

05<sup>th</sup> November, 2024

To,  
**National Stock Exchange of India Limited**  
Exchange Plaza, NSE Building,  
Bandra Kurla Complex,  
Bandra East, Mumbai-400 051

**Trading Symbol: SERVOTECH**

**Sub.: Intimation for Transcript of Earning Conference Call on Financial Results for the Quarter and half year ended 30<sup>th</sup> September, 2024**

Dear Sir/Madam,

In accordance with the provisions of Regulation 30 read with Part-A of Schedule-III of SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, in this connection please find enclosed herewith the Transcript of Earning Conference call held on Wednesday, 30<sup>th</sup> October, 2024 with respect to the financials results for the quarter and half year ended 30<sup>th</sup> September, 2024.

The transcript of Earning Calls are also available on the website of the Company i.e. [www.servotech.in](http://www.servotech.in)

Kindly take the above information on record and oblige.

Thanking You,

**FOR SERVOTECH POWER SYSTEMS LIMITED**

**RUPINDER KAUR**  
**COMPANY SECRETARY**  
**ICSI MEM NO. - A38697**

---

**Servotech Power Systems Limited**

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8<sup>th</sup> Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : [servotech@servotechindia.com](mailto:servotech@servotechindia.com), Website : [www.servotech.in](http://www.servotech.in)



**Servotech Power System Ltd**  
**Q2 FY25 Earnings Conference Call**

**Event Date/Time: 30/10/2024, 11:00 Hrs.**

**Event Duration: 54 mins 44 secs**

**CORPORATE PARTICIPANTS:**

**Mr. Raman Bhatia**

Founder & Managing Director

**Mr. Vipin Kaushik**

Finance Controller

**Q&A PARTICIPANTS:**

- |                            |                       |
|----------------------------|-----------------------|
| <b>1. Agastya Dave</b>     | : CAO Capital         |
| <b>2. Jitesh Parmar</b>    | : Individual Investor |
| <b>3. Amit Kumar</b>       | : Individual Investor |
| <b>4. Vaibhav Sukhvani</b> | : Individual Investor |
| <b>5. Rahul Shah</b>       | : Star Investments    |
| <b>6. Rishi Kokana</b>     | : Individual Investor |

## **English Transcript**

**Moderator:** Ladies and gentlemen, good day and welcome to the Servotech Power Systems Ltd. Q2 and H1FY25 earnings conference call hosted by Ventura Securities Ltd. As a reminder, all participants' line will be in the listen-only mode and there will be an opportunity for you to ask the questions after the presentation concludes. Should you need any assistance during the conference call please signal an operator by pressing "\*" and then "0" on your touchstone phone. Please note this conference is being recorded. The company today is represented by Mr. Raman Bhatia, Founder and Managing Director and Mr. Vipin Kaushik, Finance Controller. I would now like to handover the call to the managing director of the company, Mr Raman Bhatia for opening remarks. Thank you and over to you sir

**Raman Bhatia:** Thank you ma'am. Good Morning everyone, thankyou for joining us today to discuss Servotech Power Systems Ltd. performance in the second quarter of financial year 2024-25. I am thrilled to share that we have performed well in this quarter. We have dedicated significant effort to developing new ideas and sustainable growth strategies and simultaneously executed orders in hand and the results are evident. Let's begin with the financial highlights.

Our total income for the quarter reached a robust INR 200 crores representing a substantial growth of 131.1% compared to the same quarter of FY 2023-24. The government's emphasis on reducing dependency on fossil fuel imports through EV drive mission and it has created a favourable market for us and we have successfully secured big orders for DC Fast Chargers from all major oil marketing companies and different different OEMs of automobile. The rising popularity of EVs and the increasing demand for robust charging infrastructure has been key drivers of our growth. In 2nd quarter our company's EBITDA, stood at INR 19.29 crores which reflects a growth of 223.2% and net profit also soared by 260% and reached on INR 11.24 crores which is 95% of whole FY23-24 profit. Hope you all are well aware that in last 2 years we have tried to change EV fast charger market with our innovative and cost effective solutions and now we want to do the same in solar products range. So beyond the numbers, we are delighted to report notable advancements with the successful launch of our latest range of Solar Inverters (including Hybrid and Micro Inverters range), Energy Storage Systems and Solar Pump Controllers. These products represent our team dedication to pushing the boundaries of sustainable energy technology and enhancing the accessibility of clean power solutions. In Tandem, we commemorated a pivotal milestone for Servotech 's EV infrastructure division, underscoring our rapid strides in the electric vehicle sector. Together, these achievements underscore our strategic commitment to innovation and reinforce our position as a leader in the renewable energy and EV infrastructure landscape. Our channel and distribution vertical is expanding our dealer and distributor network rapidly to increase our market reach for our solar products also. Our mission is very clear that "Produce Green to live Green" and our objective is to produce world-class products at a competitive price with next-level of user experience

We are investing heavily in research and development to create innovative high quality products that meet global standards.

We are eager to expand our business internationally. We are deeply committed to clean energy and are investing in EV charging and other green energy solutions for sustainable future. Overall, we are extremely pleased with our second quarter performance. We are optimistic about the future and believe our focus on innovation, quality and sustainability

will continue to drive our success. Thank you to our dedicated team, valued customers and supportive shareholders and the suppliers. I am now ready to address any questions you may have. Thankyou.

**Moderator:** Thankyou sir. Now we are ready to begin with the question and answer session. If you have a question please press '\*' and one 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 with the same '\*' and one again. Dear participants if you have any question please press \* and one on your telephone keypad. The first question comes from Agastya Dave from CAO Capital. Please go ahead.

**Raman Bhatia:** Agastya Dave

**Agastya Dave:** hello, hello am I audible sir?

**Raman Bhatia:** Yes, please tell me, sir.

**Agastya Dave:** hello sir! Congratulations, Bhatia ji, on the impressive results! The milestones you outlined for this quarter are clearly visible here. My question is regarding the new government regulations for EV charging stations, introduced on September 18. With a budget allocation of around ₹10,700 crore, the policy emphasizes public-private partnerships and the expansion of EV infrastructure to places like malls. Could you share insights on how long the implementation might take, when companies like yours might start seeing orders, the nodal agency involved, and any notable technical changes?

**Raman Bhatia:** When a new policy is announced, it often requires time to be shaped into a clear framework and execution plan. In this case, states are being involved and creating their own nodal agencies, similar to how various agencies handle solar energy in different states (e.g., UPNEDA in Uttar Pradesh, HREDA in Haryana). However, there's still limited clarity around the specifics of these agencies, and it's premature to comment further. Once the policy receives more definitive guidelines, we'll be able to discuss its impact in more detail.

**Agastya Dave:** Yes, sir, thank you. My next question is about the new solar products you've recently introduced. I noticed at least two press releases in the past 10 days highlighting these unique offerings. Could you share when this opportunity might start reflecting in our revenue? Who will be the end customers? Will these products be distributed through our network or government tenders? Alternatively, will you partner with EPC players in the private sector? Could you elaborate on the business model and expected revenue impact in our P&L?

**Raman Bhatia:** These products are designed to meet the needs of multiple segments, such as the PM Surya Ghar Yojana, C&I (Commercial and Institutional) sectors, end users, and our distribution channels. Each model in the range will serve these different applications. We'll offer them through our distribution network, direct projects, and even government projects where applicable, ensuring broad market reach and adaptability for varied use cases.

**Agastya Dave:** Alright.

**Raman Bhatia:** Right.

**Agastya Dave:** Got it.

**Raman Bhatia:** As for when we'll see results, let me explain. Previously, we depended on others and lacked certain product ranges. Now, with these additions, they will contribute to revenue. Existing products will also be upgraded with new technology, which is already having some impact. This expansion and added value should visibly impact our revenue by the fourth quarter.

**Agastya Dave:** Fourth quarter, Q4?

**Raman Bhatia:** Yes, Q4.

**Agastya Dave:** Perfect, sir. One more question on charging stations. What's the current capacity utilization, and what run rate do you expect next quarter?

**Raman Bhatia:** Currently, our capacity utilization is around 60%. We can increase our immediate capacity and potentially double it, but there's an ecosystem involved that requires collaboration among many parties. For instance, we need a buyer who wants to become a Charging Point Operator (CPO) or an agency that assures us they want to set up a charging station. This could be an oil marketing company, an independent player, or even an individual or company.

**Agastya Dave:** Yes.

**Raman Bhatia:** There needs to be such an agency first. Then they need to procure the equipment from manufacturers like us. Finally, we need suitable locations to set up these stations, whether it's a highway, a dhaba (roadside eatery), a mall, or a shopping complex.

**Raman Bhatia:** The last component is the DISCOM. DISCOM means you need to have a power connection and the necessary infrastructure in place. Without these elements, you cannot set up the system or convert it into a charging station. Currently, we are lacking in infrastructure, meaning that customers, whether they are HPCL or BPCL, are not receiving the installation support they need for the materials we supply.

**Agastya Dave:** Hmm.

**Raman Bhatia:** This means that the systems we've provided have not yet been installed.

**Agastya Dave:** Okay.

**Raman Bhatia:** So if infrastructure development doesn't accelerate, we won't be able to ramp up further. If I increase production capacity, will I just end up accumulating inventory? That's not our goal, right?

**Agastya Dave:** Absolutely.

**Raman Bhatia:** That's why its impact is starting to show in Q3, because until the previous installations are done, where will I place the next materials?

**Agastya Dave:** Oh, so you're expecting Q3 to be a bit light?

**Raman Bhatia:** Yes?

**Agastya Dave:** So, you think Q3 might show some changes due to all these reasons?

**Raman Bhatia:** I'm not saying that definitively; I don't want to comment on it just yet. But there will be some impact, which is what I'm referring to.

**Agastya Dave:** Absolutely.

**Raman Bhatia:** Any customer can't just sit on inventory; charging stations need to be built. Even if I increase my pace, the management's principle is that things won't progress until everything is flawless. I provided you an example of what I mean by flawless.

**Agastya Dave:** Yes, sir, I understand. Thank you very much, and I wish you a happy Diwali, sir. Thank you.

**Raman Bhatia:** Thank you.

**Moderator:** Thank you, sir. The next question comes from Mr. Jitesh Parmar, an individual investor. Please go ahead.

**Jitesh Parmar:** Hello, sir. Thank you. First of all, congratulations on the excellent numbers this quarter. I have a few questions; I want to understand the business better. My first question is regarding your presentation, specifically the product-wise share you provided for the Q2 breakup. I'm trying to understand how the growth plan aligns with the revenue-wise figures. If we look at the solar growth plan slide, the 15% share doesn't seem to align when we consider everything together. Could you please explain how we should interpret this and what our solar share will look like?

**Raman Bhatia:** Sir, I want to understand your question again. When you were talking...

**Jitesh Parmar:** Sir, look...

**Raman Bhatia:** You've mixed up 2-3 things. Please talk about a specific slide or focus on either current or future projections so that I can address each point clearly. What exactly do you want to say?

**Jitesh Parmar:** I wanted to point out the numbers for 2024-25. The growth plan shows solar revenue at around 225 crores.

**Raman Bhatia:** Where did you see the 225 crores for solar?

**Jitesh Parmar:** It's in the grey and green bar for solar products revenue in lakhs, showing 22500 for 2024-25.

**Raman Bhatia:** Which slide are we discussing?

**Jitesh Parmar:** Go to slide number 39, which you shared in the presentation.

**Raman Bhatia:** Yes.

**Jitesh Parmar:** In that slide titled "Growth Plan: Product Revenue Wise," there are six figures for solar product revenue in lakhs.

**Raman Bhatia:** Yes, yes.

**Jitesh Parmar:** If we look at the number for 2024-25, it comes to around 225 crores.

**Raman Bhatia:** You are absolutely correct, that slide is 100% incorrect. It was an optimistic figure that was placed incorrectly. We're making corrections to it, and I'll clarify that the numbers are different. This sheet has been changed, and I want to inform everyone listening that new team members have joined, which may have led to this error. We will upload the corrected justification on the NSE website as well.

**Jitesh Parmar:** Okay, sir, no problem; I just wanted to understand that number...

**Raman Bhatia:** No, that number is incorrect. You're absolutely right, which is why I got a bit confused as well, but it has been noted that this sheet has been changed and even removed from our investor presentation.

**Jitesh Parmar:** Okay, sir, that's fine; I hadn't seen that, so I...

**Raman Bhatia:** I want to use your question to inform everyone listening now and in the future that the slide you mentioned regarding the growth plan was incorrect, and it was included due to the mistake of a team member. The audit team did not catch this either, and I apologize for that. It won't happen again, and I will ensure that.

**Jitesh Parmar:** Thank you, sir. My second question is about our capex plans for the next 2-3 years and how much capex we have done in the last two quarters.

**Raman Bhatia:** We have reached approximately 40-50 crores in total capex, nearing around 50 crores, and further work is ongoing.

**Jitesh Parmar:** What is our plan for capex this year?

**Raman Bhatia:** This year, our capex will be around 10 crores more, possibly adding 10-15 crores.

**Jitesh Parmar:** Sir, will this all go towards EV?

**Raman Bhatia:** No, sir, the capex is not specifically tied to EV. Please understand that whether we are manufacturing electric vehicle chargers or solar inverters, both are based on electrical and electronics. The SMT lines and assembly lines are common, with only

minor differences. It's not that it's dedicated to only one product; that's not how it works, right?

**Jitesh Parmar:** Right.

**Raman Bhatia:** Therefore, you can't say that the capex is strictly for one thing. Even if there is a dedicated part, it constitutes only 10-15% of the total. This is the beauty of our working method; we are not dependent on a single item's production for everything else to function.

**Jitesh Parmar:** Hmm. Sir, basically, I was asking whether our solar business, since we have received many significant bids for EVs, will expand our solar production capacity.

**Raman Bhatia:** Sir, I repeated in my speech that what we did in EV over the last two years is now a vertical we want to replicate in solar. We are rapidly expanding our distribution network and product range, so you will see this happen very soon.

**Jitesh Parmar :** Sir, I have a strategy-related question: Do you see a benefit in separating the solar and EV businesses? Does management have any plans for this in the near future?

**Raman Bhatia:** No, there is currently no such plan, and I don't think it can happen because, in the future, they will blend together. I previously mentioned the infrastructure issue related to DISCOMs. In the future, you may see EV chargers based on solar, energy storage, or wind energy. So, how can I separate them when we are looking to complement each other?

**Jitesh Parmar:** Okay, okay. Our strategy is different from pure solar players.

**Raman Bhatia:** Sir, if we aren't innovative, we won't be able to grow or deliver results. We need to stay innovative.

**Jitesh Parmar:** Okay, sir. Yes, thank you, sir. Sir, the next question is about our AMC business share. What will it be overall?

**Raman Bhatia:** Currently, we don't have an AMC business, but after the projects we are executing, you will see a significant chunk of AMC in our balance sheets in the next three years, potentially moving the company towards break-even due to the expected volume.

**Jitesh Parmar:** Okay, and sir, when we sell a charger, especially a DC charger, to a company like BPCL...

**Raman Bhatia:** I can't hear you, your voice is breaking. Hello?

**Jitesh Parmar:** What is the product life? How many years does it last?

**Raman Bhatia:** Your voice is completely breaking up. Please repeat.

**Jitesh Parmar:** Sir, I was asking about the products we sell, like solar EV chargers or EV chargers—what is their product life, and how long can they provide service?



**Raman Bhatia:** We provide a 3-year warranty, and normally we sign agreements with a 10-year perspective.

**Jitesh Parmar:** So, sir, after selling a charger in that 10-year period, do we have any other sources of revenue besides AMC? What about small parts? How do you generally see this?

**Raman Bhatia:** Sir, my belief is that if I create a product expecting to earn through AMC or spare parts after three years, it means I am not justifying my work and not building a good product. I believe that once I sell the product, it won't return to me in life. If I think like this while creating the product, the company won't go far. I don't want to earn money with this mindset. My desire is for the product to be so good that people say there are no issues with it.

**Jitesh Parmar:** Sir, I was trying to understand if there's recurring revenue scope from the product apart from AMC.

**Raman Bhatia:** Yes, absolutely. I've mentioned that we have deals for 10 years, and after three years, we have agreements for the next seven years. No technology can guarantee a lifespan of 10 years. We are discussing the immediate product life, and I'm not thinking about any product beyond that, as I believe a lot will change in the world by then.

**Jitesh Parmar:** Okay, sir. And sir, my last question is, which contracts are we looking at that you mentioned?

**Raman Bhatia:** Sir, your voice cut out again.

**Jitesh Parmar:** Sir, can you hear me now?

**Raman Bhatia:** Yes, I can hear you now.

**Jitesh Parmar:** Sir, I was asking if you've noticed that there are many contracts for commercial vehicles, especially buses, coming from state governments and municipalities, but typically, there's no corresponding charging contract. Buses are ordered in large quantities, like 10,000 or 15,000, but you might not be aware of this. We recently partnered with Nashik Municipal Corporation to establish 29 charging stations, and there are ongoing projects with BESCO and ANERT, so work is happening.

**Raman Bhatia:** Yes, because those who operate the buses must build their charging stations. We provide chargers to OEMs for those stations, so there isn't a separate order for charging stations; it's the automobile company's responsibility.

**Jitesh Parmar:** Okay, sir, thank you. I'll get back in the queue. Thank you very much, and I wish you a very happy Diwali.

**Raman Bhatia:** Same to you.

**Moderator:** Thank you, sir. Participants are kindly requested to ask two questions in the initial round and may join the Q&A for more questions. The next question comes from Mr. Amit Kumar, an individual investor. Please go ahead.

**Amit Kumar:** Thank you for the opportunity, sir, and congratulations on the numbers. My question is, since our revenue reached 312 crore in H1, is it reasonable to expect our FY25 revenue to be around 650-700 crore? I see in slide number 39 of the investor presentation that AC chargers are projected at 144 crore for FY27-28.

**Raman Bhatia:** Sir, I've already addressed that in a previous question. I request you not to refer to that slide as it is incorrect.

**Amit Kumar:** Sir, I'm not talking about that slide; I'm asking for guidance on FY27-28.

**Raman Bhatia:** I cannot discuss FY27-28 at this moment because I don't have the business plans for that period. I've worked hard to build my reputation in the market, and I want to ensure that everything I communicate is justified and genuine. I aim to maintain this image and have worked on what I've said in previous calls. Currently, I don't have clear information about FY27-28. We are actively working towards 2030, 2035, and even 2073, but there's nothing concrete to present to investors today.

**Amit Kumar:** okay

**Raman Bhatia:** But I would like to say that we are trying to do the same as what we have accomplished in the last four years. You can understand that we are working hard and are very dedicated, so the results should be good.

**Amit Kumar:** Okay, sir. Can you tell us a bit about the company and where power modules are applied?

**Raman Bhatia:** Power modules are used in DC Fast Chargers, which are in all the charging stations, and the large chargers have a DC power module that essentially pumps power into the car's battery.

**Amit Kumar:** And regarding our OEM ties, are we directly tying up with electronic manufacturing companies like electric car manufacturers?

**Raman Bhatia:** For what specifically?

**Amit Kumar:** For batteries, AC chargers, and DC chargers.

**Raman Bhatia:** No, for batteries, and why would they take DC chargers? They are making vehicles; what would they do with a DC charger?

**Amit Kumar:** I'm sorry, sir. I meant the AC charger that goes into the vehicles.

**Raman Bhatia:** Okay, okay. We are working with several people on AC chargers, but we are not very focused on it. However, the volume is decent for us, but currently, we're not prioritizing it.

**Amit Kumar:** Okay, sir, so we're not considering OEM tie-ups for that?

**Raman Bhatia:** We are working with OEMs, but there aren't any separate numbers because, for instance, if we talk about a DC Fast Charger costing 5 lakh rupees versus a charger costing 10 thousand or 15 thousand rupees, even if I discuss the largest figures, we're talking about significant volumes. We need to focus on key points that provide direction. The smaller volumes do not seem relevant to me. Even if I sell 100,000 chargers there, what value would it create?

**Amit Kumar:** Right, sir. If our chargers, AC and DC chargers, have some dependency on China, where is the raw material coming from? Are we purchasing 100 percent from India?

**Raman Bhatia:** No, sir, all the raw materials come from outside. Currently, there isn't a semiconductor factory in India, so we are still very dependent on China for semiconductors. I don't have any solution for that since we are not semiconductor manufacturers.

**Amit Kumar:** So, if we have 100 rupees of raw material, what percentage is our dependency on China?

**Raman Bhatia:** These are two different things you need to understand. When we talk about raw material, it refers to the components I use. For Servotech, 72% of the raw material used to manufacture our chargers is Indian, made in India, correct?

**Amit Kumar:** Yes.

**Raman Bhatia:** And we will take this to 90%. Now, the government has fixed the definition. The core components, which are electronic components, have been excluded from this because nothing is being manufactured in India, so how can I talk about it? Therefore, it will have to be imported, and it will mainly come from China.

**Amit Kumar:** So, when will semiconductor factories be established in India?

**Raman Bhatia:** I am not the right person to answer that. I don't oversee those factories. When they come, they will become our suppliers, and we will start purchasing from them.

**Amit Kumar:** Okay, sir. Thank you for the answer. All the best, sir.

**Raman Bhatia:** Yes, yes, thank you.

**Moderator:** Thank you, sir. Dear participants, if you have any questions, please press '\*' and '1' on your telephone keypad. The next question comes from Mr. Vaibhav Sukwani, an individual investor. Please go ahead.

**Vaibhav Shukwani:** Hello, hello sir, can you hear me?

**Raman Bhatia:** Yes, I can hear you.

**Vaibhav Shukwani:** Thank you for the opportunity, sir. I joined very late, so I wanted to know the current capacity of solar, AC, and DC chargers, sir.

**Raman Bhatia:** Yes.

**Vaibhav Shukwani:** Sir, what is the current capacity that we are utilizing and operating?

**Raman Bhatia:** Currently, our capacity for DC fast chargers is about 1,000 units per month, and we are utilizing approximately 60%. Sometimes it goes up to 70-75%, and at times down to around 50%. So, on average, we are operating at 60%, and I've explained the reason for this in the previous question—it's due to infrastructure challenges in the market.

**Vaibhav Shukwani:** What is the vision for the next 5 years?

**Raman Bhatia:** Sir, the vision is very clear; we aim to be among the top 3 companies in India. We are committed to doing whatever it takes, whether it requires hard work, providing a high-quality product, or offering a cost-effective product with a better user experience. We are working towards that.

**Vaibhav Shukwani:** Sir, any update on the new manufacturing facility?

**Raman Bhatia:** The new manufacturing facility will be fully operational before January 2025.

**Vaibhav Shukwani:** That is it, sir. Thank you.

**Raman Bhatia:** Thank you.

**Moderator:** The next question comes from Rahul Shah from Star Investments. Please go ahead.

**Rahul Shah:** Hello.

**Raman Bhatia:** Yes.

**Rahul Shah:** Sir, Happy Diwali and congratulations on the good set of numbers.

**Raman Bhatia:** Thank you.

**Rahul Shah:** Sir, I wanted to understand what the contribution from exports is like in terms of revenue and what percentage we get from exports?

**Raman Bhatia:** Last year, the exports were around INR 40 crore; I'm not stating the exact figure, but it's approximately that amount. However, the exports are based on sampling, meaning they are not regular supplies. Trials are currently ongoing in various countries, and in the current year, I believe we've exported about INR 10 crore in H1, also based on sampling. Our target is to cater to 40 to 50 countries. The sampling contributes around

12-15% to last year's revenue, so you can imagine the potential for significant orders in the future.

**Rahul Shah:** Right. So, when do we expect this to convert into full orders from the sampling?

**Raman Bhatia:** In international business, it's quite unpredictable and depends on many factors, so I can't give a specific answer right now. Your point has raised a question for me, and it's good that it came up. We will focus on this and try to understand how we can strengthen this pipeline and improve our visibility. I've noted it down. Thank you.

**Rahul Shah:** Thank you, sir. I wanted to understand what our order book looks like for the second half of the year.

**Raman Bhatia:** As far as the order book is concerned, I believe we currently have over INR 600 crore in hand. There are some execution challenges, which I have mentioned before; these challenges are not related to manufacturing but rather on the user end. I've already answered this in the previous questions—it's because infrastructure development is not progressing as quickly as the government has launched the mission, and as fast as the oil marketing companies and others have started working. We have increased our manufacturing capacity, but that has become a bottleneck. If this bottleneck is resolved, I believe we can easily achieve a production of 2000 units per month and decide on that capacity. That capacity is already in our belt, and we are looking at how it can happen. As the ecosystem becomes seamless, things will improve.

**Rahul Shah:** Right, I agree about the bottlenecks in infrastructure development. So, do you see any support from the government in removing these bottlenecks to improve the situation for EV chargers and electric vehicles in the country?

**Raman Bhatia:** Work is ongoing; state agencies and DISCOMs are all working, but everything has its own time, and it takes time. Rome cannot be built in a day. The key aspect of any bottleneck is that it shifts. When you start fixing something, the problem arises in one place, and when you solve it, it shifts to another. It's a continuous improvement process. We have faced challenges; for instance, Q3 last year was completely down. Government projects were stalled, and issues have constantly changed. Despite all this, we have managed to perform due to the hard work of our team and a bit of divine grace.

**Rahul Shah:** Right, sir. You also mentioned that we have around INR 600 crores of order book, right? I want to understand the split between the EV and Solar segments.

**Raman Bhatia:** Currently, it's around a 70-30 ratio.

**Rahul Shah:** 70% EV and 30% solar, right, sir?

**Raman Bhatia:** Yes.

**Rahul Shah:** So, our core focus will be on EVs only, increasing the EV order book in the future...

**Raman Bhatia:** No, that's not the case. Our focus is on both, and if I look at it, the ratio will be 60-40.

**Rahul Shah:** Sir, on the last question, I understand that you were notified about the new subsidiary for a sports team, I guess, in Kolkata, right, sir?

**Raman Bhatia:** Yes.

**Rahul Shah:** Sir, is there any motivation or strategy behind incorporating this subsidiary?

**Raman Bhatia:** Sir, there is a reason behind everything we do, and the reason is significant—it's my son. My son is passionate about playing cricket and wants to achieve something in it. When he tried to pursue this, I saw a lot of politics that prevents children from progressing. Being resourceful compared to an average person, I thought I could create opportunities for others who may not have that chance. Importantly, I didn't give my son any special advantage within this team, so no one can claim there's any partiality. So, while my efforts as a father are separate, I've opened a path to give many others a chance. That's the model I'm trying to create, contributing in this direction. You can perceive this positively or negatively, but I act according to what I believe is right from my point of view.

**Rahul Shah:** Right, absolutely, sir. Good initiative. Thank you, and Happy New Year in advance, sir. Thank you for your time.

**Raman Bhatia:** Thank you.

**Moderator:** Thank you, sir. Dear participants, if you have any questions, please, press \* and 1 on telephone keypad. The next question comes from Rishi Kokana, an Individual Investor. Please go ahead.

**Rishi Kokana :**Hi, sir. Am I audible?

**Raman Bhatia :** yes

**Rishi Kokana:** Yes, sir. You currently, hold around 35-40% market share in EV charging solutions. So what specific strategy, do you have in place to further increase this market share, over the next year?

**Raman Bhatia:** Sir, there are two things. When you talk about increasing market share, it usually happens when the market is saturated. For example, if the market requirement is 100 units and you're selling 35, to sell more than 35, you need to change and try to increase your market share, right?

**Rishi Kokana:** right

**Raman Bhatia:** But here, think of it like this: it's raining heavily outside, and I step out with a pot; my pot will fill easily. The target is whether I can fill 100 pots. Can I scale it? The market is about to expand rapidly. Even if the share drops from 35 or 40 to 20, the

market size will grow so much that it could become 100 times larger than today. Just think about how significant that 20 or 30 could become.

So, my thought process is focused on how I can cater to such a large business in the future; I'm thinking about that rather than just market share. If I accomplish that, the market share will take care of itself. This is what we call an effort score, not a result score. If your efforts are strong, the results will naturally improve. That is my perspective.

**Rishi Kokana:** Right. So, sir my second question is what are the key areas of focus for your R&D center? And how do you prioritize projects?

**Raman Bhatia:** It's a very simple thing, sir. I focus on two key aspects, which I often mention publicly. The first question is: What does the customer want? What does the user want?

**Rishi Kokana:** Right.

**Raman Bhatia:** I've learned this from companies like Apple and Android.

**Rishi Kokana:** Okay.

**Raman Bhatia:** Look at the iPhone 16; it was launched just a month ago, and its delivery has started only recently. I hope you agree with me, right?

**Rishi Kokana:** Right, sir.

**Raman Bhatia:** But the day that product launched, the very next morning, I saw the news about the iPhone 17 being launched next year.

**Rishi Kokana:** Okay.

**Raman Bhatia:** My question is, if the iPhone 17 is going to be better, why didn't they launch it now? Or why didn't they include it in the 16?

**Rishi Kokana:** Right.

**Raman Bhatia:** This means they are anticipating the next preferences and desires of consumers and are already working on those for the 17. That's the first example.

The second point is that since the phone was launched, there have been three software updates. And it's also mentioned that more updates will come by December. So why weren't all these updates included from the start? This indicates that they are working on user experience based on changes in the world and consumer preferences. This motivates me to enhance the user experience for our products as well, and that drives our R&D efforts. Furthermore, if we want to create any product, besides raw materials, we need to focus on making technology and conversion cheaper to produce cost-effective products. These are the two main reasons and strategies that motivate me to bring any product to market and make it as affordable as possible.

**Rishi Kokana:** Okay, sir. So sir, are there any upcoming product launches, you can share with us?

**Raman Bhatia:** Boss, I did that two days ago, take a little break.

**Rishi Kokana:** Okay, sir. That's my question, sir. Thank you.

**Raman Bhatia:** Thank you.

**Moderator:** Thank you, sir. The next question comes from Jitesh Parmar, an individual investor. Please go ahead.

**Jitesh Parmar:** Thank you. Sir, returning to my question, thank you. Sir, my question was regarding our net margin. Our net margin is in the single digits, right? And our raw material cost is around 80%. So, sir, do we have enough flexibility that if there is a heavy fluctuation in raw material prices, we can pass those costs on and protect our net margin? Or will it be difficult if there is a sudden change in raw material prices?

**Raman Bhatia:** Sir, the impact on the pricing of raw material does not come because, if you see, 10 years back, the phones that used to be available, I keep talking about mobile phones again and again because today it has become an integral part of our lives, and in India, I mean I don't know of any person who does not have a mobile phone in his hand. That's why I take this example so that I can explain it to you easily. I am neither an agent nor a distributor of any mobile phone company, but still I talk to you to make it easy for you to understand. So, 10 years back, the phones that used to be available, they used to come in a very big box, packaging box, in it there used to be a catalogue, a manual, a DVD, right? There used to be a lot of things. There used to be a cable, a charger, a headphone, a big box. And that phone was very expensive then, INR 20,000. Today a phone costs INR1,50,000 and you can carry a packed phone in your pocket. Am I right?

**Jitesh Parmar:** Exactly. Yes, sir, that's right.

**Raman Bhatia:** So this difference is what we are also working on—to achieve our desired outcomes while reducing the cost of raw materials. We focus on technology to minimize the impact of increased costs of raw materials for a particular company. If we were to think that we will keep making the same products for the next year, then the rising costs of raw materials would definitely affect us, as they are continuously increasing.

**Jitesh Parmar:** Exactly. Yes sir, equal.

**Raman Bhatia:** So this difference is the same difference that we are also working on, that how much can we reduce the cost of raw material to achieve the same outcome with the person? We work on this, so how much the cost of raw material of that particular company has been increased, inflated, it does not have much impact, because we are constantly working on technology to reduce the cost of that raw material. So to think, we are standing somewhere else, instead of thinking that whatever we are making today, if we think that we will make the same in the next one year also, then the cost of raw material will have an impact, 100%, because it is increasing.

**Jitesh Parmar:** Equal.

**Raman Bhatia:** Hope you understand, what I am trying to convey.

**Jitesh Parmar:** Yes sir.



**Raman Bhatia:** So we are working in some other way. That means it is the out of the box.

**Jitesh Parmar:** Correct. And Sir, our . . .

**Raman Bhatia:** We are not working with [inaudible] or conventional thought process.

**Jitesh Parmar:** Okay Sir. Sir, but then, our margins that we are expecting, that we would like to maintain minimum that would remain, meaning they will always remain single digit? Or, we have a plan that expand on those margins? I mean, how do you see this margin?

**Raman Bhatia:** Sir, this is a simple thing, such investors are talking to us, and the people who are listening to the call, they are also all investors, am I right?

**Jitesh Parmar:** Yes Sir.

**Raman Bhatia:** Sir, very easily, by looking at the clock and looking at the balance sheets, P&L of the last 4 years in less than 60 seconds, you can understand whether the profitability has increased or decreased? Well, there is improvement or decreasing, you know this, so you are doing something, right?

**Jitesh Parmar:** Yes, sir.

**Raman Bhatia:** And you can see the improvement in what they are doing, right? Still you are asking this question, so I am not able to understand how to answer it?

**Jitesh Parmar:** I was thinking this way, because the EV market is still very new, and many big players have started entering it. So the competition will increase a lot.

**Raman Bhatia:** Sir, you have to understand one thing, if I increase profitability today, which is very easy, then we will be nowhere. My focus is not on profitability, I consider it a byproduct. I believe that I should be able to give the customer what he wants, and at a price that he cannot even imagine. So sir, how will anyone go back?

If there is no alternative to your project, and your customer does not object, then sir no one can beat you.

**Jitesh Parmar:** Correct. Okay, sir.

**Raman Bhatia:** So I am looking somewhere else, or am trying to look somewhere else. The focus is something else. The focus is, how to make the least profit, from where I started, and the profit with which we started, and the profit that we wanted, has become much more than that. Now it is required that whoever comes, the company should get it every time – Sir, why Servotech? Please read it once. I am repeating this for all our shareholders, there is a signature in every email of our company, that is called Why Servotech?

Servotech is because all the people in this ecosystem will grow, and the first part of the money that we earn, we will spend on expanding this company. Then whatever is left, with that money we will make our employees and our suppliers, who are connected to

everyone, grow, then with whatever is left, we will fulfill corporate social responsibility, then with whatever is left, we will do good to our investors.

And if despite doing all this for the investor, the investor is getting a lot of good for the last 4 years, then it means everyone is getting benefited. It means we are doing something right.

**Jitesh Parmar:** Okay, sir. But sir, the second question is related to the export market.

**Raman Bhatia:** Yes.

**Jitesh Parmar:** Sir, what is our USP in the export market? I mean, how do we compete? Is it price that we compete on with product, or is it like, I mean, what is that? How does Servotech present itself?

**Raman Bhatia:** Sir, when you talk about price, right? Then the thinking changes. Today a Mercedes car, now you must understand that a Mercedes car costs INR 1,00,00,000, and Maruti's range ends at INR 15,00,000. Okay? Now if I want a car, I can buy it for INR 15,00,000. Am I right? My work can be done for INR 15,00,000. And I also get all the features that I want. But if I decide that I want only Mercedes and I want only a car worth INR 1,00,00,000 and if I buy that car worth INR 1,00,00,000 for INR 90,00,000, then that will be my discount, that will be my best buy. But if I buy a car worth INR 15,00,000 instead of INR 1,00,00,000 then that will be my compromise. So I want that whatever the customer wants, I should give him that in a better price, not that I should give it to him at a cheaper price. So what you were talking about, whether it is my USP or not, my USP is that I give that product, which he says that it is very expensive, or very lavish, or it is too expensive, and I should give that product at the best price, which he does not expect. That is my USP.

**Jitesh Parmar:** Okay. And sir, are we currently looking only for DC chargers for export? Or, are we also looking for other products?

**Raman Bhatia:** We are also doing AC chargers, and apart from that we are also doing solar.

**Jitesh Parmar:** Okay. Thank you. That is all from my side. Thank you very much.

**Raman Bhatia:** Thank you.

**Moderator:** Thank you, sir. Dear participants, if you have any questions, please, press \* and 1 on telephone keypad. The next question comes from the line of Rahul Shah from Star Investments. Please go ahead.

**Rahul Shah:** Hello, sir.

**Raman Bhatia:** yes, sir.

**Rahul Shah:** Yes, thank you, again for the opportunity, sir. So I wanted to ask that right now our EBITDA margin is roughly 9.5%, 9.6% sir. So sir, like you said, we are making the products more cheaper-and-cheaper. Like, can we [Inaudible 00:49:50], sir, do we like, in the long term we expect the margins could be maintained at 9.5%, 9.6% or 10%

or we see expansion, if you like, make the product -- you want to build margin, if you make more products cheaper than.

**Raman Bhatia:** Sir, I have already answered this question in the previous question, I want to answer it again. My question is, Sir, whether EBITDA is improving or decreasing in the last 4 years, this is a matter Will you give it to me?

**Rahul Shah:** No, it is improving, sir.

**Raman Bhatia:** So sir, I am working.

**Rahul Shah:** Right, sir. Sir it is improving, but in the future like, if you...

**Raman Bhatia:** No. I want to tell you that when our EBITDA was 3 years ago, the price of the product was 3 times more. The product which sells for INR 4,00,000 to INR 5,00,000 today, At that time it was sold for INR 15,00,000. Or it was sold for INR 10,00,000. Today it sells for INR 5,00,000. So this means that the cost of the product will be less. But EBITDA is visible, which is increasing. So what we are doing, I will repeat that 2-3 times. I have already said that we are trying to work in a different way, there is some innovation, some innovative ideas of ours, that we are not working on the raw material costing of the product, we are making the product work as it is. We are doing it, like every big company is doing, how can we make things better by using raw material. That is our thought process.

**Rahul Shah:** I agree to that sir. But like, 3-4 years ago that is the number of players in the EV segment were very few, like but now in EV competition is increasing, sir. So that will also affect the margin, sir. Because more players getting into the competition space.

**Raman Bhatia:** Sir, when you start looking at the competition, you go out of your innovation. Then you start fighting that the price is so much, so for how much will I sell it? And if you get intoxicated and , Create your own benchmark through your thought process, and if you beat your own benchmark, then people start following you.

**Rahul Shah:** Right.

**Raman Bhatia:** So our thought is that those people who are thinking Right now, we are working on how we can think further than where we are planning to reach. So we have no competition.

**Rahul Shah:** So do you think that the – your product will speak for you more than the price , sir. That's what I assume from that.

**Raman Bhatia:** You don't assume, you [Inaudible 00:52:06] don't assume. This is exactly what will happen, this is what we want to do. This is exactly what we are trying to do. People will say that Servotech's product is Servotech only. There is no need to think, don't think about it, this product is very good. We just have to achieve this. The day when every person in India will have a Servotech product From our side, every customer said this, we will assume that our mission has been accomplished. On the quality level of the product.

**Rahul Shah:** Right sir, Q1 sir, we had filed around three patents, sir. Can you just give me the glimpse of that what it is? On what stage at the currently right now something on those are building on that?

**Raman Bhatia:** Sir, I have a small request, all this is not available. There is no need for much discussion on this. Everything is available on net. You can see everything about his status. So I am not updated on his status, I don't check it every day. I have posted it. It takes time, it is standard time, according to that time. Only after that we will take its report, what is the status. So right now I will not be able to give you any answer on this, how much time it is going to take and what is it.

When you post it, it confirms one thing that you have posted it, no one else can post it, now After this, whatever are the timelines of government and other bylaws, I don't know, how much time it takes, my R&D team or CTO knows that.

**Rahul Shah:** Sure, sir.

**Raman Bhatia:** But if you ask me this question that you And how many more patents are you going to file, then maybe I could have talked about that. But you, I will tell you that work is going on on some new patents.

**Rahul Shah:** Okay, sir. Thank you. Sure, sir, I will take an update from the website. Well, thank you, sir for the opportunity.

**Raman Bhatia:** Thank you.

**Moderator:** Thank you, sir. That will be the last question for the day. Now I hand over the call to the management for the closing remarks.

**Raman Bhatia:** Hello, thank you very much to all of you for asking us questions. I believe that the questions you have asked must have been personal. But with the same questions, many other people who have listened to this call, may have got their doubts or confusions cleared in their minds. And those who could not listen to it, may also listen to it whenever it is uploaded on our website or NSE's site, then many things will happen in the future too. They will get clarity. Having said all this, I wish everyone a Happy Diwali, and I am very grateful to all of you for joining us and trusting us. Thanks a lot. Thank you. Shubh Deepawali.

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

## Hindi Transcript

**मॉडरेटर:** महिलाओं और पुरुषों, शुभ दिन और सर्वोत्कृष्ट पावर सिस्टम्स लिमिटेड के Q2 और H1 FY25 की अर्निंग्स कोनफ़रेंस कॉल में आपका स्वागत है, जिसका संचालन वेंचुरा सिक्योरिटीज लिमिटेड कर रहा है। कृपया ध्यान दें कि सभी प्रतिभागियों की लाइनें केवल सुनने के लिए हैं और प्रस्तुति के बाद आपके प्रश्न पूछने का अवसर होगा। यदि आपको सम्मेलन कॉल के दौरान किसी सहायता की आवश्यकता हो, तो कृपया अपने टच स्टोन फोन पर \* और फिर 0 दबाकर एक ऑपरेटर को संकेत करें। कृपया ध्यान दें कि यह सम्मेलन रिकॉर्ड किया जा रहा है। कंपनी का प्रतिनिधित्व आज श्री रमन भाटिया, फाउंडर और मैनेजिंग डायरेक्टर, और श्री विपिन कौशिक, फाइनेंस कंट्रोलर, कर रहे हैं। अब मैं कॉल की बारी श्री रमन भाटिया, कंपनी के मैनेजिंग डायरेक्टर, को उनके उद्घाटन टिप्पणी के लिए सौंपता हूँ। धन्यवाद और अब आप ही आगे बढ़ाएँ, सर।

**रमन भाटिया:** धन्यवाद, मैडम। शुभ प्रभात, सभी को। आज हमारे साथ जुड़ने के लिए धन्यवाद, ताकि हम सर्वोत्कृष्ट पावर सिस्टम्स लिमिटेड के FY 2425 के Q2 के प्रदर्शन पर चर्चा कर सकें। मुझे यह बताते हुए खुशी हो रही है कि इस क्वार्टर में हमारा प्रदर्शन अच्छा रहा है। हमने नए विचारों और सतत विकास की रणनीतियों को विकसित करने में महत्वपूर्ण प्रयास किए हैं, और साथ ही हमारे पास के ऑर्डर्स को पूरा किया है, और इसके परिणाम स्पष्ट हैं।

आइए वित्तीय मुख्य बिंदुओं से शुरुआत करते हैं। हमारे तिमाही के लिए कुल आय 200 करोड़ रुपये तक पहुंच गई, जो वित्त वर्ष 23-24 की इसी तिमाही की तुलना में 131.1% की भारी वृद्धि दर्शाती है। सरकार ने ईवी ड्राइव मिशन के माध्यम से जीवाश्म ईंधन के आयात पर निर्भरता को कम करने पर जोर दिया है, जिससे हमारे लिए अनुकूल बाजार बना है। हमने सभी प्रमुख तेल विपणन कंपनियों और विभिन्न ऑटोमोबाइल ओईएम से डीसी फास्ट चार्जर्स के लिए बड़े ऑर्डर सफलतापूर्वक प्राप्त किए हैं। ईवी की बढ़ती लोकप्रियता और मजबूत चार्जिंग इन्फ्रास्ट्रक्चर की बढ़ती मांग हमारी वृद्धि के मुख्य कारक रहे हैं।

दूसरी तिमाही में हमारी कंपनी का EBITDA 19.29 करोड़ रुपये पर पहुंच गया, जो 223.2% की वृद्धि दर्शाता है, और शुद्ध लाभ भी 260% बढ़कर 11.24 करोड़ रुपये तक पहुंच गया, जो वित्त वर्ष 23-24 के कुल लाभ का 95% है। आशा है कि आप सभी जानते हैं कि पिछले दो वर्षों में हमने ईवी फास्ट चार्जर बाजार में नवोन्मेषी और लागत-कुशल समाधानों के साथ बदलाव लाने का प्रयास किया है, और अब हम इसे सौर उत्पाद रेंज में भी लागू करना चाहते हैं। इसके अलावा, हमें हमारे नवीनतम सौर इन्वर्टर की सफल लॉन्चिंग, जिसमें हाइब्रिड और माइक्रो इन्वर्टर रेंज, ऊर्जा भंडारण प्रणालियाँ और सौर पंप नियंत्रक शामिल हैं, की खुशी है।

ये उत्पाद हमारी टीम की स्थायी ऊर्जा तकनीक की सीमाओं को बढ़ाने और स्वच्छ ऊर्जा समाधानों की उपलब्धता को बेहतर बनाने की प्रतिबद्धता का प्रतीक हैं। हमने सर्वोत्कृष्ट के ईवी इन्फ्रास्ट्रक्चर डिवीजन के लिए एक महत्वपूर्ण मील का पत्थर मनाया है, जो इलेक्ट्रिक वाहन क्षेत्र में हमारी तेजी से प्रगति को दर्शाता है। हमारा मिशन स्पष्ट है: हरित ऊर्जा का उत्पादन करना ताकि हम हरित जीवन जी सकें। हम अंतरराष्ट्रीय स्तर पर अपने व्यवसाय का विस्तार करने के लिए तैयार हैं और स्वच्छ ऊर्जा में निवेश कर रहे हैं। हम अपनी दूसरी तिमाही के प्रदर्शन से अत्यंत संतुष्ट हैं और भविष्य के प्रति आशावादी हैं।

हमारी समर्पित टीम, मूल्यवान ग्राहकों, समर्थन देने वाले शेयरधारकों और सैप्लेयर्स का धन्यवाद। मैं अब आपके किसी भी प्रश्न का उत्तर देने के लिए तैयार हूँ। धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद, सर। देवियों और सज्जनों, अब हम प्रश्न-उत्तर सत्र शुरू करेंगे। यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर \* और 1 दबाएँ और प्रश्न पूछने के लिए अपनी बारी का इंतज़ार करें। यदि आप अपनी अनुरोध को वापस लेना चाहते हैं, तो आप फिर से \* और 1 दबाकर ऐसा कर सकते हैं। प्रिय प्रतिभागियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर \* और 1 दबाएँ। पहला प्रश्न अगस्त्य दवे से है, जो CAO कैपिटल से हैं। कृपया पूछें।

**अगस्त्य दवे:** नमस्ते। क्या मैं सुनाई दे रहा हूँ, सर?

**रमन भाटिया:** हा जी, बताए सर।

**अगस्त्य दवे:** नमस्ते सर, आपको बहुत बहुत बधाई सर। परिणाम बहुत अच्छे रहे हैं और आपने काफी जो माइल्स्टोनस् बताए थे ये कॉर्टर में दिखेंगे वो सब आय थिंक प्रिटी मच सब कुछ दिखा इसमें सर सो आपको बहुत बहुत बधाई। सर मेरा 1 क्लेशन आपसे था 18 सेप्टम्बर को गवर्नमेंट ऑफ़ इंडिया ने नए रेगुलेशन्स निकाले है चार्जिंग स्टेशन्स के लिए और बहुत सारी बातें बोली है इन्क्लूडिंग पब्लिक प्राइवेट पार्टनरशिप एंड एक्सपेंशन ऑफ़ चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर टू मॉल्स एंड अदर लोकेशन्स।

सर ये कितना, उसमें कुछ 10 हजार करोड़ की भी बात की गयी है 10 हजार 700 करोड़ के आस पास का अलोकेशन है बजट से। तो मुझे ये जानना था सर की ये फर्स्ट ऑफ ऑल इम्प्लीमेंटेशन में कितना टाइम लगेगा इसमें ये कब से इसका इम्पैक्ट आप जैसी कंपनियों को दिखने लगेगा की ऑर्डर्स आने लगेगे इसमें सर नोडल एजेंसी कौन सी है क्या ये जो चार्जिंग स्टेशन है यह बीपीसीएल या एचपीसीएल के थ्रू ही होंगे या कोई और नोडल एजेंसी बनाई गई है और तीसरा ये आपको क्या लगता है सर यह पॉलिसी कैसी है इसमें कुछ चेंजेस चार्जिंग इंफ्रा साइड में भी किए गए है क्यों की एग्जैक्टली समझ में नहीं आया टेक्निकल साइड से। तो आपके फीडबैक से ही समझ में आएगा की कैसी है पॉलिसी। तो दैट इस माय फर्स्ट क्लेशन सर?

**रमन भाटिया:** जब भी कोई भी पॉलिसी डिक्लेयर की जाती है तो उसकी बहुत सारी चीजें ऐसी होती है जिनको बनाने में और उसको एक फ्रेमवर्क में बदलने में और एग्सीक्यूशन प्लान बनाने में थोड़ा टाइम लगता है तो इसमें अभी स्टेटस् को इनवॉल्व किया जा रहा है और जो स्टेटस् इसमें इनवॉल्व हो रही है वो अपनी खुद की नोडल एजेंसीज बना रही है जैसे स्टेट एजेंसीज है ऑलरेडी। फॉर एग्जांपल अगर मैं बात करूँ तो सोलर के लिए जैसे बहुत सारी एजेंसीज है अगर मैं यू पी में बात करूँ तो UPNEDA है अगर मैं आप से बात करूँ हरियाणा की तो HREDA है।

इस तरीके की बाहरी एजेंसीज है अलग अलग जगह तो इसकी भी कुछ एजेंसीज बनाई जायेंगी नही बनाई जायेंगी इन सब के बारे में भी बहुत सारी क्लैरिटी नहीं है तो आज इसके ऊपर कोई भी बात करना शायद ठीक नहीं है और इस प्लेटफार्म पे तो वैसे भी मैं कुछ नहीं कह पाऊँगा क्योंकि मैं इस सभी योजनाओं और निष्पादन का हिस्सा नहीं हूँ। तो जब उसका कुछ भी क्लैरिटी आएगी तो फिर उसपे बात करेंगे।

**अगस्त्य दवे:** जी सर, जी सर थैंक यू सर। सर दूसरा क्लेशन था जो आपने सोलर के नए प्रोजेक्ट्स, नए प्रोडक्ट्स इंट्रोडूस किए हैं ये सर आपने कुछ आय थिंक 2 प्रेस रेलिसेस मिनीमम तो मैंने देखी ही है जो आपने लास्ट 10 दिनों के अन्दर अन्दर डाली है तो इसमें सिर प्रोडक्ट्स जो है वो काफी यूनिंक लग रहे हैं।

इसमें से कुछ आप बता सकते है की ये अपॉर्चुनिटी कब तक हमारे रेवेन्यू में ट्रांसलेट होगी? इसमें फाइनल बायर कौन रहेगा सर और क्या ये हमारे डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क के थ्रू जाएगा? या ये जो टेंडर बेस्ड प्रोजेक्ट गवर्नमेंट की तरफ से आ रहे है उसमें ये यूज किए जायेंगे या प्राइवेट सेक्टर में जो EPC प्लेयर्स है आप उनके

साथ टाइ अप करके उनको बचेंगे? सर इसमें आपका बिजनेस मॉडल क्या है और इसमें रेवेन्यू कब तक सिग्निफिकेंट वे मे हमारे P&L मे रिफ्लेक्ट करेंगे?

**रमन भाटिया:** सर ये जो प्रोडक्ट्स है यह प्रोडक्ट सभी को ध्यान में रखते हुए बनाए गए हैं यानी की प्राइम मिनिस्टर जो सूर्य घर योजना है उसमें जितने भी तरीके के मॉडल है चाहे वो कमर्शियल एंड इंस्टीट्यूशन की बात करे या हम एंड यूजर की बात करे हैं या हम डिस्ट्रीब्यूशन चैनल की बात करे हैं या हम प्रोजेक्ट्स की बात करे इसमें वो सारी मॉडल रेंज है जो सब में काम आएगी। ठीक है तो यह हर तरीके से बेचा जायेगा, डिस्ट्रीब्यूशन चैनल पे भी बेचा जाएगा, डायरेक्ट प्रोजेक्ट्स में भी बेचा जाएगा और टेंडर में भी बेचा जाएगा या इंस्टॉल किया जाएगा।

**अगस्त्य दवे:** अच्छा, ठीक है।

**रमन भाटिया:** रही बात की ये कैसे नजर आएगा। तो मैं आपको यह कह दूँ की जो हम अभी कर रहे है उन सब के अन्दर अभी हम डिपेन्ड थे और लोगो के ऊपर और कुछ प्रोडक्ट थे जो रेंज में थे ही नहीं। तो जो रेंज में आ गए है वो एडिशन करेंगे, रेवेन्यू के अन्दर और जो ऑलरेडी हम यूज कर रहे थे वो न्यू टेक्नोलॉजी से चेंज हो जायेंगे। तो दैट मीन्स आपको इसका जो इम्पैक्ट है एक तो इम्पैक्ट करेटली आना शुरू हो गया है उसमें जो हम ऑलरेडी कर रहे थे वो रिप्लेस हो गए है और जो दूसरा है जो वैल्यू एडिशन करेगा और डिस्ट्रीब्यूशन चैनल को भी बढ़ाएगा वो मुझे लगता है की फोर्थ क्वार्टर में आपको देखने को मिलेगा या मिलना चाहिए ऐसा मै समझता हु।

**अगस्त्य दवे:** फोर्थ क्वार्टर आपने कहा, Q4?

**रमन भाटिया:** हा, Q4 की बात कर रहा हूँ।

**अगस्त्य दवे:** परफेक्ट, परफेक्ट सर। सर आखिरी क्वेश्चन ऑन चार्जिंग स्टेशन ऑन द चार्जिंग प्रोडक्ट साइड वहाँ पर आपका कपैसिटी युटिलाइजेशन अभी कितना हो गया यह क्वार्टर में रन रेट और नेक्स्ट कुछ क्वार्टर मे और कितना रैम्प अप करेंगे सर?

**रमन भाटिया:** अभी सर हमारा जो यूज कर पा रहे हैं वो हम 60% के आस पास कर पा रहे हैं। उसकी एक बहुत बड़ी वजह है की हम अपनी जो कपैसिटी है वो हम इमिजिएट बढ़ा भी सकते हैं, इसको डबल भी कर सकते हैं। लेकिन प्रॉब्लेम यह है की इसमें 1 इको सिस्टम है जिसके अन्दर बहुत सारे लोगो का आपस में जोड़ना बहुत जरूरी है। जैसे हम चार्जिंग स्टेशन दे रहे है तो पहले 1 बायर चाहिए जो कहेगा की मैं CPO बनाऊंगा यानि की वो कहता है की मैं चार्जिंग स्टेशन बनाना चाहता हूँ तो पहले 1 ऐसा आदमी होना चाहिए या एक ऐसी एजेंसी होनी चाहिए जो पहले इस बात की अशुरन्स दे की मैं चार्जिंग स्टेशन लगाना चाहता हूँ।

वो ऑयल मार्केटिंग कंपनी भी हो सकती है, वो कोई इंडिपेंडेंट प्लेयर भी हो सकता है करेक्ट, इन्डविजुअल भी हो सकता है, कोई कंपनी भी हो सकती है। तो अगर ऐसी एजेंसी पहले होनी चाहिए फिर उसके बाद वो किससे खरीदेगी वो हमारे जैसे मैनुफेक्चर होने चाहिए। फिर आता है जमीन जहाँ पर वो लगाया जायेगा याने की वो जगह होनी चाहिए जहाँ पर वो बनाया जाएगा वो हायवे भी हो सकता है, वो कोई ढाबा हो सकता है, वो कोई मॉल हो सकता है, वो कोई शॉपिंग कॉम्प्लैक्स हो सकता है, वो कोई बिल्डिंग हो सकती है करेक्ट। उसके बाद जो लास्ट आता है वो आता है डिस्कॉम, डिस्कॉम का मतलब आपके पास पॉवर कनेक्शन और वहाँ पर आपके इधर इंफ्रास्ट्रक्चर होना चाहिए।

जब तक ये सारी चीजें नहीं मिलेंगी तब तक आप सिस्टम नहीं लगा सकते तब तक आप उसको चार्जिंग स्टेशन में कन्वर्ट नहीं कर सकते, करेक्ट है। तो इस सिस्टम के अन्दर अभी जहाँ हम लॉक कर रहे हैं वो हम कर रहे हैं इंफ्रास्ट्रक्चर में। यानि की जितने भी कस्टमर है चाहे वो HPCL है चाहे वो BPCL है, जितना मटीरीअल हम उनको सप्लाई करते है अभी उनको इंफ्रास्ट्रक्चर सपोर्ट नहीं कर रहा इसके इन्स्टॉलेशन मे। दॅट मीन्स हमसे लिए हुए सिस्टम भी अभी तक पूरी तरह इन्स्टॉल नहीं हो पाए है।

तो अगर इंफ्रास्ट्रक्चर डेवलपमेंट नहीं होगा तेजी से तो आगे तब तक ये रैंप अप नहीं हो पाएगी। तो मैं प्रोडक्शन रैंप अप करके क्या करूंगा वर्किंग कैपिटल फसा के बैठ जाऊंगा या इनवेंटी खड़ी करूंगा वो काम है नही हमारा। इसलिए उसका इम्पैक्ट थोड़ा थोड़ा क्वार्टर थ्री में भी नजर आ रहा है क्यू की जब तक पिछले इन्स्टॉल नहीं होंगे मैं अगला मटीरीअल कहाँ दूंगा।

**अगस्त्य दवे:** अच्छा, अच्छा तो आप सर Q3 थोड़ा सा लाइट देख रहे है, Q3 में थोड़ा सा सेल्स कम देख रहे है, इस सब की वजह से .....

**रमन भाटिया:** ऐसा नहीं कह रहा। नहीं, मैं इस पर अभी कोई कमेंट नहीं करना चाहता कि वो कम है ज्यादा, ऐसा नहीं कह रहा। लेकिन उसका इंपैक्ट कहीं ना कहीं तो थोड़ा सा आएगा ना। आपने एक सवाल पूछा था उसका इम्पैक्ट कह रहा हूँ आपको, ठीक है ना। कोई भी कस्टमर है मान लीजिए वो घर पे तो रखेगा नहीं आखिर तो चार्जिंग स्टेशन बनना है। तो मैं अगर अपनी स्पीड बढ़ा भी दूंगा तो एक सिद्धांत है मैनेजमेंट का जब तक सारी चीजें फ्लॉलेस नहीं होंगी तब तक चीज आगे ही जा सकती ना। तो उस फ्लॉलेस का मैंने आपको एक एग्जांपल दिया है।

**अगस्त्य दवे:** जी सर, मैं समझ गया सर। थैंक यू वेरी मच सर और आपको दिवाली की शुभ कामनाएं सर। थैंक यू।

**रमन भाटिया:** आपको भी थैंक यू।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद, सर। अगला सवाल जितेश परमार, व्यक्तिगत निवेशक से है। कृपया आगे बढ़ें।

जितेश परमार: हेलो सर। थैंक यू सर, आपको बहुत बहुत बधाई, बहुत अच्छे नंबर थे इस क्वार्टर के। सर मेरे 2-3 सवाल है मैं थोड़ा बिजनेस को थोड़ा अच्छे से समझना चाहता हूँ। सर पहला सवाल तो मेरे आपके प्रेजेंटेशन में है। ओके, तो मैं जो है आपने प्रोडक्ट वाइज जो शेयर दिया है for Q2 ब्रेक अप उसको आपने जो ग्रोथ रेवेन्यू, ग्रोथ प्लान है जो रेवेन्यू वाइस उन दोनों को मिला के समझने की कोशिश कर रहा था के और अगर हम वो दोनों को मिला के समझने की कोशिश करे तो सर हमारा जो सोलर का जो है इन द ग्रोथ प्लान स्लाइड पे सर वो शेयर के और जब 15% अभी हमारा है वो मतलब आपस में मेल नहीं खाता जब हम सब साथ में मिला के देखे तो मतलब आप जरा समझायेंगे की यह कैसे समझे हम और हमारा सोलर का शेयर कैसे रहेगा?

**रमन भाटिया:** सर मैं आप के सवाल को फिर से समझना चाहता हूँ। आप जब बात कर रहे थे आपने 2-3 चीजों को मिक्स कर दिया है आप मुझसे किसी 1 पर्टीकुलर स्लाइड की बात करे तो आप करंट की बात करें, या फ्यूचर की बात करे तो मैं 1-1 बात का जवाब दे पाऊंगा, आप क्या कहना चाहते हैं? ठीक है क्या सवाल है?

जितेश परमार: मैं ये कहना चाहता था 2024-25 के अगर हम नंबर देखे, ऑन ग्रोथ प्लान प्रोडक्ट वाइज रेवेन्यू उसमे अगर हम सोलर के देखे नंबर तो अराउंड 225 करोड़ है।



**रमन भाटिया:** 225 करोड़ कहा देखा है सर आपने?

**जितेश परमार:** सर यह ग्रीन कलर जो बार है ऑन सोलर प्रोडक्ट रेवेन्यू इन लॅक्स 24-25 इसमें लिखा है 22500

**रमन भाटिया:** किसकी बात कर रहे हो आप? सर मेरी अब रीक्वेस्ट है मैं भी अब कन्फ्यूज़ हो रहा आपके साथ। आप किस स्लाइड की बात कर रहे हैं उस स्लाइड का नंबर बताएं या मुझे समझाएं मैं नहीं समझ पा रहा।

**जितेश परमार:** 39 नंबर की स्लाइड. जो आपने यहाँ पे प्रेज़ेंटेशन शेयर किया था उसमें स्लाइड का नाम था ग्रोथ प्लान: प्रोडक्ट रेवेन्यू वाइज़ उसमें जो 6 फिगर है 6 अलग अलग चार्ट है उसमें जो तीसरा चार्ट है सोलर प्रोडक्ट रेवेन्यू इन डॉट। अगर सर उसमें हम 24-25 का अगर देखें नंबर तो अराउंड INR 225 करोड़के आस पास आता है।

**रमन भाटिया:** आप बिल्कुल ठीक कह रहे हैं ये स्लाइड 100% गलत है। ये एक ऑप्टिमिस्टिक फिगर थी जो गलत तरीके से लगा दी गई है अगर आप देखेंगे तो इसको चेंज किया गया है और इसकी एक रेक्टिफिकेशन भी डाली जा रही है ये नंबर कुछ बहुत ही गलत है। तो मैं यहाँ कहना चाहता हूँ जितने भी लोग सुन रहे हैं, इसमें कुछ टीम में नए लोग आये हैं क्योंकि टीम लगातार एक्सपेंड हो रही है तो कुछ नए लोग आये हैं उन्होंने इसको गलत तरीके से प्लेस किया है कुछ डेटा को तो इस शीट को हटा दिया गया है, बदल दिया गया है। बट इसका एक जस्टिफिकेशन हम लोग आज ही की डेट में अपलोड करेंगे ऑन NSE वेबसाइट ऑल्लो।

**जितेश परमार:** ठीक है सर कोई बात नहीं वो वही मैं समझना चाहता था, वो नंबरस वो मैच नहीं हो रहे थे।

**रमन भाटिया:** ठीक है वो गलत है, आप बिल्कुल ठीक कह रहे इसलिए मैं भी थोड़ा कंफ्यूज़ हो गया। बट ये नोटिस में आ गई थी इस शीट को बदल दिया गया है इवन रिमूव कर दिया गया है हमारी करंट प्रेजेंटेशन से।

**जितेश परमार:** ओके ठीक है सर वो मैंने वह नहीं देखा सो मेरी

**रमन भाटिया:** मैं आपके इस सवाल के माध्यम से जितने भी लोग सुन रहे हैं और जो आगे भी सुनेंगे उनको भी कह देना चाहता हूँ की स्लाइड नंबर जो आपने बताई है ग्रोथ प्लान की ये स्लाइड गलत थी और 1 टीम मेंबर की गलती से यह इसमें लग गई है और ऑडिट टीम ने भी इसको नहीं देखा है इसके लिए मैं सभी से माफी चाहता हूँ और ऐसा दोबारा नहीं होगा इसको इनशोर करूँगा प्लीज।

**जितेश परमार:** थैंक्यू सर। सर मेरा दूसरा सवाल है हमारे जो अभी कितने कैपेक्स करने का प्लान है और अगले 2-3 साल के लिए और अभी, अब तक हमने 2 क्वार्टर में कितने कैपेक्स किए हैं?

**रमन भाटिया:** कैपेक्स कितना किया है, हमने लगभग INR 40-50 करोड़ पहुँच गए हैं टोटल। INR 50 करोड़ के आस पास में हम लोग पहुँच चुके हैं और अभी आगे चल रहा है

**जितेश परमार:** ये साल तक हमलोग मतलब कितना प्लान कर रहे हैं, कितना कैपेक्स होगा हमारा यह साल में?

**रमन भाटिया:** इस साल में हमारा कैपेक्स कितना हो जायेगा, जो कैपेक्स है वो लगभग INR 10 करोड़ और एड होगा इसमें INR 10 से INR 15 करोड़ अभी और एड होगा।

**जितेश परमार:** जो आपका सर ये सारा EV मे जाएगा?

**रमन भाटिया:** नहीं सर कैपेक्स का EV से कोई लेना देना नहीं है। ये जो कैपेक्स है आप एक बात को समझ लीजिये चाहे वो हम इलेक्ट्रिक वीडकल का चार्जर बनाये और चाहे हम सोलर इनवर्टर बनाए 16 बनाये है बोथ आर इलेक्ट्रिकल एण्ड इलेक्ट्रॉनिक्स। पहले आप कॉमन बात समझ लीजिए, तो जो इसकी SMT लाइन्स है, जो इसकी असेम्बली लाइन्स है वो हमेशा कॉमन होती है बहुत छोटा फरक होता है, तो ऐसा नहीं है की डेडिकेटेड याने की इट इस नॉट अ मोल्ड उसमें सिर्फ वही प्रोडक्ट निकलेगा ऐसा नहीं होता है राइट।

इस लिए आप कैपेक्स को ये कह कर नहीं ला सकते और अगर होगा भी तो कोई डेडिकेटेड पार्ट है वो इन टोटल का 10% से 15% होता है। यही सबसे बड़ी ब्यूटी है हमारे काम करने के तरीके में जिससे हम किसी भी चीज पे डिपेंडेंट नहीं है की अगर इस तरीके से चला तो दूसरी चीज, अगर मान लीजिए आइटम की प्रोडक्शन नहीं हो रही, कम नहीं हो पाएगा ऐसा नहीं होगा, अन्डस्टैन्ड।

**जितेश परमार:** यस सर। मै मतलब बेसिकली ये सवाल पूछ रहा था की क्या हमारा सोलर बिजनेस जो है, बेसिकली हमे EV की बड़ी सारी न्यूज मिलती है सोलर की अभी मिली तो उसमे प्रोडक्शन की कैसे हमलोग कपैसिटी एक्सपेंशन...

**रमन भाटिया:** मैंने अभी आपको अपनी स्पीच मे भी मैंने अभी रिपीट किया है की जो हमने पिछले 2 सालों में EV में किया है अब 1 वर्टिकल स्टार्ट हो गया है जो सोलर में भी वैसे करना चाहता है तो हम बहुत तेजी से अपना एक्सपेंशन कर रहे है डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क भी और प्रोडक्ट रेंज भी हमने एक्सपेंड की है राइट, तो ये सब आपको देखने को मिलेगा बहुत जल्दी।

**जितेश परमार:** सर और 1 थोडा स्ट्रेटजी रिलेटेड सवाल था। सर डू यू सी अ बेनिफिट की सोलर को और EV बिजनेस को अलग कर दिया जाए। क्या प्रबंधन के पास निकट भविष्य में ऐसा कोई योजना है?

**रमन भाटिया:** नहीं अभी ऐसा कोई प्लान नहीं है। और मै समझता हु की ऐसा प्लान हो भी नहीं सकता। ऐसा इसलिए भी नहीं हो सकता क्योंकि ये आने वाले टाइम है एक दुसरे में जेल कर जायेंगे। क्योंकि मैंने अभी एक बात का जवाब दिया था और वो ये था की यहाँ पर 1 इशू है और वो है इंफ्रास्ट्रक्चर का डिस्कॉम से। तो आने वाले टाइम में बहुत सारी चीजें ऐसी भी होंगी की आपको EV चार्जर सोलर बेस्ड मिले, या EV चार्जर आपको एनर्जी स्टोरेज बेस्ड मिले, या EV चार्जर आपको विंड एनर्जी बेस्ड मिले। तो मैं इसको अलग कैसे करूंगा। हम तो इसको आपस में 1 दुसरे के साथ कॉम्प्लिमेंट करने की बाते कर रहे हैं।

**जितेश परमार:** ओके मतलब हमारी स्ट्रेटजी अलग है जो प्युर सोलर प्लेयर जहा पे मतलब...

**रमन भाटिया:** और अगर हम इनोवेटिव नहीं होंगे तो हम इतनी तेजी से ग्रोथ भी नहीं कर पाएंगे और ऐसा रिजल्ट भी नहीं ला पाएंगे हमे इनोवेटिव रहना पड़ेगा।

**जितेश परमार:** ओके, थैंक यू सर। सर और मेरा नेक्स्ट सवाल ये था की हमारा फिलहाल AMC बिजनेस का शेयर कितना होगा ओवरॉल में।

**रमन भाटिया:** फिलहाल AMC का बिजनेस नहीं है लेकिन जितने भी हम प्रोजेक्ट किए जा रहे हैं आने वाले 3 साल के बाद आपको AMC का एक बहुत बड़ा चंक् देखने को मिलेगा हमारी बैलन्स शीट मे, जो बहुत

बड़ा होगा और वो हो सकता है की कंपनी को ब्रेकइवन की तरफ ले जाए, ये इतना बड़ा चंक भी बन सकता है। जिस तरीके से जो वॉल्यूम हम एक्सेप्ट कर रहे हैं।

**जितेश परमार:** ओके, और सर जब हम 1 चार्जर स्पेशली डीसी चार्जर जब हम सेल करते हैं किसी कंपनी को या फिर हमने लगाया

**रमन भाटिया:** आपकी आवाज कट रही है मुझे सुनाई नहीं दे रही है आपकी आवाज, क्रैक हो रही है। हेलो।

**जितेश परमार:** प्रोडक्ट लाइफ कितनी होती है कितने साल

**रमन भाटिया:** आपकी पूरी आवाज क्रैक हो गई। आप मुझे दुबारा सूनाए, बोले।

**जितेश परमार:** सर मैं ये पूछ रहा था की प्रोडक्ट जो हम बेचते हैं सोलर EV चार्जर या चार्जर, उनकी जनरली प्रोडक्ट लाइफ कितनी होती है। कितने साल तक वो मतलब सर्विस दे सकते हैं।

**रमन भाटिया:** हम सब 3 साल की गारंटी देते हैं और नॉर्मली जितने भी हम अग्रीमेंट साइन अप कर रहे हैं वो सब 10 साल के पॉइंट ऑफ व्यू से कर रहे है।

**जितेश परमार:** तो सर वो 10 साल में अगर 1 बार हमने चार्जर बेच दिया तो उसमे हमारे पास और कोई रेवेन्यू सोर्स फिर रह जाता है सीवाए AMC के जैसे छोटे मोटे पार्ट और जनरली आप कैसे दिखते हैं आपको तो मतलब...

**रमन भाटिया:** सर मेरा ये मानना है की अगर मैं ऐसा प्रोडक्ट दू जिसेमे मैं 3 साल के बाद यह उम्मीद करूं की मैं AMC या स्पेअर्स से बनाऊंगा तो इसका मतलब मैं जस्टीफाई नहीं कर या बढ़िया प्रोडक्ट नहीं बना रहा। मैं ये मानता हु की जो प्रोडक्ट बेच दिया वो जिंदगी मे मेरे पास वापस नहीं आयेगा। अगर मैं इस सोच के साथ प्रोडक्ट नहीं बना रहा तो ये कंपनी बहुत दूर तक नहीं जाएगी ऐसी सोच मेरे पास नहीं है सर और मुझे वो पैसा कमाना भी नहीं है।

मेरी चाहत है जो प्रोडक्ट बेच दी लोग कहे की इसमे दिक्कत नहीं आती है एप्पल फोन कितनी बार रिपेर होते है दुनिया में, कहा होते है, टूटता है तो होते है ना नॉर्मली तो नहीं होते। तो सर इसी सोच के साथ प्रोडक्ट बना रहे हैं की हमारे प्रोडक्ट कम्प्लेंट सर्विसेज की उनको जरुरत न पड़े। ऐसी सोच के साथ बना रहे है, कितने कामयाब हो पायेंगे ये भगवान के हाथ मे है या हमारी मेहनत के हाथ में है, हम कोशिश पूरी कर रहे हैं, हमारी सोच में ही ईमानदारी है।

**जितेश परमार:** नहीं सर मैं इस तरीके से समझने की कोशिश कर रहा था की क्या ये प्रोडक्ट ऐसा है जिसमें उसके बाद भी रिकरिंग रेवेन्यू का स्कोप है सिवाय AMC के?

**रमन भाटिया:** हा जी बिलकुल है, बिलकुल है। दस साल की बात आपसे मैंने बता दी की 3 साल के बाद अगले 7 साल तक भी हमने अगर डील की है तो आज कोई भी टेक्नोलॉजी 10 साल तक जिंदा रहेगी इसकी गारंटी तो कोई भी नहीं ले सकता सर और हम 10 सालों की प्रोडक्ट लाइफ की बाते कर रहे है। इसके आगे तो मैं नहीं सोच रहा हूँ प्रोडक्ट के बारे में मेरा मानना है तब तक दुनिया में बहुत कुछ बदल चुका होगा।

**जितेश परमार:** ओके सर। और सर मेरा आखिरी सवाल सर हम लोग किस के कांट्रैक्ट देख रहे हैं, जो आपने...

**रमन भाटिया:** आप की आवाज फिर चली गई, सर।

**जितेश परमार:** सर मेरी आवाज़ आ रही है आपको?

**रमन भाटिया:** अब आ रही है।

**जितेश परमार:** सर मैंने मैं ये पूछ रहा था की आपने भी देखा होगा शायद कमर्शियल वेहीकल स्पेशली बसेस के लिए बड़े सारे कांट्रैक्ट स्टेट गवर्नमेंट और जो है मतलब म्यूनीसिपालटीसे आपने देखे होंगे बड़े सारे आते है बट उसके साथ कोई चार्जिंग का कांट्रैक्ट नहीं होता जो टिपिकल हमें नहीं देखने मिलता बसेस के ऑर्डर तो बड़े होते है 10 हजार, 15 हजार।

**रमन भाटिया:** सर फिर आप अवेयर नहीं है, फिर आप ध्यान से देखे अभी नासिक म्यूनीसिपल कॉरपोरेशन के साथ हमने किया है, वहाँ चार्जिंग स्टेशन बन रहे हैं। BESCO के साथ किया है वहाँ चार्जिंग स्टेशन बन रहे है। ANERT के साथ किया वहाँ चार्जिंग स्टेशन बन रहे हैं और बहुत सारे चार्जिंग स्टेशन की खबर आपको जल्दी आएगी तो काम तो हो रहे है।

**जितेश परमार:** ओके ओके हा क्यूँकी जनरली आप वो बड़े कांट्रैक्ट के न्यूज़ देखते है जहाँ पे, जैसे बॉम्बे में 10 हजार बसेस का कांट्रैक्ट मिलने वाले है एलेक्ट्रा को बट उसके साथ मे ऐसा चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर का...

**रमन भाटिया:** सर जिनको बसेस चलानी है वो उनको ही चार्जिंग स्टेशन बनाने पड़ते हैं और उन चार्जिंग स्टेशन के लिए हम OEMs को चार्जर देते है तो वो अलग से चार्जिंग स्टेशन का कोई ऑर्डर नहीं आता है। वो जिम्मेवारी है उस ऑटोमोबाइल कंपनी की।

**जितेश परमार:** ओके सर, ओके। धन्यवाद, सर। मैं फिर से कतार में जाऊंगा। थैंक यू वेरी मच और आपको दीवाली की बहुत सारी बधाई

**रमन भाटिया:** आपको भी जी।

**मॉडरेटर :** धन्यवाद, सर। प्रतिभागियों से विनम्रता से अनुरोध है कि वे प्रारंभिक दौर में दो प्रश्न पूछें और अधिक प्रश्नों के लिए प्रश्न और उत्तर सत्र में शामिल हों। अगला प्रश्न श्री अमित कुमार से है, जो एक व्यक्तिगत निवेशक हैं। कृपया आगे बढ़ें।

**अमित कुमार:** सर, इस अवसर के लिए धन्यवाद और नंबरों पर बधाई। मेरा सवाल है कि, चूंकि हमारा राजस्व H1 में 312 करोड़ तक पहुंच गया है, क्या यह अपेक्षित है कि हमारा FY25 का राजस्व 650-700 करोड़ के आसपास होगा? मैंने निवेशक प्रस्तुति के स्लाइड नंबर 39 में देखा कि एसी चार्जर के लिए FY27-28 में 144 करोड़ का अनुमान लगाया गया है।

**रमन भाटिया:** सर पिछले सवाल मे न मै इसको खारिज कर चूका हूँ ऑलरेडी। मेरी आपसे रिक्वेस्ट है की इसको आप अभी रेफर न करें ये स्लाइड गलत है। ये स्लाइड को रेफर न करें प्लीज।

**अमित कुमार:** नहीं मैं वो नहीं कह रहा की हमारी FY 27-28 की गाइडेंस कितनी हो सकती है लगभग.

**रमन भाटिया:** सर मैं आपको यह कह रहा हूँ की उस स्लाइड को ही आप रेफर ना करें मैं 27-28..तो सर मैं 27-28 की बात अभी नहीं कर पाऊंगा। क्यूँ की उसके लिए अभी मेरे पास बिजनेस प्लान्स भी बन के मेरे पास नहीं आए है। तो मैं कोई भी वो बात नहीं करता हूँ जिसमे कल को मैं कह ना पाऊँ। यही एक बड़ी मुश्किल से अपनी एक मार्केट में रेप्युटेशन क्रिएट कर पाया हूँ की अगर मैं कुछ बात कह रहा हूँ तो वो जस्टीफाईड और जेन्युइन होगी। इसको बहुत मुश्किल से क्रिएट किया है मैंने अपने इमेज को और मैं उसको बरकरार रखना चाहता हूँ। तो मैंने आज से पहले भी जितनी भी कॉल्स पे आया हूँ आप लोगो के साथ, जो कहा है उस पर काम किया है। तो अभी 27-28 की कोई बात बहुत ज्यादा क्लेयर मेरे सामने नहीं है, काम बहुत हो रहा है 2030 पे भी काम कर रहे हैं, 2035 पर भी कर रहे है, 2073 पे भी कर रहे हैं लेकिन कोई ऐसी चीज नहीं है जो मैं इन्वेस्टर्स के सामने आज प्रेजेंट कर पाऊँ। लेकिन इतना ही कहना चाहूँगा की पिछले 4 साल में जो कुछ किया है वैसा ही करने की कोशिश कर रहे हैं। तो आप समझ सकते है की हम मेहनत कर रहे है और बहुत शिद्धत से और ईमानदारी से लगे हुए है, तो रिजल्ट अच्छे ही होंगे।

**अमित कुमार:** ओके सर। सर, मैं थोड़ा कंपनी में न्यू हू, थोड़ा बताएंगे की पावर मॉड्यूल का एप्लीकेशन कहाँ पर होता है।

**रमन भाटिया:** ऑल मॉड्यूल सर DC फास्ट चार्जर्स में लगते हैं। जितने भी चार्जिंग स्टेशन बड़े बड़े बन रहे हैं उनमें जो चार्जर लगे हुए है उन सब के अंदर डीसी पॉवर मॉडल लगते है। ये एक तरह से हार्ट है जो पॉवर पंप करता है कार की बैटरी में।

**अमित कुमार:** ओके गुड। जैसे कुछ बात चल रहा है टाटा वगैरह से किस तरह से मतलब हम आगे प्लान कर रहे हैं मतलब।

**रमन भाटिया:** मैं समझा नहीं आपकी बात।

**अमित कुमार:** सर हम क्या डायरेक्टली इलेक्ट्रॉनिक मैन्युफैक्चरिंग कंपनी लाइक मारुती, टाटा हो गया इलेक्ट्रिक कार मैन्युफैक्चर को टारगेट कर रहे है किस तरह से हम मतलब

**रमन भाटिया:** किस चीज के लिए?

**अमित कुमार:** सर बैटरीस् के लिए, AC चार्जर्स, DC चार्जर्स के लिए?

**रमन भाटिया:** नहीं बैटरी के लिए, सर वो लोग DC चार्जर क्यों लेंगे। वो तो गाड़ीया बना रहे है उनका DC चार्जर से क्या लेना?

**अमित कुमार:** मैं माफी चाहता हूँ, सर AC चार्जर जो गाड़ी मे लगता था वो वाला चार्जर।

**रमन भाटिया:**अच्छा अच्छा एसी चार्जर के साथ कई लोगों के साथ काम हो रहा है। लेकिन हम उसको लेके बहुत ज्यादा की फोकस नहीं है बट उसके भी वॉल्यूम ठीक ठाक है हमारे। बट हम उसमे बहुत ज्यादा फोकस नहीं है।

**अमित कुमार:** ओके तो हम उसपे भी OEM से टाइ उप पे नहीं सोच रहे हैं मतलब खुद ही हम कर रहे हैं।

**रमन भाटिया:** नही OEM से कर रहे है, OEM के साथ काम कर रहे हैं लेकिन वो ऐसे कोई नंबर अलग से नहीं है क्यू की अगर हम बात करे ये एक चार्जर DC फास्ट चार्जर का चार्जर INR 5 लाख रुपए का, वो एक चार्जर INR 10 हजार रुपए का है, INR 15 हजार रुपए का है तो मैं अगर उसमे बड़ी से बड़ी बात भी कर लूंगा तो कितने बड़े वॉल्यूम की आपसे बात कर लूंगा तो मुझे इस जगह पर आप लोगों के साथ खड़े होके वो बात करनी है यानि की हमें 80-20 का रूल लगाना है जहाँ पर हम वो चीजों की बात करे की पॉइंट्स की बात करे जो कंपनी को एक डायरेक्शन देगी। वो बहुत छोटा वॉल्यूम है तो इसलिए उसपे कोई बात करने वाली बात नजर नहीं आती है मुझे। अगर वहाँ पर मैं 1 लाख चार्जर बेच भी दूंगा तो भी क्या वैल्यू बनेगा।

**अमित कुमार:** राइट सर। सर, हमारे चार्जर AC चार्जर, DC चार्जर इसका कुछ हमारी डिपेंडेंसी है चाइना के ऊपर रॉ मटीरीअल कहा से आ रहा है या 100% इंडिया का ही परचेस कर रहे हैं।

**रमन भाटिया:** नहीं सर रॉ मटीरीअल सब बहार से आते है अभी इंडिया में सेमी कंडक्टर की फैक्ट्रियां नहीं लगी है तो आप सेमीकंडक्टर के लिए आज भी बहुत कुछ चाइना पर डिपेंडेंट है उसके ऊपर मेरे पास अभी कोई इलाज नहीं है क्यूंकी हम सेमीकंडक्टर के मैन्युफेक्चर नहीं है।

**अमित कुमार:** सर अगर हमारा INR 100 का रॉ मटीरीअल है तो उसमें कितने परसेंट हमारा डिपेंडेंसी है रॉ मटीरीअल की चायना के ऊपर?

**रमन भाटिया:** सर दो अलग अलग बातें हैं। सर दो बातें आपको समझनी पड़ेगी। जब हम बात करते है की हम रॉ मटीरीअल की बात करते हैं, रॉ मटीरीअल का मतलब है जो कम्पोनेंट मै यूज करता हूँ, सर्वोटिक यूज करता है अपने चार्जर को बनाने में तो उसमे 72% जो रॉ मटीरीअल है वो इंडिनाइज है इंडिया में मेक इन इंडिया है करेक्ट और हम इसको 90% तक ले जायेंगे।

अब उसकी डेफिनेशन गवर्नमेंट ने फिक्स की है अब इसमें जो कोर कॉम्पोनेंट्स है वो कोर कॉम्पोनेंट होते है इलेक्ट्रॉनिक कॉम्पोनेंट्स उनको इन सब चीजों से बाहर रखा गया है क्यूंकी अगर वो कोई इंडिया में बना ही नहीं रहा तो उसकी बात ही कैसे कर सकता हूँ मैं, ठीक है तो वो तो इम्पोर्ट ही होगा वो कहीं न कहीं से इम्पोर्ट होगा और मेजरली चायना से होगा इसमे कोई दोराहे नहीं।

**अमित कुमार:** सर इंडिया में कब तक सेमीकंडक्टर की फैक्ट्रीज़ मतलब लग सकती है?

**रमन भाटिया:** सर इसके लिए मैं ठीक आदमी नहीं हूँ इस बात का जवाब देने के लिए क्यूंकी मुझे नहीं पता ना मैं उस फैक्ट्री को देखता हूँ, जब आएगी तो वो हमारा सप्लायर बन जाएगा और हम उससे खरीदना शुरू कर देंगे।

**अमित कुमार:** आपका धन्यवाद कि आपने उत्तर दिया और शुभकामनाएं, सर।

**रमन भाटिया:** जी, धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद, सर। प्रिय प्रतिभागियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया फोन की कीपैड पर \* और 1 दबाएं। अगला प्रश्न श्री वैभव शुखवानी, एक व्यक्तिगत निवेशक का है। कृपया आगे बढ़ें।

**वैभव शुखवानी:** सर, अवसर देने के लिए धन्यवाद। मैं बहुत देर से जुड़ा हूँ, इसलिए मैं जानना चाहता था कि सौर AC और DC चार्जर्स की वर्तमान क्षमता क्या है? सर, हम वर्तमान में कितनी क्षमता का उपयोग कर रहे हैं और हम कितनी क्षमता पर कार्य कर रहे हैं?

**रमन भाटिया:** सर हम लोग अभी जो हमारी कैपेसिटी है DC फास्ट चार्जर्स की वो लगभग 1000 यूनिट पर मंथ की है। और हम अभी जो करंट कैपेसिटी यूटीलाईज कर पा रहे है वो 60% के आस पास कर पा रहे है ऐत्रिज यानि कभी वो 70%-75% होती है तो कभी वो 50% के आस पास होती है तो ऐत्रिज की बात कर रहा हु मैं। तो ऐत्रिज हम 60% पे ऑपरैट कर रहे है अभी, उसकी रिजन भी मैं पिछले सवाल के जवाब मे दे चुका हु, की क्यू इंफ्रास्ट्रक्चर एक चैलेंज है मार्केट मे।

**वैभव शुखवानी:** अगले 5 वर्षों के लिए दृष्टि क्या है?

**रमन भाटिया:** दृष्टि बहुत स्पष्ट है, भारत में टॉप थ्री कंपनीज में एक होंगे और वहाँ तक पहुँचना है और उसके लिए कुछ भी करना पड़े, कितनी ही मेहनत करनी पड़े, कितना ही अच्छा प्रोडक्ट देना पड़े, कितना ही कॉस्ट इफेक्टिव प्रोडक्ट देना पड़े, कितना ही बेटर यूजर इक्स्पीरीअन्स देना पड़े, इसके लिए हम कमिटेड है उस पर काम करते हैं।

**वैभव शुखवानी:** सर, हमारी नई निर्माण सुविधा के बारे में अपडेट?

**रमन भाटिया:** नई निर्माण सुविधा जनवरी 2025 से पहले पूरी तरह से चालू हो जाएगी।

**वैभव शुखवानी:** बस इतना ही, सर। धन्यवाद, सर।

**रमन भाटिया:** धन्यवाद.

**मॉडरेटर:** धन्यवाद, सर। अगला प्रश्न श्री राहुल शाह से है, जो स्टार इन्वेस्टमेंट्स से हैं। कृपया आगे बढ़ें।

**राहुल शाह:** नमस्ते, शुभ प्रभात, सर। दीवाली की शुभकामनाएं और अच्छे नतीजों के लिए बधाई। सर, मैं समझना चाहता हूँ कि निर्यात से हमें कौन-सा योगदान मिल रहा है, जैसे कि राजस्व, निर्यात से हमें कितना योगदान मिलता है?

**रमन भाटिया:** देखिये सर लास्ट इयर का भी जो एक्सपोर्ट था वो लगभग 40 करोड़ के आस पास था, मैं ये एग्जेक्ट फिगर नहीं बोल रहा हूँ, लगभग 40 करोड़ था। लेकिन अगर हम एक्सपोर्ट की बात करे तो वो सभी भी सैंपलिंग बेसिस पर हो रहा है, डेंट मीन्स इट इज नॉट अ रेगुलर सप्लाईस्।

तो अभी डिफरेंट डिफरेंट कंटीस मे ट्राइअल्स हो रहे है और करेंट ईयर में भी आय थिंक कोई हमने 10 करोड़ का एक्सपोर्ट कर लिया है, H1 में 10 करोड़ के आस पास का एक्सपोर्ट हो चुका है आय थिंक, तो ये भी सैंपलिंग बेसिस पर है, हमारा टारगेट है 40 से 50 कंटीज को कैटर करने का तो अगर हम इतने सारे सैंपल जो की कंपनी की रेवेन्यू का 12 पंद्रह परसेंट बनता है लास्ट इयर की रेवेन्यू का, इसे अगर हम सैंपलिंग कर पा रहे हैं तो आप सोच सकते है की हम कितना बड़ा मास एक्सपेक्ट कर सकते है आने वाले टाइम के लिए।

**राहुल शाह:** सही है। तो, हमें इसको और्डर में कब परिवर्तित करने की उम्मीद है? सैंपलिंग से पूर्ण अंतिम और्डरकब मिलेगा?

**रमन भाटिया:** सर इंटरनेशनल बिजनेस के अन्दर न यह बहुत अनएक्सपेक्टेड है, बहुत सारी चीजें हैं और बहुत सारे फेक्टर पे डिपेंड करता है। तो इसके ऊपर तो अभी मैं ऐसे कोई जवाब नहीं दे पाऊंगा। आपने अच्छा किया ये बात कह के, नही नही वन सेकंड मैं ये कहना चाहता हूँ की आपने जो प्वाइंट मेरे सामने

रखा है उसने मुझे एक सवाल दे दिया है और अच्छा हुआ है आ गया और वो ये है की हम इसको फोकस करके देखने की कोशिश करते हैं और समझेंगे हम कैसे इस पाइपलाइन को मजबूत कर पाएंगे और कैसे हम बेहतर तरीके से देख पाएंगे। यह जरूर एक सवाल आ गया है तो मैंने इसको नोट कर लिया है थैंक यू।

**राहुल शाह:** धन्यवाद, सर। मैं समझना चाहता था कि, वर्तमान में हमारे पास वर्ष के दूसरे हाफ के लिए ऑर्डर बुक कैसी है?

**रमन भाटिया:** ऑर्डर बुक की जहाँ तक में बात करूँ तो मेरे को लगता है करीब 600 करोड़ प्लस के ऑर्डर अभी हमारे पास इन हैंड है। एग्जीक्यूशन के कुछ चैलेंजेज हैं जो मैं आपको बता चुका हूँ तो वो चैलेंज मैनुफेक्चरिंग पे नहीं है मेरे यूजर के एंड पर है जो मैंने पिछले 2 सवालों में 2 बार में जवाब दे चुका हूँ 1 बार और दे रहा हूँ की क्यों की इन्फ्रास्ट्रक्चर डेवलपमेंट उतनी तेजी से नहीं हो पा रहा जितनी तेजी से गवर्नमेंट ने मिशन को लिया है और जितनी तेजी से ऑइल मार्केटिंग कंपनी और दूसरे लोगों ने काम करना शुरू किया है और जितनी तेजी हमने मैनुफेक्चर कैपैसिटी को इनक्रीज किया है तो वो अभी एक बॉटलनेक बन रहा है, वो बॉटलनेक अगर सॉल्व हो गया तो मुझे ऐसा लगता है कि हम बड़े आराम से 2000 यूनिट भी पर मंथ की प्रोडक्शन भी कर पाएंगे और डिमांड कर पाएंगे।

वो कैपेसिटी हमारी बेल्ट हो चुकी है और देख रहे हैं कैसे हो सकता है 1 बार ईको सिस्टम में सब कुछ सीमलेस जैसे जैसे होता जाएगा चीजे बढ़ती जाएगी।

**राहुल शाह:** सही है, मैं यह मानता हूँ कि बुनियादी ढांचे के विकास में कुछ बाधाएं हैं। तो, सर, क्या आपको लगता है कि सरकार की ओर से इन बाधाओं को दूर करने के लिए कोई समर्थन मिलेगा ताकि देश में EV चार्जर्स और EV कारों के लिए अधिक सुधार हो सके?

**रमन भाटिया:** काम चलता है, ऐसा सब तरफ काम चल रहा है, राज्य एजेंसियां भी काम कर रही है, DISCOM सब काम कर रहे हैं, लेकिन, हर चीज का एक time है, और वो time लगता है। वो रोम एक दिन में नहीं बन सकता तो वो थोड़ा स है, तो जिस जिस - जहां अवरोध का सबसे खास बात क्या होती है, की वो shift होती है। जब आप कुछ भी ठीक करना शुरू करते है, पहले एक जगह समस्या हो जाती है, जब उसको हल करते हैं तो वो दूसरी जगह बन जाती है। फिर दूसरी जगह हल करते हैं, तो तीसरी जगह बन जाती है, तो ऐसे ही अभी वह रूखा हुआ है। जब वो हल होगा तो जब तक कोई नई अवरोध आएगी। तो ये तो सतत सुधार प्रक्रिया है। ऐसा ही कुछ चलता ही रहेगा।

यह सबके बीच में ही बेहतर करना है, और हम वही करते आ रहे हैं। अगर आप देखें तो ऐसा नहीं था कि पिछले 3 सालों में सब कुछ बिना किसी समस्या के चल रहा था। समस्याएं आई हैं; पिछले साल की तीसरी तिमाही बिल्कुल नीचे थी। हमने पिछले वर्षों की तुलना में कम टर्नओवर दिया था। यह हमेशा आता रहेगा। सरकार के प्रोजेक्ट रुक गए थे, कभी नोटिफिकेशन में बदलाव हुआ, तो आज यह समस्या है, अगली बार कुछ और होगी।

इस सब के अंदर अच्छी बात ये है, के इन सबसे लड़ते हुए भी, हम perform कर पा रहे हैं, भगवान की बहुत कृपा है हमपे, और हमारे team की बहुत मेहनत है, के हम कुछ कर पा रहे है। और आगे भी करने की कोशिश करेंगे और करते रहेंगे।

**राहुल शाह:** सही है, सर। आपने यह भी उल्लेख किया कि हमारे पास लगभग INR 600 करोड़ का ऑर्डर बुक है। सर, मैं यह समझना चाहता हूँ कि EV और सोलर क्षेत्रों के बीच विभाजन क्या है?



**रमन भाटिया:** सर, अभी हैं, न 70-30 के अनुपात के आस-पास चल रहा है, अगर हम मोटा-मोटी बात करें तो।

**राहुल शाह:** 70 EV और 30 सोलर, सही है, सर?

**रमन भाटिया:** जी।

**राहुल शाह:** तो, सर, हमारा मुख्य ध्यान भविष्य में केवल EV पर होगा, EV ऑर्डर बुक को बढ़ाने पर...

**रमन भाटिया:** नहीं ऐसा नहीं है। नहीं नहीं, ऐसा नहीं है। हमारा focus दोनों पे है, और अगर मैं देखूँ तो इसका जो ratio रहेगा, वो 60-40 रहेगा।

**राहुल शाह:** सर, आखिरी सवाल पर, सर। आप खेलों और प्रबंधन के लिए एक नई सहायक कंपनी शामिल कर रहे हैं, है ना? मुझे लगता है, खेल...

**रमन भाटिया:** एक बार दुबारा बोलेंगे, सवाल? आपका सवाल समझ नहीं पाया मैं?

**राहुल शाह:** सर, मुझे समझ में आता है कि आपको कोलकाता में खेल टीम के नए सहयोगी के बारे में सूचना मिली है, है ना, सर?

**रमन भाटिया:** जी।

**राहुल शाह:** सर, क्या इस सहयोगी को शामिल करने की कोई रणनीति या प्रेरणा है...?

**रमन भाटिया:** सर, हर चीज को करने के पीछे एक कारण होता है, और मेरा कारण बहुत बड़ा है, वो है मेरा बेटा। मेरे बेटे को क्रिकेट खेलने का शौक है, और वो इस क्षेत्र में कुछ करना चाहता है। जब उसने कोशिश की, मैंने एक पिता के रूप में बहुत मेहनत की, लेकिन मैंने देखा कि बहुत सारी राजनीति है, जो बच्चों को आगे नहीं बढ़ने देती। मैं आम इंसान से अधिक संसाधनशील हूँ, और मैंने सोचा कि मैं कुछ कर सकता हूँ। इसलिए मैंने एक ऐसा अवसर बनाने की कोशिश की ताकि औरों को भी मौका मिल सके।

अच्छी बात यह है कि मैंने अपनी टीम में अपने बेटे को मौका नहीं दिया, ताकि कोई यह न कह सके कि यह पक्षपाती है। मैंने एक रास्ता खोला है जिससे मैं बहुत से लोगों को अवसर दे सकता हूँ। यही मेरा विचार है।

अब इसे आप लोग सकारात्मक या नकारात्मक लें, लेकिन मैं वही करता हूँ जो मुझे सही लगता है।

**राहुल शाह:** सही है, बिल्कुल, सर। अच्छा पहल, सर। धन्यवाद और आपको पहले से ही नव वर्ष की शुभकामनाएँ, सर। आपके समय के लिए धन्यवाद।

**रमन भाटिया:** धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद, सर। प्रिय प्रतिभागियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया टेलीफोन कीपैड पर \* और 1 दबाएं। अगला प्रश्न रिशी कोकाना, एक व्यक्तिगत निवेशक से है। कृपया आगे बढ़ें।

**रिशी कोकाना:** नमस्ते, सर। क्या मैं सुनाई दे रहा हूँ?

**रमन भाटिया:** जी।

**रिशि कोकाना:** हाँ, सर। आप वर्तमान में EV चार्जिंग सॉल्यूशंस में लगभग 35-40% बाजार हिस्सेदारी रखते हैं। तो आपके पास इस बाजार हिस्सेदारी को अगले वर्ष और बढ़ाने के लिए कौन सी विशिष्ट रणनीति है?

**रमन भाटिया:** सर, दो चीजें हैं, एक आप बाजार हिस्सेदारी को बढ़ाने की जब बात कर रहे हैं, तो वो तब होता है, जब बाजार आपकी जो है न वो संतृप्त हो। उदाहरण के लिए, बाजार में आवश्यकता 100 की है और आप 35 बेच पा रहे हैं, और आप कहेंगे कि मुझे अगर 35 से ज्यादा बेचना है, तो आपको बदलना होगा और अपनी बाजार हिस्सेदारी बढ़ाने की कोशिश करनी होगी, सही है?

**रिशि कोकाना:** सही है।

**रमन भाटिया:** लेकिन, यहाँ पर आप इसको ऐसे समझें कि, बारिश हो रही है, बहुत तेज बाहर, और मैंने घर पे लोटा रखकर बाहर निकला, तो मेरा लोटा आराम से भर ही जाएगा। मुझे उस पर तो दिमाग लगाना नहीं है। अब लक्ष्य ये है कि, क्या मैं 100 लोटे के साथ भर सकता हूँ? तो क्या मैं इसको स्केल कर सकता हूँ? यही सोच है। तो कहने का मतलब ये है कि, मार्केट बहुत तेजी से एक्सपेंड होने वाली है। अगर ये शेयर 35 या 40 से गिरकर 20 भी रह जाए, और मार्केट इतनी बड़ी होने वाली है कि आज की मार्केट साइज से 100 गुना बड़ी होने वाली है। तो भी आप सोचिए वो 20, 30 कितना बड़ा हो जाएगा।

तो मेरी सोच यह है कि मैं भविष्य में इतना बड़ा बिजनेस कैसे संभाल सकता हूँ, मैं इसी पर सोच रहा हूँ, न कि मार्केट शेयर पर। तो अगर मैंने वो किया, तो मार्केट शेयर तो अपने आप हो जाएगा। तो इसको कहते हैं, प्रयास स्कोर, न कि परिणाम स्कोर। तो परिणाम अपने आप अच्छे होंगे, अगर आपके प्रयास अच्छे हो जाएं। यही मेरी सोच है।

**रिशी कोकाना:** सही है। तो, सर, मेरा दूसरा सवाल है कि आपके आर एंड डी सेंटर के लिए मुख्य क्षेत्रों पर ध्यान केंद्रित करने वाले क्या हैं? और आप प्रोजेक्ट्स को प्राथमिकता कैसे देते हैं?

**रमन भाटिया:** बहुत सरल सी बात है, सर। मैं दो ही चीजें देखता हूँ, जो मेरी सोच है, जो मैं बार-बार पब्लिक में भी कहता हूँ। पहला सवाल ये है कि, ग्राहक क्या चाहता है? उपयोगकर्ता क्या चाहता है?

**रिशी कोकाना:** सही है।

**रमन भाटिया:** और इसको मैंने एप्पल जैसी कंपनी से, एंड्रॉइड जैसी कंपनी से सीखा है।

**रिशी कोकाना:** ठीक है।

**रमन भाटिया:** आप ये देखें कि जो iPhone 16 आया है, उसे भी दुनिया में लॉन्च हुए एक महीना हुआ है, मुश्किल से। और उसकी डिलीवरी जो शुरू हुई है, वो, डिलीवरी उसे शुरू हुए अभी एक महीने भी नहीं हुआ। आशा है कि आप मुझसे सहमत हैं, सही?

**रिशी कोकाना:** सही है, सर।

**रमन भाटिया:** लेकिन जिस दिन वो प्रोडक्ट लॉन्च हुआ, अगले दिन सुबह में, जो मैंने पहली खबर देखी, वो थी, iPhone 17 लॉन्च होने वाला है, अगले साल।

**रिशी कोकाना:** ठीक है।

**रमन भाटिया:** तो मेरा सवाल ये है कि, जब iPhone 17 इससे बेहतर होगा, तो उसी को ही लॉन्च क्यों नहीं कर दिया? या वो सब 16 में क्यों नहीं डाल दिया?

**रिशी कोकाना:** सही है।

**रमन भाटिया:** तो इसका मतलब, वे उम्मीद कर रहे हैं कि, अगले साल, जो लोगों की अगली प्राथमिकताएँ होंगी, या जो लोगों की चाहत होगी, उस पर काम करना शुरू कर दिया है, और वो 17 में डाला जाएगा। ये नंबर एक है।

दूसरी बात जब फोन लॉन्च किया गया, उस दिन से लेकर अब तक, उसमें तीन अपडेट आ चुके हैं। ठीक है न? और साथ में ये कहा जा रहा है कि आपको दिसंबर तक और अपडेट मिलेंगे। तो वो सब कुछ अपडेट पहले ही क्यों नहीं डाल दिए गए? तो इसका मतलब उपयोगकर्ता अनुभव के हिसाब से, जो जो बदलाव दुनिया में आ रहे हैं, या लोगों में आ रहे हैं, उसके हिसाब से, उस पर काम किया जा रहा है। तो ये मुझे प्रेरित करता है, अपने उत्पाद के लिए भी, कि मैं उपयोगकर्ता अनुभव को और बेहतर बना सकता हूँ। और इसी को लेकर हम आर एंड डी का काम करते हैं। ये नंबर एक है।

नंबर दो, अगर हम कोई भी प्रोडक्ट बनाना चाहते हैं, तो कच्चे माल के अलावा, हम तकनीक को और रूपांतरण को कितना सस्ता कर सकते हैं, ताकि उत्पाद को सस्ते से सस्ता बनाया जा सके। ये दो वजहें हैं, और दो तरीके हैं, जो मुझे प्रेरित करते हैं, किसी भी प्रोडक्ट को मार्केट में लाने के लिए, और उसे लागत-कुशल बनाने के लिए।

**रिशी कोकाना:** ठीक है, सर। तो सर, क्या कोई आगामी उत्पाद लॉन्च हैं, जिनके बारे में आप हमारे साथ साझा कर सकते हैं?

**रमन भाटिया:** बॉस, दो दिन पहले तो किए हैं, थोड़ा सा सांस ले लें।

**रिशी कोकाना:** ठीक है, सर। यही मेरा सवाल था। धन्यवाद।

**रमन भाटिया:** धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद, सर। अगला सवाल जितेश परमार, एक व्यक्तिगत निवेशक से है। कृपया आगे बढ़ें।

**जितेश परमार:** धन्यवाद। सर, मेरे सवाल का जवाब देने के लिए धन्यवाद। सर, मेरा सवाल था, हमारे नेट मार्जिन पर। जो हमारे नेट मार्जिन हैं, वो सिंगल डिजिट हैं। ठीक है? और हमारा जो कच्चा माल है, उसकी लागत लगभग 80% है। तो सर, क्या हमारे पास इतनी फ्लेक्सिबिलिटी है कि अगर कल कच्चे माल की कीमतों में भारी उतार-चढ़ाव आता है, तो हम उसे पास-ऑन कर सकें और अपने नेट मार्जिन को सुरक्षित रख सकें, या फिर अचानक बदलाव आने पर यह मुश्किल रहेगा?

**रमन भाटिया:** सर, कच्चे माल की प्राइसिंग को लेकर प्रभाव इसीलिए नहीं आता है, क्योंकि आप ये देखें कि आज से 10 साल पहले जो फोन आया करते थे, मैं आपको मोबाइल फोन या फोन की बातें बार-बार इसलिए करता हूँ, क्योंकि आज वो हमारे जीवन का एक अभिन्न हिस्सा बन गया है, और भारत में, मुझे ऐसा कोई व्यक्ति नहीं लगता जिसके हाथ में मोबाइल फोन नहीं है। इसलिए मैं ये उदाहरण लेता

हूँ, ताकि मैं आपको आसानी से समझा सकूँ। मैं किसी मोबाइल फोन की कंपनी का एजेंट हूँ, न डिस्ट्रीब्यूटर, लेकिन फिर भी मैं आपको आसानी से समझाने के लिए बात करता हूँ।

तो आज तक 10 साल पहले जो फोन आया करते थे, उनका बहुत बड़ा बॉक्स आता था, पैकेजिंग बॉक्स, उसमें एक कैटलॉग होता था, एक मैनुअल होता था, एक हाथ में DVD होती थी, है ना? बहुत सारी चीजें होती थीं। केबल होती थी, चार्जर होता था, एक हेडफोन होता था, बड़ा सा डब्बा आता था। और वो फोन तब INR 20,000 का बहुत महंगा था। आज INR 1,50,000 का फोन आता है, और आप अपनी जेब में पैकड फोन रख के ला सकते हैं। मैं ठीक कह रहा हूँ, न?

**जितेश परमार:** बरोबर। हाँ सर, बराबर।

**रमन भाटिया:** तो ये जो अंतर है, यही अंतर हम भी काम कर रहे हैं, कि हम व्यक्ति के साथ अपने उसी परिणाम को हासिल करने के लिए, कच्चे माल की लागत को कितना कम कर सकते हैं? हम इस पर काम करते हैं, इसलिए कच्चा माल उस विशेष कंपनी की लागत कितनी बढ़ा दी गई, इससे ज्यादा प्रभाव नहीं डालता, क्योंकि हम लगातार उस कच्चे माल की लागत को कम करने के लिए तकनीक पर काम कर रहे हैं। तो सोचने के लिए, हम कहीं और खड़े हैं, बजाय इसके कि, जो आज हम बना रहे हैं, अगले एक साल भी वही बनाएंगे। अगर ये सोचेंगे तो कच्चे माल की लागत का प्रभाव पड़ेगा, 100% पड़ेगा, क्योंकि वो बढ़ती जा रही है।

**जितेश परमार:** बराबर।

**रमन भाटिया:** उम्मीद है कि आप समझ रहे हैं, मैं क्या कहना चाह रहा हूँ।

**जितेश परमार:** हाँ सर।

**रमन भाटिया:** तो हम कहीं और काम कर रहे हैं। इसका मतलब है कि यह आउट ऑफ द बॉक्स है।

**जितेश परमार:** सही है। और सर, हमारे...

**रमन भाटिया:** हम या पारंपरिक सोच की प्रक्रिया से काम नहीं कर रहे हैं।

**जितेश परमार:** अच्छा सर। सर, लेकिन हमारे फिर, जो हम मार्जिन की अपेक्षा कर रहे हैं, वह हम कम से कम बनाए रखना चाहेंगे, मतलब वो हमेशा सिंगल डिजिट ही रहेंगे? या फिर, क्या हमारी योजना है कि उन मार्जिन को बढ़ाया जाए? मेरा मतलब, आप इस मार्जिन को कैसे देखते हैं?

**रमन भाटिया:** सर, एक सरल सी बात यही है, ऐसा निवेशक हम लोग से बात कर रहे हैं, और जितने कॉल सुन रहे हैं, वो भी लगभग सारे निवेशक हैं, मैं ठीक कह रहा हूँ?

**जितेश परमार:** हाँ सर।

**रमन भाटिया:** सर, बड़े आराम से, घड़ी देख के 60 सेकंड से काम में पिछले 4 साल की बैलेंस शीट्स, पी एंड एल देख के आपको समझ में आ सकता है कि प्रॉफिटेबिलिटी बढ़ गई या घट गई? अच्छा, सुधार है या घट रहा है, ये तो आप जानते हो, तो कुछ तो कर ही रहे हैं न?

**जितेश परमार:** हाँ, सर।

**रमन भाटिया:** और वो जो कर रहे हैं, उसमें सुधार तो दिख ही रही है न आपको? तो फिर भी आप ये सवाल पूछ रहे हैं, तो मैं समझ नहीं पाया, इसका जवाब मैं कैसे दूँ?

**जितेश परमार:** मैं इस तरीके से सोच रहा था, क्योंकि, EV मार्केट अभी काफी नया है, और इसमें बड़े सारे प्लेयर एंटर होना शुरू हो गए हैं। तो प्रतियोगिता काफी बढ़ जाएगी।

**रमन भाटिया:** सर, आपको एक बात समझनी पड़ेगी, अगर मैं आज प्रॉफिटेबिलिटी बढ़ा लूँ, वो बहुत आसान है, तो हम कहीं रहेंगे नहीं। मेरा फोकस प्रॉफिटेबिलिटी में नहीं है, मैं इसको बायप्रोडक्ट मानता हूँ। मेरा मानना है कि मैं ग्राहक को वो दे पाऊँ जो उसे चाहिए, और उस प्राइस पर दे पाऊँ जो वो सोच भी न सकता हो। तो सर, कोई कैसे लौट जाएगा? अगर आपके प्रोजेक्ट का, कोई ऑप्शन नहीं है, और आपके ग्राहक का ऑब्जेक्शन नहीं है, तो सर आपको कोई हरा नहीं सकता।

**जितेश परमार:** सही है। ठीक है, सर।

**रमन भाटिया:** तो थोड़ा सा मैं कहीं और देख रहा हूँ, या कहीं और देखना चाह रहा हूँ। फोकस कुछ और है। फोकस यह है, कि कैसे काम से काम प्रॉफिट में, मैं तो जहां से शुरू हुआ था, और जितने काम प्रॉफिट में हम लोग शुरू हुए थे, और जितनी चाहत थी, उससे बहुत ज्यादा हो चुका है। अब तो यह चाहिए कि जो आजाए उससे कंपनी का हर बार – सर अपना, Why Servotech? एक बार पढ़ लीजिएगा। मैं इस बात को रिपीट कर रहा हूँ, सभी अपने शेयरहोल्डर्स के लिए, हमारी कंपनी के हर ई-मेल में एक सिग्नेचर है, जो है क्यों सर्वोटिक?

सर्वोटिक, इसलिए है, कि इस ईकोसिस्टम में जितने भी लोग हैं, वो सब ग्रो करेंगे, और जो पैसा कमाएंगे उस पैसे का पहला हिस्सा हम इस कंपनी को बढ़ा करने पर खर्च करेंगे। फिर जो बचेगा, उस पैसे से हम अपने एम्प्लॉयीज और अपने सप्लायर, जो सब लोगों के, जुड़े हुए लोगों को ग्रो करवाएंगे, फिर जो बचेगा, उससे हम कॉरपोरेट सोशल रिस्पॉन्सिबिलिटी निभाएंगे, फिर जो बचेगा, उससे हम अपने निवेशक का भला करेंगे।

और अगर निवेशक का ये सब कुछ करने के बावजूद भी 4 साल से निवेशक का बहुत बड़ा भला हो रहा, तो मतलब फिर सबका हो रहा है। इसका मतलब हम कुछ ठीक कर रहे हैं।

**जितेश परमार:** ठीक है, सर। पर सर, दूसरा सवाल जो एक्सपोर्ट मार्केट से लेकर है।

**रमन भाटिया:** जी।

**जितेश परमार:** सर, एक्सपोर्ट मार्केट में हमारी USP क्या है? मतलब, हम कैसे मुकाबला करते हैं? क्या यह कीमत है जिस पर हम प्रोडक्ट के साथ प्रतिस्पर्धा करते हैं, या फिर, मेरा मतलब, क्या है वो? Servotech अपने आप को कैसे प्रस्तुत करता है?

**रमन भाटिया:** सर, जैसे आप प्राइस की बात करते हैं न? तो सोच बदल जाती है। आज मर्सिडीज की गाड़ी, अब आप समझिएगा मर्सिडीज की गाड़ी INR 1,00,00,000 की है, और मारुति की रेंज ही INR 15,00,000 पर खत्म हो जाती है। ठीक है? अब मुझे अगर कार चाहिए, तो मैं INR 15,00,000 में भी ले सकता हूँ। मैं ठीक कह रहा हूँ न? मेरा काम INR 15,00,000 में हो सकता है। और वो सारे फीचर भी मिल जाते हैं, जो मुझे चाहिए।

लेकिन अगर मैंने ये सोच लिया कि मुझे मर्सिडीज ही चाहिए, और INR 1,00,00,000 वाली गाड़ी ही चाहिए, और मैंने अगर वो INR 1,00,00,000 वाली गाड़ी INR 90,00,000 में ले ली, तो वो मेरा

डिस्काउंट होगा, वो मेरी बेस्ट बार्निंग होगी। लेकिन अगर मैं INR 1,00,00,000 के जगह INR 15,00,000 की गाड़ी ले ली, तो वो मेरा कॉम्प्रोमाइज होगा। तो मैं वही चाहता हूँ कि ग्राहक जो चाहता है, उसे वही दूँ एक बेहतर कीमत पर, न कि मैं उसे सस्ता दूँ। तो आप जो बात कर रहे थे, कॉम्प्रोमाइज मेरी USP नहीं, मेरी USP है कि मैं वो प्रोडक्ट दूँ, जो वो कहता है कि ये बहुत महंगा होता है, या बहुत लाविश है, या ये बहुत ज्यादा महंगा है, उसी प्रोडक्ट को बेस्ट प्राइस पर दूँ, जो वो एक्सपेक्ट नहीं करता। यह मेरी USP है।

**जितेश परमार:** ठीक है। और सर, ये, हम फिलहाल DC चार्जर्स ही एक्सपोर्ट के लिए देख रहे हैं? या फिर, क्या हम अन्य उत्पादों की भी तलाश कर रहे हैं

**मॉडरेटर:** धन्यवाद, सर। अगला सवाल जितेश परमार से है, जो एक व्यक्तिगत निवेशक हैं। कृपया आगे बढ़ें।

**जितेश परमार:** धन्यवाद। सर, मेरे सवाल का उत्तर देने के लिए धन्यवाद। सर, मेरा सवाल हमारे नेट मार्जिन के बारे में है। जो हमारे नेट मार्जिन हैं, वो एकल अंकों में हैं। और हमारा जो कच्चा माल लागत लगभग 80% है। तो सर, क्या हमारे पास इतनी लचीलापन है कि अगर कल कच्चे माल के कीमतों में भारी उतार-चढ़ाव आता है, तो हम उसे पास-ऑन कर सकें और हमारे नेट मार्जिन को सुरक्षित कर सकें, या फिर अचानक बदलाव आने पर ये कठिन होगा?

**रमन भाटिया:** सर, कच्चे माल की कीमतों पर प्रभाव इसीलिए नहीं आता क्योंकि आप देखें कि आज से 10 साल पहले जो फोन आया करते थे... मैं मोबाइल फोन की बात बार-बार इसलिए करता हूँ क्योंकि वह आज हमारे जीवन का एक अभिन्न हिस्सा बन गया है। हर किसी के हाथ में मोबाइल फोन है।

तो 10 साल पहले जो फोन आते थे, उनका बहुत बड़ा बॉक्स होता था जिसमें कैटलॉग, मैनुअल, एक हाथ में DVD, और अन्य सामान होता था। और वो फोन तब 20,000 रुपये का बहुत महंगा था। आज 1,50,000 रुपये का फोन आता है, और आप अपनी जेब में पैक फोन रखकर ला सकते हैं।

तो ये अंतर हमें भी काम करने में मदद करता है कि हम कच्चे माल की लागत को कैसे कम कर सकते हैं। हम इस पर काम कर रहे हैं, इसलिए कच्चे माल की कीमतों में परिवर्तन का हमारे लागत पर बहुत अधिक प्रभाव नहीं पड़ता।

**जितेश परमार:** बराबर।

**रमन भाटिया:** तो हम कहीं और खड़े हैं। अगर हम यह सोचें कि जो आज हम बना रहे हैं, अगले एक साल भी वही बनाएंगे, तो कच्चे माल की लागत का प्रभाव पड़ेगा।

**जितेश परमार:** बराबर।

**रमन भाटिया:** उम्मीद है कि आप समझ गए होंगे कि मैं क्या कहने की कोशिश कर रहा हूँ।

**जितेश परमार:** जी, सर।

**रमन भाटिया:** हम अलग तरीके से काम कर रहे हैं। हमारा ध्यान इस बात पर है कि हम ग्राहकों को वह दें जो वे चाहते हैं और उस कीमत पर जो वे सोच भी नहीं सकते।

अगर आपके प्रोजेक्ट का कोई विकल्प नहीं है और आपके ग्राहक का कोई आपत्ति नहीं है, तो आपको कोई हरा नहीं सकता।

**जितेश परमार:** सही है। ठीक है, सर।

**रमन भाटिया:** तो मेरा फोकस लाभप्रदता में नहीं है, बल्कि यह है कि कैसे हम ग्राहकों को बेहतर कीमत पर उत्पाद दे सकें।

**जितेश परमार:** ठीक है। लेकिन सर, हम जो मार्जिन की उम्मीद कर रहे हैं, वो हमेशा एकल अंकों में ही रहेंगे? या फिर हम उन मार्जिन को बढ़ाने की योजना बना रहे हैं?

**रमन भाटिया:** सर, आप पिछले 4 सालों की बैलेंस शीट और P&L देख सकते हैं, तो आपको समझ में आ जाएगा कि हमारी लाभप्रदता बढ़ी है या घट गई है।

**जितेश परमार:** जी, सर।

**रमन भाटिया:** तो आप समझ सकते हैं कि हम कुछ कर रहे हैं।

**जितेश परमार:** जी, लेकिन मैं इस तरीके से सोच रहा था क्योंकि EV मार्केट अभी काफी नया है और इसमें बड़े-बड़े खिलाड़ी आ रहे हैं।

**रमन भाटिया:** सर, आपको एक बात समझनी पड़ेगी, अगर मैं आज लाभप्रदता बढ़ा लूं, वो बहुत आसान है, लेकिन मेरा ध्यान इस पर नहीं है। मेरा मानना है कि मुझे ग्राहक को वह देना है जो उसे चाहिए।

**जितेश परमार:** सही है।

**रमन भाटिया:** अगर मैं ग्राहक की जरूरतें पूरी कर रहा हूँ, तो मैं कुछ गलत नहीं कर रहा।

**जितेश परमार:** ठीक है, सर। दूसरा सवाल मेरा एक्सपोर्ट मार्केट के बारे में है।

**रमन भाटिया:** जी।

**जितेश परमार:** सर, एक्सपोर्ट मार्केट में हमारी यूएसपी क्या है? हम कैसे मुकाबला करते हैं? क्या यह कीमत है जिस पर हम उत्पाद को मुकाबला करते हैं, या कुछ और?

**रमन भाटिया:** सर, जब आप कीमत की बात करते हैं, तो सोच बदल जाती है। आज, अगर मैं Mercedes की गाड़ी की बात करूँ, तो वह 1,00,00,000 रुपये की है, जबकि Maruti की रेंज 15,00,000 रुपये पर समाप्त होती है।

अगर मुझे गाड़ी चाहिए, तो मैं 15,00,000 रुपये में भी ले सकता हूँ।

लेकिन अगर मैंने ये सोच लिया कि मुझे सिर्फ Mercedes चाहिए, तो अगर मैंने उसे 90,00,000 रुपये में ले लिया, तो वह मेरी बेस्ट खरीद होगी।

**जितेश परमार:** ठीक है।

**रमन भाटिया:** इसलिए मैं चाहता हूँ कि ग्राहक को वही उत्पाद दूँ जो वह चाहता है, लेकिन बेहतर कीमत पर।

**जितेश परमार:** ठीक है। हम फिलहाल DC चार्जर्स ही एक्सपोर्ट के लिए देख रहे हैं, या फिर हम अन्य उत्पादों पर भी ध्यान दे रहे हैं?

**रमन भाटिया:** हम AC चार्जर्स भी कर रहे हैं, और इसके अलावा हम सौर ऊर्जा पर भी काम कर रहे हैं।

**जितेश परमार:** ठीक है। धन्यवाद, यही सब मेरे तरफ से है।

**रमन भाटिया:** धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद, सर। प्रिय प्रतिभागियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया टेलीफोन कीपैड पर \* और 1 दबाएं। अगला सवाल राहुल शाह का है, जो स्टार इन्वेस्टमेंट्स से हैं। कृपया आगे बढ़ें।

**राहुल शाह:** नमस्ते, सर।

**रमन भाटिया:** जी, सर।

**राहुल शाह:** फिर से अवसर के लिए धन्यवाद, सर। तो मैं पूछना चाहता था कि हमारे EBITDA मार्जिन लगभग 9.5% से 9.6% हैं। जैसे आपने कहा, हम उत्पादों की लागत कम कर रहे हैं। क्या हमें उम्मीद है कि दीर्घकाल में ये मार्जिन 9.5%, 9.6% या 10% पर बने रहेंगे, या हम कुछ विस्तार की योजना बना रहे हैं?

**रमन भाटिया:** सर, मैंने इस सवाल का उत्तर पिछले सवाल में दिया है, लेकिन मैं इसे फिर से बताना चाहूँगा। पिछले 4 वर्षों में क्या EBITDA बढ़ रहा है, या घट रहा है, यह आप मुझे बताएं?

**राहुल शाह:** नहीं, यह बढ़ रहा है, सर।

**रमन भाटिया:** तो सर, हम कुछ कर ही रहे हैं।

**राहुल शाह:** सही है, सर। लेकिन भविष्य में यदि...

**रमन भाटिया:** नहीं। मैं आपको यह कहना चाहता हूँ कि जो आज का EBITDA है, और जो 3 साल पहले था, उस समय उत्पाद की कीमत 3 गुना थी। आज जो INR 4,00,000 से INR 5,00,000 का बिकता है, वह उस समय INR 15,00,000 का बिकता था। इसका मतलब है कि उत्पाद की लागत कम हो गई है। तो EBITDA बढ़ रहा है।

**राहुल शाह:** सही है। लेकिन जैसे 3-4 साल पहले, EV क्षेत्र में बहुत कम खिलाड़ी थे, लेकिन अब प्रतिस्पर्धा बढ़ रही है। यह भी मार्जिन को प्रभावित करेगा, सर। क्योंकि और खिलाड़ी इस क्षेत्र में आ रहे हैं।

**रमन भाटिया:** सर, जब आप प्रतिस्पर्धा को देखना शुरू कर देते हैं, तो आप अपनी नवाचार से बाहर चले जाते हैं।



**राहुल शाह:** सही है।

**रमन भाटिया:** हमारा ध्यान इस बात पर है कि हम उन चीजों पर ध्यान दें, जो अभी हो रही हैं, और उनसे आगे कैसे बढ़ें। हमारा कोई प्रतिस्पर्धा नहीं है।

**राहुल शाह:** क्या आप सोचते हैं कि आपका उत्पाद कीमत से ज्यादा बोलेगा?

**रमन भाटिया:** आप इसे सिर्फ मानें मत। हम यही करना चाह रहे हैं। यही हमारा लक्ष्य है।

**राहुल शाह:** सर, हमने Q1 में लगभग तीन पेटेंट दायर किए हैं। क्या आप इस पर थोड़ा प्रकाश डाल सकते हैं?

**रमन भाटिया:** सर, मेरी एक छोटी सी विनती है, यह सब उपलब्ध है। इस पर बहुत अधिक चर्चा की जरूरत नहीं है। आप इसकी स्थिति वेबसाइट पर देख सकते हैं।

**राहुल शाह:** ठीक है, सर। धन्यवाद।

**रमन भाटिया:** धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद, सर। आज के लिए यह अंतिम प्रश्न होगा। अब मैं प्रबंधन को समापन टिप्पणी के लिए सौंपता हूँ।

**रमन भाटिया:** आप सभी का सवाल पूछने के लिए धन्यवाद। आपके द्वारा पूछे गए सवाल व्यक्तिगत हो सकते हैं, लेकिन इनके माध्यम से कई अन्य लोगों के सवालों और संदेहों का समाधान भी हुआ होगा। जो लोग कॉल नहीं सुन पाए, वे हमारी वेबसाइट या NSE की साइट पर जाकर इसे सुन सकते हैं, जिससे उन्हें भविष्य में और भी स्पष्टता मिलेगी। अंत में, मैं सभी को दिवाली की शुभकामनाएं देता हूँ और आपके सहयोग और विश्वास के लिए धन्यवाद करता हूँ। शुभ दीपावली!

**मॉडरेटर:** प्रबंधन के सदस्यों का धन्यवाद। देवियों और सज्जनों, वेंचुरा सिक्योरिटीज की ओर से, इस सम्मेलन का समापन करते हैं। हमारे साथ जुड़ने के लिए धन्यवाद, और आप अब अपनी लाइनों को डिस्कनेक्ट कर सकते हैं।