

06th August, 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 ended 30th June, 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, 31st July, 2024 with respect to the financials results for the quarter ended 30th June, 2024.

The transcript of Earning Calls are also available on the website of the Company i.e. www.servotech.in

Kindly take the above information on record and oblige.

Thanking You,

FOR SERVOTECH POWER SYSTEMS LIMITED

RUPINDER KAUR
COMPANY SECRETARY
ICSI MEM NO. - A38697

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th 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, Website : www.servotech.in



Servotech Power System Ltd
Q1 FY25 Earnings Conference Call

Event Date / Time: 31/07/2024, 16:00 Hrs.

Event Duration : 30 mins 14 secs

CORPORATE PARTICIPANTS:

Mr. Raman Bhatia

Founder and Managing Director

Mr. Vipin Kaushik

Finance Controller

Q&A PARTICIPANTS:

- 1. Agastya Dave** : CAO Capital
- 2. Nandish Shah** : Neo Health Management
- 3. Rahul Shah** : Star Investments
- 4. Sanika Khemani** : Sapphire Capital

English Transcript

Moderator: Ladies and gentlemen, good day and welcome to the Servotech Power Systems Limited Q1 FY25 Earnings Conference Call hosted by Ventura Securities Limited. As a reminder, all participant lines will be in the listen-only mode, and there will be an opportunity for you to ask questions after the presentation concludes. Should you need 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 is today represented by Mr. Raman Bhatia, Founder and Managing Director and Mr. Vipin Kaushik, Finance Controller. I would now like to hand over the call to the Managing Director of the company, Mr. Raman Bhatia, for his opening remarks. Thank you and over to you, sir.

Raman Bhatia: Thank you. Good evening, everyone. Thank you for joining us today to discuss Servotech Power Systems Limited performance in the first quarter of this financial year. I'm thrilled to share that we had a remarkable quarter. We have dedicated significant effort to developing new ideas and sustainable growth strategies and the results are evident. Let's begin with the financial highlights. Our total income for the quarter reached a robust INR 112.43 crores representing a substantial 41% increase compared to the same period last year. This significant growth is primarily attributed to the first-in-electric-vehicle adoption. The government's emphasis on reducing oil imports through EV promotion has created a favorable market and we have successfully secured orders for EV chargers from over 90% of oil marketing companies. The rising popularity of EVs and the increasing demand for robust charging infrastructure has been key drivers of our growth. Our profit also soared by 29% reaching INR 20.38 crores. Our earnings before interest, taxes, depreciation and amortization, EBITDA, stood at INR 8.54 crores, reflecting a 20% increase. While our profit margin has slightly decreased due to the startup cost of our new factory. But we are confident that it is sufficient to delight our shareholders with our overall financial performance. Beyond the numbers, we have made substantial progress in product development in this quarter. We have developed technology that enables CCS2 chargers to accommodate electric vehicle with GB/T connectors, eliminating the need for dual charging infrastructure. We have upgraded our charger range for offering to cater to the international market. We have commenced a domestic production of 30KW power module, a key component of every fast charger in a market currently dominated by China with a 90% share. We have integrated solar power and energy storage with EV charging to enhance charging efficiency in area with limited grid access. The tutorial videos are available on our YouTube channel also. We are proud to have installed over 5,800 EV chargers across India, demonstrating our commitment to accelerating the adoption of electric vehicles. Our dealers and distributor network is expanding rapidly to increase our market reach for our solar products also. Our objective is to produce world-class products at a competitive price. We are investing heavily in research and development to create innovation, 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 first 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 customer and supportive shareholders. I am now ready to address any question you may have. Thank you.

Moderator: Thank you, sir. Ladies and gentlemen, we will now begin the question-and-answer session. If you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad and please wait for your turn to ask the question. If you would like to withdraw your request, you may do so by pressing * and 1 again. I repeat, ladies and gentlemen, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad.

Our first question comes from Agastya Dave from CAO Capital. Please go ahead.

Agastya Dave: Hello. Am I audible?

Moderator: You're audible. Sir, please go ahead.

Agastya Dave: Thank you. Thank you for the opportunity. Hello, sir, how are you?

Raman Bhatia: I'm very well, sir. Thank you.

Agastya Dave: Congratulations, sir. As you mentioned last quarter, there has been significant QoQ improvement. I have three questions. The first question is, now that your capacity has started and stabilized, how many new order inflows do you plan to entertain? Your order book is quite good, but how many order inflows do you expect this year? The second question is, sorry—

Raman Bhatia: Let's take the questions one by one, because if you ask all three at once...

Agastya Dave: As you prefer.

Raman Bhatia: That would be better. Regarding your question, our plan this year is to manufacture 12,000 chargers, specifically DC fast chargers. Right?

Agastya Dave: Yes.

Raman Bhatia: This means we aim to average around 1,000 pieces per month. From my perspective, and as far as my common sense goes, there are very few companies in India or even China that manufacture chargers at this capacity level. In India, there might be none other than us. So, this is a significant capacity that we will achieve this year.

Agastya Dave: Yes. And, sir, how many orders do you currently have in your order book, in terms of form orders?

Raman Bhatia: Currently, our order book stands at around 8,000-8,500 pieces.

Agastya Dave: So, roughly 3/4 of your target is already in the order book.

Raman Bhatia: Yes.

Agastya Dave: Great, sir. Second, sir, what is the situation regarding component costs and availability? For the next six months, do you foresee any disruptions in production or supply chain issues? You also mentioned backward integration for several components—how is that progressing?

Raman Bhatia: Regarding backward integration, there were two major components we discussed last time, perhaps in the last quarter. We mentioned that one is the heart and one is the brain.

Agastya Dave: Yes, sir.

Raman Bhatia: We had mentioned that the deadline for the brain, which is the control set, is June 2nd. We have achieved that. We are now manufacturing it in India.

Agastya Dave: Yes, sir.

Raman Bhatia: The deadline for the power module is December 2nd, and our target is to complete it even before that.

Agastya Dave: How is the progress there, sir? Are the timelines from the last quarter still on track? Are you comfortable with the current situation?

Raman Bhatia: I don't foresee any issues, but if something unexpected comes up, I can't predict. However, as of now, nothing seems to be a concern.

Agastya Dave: Great, sir. Those were my main two questions. I'll go back in the queue. Congratulations again, sir. There has been significant progress. It's great to see the company growing rapidly. Thank you very much.

Raman Bhatia: Thank you.

Moderator: Thank you, sir. Our next question comes from Nandish Shah from NEO Health Management. Please go ahead.

Nandish Shah: Hello, am I audible?

Moderator: Yes, you are audible sir.

Nandish Shah: Sir, first question is on the competitive landscape and how our product is different from our competitor, can you throw some light on that please?

Raman Bhatia: Sir, the current requirement for the product in the Indian market or globally, which meets the global quality standards, is met by only a few manufacturing companies in India, one of which is us. The rest are either importers or source from others. So, if we talk about it, we are serving and supplying many OEMs. We adhere to the best and international quality standards and are continuously improving that quality.

Nandish Shah: Sir, my second question is about the Uttar Pradesh project. Can you provide an update?

Raman Bhatia: Are you referring to the project where we discussed an INR 300 crore investment?

Nandish Shah: Yes.

Raman Bhatia: We have a state policy. If I talk about it, I am speaking from my perspective. In Servotech, the values and culture reflect my own because I have been here

from the start. Our policy is that version 1 is better than none. The government's policies have been slow, and we have not yet received the land. However, we have not stopped. We have already moved our production facility to the next step, as previously mentioned. We have also acquired land for the next factory. So, we are not stopping. If they provide the land, it will be a bonus for us. If not, our plans for the next 5 years will not be affected. We are not dependent on UP. It is a clear message that we are not waiting for anyone. We will achieve our plans, whether they are in Haryana or elsewhere. We are not dependent on UP.

Nandish Shah: Sir, one more question. Your gross block was around INR 46 crores as of March 31st, and you reported a top line of approximately INR 98 crores for this quarter. Even if we assume a consistent INR 100 crore top line, we could reach INR 400 crores for FY25. What kind of asset turnover can we expect? Currently, our asset turnover is about 1.5 times.

Raman Bhatia: Regarding that, if I consider your point, last year's turnover was INR 60 crores. By that measure, INR 240 crores should have been expected. Last year, INR 30 crores would have been INR 120 crores. This isn't based on the quarter; the second half is always higher. QoQ turnover increases. If you look at the records for the past 5 years, now even 7 years, which are available online for Servotech, you can see the pattern. This business pattern is consistent because 60% of our business comes from projects. So, if you look at it from that pattern, you need to consolidate the total. We cannot calculate it quarter by quarter because the products we make are not produced in small quantities daily. We need to build our production capacity based on tenders and projects to handle and serve the peak demand. The perfect block will also be built accordingly.

Nandish Shah: Sir, currently, our working capital days are around 112-110.

Raman Bhatia: Sir, if you look at the standard formula according to accounting laws, you are absolutely correct; there is no mistake on your part. However, if I talk about the outstanding as of March 31st, as you mentioned, the turnover for the last quarter was INR 136 crores, and the debtors were INR 80 crores. Can you tell me how much I should consider for debtors?

Nandish Shah: Got it, sir. I understand. So, your maximum top line was in March, which is why the debtor number appears high.

Raman Bhatia: Yes, that will change. But the standard rule is that the total revenue should be divided by that.

Nandish Shah: Got it. But, sir, what is the working capital cycle for June currently? If you can disclose that.

Raman Bhatia: Sir, I can't provide the exact figure as I don't have it handy at the moment. I apologize for that. However, I believe it should be around that level. If something significant had happened, it would have been flagged by now to the management.

Nandish Shah: Got it. Okay, sir, I'm done with my questions. Thank you so much.

Raman Bhatia: Thank you.

Moderator: Thank you, sir. Ladies and gentlemen, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad. Next question comes from Rahul Shah from Star Investments. Please go ahead.

Rahul Shah: Hello, good afternoon. Am I audible?

Moderator: Yes, sir, you are audible.

Rahul Shah: Yes sir. Sir, congratulations on the good set of numbers. Sir, my first question is regarding like, what would be our long term, like, sustainable EBITDA and PAT margins, considering we have a minor decline in this quarter?

Raman Bhatia: No, sir, I didn't understand your question. I apologize. Are you saying that the EBITDA margin has declined?

Rahul Shah: Yes, sir. In the long term, what will happen to the EBITDA margin and PAT margin?

Raman Bhatia: I still don't understand. Let me repeat what I understood. Please confirm if this is correct: You are saying that the EBITDA margin has decreased compared to last year. Is that correct?

Rahul Shah: Yes, sir, that's right.

Raman Bhatia: Sir, I believe there might be a misunderstanding. According to my records, the EBITDA margin for Q4 was approximately 4.76%, while the full-year margin was 7% to 7.07%, and for June 30 (Q1), it was 7.18%. According to this data, the margin has improved, not decreased.

Rahul Shah: Right, sir. For the long term, what range do you expect EBITDA and PAT margins to be in?

Raman Bhatia: Sir, I've answered this before. I apologize if my wording wasn't clear. But I would like to say that I've mentioned before that EBITDA and other metrics might not reflect the complete picture when you're in expansion mode. Many factors impact these numbers, but from an investor's point of view, we are growing day by day. We are striving for progress in every aspect, and the company is not under pressure from debt, orders, supplies, or profitability. We are performing well and working to improve further, so profitability is guaranteed to increase. However, it might not increase multifold, but yes, profitability will increase.

Rahul Shah: Okay.

Raman Bhatia: If you look at profitability and prices, they are continuously increasing.

Rahul Shah: Yes, sir, definitely.

Raman Bhatia: We are trying our best to utilize our profits to produce better products, provide better technology, and open new markets. The problem is that if we were to leave the business on autopilot, with management and strategic personnel taking a year off, the business would still grow. This is because the current political and environmental

conditions are favorable for us. Understand? Even if we do nothing, orders will come in. But what will happen when conditions are not favorable? We are preparing for that now. Imagine it's raining, and I am standing outside with a pot on my head—there's no need to do anything; the pot will fill up. But the logic is whether I can carry 10, 50, or 100 pots so that I can gather enough when conditions are not favorable. If we focus only on increasing EBITDA and profit now, we might enjoy it today, but we could face problems in the future. This preparation for tomorrow means the costs incurred today might make your profit and EBITDA appear lower.

Rahul Shah: Okay, sir.

Raman Bhatia: Hope you understand what I'm saying.

Rahul Shah: Right, sir. Good explanation. Got it, sir. My next question is, can you provide some insight into the realization of DC and AC chargers and how the margins differ between these segments?

Raman Bhatia: Sir, our focus is not on AC chargers. We produce them because there is a market for them, but our main focus is on DC chargers. We are working on various models in this segment, which includes profitability, volumes, filings, and technology barriers.

Rahul Shah: Okay, sir. Got it. Sir, my last question is about the solar segment. What is the development in the solar segment?

Raman Bhatia: In the solar segment, we are working on new developments. Some products have seen significant progress, and you will hear some major news soon. Additionally, the government's scheme to provide electricity to every household, launched by the Modi Government, is being implemented in 25 states, including the seven states where we are already active. We can offer subsidies to end users for our products. We are eligible for this in seven states, and our target is to be present in 20-21 states within the next two months. This will be a significant step. Currently, we have 97 distributors, each with about 15-20 dealers, totaling around 1500 retailers. Our target is to reach 2500 distributors, meaning around 5000 retailers within the next year, which will generate substantial revenue.

Rahul Shah: Okay, sir. Can you provide some details about the solar segment order book? Are there any orders or expectations for future orders?

Raman Bhatia: We have a regular order book for the solar segment, with average monthly sales of INR 8-10 crores, totaling INR 100-150 crores annually. We are also working on various government projects. It's a reasonable business model that we are aiming to double or triple, and our team is focused on that.

Rahul Shah: Okay. Sir, one last question: In the global market, do you see any significant opportunities for expansion?

Raman Bhatia: Absolutely. Last year, we did approximately INR 40 crores in business. We expect to export more this year. We are attending international exhibitions and have established a team for exports. Although the export cycle is longer, things are moving in a positive direction.

Rahul Shah: Okay. Sir, as you mentioned, we are developing many new and advanced products for future growth. What will be our approximate R&D spend for product development?

Raman Bhatia: I can't provide an exact figure for R&D expenses at the moment. However, I assure you that when we present our balance sheet and other data for the next four quarters, we will share that information. I don't have the handy figure right now, so I will avoid providing an inaccurate statement.

Rahul Shah: Okay. Thank you, sir.

Raman Bhatia: But a significant amount is going into R&D. I've noted this, and we will provide more details in the future.

Rahul Shah: Sure. Definitely, sir. That was very helpful. And sir, my last question is about EV vehicles and hybrid vehicles. Is there any threat to our EV charging business from the rise of hybrid vehicles?

Raman Bhatia: That's a very good question. Reflecting on Servotech's early days, we faced concerns about being outpaced or overtaken by larger companies. However, I learned from a wise person that no single brand can have a monopoly. There are always alternative options, like Pepsi vs. Coke or Pepsodent vs. Cibaca. No brand can monopolize the market. You just need to carve out your market share. If your marketing, product quality, and systems are strong, you will establish your market. Threats only exist for those lacking clarity. We need to focus on increasing our market share. Even if we do nothing, we will grow, so the current focus is on achieving multifold and inorganic growth.

Rahul Shah: Understood. But with the rise of hybrid vehicles, could there be any impact on our market share in the EV charging business?

Raman Bhatia: You need to pay close attention to the market. Currently, only Japanese companies are working on hybrid vehicles. If you exclude Japan, no other company is working on hybrid vehicles. Japan's approach is influenced by political reasons, but globally, hybrid vehicles are not a significant threat.

Rahul Shah: Right, sir. Given our growth plans, will we need more funds or are we planning for future funding?

Raman Bhatia: Yes, we will need additional funding as required. Investors trust us and support us. As the need arises, we will seek funds and investors will come forward. We will need funds in the future; that's a reality.

Rahul Shah: Yes, sir. Will this be required in the next 5-6 months or within the next year?

Raman Bhatia: Over the next two to three years, we anticipate generating around INR 1000 crores from debt and equity.

Rahul Shah: Okay, sir. That answers all my questions. Thank you so much.

Raman Bhatia: Thank you, sir, thanks a lot.

Moderator: Thank you so much sir. Ladies and gentlemen, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad. We will wait for a moment while the question queue assembles. I repeat, ladies and gentlemen, if you have any questions, please press * and 1 on your telephone keypad. Our next question comes from Sanika Khemani from Sapphire Capital. Please go ahead.

Sanika Khemani: Hi Sir. Am I audible? Hello?

Raman Bhatia: Hello.

Moderator: Hello, Ma'am. Your voice is not clear, ma'am.

Sanika Khemani: Yeah. Hi, am I audible?

Moderator: Yes, you're audible now. Please go ahead, ma'am.

Sanika Khemani: Hi, sir. I'm relatively new to this company. I wanted to know how many DC chargers we have supplied this year, as our target for next year is 12,000 chargers.

Raman Bhatia: No, next year? We are talking about this year, madam.

Sanika Khemani: Yes, FY25.

Raman Bhatia: Oh, yes, we are discussing FY24-25. For this year, the order book is approximately...

Sanika Khemani: Yes, so how many did we supply in FY24?

Raman Bhatia: In FY24, we supplied around 5,400.

Sanika Khemani: 5,400?

Raman Bhatia: Yes. That's not just for one year; it's over two years.

Sanika Khemani: Okay. And for next year?

Raman Bhatia: For next year, over the two-year period, we're looking at around 25,000.

Sanika Khemani: 25,000 DC chargers?

Raman Bhatia: Yes, that's the target. I'm not committing to that number exactly. I want to clarify that our goal is to achieve what we set out to do. For any investors listening, please don't quote this as a commitment. We are working diligently with our team and delivering results. Our targets depend on many factors. I wanted to make that clear, as a disclaimer.

Sanika Khemani: Okay. And what is the approximate realization per charger?

Raman Bhatia: What do you mean by realization?

Sanika Khemani: How much do we sell it for?

Raman Bhatia: The average selling price for a DC fast charger is around INR 6 lakhs. Based on this, you can estimate that for 12,000 chargers, it would be approximately INR 720 crores.

Sanika Khemani: Okay, sir. Thank you. That's all I wanted to know.

Raman Bhatia: Alright. Thank you.

Moderator: Thank you, sir. There are no further questions. Now, I had over the floor to the management for closing comments.

Raman Bhatia: Thank you. Thank you for your participation in this session. We believe we have provided a comprehensive overview of our company and business operations. We are excited about the growth of our product portfolio and the strong momentum across our business. Our focus remains on developing new products, exploring new market and creating value for our shareholders. Please contact our Investor Relation team, Kunal Shah, Naman Maheswari for any further inquiries. Thank you once again. Thank you.

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 all disconnect your lines now.

Hindi Transcript

मॉडरेटर: देवियों और सज्जनों, शुभ दिन और सर्वोटिक पावर सिस्टम्स लिमिटेड की Q1 FY25 अर्निंग्स कोनफ़रेन्स कॉल जिसे वेंचुरा सिक्योरिटीज लिमिटेड द्वारा आयोजित किया गया है। कृपया ध्यान दें, सभी प्रतिभागी लाइन्स केवल सुनने के मोड में होंगी, और प्रस्तुति समाप्त होने के बाद आपके प्रश्न पूछने का अवसर होगा। यदि सम्मेलन कॉल के दौरान आपको किसी सहायता की आवश्यकता हो, तो कृपया अपने टचस्टोन फोन पर। कंपनी की ओर से आज श्री रमन भाटिया, फाउंडर और मैनेजिंग डायरेक्टर, और श्री विपिन कौशिक, फाइनेंस कंट्रोलर, उपस्थित 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। शुभ संध्या, सभी को। आज हमारे साथ जुड़ने के लिए धन्यवाद, ताकि हम इस फेनेशियल ईयर के पहला क्वार्टर में सर्वोटिक पावर सिस्टम्स लिमिटेड के प्रदर्शन पर चर्चा कर सकें। मैं बहुत खुश हूँ कि हमारा यह क्वार्टर शानदार रहा। हमने नए विचारों और सतत विकास रणनीतियों को विकसित करने में काफी प्रयास किया है और परिणाम स्पष्ट हैं। चलिए, वित्तीय मुख्य बिंदुओं से शुरू करते हैं। इस तिमाही में हमारी कुल आय INR 112.43 करोड़ रुपये तक पहुंच गई, जो पिछले साल की समान अवधि की तुलना में 41% की महत्वपूर्ण वृद्धि को दर्शाती है। यह महत्वपूर्ण वृद्धि मुख्य रूप से इलेक्ट्रिक वाहनों की स्वीकृति के कारण हुई है। सरकार के द्वारा तेल आयात को कम करने पर जोर देने के साथ EV प्रोत्साहन ने एक अनुकूल बाजार तैयार किया है और हम 90% से अधिक तेल विपणन कंपनियों से EV चार्जर के लिए सफलतापूर्वक आदेश प्राप्त कर चुके हैं। EVs की बढ़ती लोकप्रियता और मजबूत चार्जिंग अवसंरचना की बढ़ती मांग हमारे विकास के प्रमुख चालक रहे हैं। हमारा लाभ भी 29% बढ़कर INR 20.38 करोड़ रुपये हो गया है। हमारे ब्याज, कर, मूल्यहास और एमोर्टाइजेशन से पहले की आय, EBITDA, INR 8.54 करोड़ रुपये रही, जो 20% की वृद्धि को दर्शाती है। जबकि हमारी लाभप्रदता थोड़ा घट गई है क्योंकि नई फैक्ट्री की शुरुआत की लागत शामिल है, लेकिन हमें विश्वास है कि यह हमारे शेयरधारकों को हमारे कुल वित्तीय प्रदर्शन से खुश करने के लिए पर्याप्त है। आंकड़ों के परे, इस तिमाही में हमने उत्पाद विकास में महत्वपूर्ण प्रगति की है। हमने ऐसी तकनीक विकसित की है जो CCS2 चार्जर्स को GB/T कनेक्टर्स वाले इलेक्ट्रिक वाहनों को समायोजित करने में सक्षम बनाती है, जिससे डुअल चार्जिंग अवसंरचना की आवश्यकता समाप्त हो जाती है। हमने अंतरराष्ट्रीय बाजार को लक्षित करने के लिए अपने चार्जर रेंज को अपडेट किया है। हमने 30kW पावर मॉड्यूल का घरेलू उत्पादन शुरू किया है, जो हर फास्ट चार्जर का एक प्रमुख घटक है और वर्तमान में चीन के द्वारा 90% हिस्सेदारी वाले बाजार में प्रमुख है। हमने EV चार्जिंग के साथ सौर ऊर्जा और ऊर्जा भंडारण को एकीकृत किया है ताकि सीमित ग्रिड पहुंच वाले क्षेत्रों में चार्जिंग की दक्षता बढ़ सके। ट्यूटोरियल वीडियो हमारे YouTube चैनल पर भी उपलब्ध हैं। हमें गर्व है कि हमने भारत भर में 5,800 से अधिक EV चार्जर्स स्थापित किए हैं, जो इलेक्ट्रिक वाहनों की स्वीकृति को तेजी से बढ़ावा देने के लिए हमारी प्रतिबद्धता को दर्शाता है। हमारे डीलर और वितरक नेटवर्क तेजी से बढ़ रहा है ताकि हमारे सौर उत्पादों के लिए हमारे बाजार की पहुंच बढ़ सके। हमारा उद्देश्य प्रतिस्पर्धी मूल्य पर विश्वस्तरीय उत्पादों का निर्माण करना है। हम अनुसंधान और विकास में भारी निवेश कर रहे हैं ताकि नवाचार, उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों को वैश्विक मानकों को पूरा किया जा सके। हम अपने व्यवसाय का अंतरराष्ट्रीय स्तर पर विस्तार करने के लिए उत्सुक हैं। हम स्वच्छ ऊर्जा के प्रति गहरी प्रतिबद्धता रखते हैं और सतत भविष्य के लिए EV चार्जिंग और अन्य हरी ऊर्जा समाधानों में निवेश कर रहे हैं। कुल मिलाकर, हम अपनी पहली तिमाही की प्रदर्शन से अत्यंत खुश हैं। हम भविष्य के प्रति आशावादी हैं और मानते हैं कि नवाचार, गुणवत्ता और स्थिरता पर हमारा ध्यान हमारी सफलता को आगे बढ़ाएगा। हमारे समर्पित

टीम, मूल्यवान ग्राहक और सहायक शेयरधारकों को धन्यवाद। मैं अब आपके किसी भी प्रश्न का उत्तर देने के लिए तैयार हूँ। धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद, सर। देवियों और सज्जनों, अब हम प्रश्नोत्तर सत्र की शुरुआत करेंगे। यदि आपके कोई प्रश्न हैं, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ और कृपया अपने प्रश्न पूछने के लिए अपनी बारी का इंतजार करें। यदि आप अपनी अनुरोध को वापस लेना चाहते हैं, तो आप * और 1 फिर से दबाकर ऐसा कर सकते हैं। मैं दोहराता हूँ, देवियों और सज्जनों, यदि आपके कोई प्रश्न हैं, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएँ।

हमारा पहला प्रश्न अगस्त्य दवे से है जो CAO Capital से हैं। कृपया पूछें।

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

मॉडरेटर: हाँ, आप सुनाई दे रहे हैं। कृपया आगे बढ़ें।

अगस्त्य दवे: धन्यवाद। धन्यवाद इस अवसर के लिए। नमस्ते सर, आप कैसे हैं?

रमन भाटिया: मैं बहुत अच्छा हूँ, धन्यवाद।

अगस्त्य दवे: बधाई हो, सर। बिल्कुल, जैसा आपने पिछले क्वार्टर में कहा था, QoQ में काफी अच्छा सुधार हुआ है। सर, मेरे तीन सवाल थे। पहला सवाल यह है कि अब जब आपकी कैपेसिटी चालू हो गई है और स्थिर भी हो गई है, तो आप नए ऑर्डर इनफ्लो कितने एंटरटेन करेंगे? आपके पास काफी अच्छा ऑर्डर बुक है, लेकिन इस साल आप कितने नए ऑर्डर इनफ्लो की उम्मीद कर रहे हैं? दूसरा सवाल, सर। माफ कीजिए।

रमन भाटिया: केश्वन एक एक करके ले लें, क्योंकि जब आप तीनों केश्वन पूछेंगे।

अगस्त्य दवे: जैसा आपको ठीक लगे।

रमन भाटिया: बेटर रहेगा। सवाल जो आपका है, इसमें हमने जो प्लान किया है इस साल में हम 12,000 चार्जर्स की मैन्युफैक्चरिंग का प्लान है। हमारा DC फास्ट चार्जर्स की मैं आपसे बात कर रहा हूँ। सही?

अगस्त्य दवे: जी।

रमन भाटिया: जिसका मतलब हम लगभग 1,000 पीस प्रति माह की औसत पे लेके आना चाहते हैं जो मेरा ऐसा मानना है या जितनी मेरी कॉमन सेंस है, ये कैपेसिटी के लेवल के चार्जर्स की मैन्युफैक्चरिंग भारत में या चीन में भी बहुत गिनती की कंपनियां है जो करती हैं। भारत में शायद ही कोई होगी हमारे अलावा। तो ये बहुत बड़ी कैपेसिटी है जो हम इस साल में अचीव कर लेंगे।

अगस्त्य दवे: जी। और सर, इसमें आपके पास वर्तमान में कितनी ऑर्डर बुक है, फॉर्मल ऑर्डर्स के रूप में?

रमन भाटिया: अभी हमारे पास जो ऑर्डर बुक है, वह 8,000 से 8,500 पीस की है।

अगस्त्य दवे: अच्छा। तो करीब 3/4th आपके पास पहले से ही ऑर्डर बुक में है, जितना आपने टारगेट निकाला है।

रमन भाटिया: जी।

अगस्त्य दवे: जी। शानदार, सर। दूसरा सवाल, सर, कंपोनेंट की लागत और उपलब्धता की स्थिति कैसी है? अगले छह महीनों के लिए आपको कोई विजिबिलिटी है, क्या प्रोडक्शन में डिस्टर्बेंस के चांस हैं या सप्लाय चेन के मुद्दे हो सकते हैं? आपने बैकवर्ड इंटीग्रेशन की भी बात की थी, काफी कंपोनेंट्स के लिए, तो उसमें कितना प्रगति हुई है?

रमन भाटिया: जो बैकवर्ड इंटीग्रेशन है, उसमें दो मुख्य चीजें थीं, जो हमने पिछले क्वार्टर, यानी चौथे क्वार्टर में भी शायद बात की थी। हमने आपको बताया था कि इसमें एक हार्ट होता है और एक ब्रेन होता है, ठीक है।

अगस्त्य दवे: जी, सर।

रमन भाटिया: हमने वो कहा था अपने सभी को बताया था की जो ब्रेन है, उसकी सरकार की जो डेडलाइन है, वो 2 जून है। हम उसे पूरा कर चुके हैं। और जो ब्रेन, जिसे हम कंट्रोल सेट कहते हैं, वह अब भारत में हम बना रहे हैं और मैनुफैक्चरिंग भी पहले से शुरू हो चुकी है।

अगस्त्य दवे: जी सर।

रमन भाटिया: रमन भाटिया: और जो पावर मॉड्यूल है उसकी आखिरी तारीख 2 दिसंबर है और हमारा लक्ष्य है हम पहले भी वो भी कर लें।

अगस्त्य दवे: वहाँ पर सर, प्रगति कैसी है, सर? जैसा आप पिछले क्वार्टर में जो टाइमलाइंस थे वही अभी चलते रहेंगे सर आगे भी? क्या आप इस स्थिति में सहज हैं?

रमन भाटिया: हाँ, लगता नहीं है, लेकिन कुछ ऐसा अचानक आजाए तो मुझे नहीं पता। लेकिन अभी तक ऐसा कुछ नज़र नहीं आ रहा।

अगस्त्य दवे: बढ़िया, सर. सर, ये मेरे दो मुख्य प्रश्न थे सर। मैं कतार में वापस जाऊंगा, सर। और पुनः बधाई, सर. काफी अच्छी प्रगति हुई है सर। बढ़िया, सर. यह देखकर बहुत अच्छा लगा कि कंपनी अब तेजी से आगे बढ़ रही है। सर, आपका बहुत बहुत धन्यवाद.

रमन भाटिया: धन्यवाद.

मॉडरेटर: धन्यवाद, सर। हमारा अगला प्रश्न NEO हेल्थ मैनेजमेंट से नंदीश शाह का है। कृपया आगे बढ़ें।

नंदीश शाह: नमस्ते, क्या मैं सुनाई दे रहा हूँ?

मॉडरेटर: हाँ, आप सुनाई दे रहे हैं सर।

नंदीश शाह: सर, मेरा पहला प्रश्न प्रतिस्पर्धात्मक परिदृश्य के बारे में है और हमारे उत्पाद में हमारे प्रतिस्पर्धियों से क्या अंतर है, कृपया इस पर प्रकाश डालें।

रमन भाटिया: सर, ऐसा है कि जो प्रोडक्ट की रिक्वायरमेंट आज भारत की मार्केट में है या ग्लोबली है, और जिन क्वालिटी स्टैंडर्ड्स की आवश्यकता है, उन स्टैंडर्ड्स को भारत में बनाने वाली मैनुफैक्चरिंग कंपनियाँ केवल एक-दो ही हैं, जिनमें से एक हम हैं। बाकी सब यहाँ से इम्पोर्टर हैं या किसी अन्य से ले रहे

हैं। अगर हम यह बात करें तो हम बहुत सारे ओईएमएस को सर्व और सप्लाई कर रहे हैं। जो बेस्ट और इंटरनेशनल लेवल की क्वालिटी या स्टैंडर्ड्स रीकॉयर्ड हैं, हम उन्हें ऐडहीर करते हैं और उस क्वालिटी को बेहतर भी कर रहे हैं।

नंदीश शाह: सर मेरा दूसरा सवाल है, क्या आप अपने उत्तर प्रदेश प्रोजेक्ट के बारे में अपडेट दे सकते हैं?

रमन भाटिया: उत्तर प्रदेश प्रोजेक्ट प्रोजेक्ट कौन था जो आपने जो हमने वहाँ पर INR 300 करोड़ की इन्वेस्टमेंट की बात की थी। उसकी बात कर रहे हैं आप?

नंदीश शाह: जी।

रमन भाटिया: सर हमारी ना एक स्टेट पॉलिसी है। अगर मैं बात करूँ तो, मैं अपनी बात कर रहा हूँ। यानी कि अगर हम बात करें तो सर्वोटिक में जो वैल्यूज और कल्चर है, उसमें कहीं ना कहीं कुछ रिफ्लेक्शन मेरा भी रहता है क्योंकि मैं कहीं शुरुआत से ही हूँ। तो हमारा एक पॉलिसी है, उसको हम कहते हैं वर्ज़न 1 इज़ बेटर वर्ज़न नन. तो जो गवर्नमेंट है, उनकी पॉलिसीज़ में बहुत टाइम लग रहा है। हमें ज़मीन आज तक अलॉट नहीं हुई, तो हम रुके नहीं हैं। हमने ज़मीन लेकर ऑलरेडी अपने प्रोडक्शन फैसिलिटी को अगले स्टेप पर बढ़ा दिया था जो पहले बताया गया। अब हमने उसके साथ की और ज़मीन भी एक्वायर कर ली थी और वहाँ पर अगली फैक्ट्री भी साथ ही आ जाएगी। तो हम रुक नहीं रहे हैं। अगर वो हमें दे देंगे तो ये हमारे लिए बोनस होगा। अगर वो नहीं देंगे तो हमारी भी प्लान अगले 5 साल के रुकेंगे नहीं। तो हम यूपी पर निर्भर नहीं हैं। यह सभी के लिए एक बहुत स्पष्ट संदेश है कि हम किसी के लिए नहीं रुके हैं। जो हमारे प्लान्स हैं, हम उसको अचीव कर लेंगे। वो हरियाणा में होंगे या कहीं और होंगे, इस बात से कोई फ़र्क नहीं पड़ता। मतलब हम यूपी पर निर्भर नहीं हैं।

नंदीश शाह: सर, एक क्वेश्चन था, ये आपका 31 मार्च पर आपका ग्रॉस ब्लॉक था अराउंड INR 46 करोड़्स और आपने ये क्वार्टर में करीबन INR 98 करोड़ का टॉप लाइन आया है तो इवन इफ वी अस्युम कि वी गेट अ कंसिस्टेंट रेट ऑफ INR 100 करोड़ टॉप लाइन, सो वी कैन रीच INR 400 करोड़्स फॉर FY25. सो, व्हाट काइंड ऑफ एसेट टर्नओवर कैन वी लुक एट? बिकॉज करंटली आवर एसेट टर्न इस ऑलमोस्ट 1.5 टाइम्स।

रमन भाटिया: : उसके ऊपर आपको। सर, अगर आप जो कह रहे हैं अगर मैं आपके पॉइंट से देखूँ तो फिर लास्ट ईयर की जो टर्नओवर थी, वो तो INR 60 करोड़ की। उसके हिसाब से तो INR 240 करोड़ होना चाहिए था। और उससे लास्ट ईयर में तो हमारी INR 30 करोड़ तो INR 120 करोड़ होना चाहिए था। सर, ये क्वार्टर बेस्ड नहीं होता, इसमें सेकंड हाफ जो होता है वो हमेशा ज्यादा होता है। QoQ टर्नओवर बढ़ती है। अगर आप पिछले 5 साल का रिकॉर्ड्स मेरा ऐसा मानना है अब तो 7 साल के रिकॉर्ड्स है जो ऑनलाइन अवेलेबल है Servotech के, आप उसका जो पैटर्न है वो देख सकते हैं। ये बिज़नेस पैटर्न हमारा ऐसा ही है क्योंकि हमारा 60% जो बिज़नेस है वो प्रोजेक्ट्स से आता है। राइट? तो वो पैटर्न के हिसाब से अगर आप देखेंगे तो वो कंसोलिडेशन करके आपको देखना पड़ेगा टोटल पे। क्वार्टर पे कैल्कुलेट नहीं कर सकते। क्योंकि ऐज़ सच जो बनाया जाता है, हम लोग उस तरीके के प्रोडक्ट नहीं बना रहे हैं कि हम हर रोज़ एक आधा पीस बनाते हैं और साल में इतने बना लेंगे। हमें अपनी प्रोडक्शन कैपेसिटी अपने टेंडर और हमारे प्रोजेक्ट्स के बेस पे बनानी पड़ती है, बिल्ड करनी पड़ती है ताकि वो उस पीक को संभाल पाए और उस पीक को सर्व कर पाए। परफेक्ट ब्लॉक भी उसी की तरीके से बनेगा।

नंदीश शाह: सर, करंटली अपना वर्किंग कैपिटल डेज़ इज़ अराउंड 112, 110 आस-पास।

रमन भाटिया: सर, अगर आप वैसे देखें तो जो स्टैंडर्ड फॉर्मूला चलता है ऐज़ पर द अकाउंटिंग लॉ उसमें आप बिलकुल ठीक हैं, आपकी कोई गलती नहीं है। लेकिन अगर मैं बात करूँ तो 31st मार्च में हमारा जो आउस्टैंडिंग था, राइट, उसके पॉइंट ऑफ व्यू से आप बोल रहे हैं। बट अगर मैं ये बात करूँ कि लास्ट क्वार्टर की जो टर्नओवर थी वो INR 136 करोड़ थी और उसके ऊपर जो डिटर्स थे वो INR 80 करोड़ के थे। तब आप बताएं मैं कितना इनकी डिटर मानूँ?

नंदीश शाह: समझ गया, सर। मैं समझ गया। तो आपका मैक्सिमम आपका टॉप लाइन ही मार्च महीने का था, उसके वजह से आपका डिटर नंबर ज्यादा दिख रहा है।

रमन भाटिया: सर, वो उसमें चेंज होगा ना। लेकिन जो स्टैंडर्ड रूल है वो थंब रूल ये कहता है कि टोटल रिवेन्यू को उससे डिवाइड कर दो।

नंदीश शाह: समझ गया। लेकिन सर अभी अपना जून में कितना होगा वर्किंग कैपिटल साइकिल करंटली? अगर आप वो डिसक्लोज कर पाए तो।

रमन भाटिया: सर, मैं एकसैक्टली ये नहीं बता पाऊंगा। क्योंकि मेरे पास वो हैंडी फिगर नहीं है मेरे सामने, मैं उसके लिए आपसे माफी चाहता हूँ। पर मुझे तो लगता है कि वो उसके आस-पास ही होना चाहिए। क्योंकि अगर कुछ बड़ा होता तो फ्लैग हो गया होता अब तक, मैनेजमेंट को।

नंदीश शाह: समझ गया। ठीक है सर, मेरे सारे सवाल खत्म हो गए हैं। बहुत धन्यवाद।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद, सर। सज्जनों और देवियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, कृपया अपने टेलीफोन की कीपैड पर * और 1 दबाएं। अगला प्रश्न राहुल शाह, स्टार इन्वेस्टमेंट्स से है। कृपया आगे बढ़ें।

राहुल शाह: नमस्ते, गुड आफ्टरनून। क्या मेरी आवाज आ रही है?

मॉडरेटर: हाँ, सर, आपकी आवाज आ रही है।

राहुल शाह: हाँ सर। सर, अच्छे नतीजों के लिए बधाई। सर, मेरा पहला प्रश्न यह है कि लंबे समय में, जैसे कि हमारे स्थिर EBITDA और PAT मार्जिन क्या होंगे, जबकि इस क्वार्टर में हमें थोड़ी गिरावट देखी गई है?

रमन भाटिया: नहीं सर, मैं आपका सवाल समझ नहीं पाया, मैं माफी चाहता हूँ। क्या आप कह रहे हैं कि EBITDA मार्जिन में कमी आई है?

राहुल शाह: हाँ, सर। इसमें लंबे समय में, जैसे कि EBITDA मार्जिन और PAT मार्जिन क्या होंगे, सर?

रमन भाटिया: नहीं, मैं अभी भी नहीं समझ पाया। जो मैं समझ पाया हूँ, मैं उसे दोहरा रहा हूँ। कृपया मुझे हाँ या नहीं में उत्तर दें। क्या आप कह रहे हैं कि EBITDA मार्जिन पिछले साल की तुलना में गिर गया है? क्या मैं सही समझ रहा हूँ?

राहुल शाह: हाँ, सर। हाँ, सर, यह सही है।

रमन भाटिया: सर, मेरा मानना है कि इसमें कोई गलती है। मेरा—एक सेकंड, सर। सर, मेरे पास जो रिकॉर्ड हैं, वे यह कहते हैं कि 4th क्वार्टर का EBITDA लगभग 4.76% था। और यदि मैं पूरे साल का देखें,

तो वह 7% या 7.07% होता है, और 30 जून का यानी पहली तिमाही का EBITDA 7.18% है। इसके अनुसार, यह बेहतर हुआ है, गिरा नहीं है।

राहुल शाह: सही है, सर। सर, लंबे समय में, जैसे कि EBITDA और PAT किस रेंज में रहेंगे?

रमन भाटिया: सर, मैंने इस सवाल का जवाब पहले भी दिया था। मैं माफी चाहता हूँ कि ये शब्द मुझे कोट नहीं करने चाहिए थे। लेकिन मैं ये कहना चाहूंगा कि मैंने पहले भी एक ही बात बोली थी कि EBITDA और इन सब चीजों से ज्यादा फर्क इसलिए नहीं पड़ता कि जब आप विस्तार की स्थिति में होते हो तो बहुत सारी चीजों के प्रभाव आते हैं लेकिन अंततः, निवेशकों के दृष्टिकोण से हम दिन-ब-दिन बढ़ रहे हैं, हम दिन-ब-दिन बढ़ रहे हैं। अगर आप देखेंगे तो हम हर एक लिहाज से तरक्की करने की कोशिश कर रहे हैं, और कंपनी के ऊपर ना तो ऋण का दबाव है, सही, ना ही आर्डरस का दबाव है, ना ही सप्लाइस का दबाव है और ना ही प्रॉफीताएब्लटी का दबाव है। तो हर लिहाज से बेहतरीन प्रदर्शन कर रहे हैं और कोशिश कर रहे हैं कि इसे और बेहतर किया जाए, तो यह सुनिश्चित है कि यह बढ़ेगा। लेकिन अगर मैं कहूँ कि यह बहुत गुना बढ़ जाएगा, तो ऐसी संभावनाएँ नहीं दिखतीं। लेकिन हाँ, प्रॉफीताएब्लटी निश्चित रूप से बढ़ेगी और बढ़ रही है।

राहुल शाह: ठीक है।

रमन भाटिया: अगर आप प्रॉफीताएब्लटी और प्राईस दोनों को देखें, तो वे लगातार बढ़ रहे हैं।

राहुल शाह: हाँ, सर, निश्चित रूप से।

रमन भाटिया: तो हम अपने जो भी प्रॉफिट्स हैं वो मैक्सिमम कोशिश कर रहे हैं कंज्यूम करने की, ताकि हम बढ़िया प्रोडक्ट बना पाएं, बढ़िया टेक्नोलॉजी दे पाएं और नई मार्केट खोल पाएं, क्योंकि समस्या ये है कि अभी जहाँ पर हम खड़े हैं वहाँ पर अगर हम बिज़नेस को ऑटोपायलट मोड में छोड़ दें यानी कि मैनेजमेंट और जितने भी स्ट्रैटेजिक लोग हैं, वो छुट्टी ले लें 1-1 साल की तो भी बिज़नेस बढ़ा हो जाएगा। उसकी वजह यह है कि आज पॉलिटिकल और एन्वायर्नमेंटल कंडीशन हमारे लिए फेवरेबल है। अंडरस्टैंड? यानि कि हम कुछ भी ना करें तो भी ऑर्डर आ जाएगा हमारे पास जहाँ पर हमने जो जगह अचीव कर ली। लेकिन कल जब ये फेवरेबल नहीं होगी तब क्या होगा? तो उसके लिए आज काम हो रहा है। इसका मतलब ये है कि अब ये समझ लीजिए कि मैं बरसात में बारिश के अंदर बाहर निकला। सर पे एक मटका रख के, तो कुछ करने की जरूरत नहीं है। मटका भर जाएगा। लेकिन अब लॉजिक ये है कि क्या मैं ऐसे 10 या 50 या 100 मटके लेके निकल सकता हूँ ताकि इतने मटके भर जाएँ कि जब टाइम फेवरेबल नहीं होगा तब हम ज्यादा काम कर रहे हैं और हमें पानी की जरूरत ना पड़े तो हम उस पर काम कर रहे हैं। तो अगर आज EBITDA और प्रॉफिट बढ़ाने की कोशिश करेंगे तो आज तो मज़े ले लेंगे, लेकिन कल हम प्रॉब्लम में आ सकते हैं। तो वो कल की तैयारी हो रही है। उसमें जो कॉस्ट आ रही है वो आपके प्रॉफिट और EBITDA में आपको शायद कम दिख रही होगी।

राहुल शाह: ठीक है, सर।

रमन भाटिया: उम्मीद है कि आप समझ पा रहे हैं कि मैं क्या कह रहा हूँ।

राहुल शाह: सही है, सर। अच्छा स्पष्टीकरण। समझ गया, सर। मेरा अगला सवाल है, सर, क्या आप पार्ट DC और AC चार्जर्स की रियलाइजेशन पर कुछ प्रकाश डाल सकते हैं और, जैसे कि, दोनों सेगमेंट्स में मार्जिन कैसे अलग है?

रमन भाटिया: सर हमारा फोकस AC चार्जर्स पे नहीं है, हम करते हैं इसलिए कर रहे हैं क्योंकि AC चार्जर की एक मार्केट है। हम उसको कैटर कर रहे हैं। लेकिन हमारा बिल्कुल भी फोकस AC चार्जर पे नहीं है। हम पूरी तरह से DC चार्जर्स पे ही ध्यान केंद्रित हैं। और उसके अंदर हम अलग-अलग तरह के मॉडल्स पे काम कर रहे हैं। जिसमें प्रॉफिटेबिलिटी भी है, वॉल्यूम्स भी हैं, फाइलिंग्स भी हैं और जिसके अंदर एंटी बैरियर्स भी हैं, टेक्नोलॉजी बैरियर्स भी हैं।

राहुल शाह: ठीक है, सर, समझ गया। सर, मेरा आखिरी सवाल होगा कि सोलर सेगमेंट में सर, जैसे कि सोलर सेगमेंट में डेवलपमेंट कैसा चल रहा है? जैसे सोलर सेगमेंट कैसे चल रहा है और...

रमन भाटिया: सोलर सेगमेंट में हम अगर बात करें तो -- जी सोलर सेगमेंट में हम जो काम कर रहे हैं, वो कुछ नई चीजें आपको देखने को मिलेंगी। कुछ प्रोडक्ट्स तो बहुत ज्यादा काम हो गया है। कुछ बड़ी खबर आपको बहुत जल्दी सुनने को मिलेंगी। पहली बात, दूसरी बात, जो सरकार की योजना थी कि हर घर में बिजली हो, एक तो मोदी सरकार ने एक मिशन शुरू किया है। इस मिशन में हम भारत की 25 राज्यों में फैलने जा रहे हैं, जिसमें से सात में हम हो चुके हैं और हम वहां पर एक एंड यूज़र को सब्सिडी दे सकते हैं। इसका मतलब वो अगर हमारा प्रोडक्ट खरीदेगा तो उसे सब्सिडी सरकार से मिलेगी। इसके लिए हम और हमारा प्रोडक्ट 7 राज्यों में योग्य हो गया है, हमारे टारगेट है कि हम 20-21 राज्यों में अगले दो महीने के अंदर हो जाएंगे। यानी कि सेकंड क्वार्टर में हम हो जाएंगे। तो ये बहुत बड़ा कदम होगा। इसके बाद हमारे पास जो डिस्ट्रीब्यूटर रेंज है वो अभी तक 97 है। हर डिस्ट्रीब्यूटर के नीचे लगभग 15 से 20 डीलर होते हैं। करीब 1500 रिटेलर हमारे पास हैं। हमारा टारगेट है 2500, 250 डिस्ट्रीब्यूटर हो जाएं। जिसका मतलब है करीब 5000 रिटेलर हमारे पास होंगे अगले 1 साल के अंदर। क्योंकि हम मार्केट देख रहे हैं, एक बहुत बड़ा रिवेन्यू हम जनरेट कर पाएंगे।

राहुल शाह: ठीक है, सर। धन्यवाद, सर। अगर आप चाहें, तो सर, ऑर्डर बुक में कुछ बता सकते हैं? जैसे सोलर सेगमेंट में, अभी कुछ ऑर्डर बुक है? या फिर आप उम्मीद कर रहे हैं कि ऐसा कुछ ऑर्डर बुक होगा?

रमन भाटिया: ऑर्डर बुक उसका है। उसका रेगुलर ऑर्डर बुक है और वो एक रेगुलर सेल है क्योंकि चैनल डिस्ट्रीब्यूशन की सेल है। तो INR 8-10 करोड़ महीने की एवरेज सेल है उसकी, तो INR 100-150 करोड़ की एवरेज सेल उसकी आ रही है। प्लस प्रोजेक्ट्स भी कर रहे हैं। बहुत सारी सरकार के अलग-अलग प्रोजेक्ट्स हम कर रहे हैं। तो एक उचित सा बिजनेस मॉडल है जिसे हम डबल या ट्रिपल करने की कोशिश कर रहे हैं और उसपर टीम काम कर रही है।

राहुल शाह: ठीक है। सर, और एक आखिरी सवाल है सर। कि सर, ग्लोबल मार्केट में सर हमें कुछ बड़ा अवसर दिख रहा है क्या सर जैसे ग्लोबल एक्सपैशन?

रमन भाटिया: बिल्कुल दिख रहा है सर, हमने अगर हम बात करें तो पिछले साल में हमने करीब INR 40 करोड़ का काम किया है, पिछले साल में। वर्तमान में भी हमें लगता है कि हम इससे ज्यादा इस साल में एक्सपोर्ट कर जाएंगे। कुछ अंतरराष्ट्रीय प्रदर्शनी हम लोग अटेंड करने जा रहे हैं या कर भी रहे हैं। हमारी टीम बन गई है एक्सपोर्ट के लिए, वो लोग एक्सपोर्ट पे काम कर रहे हैं। ठीक है, एक्सपोर्ट का साइकल थोड़ा सा लंबा है, तो हमें टाइम लगता है, लेकिन चीजें पॉजिटिव दिशा में हैं।

राहुल शाह: ओके। ओके, सर। और सर जैसे आपने बताया कि हम काफी नए नए प्रोडक्ट्स बना रहे हैं, काफी एडवांस स्टेज डेवलपमेंट कर रहे हैं जो आगे का फ्यूचर ग्रोथ अचीव करने के लिए। सर, तो जैसे हमारा लगभग कितना R&D खर्च होगा? सर, जैसे हम कितनी R&D पर खर्च करते हैं इस प्रोडक्ट डेवलपमेंट के लिए?

रमन भाटिया: R&D खर्च का ऐसे तो मैं आपको अभी नहीं बता पाऊंगा। लेकिन, मैं आपको आश्चस्त कर सकता हूँ कि अगले 4 क्वार्टर में जब हम बैलेंस शीट को बाकी सारा डेटा देंगे तो निश्चित रूप से हम आपके साथ शेयर करेंगे। अभी मेरे हाथ में डेटा नहीं है। तो जिस बात का जवाब मेरे पास अभी नहीं है, उसका जवाब देने से मैं बचूंगा। कोई भी गलत बयान नहीं देना चाहूंगा, तो मेरे को क्लैरिटी नहीं है कि मैं आपको क्या आंकड़े बताऊँ।

राहुल शाह: ठीक है। ठीक है, सर। धन्यवाद, सर।

रमन भाटिया: लेकिन उसमें हैंडसम अमाउंट जा रहा है काफी सारी चीजो जा रहा है। मैंने नोट कर लिया सर वो बाकी ये हैंडी रहे हमारे फॉर प्यूचर।

राहुल शाह: निश्चित रूप से, सर। वह बहुत अच्छा था। और सर, मेरा अंतिम प्रश्न, सर, की जैसे सर EV वाहनों के बारे में है।

रमन भाटिया: लेकिन R&D के अलावा अगर आप बात करें तो मैं आपको ये जरूर बताना चाहूंगा की हम इस दौरान में लगभग INR 40 करोड़, INR 50 करोड़ इन टोटल, लगभग हम कितना खर्च कर चुके हैं, एसेट बेस कितना बन चुका है हमारा? INR 40 करोड़ इन्वेस्ट हो चुका है।

राहुल शाह: ठीक है। ठीक है, सर। सर, मेरा सवाल ये था कि सर, जैसे कि आजकल EV वाहनों के साथ-साथ हाइब्रिड वाहनों की संख्या भी बढ़ रही है। तो इससे हमारे EV व्यवसाय, EV चार्जिंग व्यवसाय को कोई खतरा हो सकता है क्या?

रमन भाटिया: सर, बहुत अच्छा सवाल पूछा है आपने। बचपन में ना मैं अगर बात करूँ मैं सर्वोटिक के बचपन की बात कर रहा हूँ मेरे बचपन की नहीं। जब सर्वोटिक बहुत छोटा था तो ऐसे ही बहुत सारे टाइम हमने देखे हैं, जिसमें हमें लगता था कि हमारी कंपनी बंद हो जाएगी या हमें लगता था कि अब हम आगे कैसे बढ़ेंगे? एक टाइम ऐसा भी आया जो हमें लगा की अब हमें बड़ी कंपनियां खा जाएंगी। तो मुझे एक बहुत समझदार व्यक्ति मिला। उस व्यक्ति से मिलने के बाद एक बात मैंने सीखी। तो उसमें मुझे ये समझाया कि एक बात हमेशा ध्यान कि ये यूनिवर्सल ट्रुथ है कि इस दुनिया में कभी भी किसी एक ब्रांड की मोनोपोली नहीं हो पाई। कहीं पर अगर कैम्पा बिकता है तो कहीं पर पेप्सी बिकेगा। कहीं पेप्सी बिकता है तो कहीं कोका-कोला बिकेगा, कहीं पेप्सोडेंट बिकता है तो कहीं सिबाका बिकेगा, तो कोई ब्रांड की मोनोपोली नहीं हो सकती। आपको सिर्फ अपना शेयर बनाना होता है। तो अगर आपका मार्केटिंग, प्रोडक्ट, क्वालिटी, सिस्टम से पकड़ है तो सर आप अपनी मार्केट बना लेंगे, तो थ्रेट नाम की चीज़ सर उन लोगों के लिए होती है जिनको क्लैरिटी नहीं होती। तो थ्रेट कोई नहीं है। हमें सिर्फ अपना मार्केट शेयर बढ़ाना है। मैं ये बात पहले भी कह चुका हूँ कि अगर हम कुछ भी ना करें तो भी इतना काम हम कर ही लेंगे, ग्री कर जाएंगे हम। तो अभी ग्रोथ की लड़ाई नहीं है। मल्टिफोल्ड और इनऑर्गेनिक ग्रोथ की बातें हो रही हैं। हम उसपे काम करने की कोशिश कर रहे हैं।

राहुल शाह: ठीक है, सर, ठीक है, सर। लेकिन सर, जैसे की अब आप मार्केट साइज की भी बात करें सर तो जैसे की हाइब्रिड व्हीकल जो काफी लाइक अभी आ रही है, तो, सर, क्या इससे हमारा मार्केट शेयर इम्पैक्ट हो सकता है जैसे की EV...

रमन भाटिया: सर, आपको बहुत ध्यान से देखना पड़ेगा जब आप मार्केट में हैं -- नहीं। जब आप हाइब्रिड की बात कर रहे हैं तब एक बार जान लीजिए, इसमें सिर्फ और सर जापान की कंपनी है और कोई कंपनी नहीं है। जापान की कंपनियों को अगर आप हटा देंगे तो दुनिया में कोई भी कंपनी हाइब्रिड गाड़ी के ऊपर काम नहीं कर रही है। और जापान की जो है वो चीन से लड़ाई है। ये जो भी उनकी है, ये राजनीतिक कारण

है, जिसकी वजह से वो इलेक्ट्रिक गाड़ियों की तरफ नहीं आ रहे हैं। अगर आप जापान को हटा दें तो आप दुनिया में कहीं देखेंगे कि आपको हाइब्रिड गाड़ी मिलेगी किसी और कंपनी की।

राहुल शाह: राइट, सर। सर, अभी जैसे हमारी काफी ग्रोथ और वो सब देख रहे हैं मतलब हम ग्रोथ के लिए प्लान कर रहे हैं और सब कुछ। तो सर, क्या हम पर्याप्त रूप से कैपिटलाइज़्ड हैं या हमें और फंड्स की ज़रूरत होगी या हम भविष्य में फंडिंग की योजना बना रहे हैं, कुछ इस तरह का?

रमन भाटिया: सर, एक तो फ्र्यूल, ये तो सच में पड़ेगा ही ज़रूरत और जैसे-जैसे इसकी ज़रूरत पड़ रही है। तो हमें ऐसा लगता है कि इन्वेस्टर का हम पर भरोसा है, वो साथ दे ही रहे हैं। तो जैसे-जैसे ज़रूरत पड़ेगी हम डिमांड करेंगे और लोग हमारे साथ आ जाएंगे। और ज़रूरत तो पड़ने वाली है, ये सच्चाई है, इसकी ज़रूरत पड़ेगी।

राहुल शाह: हाँ सर, ज़रूरत पड़ सकती है, जैसे कि 5-6 महीनों में या अगले एक साल में...

रमन भाटिया: सर, अगले दो सालों में है सर, अगले दो से तीन सालों में हमें ऐसा लगता है कि हम लोग INR 1,000 करोड़ प्राप्त करेंगे ऋण और इक्विटी से।

राहुल शाह: ठीक है, सर। इससे मेरे सभी सवालों का जवाब मिल गया है, बहुत-बहुत धन्यवाद सर।

रमन भाटिया: धन्यवाद, सर। बहुत-बहुत धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद सर। सज्जनों और देवियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर * और 1 दबाएं। हम कुछ क्षण प्रतीक्षा करेंगे जबकि प्रश्नों की कतार तैयार होती है। मैं फिर से दोहराती हूँ, सज्जनों और देवियों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, कृपया अपने टेलीफोन की कीपैड पर * और 1 दबाएं। हमारा अगला प्रश्न सानिका खेमानी, स्फायर कैपिटल से है। कृपया आगे बढ़ें।

सानिका खेमानी: नमस्ते सर। क्या मेरी आवाज आ रही है? हेलो?

रमन भाटिया: हेलो।

मॉडरेटर: नमस्ते, मैम। आपकी आवाज स्पष्ट नहीं है, मैम।

सानिका खेमानी: हाँ, नमस्ते। क्या मेरी आवाज आ रही है?

मॉडरेटर: हाँ, आपकी आवाज अब सुनाई दे रही है। कृपया आगे बढ़ें, मैम।

सानिका खेमानी: हाँ। नमस्ते सर। मैं इस कंपनी में नई हूँ। मुझे जानना था कि आपने इस साल कितना DC चार्जर सप्लाय किया है, क्योंकि हमारा अगले साल का लक्ष्य 12,000 चार्जर है।

रमन भाटिया: नहीं, अगले साल, ये इस साल की बात हो रही है मैडम।

सानिका खेमानी: हाँ FY25।

रमन भाटिया: इस साल में एक -- हाँ जी बिलकुल FY2425 की बात कर रहे हैं। इसमें आर्डर बुक लगभग...

सानिका खेमानी: हाँ, तो हमने FY24 में कितना किया था?

रमन भाटिया: In FY24 हमने करीब किया है 5400।

सानिका खेमानी: 5400?

रमन भाटिया: जी, एक साल में नहीं, यह दो साल में है।

सानिका खेमानी: ठीक है। और अगले साल?

रमन भाटिया: दो साल.

सानिका खेमानी: दो साल में। ठीक है। और FY26 में हम कितना देख रहे हैं?

रमन भाटिया: FY26 में हम देख रहे हैं करीब 25,000।

सानिका खेमानी: 25,000, DC चार्जर्स?

रमन भाटिया: जी, देख रहा हूँ, लेकिन मैं अभी कोई सुनिश्चितता नहीं दे सकता। मैं अपनी बात फिर से स्पष्ट करना चाहता हूँ, क्योंकि जो हम कहते हैं या जो हमारी कोशिश होती है, वह यही होती है कि हम उसे पूरा करें, सही है? तो मेरे सभी निवेशकों से अनुरोध है कि वे मेरी बात को इस तरह से न लें कि मैंने यह अंतिम रूप से कहा है। मैं बहुत ईमानदारी से अपनी टीम के साथ काम कर रहा हूँ और हम परिणाम दे रहे हैं। जो बातें हम भविष्य के लिए कह रहे हैं, वह बहुत सारी चीजों पर निर्भर करती हैं। लेकिन हमें लगता है कि जो सवाल हमने उठाए हैं, उन्हें हम पूरा करेंगे। तो, यह बस एक अस्थायी अस्वीकरण था।

सानिका खेमानी: ठीक है। और हमारा एक चार्जर का अनुमानित मूल्य कितना होगा?

रमन भाटिया: अनुमानित मूल्य का मतलब क्या है?

सानिका खेमानी: हमारा हम कितना में उसे सेल करते हैं।

रमन भाटिया: कितने में सेल करते हैं।

सानिका खेमानी: एवरेज.

रमन भाटिया: एवरेज सेल का जो प्राइस है, वो लगभग INR 6 लाख है, DC फास्ट चार्जर का। तो इसके हिसाब से आप पकड़ सकते हैं कि करीब INR 7.5 करोड़, या कुल मिलाकर INR 720 करोड़ हो गया। अगर हम 12,000 चार्जर कर लेते हैं तो।

सानिका खेमानी: ठीक है, सर। धन्यवाद। ये ही जानना था।

रमन भाटिया: ठीक है। धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद, सर। अब और कोई प्रश्न नहीं हैं। अब मैं समापन टिप्पणी के लिए मंच प्रबंधन को सौंपती हूँ।

रमन भाटिया: धन्यवाद। इस सत्र में भाग लेने के लिए आपका धन्यवाद। हमें विश्वास है कि हमने अपनी कंपनी और व्यवसाय संचालन का विस्तृत अवलोकन प्रदान किया है। हम अपने उत्पाद पोर्टफोलियो की वृद्धि और व्यापार में मजबूत प्रगति को लेकर उत्साहित हैं। हमारा ध्यान नए उत्पादों के विकास, नए बाजारों

की खोज और हमारे शेयरधारकों के लिए मूल्य निर्माण पर केंद्रित है। किसी भी और जानकारी के लिए कृपया हमारे निवेशक संबंध टीम, कुनाल शाह, नमन महेश्वरी से संपर्क करें। एक बार फिर से धन्यवाद। धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद, प्रबंधन के सदस्यों। देवियों और सज्जनों, वेंचुरा सिक्योरिटीज की ओर से यह कॉन्फ्रेंस यहीं समाप्त होती है। हमारे साथ जुड़ने के लिए धन्यवाद और अब आप सभी अपनी लाइनें डिस्कनेक्ट कर सकते हैं।