

29.05.2026

**To,
The Manager - Listing
National Stock Exchange of India Ltd.
Exchange Plaza, Bandra Kurla Complex
Bandra (East)
Mumbai - 400 051
Tel No. 022-2659 8237 /38
Symbol: DHAMPURSUG**

**The General Manager – DSC
BSE Limited
Phiroze Jeejeebhoy Towers,
Dalal Street, Fort,
Mumbai - 400001
Tel No.022-22722039/37/3121
Security Code: 500119**

Dear Sir,

Sub: Submission of copy of Newspaper Advertisement

Please find enclosed the copies of the newspaper advertisement published in Business Standard (English and Hindi Edition) dated 29th May, 2026 pertaining to the Audited Financial Results of the Company for the period ended 31st March, 2026, pursuant to Regulation 47 of the SEBI (LODR) Regulations, 2015. The advertisement copies will also be made available on the Company's website at the weblink www.dhampursugar.com.

You are requested to take the information on record.

Thanking you,

For Dhampur Sugar Mills Limited

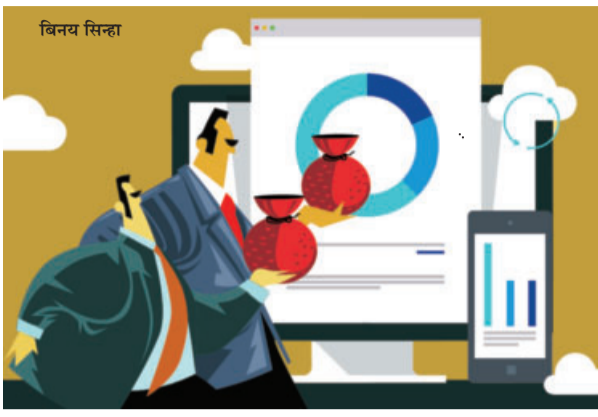
**Aparna Goel
Company Secretary
M. No. 22787**

पश्चिम एशियाई संकट के दौर में

शेयरों में मजबूत खुदरा निवेश

सुंदर सेतुरामन मुंबई, 28 मई

रामन युद्ध शुरू होने के बाद से खुदरा निवेशक शेयरों की लगातार खरीद कर रहे हैं। दूसरी ओर विदेशी पोर्टफोलियो निवेशक (एफपीआई) निरंतर बिकवाली करते आ रहे हैं। मार्च से अब तक आम निवेशकों ने घरेलू शेयरों में करीब 21,897 करोड़ रुपये का निवेश किया है। दूसरी ओर इस अवधि में एफपीआई ने कुल मिलाकर 2.3 लाख करोड़ रुपये की बिकवाली की है।



बढ़ी दिलचस्पी

■ मार्च से अब तक आम निवेशकों ने घरेलू शेयरों में करीब 21,897 करोड़ रुपये का निवेश किया है

■ इस अवधि में एफपीआई ने 2.3 लाख करोड़ रुपये की बिकवाली की

■ सीधे निवेश करने के अलावा घरेलू परिवारों ने मार्च से शेयरों में अब तक 2.5 लाख करोड़ रुपये का निवेश किया है

■ करीब 20 महीनों के बाद स्मॉलकैप और मिडकैप शेयरों ने फिर से बेहतर प्रदर्शन शुरू कर दिया

सिर्फ अप्रैल में ही खुदरा निवेशकों ने 19,664 करोड़ रुपये के शेयर खरीदे, जो अक्टूबर 2024 के बाद से उनकी सबसे बड़ी मासिक खरीदारी है। लेकिन मई में वे 607 करोड़ रुपये के शुद्ध बिकवाल रहे। फिर भी, बाजार में आई गिरावट ने कई मिडकैप और स्मॉलकैप शेयरों को आकर्षक बना दिया। मार्च तिमाही की कमाई में किसी तरह की बुुरी खबर न होने से खुदरा निवेशकों का भरोसा और भी बढ़ गया।

अल्फनाइति फिनटेक के सह-संस्थापक यूआर भट्ट ने कहा, एएसआईपी में निवेश करना अब भारतीय निवेशकों की आदत बन गई है। रुपये में लागत एवरोजिंग और बाजार के उतार-चढ़ाव के दौरान भी निवेश बनाए रखने का विचार पिछले कुछ सालों में छोटे निवेशकों के मन में गहराई से बैठ

गया है और इसका जबरदस्त असर हुआ है। यहाँ तक कि युद्ध, वैश्विक अनिश्चितता या बाजार में भारी गिरावट के समय भी निवेशक अपनी एसआईपी जारी रखते हैं क्योंकि उनका मानना है कि ये हालात कुछ समय के लिए ही हैं।

उन्होंने कहा, सीधे निवेश में भी यही सोच दिखती है। निवेशक इस बात को ज्यादा मानने लगे हैं कि बाजार में गिरावट का समय अक्सर निवेश का सबसे अच्छा समय होता

शामिल हैं, जिनके पास एसआईपी, बीमा प्रीमियम और लंबी अवधि की रिटायरमेंट योजनाओं के जरिये निवेश के रूप में खुदरा बचत आती है।

जानकारों का कहना है कि एफपीआई अपने फंड देश से दूसरे देश में ले जा सकते हैं, लेकिन घरेलू निवेशकों के पास मोटैर तौर पर स्थानीय स्तर पर ही निवेश करने के अलावा कोई और विकल्प नहीं होता। इसी वजह से वे निचले स्तर पर निवेश के मौकों की तलाश करते हैं और उम्मीद करते हैं कि बाजार फिर से ऊपर बढ़ेगा, जैसा कि संकट के पिछले दौर में हुआ था।

भट्ट ने कहा, अगर आप लंबे समय तक बाजारों को देखें तो गिरावट आमतौर पर ऊपर की ओर जाते रुझान में कुछ समय के लिए होती है। लेकिन यह तरीका तब सबसे अच्छा काम करता है जब गिरावट की वजह ढांचगत समस्याएं या बाजार में बहुत ज्यादा तेजी न होकर कुछ समय के लिए होने वाली घटनाएँ हों। ऐसे मामलों में लंबे समय के लिए निवेश करने वालों को आमतौर पर फायदा होता है।

खुदरा निवेशकों के निवेश का रुझ इस बात पर निर्भर करेगा कि आगे चलकर स्मॉलकैप और मिडकैप शेयर कैसा प्रदर्शन करते हैं। स्वतंत्र इक्विटी विश्लेषक अंबरीश बालिगा ने कहा, बाजार में गिरावट के दौरान असली मुद्दा डर था। जब बाजार तेजी से गिरते हैं तो निवेशक सतर्क हो जाते

हैं और नया निवेश करने से बचते हैं। मगर अप्रैल से निवेशकों का मूड बदलने लगा।

पूँजी बाजार की फर्मों का दमदार प्रदर्शन

पूँजी बाजार के क्षेत्र में सूचीबद्ध कंपनियों ने चौथी तिमाही में कमाई में जबरदस्त बढ़ोतरी दर्ज की, हालांकि मार्क-टु-मार्केट (एमटीएम) नुकसान की वजह से कुछ कंपनियों के कुल मुनाफे पर थोड़ा असर पड़ा।

कोटक इंस्ट्रुमेंट्स इक्विटीज (केआईई) के एक विश्लेषण के मुताबिक 12 कंपनियों के एक समूह ने 2025-26 की चौथी तिमाही में सालाना आधार पर राजस्व में 30 फीसदी और आय में 19 प्रतिशत की

बढ़ोतरी दर्ज की। क्रोकेर ने बताया कि हालांकि एमटीएम की वजह से कुल कमाई में बढ़ोतरी पर असर पड़ा, लेकिन खुदरा निवेश, राजस्व आय और नए ग्राहक जोड़ने जैसे बुनियादी रुझान स्थिर रहे।

उसने चेतावनी दी है कि पूँजी बाजार की फर्मों के शेयरों में आई तेजी के कारण ने कई फर्मों में बढ़त की गुंजाइश सीमित है। इनमें परिसंपत्ति प्रबंधन कंपनियाँ यानी एएमसी और ब्रोकर कंपनियाँ शामिल हैं।

पंजाब एण्ड सिंध बैंक		Punjab & Sind Bank	
(Bank of India Group)		(Bank of India Group)	
शाखा: बेगम ब्रिज, मेरठ, मेरठ-250001		दिनांक: 26.05.2026	
ई-मेल: m0169@psb.bank.in		ई-मेल: m0169@psb.bank.in	
<p>1. श्री आला सिंह पुत्र गुरदेव सिंह (उच्चारणकर्ता/बंधककर्ता), मकान नं. 820/9, गली नंबर 1, प्लॉट नंबर 5, संत विहार, ट्रांसपोर्ट नगर, मेरठ, यूपी-250002</p> <p>2. श्री चमकोर सिंह पुत्र श्री गुरदेव सिंह (सह-उच्चारणकर्ता/बंधककर्ता), मकान नं. 820/9, गली नंबर 1, प्लॉट नंबर 5, संत विहार, ट्रांसपोर्ट नगर, मेरठ, यूपी-250002</p> <p>3. श्री बलजीत सिंह पुत्र श्री कौर सिंह (गारंटर), मकान नं. 819, संत विहार, ट्रांसपोर्ट नगर, मेरठ, यूपी-250002</p>		<p>1. श्री नमन सोम वेलनेस (प्रो. श्री नमन सोम), पंजीकृत पता: एफ-4, सीपी 59/5, सारिखा प्लाजा, गड रोड, जागृति विहार, मेरठ, यूपी-250004</p> <p>2. श्री. नमन सोम पुत्र राकेश कुमार (प्रोपराइटर), मकान नं. 15, प्रवेश विहार के ब्लॉक, शास्त्री नगर, मेरठ, यूपी-250004</p> <p>3. श्री राकेश कुमार पुत्र श्री गोपाल सिंह (गारंटर/बंधककर्ता), मकान नं. 15, प्रवेश विहार के ब्लॉक, शास्त्री नगर, मेरठ, यूपी-250004</p> <p>4. श्री. लोकेश कुमार पुत्र श्री जिया लाल सिंह (गारंटर/बंधककर्ता), मकान नं. 73 वसुधारा कॉलोनी, शास्त्री नगर, मेरठ, यूपी-250004</p>	
<p>संबंधित: खाता नैसर्ग सोम वेलनेस प्रोपराइटर श्री नमन सोम, शाखा बेगम ब्रिज, मेरठ, के संबंध में प्रतिभूतिकरण एवं वित्तीय परिसंपत्तियों के पुनर्निर्माण तथा प्रतिभूति हित प्रवर्तन अधिनियम, 2002 (‘सरफेसी अधिनियम’) की धारा 13(6) के अंतर्गत आपकी निहित मोचन अधिकार तथा प्रतिभूति हित (प्रवर्तन) नियम, 2002 के नियम 8(6) के परंतुक के अनुसार विमोचन हेतु सूचना जारी है।</p>			

पंजाब एण्ड सिंध बैंक		Punjab & Sind Bank	
(Bank of India Group)		(Bank of India Group)	
शाखा: बेगम ब्रिज, मेरठ, मेरठ-250001		दिनांक: 26.05.2026	
ई-मेल: m0169@psb.bank.in		ई-मेल: m0169@psb.bank.in	
<p>1. श्री नमन सोम वेलनेस (प्रो. श्री नमन सोम), पंजीकृत पता: एफ-4, सीपी 59/5, सारिखा प्लाजा, गड रोड, जागृति विहार, मेरठ, यूपी-250004</p> <p>2. श्री. नमन सोम पुत्र राकेश कुमार (प्रोपराइटर), मकान नं. 15, प्रवेश विहार के ब्लॉक, शास्त्री नगर, मेरठ, यूपी-250004</p> <p>3. श्री राकेश कुमार पुत्र श्री गोपाल सिंह (गारंटर/बंधककर्ता), मकान नं. 15, प्रवेश विहार के ब्लॉक, शास्त्री नगर, मेरठ, यूपी-250004</p> <p>4. श्री. लोकेश कुमार पुत्र श्री जिया लाल सिंह (गारंटर/बंधककर्ता), मकान नं. 73 वसुधारा कॉलोनी, शास्त्री नगर, मेरठ, यूपी-250004</p>		<p>संबंधित: खाता नैसर्ग सोम वेलनेस प्रोपराइटर श्री नमन सोम, शाखा बेगम ब्रिज, मेरठ, के संबंध में प्रतिभूतिकरण एवं वित्तीय परिसंपत्तियों के पुनर्निर्माण तथा प्रतिभूति हित प्रवर्तन अधिनियम, 2002 (‘सरफेसी अधिनियम’) की धारा 13(6) के अंतर्गत आपकी निहित मोचन अधिकार तथा प्रतिभूति हित (प्रवर्तन) नियम, 2002 के नियम 8(6) के परंतुक के अनुसार विमोचन हेतु सूचना जारी है।</p>	
<p>अबल संपत्ति की बिक्री हेतु बिक्री सूचना का विवरण निम्नानुसार है:-</p> <p>प्रतिभूति हित (प्रवर्तन) नियम, 2002 के नियम 8(6) के परंतुक के साथ पठित वित्तीय आरिस्तियों के प्रतिभूतिकरण एवं पुनर्निर्माण तथा प्रतिभूति हित प्रवर्तन अधिनियम, 2002 के अंतर्गत अबल संपत्तियों की बिक्री हेतु ई-नीलामी बिक्री सूचना</p>			

सवाल जवाब

बाजार के लिए पूंजीगत खर्च की बहाली अहम

बजाज फिनसर्व एएमसी के मुख्य निवेश अधिकारी (सीआईओ) निमेश चंदन का मानना है कि भू-राजनीतिक जोखिमों के बने रहने के बावजूद भारत के आर्थिक फंडामेंटल और कमाई की संभावनाएं मजबूत बनी हुई हैं। अभिषेक कुमार को दिए एक ईमेल इंटरव्यू में चंदन ने कहा कि लार्जकैप शेयरों के मुकाबले मिड और स्मॉलकैप शेयरों का बेहतर प्रदर्शन जारी रहने की संभावना है। मुख्य अंश...



आर्टिफिशल इंटेलिजेंस से जुड़े पूंजीगत खर्च (जिसके लिए पूरी वैल्यू चेन में कई तरह की धातुओं और खनिजों की जरूरत होती है) और युद्ध की वजह से सप्लाई चेन में आई रुकावटों के कारणों ऊर्जा और कर्मोडिटी सुरक्षा पर ज्यादा ध्यान दिया जा रहा है। जैसे-जैसे सप्लाई चेन से जुड़ी चुनौतियां कम होंगी, दुनिया भर के देश जरूरी कर्मोडिटी और खनिजों का रणनीतिक भंडार बनाएंगे। युद्ध से प्रभावित इन्फ्रास्ट्रक्चर के दोबारा निर्माण से धातुओं की मांग बढ़ेगी, जिससे उनकी कीमतों को भी सहारा मिलेगा। भारतीय धातु और खनन कंपनियों, खासकर स्टील उत्पाद की निर्माताओं को, फायदा होने की संभावना है। भारतीय रुपये की हालिया गिरावट दबा और टेक्सटाइल्स जैसे उच्च-गुणवत्ता वाले, निर्यात-उन्मुख कारोबारों के लिए भी अच्छा संकेत है। मुद्रा में तेज गिरावट इन कारोबारों के लिए टैरिफ कटौती जैसी है।

क्या बाजार पश्चिम एशिया के जोखिमों की पूरी झलक दे रहे हैं, खासकर अगर तेजी की कीमतें ऊंची बनी रहती हैं?

जहाँ तेल की हाजिर कीमतें स्थिर बनी हुई हैं, वहीं ब्रेंट क्रूड वायदा संकेत दे रहा है कि वैश्विक वित्तीय बाजार इस समस्या के जल्द समाधान की उम्मीद कर रहे हैं। दोनों पक्षों की मौजूदा बातचीत से भी यही लगता है कि हम तुफान में फंसने की बजाय उससे निकल रहे हैं। हालांकि कमाई से जुड़े कुछ जोखिम हैं। लेकिन इनके लंबे समय तक बने रहने की संभावना नहीं है बल्कि ये जोखिम किसी खास सेक्टर तक ही सीमित रह सकता है, न कि हर जगह फैलेगा।

अगले दौर में बाजार की रिकवरी किन अहम कारणों से आगे बढ़ेगी?

पिछले 18 महीनों में कई वैश्विक चुनौतियों के बावजूद भारत के आर्थिक फंडामेंटल्स मजबूत बने हुए हैं। निजी पूंजीगत खर्च के चक्र के शुरुआती संकेत दिखाई दे रहे हैं, जबकि सरकारी पूंजीगत खर्च भी मजबूत बना हुआ है।

सरकार के कई कदम जैसे जीएसटी में कटौती, आयकर में छूट और आने वाले समय में धन आयोग लागू होने की संभावना पहले से ही खपत को बढ़ावा दे रहे हैं। इस रुझान के और मजबूत होने की उम्मीद है। कमाई का हाल का सीजन अच्छा रहा है। अब तक निफ्टी 500 की लगभग 80 फीसदी कंपनियों ने अपने नतीजे जारी किए हैं, जिनमें कुल राजस्व (13 फीसदी) और समायोजित मुनाफे (32 फीसदी) में दो अंकों की बढ़ोतरी हुई है। हमें उम्मीद है कि सरकारी दखल और भू-राजनीतिक तनाव कम होने से भारतीय रुपया स्थिर होगा। बेहतर होते फंडामेंटल भी देश में विदेशी पूंजी वापस लाएंगे। इन कारणों से हमें उम्मीद है कि बाजार अपने अब तक के सबसे ऊंचे स्तरों की ओर बढ़ेगा।

अमेरिका-ईरान जंग के चलते आपने किन सेक्टरों में बदलाव किए?

हमने सिर्फ कुछ रणनीतिक बदलाव किए हैं। हमने कर्मोडिटी और एनर्जी वैल्यू चेन के साथ-साथ निर्यात पर आधारित अच्छी गुणवत्ता वाले कारोबार में निवेश बढ़ाया है।

उतार-चढ़ाव भरे बाजारों में हॉस्पिटल शेयरों को दम

अभिनव रंजन नई दिल्ली, 28 मई

2026 में हॉस्पिटल शेयर सबसे मजबूत थीम में से एक बनकर उभरे हैं। बाजार में उतार-चढ़ाव के बावजूद उन्होंने व्यापक बेंचमार्क सूचकांकों से स्पष्ट रूप से बेहतर प्रदर्शन किया है। इस बेहतर प्रदर्शन की मुख्य वजह है - कमाई में जबरदस्त बढ़ोतरी, हॉस्पिटल में मरीजों के रहने की दर (ऑक्यूपेंसी लेवल) में सुधार, प्रति बिस्तर औसत कमाई में इजाफा और बड़े हॉस्पिटल शृंखलाओं की आक्रामक विस्तार योजनाएं।

नैशनल स्टॉक एक्सचेंज के आंकड़ों के अनुसार साल 2026 में 26 मई तक निफ्टी हेल्थकेयर इंडेक्स में 7 फीसदी की बढ़त हुई है जबकि बेंचमार्क निफ्टी 50 इंडेक्स में 8.5 फीसदी की गिरावट आई है। हालांकि, इसके 20 घटकों में से ज्यादातर दवा कंपनियाँ हैं, लेकिन हॉस्पिटल शेयरों पर करीब से नजर डालने पर अलग ही तस्वीर सामने आती है। एएस इक्विटी के आंकड़ों के अनुसार हाल में सूचीबद्ध पार्क मेडि वर्ल्ड का शेयर सबसे ज्यादा मुनाफा वाले शेयर के तौर पर उभरा है। इसमें सालाना हिस्सा

से 96 फीसदी की तेजी आई है। इसके बाद कृष्णा इंस्ट्रुमेंट्स ऑफ मेडिकल साइंसेज (केआईएमएस) का नंबर है, जिसमें 26 फीसदी की बढ़त हुई है। एस्टर डीएम हेल्थकेयर, जिसका बड़ा पुनर्गठन हुआ था, के शेयरों में 23 फीसदी की तेजी आई है जबकि यथाथ हॉस्पिटल और अपोलो हॉस्पिटल्स एंटरप्राइज के शेयरों में क्रमशः 20 और 17 फीसदी का इजाफा हुआ है। दूसरी ओर, फोर्टिस हेल्थकेयर के शेयरों में 10 फीसदी का लाभ हुआ है। ग्लोबल हेल्थ (मेदांत), रेनोब चिल्ड्रेंस मेडिकेयर और नारायण हृदयालय जैसे अन्य शेयरों में भी तेजी का रुख रहा।

लेकिन जूपिटर लाइफ लाइन हॉस्पिटल और मैक्स हेल्थकेयर के शेयरों में 5 फीसदी तक की गिरावट आई है। जानकारों का मानना है कि मौजूदा तेजी को असल में परिचालन मोर्चे पर मजबूत प्रदर्शन से मदद मिली है। बीएस रिसर्च ग्रुप के आंकड़ों के मुताबिक इन हॉस्पिटल कंपनियों (एस्टर डीएम को छोड़कर) ने 2025-26 में वित्तीय मोर्चे पर सामूहिक रूप से मजबूत प्रदर्शन किया है। उनकी कुल कमाई पिछले साल के मुकाबले 20.4 फीसदी बढ़कर लगभग

73,321.3 करोड़ रुपये हो गई जबकि 2024-25 में यह लगभग 60,905.6 करोड़ रुपये थी। परिचालन के मोर्चे में भी सुधार हुआ। वित्त वर्ष 25 में एबिटा से पहले की कुल कमाई 13,060.2 करोड़ से बढ़कर वित्त वर्ष 26 में 20.3 फीसदी के इजाफे के साथ 15,720.1 करोड़ रुपये पर पहुंच गई। वित्त वर्ष 26 में कुल शुद्ध लाभ 20.9 फीसदी बढ़ा और 7,507.1 करोड़ रुपये पर पहुंच गया जो पिछले वित्त वर्ष में 6,207.5 करोड़ रुपये था।

विश्लेषकों ने कहा कि इस सेक्टर को लंबे समय के संरचनात्मक कारकों से भी फायदा मिल रहा है, जैसे स्वास्थ्य के प्रति बढ़ती जागरूकता, बीमा पहुंच में इजाफा, मेडिकल टूरिज्म, जीवनशैली से जुड़ी बीमारियों में बढ़ोतरी और विशेष सेवाओं की मजबूत मांग। सैमको सिस्कोरिटीज के शोध विश्लेषक जे. प्रजापति ने कहा कि सालों तक सूचीबद्ध हॉस्पिटल कारोबार को ज्यादा पूंजी वाले और धीरे-धीरे बढ़ने वाले कारोबार के तौर पर देखा जाता था क्योंकि इनमें शुरुआती समय लंबा होता था, नियामकीय बाधाएं होती थीं।

DHAMPUR Legacy for Tomorrow

Extract of Consolidated Financial Results for the Quarter and Year ended March 31, 2026

Sl. No.	Particulars	Quarter Ended			Year Ended	
		31/Mar/26 (Audited) (refer Note 2)	31/Dec/25 (Unaudited)	31/Mar/25 (Audited) (refer Note 2)	31/Mar/26 (Audited)	31/Mar/25 (Audited)
1.	Total income from operations	694.72	673.57	811.69	2,830.97	2,674.15
2.	Net profit / (loss) for the period before tax and exceptional items	59.85	37.21	71.23	85.83	75.11
3.	Net profit / (loss) for the period before tax and after exceptional items	59.85	37.21	71.23	85.83	75.11
4.	Net profit / (loss) for the period after tax	45.70	26.54	49.05	65.33	52.42
5.	Total comprehensive income for the period	44.27	27.52	48.83	65.26	52.55
6.	Paid-up equity share capital	64.30	64.30	65.38	64.30	65.38
7.	Other equity (as at year end)	-	-	-	1,133.06	1,087.08
8.	Earnings per equity share (EPS) (of ₹ 10/- each) (* not annualised) :					
a)	Basic (₹ per share)	7.08*	4.11*	7.49*	10.09	7.98
b)	Diluted (₹ per share)	7.08*	4.11*	7.49*	10.09	7.98

- Notes:**
- These results have been prepared in accordance with the Indian Accounting Standard (referred to as "Ind AS") 34 Interim Financial Reporting prescribed under Section 133 of the Companies Act, 2013 read with Companies (Indian Accounting Standards) Rules as amended from time to time. The above consolidated financial results were reviewed by the Audit Committee and approved by the Board of Directors of the Parent Company in their respective meetings held on May 28, 2026. The joint statutory auditors have carried out audit of these financial results.
 - The figures for the quarter ended March 31, 2026 and March 31, 2025 are the balancing figures between the audited figures in respect of the full financial year and the published unaudited year to date figures up to the third quarter of the respective financial year, which were only reviewed by joint statutory auditors.
 - The Board of Directors of the Parent Company at its meeting held on May 20, 2026 declared interim dividend @ 20% i.e. ₹ 2 per equity shares of ₹ 10 each on 6,43,06,509 Equity Shares of the Parent Company for Financial Year 2025-26. This is proposed to be confirmed as final dividend by the shareholders in the ensuing Annual General Meeting of the Parent Company.
 - The full format of the standalone and consolidated financial results are available on stock exchange websites i.e. https://www.nseindia.com, https://www.bseindia.com and on Company's website https://www.dhampursugar.com.

The particulars in respect of standalone results are as under:

Particulars	Quarter Ended			Year Ended	
	31/Mar/26 (Audited) (refer Note 2)	31/Dec/25 (Unaudited)	31/Mar/25 (Audited) (refer Note 2)	31/Mar/26 (Audited)	31/Mar/25 (Audited)
Total revenue	694.73	673.55	812.28	2,829.92	2,673.96
Profit before tax	59.80	37.14	71.56	84.57	74.84
Profit after tax	45.65	26.47	49.38	64.07	52.15
Other comprehensive income (OCI)	(1.43)	0.98	(0.22)	(0.07)	0.13
Total comprehensive income	44.22	27.45	49.16	64.00	52.28

Place: New Delhi
 Dated : May 28, 2026



DHAMPUR SUGAR MILLS LIMITED
 Regd. Office : Distt. Bijnor, Dhampur (U.P.) - 246761
 CIN - L15249UP1933PLC000511,
 Phone No - 011-41259400
 Email: investordesk@dhampursugar.com
 Website: www.dhampursugar.com



For and on behalf of the Board
 Sd/-
 Ashok Kumar Goel
 Chairman

'Price hikes nearly neutralise rise in raw material costs'

Q&A Berger Paints India, India's second largest paint manufacturer, raised prices by 10-11 per cent to offset the cost push from higher oil prices, but does not foresee further increases unless crude prices rise further. Berger Managing Director (MD) and Chief Executive Officer (CEO) **Abhijit Roy** tells **Ishita Ayan Dutt** in an interview at its headquarters in Kolkata that while there are no signs of demand softening at present, it might be the case if the current situation persists for longer. Edited excerpts:

While Berger's profit grew over 27 per cent year-on-year (Y-o-Y) in the fourth quarter of 2025-26 (Q4FY26), it declined for the full year FY26. Could you explain this divergence and share your outlook for FY27?

■ The second (Q2) and third quarters (Q3) of FY26 were tough — there was excessive rainfall for an extended period. The growth rate for the entire industry was lukewarm. The product mix changed to lower-value materials because exterior paints and roof coatings could not be used during the rain. The mix improved significantly in Q4 after the rains — growth picked up and profitability improved. In Q1FY27, we expect volumes to be at levels similar to the previous quarter. But given the current situation arising from the ongoing war, it is very difficult to predict what will happen beyond Q1.

The West Asia conflict has led to a sharp rise in crude oil prices. How has this impacted your raw material costs? To what extent have you been able to pass it on to the consumer?

■ The impact is mixed — solvents are completely oil-based, so their prices have shot up by 30-35 per cent. In some of the other categories,



“WE ARE ALSO WORKING ON FORMULATION EFFICIENCIES AND BETTER SOURCING, WHICH WILL RESULT IN SAVINGS”

Abhijit Roy, MD & CEO, Berger Paints

there has been a 8-10 per cent increase in prices. Overall, the impact has been quite substantial at about 20 per cent.

However, on average, raw materials account for about 60 per cent of the total cost of sales. So, the overall impact works out to around 12 per cent. Price increases, so far, were in the range of 10-11 per cent, which nearly neutralised the increase in raw material prices. We are also working on formulation efficiencies and better sourcing, which will result in savings. So, going forward, we should be almost at par in terms of profitability.

Are there further price hikes

in the offing?

■ That is unlikely, unless oil prices rise further. As of now, I don't see further price increases. There may be a need (to raise prices) in solvent-based products, but we need to keep in mind consumers' capacity to absorb price increases. Some part of the cost will have to be absorbed by the company. We have to neutralise it by being more efficient.

Given the inflationary pressures and high prices, is there a risk of demand slowdown, particularly in the decorative segment?

■ We don't see that happening right now. But if the current situation persists for long, there might be some softening in demand. Volume growth may come down a bit, but it will be more than compensated by value growth because the price increases have been quite substantial. Ultimately, value growth should be in double digits.

Are your expansion plans still on track amid external headwinds?

■ These are cyclical things — they keep happening. As of now, we are awaiting clearances in Odisha, and then work will start. The construction work is scheduled to start from next year, so that remains on track. The Panagarh plant in West Bengal, which we were supposed to start, has been put on hold because we want to see the new industrial policy. Depending on the benefits, we may consider increasing the investment.

What are your expectations from the industrial policy in West Bengal?

■ We are not expecting anything spectacularly different — there should be a level playing field. In all the states where we have or are establishing plants — the Northeast, Odisha and UP — there are incentives.

Even in highly industrialised states such as Gujarat and Maharashtra, where companies are keen to set up operations anyway, incentives are provided depending on the nature of the industry.

West Bengal was the rare exception with zero incentives. Even the incentives given earlier — through a law passed in the Assembly — were done away with later, with retrospective effect.

I think that will change because one of the pre-election promises of the government of the day was to stop migration from West Bengal and to try to retain talent. The state is logistically important since it is connected to the Northeast, and the eastern states. It has the largest consumer base in the eastern region and quality talent, that's cost effective as well. All of these go in its favour. But for effective utilisation of the advantages, the basic ground work needs to be done.

You've just got one more term as MD and CEO till 2031. Where do you see Berger by then?

■ I will retire in 2031 and, hopefully, by then we will touch ₹20,000 crore (turnover). I have said it earlier as well. We are currently at about ₹12,000 crore and, this year, we should be around ₹14,000 crore at a consolidated level. So we have four years to add another ₹6,000 crore.

PhysicsWallah eyes 30% revenue improvement in FY27: Cofounder

Q&A As ed-tech unicorn PhysicsWallah sharpens its focus on profitability and expansion, the company is betting on higher enrolments, AI-led automation, and deeper penetration into southern India to drive its next phase of growth. Cofounder **Prateek Boob**, in a video interview with **Udisha Srivastav**, speaks about the company's FY27 priorities, narrowing losses, AI-driven efficiencies, expansion in Indic language markets, and plans to build a personalised AI tutor. Edited excerpts:



Your losses narrowed 74 per cent year-on-year (Y-o-Y). What were some of the strategies that you are using to bring losses down?

■ Our losses narrowed and the majority of loss control will happen through improvement in enrolment and Arpu (average revenue per user). That is the strategy and there will be a leverage in terms of marketing spends as we have reduced it by half a per cent, and will continue to reduce it in the upcoming years.

There is an additional leverage in terms of AI-led

automation as 90 per cent of the student doubts are now being solved by AI. This will give us leverage in the future as well, but we are a hyper growth company, so we will continue to capture more and more markets to teach more and more students. For us, cost is a secondary focus and the primary focus is growth at this point of time.

What new AI innovations are you working on?

■ The AI features that we have launched so far are essentially helping students in

terms of doubt solving, strategy, revision, mentorship, and answer sheet evaluation.

Now, the next product will be an AI tutor, which will do an end-to-end tutoring and will be a one-to-one personalised tutor. This is what we are trying to build and we will become the first company in India to generate revenue through such a tutor. It is already in a beta stage. We are testing it and improving it. It will take three months of time to make it more mature and production ready.

What will be your top three priorities for FY27?

■ Students and their learning outcomes are the top most priority at any given point of time. The goal is to become a lifelong learning partner for kids and another goal is also to win in the southern markets and become an Indic language player, the Bharat player. In terms of finances, we want higher enrolment this year, and are targeting more than 20 per cent of the improvement in enrolment and also improvement in Arpu. So, blended 30 per cent of the improvement in revenues is what we are targeting. The first quarter traction has been very positive. We are quite confident that we will go upwards of 30 per cent in terms of revenue and 100 per cent or slightly more in terms of our bottom line improvement.

More on business-standard.com

RETROSPECTIVE GST DEMANDS

RMG execs fear liquidation of personal assets

AJINKYA KAWALE
Mumbai, 28 May

Founders and senior executives at real-money gaming (RMG) companies fear they may be forced to liquidate personal assets to meet steep retrospective goods and services tax (GST) demands, as firms grapple with limited cash reserves and liabilities running into several multiples of their revenues.

Executives are increasingly concerned about the fine print in show-cause notices tied to retrospective the GST demands

received earlier.

Founders point to Section 74 (1) of the CGST Act, 2017, which refers to aspects such as fraud, wilful-misstatement or suppression of facts to evade tax. Firms were issued show-cause notices under this section.

“All the notices have been issued under those sections. We read the notices as them (officials) having the right to attach personal properties among other things if we are unable to meet all the penalties

and demands as entities,” said a founder of a gaming firm.

Section 74 of CGST Act deals with tax recovery in cases where non-payment or short payment arises from fraudulent activities or deliberate attempts to evade tax.

Total tax demands against RMG companies exceed ₹1 trillion. This could potentially double once penalties and interest are included, deepening the strain on the sector after the RMG ban last year.

Industry executives said firms would struggle to meet even 20 per cent of the overall liability, while attaching founders' and executives' personal assets would raise recoveries by only a few percentage points.

“The bigger concern is that the show-cause notices say there might be liability on directors as well. Any individual suffers with that kind of demand and hopefully it will not happen. All the companies without exception are anyways set to be dead,” according to a senior executive at an RMG company.

ONE POINT ONE SOLUTIONS LIMITED					
(CIN: L74900MH2008PLC182869)					
Reg. Off.: Unit no. 501, 5th Floor, Naman Centre, G Block, C-31, Bandra Kurla Complex, Bandra (E), Mumbai 400051, Maharashtra, India					
Tel No.: + 91 (22) 6687 3800, Fax No.: + 91 (22) 6687 3889, Website: www.1point1.com Email: investors@1point1.com					
EXTRACT OF AUDITED CONSOLIDATED FINANCIAL RESULTS FOR THE QUARTER AND YEAR ENDED 31 ST MARCH 2026					
(Rs. In Lakhs except per share data)					
Particulars	Quarter Ended			Year ended	
	31/03/2026 (Audited)	31/12/2025 (Unaudited)	31/03/2025 (Audited)	31/03/2026 (Audited)	31/03/2025 (Audited)
Total Income from Operations	9,971.26	8,126.71	7,361.71	33,103.19	27,016.89
Net Profit / (Loss) for the period (before Tax, Exceptional and/or Extraordinary Items)	1,425.97	1,414.25	1,036.07	5,336.41	4,267.43
Net Profit / (Loss) for the period before tax (after Exceptional and/or Extraordinary Items)	1,425.97	1,267.19	1,036.07	5,189.34	4,267.43
Net Profit / (Loss) for the period after tax (after Exceptional and/or Extraordinary Items)	1,027.50	864.03	873.61	3,820.54	3,315.67
Total Comprehensive Income for the period (Comprising Profit / (Loss) for the period (after tax) and Other Comprehensive Income (after tax))	1,349.62	932.01	899.20	4,352.96	3,327.05
Equity Share Capital	5,258.74	5,258.42	5,249.94	5,258.74	5,249.94
Reserves (excluding Revaluation Reserve)	39,401.60	38,196.08	35,247.92	39,401.60	35,247.92
Earnings Per Share (of Rs. 2/- each)					
Basic:	0.39	0.33	0.34	1.46	1.39
Diluted:	0.39	0.33	0.33	1.45	1.35
EXTRACT OF AUDITED STANDALONE FINANCIAL RESULTS FOR THE QUARTER AND YEAR ENDED 31 ST MARCH 2026					
Particulars	Quarter Ended			Year ended	
	31/03/2026 (Audited)	31/12/2025 (Unaudited)	31/03/2025 (Audited)	31/03/2026 (Audited)	31/03/2025 (Audited)
Total Income from Operations	6,346.60	6,200.01	5,825.10	24,512.78	21,272.21
Profit / (Loss) for the period (Before tax/ Exceptional and/or extraordinary Item)	1,037.22	1,071.97	859.03	4,022.25	3,534.83
Profit / (Loss) (After tax/ Exceptional and/or extraordinary Item)	808.52	710.46	725.05	3,018.87	2,760.92
Total Comprehensive income after tax	779.68	714.51	717.62	2,967.06	2,732.18

Note

- The above results were reviewed by the Audit Committee and approved by the Board of Directors in its meeting dated 27th May 2026.

- The above is an extract of detailed format of financial results filed with Stock Exchange under Regulation 33 of the SEBI (Listing Obligations and Disclosures Requirement) Regulations, 2015. The full format of financial results is available on the website of National Stock Exchange of India Limited and the Company's website (URL: https://www.1point1.com/investor). The same can be accessed by scanning the QR code provided below:

Place: Navi Mumbai
Date: 27th May 2026

For ONE POINT ONE SOLUTIONS LIMITED
Sd/-
Akshay Chhabra
Chairman and Managing Director

DHAMPUR		Extract of Consolidated Financial Results for the Quarter and Year ended March 31, 2026				
Legacy for Tomorrow		(₹ in Crores)				
Sl. No.	Particulars	Quarter Ended			Year Ended	
		31/Mar/26 (Audited) (refer Note 2)	31/Dec/25 (Unaudited)	31/Mar/25 (Audited) (refer Note 2)	31/Mar/26 (Audited)	31/Mar/25 (Audited)
1.	Total income from operations	694.72	673.57	811.69	2,830.97	2,674.15
2.	Net profit / (loss) for the period before tax and exceptional items	59.85	37.21	71.23	85.83	75.11
3.	Net profit / (loss) for the period before tax and after exceptional items	59.85	37.21	71.23	85.83	75.11
4.	Net profit / (loss) for the period after tax	45.70	26.54	49.05	65.33	52.42
5.	Total comprehensive income for the period	44.27	27.52	48.83	65.26	52.55
6.	Paid-up equity share capital	64.30	64.30	65.38	64.30	65.38
7.	Other equity (as at year end)	-	-	-	1,133.06	1,087.08
8.	Earnings per equity share (EPS) (of ₹ 10/- each) (* not annualised) :					
a)	Basic (₹ per share)	7.08*	4.11*	7.49*	10.09	7.98
b)	Diluted (₹ per share)	7.08*	4.11*	7.49*	10.09	7.98

Notes:

- These results have been prepared in accordance with the Indian Accounting Standard (referred to as "Ind AS") 34 Interim Financial Reporting prescribed under Section 133 of the Companies Act, 2013 read with Companies (Indian Accounting Standards) Rules as amended from time to time. The above consolidated financial results were reviewed by the Audit Committee and approved by the Board of Directors of the Parent Company in their respective meetings held on May 28, 2026. The joint statutory auditors have carried out audit of these financial results.
- The figures for the quarter ended March 31, 2026 and March 31, 2025 are the balancing figures between the audited figures in respect of the full financial year and the published unaudited year to date figures up to the third quarter of the respective financial year, which were only reviewed by joint statutory auditors.
- The Board of Directors of the Parent Company at its meeting held on May 20, 2026 declared interim dividend @ 20% i.e. ₹ 2 per equity shares of ₹ 10 each on 6,43,06,509 Equity Shares of the Parent Company for the Financial Year 2025-26. This is proposed to be confirmed as final dividend by the shareholders in the ensuing Annual General Meeting of the Parent Company.
- The full format of the standalone and consolidated financial results are available on stock exchange websites i.e https://www.nseindia.com, https://www.bseindia.com and on Company's website https://www.dhampursugar.com.

The particulars in respect of standalone results are as under: (₹ in Crores)

Particulars	Quarter Ended			Year Ended	
	31/Mar/26 (Audited) (refer Note 2)	31/Dec/25 (Unaudited)	31/Mar/25 (Audited) (refer Note 2)	31/Mar/26 (Audited)	31/Mar/25 (Audited)
Total revenue	694.73	673.55	812.28	2,829.92	2,673.96
Profit before tax	59.80	37.14	71.56	84.57	74.84
Profit after tax	45.65	26.47	49.38	64.07	52.15
Other comprehensive income (OCI)	(1.43)	0.98	(0.22)	(0.07)	0.13
Total comprehensive income	44.22	27.45	49.16	64.00	52.28

For and on behalf of the Board
Sd/-
Ashok Kumar Goel
Chairman

Place: New Delhi
Dated : May 28, 2026

DHAMPUR SUGAR MILLS LIMITED

Regd. Office : Dist. Bijnor, Dhampur (U.P.) - 246761
CIN - L15249UP1933PLC000511,
Phone No - 011-41259400
Email: investordesk@dhampursugar.com
Website: www.dhampursugar.com

Market wisdom, straight from the sharpest minds in the game.

Cut through the noise every day with expert columns that decode trends before they unfold, only in Business Standard.

To book your copy, SMS reachbs to 57575 or email order@bsmail.in

Business Standard

Insight Out

