

Thank you, sir. Thank you.

Moderator:

Thank you. The next question comes from Devendra Chawla from Prasun Exponentials. Please go ahead.

Devendra Chawla:

हेलो सर, सर ये टफनिंग का प्रोसेस क्या होता है और इसमें क्या मशीनरी का जरूरत होता है?

Rahul Khandelwal:

हां सर, आपकी वॉइस थोड़ी नहीं आ रही है। Can you please repeat your question?

Devendra Chawla:

Am I audible now?

Rahul Khandelwal:

Yes, sir.

Devendra Chawla:

Okay so what is the process for toughening glass and what is the machinery required for this?

Rahul Khandelwal:

टफनिंग का जो है ये वैल्यू एडेड प्रोसेस है। ग्लासेस का जो एक वैल्यू एडेड, पार्ट होता है उसे हम टफनिंग कहते हैं। इसे एक स्पेसिफिक डिग्री ऑफ टेंपरेचर के ऊपर ग्लास को हम लोग, रन करते हैं। देन उसके बाद वो ग्लास एक स्ट्रांग ग्लास जो भी टफन ग्लास होता है, उसमें कन्वर्ट हो जाता है। तो इसका एक प्राइमरी जो प्रोसेस होता है, एक रॉ ग्लास हम लोग प्रोक्योर करते हैं, फ्रॉम सप्लायर ऑफ ग्लासेस जो भी सेंट गोबिन्न हुआ, या फिर जो बड़े ग्लास सप्लायर्स हैं। उसके बाद उसे एक स्पेसिफिक प्रोसेस से हम लोग फॉलो करते हैं। उस फॉलो के बाद, ग्लास का जो स्ट्रांगनेस होता है वो चेंज हो जाता है। थोड़ा ग्लास स्ट्रांग हो जाता है। कुछ कैपेसिटी, वाइज बात करते हैं तो उसकी कैपेसिटी, अगेन वो चेंज हो जाती है। तो ये पूरा प्रोसेस होता है जिस पर ग्लास का एक वैल्यू एडेड शील्ड आ जाता है। ये होता है बेसिकली टफनिंग का। और इससे, पूरे प्रोसेस कंप्लीट होने के बाद जो टफन ग्लास होता है वो प्राइमरी जो बड़ी बिल्डिंग, हाई रेज बिल्डिंग्स और जो भी प्रोजेक्ट्स होते हैं उसमें आप यूज ले सकते हो। तो ये, बेसिकली सेफ्टी शील्ड है। पूरा एक सेफ्टी नॉर्म्स के अकॉर्डिंग अपन जैसा भी ग्लास का जो भी प्रोसेस होता है, उसे फॉलो करते हैं और फॉलो करने के बाद जो वैल्यू एडिशन होता है वो एक टफन ग्लास का प्रोसेस है।

Devendra Chawla:

Okay understood sir, thank you.

Moderator:

Thank you. That would be the last question for the day. Now I hand over the floor to management for closing comments.

Rahul Khandelwal:

Yes definitely. Thank you. Thank you to you all, and definitely Agrawal toughened India Limited proved your expectations and all other things. जो भी हम लोगों ने अपना Investors को फॉलो किया या जो भी आप लोगों के क्वेश्चन्स हैं, जो भी अगर आप लोग का कोई फ्लो रहता है या कोई क्वेश्चन्स रहते हैं तो आप लोग हम लोग की मेल आईडी या फिर डायरेक्टली हम लोगों के जो नंबर प्रोजेक्टेड है उस पर आप लोग कॉन्टैक्ट कर सकते हैं। Definitely thank you, thank you for the opportunity.

Moderator:

Thank you, sir. Ladies and gentlemen, this concludes the conference call for today. Thank you for your participation. You may disconnect your lines now. Thank you and have a good day.

Note:

1. This document has been edited to improve readability
2. Blanks in this transcript represent inaudible or incomprehensible words.