



RBM Infracon Limited

To
National Stock Exchange of
India Limited
Exchange Plaza, C-1, Block G
Bandra Kurla Complex
Bandra (E), Mumbai – 400 051.

NSE Symbol: **RBMINFRA**

Sub: Submission of Transcript of Analysts/Investors Conference Call for Q1 FY25 held on Friday, August 30, 2024.

Dear Sir/ Madam,

With reference to the captioned subject and in accordance with the Regulation 30 read with Part A of Schedule III of the Securities and Exchange Board of India (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, please find enclosed herewith the transcript of the conference call with the Analysts/ Investors for the Q1 FY25 Financial Results of the Company held on Friday, August 30, 2024. The Link for accessing the said Audio clip is been attached in Annexure-1.

Thanking You,

Yours Faithfully,
For, RBM INFRACON LIMITED

JAYBAJRANG RAMAISHISH MANI
Chairman and Managing Director
DIN-03417579

Enclosure as Above

ANNEXURE-1

The Link for accessing the said Audio clip is been attached on the following page:

<https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1Xcj2C0MpEaGVEdqkQnv0FhCUg0H4XdfG>

“RBM Infracon Limited
Q1 FY '25 Earnings Conference Call”
August 30, 2024

MANAGEMENT : MR. JAYBAJRANG RAMAISHISH MANI- Managing Director

ADITYA JAY BAJRANG MANI- Whole-time director

NARENDRA KUMAR SHARMA- CFO

MODERATOR: MR. KAUSHAL SHINDE – CONFIDELEAP PARTNERS

Moderator

Ladies and gentlemen, good day, and welcome to the RBM Infracon Limited Q1 FY25 Earnings 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 need assistance during the conference call please signal an operator by pressing * and then 0 on your touchtone telephone.

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 belief, 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 risk and uncertainties that are difficult to predict. I would now like to hand over the floor to Mr. Kaushal from ConfideLeap Partners. Thank you, and over to you, Kaushal.

Kaushal Shinde

Thank you. Good day, ladies and gentlemen. On behalf of ConfideLeap Partners and Ventura Securities, I welcome you all to RBM Infracon's Q1 FY25 earnings conference call. The company should be represented by Jay Bajrang Mani, Chairman and Managing Director; Mr. Aditya Jay Bajrang Mani, Whole Time Director. I would now like to hand over the call to Whole Time Director of the company, Mr. Aditya Jay Bajrang Mani, for his opening remarks. Thank you, and over to you, sir.

Aditya Jay Bajrang Mani

Good afternoon, ladies and gentlemen. A very warm welcome to each of you as we gather for the conference call of RBM Infracon Limited, where we aim to delve into our exceptional performance during the Q1 for the FY2425. Before we delve into the specifics of Q1 for FY25, allow me to provide a concise overview of our company. RBM Infracon Limited, which is established in the year of 1993, is a distinguished engineering and infrastructure company with over 31 years of experience, and we are specialized in providing innovative, integrated and customized solutions in the infrastructure service arena, particularly in the mechanical and rotary equipment sectors.

Our expertise spans various industries, including oil, oil and gas, refineries, gas sector plants, power plants, petrochemicals, chemicals, cement and fertilizers. With over 87 completed projects till date and 16 ongoing projects, our current work order value stands at the approximately of INR 1,384 crore. This robust portfolio coupled with the trust placed in us by industry leaders such as Reliance, Adani, Nayara Energy Limited, Epitome, BN Agritech, Kalpataru Projects, and Dalmia, ReNew Energy, Vedanta and L&T. Among other and many more, demonstrated our strong market position and the confidence our clients have in our capabilities.

Although, I am delighted to report that our Q1 for the FY25 result demonstrated remarkable growth and operational efficiency. We achieved a total revenue of INR 38.86 crores in the current scenario, marketing a substantial growth of 98.17% YoY growth. Our EBITDA reached at INR 4.79 crore, reflecting a 237.05% of growth by year-by-year increase, with EBITDA margin improving by 507 basis points to 12.31%. Furthermore, our profit after tax, PAT, grew by 248.86%, which is approximately to INR 3.29 crore. With the PAT margin expanding by 355 basis points to 8.46%. These figures underscore our commitment to delivering value and our ability to execute projects efficiently.

Looking ahead, we're projecting a CAGR in revenue of 57-65% from the financial year of 2024 to 2026 with an operational margin of 13-15%. This ambitious growth is driven by our strategic expansion into three new verticals, that is oil and gas exploration and their production, solar sector by the end of year 2025 and green hydrogen production, which relates to the green ammonia and blue ammonia also. This expansion aligns with India's long-term energy goals ensuring sustained growth opportunities for RBM Infracon Limited. We remain committed to leverage our expertise and innovative solution to capitalize on the abundant infrastructure opportunities.

Our strong market position coupled with positive industry trends, we were confident in our ability to continue delivering exceptional value to all stakeholders. The robust work order, strategic innovative and our track record of operational excellence provide a strong foundation for sustained growth. Before we open floor for the questions, I want to express my sincere gratitude to all our stakeholders for being an integral part of our growth for this journey. Your support and involvement have played a crucial role in our success, and we genuinely appreciate your valuable contribution. With this, I would like to open the floor for question-and-answer.

Thank you once again for your presence and continued support. Thank you very much. And over to our Chairman sir, Mr. Jay Bajrang Mani sir. Sir?

Jay Bajrang Mani

Good afternoon, sir. मेरा नाम Jay Bajrang Mani Tripathi है और मैं RBM Infracon Limited का Chairman भी हूँ, Managing Director भी हूँ और मैं इस 1993 से इस company की जो ground level से मैं अभी तक आके इस company के लिए जो भी है जीस type का है, in fact marketing भी मैंने खुद को दिया और उसका सब ठीक किया तो आज जो भी पिछले 31 सालों में हमारी journey रही, RBM Construction से लेके RBM Infracon Limited तक हमने इसको suitable तरीके से चालू रखा और जब हमने listing किया तब से लेके अभी तक हम रुके नहीं हैं। Almost काम कर रहे हैं। तो आपको जो भी sir, question and answer, company के बारे में पूछना है, जानना है, हम बताने ये तैयार है हम, पूछ सकते है आप लोग।

Aditya Jay Bajrang Mani

Yes, sir.

Q&A

Moderator

Thank you, sir. Ladies and gentlemen, we will now begin the question-and-answer. If you have a question, please press * and 1 on your telephone keypad and wait for your turn to ask the question. If you would like to withdraw your request, you may do so by pressing * and 1 again. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on your telephone keypad. First question comes from Rohit Singh from Nvest Analytics Advisory. Please go ahead.

Rohit Singh

Okay. Am I audible, sir?

Moderator

Yes, sir.

Rohit Singh

My first question is on guidance. What is the top line and bottom line guidance for FY25, and what EBITDA margin are you targeting for this year?

Jay Bajrang Mani

Yes, sir.

Aditya Jay Bajrang Mani

Repeat your question, sir, once again, sorry.

Rohit Singh

What is the top line and bottom-line guidance for FY25? And what EBITDA margin are you targeting for this year?

Jay Bajrang Mani

Sir, top line हमारा इस साल का INR 400 crore है और लास्ट -- bottom line भी हमारा INR 400 crore ही रहेगा। EBITDA, INR 40 crore.

Rohit Singh

INR 40 crore?

Jay Bajrang Mani

INR 40 crore. PAT.

Rohit Singh

Okay, sir. Thank you, sir.

Jay Bajrang Mani

INR 40 crore PAT रहेगा।

Rohit Singh

PAT. Okay, sir.

Jay Bajrang Mani

Yes, right.

Moderator

Thank you. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press * and 1 on the telephone keypad. Next question comes from Mitul Shah, an individual investor. Please go ahead.

Mitul Shah

Yeah. Good afternoon, sir. I just wanted to know that sir, you have the one large order from the Epitome company, so which is around INR 900 crores. So, what is the progress on that? And whether it is on a scheduled timeline, we are on to recognize the revenue?

Jay Bajrang Mani

Sir, actually Epitome order in INR 957 crores. INR 135 crores in the advance. Our bill is INR 27 crores up to March. This second quarter, all billing इनकी करीब INR 60 crores second quarter. Our job INR 60 crores value is completed, but payment is done. Already supplier payment is done. All workshop, जिधर जिधर workshop में हमने काम दिया हुआ उनको उनके यहाँ वो काम चल रहा है almost हमारा this month September end में हमारे सारे material delivery होंगे और हमारी invoicing proper way में चालू हो जाएगी। हमने सब contracts सबको दे के रखा हुआ है क्योंकि हमें site पे केवल tank और structure का fabrication और piping का काम करना है।

बाकी सारे equipment हमने outsourcing बहुत काफी जगहों से करके रखा हुआ है। अभी installation होगा, this year हमारा अच्छा खासा revenue भी उनका Epitome का भी हो जाएगा और installation होगा। First phase हमारा March में complete करना था, लेकिन हो सकता है one month delay होगा due to और second month second phase भी हमारा almost on-time complete नहीं हुआ तो one month आगे पीछे हो, क्योंकि दो -- Gujarat में दो महीने से continue बारिश हमको परेशान कर रही है। तो हमको लगता है की बारिश का थोड़ा हमको relaxation हमको उनको वो देंगे हमको की by one month या two month हमारा LD charges कुछ नहीं लगाएंगे। बात हो चुकी है company से।

Mitul Shah

Okay, sir. Apart from that, sir, जैसे आपने presentation में बताया था की solar में और Reliance के साथ भी बात चल रही है। solar में भी we are diversifying। So, if you can give us some glimpse on that, के आपका business के अभी which segment you are targeting.

Jay Bajrang Mani

जी। तो solar में already हमारी already win हो चुके हैं, हमारी बातचीत complete हो चुकी है। और हम आपको देखिए, मानो क्या बोलते हैं public domain में हम नहीं बताएंगे आपको खुद में खुद कुछ दिन में पता चल जाएगा कि solar का और बाकी जो भी चीजें हमारे पास है तो कुछ दिन में हम बता सकते हैं आपको, लेकिन public domain में हम नहीं बता सकते कि क्या क्या चीज़ हमारे साथ चल रहा है। आपको result बता देगा हमारा already हम तो जो भी मिलता है हम notify करते ही हैं।

Mitul Shah

Okay, sir. So, Q2 -- क्योंकि Q1 में around INR 100 crore turnover हुआ है। Q2 is generally sluggish होता है तो Q3 and Q4 में major revenue ब्रुक होगा।

Jay Bajrang Mani

Yes, sir.

Mitul Shah

Okay. Okay, thank you, sir.

Jay Bajrang Mani

Sir, अभी procurement हमारा पूरा speed में चल रहा है। जो भी material है environment है आपको Q2, Q3 में करीब 102 मतलब INR 102 crore तक जाएगा। Q2 में।

Mitul Shah

Okay.

Jay Bajrang Mani

Q2.

Mitul Shah

Okay. Thank you.

Moderator

Thank you. Next question comes from Punit Thakkar from BCP Ventures. Please go ahead.

Punit Thakkar

Hi, sir. Good afternoon.

Jay Bajrang Mani

Good afternoon.

Punit Thakkar

Sir, so हमारा ONGC का जो order था, sir, जिसमे आपने sequential update दिया था। इसके बारे में sir, do we have any updates?

Jay Bajrang Mani

किस चीज़ का sir, कौन सा order?

Punit Thakkar

ONGC.

Jay Bajrang Mani

Sir, वो हम उसके लिए वही बोल रहा हूँ, public domain में हम कुछ नहीं बोल सकते हैं। आपको हम मुश्किल से 10 या 15 दिन में सारे information हम after advice हम आपको बताएंगे।

Punit Thakkar

Okay. Okay, sir. Thank you. Thank you, sir.

Moderator

Thank you. Next question comes from Jimmy Kagathara from SBKS Medical College. Please go ahead.

Jimmy Kagathara

Good afternoon, sir. Congratulations on a very good set of numbers. Sir, as I can -- you have said that, we have a large order book and we will further we may get further orders. So, sir, is there any plan for addition of fund, equity or funds or any debt encouragement, can we share it regarding the requirement of any funds in the future?

Jay Bajrang Mani

Sir, good afternoon. आप जो बोले हैं बहुत बढ़िया बात बोले हैं, अगर जो हम के business आगे बढ़ाना है, expand करना है, तो हमें fund की तो जरूरत पड़ेगी ही। तो जैसे जैसे हमें जरूरत पड़ेगी वैसे वैसे हम आपके साथ जुड़ेंगे और आपको बात करेंगे। हम आपको अपना performance दिखाएंगे। बताएंगे इस समय पैसा तो चाहिए sir ये बात clear है।

Jimmy Kagathara

Okay. Thank you, sir. Thank you.

Jay Bajrang Mani

Notification आ जायेगा sir exchange से।

Jimmy Kagathara

Okay. Okay, sir. Sure. Thank you. Thank you so much.

Moderator

Thank you. Next question comes from Sandeep Singh, an individual investor. Please go ahead.

Sandeep Singh

Good afternoon, sir. My question is, in presentation, you have mentioned about green hydrogen. So, can you talk about that? What are we doing there? Who are we partnering with? And when do we expect any action on that? Hello?

Jay Bajrang Mani

Sir, हमारे साथ तभी दो दो projects साथ साथ में लेके चल रहा हूँ। हमारा ONGC का एक हमारे साथ सारे compliances उनके चल रहे हैं जैसे हमारा clear हो जायेगा हम आपको बताएंगे। Green hydrogen का हमारा, क्योंकि इसका vision हमारा आने वाले समय में Modi जी का एक vision है की green hydrogen पे पूरी दुनिया चले। तो हम उसपे almost हमारी team भी हो चुकी है, काम कर रहे हैं हम लोग, हम बहुत जल्दी आपको बताने वाले हैं की कितना हम आगे उसमें बढ़ रहे हैं, कैसे बढ़ रहे हैं, वो announcement में हम बताएँगे आपको कुछ।

Sandeep Singh

Okay. Sir, और एक question था

Jay Bajrang Mani

और first और हम डालेंगे भी कभी green hydrogen का डालेंगे first project हम गुजरात में ही पहले डालने वाले हैं।

Sandeep Singh

Any tentative कुछ बता सकते हैं की कब तक कुछ action देख सकते हैं इसके अंदर?

Jay Bajrang Mani

Sir, next financial year में इसका announcement आएगा। हमारे तैयारियां चल -- क्योंकि ये सब चीजें क्या होती हैं सर, public domain में बोलके अच्छा नहीं होते। हमारे लोग हमारे team के लोग already उसमें काम

करना चालू कर दिए हैं और हमारे कुछ जो इनके Government of India के approvals, जो जिन company के पास हैं, एक अच्छी company के पास उनके साथ भी हमारी बातचीत चल रही है। और almost हो सकता है कुछ दिन में हम आपको बताएंगे कि जिससे technology हम ले रहे हैं, कौन सी company से technology ले रहे हैं, क्या काम कर रहे हैं।

उसमें हम सारा public domain में बताएंगे, ऐसा कुछ नहीं बताएंगे की हम आपको आप बताएंगे कल क्या कल चालू करेंगे। लेकिन हमारा future planning green hydrogen, green ammonia में है और हम लोग इसपे काम करना चालू कर दिए। हमारी एक team उसमें बहुत छोटी team काम कर रही है और कुछ दिन में उसका team का expansion भी हो जाएगा की भाई वो लोग काम कर रहे है। बहुत हद तक वो लोगों को सफलता मिल चुकी है। हम उसको बताएंगे सब जैसे वो clear होगा तो हम आपको बता देंगे।

Sandeep Singh

Okay. Sir, one question on financial side, so maybe CFO can answer. Just couple of things, we think your cash flow was negative for last 2 years, your operating cash flow. And even your working capital days are very high, is almost around more than 200 days. So, what are we doing to improve the cash flow? And what are we doing to improve our working capital days?

Jay Bajrang Mani

Yes, sir.

Punit Thakkar

Can you answer it?

Jay Bajrang Mani

सर अभी क्या है, Epitome का एक नया project मिला, Adani का हमको नया project मिला। बहुत सारे project अभी Chambal Fertilisers [Inaudible 00:17:32] का भी मिला, तो procurement हमारा बहुत ज्यादा जा रहा है। इसके लिए हमारे पास वो negative में आएँगे, लेकिन इस साल आप कोई negative में चीज़ देखेंगे नहीं की हमारा कोई negative जाएगा। Balance sheet भी आपको इतना बढ़िया मिलेगा की आपको better than होगा।

Actually क्या purchase ज्यादा हो रहा है। हमको जहाँ जरूरत है कुछ चीज़ें हम जा रहे हैं, लेने के लिए, मानिए इसका, अभी इसके साथ Thermax के साथ हमारी बातचीत चल रही है। वो capacity बढ़ जा रही है तो client भी बोलता है यार बढ़ा दो, उसमें कोई दिक्कत नहीं है, जो difference होगा, हम दे देता हूँ। हम उनको advance भी उस हिसाब से दे रहे है, इसलिए वो negative में आया था। देखिए अभी तो नहीं आएगा।

Sandeep Singh

Okay. Sir, one more question, last for me. So, in presentation you have mentioned that you will be growing 60-percent-plus CAGR growth in next few years. So, can you explain where the growth will come and which vertical are you targeting to drive their growth?

Jay Bajrang Mani

Sir, every year हमारा target हमारे आप पहले AGM देखेंगे उसमें हम लोगों ने कुछ announcement हमने किया था। Whole Time Director Mr. Aditya Mani ने की भाई हमारा target ये बनना है की पिछले 3 साल में जब से हमारी company listed हुई है, हमने हमें अपने Cap value को INR 5,000 crore में लेके जाना है, हम उसपे जोर दे के काम कर रहे हैं और भगवान ने चाहा तो हम बहुत जल्दी आपको result देंगे कि हमारा work इतना हर साल double, triple हम करने जा रहे हैं की भाई जीतने project मिलने हम कभी किसी project में ये नहीं बोल रहे हैं की अभी हमारे पास capacity नहीं हैं। हम full court कर रहे हैं। हम bankers से भी support मांग रहे हैं और आप लोगों से भी support मांग के हम काम करेंगे, sir। हमें आने वाला future बहुत अच्छा दिखता है, इसके लिए हम लगे हुए हैं।

Sandeep Singh

Thank you. मेरा question यही था की आप कौनसे कौनसे vertical आपके बहुत सारे vertical हैं, तो कौनसे vertical आपका growth drive करेगा? आप जो भी number कह रहे हो जब बीजी करोगे तो आपका focus कहा पे कौनसे vertical में और क्या drive करेगा आपको growth?

Jay Bajrang Mani

Sir, oil and gas में ही है। Oil and gas में जैसे refineries है और वो क्या नाम है oil and gas है, ONGC है, green hydrogen है, इसमें green hydrogen का तो future ऐसा है कि जैसे आप गीता का पाठ पढ़ते हैं ना आपको जितना interest आता है green hydrogen में जीतने लोगों के साथ हमने discuss किया। बड़े बड़े लोगों के साथ उन्होंने जो दिया, जिसकी technology अच्छी है, उसके साथ ही हम काम करने वाले हैं और हमारा almost final हो चुका है। Government of India के approval भी हो, जिन्होंने एक plant अपने Oman को बेचा है, एक Russia को बेचा। उनके साथ हमारा बातचीत चल रहा है। हम आपको जल्दी बताएंगे Sir।

Punit Thakkar

Okay. Okay. Thank you. Thank you, sir. Thank you.

Moderator

Thank you. Next question comes from Ashish Banga from Ciena. Please go ahead. I repeat, question comes from Ashish Banga from Ciena. Please go ahead. There is no response. Ladies and gentlemen, if you have any question please press * and 1 on your telephone keypad. Ladies and gentlemen, if you have any question please press * and 1 on your telephone keypad. We have a follow-up question from Rohit Singh from Nvest Analytics Advisory. Please go ahead.

Rohit Singh

My question on, Sir, आपने Q2 के top line बताया INR 102 crore, वो सही है?

Jay Bajrang Mani

Yes, sir. Tell me.

Aditya Jay Bajrang Mani

Hello?

Jay Bajrang Mani

हाँ, सर, आवाज बताइए।

Rohit Singh

Sir आपने Q2 का top line बताया, कितना बताया sir आपने?

Jay Bajrang Mani

क्या sir?

Rohit Singh

Q2, quarter two का revenue बताया था आपने top line, कितना बताया था?

Jay Bajrang Mani

Sir, अभी तक अभी till date INR 85 crore हो चुका है बाकी का हमारा एक दो महीने में जैसे हमारा metal आना चालू हो जाएगा तो हमारा INR 102 crore तो already पहुँच चुका है। INR 85 crore अभी तक हमने invoice कर दिया, और INR 102 crore का हमारा advance पड़े हुए, वो भी हमारे ख्याल से दो तीन महीने में सारे metal जिससे transit होके हमारे site में पहुँच जाएंगे तो material का advance हो जाते हैं।

Rohit Singh

Okay, sir. Thank you, sir.

Jay Bajrang Mani

जी Sir।

Moderator

Ladies and gentlemen, if you have any question please press * and 1 on your telephone keypad. Next question comes from Prakash Ashok, an individual investor. Please go ahead.

Prakash Ashok Israni

Hi, sir. Good afternoon.

Jay Bajrang Mani

Good afternoon, sir.

Prakash Ashok Israni

Sir, I understand that there are a number of things that you can't really speak about in the public domain. But overall मुझे थोड़ा आपका overall growth के बारे में पूछना था। As you said, you've already given some revenue guidance for this year like FY25 and FY26 previously above. ONGC के order में आप अभी बात नहीं करना चाहते। But that is actually the news in the market. Right? So that is big news. In terms of the growth, right, now, solar project, as you're looking at one solar project and you would actually let us know through notification.

But apart from one solar project, do you have a team wherein you're actually concentrating this as vertical for yourself, like आप oil, oil and gas में काम करते हो, but solar में from a renewable perspective, there's a lot of push and there are a lot of solar projects being done as EPC projects across India. And इसमें अच्छा margin भी है और इसमें basically अच्छा growth भी है। So are you looking at this as a vertical which you can scale up over the years, sir?

Jay Bajrang Mani

Sir, अभी आपने बात एक दम सही बोला solar में। लेकिन solar के लिए हम already ऑलरेडी पिछले तीन-चार महीने से हमने Renew के साथ और इसके साथ Kalpataru के साथ काम चालू कर दिया था। और already हम सब contract में बहुत सारे में जा रहे हैं। EPC model में भी जा रहे हैं और हम आपको नहीं बता सकते। एक दो दिन में मैं जो भी होगा मैं आपको एक दो दिन में notification के through हम बता देंगे।

जैसे भी आता है within one week, क्योंकि गुजरात में बारिश हो गया तो 4 दिन से हम लोग बाहर भी नहीं निकल पाए हैं। और almost सब ready है, बट मिलने का इंतजार है। हम आपको बता देंगे। और solar में हमारा, आज से नहीं, हमने खुद का RBM खुद की solar की एक unit लगाने के लिए भी already ऑलरेडी बातचीत हुआ की हम लोग कुछ Government के साथ बातचीत चल रहा है। कुछ हो जाए तो बताएंगे हम आपको।

Prakash Ashok Israni

ठीक है Sir. मेरा question actually थोड़ा अलग था। तो वो तो जब होगा, जब order हाथ में आएगा तब आप notification दे देंगे। मेरा question ये था कि अभी तो suppose आपके पास एक या दो orders आएँगे या आप Reliance के साथ काम कर रहे हो solar के लिए।

Jay Bajrang Mani

जी जी जी।

Prakash Ashok Israni

But क्या इस चीज़ को आप एक vertical समझ के because आप oil and gas से ज्यादा काम कर रहे हो, right? सो over a period of time, two years, three years down the line आप देख रहे हो कि इस vertical में आप ज्यादा काम कर सकते हो। हम लोगों को probably INR 50 crore or INR 500 crore का या INR 1000 crore का revenue पर year इससे भी आ सकता है over a period of time।

Jay Bajrang Mani

एकदम एकदम सही बात बोलना है साहब इससे आ भी सकता है और इसमें क्या है अभी मेरी जो enquiry चल रही है, आज एक government का direct में, इसलिए हम tender बाद में जैसे Kusum Yojana आई है, ये सब आई है, इसमें 2 MW, 3 MW का बहुत सारे चल रहे हैं और बहुत साल बाद लोगों से हमारी enquiry आ रही है। हमारी जैसे ही settlement इन लोगों के साथ हो जाता है तो हम आपको बताएंगे। पर हमने कुछ governments के जो Andhra government से और सारे government के बड़े बड़े project आ रहे हैं, उसमें भी हम bid करना चालू कर दिए।

Already हम लोग technical qualification के लिए भी ready कर दिया है की भाई जैसे भी होगा करेंगे। बाकी सब sublet में जैसे Adani है, राजधानी का में चल रहा है। ये सब चीजों का चल रहा है तो हमने इनके साथ भी धीरे धीरे काम चालू कर दिया, almost चालू ही कर दिया है। But हम तेजी से इसके लिए आगे नहीं बढ़ रहे थे क्योंकि देखिए sir अगर तेजी से जाएंगे तो कुछ गड़बड़ हो जाएगा जिसके लिए छह महीना आठ महीना हम experience के साथ में जाना चाहते थे कि हम कहीं फंसे मत और वो experience हमें ReNew के साथ करके इनके साथ Kalpatru के साथ करके वो ले लिया कि कहाँ कहाँ इसमें रुकावटें आ सकती हैं।

क्या plus होगा, क्या minus होगा, उनके साथ काम करके मैं देख लिया है। तो अब हमें काम करने में कोई breaker नहीं लगाना। हमने oil and gas का एक sector बनाया है। हमने एक solar का sector बनाना है और एक green hydrogen का बनाना है। तो हम तीनों sector में हमारी team काम कर रही है। Oil and gas में हम पहले से जमे हुए हैं। Solar में हमने team लगाके अपनी काम कर रहे हैं, छोटे छोटे काम कर रहे हैं। अभी हमने green hydrogen की टीम हमारी already दो महीने से काम चालू करके रखी हुई है। बार लोगों से बातचीत करना, tender लेना सारे ये सब process में हम लोग हैं। तो जल्दी हम लोग आपको बताएंगे sir।

Prakash Ashok Israni

ठीक है sir, thank you very much. And और एक question था की जैसे हम लोग देख रहे हैं like हम लोग 400 करेंगे। Probably in FY25 and probably 1000 करेंगे in FY26.। हम लोग हमारा एस्पिरेशन ये है कि हम 5000 करेंगे right, over a period of years. तो इसके लिए काफी सारा working capital लगेगा। इसके लिए काफी सारा पैसा लगेगा। Right? तो हमको हमको क्या लगता है कि हम हमको कितना capacity लगेगा FY25 में FY26 में, and over the year कितना पैसा लगेगा overall in terms of investments?

Jay Bajrang Mani

Sir, हमारा जो project होता है ना, जो भी होते है ना तीन महीना, 90 days, और 90 days मान लीजिए, 120 days हमारा पैसा खर्चा रहता है, हमारा 15-20% expenses होता है, जो भी projects होता है। लेकिन हमारे अंदर में एक problem है की जो पैसा हमें profit से मिलता है वो भी पैसा company में ही invest करता हूँ और उसके लिए हमें नहीं सोचता हूँ की भाई investor को कोई दिक्कत, क्योंकि हमारे पास काम बढ़ेगा तो ही जाके हम आगे काम कर सकते है और जो कुछ banks, bankers से भी emergency में हमारे हमारे साथ ICICI bank बहुत support करता है।

Bankers, बिना bankers के हम काम भी नहीं कर सकते है, investor भी -- और जो हमें लगता है की बड़े काम मिलने तो investor को भी कॉल करना चाहिए, तो हम investor को भी कॉल करते है, sir। ऐसा कोई दिक्कत नहीं है। तो हमें fund की planning तो advance में रखनी पड़ती है। अभी जो भी project हम quote करेंगे वो INR 200 crore, INR 250 crore चाहिए भी तो हम already investor call करेंगे की भाई हमको पैसा चाहिए लेकिन हमारे पास हाथ में आने के बाद, cash हाथ में आ जाएगा, उसके बाद ही हम आपको कॉल करेंगे, sir, और बताएंगे।

Prakash Ashok Israni

अच्छा ठीक है I understood. So, basically, as soon as you get the project you will then look at how you are going to fund it and you're confident of funding it, but you'll just look at how you're going to fund it. Either by that or by preferential or getting investors involved. Okay. Thank you very much sir. And all the best.

Jay Bajrang Mani

Okay.

Moderator

Thank you. Ladies and gentlemen, if you have any question please press * and 1 on your telephone keypad. Next question comes from Sawan Deshpande, an individual investor. Please go ahead.

Sawan Deshpande

Hello?

Jay Bajrang Mani

Yes, sir.

Sawan Deshpande

Can you hear me?

Jay Bajrang Mani

Yes.

Sawan Deshpande

Sir, अभी हम कितने crore की let's say pipeline है जिसमे हम bid कर रहे है? Bidding pipeline I'm saying.

Jay Bajrang Mani

आवाज clear नहीं आ रही, sir।

Sawan Deshpande

Hello. Sir, I'm asking हमारे bidding pipeline कितने है? कितने crore का order है जिसमे हम bid कर रहे है?

Jay Bajrang Mani

किस चीज़ का सर order?

Sawan Deshpande

Hello. I'm asking, कितने crore के orders के लिए हम अभी bid कर रहे हैं? Bidding pipeline?

Jay Bajrang Mani

अभी।

Sawan Deshpande

Hello?

Jay Bajrang Mani

Sir, अभी जो अभी current में bidding जो चल रहा है?

Sawan Deshpande

हाँ वही alone पुच रहा हु। कितना amount का हम bid कर रहे हैं अभी?

Jay Bajrang Mani

जैसे जो bid हो चुका है उसके तो हम नहीं बना रहे हैं। जो bid होने वाला है उसमें हॉ INR 250 crore हैं.

Aditya Jay Bajrang Mani

Sir, हमारा bidding in process है वो INR 300 crores अभी approx. हमारा in process में है bidding का INR 300 crores approx. हमारा bidding pipeline में है हमारा। जो हम लोग काम पे कर रहे हो।

Sawan Deshpande

Okay. और वो Reliance की जो INR 500 crore के order के लिए हम bid कर रहे थे उसका भी कुछ result आया?

Jay Bajrang Mani

Sir, उसमें उसमें क्या हुआ, देखिए, मैं उसका भी बता देता हूँ। आपको Reliance का आपको जवाब दे रहा हूँ। Reliance का एक चीज़ है कि उन्होंने cab value नहीं डाल के दे रहे हैं और अभी उनसे हमारे ये बात चल रहा है की मेरे cab value दो, वो बोले तुम काम करो INR 500 crore जितना करना है वो करो, हम आपको एक समुन्दर में उतार रहे हैं जितना पानी भर रहा है भर लो। तो शायद आपको एक दो दिन में मैं notify कर दूंगा।

उसका almost complete हो चुका था। वो तो bidding हमारा complete हो चुका है। बस ये बारिश हो गया। इसकी वजह से हम लोग भी उनके पास जा नहीं पाए क्योंकि road close था। लेकिन but आपको जल्दी खबर मिलेगा, वो cab value नहीं डाल के देंगे क्योंकि अभी कुछ कंपनियों का ऐसा हो गया की जितना आप काम कर सको उतना आपका। तो हमारे पास वो बहुत बड़ा opportunity है की कोई बांध के उन्हें नहीं रखना है। open yard में हमको छोड़ दिए।

Aditya Jay Bajrang Mani

Basically क्या है sir INR 500 crore का जो order था उसका हमारा सब कुछ तो हो चुका है। But it will take time, we cannot disclose it openly, but it should be...

Jay Bajrang Mani

हम बोलेंगे नहीं sir हम आपको इस week में -- इस week तो आज खत्म हो गया, next week में हम notify कर देंगे, ये confirm करेंगे, notify करेंगे तो आपको मालूम पड़ जाएगा।

Sawan Deshpande

Okay. Thank you.

Jay Bajrang Mani

Okay.

Moderator

Thank you. We have a follow-up question from Sandeep Singh, an individual investor. Please go ahead.

Sandeep Singh

Sir, my quick question is for Epitome project, that order that we have, INR 900 crore-plus. By when can we complete the full order?

Jay Bajrang Mani

Sir, हमारा FY25 में complete होना है 2025 में। But हमारे पास जो इतनी refineries के equipment's है, सारे equipment's का order हमारा place हो चुका है almost equipment में काम भी चल रहा है। तो हमें यहाँ installation site पे ही करना होता है। आप एडिबल है की बात जानते हैं। केवल टैंक, पाइप लाइन और स्ट्रक्चर और कूलिंग टावर का हमको करना होता है। बाकी तो सब outsourcing हमने जीतने दिया है, वो आएँगे installation हम चालू कर देंगे। उसमें बहुत ज्यादा वक्त नहीं लगता है।

और already civil work चालू है tankage का काम हमारा चालू है। बाकी maximum तो हम लोग काम work करेंगे। complete billing क्या होता है, client भी बोलता है की, नहीं, ये complete करलो तब आप invoicing करना पूरा। क्योंकि Phase wise है, उनको भी bankers ने loan दिया होगा तो वो उसी हिसाब से उनका condition होगा। मेरेको मालूम नहीं, मेरा condition तो है, आप काम करो, आप payment लेते जाओ। But उन्होंने जो advance हमको release किया है तो उसका material आ जाये तो हम final billing उनके साथ कर सकते हैं।

जैसे vision BN का हमारा INR 82 crores का था, हमारे ख्याल से BN का हमारा 70-80% काम complete हो चुका है। इस महीने हमारा invoicing भी maximum जा रहा है। INR 15-20 crore का balance रहेगा। वो तो पूरा काम खत्म कर चुके हैं हम। पुरीन का डार्ट वनस्पति की जो plant बनाना था उनका बना था उनका tankage बना दो खत्म कर दिए हम लोग, almost, थोड़ा बहुत बाकी।

Aditya Jay Bajrang Mani

हमने इसको दो phase में divide करे है Phase 1, हमारा mostly next year में complete हो जाएगा और second phase रहेगा जो mostly हमारा equipment erection and fabrication वो हम लोग second phase में उसको drive कर रहे हैं तो we want to wind it year end top 2025 they will complete our first phase and by the way.

Jay Bajrang Mani

Two phase में है, first phase उनको March में complete करना है, लेकिन March में हो सकता है 15-20 दिन का grace period अपने को मिलेगा, वो बारिश के वजह से exemption मिलेगा। ये बहुत सारे चीज़ क्योंकि जो workshop में काम चल रहा है उसके लिए कोई देरी नहीं है। लेकिन जो site पे काम चल रहा है उस foundation में कुछ problem है, थोड़ा बहुत delay हुआ क्योंकि पानी भरा हुआ था, तो हमने उनको बात किया था 5 दिन पहले की भाई इसके लिए हमको grace period देना पड़ेगा, तो बोले ठीक है, अभी आप काम करो, अभी हम कुछ नहीं बोलेंगे। जब उस समय दोनों committee बैठेगी और committee में decide होगा की कितना दिन हम आपको grace दे सकते हैं क्योंकि reason क्या है की जो चीज़ या work site पे होता है उसमें थोड़ा आगे पीछे हुआ है, लेकिन 10-15 दिन का ही delay हुआ ज्यादा नहीं हुआ sir।

Sandeep Singh

My another question is, sir, primarily we see that you're executing project and bidding in all Gujarat region. So, what are we doing to expand our geography into other states? It could be in South, could be in east, could be north. What are we doing there?

Aditya Jay Bajrang Mani

Sir Basically,

Jay Bajrang Mani

बहुत अच्छा question किया है sir गुजरात में -- ek minute Aditya. गुजरात में काम करने के लिए हमारे लिए environment भी बहुत अच्छा है। यहाँ local issues बहुत ज्यादा नहीं आते हैं। किसी प्रकार के कोई Union नहीं है। हम अगर जो यहाँ INR 5000 crore का भी काम करना चाहे तो हम कर सकते हैं, लेकिन धीरे धीरे हम slowly बढ़ते हैं। दूसरी चीज़ हमारे client के साथ अच्छे relation है, कोई बोलता है मेरे को महाराष्ट्र में काम आया तो Reliance का होता तो मैं महाराष्ट्र में ही करता हूँ।

कोई बोलता है की मेरे को Kota में करना है, तो मैं Kota में क्योंकि client अच्छे जहाँ मिलते हैं हम काम कर लेते हैं। Tata Fertiliser, गोदाला में था, अब 11 fertilizer होगा। हम अब अलग client के साथ ऐसे काम तो बहुत मिलते हैं sir। कुछ ऐसे client होंगे, काम करा लेंगे, पैसा ही नहीं देंगे। Odissa में काम करने के लिए labor problem बहुत होता है। Union problem बहुत ज्यादा होता है। Orissa में L&T का अभी LSK 1 अभी खत्म किया। तो उनका क्या हुआ की फिर बीच में वो थोड़ा वहाँ पे local issues बहुत ज्यादा होते हैं।

Assam में भी local issues है, काम हर जगह पूरे India में है, लेकिन गुजरात में भी काम बहुत ज्यादा बहुत ज्यादा investment है। सर, हम यहाँ भी बहुत सारे काम करते हैं और free mind से कर सकते हैं, हमारे site में पहुँच भी सकते हैं। तो इसके लिए हमें गुजरात first prefer है। हम UP का रहने वाला हूँ सर, लेकिन 27 साल से 30 साल हो गया। मैं 28 साल से गुजरात में हूँ, मैं बाहर ही नहीं जा पाता हूँ। यहाँ से इतनी काम रहते हैं की मैंने सुबह morning 8 से लेकर 9, 9 बजे रात तक हमें बहुत काम है, यही से फ्री नहीं हो पता हु।

Sandeep Singh

Sir, अपना business में biggest risk क्या है, क्या risk है और हम कैसे वो risk को manage कर रहे हैं?

Jay Bajrang Mani

कैसा, bridge का?

Sandeep Singh

Risk, risk. Risk क्या है?

Jay Bajrang Mani

में समझा नहीं, sir।

Aditya Jay Bajrang Mani

Rig ना? Rig की बात कर रहे है ना?

Sandeep Singh

Risk.Risk.Risk

Aditya Jay Bajrang Mani

Okay. Sir, सबसे बड़ा risk हमारा ओह ONGC का ही है। It's like we are investing a very huge amount into it, almost INR 13-20 crore. So, it is our biggest risk, like we have to dig it well and do the production on a very timely basis, because they are counting every ounce of it whatever we are drilling and whatever the production we are getting. It is on a production basis. By the time

Sandeep Singh

Ok

Aditya Jay Bajrang Mani

we can maintain the well in a proper condition we will lose on production as it is.

So, this is our biggest risk. If we were investing, we have to make sure that the operation and maintenance of everything should be in proper aligned way and whatever the requirement of the things like rigs which is required for the maintenance of wells to be mentioned and it will be recorded. So, these are the biggest risk and it is our biggest project also, sir, that we are in upcoming market.

Sandeep Singh

Okay. Thank you.

Aditya Jay Bajrang Mani

Thank you, sir.

Moderator

Thank you. Next question comes from Rohit M, an individual investor. Please go ahead.

Rohit M

Good afternoon, sir. Sir, इस FY25 में आपने बोला है की 10% PAT margin हम करेंगे, INR 40 crore करेंगे INR 400 crore के। और अब हम बड़े बड़े projects ले रहे हैं। बड़े projects पे generally margin कम होती है। तो अगले साल और उसके आगे साल आपके margin के क्या projection है, PAT margin का?

Jay Bajrang Mani

Sir, आपको मैं बता रहा हूँ बड़े projects जो हम ले रहे हैं उसमें आप सही बात एकदम सही बात बोले हमें बड़े project जीतने बड़े project अभी जो दो project हमने quote किए हैं उसमें मैं कोई ऐसा चीज़ नहीं लिया हूँ की जिसमें हमारे खर्च बहुत ज्यादा होंगे। उसमें margin बढ़ सकता है, कम नहीं हो सकता। इसके लिए due to क्योंकि सरकार का PPP मॉडल में वो काम है। हमें कोई उसमें तकलीफ नहीं, पहले से ही हमने पूरा चीज़ को ratio decide करके ही tender डाला हुआ की हम कितना दे सकते हैं, कितना ले सकते हैं। हमारा उसमें heavy equipment, machinery का ये सब खर्च आते हैं। Due to आप जानते हैं machinery में अब fixed cost आता है और labor में cost बढ़ सकता है, घट सकता है। इसमें labor जॉब बहुत ज्यादा है नहीं। तो हमारे लिए margin का problem नहीं आने वाला है, sir। आपको इतना assurity कर रहे हैं।

Rohit M

अच्छा अच्छा, सर और क्या?

Aditya Jay Bajrang Mani

I think we will that, sir, हम लोग काफी time काफी चीज़ों through subcontract में लेके आने की कोशिश कर रहे हैं। Subcontractors को indulge कर रहे हैं, so that हमारा जो profit margin है, उसमें हम लोग और जितना deduction हो सके देखेये rate तो final हो चूके हैं sir। तो हम subcontractors के साथ मिलके और rate cutting करके हम अपने margin को और explore करेंगे उस हिसाब से। यही है margin [Inaudible 00:38:11] margin को बढ़ाने के लिए।

Rohit M

Okay. एक question मेरा है थोड़ा funding पे, तो आप आप अपने banker से बात करते होंगे। क्या rate of interest पे आपको bank loan देने तैयार है और आपकी कोई अभी आज के दिन कोई funding limit है, especially on the

back of आप नए जो order जीतेंगे उससे आपने उससे लेके कोई bank से बात की है की extra funding limit चाहिए?

Aditya Jay Bajrang Mani

Sir, कुछ बातें तो रहने दीजिए हम लोग के पास भी। सब बातें बता देंगे।

Jay Bajrang Mani

नहीं, नहीं, Aditya, वो अपने को public domain में भी है। Sir, मेरा ये INR 8.5 crore ही केवल loan है CCOD है और हमारे बाकी सारे banker, in total INR 43 crores है। INR 43 crores में INR 8.5 crore हमारा clean CCOD है, वो भी हमारा 9% पे है और बाकी का जितना है 9% पे है थोड़ा आगे पीछे हो सकता है 5% वो तो है finance का हिसाब है। और दूसरा क्या है कि INR 43 crores हमारे पास उनके bank guarantee है, जो बैंक ने किया हो। बाकी हमारे पास कोई loan नहीं है। गाड़ी, घोड़े के loan होंगे, INR 3 crore, INR 4 crore, INR 5 crore होंगे, बाकी ज्यादा नहीं है।

Rohit M

अच्छा अच्छा। Sir, एक आखरी question है ये जो delay penalty पे। ये delay penalty हमें roughly कितनी देनी पड़ती है, ये delay होता है तो और क्या past में हमने कभी कोई project में delay penalty दी है?

Aditya Jay Bajrang Mani

सर, अभी तक हमारा कोई past नहीं रहा है जिसमें penalty करी हो। But हॉ production basis से penalty, it is in on the total production basis which rate we have derived. So, it will be displayed after the work has been regulated.

Jay Bajrang Mani

Sir, अभी तक आप balance sheet में भी देख सकते हैं। हमने कभी client को हमारा जीतने की हमने private की काम किया, Reliance Nihara का। तो जिसके साथ 20 साल से काम करता हूँ penalty तो हमको नहीं मार सकता है, क्योंकि अगर हमें penalty ही मारेगा तो अपना भी सोचे ना की जो समय से material नहीं देता है तो उसका हमारा letter का proper उनके पास हम लेते-देते रहते हैं job अब हमको इस month में complete करना था due to problem की आपने fittings नहीं दिया, pipe नहीं दिया तो इसके वजह से delay हो गया। कुछ problem नहीं है। कुछ उनके client है, client side से आना बाकी रह गया तो हम letter देते हैं। तो ऐसा कुछ होता नहीं है। लेकिन फिर भी हम ये नहीं बोलते पूरा clean लिख रहे हैं। इतने साल में हम INR 25 lakh, INR 50 lakh तो दे ही चूके हैं उनको। वो काट ही लेते हैं कुछ ना कुछ reason बता के।

Rohit M

अच्छा Thank you, sir.

Jay Bajrang Mani

Okay.

Moderator

Thank you. Next question comes from Jinesh Jain, an individual investor. Please go ahead.

Jinesh Jain

Hello?

Jay Bajrang Mani

Yes, sir.

Jinesh Jain

हैलो नमस्कार मनी जी।

Jay Bajrang Mani

Yes, sir.

Jinesh Jain

Sir, मैं ये बात पूछ रहा था की अपन अभी oil and gas के लिए, recently Sanjay Singh जी को appoint किया है। तो और अभी नया talent अपन onboard कर रहे है क्या oil and gas के लिए?

Jay Bajrang Mani

Sir, हमारे यहाँ already सारे लोग loop line में लगे हुए हैं, मुश्किल से जैसे हमारे हाथ में document आ जाएगा तो हमारे कम से कम total इसमें हमें senior staff चार से पांच ही रखना है। इससे ज्यादा नहीं रखना इस project के लिए। बाकी other team, casual team और local team मिलाके सब total 50 आदमी में मेरा काम हो जाएगा। वो already हमने इसको define करके रखा हुआ है। लोगों को बोल के भी रखा हुआ है, और सब इसमें से retired ही लोग आते है। छह लोग पहले से काम कर रहे है इसमें, करीब पिछले 1 साल से।

Jinesh Jain

Okay.

Jay Bajrang Mani

Top management में एक Sanjay Singh आये हैं और एक बंदा और आएगा। और दूसरी चीज़ एक बंदे को मैंने लिया Mr. Deepak Saxena को, वो भी बहुत पुराने उनको हम notify इसके लिए नहीं किया हुआ क्योंकि वो पहले हमारे हाथ में सबसे चीजे आये तो धीरे धीरे notify करें। Commercial Manager हैं, Commercial Vice President हैं।

Jinesh Jain

Okay. और sir अपन अपना oil and gas का business अभी trading का काम है तो इसमें crude oil का price का कुछ risk वगैरह है कि?

Jay Bajrang Mani

Sir, ये क्या है, International market है और जैसे gold का rate daily up-down होता है, वैसे ही अपना भी rate up-down होता है।

Jinesh Jain

Okay. तो वो risk अपन hedge वगैरह करेंगे कैसा है मतलब अपना कैसा Risk है

Jay Bajrang Mani

नहीं। नहीं risk में उसमें क्या है, जैसे आज crude का rate तो आप पिछले 10 साल का भी हम लोग record देखा है तो बहुत ज्यादा down नहीं गया है और down जाएगा भी नहीं। तो हम लोग 10 साल का लेके चलते हैं की भाई 10 साल में कितना percent गिरा है, तो बहुत ज्यादा percentage नहीं गिरा और गिरा भी है तो मुश्किल से 10-15 दिन के लिए गिरा तो उसमें हमको बहुत ज्यादा effect नहीं पड़ेगा।

Jinesh Jain

Okay. Okay, sir. Thank you. Thank you so much.

Moderator

Thank you. That would be the last question for the day. Now, I hand over the floor to Kaushal for the closing remarks.

Kaushal Shinde

Thank you, everyone, for joining the conference call of RBM Infracon Limited. If you have any queries, you can write to us at info@confideleap.com. Once again, thank you everyone for joining the conference.

Moderator

Thank you, members of the management. Ladies and gentlemen, on behalf of Ventura Securities, that concludes this conference. Thank you for joining us. You may now disconnect your lines.

Jay Bajrang Mani

Thank you.

Moderator

Thank you, sir.

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