



14th November 2025

To,
National Stock Exchange of India Limited
Exchange Plaza, NSE Building,
Bandra Kurla Complex,
Bandra East, Mumbai-400051

Trading Symbol: SERVOTECH

Sub.: Intimation for Transcript of Earning Conference Call on Financial Results for the Quarter ended 30th September, 2025

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 Monday, 10th November 2025, with respect to the financial results for the quarter ended 30th September, 2025.

The transcript of Earning Calls 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 AND COMPLIANCE OFFICER
ICSI MEM. NO.: A38697

Servotech Renewable Power System Limited

(Formerly known as Servotech Power Systems Limited)

CIN : L31200HR2004PLC136025

Registered Office : Khata No. 1970, Khewat No. 1672, Khasra No. 21/20/2/2, Revenue Estate, Kundli, P.S.Rai, Sonipat, Haryana - 131029
Corporate Office : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crowne Plaza, Rohini Sector-10, New Delhi-110085



Servotech Renewable Power System Limited
Q2 FY26, Earnings Conference Call

Event Date/Time: 10/11/2025, 14:30 Hrs. IST.
Event Duration: 31 mins 42 secs

CORPORATE PARTICIPANTS:

Mr. Raman Bhatia
Managing Director

Mr. Vipin Kaushik
Chief Financial Officer

Q & A Participants list:

- | | | |
|----|----------------------|---------------------|
| 1. | Akshay Singh | Individual Investor |
| 2. | Ansh Wadhwa | Individual Investor |
| 3. | Rakesh Yadav | Individual Investor |
| 4. | Harish Chandra Singh | Individual Investor |
| 5. | Amitabh Vatsya | Sadhan |
| 6. | Gaurav Thakur | Individual Investor |
| 7. | Vivek Singh | Individual Investor |

English Transcript

Moderator

Ladies and gentlemen, good day and welcome to Servotech Renewable Power System Limited Q2FY26 earnings call. As a reminder, all participant lines will be in the listen-only mode and there will be an opportunity for you to ask questions after the presentation concludes. Should you need assistance during the conference call, please signal an operator by pressing “*” then “0” on your touch tone phone.

I now hand the conference over to Mr. Raman Bhatia, Managing Director, Servotech Renewable Power System Limited. Thank you and over to you sir.

Raman Bhatia

Thank you. Good afternoon, everyone, and a warm welcome to Servotech Renewable Power System Ltd.'s Q2 and H1 FY2025-26 earnings call.

As always, I deeply appreciate your continued trust and engagement as we discuss our performance and outlook.

The second quarter of FY26 presented a period of moderation after a strong start to the year. Our Q2 performance reflected a temporary softness in revenues and profitability, influenced by evolving circumstances which I'll explain you, initially, I'd like to share the data. On a standalone basis, total revenue stood at ₹10.3 crore in Q2 FY26, while EBITDA came in at ₹9.74 crore. PAT for the quarter was ₹2.27 crore. On a consolidated level, revenue stood at ₹107.65 crore, with an EBITDA of ₹7.44 crore and PAT at ₹39.51 lacs.

For the first half of FY26, we reported consolidated revenue of ₹244.82 crore, and PAT of ₹4.94 crore. These results reflect a year-on-year moderation, yet they underline our steady business fundamentals and disciplined approach amidst broader market realignments.

We have made some remarkable developments that will support and push our growth and revenues in the upcoming quarters and beyond. We have received multiple large scale solar rooftop projects from the Indian railways and state government agencies. We expanded internationally with significant tie ups in Mauritius and inauguration of a new subsidiary in Dubai. We've tied up with Zhuhai Piwin for indigenous manufacturing of battery energy storage systems and expand in the BESS sector. We've improved our customer service and set up an AI automated warehouse in Sonipat to boost logistics and PAN India fast delivery operations. We've now appointed Mr. Sonu Sood as our brand ambassador with a purpose to reach into the depths of the market and expand business to the grassroots levels for better profits in the upcoming quarters.

We are confident that Servotech's commitment to clean energy innovation and our proactive strategic roadmap will continue to deliver sustainable value for all the stakeholders in the quarters ahead. Thank you, and I look forward to sharing more on our performance and outlook as we proceed.

Before going to answer the questions, I just want to come back to my mother tongue so that I can share many things with you.

This briefing that I have given you, and the data that I have shared with all of you, is information that you might have already reviewed. Regarding this earnings call, I just want to share that this quarter's results might not be as favorable from an investor's point of view as you would have liked to see regarding what the company is doing, how it is performing, and if it is doing well.

I know you will have many questions, and I want to answer them all. However, I have two options: either I speak my mind now, or and I think this is better since many people have questions, we take those questions first. It is

possible that in answering those questions, I might cover all the points. If anything remains, I will cover it up after that.

So, we can start to take the questions now. Thank You.

Moderator

Thank you so much sir. We will now begin the 'Question & Answer' session. Anyone who wishes to ask a question may press * and 1 on their touch-tone telephone. If you wish to remove yourself from the question queue, you may press * and 2. Participants are requested to use handsets while asking a question.

Ladies and gentlemen we will wait for a moment while the question queue assembles.

The first question is from the line of Akshay Singh an individual investor. Please go ahead with your question sir.

Akshay Singh

Hi, Raman Sir.

Raman Bhatia

Hello.

Akshay Singh

Hi, very Good afternoon.

Raman Bhatia

Please go on.

Akshay Singh

My question is that you have recently partnered with Mauritius based Enovra Energy Solutions Limited. So I want to understand how you will proceed in the future with this collaboration.

Raman Bhatia

No, I couldn't hear your question clearly. It would be better for me if you could repeat it.

Akshay Singh

Yes Sir. As I have heard the news that Servotech has tied up with a Mauritius based company, Enovra Energy Solutions, to expand business in Mauritius. So, may I know what the next step is for this collaboration?

Raman Bhatia

Yes, this is quite standard. It is not a tie-up; they are basically just appointed as a distributor. So, this is the same model that we implement daily nationally and are currently doing with our 4,000 retailers. Similarly, we have started a contact point where we have appointed them as our distributor, and they will resell our products. And

if there are any government projects coming up there where we work with them, they will resell Servotech there.

Akshay Singh

Okay okay. Yeah, got it. Thank you.

Moderator

Thank you sir. Ladies and gentlemen, this is a gentle reminder that anyone who wishes to ask a question may press * and 1 on their touch-tone telephone. We'll wait for a moment while the question queue assembles.

The next question comes from the line of Ansh Wadhwa, an individual investor. Please go on ahead with your question sir.

Ansh Wadhwa

Good afternoon Raman Sir.

Raman Bhatia

Good afternoon.

Ansh Wadhwa

Sir I have a question. Which is the one thing you do better than every single one of your competitors and why can't they compete.

Raman Bhatia

Sir, first of all, it is our job to study what our competitor is doing, but competing with a competitor is not a good thing. We compete with ourselves, and we work to break our own benchmarks. Because when you start competing, you lose focus, which is of no benefit, and we have never done that.

So, we always work on making our own benchmarking better. For that, we research the market, how big the market is, what the market share is and we work on how we can expand our share within that market. That is an approach that you could call a constructive approach, not a destructive approach.

Ansh Wadhwa

Great sir, thank you very much.

Raman Bhatia

Thank you.

Moderator

Thank you sir. Our next question comes from the line of Rakesh Yadav, an individual investor, please go ahead sir.

Rakesh Yadav

Mr. Bhatia, very good afternoon. I am an individual investor. As I can see, there is a significant requirement for energy storage in the Indian EV industry, especially if I talk about commercial vehicles.

Raman Bhatia

Ji

Rakesh Yadav

So, what future does Servotech company see in energy storage, and what is it doing to achieve that?

Raman Bhatia

Sir, I would like to tell you two things about this that might be new to you. Perhaps that is why you asked this question, because you might not be aware of this matter.

The work on energy storage in India began in the year 2020-2021, when India started working on it. During that time, the very first energy storage system in Delhi, which was gifted by the German government and installed for the Indian government, was executed by Servotech at Shivalik in South Delhi for BESS. That was 0.5 MW; it was the first energy storage system we installed, and it was hybrid. Hybrid means it included energy storage, solar power, and was also grid-tied and grid-fitting. That is number one.

In addition to this, when we talk about EV. The first charging station in Delhi to be installed with an energy storage system was installed by us in Hauz Khas village. You can visit the Hauz Khas village parking lot and you'll find Servotech installed this charging station along with energy storage. So, we are quite experienced in this, and we're working very hard on that.

Rakesh Yadav

Thank you so much sir.

Raman Bhatia

Thank you.

Moderator

Thank you sir. Our next question comes from the line of Harish Chandra Singh, an individual investor, please go ahead sir.

Harish Chandra Singh

Thank you. Namaskar Raman Ji

Raman Bhatia

Namaskar

Harish Chandra Singh

It is mentioned in our presentation that you have a dedicated Research and Development department. So, I would like to know how large it is and what your annual budget is for it.

Raman Bhatia

Regarding our R&D team, we have approximately forty to fifty people. That is number one. This includes between 40 to 50 engineers and senior engineers.

In addition to this, we have quite a few tie-ups. If you look at our previous tenure, we have run multiple projects with various IITs, and we have applied for quite a few patents and have received several patents as well.

As far as the budget is concerned, many investors, bankers, and other people often don't fully understand us because we are accustomed to working with very limited resources. But yes, any work that someone else can do for 10 crore, we are capable of doing that project for less than one-third or one-fourth of the cost. Therefore, the work that should cost 100 crore, we can do for 25 crore.

We have been doing this, and if we talk about it, we have manufactured and launched many EV chargers in India. Furthermore, we have now upgraded our grid-tied inverters up to 30 kW. The technology we use for the hybrid inverters we are currently manufacturing is perhaps only available at one of India's top five or ten companies. We are already working on Lithium batteries, we are working on on-board chargers, and we are also working on some other technologies that I cannot share too much about with you right now, but you'll be handed the details soon. But we are very actively working on all these things.

Harish Chandra Singh

Thank you Raman.

Moderator

Thank you sir. Our next question comes from the line of Amitabh Vatsya from Sadhan, please go ahead.

Amitabh Vatsya

Hello, thank you sir. Thanks for the opportunity.

My question is with respect to the earlier version of the company, which was heavily dependent on orders from HPCL and BPCL. Now, if I look at that early stage, when HPCL and BPCL also had targets to install EV chargers, if I talk about HPCL and BPCL, their target was to install around 7,000 EV chargers, and according to the latest reports, they have reached around 6,500.

So, what kind of visibility do you see now from those three companies in terms of EV chargers?

And my second question is related to this EV business: how many fast chargers (DC chargers) and how many normal chargers have you installed up until now, and let's talk about the last 6 months specifically. Also, what direction should we assume for both these categories going forward?

Raman Bhatia

The EV charger market has seen a significant slump (or 'plummet') in the last 4-6 months, and this applies to everyone because government policies have changed considerably. They have withdrawn all the subsidies previously provided on hardware. Now, there are no subsidies, which has caused nearly all projects to come to a standstill.

Regarding revenues and other matters, we have become quite aggressive in other solar projects. Additionally, we are working with automobile manufacturers. Considering all this, we see many possibilities in the solar sector that we are working on.

Furthermore, in the EV space, we are focusing heavily on buses, larger vehicles, and also quite a bit on exports. We possess the necessary technology, and we are confident that as soon as the market opens up even slightly, we will be able to act very quickly.

Amitabh Vatsya

So, we are not taking these orders from the oil and gas sector into the order pipeline going forward? Because I haven't received this news.

Raman Bhatia

Sir, whether I wish it or not won't change how the world operates. When they [the oil and gas companies] themselves have dropped their projects, and no further projects are coming, I cannot be a part of that.

This question would be valid for me only if 10,000 chargers were being installed and Servotech wasn't getting an order. Then, this question would make sense. But if there's a vacuum in the market itself, and the demand is over or simply not there, then there is nothing I can do about it.

Amitabh Vatsya

To sir, Adani...

Raman Bhatia

Yes tell me please.

Amitabh Vatsya

Sir, your alignment was also with Adani Total Gas, that is the...

Raman Bhatia

Sir, all the companies have put all their projects on hold right now. If you look closely, any new charging stations that are coming up are being installed by those who are in the CPO (Charging Point Operator) model themselves, right?

So, the ones who are in the CPO model themselves, we are supplying them within those limits. Plus, our Servotech EV Infra is also expanding its own infrastructure, installing new charging stations. Additionally, in places where some automobile companies are working, we are supporting them on the backend.

Amitabh Vatsya

Okay, but sir, regarding the new line or chain, the on-board charger that you are talking about. Previously, you were in off-board, not on-board. So, with on-board, to what extent are you collaborating with OEMs? What is your market share? What is your plan going forward, since this market has already been captured by someone else?

Raman Bhatia

You have to enter that market and create your own share, right? So, we have already started working on that.

Additionally, we have also started work on E-rickshaw batteries and chargers for electric rickshaws because we see a big market there, so we're working on that as well. There is also a very large market for two-wheeler on-board chargers, which we are working on. We are also working on Type 7 chargers. We are working on all these things, and the results will be visible very soon.

Amitabh Vatsya

Sir, are you collaborating with OEMs in that space? Are you working with companies like Hero, Ather, and others?

Raman Bhatia

Sir, you can't just go in like that; how else would I approach them? I will have to sell it to them according to their vehicles, right? They are not launching any charging stations; they will be placing it inside the vehicle.

Amitabh Vatsya

Okay, thank you sir, thank you for the opportunity.

Raman Bhatia

Thank You.

Moderator

Thank you sir. Our next question comes from the line of Gaurav Thakur, an individual Investor, please go ahead with your question sir.

Gaurav Thakur

Good afternoon sir.

Raman Bhatia

Good Afternoon.

Gaurav Thakur

Sir, actually, if you look at the share price today, my questions are precisely about that, that the market has fallen quite a bit today.

Raman Bhatia

Ji

Gaurav Thakur

Servotech's share price has also fallen quite a bit, and it is still going down. And I know that you have made profits this time, but the profits are really less compared to the last quarter and also compared to the quarters of the previous year. So, are you guys planning anything in the upcoming quarters to retain investors, because I don't see the share as very stable for me to continue holding it?

Raman Bhatia

I had been waiting for this question for quite some time. And unfortunately, no one asked me this question, but since you have asked, I would like to ask your good name again.

Gaurav Thakur

Sir, Gaurav Thakur.

Raman Bhatia

Gaurav, this question has been on everyone's mind, although no one else asked it. If this question hadn't been there, perhaps the market wouldn't have fallen today, because this question signifies that this uncertainty is very genuine in the mind of any investor.

But today, through this earnings call, I want to tell everyone who is listening to this call now or will listen to it later: the position we are in today, the last quarter's results that you saw, which were visible to you and all investors, showing a significant drop, might be new only to those who have been following Servotech since 2021. This is because Servotech has performed consistently and grown continuously since 2021.

The drop that is visible today seems like a drop to them because they are not looking back beyond one, two, or four quarters, making them feel that we have fallen compared to our previous performance, and that means performance has declined.

So, from this call, I want to tell you that Servotech, the company, was founded in 2004. The journey from 2004 to 2025 is a 21-year journey. This has not happened for the first time in these 21 years; it has happened three or four times.

If I talk about 2005 or '06, the company was stuck at an average revenue of 3 crore for two or three years. But as soon as Servotech broke the 3 crore revenue mark in 2006, the revenue went from 3 crore to 26.5 crore between 2007 and 2012, which is a growth of roughly 780%. Then, after that, Servotech was again stuck between that 40 to 50 crore revenue bracket from 2012 to 2016. It took three years to break out of that.

In 2018, when our IPO came out and we moved forward from there, Servotech reached approximately 100 crore rupees. So, the jump from 50 crore to 100 crore happened in just 2 to 3 years. Then, from 2017 to 2021, we were stuck between 90 and 100 crore for three years. And if we talk about 2021 onwards, we crossed 675 crore in consolidated revenue last year. So again, that's about 650% growth in the last 5 years.

Behind the scenes, we also sit and work, we review why this happens. What happens is that when we grow very rapidly within a certain time frame, a lot of work needs to be done on that expansion: infrastructure, manpower alignment, product shifting, after-sales service. A lot of time is spent tuning all these elements. So, if you are looking only at revenue growth and profit growth, many things behind the scenes get unplugged, which indirectly leads to either your expenses increasing or your losses increasing, or you are unable to take care of the customer in the desired manner.

A very wise person once explained that if you manage to cross the battle from 1 crore to 5 crore, you can easily reach 25 crore. Once you break 25 crore, once you break 100, then you easily reach up to 500. And once you break this 500 crore block, then you can reach up to 2,500 crore.

So, this is the stage where we are currently paused. The most important growth we need to achieve now is figuring out how we can take a very big leap from here, and we are working on exactly that. Due to this, many circumstances hit us, which caused us to pause.

But the fortunate thing is that we understand this, meaning whatever is happening is an informed decision; it is done with consent and clarity as to why it is happening. It's not that this happened suddenly, and now we feel our results have dropped. We knew it beforehand. We had two ways: either we stabilize, or we prepare. So, it is possible that the third quarter's results may also not be very good, but I can guarantee that Servotech's future is very bright.

I will give you one more guarantee about this, one more thing I often see and hear about is that the company's management or the promoter's shareholding is continuously falling. But I want to tell you that from day one, the day I started this company, the number of shares I held (not in terms of percentage, but in terms of the number of shares) and the number of shares I hold today have continuously increased. Not a single share has been sold; the holding has not decreased. This means I have complete confidence in where this company will go, where I will take it, and where my team will take it with me.

If any small amount of shareholding was sold, it would only have been after purchasing more shares, and then selling a fraction of that. But no one can say that since the day the company was listed on the main board, the promoter's shareholding in Servotech has decreased even by one share; it has only continuously increased.

So, we are very confident about all this, and we are preparing for where we want to go. This current situation is very short-term. It might last six months, three quarters, or a maximum of four quarters, but it will not continue far into the future because the company's plans are very big, the market is huge, the vacuum is large. We simply need to increase our share and increase profitability, which will be easily achieved, but the preparation for that is taking time.

So, I want to assure all my shareholders: Don't worry about this; we will definitely achieve what we have planned. Thank you.

Gaurav Thakur

Thank you sir, thank you.

Moderator

Thank you, ladies and gentlemen, anyone who wishes to ask a question, press star and one on the touch on telephone.

Mr Bhatia, there are no one in the queue, so shall we close it?

Raman Bhatia

Should I deliver the closing remark?

Moderator

Sure so as there are okay so there are two question now hello shall we take the question?

Raman Bhatia

Yeah yeah please.

Moderator

Please all right definitely yeah next question comes from the line of Vivek Singh an individual investor please go ahead with your question sir.

Vivek Singh

Namaskar, namaskar ji, sir.

We see in the investor presentation that you have shown about six sections, such as solar products, charging, lithium and battery, Battery Energy Storage Systems, and Servotech Stabilizers. Regarding EV charging, you mentioned that there is no government focus or subsidy for the time being. So, looking ahead, should the company's focus be on these other areas like solar products, Battery Energy Storage Systems, or Servotech Stabilizers?

If you look at this, the total addressable market, which is the big language used nowadays, is enormous, not just in India, but globally, wherever you are going, like Dubai and Mauritius. The company has built itself from inverters up to this point, so our focus should be clear: okay, other difficulties will keep coming, but even if we make just one of these scalable, that is huge, whether it's 100 billion dollars or whatever the figure is, I can't even grasp the size, but there is huge scope, sir.

As far as this quarter or this year is concerned, everyone says that if you break 25 crore, you reach 100 crore, and if you break 100, you reach 500 crore. Look, those who have been with the company for a long time and who listen to you know that your effort, and the effort of the entire team, is very genuine. If someone judges this company based on just one quarter or one year, they will never be able to become a long-term investor in this company.

First of all, one must understand that this entire field is dynamic. This field is dynamic, and you are working very hard on it, which we keep getting updates about, and we see your interviews on TV.

Raman Bhatia

Firstly, the area we have for production today, and the investment we have made in infrastructure over the last 6 months, gives us the capacity to multiply last year's revenue by four times without needing significant additional investment in infrastructure. So, yes, some expenses may arise during expansion, but we are prepared for it, and it is already planned; it will continue. That is the first point.

Secondly, regarding the product, there is not a major challenge in the product line either, because we have the technology, we have the product, we have everything. The issue is that when certain things occur, you have to plan what to solve first and what to solve later, so you have to prioritize.

For us, the priority of an investor is simple: they look at three things, Is the company growing in revenue? Is the company growing in profit? Is the company growing in cash profit? They need to see these three things. But sometimes, as an entrepreneur, these priorities have to be temporarily deferred quarter-on-quarter, because there are certain backend issues that, if not followed up on time, could be ignored today to show profitability, but would ultimately cause us trouble later.

So today, we are working on systems and processes to make that scalability successful. For instance, we have entirely separated our warehousing recently. That will have a significant impact.

But unfortunately, due to changes in the GST regime, many purchases were delayed. Because if any end-user has to buy a product, they ask, 'Why should I pay 12% tax?' We have 4,000 retailers in India, and the revenue from them dropped to 10% of what it was. That dip caused many projects to be delayed.

But there is no feeling whatsoever that we cannot do this. Our orders in hand (order book) are quite strong. Customers in the market rely heavily on the company. We recently exhibited at REI Noida, and many people who met me personally there said, 'Sir, your product pricing, product quality, everything is good. We are with you.' I also went and met people and saw all the products, and I got the feeling that yes, we are on the right path and will definitely achieve what we have already planned in our mind and on our paper.

So, don't worry about that; we will definitely achieve it.

Vivek Singh

Sir, I don't worry. The person who has the determination to be a companion for the long journey will be successful in this. Minor setbacks will always keep happening in every business.

Raman Bhatia

Sir, this earnings call is precisely for those people who intend to stick around for the long term, to let them know what the company is doing.

Vivek Singh

Thank you. Thank you sir.

Raman Bhatia

Thanks lot, thank you

Moderator

Sir shall we conclude the call

Raman Bhatia

Please, I just want to we thank all the participants for attending this earning call, we believe that we have satisfactory run your through, run you through. our company updates and address every arising question there on put on the floor by the participant, we continue to see growth in our broad production portfolio, product portfolio and witness a strong momentum across our business support by R&D and other strategic initiatives, we remain focused on bringing new products, exploring new markets and creating value for all our stakeholders, please email us at investors.relations@servotechindia.com if you have any question, if you have any question which were not covered up in the session and hope you have a great day ahead, thank you once again.

Moderator

Thank you so much sir, ladies and gentlemen, on behalf of Servotech Renewable Power System Ltd., That concludes this Conference.

Hindi Transcript

मॉडरेटर

देवियों और सज्जनों, नमस्कार और सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड की Q2FY26 आय कॉल में आपका स्वागत है। एक अनुस्मारक के रूप में, सभी प्रतिभागियों की लाइनें केवल सुनने के मोड में होंगी और प्रस्तुति समाप्त होने के बाद आपके पास प्रश्न पूछने का अवसर होगा। यदि आपको कॉन्फ्रेंस कॉल के दौरान सहायता चाहिए, तो कृपया अपने टच टोन फोन पर “*” फिर “0” दबाकर एक ऑपरेटर को संकेत दें।

अब मैं कॉन्फ्रेंस सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड के प्रबंध निदेशक श्री रमन भाटिया को सौंपता हूँ। धन्यवाद और माइक आपको सौंपता हूँ, सर।

रमन भाटिया

धन्यवाद। सभी को नमस्कार और सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड की Q2 और H1 FY2025-26 आय कॉल में हार्दिक स्वागत है। हमेशा की तरह, मैं आपके निरंतर विश्वास और जुड़ाव की गहराई से सराहना करता हूँ, क्योंकि हम अपने प्रदर्शन और दृष्टिकोण पर चर्चा कर रहे हैं।

FY26 की दूसरी तिमाही में साल की मजबूत शुरुआत के बाद थोड़ी नरमी देखने को मिली। हमारे Q2 प्रदर्शन में राजस्व और लाभप्रदता में एक अस्थायी मंदी दिखाई दी, जो विकसित हो रही परिस्थितियों से प्रभावित थी, जिसे मैं आपको समझाऊंगा, लेकिन शुरुआत में मैं डेटा साझा करना चाहूँगा। एकल आधार पर, Q2 FY26 में कुल राजस्व ₹10.3 करोड़ रहा, जबकि EBITDA ₹9.74 करोड़ रहा। तिमाही के लिए PAT ₹2.27 करोड़ रहा। समेकित स्तर पर, राजस्व ₹107.65 करोड़, EBITDA ₹7.44 करोड़ और PAT ₹39.51 लाख रहा। FY26 की पहली छमाही के लिए, हमने ₹244.82 करोड़ का समेकित राजस्व और ₹4.94 करोड़ का PAT दर्ज किया। ये परिणाम साल-दर-साल थोड़ी नरमी दर्शाते हैं, फिर भी वे व्यापक बाजार पुनर्गठन के बीच हमारी स्थिर व्यावसायिक बुनियाद और अनुशासित दृष्टिकोण को रेखांकित करते हैं।

हमने कुछ उल्लेखनीय विकास किए हैं जो आने वाली तिमाहियों और उसके बाद हमारी वृद्धि और राजस्व को बढ़ावा देंगे। हमें भारतीय रेलवे और राज्य सरकार की एजेंसियों से कई बड़े सौर रूफटॉप प्रोजेक्ट प्राप्त हुए हैं। हमने मॉरीशस में महत्वपूर्ण गठजोड़ और दुबई में एक नई सहायक कंपनी के उद्घाटन के साथ अंतरराष्ट्रीय स्तर पर विस्तार किया है। हमने बैटरी एनर्जी स्टोरेज सिस्टम (BESS) के स्वदेशी निर्माण के लिए Zhuhai Piwin के साथ गठजोड़ किया है और BESS सेक्टर में विस्तार कर रहे हैं।

हमने अपनी ग्राहक सेवा में सुधार किया है और लॉजिस्टिक्स और अखिल भारतीय तेज़ डिलीवरी संचालन को बढ़ावा देने के लिए सोनीपत में एक AI स्वचालित वेयरहाउस स्थापित किया है। हमने अब श्री सोनू सूद को अपना ब्रांड एंबेसडर नियुक्त किया है, जिसका उद्देश्य बाजार की गहराई तक पहुंचना और आने वाली तिमाहियों में बेहतर लाभ के लिए व्यापार को जमीनी स्तर तक बढ़ाना है।

हमें विश्वास है कि स्वच्छ ऊर्जा नवाचार के प्रति सर्वोटिक की प्रतिबद्धता और हमारा सक्रिय रणनीतिक रोडमैप आने वाली तिमाहियों में सभी हितधारकों के लिए स्थायी मूल्य प्रदान करना जारी रखेगा। धन्यवाद, और जैसे-जैसे हम आगे बढ़ेंगे, मैं हमारे प्रदर्शन और दृष्टिकोण पर अधिक साझा करने के लिए उत्सुक हूँ।

प्रश्न का उत्तर देने से पहले, मैं अपनी मातृभाषा में आना चाहता हूँ ताकि मैं आपके साथ बहुत सी बातें साझा कर सकूँ। यह एक ब्रीफिंग जो मैंने आपको दी है, और जो डेटा मैंने आप लोगों के साथ साझा किया है, यह वह डेटा है जिसे आप लोगों ने पहले ही देख लिया होगा। और इस आय कॉल पर, मैं बस इतना साझा करना चाहता हूँ कि इस बार के जो परिणाम हैं, वे निवेशक के

दृष्टिकोण से उतने बेहतर नहीं हैं, जो आपको यह चीज़ बता सकें कि कंपनी क्या कर रही है, कैसा कर रही है, अच्छा कर रही है?

और बहुत सारे सवाल आप लोगों के पास होंगे, जिनके जवाब मैं देना चाहता हूँ। लेकिन मेरे पास दो तरीके हैं: या तो मैं अपने दिल की बात अभी रखता, या बेहतर है कि बहुत सारे लोगों के सवाल हैं, तो पहले उन सवालों को लेते हैं, और उन सवालों के जवाब में हो सकता है कि मैं उन सारे जवाबों को दे पाऊँ। और अगर कोई रह जाएगा, तो मैं उसके बाद कवर कर लूँगा। तो, अब हम प्रश्न लेना शुरू कर सकते हैं। धन्यवाद।

मॉडरेटर

बहुत-बहुत धन्यवाद सर। अब हम 'प्रश्न और उत्तर' सत्र शुरू करेंगे। जो कोई भी प्रश्न पूछना चाहता है, वह अपने टच-टोन टेलीफोन पर * और 1 दबा सकता है। यदि आप प्रश्न कतार से खुद को हटाना चाहते हैं, तो आप * और 2 दबा सकते हैं। प्रतिभागियों से अनुरोध है कि प्रश्न पूछते समय हैंडसेट का उपयोग करें।

देवियों और सज्जनों, हम प्रश्न कतार के इकट्ठा होने तक एक क्षण प्रतीक्षा करेंगे।

पहला प्रश्न एक व्यक्तिगत निवेशक अक्षय सिंह की ओर से है। कृपया अपने प्रश्न के साथ आगे बढ़ें सर।

अक्षय सिंह

हाय, रमन सर।

रमन भाटिया

हैलो।

अक्षय सिंह

हाय, वैरी गुड आफ्टरनून।

रमन भाटिया

कृपया आगे बढ़ें।

अक्षय सिंह

मेरा सवाल यह है कि आपने हाल ही में मॉरीशस स्थित एनोवरा एनर्जी सॉल्यूशंस लिमिटेड के साथ भागीदारी की है। तो मैं समझना चाहता हूँ कि आप इस सहयोग के साथ भविष्य में कैसे आगे बढ़ेंगे।

रमन भाटिया

नहीं, मैं आपका सवाल ढंग से सुन नहीं पाया, अगर आप दोहराएं तो बेहतर होगा मेरे लिए।

अक्षय सिंह

जी सर। जैसा कि मैंने यह खबर सुनी है कि सर्वोटिक ने मॉरीशस की कंपनी, एनोवरा एनर्जी सॉल्यूशंस के साथ मॉरीशस में व्यापार का विस्तार करने के लिए गठजोड़ किया है। तो क्या मैं जान सकता हूँ कि इस सहयोग के लिए अगला कदम क्या होगा।

रमन भाटिया

हाँ, तो यह बहुत ही मानक (standard) सा है। यह कोई गठजोड़ नहीं है, बल्कि उन्हें केवल एक वितरक के रूप में नियुक्त किया गया है। यह वही मॉडल है जो हम राष्ट्रीय स्तर पर हर रोज करते हैं और अपने 4,000 खुदरा विक्रेताओं के साथ कर रहे हैं। वैसे ही हमने अपना एक संपर्क बिंदु शुरू किया है, जिसमें हमने उन्हें अपना वितरक नियुक्त किया है, और वे हमारे उत्पादों को फिर से बेचेंगे। और अगर वहाँ कोई सरकारी परियोजनाएं भी आ रही हैं, जिनमें हम उनके साथ काम करते हैं, तो वे वहाँ सर्वोटिक के उत्पादों को बेचेंगे।

अक्षय सिंह

ओके, ओके। हाँ, समझ गया। धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद सर। देवियों और सज्जनों, यह एक विनम्र अनुस्मारक है कि जो कोई भी प्रश्न पूछना चाहता है, वह अपने टच-टोन टेलीफोन पर * और 1 दबा सकता है। हम प्रश्न कतार के इकट्ठा होने तक एक क्षण प्रतीक्षा करेंगे।

अगला प्रश्न एक व्यक्तिगत निवेशक अंश वाधवा की ओर से है। कृपया अपने प्रश्न के साथ आगे बढ़ें सर।

अंश वाधवा

गुड आफ्टरनून रमन सर।

रमन भाटिया

गुड आफ्टरनून।

अंश वाधवा

सर मेरा एक सवाल है। वह कौन सी एक चीज़ है जिसे आप अपने हर एक प्रतिद्वंद्वी से बेहतर करते हैं और वे प्रतिस्पर्धा क्यों नहीं कर सकते?

रमन भाटिया

सर, पहली बात तो यह है कि प्रतिद्वंद्वी क्या कर रहा है, इसका अध्ययन करना हमारा काम है, लेकिन प्रतिद्वंद्वी से प्रतिस्पर्धा करना कोई अच्छी बात नहीं है। हम खुद से ही प्रतिस्पर्धा करते हैं और हम अपने ही बेंचमार्क को तोड़ने पर काम करते हैं। क्योंकि जब आप प्रतिस्पर्धा करने लग जाते हैं, तो आप विचलित हो जाते हैं, जिसका कोई फायदा नहीं है, और हमने ऐसा कभी नहीं किया। तो हम लोग हमेशा अपनी ही बेंचमार्किंग को बेहतर करते हैं। इसके लिए बाजार हिस्सेदारी कितनी है, कितना बड़ा बाजार है, उस बाजार पर शोध करके, उस बाजार में हम अपने हिस्से को कैसे बढ़ा सकते हैं, हम उस पर काम करते हैं। यह वह दृष्टिकोण है जिसे आप रचनात्मक दृष्टिकोण कह सकते हैं, विनाशकारी दृष्टिकोण नहीं।

अंश वाधवा

बहुत खूब सर, आपका बहुत-बहुत धन्यवाद।

रमन भाटिया

धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद सर। हमारा अगला प्रश्न एक व्यक्तिगत निवेशक राकेश यादव की ओर से है, कृपया आगे बढ़ें सर।

राकेश यादव

मिस्टर भाटिया, वेरी गुड आफ्टरनून। मैं एक व्यक्तिगत निवेशक हूँ। जैसा कि मैं देख पा रहा हूँ कि भारतीय ईवी उद्योग में ऊर्जा भंडारण की काफी आवश्यकता है, अगर मैं वाणिज्यिक वाहनों की बात करता हूँ।

रमन भाटिया

जी

राकेश यादव

तो सर्वोटिक कंपनी जो है, वो ऊर्जा भंडारण में क्या भविष्य देखती है और उसके लिए वो क्या कर रही है।

रमन भाटिया

सर, मैं इसमें दो चीजें आपको बताना चाहूँगा जो आपके लिए नई हैं। शायद इसीलिए आपने यह सवाल पूछा क्योंकि शायद आप इस चीज को लेकर जागरूक नहीं हैं। भारत में जब ऊर्जा भंडारण का काम शुरू हुआ था, वह साल 2020-21 का था, जब भारत ने ऊर्जा भंडारण पर काम करना शुरू किया था। उस दौरान में, दिल्ली में जो पहला ऊर्जा भंडारण प्रणाली जर्मन सरकार की तरफ से स्थापित करके भारतीय सरकार को उपहार दिया गया था, वह सर्वोटिक ने ही शिवालिक, साउथ दिल्ली में BESS (बैटरी एनर्जी स्टोरेज सिस्टम) के लिए निष्पादित किया था। वह 0.5 मेगावाट का पहला ऊर्जा भंडारण था जो हमने स्थापित किया था, और यह हाइब्रिड था। हाइब्रिड का मतलब इसमें ऊर्जा भंडारण भी था, सौर भी था, और ग्रिड से जुड़ा भी था, ग्रिड फीडिंग भी थी। यह नंबर एक है।

इसके अलावा जब हम ईवी की बात करते हैं। तो ईवी में भी जो पहला चार्जिंग स्टेशन दिल्ली में ऊर्जा भंडारण के साथ स्थापित हुआ है, वह हमने हौज खास गाँव में स्थापित किया है। आप हौज खास गाँव पार्किंग में जाकर देख सकते हैं, और आपको सर्वोटिक द्वारा ऊर्जा भंडारण के साथ यह चार्जिंग स्टेशन स्थापित किया हुआ मिलेगा। तो हम इसमें काफी अनुभवी हैं और हम इस पर बहुत मेहनत कर रहे हैं।

राकेश यादव

बहुत-बहुत धन्यवाद सर।

रमन भाटिया

धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद सर। हमारा अगला प्रश्न एक व्यक्तिगत निवेशक हरीश चंद्र सिंह की ओर से है, कृपया आगे बढ़ें सर।

हरीश चंद्र सिंह

धन्यवाद। नमस्कार रमन जी।

रमन भाटिया

नमस्कार।

हरीश चंद्र सिंह

हमारी प्रस्तुति में उल्लेख किया गया है कि आपका एक समर्पित अनुसंधान और विकास विभाग है, तो मैं जानना चाहता हूँ कि वह कितना बड़ा है और आपका बजट कितना है साल का।

रमन भाटिया

हमारे पास जो R&D की टीम है, उसमें लगभग चालीस से पचास लोग हैं। यह नंबर एक है। इसमें 40 से 50 इंजीनियरों और वरिष्ठ इंजीनियरों सहित लोग शामिल हैं। इसके अलावा हमारे काफी सारे गठजोड़ हैं। अगर आप पिछले कार्यकाल को भी खोलकर देखेंगे, तो कई आईआईटी (IITs) के साथ हम अलग-अलग परियोजनाओं को लेकर चलते हैं और काफी सारे पेटेंट भी हमने इसमें आवेदन किए हैं और काफी पेटेंट हमें मिले भी हैं। और रही बात जहां तक बजट की, तो इसको लेकर काफी सारे निवेशक, बैंकर, और भी जो लोग हैं, वे हमें समझ नहीं पाते हैं, क्योंकि हमें बहुत कम बजट में काम करने की आदत है, क्योंकि हमारे पास संसाधन बड़े सीमित होते हैं।

लेकिन हाँ, हम कोई भी काम जो कोई 10 करोड़ में कर सकता है, हम उस परियोजना को एक तिहाई या एक चौथाई से भी कम लागत में करने में सक्षम हैं। और इसीलिए जो काम 100 करोड़ में होना है, वह काम हम 25 करोड़ में कर सकते हैं। और हम ऐसा करते आ रहे हैं, और हमने काफी सारे, अगर हम बात करें, तो हमने ईवी चार्जर काफी सारे भारत में बनाए हैं और लॉन्च किए हैं। इसके अलावा हम बात करें तो अभी हमने ग्रिड से जुड़े इन्वर्टर को 30 kW तक अपग्रेड कर दिया है।

हाइब्रिड इन्वर्टर जो हम आज की तारीख में बना रहे हैं, वह शायद भारत की शीर्ष पांच या 10 कंपनियों में से एक होगी, वह तकनीक हम लोगों के पास है। लिथियम बैटरी पर हम पहले से ही काम कर रहे हैं, ऑन-बोर्ड चार्जर पर हम काम कर रहे हैं, और इसके अलावा भी कुछ तकनीक पर हम काम कर रहे हैं जो मैं अभी आपके साथ बहुत ज्यादा साझा नहीं कर पाऊंगा, लेकिन आपको विवरण जल्द ही सौंप दिया जाएगा, लेकिन हम इन सभी चीजों पर बहुत सक्रिय रूप से काम कर रहे हैं।

हरीश चंद्र सिंह

धन्यवाद रमन।

मॉडरेटर

धन्यवाद सर। हमारा अगला प्रश्न साधन से अमिताभ वत्स की ओर से है, कृपया आगे बढ़ें।

अमिताभ वत्स

हैलो, धन्यवाद सर। अवसर के लिए धन्यवाद। मेरा सवाल है कंपनी के पिछले संस्करण के संबंध में, जो मूल रूप से एचपीसीएल (HPCL) या बीपीसीएल (BPCL) के ऑर्डर पर बहुत ज्यादा निर्भर था। तो अभी अगर मैं देखूं, वह एक शुरुआती चरण (early stage) में जब एचपीसीएल या बीपीसीएल को भी ईवी चार्जर लगाने थे, उनके लक्ष्य थे, तो अगर मैं एचपीसीएल बीपीसीएल की बात करूं तो उनका लक्ष्य कुछ 7,000 ईवी चार्जर लगाने का था, तो वे लोग अभी 6,500 के आसपास पहुंच गए हैं नवीनतम रिपोर्टों के अनुसार।

तो अभी आपको उन तीनों से ईवी चार्जर के मामले में क्या दृश्यता दिखती है, और ईवी चार्जर में मेरा दूसरा सवाल यह है, जो इसी ईवी व्यवसाय से संबंधित है, कि इसमें आपने अभी तक जो स्थापित किए हैं, और चलिए पिछले 6 महीनों की बात करते हैं, कितने तेज चार्जर स्थापित हुए हैं और कितने सामान्य चार्जर स्थापित हुए हैं, और आगे इन दोनों में क्या दिशा है, हम मानकर चलें?

रमन भाटिया

ईवी चार्जर का जो बाजार है, वह पिछले 4-6 महीने के अंदर काफी मंद आया है, उसमें काफी गिरावट आई है, और वह सभी के लिए है, क्योंकि सरकार की नीतियां काफी बदली हैं और उन्होंने जो अपनी सब्सिडी हार्डवेयर पर दी थी, वह सारी वापस ले ली है, अभी कोई सब्सिडी नहीं है, जिसकी वजह से सारे प्रोजेक्ट करीब-करीब रुक गए हैं। रही बात राजस्व की और दूसरी चीजों की, तो उसके लिए हम सौर ऊर्जा की दूसरी परियोजनाओं में काफी आक्रामक हो गए हैं।

साथ ही हम लोग ऑटोमोबाइल निर्माताओं के साथ काम कर रहे हैं, तो इस सब को लेकर हमें सौर ऊर्जा में काफी सारी चीजों की बहुत सारी संभावनाएं हैं, जिस पर हम काम कर रहे हैं, साथ ही ईवी में भी हम लोग बसों के लिए, बड़ी गाड़ियों के लिए, प्लस कुछ निर्यात पर काफी ध्यान केंद्रित कर रहे हैं। और वह तकनीक हमारे पास है, और हम देख रहे हैं कि जैसे ही उसके ऊपर थोड़ा सा भी बाजार खुलता है, तो हम बहुत ही तेज़ी से काम कर पाएंगे।

अमिताभ वत्स

तो हम लोग, तेल और गैस क्षेत्र से ऑर्डर पाइपलाइन में नहीं ले रहे हैं आगे जाकर? क्योंकि मुझे मिली नहीं यह खबर।

रमन भाटिया

सर, मेरे चाहने या न चाहने से दुनिया नहीं चलेगी। जब उनके प्रोजेक्ट ही उन्होंने छोड़ दिए हैं और आगे कोई प्रोजेक्ट ही नहीं आ रहे हैं, तो मैं उनका हिस्सा नहीं बन सकता। यह सवाल मेरे लिए तब हो सकता है अगर कभी 10,000 चार्जर लग रहे हैं और सर्वोटिक को कोई ऑर्डर नहीं मिल रहा, तब तो यह सवाल मेरे लिए बनता है। पर अगर बाजार में ही निर्यात आ गया है और मांग ही खत्म हो गई है या मांग ही नहीं है, तो उसमें मैं क्या कर सकता हूँ कुछ भी।

अमिताभ वत्स

तो सर, अडानी...

रमन भाटिया

हाँ, बताइए कृपया।

अमिताभ वत्स

सर अडानी टोटल गैस के साथ में भी आपका गठबंधन था, वह भी, डैट इज द...

रमन भाटिया

सर, सारी कंपनियों ने, सारे प्रोजेक्ट अभी होल्ड (hold) कर दिए हैं। अगर आप ध्यान से देखेंगे तो अगर नए चार्जिंग स्टेशन कोई आ रहे हैं, तो उन लोगों के आ रहे हैं जो खुद सीपीओ मॉडल में हैं, ठीक है? तो जो खुद सीपीओ मॉडल में हैं, उन्हें हम वही सीमाएं दे रहे हैं, साथ ही हमारा जो सर्वोटिक ईवी इन्फ्रा है, वह भी अपना बुनियादी ढांचा बढ़ाता जा रहा है, वह भी नए चार्जिंग स्टेशन स्थापित करता जा रहा है, साथ ही जिन भी जगहों पर कुछ ऑटोमोबाइल कंपनियां जो काम कर रही हैं, वहां पर हम उनको बैकएंड में समर्थन कर रहे हैं।

अमिताभ वत्स

ओके, लेकिन सर नया जो आपने लाइन, चैन है जो आप ऑन-बोर्ड चार्जर की आप बात कर रहे हैं। पहले आप ऑफ-बोर्ड में थे, ऑन-बोर्ड में नहीं थे, तो ऑन-बोर्ड में आप ओईएम के साथ आप किस हद तक, मतलब आप क्या बाजार हिस्सेदारी है, आगे आपका क्या प्लान है, क्योंकि यह बाजार तो पहले से किसी और ने कब्जा कर रखा है।

रमन भाटिया

आपको उस बाजार में घुसकर अपना हिस्सा बनाना पड़ेगा ना। तो उस पर पहले ही काम करना शुरू कर दिया है। और इसके अलावा ई-रिक्शा, इलेक्ट्रिक रिक्शा के लिए बैटरी चार्जर में भी हमने काम शुरू कर दिया है, क्योंकि उसमें भी हमें बड़ी बाजार दिख रही है, तो हम उस पर भी काम कर रहे हैं, 2-व्हीलर की भी बहुत बड़ी बाजार है ऑन-बोर्ड चार्जर की, उस पर काम कर रहे हैं, टाइप 7 चार्जर पर काम कर रहे हैं, वह सब चीजों पर हम काम कर रहे हैं, तो परिणाम बहुत जल्दी देखने मिलेंगे।

अमिताभ वत्स

सर, उसमें आप ओईएम के साथ जा रहे हैं? जैसे हीरो, एथर वगैरह के साथ आप काम कर रहे हैं?

रमन भाटिया

सर, वैसे तो आप जा नहीं सकते हैं, ऐसे तो मैं कहां ही जाऊंगा। मुझे तो बेचना पड़ेगा, तो उनकी गाड़ियों के हिसाब से ही तो बेचना पड़ेगा ना। उनके तो कोई चार्जिंग स्टेशन आ नहीं रहे, वो तो गाड़ी में रखेंगे।

अमिताभ वत्स

ओके, धन्यवाद सर, अवसर के लिए धन्यवाद।

रमन भाटिया

धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद सर। हमारा अगला प्रश्न एक व्यक्तिगत निवेशक गौरव ठाकुर की ओर से है, कृपया अपने प्रश्न के साथ आगे बढ़ें सर।

गौरव ठाकुर

गुड आफ्टरनून सर।

रमन भाटिया

गुड आफ्टरनून।

गौरव ठाकुर

सर, असल में आज शेयर मूल्य अगर आप देखेंगे, तो मेरे प्रश्न उसी के बारे में हैं कि आज बाजार काफी गिरा है।

रमन भाटिया

जी।

गौरव ठाकुर

सर्वोटेक का शेयर मूल्य भी काफी गिरा है, काफी, और अभी भी नीचे जा रहा है, और मैं जानता हूँ कि आपने इस बार लाभ कमाए हैं, लेकिन लाभ पिछले क्वार्टर से भी और पिछले साल के भी हम क्वार्टरों से तुलना कर रहे हैं तो वास्तव में कम हैं। तो क्या आप लोग आने वाले क्वार्टरों में निवेशकों को रोके रखने के लिए कुछ योजना बना रहे हैं, क्योंकि मुझे शेयर बहुत स्थिर नहीं दिख रहा कि मैं अभी भी इसे रोक कर रखूँ।

रमन भाटिया

मैं इस सवाल का इंतजार काफी देर से कर रहा था। और दुर्भाग्य से यह सवाल किसी ने मुझसे पूछा नहीं, पर आपने पूछा, मैं आपका शुभ नाम एक बार दोबारा पूछना चाहूँगा।

गौरव ठाकुर

सर, गौरव ठाकुर।

रमन भाटिया

गौरव ठाकुर। गौरव, यह सवाल मुझसे किसी ने नहीं पूछा, हालांकि सबके दिमाग में यह सवाल है। अगर यह सवाल नहीं होता तो शायद आज की बाजार नहीं गिरती, क्योंकि इस सवाल का मतलब ही यह है कि यह अनिश्चितता जो है, यह किसी भी निवेशक के दिमाग में बहुत वास्तविक है। लेकिन आज मैं इस आय कॉल के माध्यम से जितने भी लोग इस कॉल को अभी सुन रहे हैं या इसके बाद भी सुनेंगे, मैं बताना चाहता हूँ कि आज हम जहाँ खड़े हैं, जो आपने पिछले क्वार्टर का जो परिणाम देखा है जो दिखा है आपको और सभी निवेशकों को भी कि यह काफी गिरा हुआ है, यह उन लोगों के लिए नया हो सकता है जिन लोगों ने 2021 से सर्वोटेक को देखा है। क्योंकि 2021 से सर्वोटेक ने लगातार प्रदर्शन (perform) किया है और लगातार हम बढ़ते चले गए हैं। और आज जो भी गिरावट दिख रही है, वह गिरावट उनको यह लग रहा है क्योंकि वह एक क्वार्टर, दो क्वार्टर, चार क्वार्टर से पीछे नहीं देख पा रहे हैं, तो उनको लग रहा है कि इसके मुकाबले तो हम गिर गए हैं, न? इसका मतलब है कि प्रदर्शन गिरा है।

तो मैं यहाँ पर, इस कॉल से आपको यह बताना चाहता हूँ कि सर्वोटेक, जो कंपनी बनी थी वह 2004 में बनी थी। अब 2004 से 2025 का जो सफ़र है, वह 21 साल का सफ़र है। इन 21 सालों में यह पहली बार नहीं हुआ, ऐसा 3 या 4 बार हुआ है। अगर मैं बात करूँ तो 2005 या 6 में कंपनी जो काम कर रही थी, वह दो-तीन सालों में कंपनी 3 करोड़ के औसत राजस्व पर अटकी हुई थी। लेकिन 3 करोड़ के राजस्व को जैसे ही सर्वोटेक ने तोड़ा 2006 में, तो 2007 से लेकर 2012 तक, 3 करोड़ के राजस्व से सर्वोटेक पहुंची 26.5 करोड़ के राजस्व पर, यानी कि लगभग 780% की वृद्धि। तभी तो उसके बाद सर्वोटेक दोबारा से 2012 से लेकर 2016 तक फंसा रहा उसी चालीस-पचास करोड़ के राजस्व के बीच में। उसको 3 साल लगे इससे बाहर निकलने में।

2018 में जब हमारा आईपीओ (IPO) आया और उसके बाद से जब हम आगे बढ़े, तो सर्वोटिक पहुंच गया लगभग 100 करोड़ रुपए। तो 50 करोड़ से 100 करोड़ का उछाल (jump) था सिर्फ 2 से 3 सालों में। फिर 2017 से लेकर 2021 तक हम लोग 90 और 100 करोड़ के बीच में फंसे रहे 3 साल तक। और 2021 के बाद से अगर हम बात करें तो हम 675 करोड़ को पार कर चुके हैं पिछले साल में समेकित में। तो दोबारा से मतलब 650% की वृद्धि पिछले 5 सालों में।

तो इसके पीछे हम लोग भी बैठकर काम करते हैं, हम लोग भी समीक्षा (review) करते हैं कि ऐसा क्या है। तो होता क्या है कि जब एक निश्चित समय में जब हम बहुत तेज़ी से विकास करते हैं, तो उस विस्तार में बहुत सारे काम करने होते हैं, बुनियादी ढांचा, जनशक्ति संरक्षण, उत्पाद स्थानांतरण, बिक्री के बाद की सेवा, इसके अंदर जितना भी काम होता है, उन सबको ट्यून (tune) करने में आपका समय जाता है। तो अगर आप राजस्व वृद्धि और लाभ वृद्धि देख रहे हैं, तो पीछे बहुत सारी ऐसी चीजें अनप्लग हो जाती हैं, जिसमें आपकी अप्रत्यक्ष रूप से या तो आपके खर्च बढ़ने शुरू होते हैं या तो आपके नुकसान बढ़ने शुरू होते हैं। या आप ग्राहक की उस तरह से देखभाल नहीं कर पा रहे होते हैं।

तो एक बहुत बड़े समझदार व्यक्ति ने एक बार समझाया था कि 1 करोड़ से 5 करोड़ की जो लड़ाई है ना, वो अगर आप एक बार पार कर लो तो आप 25 करोड़ तक आराम से पहुंच जाते हो। जब आप 25 करोड़ को तोड़ दो। एक बार जब आप 100 को तोड़ते हैं, तो आप आसानी से 500 तक पहुंच जाते हैं, और एक बार जब आप इस 500 करोड़ को तोड़ देते हैं, तो आप 2500 करोड़ तक पहुंच सकते हैं। तो यह वह चरण है जहां पर अब आकर रुके हैं। इस चरण में हमारे को जो वृद्धि करनी है, वह सबसे पहली वृद्धि यह करनी है कि अब हम यहां से बहुत बड़ा छलांग कैसे ले सकते हैं, और हम उसी पर काम कर रहे हैं, जिसकी वजह से बहुत सारे परिस्थितियों ने भी हमें हिट दिया, जिसकी वजह से हम रुके हैं, लेकिन सौभाग्य की बात यह है कि हम समझ रहे हैं, यानी जो भी नहीं है, वह सूचित निर्णय है, यानी कि वह सहमति है, वह स्पष्टता है कि वह ऐसा क्यों है, ऐसा नहीं है कि वह अचानक हो गया। हमें लग रहा है कि हमारे परिणाम गिर गए, हमें पहले से ही पता है, और हमें लग रहा है कि वह परिणाम गिर गए थे। हमारे पास दो तरीके थे, या तो संभाल लें या हम तैयारी कर लें। तो हो सकता है कि तीसरा क्वार्टर भी आपको देखने के लिए बहुत बढ़िया न मिले, लेकिन सर्वोटिक का भविष्य बहुत बढ़िया है, इसकी गारंटी दे सकता हूँ। और उसकी सबसे बड़ी गारंटी एक और देता हूँ, एक और चीज़ मैं अक्सर देखता हूँ, जिसमें सुनने को भी मिलता है और देखने को भी मिलता है, वो यह कहते हैं कि लगातार जो कंपनी की प्रबंधन है या जो प्रवर्तक हैं, उनकी शेयर होल्डिंग गिर रही है, लेकिन मैं आपको यह कहना चाहूँगा कि पहले दिन से जिस दिन मैंने यह कंपनी शुरू की थी, उस दिन जो भी मेरी शेयर होल्डिंग थी, प्रतिशत के संदर्भ में नहीं, बल्कि शेयरों की संख्या के संदर्भ में, और जो शेयरों की संख्या आज है, वह लगातार बढ़ी है, एक भी शेयर गिरा नहीं है, कम नहीं हुई है।

इसका मतलब यह है कि मुझे पूरा यकीन है कि यह कंपनी कहां जाएगी और मैं इसको कहां ले कर जाऊंगा, और मेरी टीम इसको मेरे साथ कहां ले कर जाएगी। अगर कोई छोटा-मोटा शेयर होल्डिंग बिकी भी होगी तो वो तब बिकी होगी जब और खरीदी होगी, उसमें से कुछ बेच दिया। लेकिन अगर कोई यह कहे कि जिस दिन कंपनी मेन बोर्ड पर सूचीबद्ध (list) हुई थी, उस दिन सर्वोटिक ने प्रवर्तकों के जो भी शेयर थे, उसमें एक भी शेयर सर्वोटिक में से कम नहीं हुआ है, बढ़ता चला गया है।

तो हम बहुत आत्मविश्वासी हैं इस सब को लेके और हमें कहां जाना है, हम उसके लिए तैयारी कर रहे हैं, तो ये जो कुछ भी है, वह बहुत अल्पकालिक है, हो सकता है यह अल्पकालिक छह महीने चले, तीन क्वार्टर चले, अधिकतम चार क्वार्टर चले, लेकिन ऐसा नहीं है यह बहुत आगे चलेगा, क्योंकि कंपनी के प्लान बहुत बड़े हैं, बाजार बहुत बड़ी है, निर्वात बड़ा है, सिर्फ अपने हिस्से को बढ़ाना है, लाभप्रदता को बढ़ाना है, बहुत आसानी से हो जाएगा, पर उसकी तैयारी में समय लग रहा है। इसलिए मैं अपने सभी शेयरधारकों को यह आश्वासन देना चाहता हूँ कि इसकी चिंता न करें, हम निश्चित रूप से वह हासिल करेंगे जो हमने पहले सोचा था, धन्यवाद।

गौरव ठाकुर

धन्यवाद सर, धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद, देवियों और सज्जनों, जो कोई भी प्रश्न पूछना चाहता है, वह टच-टोन टेलीफोन पर स्टार और एक दबा सकता है।

मिस्टर भाटिया, कतार में कोई नहीं है, तो क्या हम इसे समाप्त करें?

रमन भाटिया

क्या मुझे समापन टिप्पणी देनी चाहिए?

मॉडरेटर

ज़रूर, तो चूँकि... ठीक है, तो अब दो प्रश्न हैं। हैलो, क्या हम प्रश्न लें?

रमन भाटिया

हाँ, हाँ, कृपया।

मॉडरेटर

कृपया, ठीक है, निश्चित रूप से हाँ। अगला प्रश्न एक व्यक्तिगत निवेशक विवेक सिंह की ओर से है, कृपया अपने प्रश्न के साथ आगे बढ़ें सर।

विवेक सिंह

नमस्कार, नमस्कार जी। सर हम यह देखते हैं निवेशक प्रस्तुति में आपने कुछ 6 खंड दिखाए हैं, कि जैसे सौर उत्पाद है, चार्जिंग है, लिथियम और बैटरी है, और बैटरी ऊर्जा प्रणाली और सर्वोटिक स्टेबलाइज़र। तो एक ईवी चार्जिंग में आपने बताया कि सरकार का कुछ ध्यान नहीं है, सब्सिडी नहीं है, तो यह इस समय में यह कंपनी का ध्यान आगे यह जो है बाकी जैसे सौर उत्पाद है, बैटरी ऊर्जा भंडारण प्रणाली या सर्वोटिक स्टेबलाइज़र पर रहेगा। इस चीज़ को अगर देखें तो इसका कुल संबोधनीय बाजार, जो आजकल बड़ी भाषा में बोलते हैं, यह तो बहुत ही बड़ा है, भारत में नहीं, यह पूरा जहाँ दुबई जा रहे हैं, मॉरीशस जा रहे हैं।

है, इन्वर्टर से और यहाँ तक कंपनी बनाई है, हमारा ध्यान स्पष्ट होना चाहिए कि ठीक है, बाकी सारी चीज़ें कठिनाइयाँ आती रहेंगी, भी स्केलेबल करें तो बहुत है, मतलब 100 बिलियन डॉलर या कितना है उसका, मुझे तो समझ भी नहीं आता, लेकिन बहुत स्कोप है सर। जहाँ तक बात है इस क्वार्टर की या एक साल की, पता है सबने बोला कि 25 करोड़ ब्रेक किया तो 100 करोड़, 100 ब्रेक किया तो 500 करोड़, देखिए जो कंपनी के साथ में लंबे समय से है और जो आपको सुन रहा है, आपका जो प्रयास है या पूरी टीम का जो प्रयास है, वो बहुत वास्तविक प्रयास है।

इसको एक क्वार्टर से या एक साल से अगर कोई जज करेगा तो कोई भी इस कंपनी में लॉन्ग टर्म इन्वेस्टर बन ही नहीं पाएगा, और ये सब क्षेत्र गतिशील हैं, पहली बात इसको समझना चाहिए, और ये क्षेत्र गतिशील हैं और आप उस पर बहुत मेहनत कर रहे हैं, जो कि हमें अपडेट्स भी मिलते रहते हैं, आपके टीवी पर इंटरव्यू आते रहते हैं।

रमन भाटिया

पहली बात ये कि जो हमारे पास उत्पादन के लिए जितना क्षेत्र है आज और हमने बुनियादी ढांचे में भी जितनी निवेश की है पिछले 6 महीने में, वो हमें क्षमता देती है कि पिछले साल के राजस्व को चार गुना भी गुणा कर दें, तो हमें ज्यादा घबराने की ज़रूरत नहीं है और बुनियादी ढांचे के लिए, ठीक है? यानी कि उसके बीच में कुछ विस्तार में कुछ खर्च आ सकता है, लेकिन हम उसके लिए तैयार हैं और वो पहले से ही योजनाबद्ध है, वो होता रहेगा, यानी रुक नहीं सकता, पहली बात।

रही बात जहाँ तक उत्पाद की, तो उत्पाद लाइन से भी बहुत ज़्यादा चुनौती नहीं है, क्योंकि हमारे पास तकनीक है, हमारे पास उत्पाद है, हमारे पास सब कुछ है। समस्या कहाँ है कि कुछ चीज़ें कई बार आती हैं, तो आपको योजना बनानी होती है कि किसे पहले हल करना है, किसे बाद में हल करना है, तो वहाँ पर आपको प्राथमिकता देनी होती है। तो हमारे लिए वह प्राथमिकता, एक निवेशक की जो प्राथमिकता होती है, वह सिर्फ़ दो-तीन देखती है कि कंपनी राजस्व में वृद्धि, कंपनी लाभ में वृद्धि, कंपनी नकद लाभ में वृद्धि कर रही है, उसको तीन चीज़ें देखनी होती हैं। लेकिन कई बार एक उद्यमी के रूप में इस प्राथमिकता को अस्थायी रूप से तिमाही-दर-तिमाही पीछे करना होता है, क्योंकि इसके पीछे कई चीज़ें ऐसी होती हैं कि अगर वो समय पर पूरी नहीं की गई, तो आज तो लाभप्रदता आपको दिखा दी जाएगी, लेकिन अंततः फंस जाएंगे।

तो आज हम उसी पर काम कर रहे हैं कि वो जो स्केलेबिलिटी है, उसमें सिस्टम्स और प्रक्रियाओं को स्केलेबल करना, जैसे अभी हमने अपनी वेयरहाउसिंग अलग किया है पूरा का पूरा, उससे काफी सारा प्रभाव आएगा, लेकिन दुर्भाग्य से, जीएसटी व्यवस्था में बदलाव आने की वजह से काफी सारी खरीद में देरी हो गई, क्योंकि किसी अंतिम उपयोगकर्ता को अगर उत्पाद खरीदना है, तो वह कहता है, 'मैं 12% टैक्स क्यों दूँ?'। 4000 खुदरा विक्रेता हैं हिंदुस्तान में और वह जो राजस्व था, वह राजस्व 10% रह गया। वह जो गिरावट था, उसकी वजह से बहुत सारे प्रोजेक्ट विलंबित हुए, पर कहीं से भी यह एहसास नहीं है कि हम नहीं कर सकते।

ऑर्डर्स इन हैंड यानी कि ऑर्डर बुक काफी मजबूत है, बाजार में ग्राहक काफी कंपनी पर भरोसा करते हैं। अभी आरईआई (REI) नोएडा में हम लोगों ने लगाया, जितने लोग भी मुझे व्यक्तिगत रूप से भी वहाँ मिले, उन लोगों ने यह बोला कि सर, आपके उत्पाद का मूल्य निर्धारण, उत्पाद की गुणवत्ता, सब कुछ अच्छा है, हम आपके साथ हैं, तो मैं भी और लोगों से जा के मिला और सारे उत्पाद देखे, तो यह एहसास आता है कि हाँ, हम सही रास्ते पर हैं और निश्चित रूप से वह हासिल करेंगे जो हमने पहले ही अपने दिमाग में और अपने कागज़ पर योजना बनाई है, इसलिए उसकी चिंता न करें, हम निश्चित रूप से हासिल करेंगे।

विवेक सिंह

सर, मैं चिंता नहीं करता, मेरा जो दृढ़ संकल्प जो लंबे सफ़र का साथी रहेगा, वही इसमें कामयाब होगा, छोटे-मोटे झटके तो हमेशा हर व्यवसाय में आते रहेंगे।

रमन भाटिया

सर, यह आय कॉल उन्हीं लोगों के लिए होती है जो लोग लंबे समय तक चलना चाहते हैं, उन लोगों को बताने के लिए कि कंपनी क्या कर रही है।

विवेक सिंह

धन्यवाद। धन्यवाद सर।

रमन भाटिया

बहुत-बहुत धन्यवाद, धन्यवाद।

मॉडरेटर

सर, क्या हम कॉल समाप्त करें?

रमन भाटिया

कृपया, मैं बस सभी प्रतिभागियों को इस आय कॉल में भाग लेने के लिए धन्यवाद देना चाहता हूँ। हम मानते हैं कि हमने आपको संतोषजनक ढंग से हमारी कंपनी के अपडेट्स दिए हैं और प्रतिभागी द्वारा पूछे गए प्रत्येक प्रश्न का समाधान किया है। हम अपने व्यापक उत्पाद पोर्टफोलियो में वृद्धि देखना जारी रख रहे हैं और R&D और अन्य रणनीतिक पहलों द्वारा समर्थित अपने व्यवसाय में एक मजबूत गति देख रहे हैं। हम नए उत्पाद लाने, नए बाजारों की खोज करने और अपने सभी हितधारकों के लिए मूल्य बनाने पर केंद्रित हैं। यदि आपके कोई प्रश्न हैं जो इस सत्र में कवर नहीं किए गए थे, तो कृपया हमें investors.relations@servotechindia.com पर ईमेल करें और आशा है कि आपका दिन शानदार हो, एक बार फिर धन्यवाद।

मॉडरेटर

बहुत-बहुत धन्यवाद सर, देवियों और सज्जनों, सर्वोटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड की ओर से, यह कॉन्फ्रेंस यहीं समाप्त होती है।

Note:

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