

29th January, 2025

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 31st December, 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 Thursday, 23rd January, 2025 with respect to the financials results for the quarter ended 31st December, 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 RENEWABLE POWER SYSTEM LIMITED
(Formerly known as Servotech Power Systems Limited)**

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

Servotech Renewable Power System Limited (Formerly known as Servotech Power Systems Limited)

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crowne 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 Renewable Power System Ltd. (Formerly known as
Servotech Power Systems Ltd.)
Q3 FY25 Earnings Conference Call**

Event Date/Time: 23/01/2025, 11:00 Hrs.

Event Duration: 43 mins 43 secs

CORPORATE PARTICIPANTS

Mr. Raman Bhatia

Founder & Managing Director

Mr. Vipin Kaushik

Finance Controller

Ms. Pooja Goel

Investor Relations

English Transcript

Moderator- Ladies and gentlemen, good day and welcome to the Servotech Renewable Power System Ltd. Q3 and 9MFY25 earnings conference call hosted by Ventura Securities Ltd. As a reminder, all participants' lines 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. Before we begin I would like to point out that this conference call may contain a forward looking statement about the company which you're based on the belief, opinions and expectations of the company as on the date of this call. These statements do not guarantee the future performance of the company and it may involve risk and uncertainties that are difficult to predict. I would like to now hand over the call to Tushar from Ventura Securities thankyou and over to you Tushar.

Moderator (Tushar)- Thankyou. Good day ladies & gentlemen. On behalf of Ventura Securities Ltd. I welcome you all to Servotech Renewable Power System Ltd. Q3 and 9MFY25 earnings conference call. The company today is represented by Mr. Raman Bhatia, Founder and Managing Director, Mr. Vipin Kaushik, Finance Controller and Ms. Pooja, Investor Relations of the company. I would now like to hand over the call to Mr. Bhatia for his opening remarks. Thank you and over to you sir.

Raman Bhatia- Thank you. Good morning, everyone, and a warm welcome. I'm delighted to have you join us today as we discuss Servotech Renewable Power System Limited's (formerly known as Servotech Power Systems Ltd.) performance for Q3 FY25. The Indian economy's robust growth continues to fuel expansion in the power and infrastructure sectors, and Servotech is proud to be playing a key role in this progress. We remain committed to contributing to India's sustainable development.

I'm pleased to report a strong performance this quarter. Our team's dedication to innovation, sustainable growth strategies, and effective execution of our order book has delivered excellent results, demonstrating the strength of Servotech's strategic approach.

Our Q3 FY25 total revenue reached ₹216 crore, a substantial increase of over 300% compared to the same quarter last year. This growth has been significantly driven by the increasing demand for EVs and robust charging infrastructure. Our EBITDA for the quarter reached ₹17 crore, representing growth of over 400%, and net profit also performed strongly, increasing by over 700% to ₹9 crore.

Looking at the nine months ending Q3 FY25, our total consolidated revenue reached ₹529 crore, reflecting growth of over 142% compared to the same period last year, with profit after tax (PAT) growing by 198% to ₹24.92 crore.

I'd like to highlight some key developments from the past quarter:

- We've partnered with LESS Zwei GmbH to develop solar-powered EV charging infrastructure in Germany.
- Our collaboration with Ensmart Power will help us meet the rising global demand for affordable EV charging solutions in the UK and North American markets.
- Domestically, we've secured orders of approximately ₹61 crore from UPNEDA and UREDA for solar water pumps under the KUSUM scheme and solar rooftops for schools and government offices in Uttar Pradesh and Uttarakhand.
- We've significantly expanded our distribution network by adding approximately 40 new distributors this quarter for our recently launched range of solar products, aligning with government initiatives such as the PM Surya Ghar Muft Bijli Yojana and PM-KUSUM. We are confident these products will play a significant role in advancing India's clean energy agenda and further expand our footprint in the renewable energy market. We are on track to onboard approximately 24 distributors per month, targeting a network of over 300 distributors and 6,000 retailers.
- To address increasing captive consumption and supply chain challenges, we are strategically entering solar PV manufacturing. This move will enhance our supply chain resilience and contribute to substantial future revenue growth.
- We are making significant investments in research and development to create innovative, high-quality products that meet global standards. We are deeply committed to clean energy and are investing heavily in EV charging infrastructure and other green energy solutions for a sustainable future.

Overall, we are extremely pleased with our Q3 FY25 performance and remain optimistic about the future. Our focus on innovation, quality, and sustainability will continue to drive our success. I would like to express my sincere gratitude to our dedicated team, valued customers, supportive shareholders, and suppliers for their continued trust and partnership. I'm now happy to answer your questions.

Moderator- Thankyou sir. Ladies & gentlemen we will now begin with the question and answer session. If you have a question please press '*' and 1 on your telephone keypad and wait for your turn to ask the question. If you would like to withdraw your request, you may do so with the same '*' and one again. Ladies & gentlemen if you have any question please press '*' and one on your telephone keypad. The first question comes from Shivam from 3A Financial

Services. Please go ahead.

Shivam- Hello, am I audible?

Moderator- Yes

Raman Bhatia- Yes, I can hear you.

Shivam- First of all congratulations on a great set of results. However, we can see that the operating margins in the Q1 have fallen. Is there any particular reason for that?

Raman Bhatia- Q1 has fallen. Just please give me a moment to address this

Shivam- Yes

Moderator - Dear participants kindly stay connected while we connect the management team back on the call. I repeat dear participants kindly stay connected while we connect the management team back on the call. Dear participant's kindly stay connected while we connect the management team back on the call.

"Your will be recorded"

I welcome back the management team.

Shivam- Hello sir, do I repeat the question?

Moderator- Yes

Raman Bhatia- Yes

Moderator- Please go ahead.

Shivam- First, as I said the operating margins Q1 have been falling so is there a reason for that?

Raman Bhatia- I don't see any signs of a fall in Q1; in my opinion, it aligns more with Q2. There might be minor differences of 1-2%, but based on my analysis of the balance sheet and data, no significant drop is evident. If I compare the last nine months ending on 21/12/23 with the current financial year's nine months, the percentage was 19.77% earlier and is now 19.71%. On a quarter-on-quarter basis, it was around 20%, and now it's approximately 19%, showing a 1-1.5% variation. Such fluctuations are normal and depend on various factors like quarterly

expenses or adjustments. Minor differences in revenues or expenses—whether pre-booked or post-booked—can lead to small variances. A 1-2% difference isn't significant, as these adjustments are part of routine financial management.

Shivam- Okay

Raman Bhatia- But you can't see any major differences

Shivam- We are entering the solar PV manufacturing sector, but I have a question. Don't you think this segment is becoming overcrowded, as many players are entering the market?

Raman Bhatia- Yes you are right

Shivam - That was my 1 question. My second question is regarding the CAPEX for FY26-27 as we are entering this new segment. What will be the company's total planned CAPEX for that period?

Raman Bhatia- We are not entering a new segment; this is a backward integration. Our capital consumption is increasing significantly, and we are facing supply chain challenges. Despite the market being overcrowded, we are not receiving timely and quality supplies. The primary goal is to reduce costs and streamline our supply chain. We are not planning to sell these products to make profits; rather, we aim to improve the percentage of our profits by ensuring a smoother supply chain. For example, if we improve our supply chain, we can ensure timely delivery of panels for our rooftop systems, which will positively impact our orders. However, if we focus solely on selling solar panels for profit, we may struggle to sustain in this overcrowded market. The strategy is clear: our focus is on strengthening our captive consumption and improving the supply chain through backward integration. This approach is aimed at enhancing our internal operations, not competing in an already crowded market.

Shivam- Yes, and regarding the captive investment you mentioned, could you clarify further?

Raman Bhatia- We are planning a total consolidated investment of over ₹300 crore in the next three years. Please note, this amount does not include our PV manufacturing investments.

Shivam- Right, okay sir that's it from my side. I wish you all the best.

Raman Bhatia- Thankyou sir.

Moderator- Thankyou. The next question comes from Agastya Dave from CAO Capital. Please

go ahead.

Agastya Dave- Mr. Bhatia ji, how're you?

Raman Bhatia- I'm good sir. Thank you.

Agastya Dave- Sir, my question was also about operating margins, but you've already answered it. My next question is about the ₹300 crore capex you've mentioned. Apart from PV, what other initiatives are you undertaking, and where are these being implemented?

Raman Bhatia- Sir, before addressing your question, I'd like to share something with everyone listening or reading this transcription. It's important for them to understand this. Over the past four years, our growth rate in profitability has been around 50%, while our revenue growth in key areas has reached nearly 90%.

Agastya Dave- Okay

Raman Bhatia- The revenue increased by approximately 50%, and the profit grew by around 90%. Since we have been able to maintain this growth for the past 4 years, we now have two options: either continue maintaining this growth or plan for how much more we can expand in this industry.

Agastya Dave- Okay

Raman Bhatia- For structured or strategic growth, it's not just about being in one market today and doing something about it. To achieve this, I need to undergo training over the next 3 to 5 years alongside my efforts.

Agastya Dave- Okay

Raman Bhatia- We have been working on this for some time, and the results are now visible. Last year, when I was asked by some people about the revenue for this quarter being 50 crores, I mentioned that the impact of the investments I was making would be visible in the coming quarters. Today, if we have crossed 200 crores in a single quarter, it shows that the impact is indeed visible. Similarly, when we talk about revenues of 200-300 crores, we are identifying issues in our supply chain. One of the key challenges is that the products we launched need to be fully made indigenous and produced in-house. For example, when we talk about power modules or control cards, the control cards are already in-house, and the power modules are in the process of being brought in-house as well.

Agastya Dave- Okay

Raman Bhatia- So, within the business, there are various areas like supply chain, warehousing, and structure that require attention. When we talk about solar panels, similar considerations apply, and we also need investment and bandwidth. The investment for consolidation will come from things that complement each other, as there are many common elements, especially since we are making the same type of product in one industry. For instance, if I say that I need to manufacture solar inverters, I will use the same SNPC machines and products to make the inverter cards. Similarly, if I need to make EV charger cards, the same equipment will be used. So, I cannot differentiate that I am setting up a separate plant for manufacturing EV charger cards because it's all part of the same process—electronic and electric cards being made. I hope this clarifies the message.

Agastya Dave- I understood, sir. The sub-question is whether a new plant will be set up, or will this be resolved through bottleneck exercises?

Raman Bhatia- I have shared this before, but I'll mention it again. In 2020, when COVID hit, we were working with just a 1,800 square meter factory, covering around 50,000 square feet. Everything was done in that same space—production, warehousing, and everything else. Today, if we talk about the total space, we have expanded significantly. Including the land we've purchased, the total area now covers around 22,000 square yards, which is roughly 30,000 square meters. Out of this, two plants are already operational, and work is underway to expand with three additional units with the expansion of unit 2 of 3 plant. We've also acquired 4 acres of land, and there's a plan to buy another 12 acres as we look ahead to 2025.

Agastya Dave- Okay, sir. So, my next question is regarding future-proofing. While you're working on future planning, what's the current demand situation? What is the pipeline looking like for HPDP tenders? Also, regarding rooftop solar, the Prime Minister announced something about 2 crore homes, if I remember correctly. Do you have any updates on that?

Raman Bhatia- Yes you are right.

Agastya Dave- Yes, with the 2 crore target, obviously, it doesn't start immediately; there's always a planning phase. So, where do we stand in that process now? And when can we expect to see significant opportunities emerging in the rooftop solar industry? How much more time will it take for exclusive growth to start happening in that sector?

Raman Bhatia- Our network has grown to approximately 100 distributors, with over 40 new ones added in the last quarter. Our target is to onboard 24 distributors per month, eventually

reaching 300 distributors and 6000 retailers. This will cover 300-400 districts, and each distributor generates an average annual revenue of 1 crore, contributing an additional 300 crore to our business. We are also working directly with all DISCOMs on the PM Surya Ghar Yojana, which is expected to bring in significant business. In total, we are expecting to double our business compared to last year, driven by these two key verticals.

Agastya Dave- Sir, how long will this continue? When do you think the inflection point will come, where this starts translating into revenue, not just.

Raman Bhatia- In the last quarter, I have added 40 distributors.

Agastya Dave- I understood your preparation, sir.

Raman Bhatia- It's not about preparation, it's already happening. It means I acknowledge the distributors who provide sales. Adding distributors doesn't mean just joining them, it means they contribute to sales.

Agastya Dave- When you add a distributor, when does their revenue of 1 crore starts coming in?

Raman Bhatia- Revenue of 1 crore per year means he will generate around 8-8.5 lakh rupees per month. It can generate 8 to 8.5 lakh.

Agastya Dave – so sir, it will start.

Raman Bhatia - So, the new revenue of 3.3 crore will come in.

Agastya Dave - Okay, I understand now, sir.

Raman Bhatia - In that way, the momentum will naturally multiply. Over time, everything will align, including the supply chain, warehousing, and production.

Agastya Dave- Exactly, exactly. You mentioned in your previous comment that there is a supply chain issue on the PV side. Even though there are many suppliers, the timely availability of material is still a problem, and everyone is facing delays.

Raman Bhatia - Yes

Agastya Dave - That's why I asked, sir, how long will it take for these big numbers to start

showing up in the P&L once the revenue translates? Will it take some time for the numbers to increase?

Raman Bhatia - I just have one question. Sir, we are currently able to multiply revenue by 3-4 times quarter over quarter. If you're saying this is good, then it's encouraging. But if my investors are thinking of even bigger numbers, then they are challenging me to think even bigger. I will definitely think about how we can take this to more than 3x or 4x growth quarter over quarter. I will think about it.

Agastya Dave - Sir, my question was not from that angle. I had previously asked about BPCL and HPCL as well. Ultimately, my question is regarding the capital you mentioned for capex. However, there will also be a need for working capital. If large contracts for rooftop solar and BP, HP charging stations come in together, in addition to the 300 crores allocated for capex, you will also require working capital. I was heading in that direction with my question.

Raman Bhatia- Absolutely, sir. Work is ongoing on all these aspects, including debts, equity, and simultaneously on the distribution network. Efforts are being made to improve working capital, and we are on track. I don't foresee any significant challenges in this process.

Agastya Dave- So, sir, basically in the next year, within a year, your plate will be full with both divisions—solar and the solar side will have a lot happening.

Raman Bhatia- If we talk about the solar division, currently it contributes around 30% of the total, consolidated revenue compared to EVs. We believe that it can easily reach 50%.

Agastya Dave- Yes, you mentioned in the previous call that it was a 50-50 arrangement.

Raman Bhatia- Yes, absolutely. It is improving day by day, and we are working hard on it.

Agastya Dave- Sir, my last question is regarding the fundraising you mentioned. You've done a lot of preferential allotments in this process. You often engage in preferential allotments and public fundraising, but how many rounds do you think you will need? How much equity are you aiming to raise? Also, do you have any timelines or plans for how and when you will raise these funds?

Raman Bhatia- Sir, it's clear that we are going to raise funds before June. We are 100% sure about it. While the exact amount is uncertain, I believe we will generate around 200 to 300 crores.

Agastya Dave - Okay, sir, are you referring to equity or both equity and debt?

Raman Bhatia- I'm currently talking about equity; debt is a separate matter.

Agastya Dave- Sir, this is generally your preferred mode.

Moderator- I'm sorry to interrupt you.

Agastya Dave- Yes ma'am, I'm just finishing. Just the same question, I'll say one more sentence. Sir, this has always been your preferred mode. You personally invest significantly in the company, so will you be taking this capital?

Raman Bhatia- No, I don't think that's the case. What you're saying seems off, and I feel like there might be some misunderstanding. We also follow the same approach, but I don't see any mistakes on our part. As for where I would get the money to invest, it's true that whenever I have the opportunity, I feel that we are also diluting some equity. We've always invested our savings and earnings back into the company. This shows our trust in the company. We don't have any side business; everything we've earned so far, from day one (since 2004), has been reinvested into the company. Even when we made extra money, it was always put back into the company.

Agastya Dave- Thank you very much sir.

Raman Bhatia- If you look at old books, you'll still see that the trend remains the same with us.

Agastya Dave- Yes, Thank you very much for giving me your time.

Raman Bhatia- We are deeply passionate about one thing: our vision for where we want to take this company. We've been working tirelessly since 2004 with the sole aim of making this company as big as possible, and it's this passion that drives us every day.

Agastya Dave- Thank you very much sir. All the best sir. Thank you very much for giving me some additional time. Thank you.

Moderator- Ladies & gentlemen if you have any question please press "*" & 1 on your telephone keypad. I request the participants to restrict the question in the initial round and join back the queue for more questions. Ladies & gentlemen if you have any question please press "*" & 1 on your telephone keypad. The next question comes from Atmiya Bolcha, an individual investor. Please go ahead.

Atmiya Bolcha- Hello sir. A very good morning to you, Sir.

Raman Bhatia- Good morning

Atmiya Bolcha- Congrats for your stellar results you are on your 9 month sir. Sir I would like to ask you a question regarding the work in progress, the changes in inventories reflect amounts between 8 to 9 crores in the balance sheet and income statement. Could you please clarify how these figures are being calculated and recognized?

Raman Bhatia- Ah, what happened here is that you need to understand, sir, that the orders we have come with specific deadlines. We have rapidly increased our production capacity to meet deadlines, as many new opportunities have opened up. While I can't disclose all the details yet, you'll be informed soon. We've acquired new clients, expanded into new markets, including Nepal, and opened several international sites. Additionally, there are product-wise changes in demand, and we are working on adapting to these shifts. We are continuously progressing with these new market expansions. So, all of this will have a multifold impact very soon.

Atmiya Bolcha- It means, sir, are all these future orders stored and saved for us, or is there something else?

Raman Bhatia- It's not storage. Let me explain: earlier, there was just one pipeline from which water or a product flowed, and you could see the work in progress in that pipeline. Now, if you have two plants, each with 6 or 8 lines running simultaneously for different products, the work in progress across all lines will show up collectively. So, when you look at the work in progress as a company, you'll see it as a bigger number. This is actually a sign of growth. If it were inventory aging, you could say it's high, but in this case, the inventory aging is very low.

Atmiya Bolcha - Exactly. So, how do we calculate the working capital cycle days for this, sir?

Raman Bhatia- The working capital has increased, and there's no doubt about that. It has been raised through debt, which is something we had to do; otherwise, how would the work get done? However, there won't be any add-ons. Also, the profits we're generating are helping support this, along with support from accruals. When you look at the working capital cycle in terms of days, it may not appear clearly this quarter. However, if you examine H1 and the current data, you'll see that the working capital should ideally not exceed 70-80 days. Our inventory cycle, including all pipelines, is currently less than 28 or 25 days, and the overall cycle is under 78 or 80 days. Our target is to reduce this to 60 days.

Atmiya Bolcha- Got it sir. Sir, one more question, we are increasing our market share in the DC EV charger segment. Along with this, we are planning to expand our solar panel offerings as well. Since the market share for solar has declined, we are focusing on strategies to improve it.

Raman Bhatia- The company's growth has been significantly driven by the EV charger segment, which is why the solar segment may seem smaller in comparison. However, if you focus solely on solar, excluding the overall company revenue, you will see that solar is growing at its own pace. The growth of EV chargers has just been faster, making solar appear slower. But with the launch of new solar products and ongoing efforts, the growth in the solar sector will increase significantly, and this will reflect in the overall growth of the company. You'll notice a big difference as this unfolds.

Atmiya Bolcha- Okay. Sir, regarding the EV DC charger, it's growing, but there's a question about whether it will work equally well with the solar panel or if we should separate the segments and create a new corporate action plan for both.

Raman Bhatia- No, I didn't understand your question. Could you please repeat it once?

Atmiya Bolcha- Yes, the DC charger is growing rapidly, and its market share is increasing. Along with that, we will also focus on expanding the solar panel segment at an equivalent pace. However, our main focus will be on the DC charger, allowing it to grow as much as possible.

Raman Bhatia- Listen, I just mentioned that we are planning to set up a 1.2GW solar panel manufacturing plant. If we are talking about 1.2GW, it means the panel manufacturing alone will contribute over 1000 crore in revenue. And if we also consider captive consumption, you can calculate how large the revenue will be.

Atmiya Bolcha- Alright, sir. One more thing I would like to ask is.

Moderator- sir I'm sorry to interrupt you sir can you join us in the queue please.

Atmiya Bolcha-Okay.

Moderator- Thank you. The next question comes from Rushav, an individual investor. Please go ahead.

Rushav- Hello sir, am I audible?

Raman Bhatia- Yes

Rushav- I'm new to tracking this company and would like to understand if there are any plans in the hydrogen sector.

Raman Bhatia- I have mentioned this before to several people, that our Strategic Research & Insights (SRI) team is already working on hydrogen and exploring areas where we can contribute. However, just because a new trend has emerged, it doesn't mean we should jump in right away. We first need to assess where we can add value, conduct a SWOT analysis to understand where we fit, and ensure that we can contribute effectively and generate revenue for our shareholders. It's taking time, but we are definitely working on it.

Rushav- Got it sir.

Moderator- Yes sir please go ahead.

Rushav- Hello. Ya I've completed my statement.

Moderator- Yes sir, thank you. The next question comes from Amit Kumar, an individual investor. Please go ahead.

Amit Kumar- Thank you for the opportunity and congrats for the good set of numbers. My question is that in his recent inaugural speech, Donald Trump mentioned that he doesn't give much importance to electric vehicles and is focusing more on oil and gas. Since we are directly involved in EV batteries, I wanted to understand how this could negatively impact India in the electric vehicle sector.

Raman Bhatia- Donald Trump's statements and decisions have a significant impact on the economy and other aspects in the US, but these do not directly dictate how India will progress. While his statements can have side effects on India, the impact will not be so large that it would completely alter India's direction. If it were that easy for another country's president to dictate the economy of another country, we would have a single global economy, which is not the case. Each economy operates independently, and while statements from one country can have some influence on others, they don't have such a large effect. For example, India's economy, including its large-scale manufacturing plants, automotive industry, and the significant investments made by companies like Servotech, will continue to grow. Servotech's market size, even if it doubles, is still a small fraction of India's total economy. Therefore, despite global statements or influences, India will continue its growth trajectory unaffected in a substantial way.

Amit Kumar- Okay

Raman Bhatia- Please don't worry about that, and look at it from a different perspective. Thank you.

Amit Kumar- What is the revenue guidance for the next 3 years like FY 26,27,28?

Raman Bhatia- Sir, I have shared a lot of things with you many times, but what happens is that I can't present exact numbers with full clarity, nor am I allowed to do so. I don't feel the need to say it either. However, if you closely observe the performance you're seeing, especially the dip in Q3 of 2023 (December 23 quarter), I had mentioned earlier that such ups and downs are common, but we will continue to perform because we are passionate, innovative, and serious about our business, the community, and India. Rest assured, you will witness something big, and I give you my assurance on behalf of Servotech.

Amit Kumar- Thank you sir. That's my only question. Thank you.

Raman Bhatia- Thank you

Moderator- Thank you. Ladies & gentlemen if you have any question please press "*" and 1 on your telephone keypad. I repeat ladies & gentlemen if you have any question please press "*" and 1 on your telephone keypad. The question comes from Vasu Dhangri, an individual investor. Please go ahead.

Vasu Dhangri- Hello.

Moderator- Please go ahead.

Vasu Dhangri- Hello sir am I audible?

Raman Bhatia- Yes please

Vasu Dhangri- Hello sir. Sir, first of all good morning.

Raman Bhatia- Good morning.

Vasu Dhangri- Yes, 60% of the company's revenue comes from EV charging, specifically DC fast

chargers. However, with more companies entering the EV charger market in India, is there a negative impact on demand for the company's products?

Raman Bhatia- Sir, there cannot be any negative impact as the market is so large. We are a serious player in the market, and while others may take time to catch up, we are already ahead. We're focusing on the future and exploring what's next. The entry of new players will only expand the market, and we are building the components that we can also provide to these new players. Our plan is not to compete but to complement, and we're working on this approach. This will undoubtedly make the market larger and better.

Vasu Dhangri- Okay, sir are there any further orders coming from oil companies, or are you involved in any additional deals? Any upcoming orders from oil companies with whom you have deals?

Raman Bhatia- We are not focused solely on oil companies as clients. While we have worked with several CPOs, automobile companies, and onboard chargers, we are not limiting ourselves to the oil marketing sector. There's always a possibility that Indian Oil or any other oil company might change their plans or stop adding chargers, but that won't affect Servotech's growth. Our focus is on securing orders, regardless of the client. If an oil marketing company gives us an order, we will take it; if not, we will continue working on other opportunities.

Vasu Dhangri- Okay

Raman Bhatia- We are currently working with several automobile companies, including many CPOs, on-board chargers, and manufacturers of 2-wheelers, 3-wheelers, and trucks. The market is vast, and the customer base is extensive. We're working with all these sectors, so there will be significant results coming your way.

Vasu Dhangri- Okay. Thankyou sir

Moderator- Thank you. Ladies & gentlemen if you have any question please press "*" and 1 on your telephone keypad. We have a follow up question from Atmiya Bolcha, an individual investor. Please go ahead.

Atmiya Bolcha- Hello sir , am I audible?

Raman Bhatia- Yes

Atmiya Bolcha- We recently discussed that we are setting up an EV plant, which will generate

an additional 1000 crore in revenue. Could you provide an estimate for the timeline of this projection?

Raman Bhatia- I never mentioned an EV plant; I was referring to a PV plant and PV modules.

Atmiya Bolcha- Yes sorry, Pv module, correct.

Raman Bhatia- I mentioned that the PV module we are going to manufacture has a capacity of 1.2GW, which can contribute around 1000 crore in revenue. However, since we are installing it for captive consumption, it will take about 1 to 1.5 years to see the results added on.

Atmiya Bolcha- Sir, how much time will it take? You mentioned earlier.

Raman Bhatia- It will take approximately 7-8 months for it to be fully operational.

Atmiya Bolcha- It will be operational in 7-8 months.

Raman Bhatia- I'm not making a commitment; I'm sharing the timelines that the project management team, along with the consultants and contractors working with us, have provided. I'm just informing you of what they have communicated. There could be some additions or changes as we progress.

Atmiya Bolcha- Alright, sir, very good. Sir, one last question. Since we are targeting 300 distributors and 6,000 retailers, when can we expect to achieve this target in the near term? An approximation, sir?

Raman Bhatia- We've already crossed 100 distributors. If we continue adding 24 distributors per month, we can calculate how long it will take to reach our target.

Atmiya Bolcha- Okay, 21 distributors per month.

Raman Bhatia- The target is 24.

Atmiya Bolcha- 24 distributors per month. Understood, sir. Got it. Also, sir, are there any other lower-end revenue projections we can provide for the next financial year?

Raman Bhatia- There are many things I have said, and everyone I am talking to is very good at mathematics and can calculate things. My position doesn't allow me to talk much, so I request that you calculate the details. Thank you.

Moderator- Thankyou. Ladies & gentlemen if you have any question please press “*” and 1 on your telephone keypad. I repeat ladies & gentlemen if you have any question please press “*” and 1 on your telephone keypad. I repeat ladies & gentlemen if you have any question please press “*” and 1 on your telephone keypad. We have a follow up question from Atmiya Bolcha. Please go ahead.

Atmiya Bolcha- Sir, one more question, we have allocated a 300 crore capex. By when can this 300 crore capex be contributed to our working capital?

Raman Bhatia- I believe this is Capex, not working capital. Sir this is capex, we’re talking about 300 crore capex. Sir, working capital and capex are different as far as I know. The question is unclear; could you please clarify what exactly you're asking?

Atmiya Bolcha- Yes, with a capital expenditure of 300 crore, how much time will it take to invest this amount? What is the projected timeline for this?

Raman Bhatia- Our target is to complete this before December 2027. Sorry, we're in 2025. Our target is to complete this before December 2026.

Atmiya Bolcha- We will complete it before 2026. Okay. Yes, sir. That's it. Thank you for answering all my questions.

Raman Bhatia- Thank you.

Moderator- Thankyou. Ladies & gentlemen if you have any question please press “*” and 1 on your telephone keypad. There are no further questions. Now I hand over the floor to Mr. Bhatia for his closing comments.

Raman Bhatia- Thank you all for joining the call and for your insightful questions. Our discussion today has been valuable. We look forward to updating you again next quarter. Before we conclude, on behalf of the entire Servotech team, I wish you all a very happy Republic Day. Stay safe, and Jai Hind!

Hindi Transcript

मॉडरेटर: देवियों और सज्जनों, शुभ दिन और Servotech Renewable Power System Ltd. के Q3 और 9MFY25 आय सम्मेलन कॉल में आपका स्वागत है, जो Ventura Securities Ltd. द्वारा आयोजित किया गया है। कृपया ध्यान दें कि इस कॉल में सभी प्रतिभागियों की लाइन्स केवल सुनने के लिए होंगी, और प्रस्तुति के बाद आप प्रश्न पूछने का अवसर पाएंगे। यदि आपको कॉल के दौरान किसी सहायता की आवश्यकता हो, तो कृपया * और फिर 0 दबाकर ऑपरेटर को सिग्नल करें। कृपया ध्यान दें कि यह सम्मेलन रिकॉर्ड किया जा रहा है। हम शुरू करने से पहले यह बताना चाहेंगे कि इस सम्मेलन में कंपनी के बारे में जो बयान दिए जाएंगे, वे कंपनी की वर्तमान मान्यताओं, विचारों और अपेक्षाओं पर आधारित होंगे। ये बयान कंपनी के भविष्य के प्रदर्शन की गारंटी नहीं देते और इसमें कुछ जोखिम और अनिश्चितताएँ हो सकती हैं जिनकी भविष्यवाणी करना कठिन है। अब मैं कॉल को Tushar को सौंपता हूँ। धन्यवाद और Tushar, आपके पास।

मॉडरेटर (तुषार): धन्यवाद। देवियों और सज्जनों, Ventura Securities Ltd. की ओर से मैं सभी का स्वागत करता हूँ Servotech Renewable Power System Ltd. के Q3 और 9MFY25 आय सम्मेलन कॉल में। आज कंपनी का प्रतिनिधित्व श्री रमन भाटिया, संस्थापक और प्रबंध निदेशक, श्री विपिन काऊशिक, वित्त नियंत्रक और श्रीमती पूजा, निवेशक संबंध विभाग द्वारा किया जा रहा है। अब मैं श्री भाटिया को उनके उद्घाटन भाषण के लिए कॉल सौंपता हूँ। धन्यवाद और श्री भाटिया, आपके पास।

रमन भाटिया: धन्यवाद। शुभ प्रभात, सभी को और गर्मजोशी से स्वागत। मुझे यह कहते हुए खुशी हो रही है कि आप आज Servotech Renewable Power System Limited (पूर्व में Servotech Power Systems Ltd.) के Q3 FY25 के प्रदर्शन पर चर्चा करने के लिए हमारे साथ हैं। भारतीय अर्थव्यवस्था की मजबूत वृद्धि लगातार पावर और इन्फ्रास्ट्रक्चर क्षेत्रों में विस्तार को बढ़ावा दे रही है, और Servotech इस प्रगति में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाने पर गर्व महसूस करता है। हम भारत के सतत विकास में योगदान देने के लिए प्रतिबद्ध हैं।

मैं यह रिपोर्ट करते हुए प्रसन्न हूँ कि इस तिमाही में हमारे प्रदर्शन ने हमें मजबूती से खड़ा किया है। हमारी टीम की नवाचार, सतत विकास रणनीतियों और हमारे आदेश पुस्तिका के प्रभावी निष्पादन की प्रतिबद्धता ने उत्कृष्ट परिणाम दिए हैं, जो Servotech की रणनीतिक दृष्टिकोण की ताकत को दर्शाते हैं।

हमारी Q3 FY25 की कुल आय ₹216 करोड़ रही, जो पिछले साल की समान तिमाही की तुलना में 300% से अधिक की वृद्धि है। यह वृद्धि विशेष रूप से EVs और मजबूत चार्जिंग इन्फ्रास्ट्रक्चर की बढ़ती मांग द्वारा प्रेरित रही है। हमारी EBITDA तिमाही के लिए ₹17 करोड़ रही, जो 400% से अधिक की वृद्धि को दर्शाती है, और शुद्ध लाभ भी मजबूत रहा, जो 700% से अधिक बढ़कर ₹9 करोड़ हो गया।

Q3 FY25 को समाप्त होने वाले नौ महीनों के दौरान, हमारी कुल समेकित आय ₹529 करोड़ रही, जो पिछले साल की समान अवधि की तुलना में 142% से अधिक की वृद्धि दर्शाती है, जबकि कर के बाद लाभ (PAT) 198% बढ़कर ₹24.92 करोड़ हो गया।

में पिछले तिमाही के कुछ महत्वपूर्ण घटनाक्रमों को रेखांकित करना चाहूंगा:

हमने जर्मनी में सौर-शक्ति से संचालित EV चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर विकसित करने के लिए LESS Zwei GmbH के साथ साझेदारी की है।

- Ensmart Power के साथ हमारी साझेदारी हमें यूके और उत्तर अमेरिकी बाजारों में सस्ती EV चार्जिंग समाधानों की बढ़ती वैश्विक मांग को पूरा करने में मदद करेगी।
- घरेलू स्तर पर, हमने UPNEDA और UREDA से लगभग ₹61 करोड़ के आदेश प्राप्त किए हैं, जिसमें KUSUM योजना के तहत सोलर वाटर पंप और उत्तर प्रदेश और उत्तराखंड के स्कूलों और सरकारी दफ्तरों के लिए सोलर रुफटॉप शामिल हैं।
- हमने अपनी वितरण नेटवर्क का महत्वपूर्ण रूप से विस्तार किया है, इस तिमाही में हमने अपने हाल ही में लॉन्च किए गए सोलर उत्पादों के लिए लगभग 40 नए वितरणों को जोड़ा है, जो PM Surya Ghar Muft Bijli Yojana और PM-KUSUM जैसी सरकारी पहलों के अनुरूप हैं। हमें विश्वास है कि ये उत्पाद भारत के स्वच्छ ऊर्जा एजेंडे को आगे बढ़ाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाएंगे और हमारे नवीकरणीय ऊर्जा बाजार में हमारे पदचिह्न को और बढ़ाएंगे। हम हर महीने लगभग 24 वितरणों को ऑनबोर्ड करने के लिए ट्रैक पर हैं, जिससे 300 से अधिक वितरणों और 6,000 रिटेलर्स का नेटवर्क तैयार होगा।
- बढ़ती हुई कैपिटल खपत और आपूर्ति श्रृंखला की चुनौतियों को संबोधित करने के लिए, हम रणनीतिक रूप से सोलर PV निर्माण में प्रवेश कर रहे हैं। यह कदम हमारी आपूर्ति श्रृंखला की लचीलापन को बढ़ाएगा और भविष्य में राजस्व वृद्धि में महत्वपूर्ण योगदान करेगा।
- हम अनुसंधान और विकास में महत्वपूर्ण निवेश कर रहे हैं ताकि हम नवाचारी, उच्च-गुणवत्ता वाले उत्पाद बना सकें जो वैश्विक मानकों को पूरा करते हों। हम स्वच्छ ऊर्जा के प्रति अपनी गहरी प्रतिबद्धता को बनाए रखते हुए EV चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर और अन्य हरित ऊर्जा समाधानों में भारी निवेश कर रहे हैं ताकि एक सतत भविष्य सुनिश्चित किया जा सके।

कुल मिलाकर, हम अपनी Q3 FY25 की प्रदर्शन से अत्यंत संतुष्ट हैं और भविष्य को लेकर आशावादी बने हुए हैं। हम नवाचार, गुणवत्ता और सततता पर ध्यान केंद्रित करते हुए अपनी सफलता को आगे बढ़ाने के लिए प्रतिबद्ध रहेंगे। मैं अपनी समर्पित टीम, मूल्यवान ग्राहकों, सहायक शेयरधारकों और आपूर्तिकर्ताओं का उनकी निरंतर विश्वास और साझेदारी के लिए दिल से आभार व्यक्त करना चाहता हूँ। अब मैं आपके प्रश्नों का उत्तर देने के लिए तैयार हूँ।

मॉडरेटर: धन्यवाद सर। देवियों और सज्जनों, हम अब प्रश्न और उत्तर सत्र की शुरुआत करेंगे। यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर ' ' और 1 दबाकर अपने प्रश्न पूछने के लिए अपनी बारी का इंतजार करें। यदि आप अपनी अनुरोध को वापस लेना चाहते हैं, तो आप वही ' और 1 फिर से दबाकर ऐसा कर सकते हैं। देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया '*' और 1 दबाकर अपना प्रश्न पूछने के लिए अपनी बारी का इंतजार करें। पहला प्रश्न शिवम से है, जो 3A फाइनेंशियल सर्विसेज से हैं। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

शिवम: नमस्ते, क्या मैं सुनाई दे रहा हूँ?

मॉडरेटर: हाँ

रमन भाटिया: हाँ, मैं सुन सकता हूँ।

शिवम: सबसे पहले, परिणामों के लिए बधाई। हालांकि, हम देख सकते हैं कि Q1 में ऑपरेटिंग मार्जिन में गिरावट आई है। क्या इसके पीछे कोई विशेष कारण है?

शिवम: जी सर।

मॉडरेटर: प्रिय प्रतिभागियों, कृपया जुड़े रहें जबकि हम प्रबंधन टीम को कॉल पर वापस जोड़ते हैं। मैं दोहराता हूँ, प्रिय प्रतिभागियों, कृपया जुड़े रहें जबकि हम प्रबंधन टीम को कॉल पर वापस जोड़ते हैं। प्रिय प्रतिभागियों, कृपया जुड़े रहें जबकि हम प्रबंधन टीम को कॉल पर वापस जोड़ते हैं। "आपका कॉल रिकॉर्ड किया जाएगा।"

मैं प्रबंधन टीम का फिर से स्वागत करता हूँ।

रमन भाटिया: मुझे बहुत खेद है।

शिवम: हैलो सर, क्या मुझे सवाल को फिर से दोहराना चाहिए?

मॉडरेटर: हाँ

रमन भाटिया: जी

मॉडरेटर: कृपया आगे बढ़ें।

शिवम: जैसा कि मैंने कहा था, Q1 में ऑपरेटिंग मार्जिन में गिरावट आई है, तो क्या इसके पीछे कोई कारण है?

शिवम: हैलो, क्या मेरी आवाज सुनाई दे रही है?

मॉडरेटर: हाँ

रमन भाटिया: मुझे Q1 में गिरावट के कोई संकेत नहीं दिखते; मेरी राय में, यह Q2 के साथ ज्यादा मेल खाता है। 1-2% के छोटे अंतर हो सकते हैं, लेकिन मेरी बैलेंस शीट और डेटा के विश्लेषण के आधार पर, कोई महत्वपूर्ण गिरावट दिखाई नहीं देती। यदि मैं 21/12/23 को समाप्त हुए पिछले नौ महीनों की तुलना वर्तमान वित्तीय वर्ष के नौ महीनों से करता हूँ, तो पहले यह प्रतिशत 19.77% था और अब यह 19.71% है। तिमाही दर तिमाही, यह लगभग 20% था, और अब यह लगभग 19% है, जो 1-1.5% का अंतर दिखाता है। ऐसी उतार-चढ़ाव सामान्य हैं और यह विभिन्न कारकों पर निर्भर करते हैं जैसे तिमाही खर्च या समायोजन। राजस्व या खर्च में छोटे अंतर—चाहे वो प्री-बुक्स हों या पोस्ट-बुक्स—छोटे भिन्नताओं का कारण बन सकते हैं। 1-2% का अंतर महत्वपूर्ण नहीं है, क्योंकि ये समायोजन नियमित वित्तीय प्रबंधन का हिस्सा होते हैं।

शिवम: ठीक है

रमन भाटिया: लेकिन आप कोई बड़े अंतर नहीं देख पा रहे हैं

शिवम: हम सोलर पीवी मैन्युफैक्चरिंग क्षेत्र में प्रवेश कर रहे हैं, लेकिन मुझे एक सवाल है। क्या आपको नहीं लगता कि यह खंड अत्यधिक भीड़-भाड़ वाला हो रहा है, क्योंकि कई खिलाड़ी बाजार में आ रहे हैं?

रमन भाटिया: हाँ, आप सही कह रहे हैं

शिवम: वह मेरा एक सवाल था। मेरा दूसरा सवाल है FY26-27 के लिए CAPEX के बारे में, क्योंकि हम इस नए खंड में प्रवेश कर रहे हैं। उस अवधि के लिए कंपनी की कुल योजनाबद्ध CAPEX क्या होगी?

रमन भाटिया: हम एक नए खंड में प्रवेश नहीं कर रहे हैं; यह एक बैकवर्ड इंटीग्रेशन है। हमारा पूंजी उपभोग काफी बढ़ रहा है, और हम सप्लाइ चेन चुनौतियों का सामना कर रहे हैं। हालांकि बाजार में भीड़-भाड़ है, हमें समय पर और गुणवत्तापूर्ण आपूर्ति नहीं मिल रही है। मुख्य लक्ष्य लागत को कम करना और हमारी आपूर्ति श्रृंखला को सुव्यवस्थित करना है। हम इन उत्पादों को लाभ कमाने के लिए नहीं बेच रहे हैं; बल्कि हमारा उद्देश्य हमारी आपूर्ति श्रृंखला को बेहतर बनाकर लाभ के प्रतिशत में सुधार करना है। उदाहरण के लिए, अगर हम अपनी आपूर्ति श्रृंखला को बेहतर करते हैं, तो हम अपनी रूफटॉप सिस्टम के लिए पैनल्स की समय पर डिलीवरी सुनिश्चित कर सकते हैं, जिससे हमारे आदेशों पर सकारात्मक प्रभाव पड़ेगा। हालांकि, अगर हम केवल सोलर पैनल्स को लाभ के लिए बेचने पर ध्यान केंद्रित करते हैं, तो इस भीड़-भाड़ वाले बाजार में टिके रहना कठिन हो सकता है। रणनीति स्पष्ट है: हमारा ध्यान अपनी कैशिव कंजमेशन को मजबूत करने और बैकवर्ड इंटीग्रेशन के माध्यम से आपूर्ति श्रृंखला को बेहतर बनाने पर है। यह दृष्टिकोण हमारे आंतरिक संचालन को सशक्त बनाने के लिए है, न कि पहले से ही भीड़-भाड़ वाले बाजार में प्रतिस्पर्धा करने के लिए।

शिवम: हाँ, और जैसे आपने कैशिव निवेश का उल्लेख किया, क्या आप इसे और स्पष्ट कर सकते हैं?

रमन भाटिया: हम अगले तीन वर्षों में कुल ₹300 करोड़ से अधिक का समेकित निवेश करने की योजना बना रहे हैं। कृपया ध्यान दें, यह राशि हमारी पीवी मैन्युफैक्चरिंग निवेशों में शामिल नहीं है।

शिवम: ठीक है, धन्यवाद सर। यही मेरे तरफ से है। मैं आपको शुभकामनाएँ देता हूँ।

रमन भाटिया: धन्यवाद सर।

मॉडरेटर: धन्यवाद। अगला सवाल आता है अगस्त्य दवे का, जो CAO Capital से हैं। कृपया आगे बढ़ें।

अगस्त्य दवे: श्री भाटिया जी, कैसे हैं आप?

रमन भाटिया: मैं ठीक हूँ सर। धन्यवाद।

अगस्त्य दवे: सर, मेरा सवाल ऑपरेटिंग मार्जिन्स के बारे में था, लेकिन आपने पहले ही इसका उत्तर दे दिया। मेरा अगला सवाल उस ₹300 करोड़ के कैपेक्स के बारे में है, जो आपने उल्लेख किया है। पीवी के अलावा, आप कौन से अन्य पहलों पर काम कर रहे हैं, और ये कहां लागू हो रहे हैं?

रमन भाटिया: सर, आपके सवाल का जवाब देने से पहले, मैं कुछ बातें सभी को बताना चाहता हूँ जो इस कॉल को सुन रहे हैं या इस ट्रांसक्रिप्शन को पढ़ रहे हैं। यह उनके लिए समझना महत्वपूर्ण है। पिछले चार वर्षों में, हमारी लाभप्रदता की वृद्धि दर लगभग 50% रही है, जबकि प्रमुख क्षेत्रों में हमारी आय वृद्धि लगभग 90% तक पहुंच चुकी है।

अगस्त्य दवे: ठीक है।

रमन भाटिया: आय में लगभग 50% की वृद्धि हुई है, और लाभ में लगभग 90% की वृद्धि हुई है। चूंकि हम पिछले 4 वर्षों से यह वृद्धि बनाए रखने में सक्षम रहे हैं, हमारे पास अब दो विकल्प हैं: या तो इस वृद्धि को बनाए रखें या यह योजना बनाएं कि हम इस उद्योग में और कितनी अधिक वृद्धि कर सकते हैं।

अगस्त्य दवे: ठीक है।

रमन भाटिया: संरचित या रणनीतिक वृद्धि के लिए, यह सिर्फ एक बाजार में रहने और कुछ करने से अधिक है। इसे हासिल करने के लिए, मुझे अगले 3 से 5 वर्षों में अपने प्रयासों के साथ प्रशिक्षण लेना होगा।

अगस्त्य दवे: ठीक है।

रमन भाटिया: हम इस पर कुछ समय से काम कर रहे हैं, और अब इसके परिणाम दिखने लगे हैं। पिछले साल, जब मुझसे कुछ लोगों ने इस तिमाही के लिए ₹50 करोड़ राजस्व के बारे में पूछा था, तो मैंने यह कहा था कि जो निवेश मैं कर रहा हूँ, उसका प्रभाव अगले कुछ तिमाहियों में दिखाई देगा। आज, अगर हम एक तिमाही में ₹200 करोड़ पार कर चुके हैं, तो यह दिखाता है कि प्रभाव वाकई में दिख रहा है। इसी तरह, जब हम ₹200-300 करोड़ के राजस्व की बात करते हैं, तो हम अपनी सप्लाइ चैन में समस्याओं की पहचान कर रहे हैं। एक बड़ी चुनौती यह है कि जिन उत्पादों को हमने लॉन्च किया है, उन्हें पूरी तरह से स्वदेशी बनाना और इन-हाउस बनाना आवश्यक है। उदाहरण के लिए, जब हम पावर मॉड्यूल्स या कंट्रोल कार्ड्स की बात करते हैं, तो कंट्रोल कार्ड्स पहले से हमारे पास हैं, और पावर मॉड्यूल्स को भी इन-हाउस लाने की प्रक्रिया चल रही है।

अगस्त्य दवे: ठीक है।

रमन भाटिया: तो, व्यापार के भीतर कई ऐसे क्षेत्र हैं जैसे कि सप्लाइ चैन, वेयरहाउसिंग, और संरचना, जिन्हें ध्यान देने की आवश्यकता है। जब हम सोलर पैनल की बात करते हैं, तो समान विचार लागू होते हैं, और हमें निवेश और बैंडविड्थ की भी आवश्यकता होती है। समेकन के लिए निवेश उन चीजों से आएगा जो एक-दूसरे को पूरक करती हैं, क्योंकि यहां बहुत से सामान्य तत्व हैं, खासकर क्योंकि हम एक उद्योग में

एक ही प्रकार का उत्पाद बना रहे हैं। उदाहरण के लिए, अगर मैं कहूँ कि मुझे सोलर इनवर्टर का निर्माण करना है, तो मैं उसी SNPC मशीनों और उत्पादों का उपयोग करूँगा ताकि इनवर्टर काइर्स बनाए जा सकें। इसी तरह, अगर मुझे EV चार्जर काइर्स बनाने हैं, तो वही उपकरण उपयोग में लाए जाएंगे। तो, मैं यह नहीं कह सकता कि मैं EV चार्जर काइर्स के निर्माण के लिए एक अलग प्लांट लगा रहा हूँ क्योंकि यह सब एक ही प्रक्रिया का हिस्सा है—इलेक्ट्रॉनिक और इलेक्ट्रिक काइर्स बनाना। मुझे उम्मीद है कि इससे संदेश स्पष्ट हो गया होगा।

आगस्त्य दवे: समझ गया, सर। एक उप-प्रश्न है कि क्या एक नया प्लांट स्थापित किया जाएगा, या यह समस्या बोटलने के अभ्यासों के माध्यम से हल होगी?

रमन भाटिया: मैंने यह पहले भी साझा किया है, लेकिन फिर से उल्लेख करूँगा। 2020 में, जब COVID आया, तो हम केवल 1,800 वर्ग मीटर के कारखाने में काम कर रहे थे, जो लगभग 50,000 वर्ग फीट के क्षेत्र में था। सब कुछ उसी स्थान पर किया जाता था—उत्पादन, वेयरहाउसिंग, और बाकी सब कुछ। आज, अगर हम कुल क्षेत्र की बात करें, तो हमने काफी विस्तार किया है। जिसमें हमने जो ज़मीन खरीदी है, वह कुल क्षेत्र अब लगभग 22,000 वर्ग गज, यानी लगभग 30,000 वर्ग मीटर है। इसमें से दो प्लांट पहले से ही चालू हैं, और तीन अतिरिक्त यूनिट्स के विस्तार के साथ यूनिट 2 के विस्तार का काम चल रहा है। हमने 4 एकड़ ज़मीन भी खरीदी है, और हम 2025 की ओर देखते हुए और 12 एकड़ ज़मीन खरीदने की योजना बना रहे हैं।

आगस्त्य दवे: ठीक है, सर। तो, मेरा अगला सवाल भविष्य के लिए तैयार होने के बारे में है। जब आप भविष्य की योजना बना रहे हैं, तो वर्तमान में मांग की स्थिति क्या है? HPDP टेंडर के लिए पाइपलाइन कैसी दिख रही है? और, रूफटॉप सोलर के बारे में, प्रधान मंत्री ने कुछ 2 करोड़ घरों के बारे में घोषणा की थी, अगर मैं सही याद कर रहा हूँ। क्या इस पर कोई अपडेट है?

रमन भाटिया: हाँ, आप सही हैं।

आगस्त्य दवे: हाँ, 2 करोड़ लक्ष्य के साथ, जाहिर है, यह तुरंत शुरू नहीं होता; हमेशा एक योजना चरण होता है। तो, हम अब उस प्रक्रिया में कहां खड़े हैं? और हम कब उम्मीद कर सकते हैं कि रूफटॉप सोलर उद्योग में महत्वपूर्ण अवसर सामने आने लगेंगे? उस क्षेत्र में विशेष विकास शुरू होने में और कितना समय लगेगा?

रमन भाटिया: हमारा नेटवर्क लगभग 100 वितरकों तक बढ़ चुका है, जिनमें से पिछले तिमाही में 40 नए वितरक जोड़े गए हैं। हमारा लक्ष्य है कि हम हर महीने 24 वितरकों को जोड़ें, और अंततः 300 वितरकों और 6000 खुदरा विक्रेताओं तक पहुंचें। यह 300-400 जिलों को कवर करेगा, और हर वितरक औसतन 1 करोड़ रुपये की वार्षिक आय उत्पन्न करता है, जिससे हमारे व्यवसाय में 300 करोड़ रुपये का अतिरिक्त योगदान होगा। हम PM सूर्य घर योजना पर सभी DISCOMs के साथ सीधे काम कर रहे हैं, जिससे महत्वपूर्ण व्यापार की उम्मीद है। कुल मिलाकर, हम उम्मीद कर रहे हैं कि पिछले साल की तुलना में हमारा व्यवसाय दोगुना होगा, जो इन दो प्रमुख वर्टिकल्स द्वारा संचालित होगा।

आगस्त्य दवे: सर, यह कब तक चलेगा? आपको कब लगता है कि वह मोड़ आएगा, जब यह सिर्फ तैयारी नहीं बल्कि राजस्व में भी तब्दील होने लगेगा?

रमन भाटिया: पिछले तिमाही में मैंने 40 वितरक जोड़े हैं।

आगस्त्य दवे: मैं आपकी तैयारी को समझ गया, सर।

रमन भाटिया: यह तैयारी के बारे में नहीं है, यह पहले से हो रहा है। इसका मतलब है कि मैं उन वितरकों को स्वीकार करता हूँ जो बिक्री करते हैं। वितरकों को जोड़ना सिर्फ उन्हें शामिल करना नहीं है, इसका मतलब है कि वे बिक्री में योगदान करते हैं।

आगस्त्य दवे: जब आप एक वितरक जोड़ते हैं, तो उनके 1 करोड़ रुपये का राजस्व कब शुरू होता है?

रमन भाटिया: 1 करोड़ रुपये का वार्षिक राजस्व मतलब वह प्रति माह लगभग 8-8.5 लाख रुपये उत्पन्न करेगा। यह 8 से 8.5 लाख उत्पन्न कर सकता है।

आगस्त्य दवे: तो सर, यह शुरू हो जाएगा।

रमन भाटिया: तो, 3.3 करोड़ का नया राजस्व।

आगस्त्य दवे: ठीक है, अब मुझे समझ में आ गया, सर।

रमन भाटिया: इस तरह, गति स्वाभाविक रूप से गुणा होगी। समय के साथ, सब कुछ समन्वित होगा, जिसमें आपूर्ति श्रृंखला, गोदाम, और उत्पादन भी शामिल होंगे।

आगस्त्य दवे: बिल्कुल, बिल्कुल। आपने अपनी पिछली टिप्पणी में यह कहा था कि PV साइड पर आपूर्ति श्रृंखला का मुद्दा है। हालांकि बहुत से आपूर्तिकर्ता हैं, लेकिन सामग्री की समय पर उपलब्धता अभी भी एक समस्या है, और हर कोई देरी का सामना कर रहा है।

रमन भाटिया: हां

आगस्त्य दवे: इसलिए मैंने पूछा, सर, इन बड़े आंकड़ों को P&L में दिखने में कितना समय लगेगा जब राजस्व ट्रांसलेट होगा? क्या यह संख्या बढ़ने में कुछ समय लगेगा?

रमन भाटिया: मुझे सिर्फ एक सवाल है। सर, हम वर्तमान में तिमाही दर तिमाही 3-4 गुना राजस्व बढ़ा पा रहे हैं। अगर आप कह रहे हैं कि यह अच्छा है, तो यह प्रोत्साहक है। लेकिन अगर मेरे निवेशक इससे भी बड़े आंकड़े सोच रहे हैं, तो वे मुझे और भी बड़े विचारों को चुनौती दे रहे हैं। मैं निश्चित रूप से सोचूंगा कि हम इसे तिमाही दर तिमाही 3x या 4x से अधिक विकास कैसे ले जा सकते हैं। मैं इस पर विचार करूंगा।

अगस्त्य देव: सर, मेरा सवाल इस दृष्टिकोण से नहीं था। मैंने पहले BPCL और HPCL के बारे में भी पूछा था। अंत में, मेरा सवाल वह पूंजी से संबंधित था जो आपने capex के लिए उल्लेख किया था। हालांकि, इसके साथ-साथ कार्यशील पूंजी की भी आवश्यकता होगी। यदि बड़ी छत के सोलर और BP, HP चार्जिंग स्टेशनों के लिए बड़े अनुबंध एक साथ आते हैं, तो capex के लिए आवंटित ₹300 करोड़ के अतिरिक्त, आपको कार्यशील पूंजी की भी आवश्यकता होगी। मैं अपने सवाल के साथ उसी दिशा में जा रहा था।

रमन भाटिया: बिल्कुल, सर। इन सभी पहलुओं पर काम जारी है, जिसमें ऋण, इक्विटी और वितरण नेटवर्क भी शामिल हैं। कार्यशील पूंजी को सुधारने के लिए प्रयास किए जा रहे हैं, और हम ट्रैक पर हैं। मुझे इस प्रक्रिया में कोई बड़ी चुनौती नजर नहीं आती।

अगस्त्य देव: तो, सर, मूल रूप से अगले साल, एक साल के भीतर, आपका प्लेट दोनों विभागों के साथ पूरा होगा—सोलर और सोलर पक्ष में बहुत कुछ होगा।

रमन भाटिया: अगर हम सोलर विभाग की बात करें, तो वर्तमान में यह कुल समेकित राजस्व का लगभग 30% योगदान करता है, EVs के मुकाबले। हमें विश्वास है कि यह आसानी से 50% तक पहुंच सकता है।

अगस्त्य देव: हां, आपने पिछले कॉल में कहा था कि यह 50-50 का अनुपात था।

रमन भाटिया: हां, बिल्कुल। यह दिन-ब-दिन सुधार रहा है, और हम इस पर कड़ी मेहनत कर रहे हैं।

अगस्त्य देव: सर, मेरा आखिरी सवाल वह फंडरेजिंग से संबंधित है जिसे आपने उल्लेखित किया था। आपने इस प्रक्रिया में बहुत सारी प्राथमिक आवंटन (preferential allotments) की हैं। आप अक्सर प्राथमिक आवंटन और सार्वजनिक फंडरेजिंग में शामिल होते हैं, लेकिन आप सोचते हैं कि आपको कितने राउंड की आवश्यकता होगी? आप कितनी इक्विटी जुटाने का लक्ष्य बना रहे हैं? इसके अलावा, क्या आपके पास इन फंड्स को जुटाने के लिए कोई समयसीमा या योजना है?

रमन भाटिया: सर, यह स्पष्ट है कि हम जून से पहले फंड जुटाने जा रहे हैं। हम इस पर 100% निश्चित हैं। हालांकि, सही राशि अनिश्चित है, लेकिन मुझे विश्वास है कि हम लगभग ₹200 से ₹300 करोड़ जुटा लेंगे।

अगस्त्य देव: ठीक है, सर, क्या आप इक्विटी का संदर्भ दे रहे हैं या इक्विटी और कर्ज दोनों का?

रमन भाटिया: मैं इस समय इक्विटी के बारे में बात कर रहा हूँ; कर्ज एक अलग मामला है।

अगस्त्य देव: सर, यह सामान्य रूप से आपकी पसंदीदा विधि है।

मॉडरेटर: माफ़ कीजिए, मैं आपको बीच में रोक रहा हूँ।

अगस्त्य देव: जी, मैं बस खत्म कर रहा हूँ। वही सवाल, मैं एक और वाक्य कहूंगा। सर, यह हमेशा आपकी पसंदीदा विधि रही है। आप व्यक्तिगत रूप से कंपनी में महत्वपूर्ण निवेश करते हैं, तो क्या आप इस पूंजी को लेंगे?

रमन भाटिया: नहीं, मुझे नहीं लगता कि ऐसा है। जो आप कह रहे हैं, वह सही नहीं लगता, और मुझे लगता है कि शायद कुछ गलतफहमी हो रही है। हम भी वही तरीका अपनाते हैं, लेकिन मुझे हमारी ओर से कोई गलती नहीं दिखाई देती। जहां तक मेरे द्वारा निवेश करने के पैसे की बात है, यह सच है कि जब भी मुझे मौका मिलता है, मुझे लगता है कि हम कुछ इक्विटी भी डाईल्यूट कर रहे हैं। हमने हमेशा अपनी बचत और कमाई को कंपनी में फिर से निवेश किया है। इससे हमारी कंपनी में विश्वास दिखता है। हमारे पास कोई साइड बिज़नेस नहीं है; जो भी हमने अब तक कमाया है, वह पहले दिन से (2004 से) कंपनी में वापस निवेश किया गया है। यहां तक कि जब हम अतिरिक्त पैसे कमा रहे थे, तो वह हमेशा कंपनी में वापस डाल दिए गए।

अगस्त्य दवे: बहुत धन्यवाद, सर।

रमन भाटिया: अगर आप पुराने किताबों को देखें, तो आपको अभी भी वही रुझान हमारे साथ दिखेगा।

अगस्त्य दवे: जी, बहुत धन्यवाद, सर, मुझे समय देने के लिए धन्यवाद।

रमन भाटिया: हम एक चीज़ के बारे में गहरे जुनून से काम कर रहे हैं: हमारा विजन, हम इस कंपनी को कहां ले जाना चाहते हैं। हम 2004 से निरंतर एक ही उद्देश्य के साथ काम कर रहे हैं, जिससे इस कंपनी को जितना बड़ा हो सके बनाया जा सके, और यही जुनून हमें हर दिन प्रेरित करता है।

अगस्त्य दवे: बहुत धन्यवाद, सर। शुभकामनाएँ, सर। मुझे अतिरिक्त समय देने के लिए बहुत धन्यवाद। धन्यवाद।

मॉडरेटर: देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर " " और "1" दबाएं। मैं प्रतिभागियों से अनुरोध करता हूँ कि वे प्रारंभिक दौर में प्रश्नों को सीमित रखें और अधिक प्रश्नों के लिए क्यू में वापस जाएं। देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर " " और "1" दबाएं। अगला प्रश्न आता है अल्मिया बोल्ला, एक व्यक्तिगत निवेशक से। कृपया आगे बढ़ें।

अल्मिया बोल्ला: नमस्ते सर। आपको बहुत-बहुत शुभ प्रभात, सर।

रमन भाटिया: शुभ प्रभात।

अल्मिया बोल्ला: आपके शानदार परिणामों के लिए बधाई, आप अपने 9 महीने के आंकड़ों में हैं, सर। सर, मैं आपसे एक सवाल पूछना चाहता हूँ जो वर्क इन प्रोग्रेस से संबंधित है, बैलेंस शीट और आय विवरण में इन्वेंट्री में बदलावों से संबंधित जो ₹8 से ₹9 करोड़ के बीच आंकड़े दिखा रहे हैं। क्या आप कृपया यह स्पष्ट कर सकते हैं कि ये आंकड़े कैसे गणना किए जा रहे हैं और मान्यता प्राप्त हो रहे हैं?

रमन भाटिया: अह, जो हुआ है वह यह है कि आपको समझना होगा, सर, कि हमारे पास जो आदेश आए हैं, वे विशिष्ट समयसीमाओं के साथ हैं। हमने इन समयसीमाओं को पूरा करने के लिए अपनी उत्पादन क्षमता को तेजी से बढ़ाया है, क्योंकि कई नए अवसर खुले हैं। जबकि मैं अभी सभी विवरण नहीं बता सकता, जल्द ही आपको जानकारी दी जाएगी। हमने नए ग्राहक प्राप्त किए हैं, नेपाल सहित नए बाजारों में

विस्तार किया है, और कई अंतरराष्ट्रीय साइट्स खोली हैं। इसके अलावा, मांग में उत्पाद-वार बदलाव हो रहे हैं, और हम इन बदलावों के अनुरूप कार्य कर रहे हैं। हम इन नए बाजारों में विस्तार के साथ लगातार प्रगति कर रहे हैं। तो, इसका असर जल्द ही कई गुना होगा।

आत्मिया बोल्चा: इसका मतलब है, सर, क्या ये सभी भविष्य के आदेश हमारे लिए स्टोर और सेव किए गए हैं, या कुछ और है?

रमन भाटिया: यह स्टोरेज नहीं है। मैं समझता हूँ: पहले, सिर्फ एक पाइपलाइन होती थी जिससे पानी या उत्पाद बहता था, और आप उस पाइपलाइन में वर्क इन प्रोग्रेस को देख सकते थे। अब, अगर आपके पास दो प्लांट हैं, जिनमें से प्रत्येक में 6 या 8 लाइन्स अलग-अलग उत्पादों के लिए चल रही हैं, तो सभी लाइनों में जो वर्क इन प्रोग्रेस है, वह एक साथ दिखाई देगा। तो, जब आप कंपनी के रूप में वर्क इन प्रोग्रेस को देखेंगे, तो वह एक बड़ा आंकड़ा होगा। यह दरअसल विकास का संकेत है। अगर यह इन्वेंट्री एजिंग होती, तो आप कह सकते थे कि यह ज्यादा है, लेकिन इस मामले में, इन्वेंट्री एजिंग बहुत कम है।

आत्मिया बोल्चा: बिल्कुल। तो, हम इसके लिए वर्किंग कैपिटल साइकिल डेज कैसे गणना करें, सर?

रमन भाटिया: वर्किंग कैपिटल बढ़ा है, इसमें कोई संदेह नहीं है। इसे कर्ज के माध्यम से बढ़ाया गया है, जो हमें करना पड़ा; नहीं तो काम कैसे होता? हालांकि, इसमें कोई अतिरिक्त चीजें नहीं होंगी। इसके अलावा, जो लाभ हम उत्पन्न कर रहे हैं, वह इसे समर्थन दे रहे हैं, साथ ही एकूअल्स का भी समर्थन है। जब आप वर्किंग कैपिटल साइकिल को दिनों के हिसाब से देखेंगे, तो यह इस तिमाही में स्पष्ट नहीं दिखाई दे सकता। हालांकि, अगर आप H1 और वर्तमान डेटा की जांच करें, तो आप देखेंगे कि वर्किंग कैपिटल को आदर्श रूप से 70-80 दिनों से अधिक नहीं होना चाहिए। हमारी इन्वेंट्री साइकिल, जिसमें सभी पाइपलाइन्स शामिल हैं, वर्तमान में 28 या 25 दिनों से कम है, और कुल साइकिल 78 या 80 दिनों के भीतर है। हमारा लक्ष्य इसे 60 दिनों तक कम करना है।

आत्मिया बोल्चा: समझ गया सर। सर, एक और सवाल है, हम DC EV चार्जर सेगमेंट में अपनी बाजार हिस्सेदारी बढ़ा रहे हैं। इसके साथ-साथ, हम अपनी सोलर पैनल पेशकश को भी बढ़ाने की योजना बना रहे हैं। चूंकि सोलर का बाजार हिस्सेदारी घटा है, हम इसे सुधारने के लिए रणनीतियों पर ध्यान केंद्रित कर रहे हैं।

रमन भाटिया: कंपनी की वृद्धि मुख्य रूप से EV चार्जर सेगमेंट द्वारा प्रेरित हुई है, यही कारण है कि सोलर सेगमेंट की तुलना में यह छोटा दिखाई दे सकता है। हालांकि, यदि आप सिर्फ सोलर पर ध्यान केंद्रित करते हैं, कंपनी की समग्र आय को छोड़कर, तो आप देखेंगे कि सोलर अपने खुद के गति से बढ़ रहा है। EV चार्जर्स की वृद्धि बस तेजी से हुई है, जिससे सोलर धीमी दिखाई दे रहा है। लेकिन नए सोलर उत्पादों के लॉन्च और निरंतर प्रयासों के साथ, सोलर क्षेत्र में वृद्धि महत्वपूर्ण रूप से बढ़ेगी, और यह कंपनी की समग्र वृद्धि में दिखाई देगा। जैसे-जैसे यह विकसित होगा, आपको बड़ा अंतर नजर आएगा।

आत्मिया बोल्चा: ठीक है। सर, EV DC चार्जर के बारे में, यह बढ़ रहा है, लेकिन सवाल यह है कि क्या यह सोलर पैनल के साथ समान रूप से काम करेगा या हमें दोनों सेगमेंट्स को अलग करना चाहिए और हर एक के लिए नया कॉर्पोरेट एक्शन प्लान बनाना चाहिए?

रमन भाटिया: नहीं, मुझे आपका सवाल सही से समझ में नहीं आया। क्या आप कृपया इसे एक बार फिर से दोहरा सकते हैं?

अत्मिया बोलछा: हां, DC चार्जर तेजी से बढ़ रहा है, और इसकी बाजार हिस्सेदारी बढ़ रही है। इसके साथ-साथ, हम सोलर पैनल सेगमेंट को समान गति से बढ़ाने पर ध्यान केंद्रित करेंगे। हालांकि, हमारा मुख्य ध्यान DC चार्जर पर होगा, ताकि इसे अधिकतम बढ़ाया जा सके।

रमन भाटिया: सुनिए, मैंने अभी यह कहा कि हम 1.2GW सोलर पैनल मैन्युफैक्चरिंग प्लांट लगाने की योजना बना रहे हैं। अगर हम 1.2GW की बात कर रहे हैं, तो इसका मतलब है कि पैनल मैन्युफैक्चरिंग अकेले 1000 करोड़ से अधिक की आय में योगदान करेगा। और अगर हम कैपिटल कंपनियों को भी शामिल करते हैं, तो आप खुद ही अंदाजा लगा सकते हैं कि आय कितनी बड़ी होगी।

अत्मिया बोलछा: ठीक है, सर। एक और बात में पूछना चाहूंगा।

मॉडरेटर: सर, मैं आपको बीच में रोकने के लिए माफी चाहता हूँ, क्या आप कृपया हमारी कतार में शामिल हो सकते हैं?

अत्मिया बोलछा: ठीक है।

मॉडरेटर: धन्यवाद। अगला सवाल रुथव से है, जो एक व्यक्तिगत निवेशक हैं। कृपया आगे बढ़ें।

रथव- हैलो सर, क्या मैं सुनाई दे रहा हूँ?

रमन भाटिया- हाँ।

रथव- मैं इस कंपनी को ट्रेक करने में नया हूँ और जानना चाहता हूँ कि क्या हाइड्रोजन क्षेत्र में कोई योजनाएँ हैं?

रमन भाटिया- मैंने पहले कई लोगों से यह कहा है कि हमारी Strategic Research & Insights (SRI) टीम पहले ही हाइड्रोजन पर काम कर रही है और उन क्षेत्रों की तलाश कर रही है जहाँ हम योगदान दे सकते हैं। हालांकि, सिर्फ एक नया ट्रेंड उभरने से यह नहीं मतलब है कि हमें तुरंत कूद पड़ना चाहिए। हमें पहले यह आकलन करना होगा कि हम कहां मूल्य जोड़ सकते हैं, एक SWOT विश्लेषण करना होगा यह समझने के लिए कि हम कहां फिट बैठते हैं, और यह सुनिश्चित करना होगा कि हम प्रभावी रूप से योगदान कर सकें और अपने शेयरधारकों के लिए राजस्व उत्पन्न कर सकें। इसमें समय लग रहा है, लेकिन हम निश्चित रूप से इस पर काम कर रहे हैं।

रथव- समझ गया सर।

मॉडरेटर- जी सर, कृपया आगे बढ़ें।

रथव- हैलो, हाँ, मैंने अपना बयान पूरा कर लिया है।

मॉडरेटर- जी सर, धन्यवाद। अगला प्रश्न अमित कुमार, एक व्यक्तिगत निवेशक से है। कृपया आगे बढ़ें।

अमित कुमार- इस अवसर के लिए धन्यवाद और अच्छे नतीजों के लिए बधाई। मेरा प्रश्न यह है कि हाल ही में अपने उद्घाटन भाषण में डोनाल्ड ट्रंप ने कहा कि वह इलेक्ट्रिक वाहनों को ज्यादा महत्व नहीं देते और अधिक ध्यान तेल और गैस पर दे रहे हैं। चूंकि हम सीधे तौर पर EV बैटरियों में शामिल हैं, मैं यह समझना चाहता हूँ कि इससे भारत के इलेक्ट्रिक वाहन क्षेत्र पर नकारात्मक प्रभाव कैसे पड़ सकता है।

रमन भाटिया- डोनाल्ड ट्रंप के बयान और निर्णयों का अमेरिकी अर्थव्यवस्था और अन्य पहलुओं पर महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ता है, लेकिन ये सीधे तौर पर भारत की प्रगति को नहीं निर्धारित करते। हालांकि उनके बयान भारत पर कुछ साइड इफेक्ट डाल सकते हैं, इसका प्रभाव इतना बड़ा नहीं होगा कि यह भारत की दिशा को पूरी तरह से बदल दे। अगर ऐसा आसान होता कि एक अन्य देश के राष्ट्रपति दूसरे देश की अर्थव्यवस्था को नियंत्रित कर सकते, तो हमारे पास एक एकल वैश्विक अर्थव्यवस्था होती, जो कि नहीं है। प्रत्येक अर्थव्यवस्था स्वतंत्र रूप से काम करती है, और जबकि एक देश के बयान दूसरे देशों पर कुछ प्रभाव डाल सकते हैं, उनका इतना बड़ा प्रभाव नहीं होता। उदाहरण के लिए, भारत की अर्थव्यवस्था, जिसमें बड़े पैमाने पर निर्माण संयंत्र, ऑटोमोटिव उद्योग और कंपनियों जैसे Servotech द्वारा किए गए महत्वपूर्ण निवेश शामिल हैं, बढ़ना जारी रखेगा। Servotech का बाजार आकार, भले ही यह दोगुना हो जाए, फिर भी भारत की कुल अर्थव्यवस्था का एक छोटा सा हिस्सा है। इसलिए, वैश्विक बयानों या प्रभावों के बावजूद, भारत अपनी वृद्धि की दिशा में बिना किसी महत्वपूर्ण असर के बढ़ता रहेगा।

अमित कुमार: ठीक है।

रमन भाटिया: कृपया इसके बारे में चिंता न करें, और इसे एक अलग दृष्टिकोण से देखें। धन्यवाद।

अमित कुमार: अगले 3 वर्षों के लिए जैसे FY26, 27, 28 के लिए राजस्व मार्गदर्शन क्या है?

रमन भाटिया: सर, मैंने कई बार आपके साथ बहुत कुछ साझा किया है, लेकिन समस्या यह है कि मैं बिल्कुल स्पष्टता के साथ सटीक संख्या नहीं प्रस्तुत कर सकता, न ही मुझे ऐसा करने की अनुमति है। मुझे लगता नहीं है कि इसे कहने की आवश्यकता है। हालांकि, अगर आप ध्यान से हमारे प्रदर्शन को देखेंगे, खासकर Q3 2023 (दिसंबर 23 तिमाही) में आई गिरावट, तो मैंने पहले ही कहा था कि ऐसी उतार-चढ़ाव सामान्य हैं, लेकिन हम प्रदर्शन करते रहेंगे क्योंकि हम अपने व्यवसाय, समुदाय और भारत के प्रति भावुक, नवाचारी और गंभीर हैं। निश्चित रहें, आप कुछ बढ़ा देखेंगे, और मैं Servotech की ओर से आपको यह आश्वासन देता हूँ।

अमित कुमार: धन्यवाद सर। यही मेरा एकमात्र प्रश्न था। धन्यवाद।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद। देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है तो कृपया अपने टेलीफोन की कीपैड पर " " और 1 दबाएं। मैं फिर से दोहराता हूँ, देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है तो कृपया अपने टेलीफोन की कीपैड पर " " और 1 दबाएं। सवाल आता है वसु धांगरी, एक व्यक्तिगत निवेशक से। कृपया आगे बढ़ें।

वसु धांगरी: हलो।

मॉडरेटर: कृपया आगे बढ़ें।

वसु धांगरी: हलो सर, क्या मैं सुनाई दे रहा हूँ?

रमन भाटिया: हां, कृपया बोलें।

वसु धांगरी: हलो सर, सबसे पहले शुभ प्रभात।

रमन भाटिया: शुभ प्रभात।

वसु धांगरी: जी, कंपनी की आय का 60% EV चार्जिंग से आता है, विशेष रूप से DC फास्ट चार्जर्स से। हालांकि, भारत में और अधिक कंपनियों के EV चार्जर बाजार में प्रवेश करने के साथ, क्या इससे कंपनी के उत्पादों की मांग पर नकारात्मक प्रभाव पड़ सकता है?

रमन भाटिया: सर, इसका कोई नकारात्मक प्रभाव नहीं हो सकता क्योंकि बाजार बहुत बड़ा है। हम इस बाजार में एक गंभीर खिलाड़ी हैं, और जबकि दूसरों को पकड़ने में समय लग सकता है, हम पहले ही आगे हैं। हम भविष्य पर ध्यान केंद्रित कर रहे हैं और आगे क्या है, इसे खोजने पर काम कर रहे हैं। नए खिलाड़ियों का प्रवेश केवल बाजार को विस्तृत करेगा, और हम उन घटकों पर काम कर रहे हैं जिन्हें हम इन नए खिलाड़ियों को भी प्रदान कर सकते हैं। हमारी योजना प्रतिस्पर्धा करने की नहीं है, बल्कि एक-दूसरे को समर्थन देने की है, और हम इस दृष्टिकोण पर काम कर रहे हैं। इससे निस्संदेह बाजार बड़ा और बेहतर होगा।

वसु धांगरी: ठीक है, सर, क्या तेल कंपनियों से और कोई आदेश आ रहे हैं, या आप किसी अतिरिक्त डीलस में शामिल हैं? क्या तेल कंपनियों से आने वाले कोई आदेश हैं जिनके साथ आपके डीलस हैं?

रमन भाटिया: हम केवल तेल कंपनियों को ग्राहक के रूप में ध्यान केंद्रित नहीं कर रहे हैं। हालांकि हमने कई CPOs, ऑटोमोबाइल कंपनियों और ऑनबोर्ड चार्जर्स के साथ काम किया है, हम खुद को तेल विपणन क्षेत्र तक सीमित नहीं रख रहे हैं। हमेशा संभावना रहती है कि भारतीय तेल या कोई अन्य तेल कंपनी अपनी योजनाओं को बदल सकती है या चार्जर्स जोड़ना बंद कर सकती है, लेकिन इससे Servotech की वृद्धि पर कोई असर नहीं पड़ेगा। हमारा ध्यान आदेश प्राप्त करने पर है, चाहे ग्राहक कोई भी हो। यदि कोई तेल विपणन कंपनी हमें आदेश देती है, तो हम उसे लेंगे; यदि नहीं, तो हम अन्य अवसरों पर काम करते रहेंगे।

वसु धांगरी: ठीक है।

रमन भाटिया: हम वर्तमान में कई ऑटोमोबाइल कंपनियों के साथ काम कर रहे हैं, जिनमें कई CPOs, ऑन-बोर्ड चार्जर्स, और 2-व्हीलर्स, 3-व्हीलर्स, और ट्रक्स के निर्माता शामिल हैं। बाजार बहुत विशाल है, और ग्राहक आधार व्यापक है। हम इन सभी क्षेत्रों के साथ काम कर रहे हैं, तो आपके पास महत्वपूर्ण परिणाम आने वाले हैं।

वसु धांगरी: ठीक है। धन्यवाद सर।

मॉडरेटर: धन्यवाद। देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई सवाल है तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर “*” और 1 दबाएं। हमारे पास अज्ञात निवेशक श्री अल्मिया बोलचा का एक फॉलो-अप सवाल है। कृपया आगे बढ़ें।

अल्मिया बोलचा: नमस्ते सर, क्या मैं सुनाई दे रहा हूँ?

रमन भाटिया: हां।

अल्मिया बोलचा: हमने हाल ही में चर्चा की थी कि हम एक EV प्लांट स्थापित कर रहे हैं, जो अतिरिक्त 1000 करोड़ रुपये की आय उत्पन्न करेगा। क्या आप इस प्रक्षिप्ति के समयसीमा का अनुमान प्रदान कर सकते हैं?

रमन भाटिया: मैंने कभी EV प्लांट का उल्लेख नहीं किया था; मैं PV प्लांट और PV मॉड्यूल की बात कर रहा था।

अल्मिया बोलचा: हां, माफ़ कीजिए, PV मॉड्यूल, सही है।

रमन भाटिया: मैंने यह कहा था कि जो PV मॉड्यूल हम बनाने जा रहे हैं, उसकी क्षमता 1.2GW होगी, जो लगभग 1000 करोड़ रुपये की आय में योगदान कर सकती है। हालांकि, चूंकि हम इसे कैपिटल कंजम्पशन के लिए स्थापित कर रहे हैं, परिणाम देखने में लगभग 1 से 1.5 साल का समय लग सकता है।

अल्मिया बोलचा: सर, कितना समय लगेगा? आपने पहले उल्लेख किया था।

रमन भाटिया: इसे पूरी तरह से संचालन में आने में लगभग 7-8 महीने का समय लगेगा।

अल्मिया बोलचा: यह 7-8 महीने में संचालन में आ जाएगा।

रमन भाटिया: मैं कोई प्रतिबद्धता नहीं कर रहा हूँ; मैं वही समयसीमा साझा कर रहा हूँ जो प्रोजेक्ट प्रबंधन टीम, सलाहकारों और ठेकेदारों ने हमें दी है। मैं बस आपको वही जानकारी दे रहा हूँ जो उन्होंने संप्रेषित की है। जैसे-जैसे हम आगे बढ़ेंगे, इसमें कुछ बदलाव हो सकते हैं।

अल्मिया बोलचा: ठीक है, सर, बहुत अच्छा। सर, एक आखिरी सवाल। चूंकि हम 300 वितरकों और 6,000 खुदरा विक्रेताओं को लक्षित कर रहे हैं, तो हम इस लक्ष्य को निकट भविष्य में कब तक प्राप्त कर सकते हैं? एक अनुमान, सर?

रमन भाटिया: हम पहले ही 100 वितरकों को पार कर चुके हैं। यदि हम हर महीने 24 वितरक जोड़ते रहते हैं, तो हम यह गणना कर सकते हैं कि हमें अपने लक्ष्य तक पहुंचने में कितना समय लगेगा।

अल्मिया बोलचा: ठीक है, 21 वितरक प्रति माह।

रमन भाटिया: लक्ष्य 24 है।

अत्मिया बोलचा: 24 वितरक प्रति माह। समझ गया, सर। समझ गया। इसके अलावा, सर, क्या अगले वित्तीय वर्ष के लिए हम कोई अन्य निम्न-स्तरीय आय प्रक्षिप्तियाँ प्रदान कर सकते हैं?

रमन भाटिया: मैंने जो कुछ भी कहा है, वह बहुत सी बातें हैं, और जिनसे मैं बात कर रहा हूँ, वे गणित में बहुत अच्छे हैं और चीजों का हिसाब लगा सकते हैं। मेरी स्थिति मुझे ज्यादा बात करने की अनुमति नहीं देती, इसलिए मैं आपसे अनुरोध करता हूँ कि आप विवरण की गणना करें। धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद। देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर " " और 1 दबाएं। मैं पुनः कह रहा हूँ देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर " " और 1 दबाएं। हमारे पास अत्मिया बोलचा का एक फॉलो-अप प्रश्न है। कृपया आगे बढ़ें।

अत्मिया बोलचा: सर, एक और सवाल है, हमने 300 करोड़ का CAPEX आवंटित किया है। इस 300 करोड़ के CAPEX को हमारे वर्किंग कैपिटल में कब तक जोड़ा जा सकता है?

रमन भाटिया: मुझे लगता है कि यह CAPEX है, वर्किंग कैपिटल नहीं। सर, यह CAPEX है, हम 300 करोड़ के CAPEX की बात कर रहे हैं। सर, वर्किंग कैपिटल और CAPEX अलग-अलग हैं, जहां तक मुझे पता है। सवाल स्पष्ट नहीं है; क्या आप कृपया स्पष्ट कर सकते हैं कि आप वास्तव में क्या पूछ रहे हैं?

अत्मिया बोलचा: हां, 300 करोड़ के पूंजीगत व्यय (CAPEX) के साथ, इसे निवेश करने में कितना समय लगेगा? इसका अनुमानित समयसीमा क्या है?

रमन भाटिया: हमारा लक्ष्य इसे दिसंबर 2027 से पहले पूरा करना है। क्षमा करें, हम 2025 में हैं। हमारा लक्ष्य इसे दिसंबर 2026 से पहले पूरा करना है।

अत्मिया बोलचा: हम इसे 2026 से पहले पूरा कर लेंगे। ठीक है। हां, सर। बस इतना ही। मेरे सभी सवालों का उत्तर देने के लिए धन्यवाद।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद। देवियों और सज्जनों, यदि आपके पास कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर "*" और 1 दबाएं। कोई और प्रश्न नहीं है। अब मैं श्री भाटिया को उनके समापन टिप्पणियों के लिए सौंपता हूँ।

रमन भाटिया: कॉल में शामिल होने और आपके विचारशील सवालों के लिए सभी का धन्यवाद। आज हमारी चर्चा बहुमूल्य रही है। हम अगले तिमाही में आपको फिर से अपडेट करने के लिए तत्पर हैं। समापन से पहले, पूरी Servotech टीम की ओर से, मैं आपको सभी को गणतंत्र दिवस की बहुत-बहुत शुभकामनाएँ देता हूँ। सुरक्षित रहें, और जय हिंद!