



RBM Infracon Limited

To,
Listing Department,
National Stock Exchange Limited
Exchange Plaza, C- 1, Block-G
Bandra Kurla Complex,
Bandra (E), Mumbai-400 051

Symbol: RBMINFRA

Dear Sir/Madam,

SUB: Submission of Transcript of Analysts/Investors Conference Call for Q3 FY25 held on Thursday, February 20, 2025.

With reference to the captioned subject and in accordance with the Regulation 30 read with Part A of Schedule III of the Securities and Exchange Board of India (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, please find enclosed herewith the transcript of the conference call with the Analysts/ Investors for the Q3 FY25 Financial Results of the Company held on Thursday, February 20, 2025. The Link for access in the said Audio clip is been attached in Annexure-1.

Kindly take the same on your record.

Thanking you,

Yours Faithfully

For, RBM INFRACON LIMITED

JAYBAJRANG RAMAISHISH MANI
Chairman Cum Managing Director
DIN: 03417579

ANNEXURE-1

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

<https://drive.google.com/drive/u/1/folders/15fy1mlen5pRQTm91JZ5UcsYpCUHdF2gd>

**“RBM Infracon Limited
Q3 FY '25 Earnings Conference Call”
February 20, 2025**

MANAGEMENT : MR. JAYBAJRANG RAMAISHISH MANI- Managing Director
ADITYA JAY BAJRANG MANI- Whole-time director
NARENDRA KUMAR SHARMA- CFO

MODERATOR: MR. GULSHAN SINGH – CONFIDELEAP PARTNERS

Moderator:

Ladies and gentlemen good day and welcome to RBM Infracon Limited Q3 & 9M FY25 results conference call hosted by Ventura Securities Limited. As a reminder all participant lines will be in the listen only mode and there will be an opportunity for you to ask questions after the presentation concludes. Should you need assistance during the conference call, please press * and 0 on your touch tone phone. Please note that this conference is being recorded.

Before we begin, I would like to point out that this conference call may contain forward looking statements about the company which are based on the beliefs, opinions, and expectations of the company as on date of this call. These statements do not guarantee the future performance of the company and it may involve risks and uncertainties that are difficult to predict. I would now like to hand over the call to Mr. Gulshan Singh from Confideleap Partners. Thank you and over to you Mr. Gulshan

Mr. Gulshan:

Yeah. Thank you ma'am. thank you and good day ladies and gentlemen. My name is Gulshan Singh from Confideleap Partners. We represent the investor relations for RBM Infracon Limited on a behalf of Ventura Securities and Confideleap Partners, I formally welcome you all to RBM Infracon Limited Q3 9M FY25 Earning Conference Call. The company is represented today by Mr. Jaybajrang Mani, chairman and managing director; Mr. Aditya Mani whole time director and Mr. Sanjay Sharma group CFO. I would now like to hand over the call to Mr. Aditya sir for his opening remarks. Thank you and over to you sir.

Mr. Aditya:

A very good evening to everyone. So we are pleased to announce another successful quarter for the company. During Q3 FY25 the company reported a total income of at least INR 6,519 lakhs reflecting a 95% YoY increases, on which we have -- EBITDA stood at INR 986 lakhs marking a 40% YoY growth while the EBITDA margin for the quarter was 15.20%, a decrease of 601 basis point aligning closely with our sustainable margin. Meanwhile, PAT stood at INR 670 lakhs, up by 38% of YoY with a PAT margin of 10.27% representing a decline of 430 basis points.

So, while during the 9M FY25 period, total income increased to INR 16,898 lakhs marking a 133% growth compared to the previous year. Meanwhile EBITDA grew by 120% to INR 2,463 lakhs, with an EBITDA margin of 14.58%, reflecting a decrease of 89 basis points. Our PAT stood at INR 1,660 lakhs recording a 137% increase. While the tax margin improved by 15 -- dip to 9.82% percent. At the end of the quarter our order books stood at INR 4,72,778 lakhs reflecting interestingly 242% growth in the first 9M FY on QoQ basis.

The order book remained stable primarily due to the successful completion of the project with the new order nearly offsetting the completed one. As a part of our commitment to extending into the clean energy sector, we are actively exploring opportunity with a strong focus on green hydrogen and solar energy. Taking a significant step in the direction during the quarter we have established RBM Green Energy Private Limited, a whole owned subsidiary to drive our growth in the phase of green energy segment. Regarding our latest update to the ONGC, we have successfully taken over the project on the 17th January 2025 ahead of the timeline set by the ONGC which is another remarkable milestone achieved by RBM.

As per the terms and condition of the contract revenues on that particular project will reflect in the RBM book from big financial year to ensure efficient and timely execution. We have a single dedicated team of experts who are at their best talk to the technology and their mentor also. Yesterday on 19th February, in a board meeting the board approved the insurance of INR 50 lakh fully convertible warrants at 580 each with conversion option available within 18 months from the allotment date. The company will raise INR 290 crore providential allotment with 30 lakhs warrant allotted to the promoter group. Thank you and now we can open the floor for the question and answer. Thank you.

Moderator:

Thank you, sir. Ladies and gentlemen we will now begin the question-and-answer session. If you have a question please press * and 1 on the telephone keypad and wait for your turn to ask the question. If you would like to withdraw your request you may do so the pressing * and 1 again. I request the participants to assist with any questions in the initial round and join back the queue for more questions. First question comes from Aman Soni from Nvest Analytics Advisory LLP. Please go ahead.

Aman Soni:

Hello. Am I audible sir?

Mr. Sharma:

Yes.

Aman Soni:

Sir my question is on the GST demand that you published in your results. You are mentioning ki we have been INR 4.3 crore. So when this amount was paid and where this is getting reflected in P and L statement?

Mr. Sharma:

Aman ji, regarding the GST I suppose this GST was due to some issues with one of our support that we got some form of confirmation at their end and that's why it came back to us. When this thing happened we had a discussion with the concerned parties and they said they will return the amount to us. So as such there is no financial impact on the company. So whatever we are paid, we are recovered from the parties. So into whose default that demand came so that's why it is not reflected in the P and L because it's not our loss. We paid and we recovered, thank you.

Aman Soni:

Understood and secondly like what is the revenue guidance and bad guidance for Q4?

Mr. Sharma:

The path that we'll keep it the same percentage mostly the 9% and 10 % which we have been achieving in last few quarters and tentatively we think we can reach to INR 300-325 crores by end of this. So it's a cumulative figure I'm telling you, not for the quarter.

Aman Soni:

Sorry, I didn't get you sorry. Can you repeat?

Mr. Sharma:

I am saying for the year targeting to achieve around INR 300-325 crores, out of that INR 168 we have achieved till December. So the balance is to be released in this last quarter.

Aman Soni:

And that margins will be same in line with these quarters.

Mr. Sharma:

It will be around 9% to 10 %.

Aman Soni:

And what about FY 26 because I think you reduced your guidance. Earlier it was INR 400 crore for this year now you are saying INR 300-325 crores.

Mr. Sharma:

Yes. I believe that it was INR 400 crore initially but due to some alignment at the customer, our client side there were some redesigning to be done at the end of some work some bigger work where we were expecting good work to be completed. But due to this redesigning of their plant and all those things, which we have beyond our control, we have to revise the figure that we should be able to try to achieve

Aman Soni:

So these delays that happened at the customer end so are we (inaudible 00:09:58)

Mr. Sharma:

No, the things are beyond our control, so yeah

Aman Soni:

So, is it like the same customer is still with us because you are saying it is due to design change at the end of the day.

Mr. Sharma:

If someone is constructing effective or something and if there is a change in the design, you do not change in their plan or a change in their capacity which they had intended initially. So, when you increase your capacity then you have to change your production plan and everything. And due to that we have to slow down if the work was not stopped I would say, but we had to slow down so that's why our turnover was a bit on the downside. But if we compare to the last year, from INR 129 to 300 still there is data achievement.

Aman Soni:

And what about next year, sir?

Mr. Sharma:

Next year, our target is around INR 650 crores, INR 650-700 crores what we are trying to achieve. The management is geared-up and if you have kept the watch on the notification, there is a recent notification which says there's a potential and the potential allotment has recently accepted the notification. So the promoters are putting in money for the better performance and to push the growth. So based on that liquidity we are expecting a good jump in the turnover.

Aman Soni:

And sir this ONGC project that is currently going on, once it starts contributing to our revenue so what kind of margin improvement are we targeting?

Mr. Sharma:

ONGC, as of now at the initial stage. If you're going to the... it's a production enhancement contract. So we have taken over the team but for us we will do the production, we have started working on it but the production, the majors which we want to take, to work over, additional drilling and all those things it will take some time. So as you know it is contributing but marginally to the top line but in next year onwards it is just closed data you can say. It will take us a year or two to reach the peak and then you will see the real impact of the ONGC project. But definitely the next year you'll see the difference and obviously it is not based on the lower current margins which we are achieving the other one. It is the margins in ONGC definitely are on the higher side but the overall path still remains the composition of the tool and that composition of the turnover and all. So that's how we are doing the projections.

Aman Soni:

So next year if you are saying we will do INR 650-700 crores of top line what kind of bottom line are we anticipating?

Mr. Sharma:

Let's think, keep it with and it would be around 9-10%.

Aman Soni:

9-10%. and in next quarter I think given you this guidance and obviously this is 20th Feb, so half of the quarter is already gone. So based on that you are guiding for almost INR 160 crore only for this quarter right and 9% kind of...

Mr. Sharma:

9%, Yes

Aman Soni:

9-10%. So that means this quarter should be close to INR 15 crore kind of profit, right.

Mr. Sharma:

Yeah, you can say so.

Aman Soni:

And next year we are targeting INR 60-70 crore profit

Mr. Sharma:

Yes.

Aman Soni:

Got it, sir. And sir, all these things that are going on in last couple of months regarding the manufacturing plant of the company, its existence. So can you please clarify the investor community on the kind of so that that makes some end to these these noises that are happening at the social media end?

Mr. Sharma:

What you said about manufacturing plan? I didn't get that.

Aman Soni:

The tie-up that we had with one of our customer, I don't remember the name. I think the plant is getting ready, right? It is on the -- I think green hydrogen side, the tie up that we are having.

Mr. Sharma:

No, see the green hydrogen was they had done an MOU and in every subsequent con-call or I don't know we have said that we are working on the green hydrogen and as Mr. Adithya had also said initially in the opening speech that green hydrogen and the solar, they are in our plants and accordingly there's a fully owned subsidiary company has been also found in December. So we are going at a slow phase.

Mr. Aditya:

उसमें ट्रांसपोर्टेशन की पॉलिसी नहीं बनी है।

Mr. Sharma:

So that's why we said that we are doing research and other things. We are not rushing through because that's totally new, green hydrogen.

Aman Soni:

Understood, okay. I was looking at your Twitter...

Moderator:

Can you please join the queue?

Aman Soni:

Oh yeah, sure.

Moderator:

Thank you. Next question comes from Kamal Jeswani from YouFirst Capital. Please go ahead please

Mr. Jeswani:

Yes. Hi. Can I know that the what is the reason for the decline in the EBITDA margins this quarter?

Mr. Sharma:

See, the decline in the margin... am I audible?

Mr. Jeswani:

Yes.

Mr. Sharma:

The decline in margin is visible only as compared to the last quarter. Last quarter was exceptional. Sometimes it depends on another combination of sales which are good. So that was exceptional margin. But if you see our overall last year's margins and currently at 9 months margin we are still online.

Mr. Jeswani:

Okay. That means the coming quarter you are expecting a increase in margins?

Mr. Sharma:

We are pushing through the increasing in the top line. So the bottom line will take care. The margin percentage wise we are keeping the same. Due to the increase in top line, obviously the amount will go.

Mr. Jeswani:

So around 15% is what the beta margins we can expect?

Mr. Sharma:

Yeah

Mr. Jeswani:

Okay. So and also saw that there has been... the order book has not gone up this quarter. Any particular reason? There's no growth in the opening and the closing order book.

Mr. Sharma:

Okay. There's no big growth because as compared to the last quarter we have got new orders and we executed around the INR 65 crore work. So more or less we got the same type of orders and which got netted off because we put the order to be executed.

Mr. Jeswani:

Okay. But no fresh. There was no major order received last quarter.

Mr. Sharma:

Not big one. Yeah. We are working on few but the results are awaited. So let's hope for the product.

Mr. Jeswani:

Can we expect growth in the order book this quarter?

Mr. Sharma:

Sorry?

Mr. Jeswani:

Can we expect growth in the order book this quarter?

Mr. Sharma:

We are trying our best. If we are targeting around 600 plus for the next year. Definitely we'll have to work hard on that line. The management is really putting best efforts and hard work. So we are confident that we should get some big orders.

Mr. Jeswani:

Okay. And what are our plans for solar? Are we doing solar EPC work is what we are planning?

Mr. Sharma:

Let me not say anything specifically because we are still at the doing a deep dive. So once we take some almost final decision, we'll definitely inform you.

Mr. Jeswani:

Okay. That means as of now there in the order book there's no order from either the solar or the green hydrogen.

Mr. Sharma:

No,

Mr. Jeswani:

Anything in the pipeline? Okay.

Mr. Sharma:

No.

Mr. Jeswani:

Thank you. I'll come back for further queries.

Moderator:

Thank you. I request the participants to restrict the two questions in the initial round and join back the queue for more questions. Next question comes from Jinesh Shah, an individual investor. Please go ahead.

Jinesh Shah:

Thank you for the opportunity. Sir, I think the management has been going to do upfront payment of 25% of this warrant. And what about balance 75% ? When it will be paid by management?

Mr. Sharma:

So care warrant was like right now we have approved. It has to be approved by the stock exchange which will take. We are expecting the approval from NSA by June. Once we get the final approval from the authorities, definitely the allotment will happen initially. After the allotment within let's say next 15 days, the 25% will come. And for the remaining 75% there is a period of 18 months from the date of allotment. So out of that it's a INR 290 crore allotment. So 50% will come in the FY 26 and the remaining 50% in the year after.

Jinesh Shah:

Okay. So what kind of initial investment expected on this ONGC production enhancement project? Since the project is already being approved, it is EPC project as you mentioned. And what kind of volume we expect in terms of oil and gas for first year, the next financial year for this production enhancement contract.

Mr. Sharma:

First year will be a bit...it's a slow take-off kind of a contract because we have to do work towards. See for the production enhancement there are only two ways to do it. One is the workover and another one is the drilling. So the first workover is already started as we speak. We already started. So the impact of the more workover we do, the effect on the top line will be according to that. Our plan is to do the workover and as soon as possible so that we get reward for the remaining period of the 15 years. It's a 15 year contract. So if we do this enhancement activities at the early stage, the reward which we get will be for the better period.

Jinesh Shah:

Understood. So sir, out of this INR 650-700 crore guidance you have given, can we expect any revenue from this production enhancement contract of ONGC for next financial?

Mr. Sharma:

For around first year, I don't want to put a big figure but anything between INR 40-50 crores.

Jinesh Shah:

Okay. Sir, one of the largest projects is epitome is going on. What is the percentage of billings we have done as on today out of this INR 958crore?

Mr. Sharma:

The major billing has not happened in that the reason. See that's what I was trying to explain. I didn't mention the name at that time in the previous query. But there was some capacity enhancements at their end. Production capacity was almost doubled by them what they had initially planned. So they were internally changing their plan, layout and everything. So in the coming years, you will see the realisation of this amount. So in the next two, two and a half year this entire contract will be finished. (Inaudible 00:24:40)

Jinesh Shah:

Okay. So the deadlines was set last year about October 2025 to complete this project. It seems that.

Mr. Mani:

2025 will be the first phase.

Mr. Sharma:

There are two phase and other based on their initial plan. So if they have changed their plan, definitely the deadline has to be extended and this is something we don't (inaudible 00:25:16)

Jinesh Shah:

And sir, what percentage of billing has been done as on today on this project of INR 958crore?

Mr. Mani:

125 तो हो गया है लेकिन advance ही दे रहे हैं ना वो तो अभी।

Mr. Sharma:

Roughly 10%.

Mr. Mani:

10% से above हो गया होगा, हाँ, yes। PPIF तो कर रहा है अभी।

Jinesh Shah:

And sir, since the scope of work is changed the total project cost is also changed or it has remained same?

Mr. Sharma:

As of now, it is same. As of now for us there is no change in the amount. If there is some change in the scope and everything we'll definitely inform everyone.

Jinesh Shah:

Thank you for taking my questions, thank you.

Moderator:

Thank you. Next question comes from Prasenjit Paul, from Paul Asset. Please go ahead.

Prasenjit Paul:

Hello. Am I audible to all of you?

Moderator:

Yes sir.

Prasenjit Paul:

Yeah. So sir, my question is. In the last quarter you have reported the revenue of around INR 65 crores. So out of INR 65 crores how much was the build revenue? Or if I say in some different words out of INR 65 crores how much actually came into your bank account?

Mr. Sharma:

The bank account depends on the cash flow. It depends on the company to company. Some companies have 30 days, some company has 60 days and some delay also. But by now we have received. By this time that INR 65 crore definitely has been received.

Prasenjit Paul:

And out of that INR 65 crores how much you have built Because on the result you have mentioned that there was an unbilled revenue of INR 40 crores. तो आज की डेट में, मतलब INR 65 करोड़ में से कितना बिलिंग हो गया, कितने का पैसा आ गया है?

Mr. Sharma:

बिलिंग पूरा कर दिया है।

Prasenjit Paul:

But in the result, you have mentioned that unbilled revenue में से -- INR 40 करोड़ का बिलिंग हुआ ही नहीं।

Mr. Sharma:

The work has been completed by RBM. Hello. So the work was completed by RBM as per the required thing. But in most of the engineering, infra and construction industry you have to submit the bill to them. And sometimes they take time. There are different layers at their end. So they delay in doing the approvals. So that's why we could not bill it on 31st. But we have done -- the management was confident that everything has been done as per the specification. And ok -- they are regularly in touch with them. So verbally I think they must have got the confirmation that everything is in line. There was no major query as such. So that's why management took the call to book the revenue.

Prasenjit Paul:

अच्छा तो मतलब आज की डेट में, From 31st March to this 20th February, आप बोल रहे हो की ये जो INR 65 crores उसका बिलिंग कम्पलीट हो गया, पैसा भी आ गया।

Mr. Sharma:

नहीं नहीं आपने दो बात बोला था। पिछला क्वार्टर, उसके पहले का भी 65 था। Part amount has been received, part is remaining. See after the billing, many companies start taking the credit period from the date of billing. Feb वगैरह हो जाता है तो finance department. Just a minute, let me just put it someone from the company who can give a better idea on that.

RBM Team:

Hello? Actually, how the process of a billing works, that we complete the work, we raise the invoice. Once we raise the invoice, we send across the invoice to the customer or principal who approve the invoice. So that approval process takes some time because we have to, I mean, mostly, you know, it moves from couple of tables. You know, there do lot of R and D on our work and all. And once they approve that invoice then only they will book that invoice. So what is the story here? That the company has completed the work. Company has raised the invoice and they have sent it to the commercial department. But commercial department will

take their own time to approve our work. And this is the process for all the contractor similar.

Prasenjit Paul:

Okay, so normally how much time it takes from...

RBM Team:

Sir, it depends on the...Yes, sir, I'll come over that. It depends on project to project. Normally when it is a running account bill it takes 30 to 45 days. When it is a final bill it normally takes 75 days to get it clear.

RBM Team:

75 and sometime it crosses 100 days also. But it depends upon the project completion period and several parameters on that thing. Like you have completed your all month compliance thing or not. So everything came into the accounts and for that client team, from the client team, every account do their own research, check every single paper, every broker's detail information by month to month. So for the final thing it takes time. Almost 100 days it takes time.

RBM Team:

So basically, from our side work was completed, invoice was raised. It was pending for approval from our customer end and almost.

RBM Team:

And until unless we get the clearance from each department, the bill wouldn't be processed. And also there are some bills in which are at QC level stage. At the QC level stage, everyone from the their project site team will take every entity of quantity which we have entered into the bill is matching with their own data or not. So it takes time in both.

Prasenjit Paul:

So September up to till September 24, whatever the billing was done, उसका पैसा आ गया, till September 2024?

Mr. Sharma:

September 24, money has been received. December is pending, right? That's what I'm saying, sir. We are talking about the quarter. For the September quarter, the amount has been received. For the December quarter, part amount has been received. Part amount is in process.

Prasenjit Paul:

Okay. Fair enough.

Moderator:

Thank you. Next question comes from Sushanth from SK Capital. Please go ahead.

Sushanth:

सर मुझे ये पूछना था कि अभी जैसे आपके ऑर्डर बुक पे हैं एग्जिक्यूशन थोड़ी स्लो लग रही है तो -- अभी मैं जस्ट दोबारा ही पूछना चाहूंगा फिर से हो ही चुका है कि, इस Q4 में आप बोल रहे हो कि INR 165 crore का हम लोग करेंगे एग्जिक्यूशन,

जो अभी तक पूरे साल भर के नौ महीने में INR 165 था और जो नौ महीने में किया वो लोग तीन महीने में कर लेंगे और अगले साल आप बता रहे हैं कि INR 600 कर लेंगे. मैं as an investor चाहता हूँ कि ये हो जाए बट मैं आपसे बस चेक करना चाह रहा हूँ कि मैंने सही सुना है।

Mr. Sharma:

मैं बताता हूँ सर। अक्चवली कुछ हमारे टंकी प्रोजेक्ट हैं, जिसमें हमारे कंडीशन्स ऐसे हैं कि ये प्रोजेक्ट कंप्लीट करने के बाद ही आपको बिल इनवॉइस पेश करेंगे। पिछले 1 साल से वो हम काम कर रहे हैं और ऑलरेडी ऑलमोस्ट कंप्लीशन पे प्रोजेक्ट हैं, लेकिन हम उसको ऐसे नहीं डाल सकते जब तक उनका TPI साइन नहीं हो जाएगा। नहीं तो मंथ वाइज रहता है ना कि फेस वाइज रहता है कि 30% दे देंगे, 40%, जिसमें उन्होंने अडवांस भी हमको दे रखा है, देते हैं, फेस वाइज अडवांस भी दे रहे हैं, तो इसके लिए हमने बोला कि ये प्रोजेक्ट हमारा कंप्लीट हो जायेगा तब तक। ऑलरेडी हमने काम किया है, एक्सक्यूशन बहुत सारे किये हुए हैं।

Sushanth:

बहुत बढ़िया सर। सर INR 165 crore का अपना Q4 का रिपोर्ट आएगा ना क्यू फोर में जब हम लोग करेंगे तो INR 165 crore के अराउंड। अगले साल भगवान की दया से अगर ठीक रहा तो INR 600-650 crore तक का अपना प्लान है।

Mr. Sharma:

Yes sir.

Sushanth:

सर ठीक है सर, बहुत अच्छा लगा क्योंकि हम लोग इन्वेस्टर हैं। हमको ग़लत मत लीजिएगा हम लोग भी आप ही सक्सेस में हैं।

Mr. Sharma:

नहीं, नहीं सर, मैं एक एक बात बताऊँ आप से हम हैं। हम हम मेहनत करने के लिए बैठे हैं। 24 hours आपकी सेवा करने के लिए बैठे हैं। हमको कोई प्रॉब्लम नहीं है और हम तो वेलकम करेंगे। कभी भी आप हमारे यहाँ आओ और देखो मैं कैसे काम करता हूँ।

Sushanth:

नहीं नहीं, बिल्कुल। मेरी आदित्य जी से बात होती रहती है, पूरा कोवापरेशन करते हैं।

Mr. Sharma:

जी। एकदम आइये और क्या है सर, दो चीजें बहुत फाइनली हैं कि हम लोग प्रोजेक्ट जो करते हैं ना उसमें क्या होता है? बहुत सारे क्लाइंट ऐसे होते हैं कि भाई आप जानते हैं वो अडवांस पर्पस में रिलीज़ करते हैं, लेकिन वो क्या बोलते हैं जब तक हमारा -- अभी बहुत जगह क्लाइंट ने QSD लगा रखा है, थर्ड पार्टी लगा रखा है। तो थर्ड पार्टी का थोड़ा आदत ये होता है कि हमारा 60 दिन का अग्रिमेंट हो तो 90 दिन लेके जाते हैं। तो इन्फ्रा में यही चीज़ प्रॉब्लम है, बाकी कोई प्रॉब्लम नहीं है। नहीं तो पैसा कितना फास्ट आता और इतना फास्ट जाता कि आप सोच नहीं सकते हैं।

Sushanth:

बहुत बढ़िया।। और सर जो RBM Green वाला जो अपना था और लास्ट टाइम मेरी आदित्य जी से बात हुई थी

Mr.

Sharma:

जो मैं उसके लिए भी जवाब दे रहा हूँ। क्या है हमने प्रोजेक्ट पर सारे काम करके रखे हुए हैं। बट गवर्नमेंट की कोई पॉलिसी अगर ट्रांसपोर्टेशन की नहीं आई हुई है, इसके लिए मैं होल्ड पर रखा हूँ, फिर भी हम लोग काम कर रहे हैं। आज नहीं तो कल पॉलिसी बननी है क्योंकि गवर्नमेंट बहुत एग्रेसिव है। तो हम अगर जो आज पैसा इन्वेस्टर या किसी का फसा देंगे और कल रेवन्यू नहीं जेनरेट होगा तो हमारे लिए डिफॉल्ट हो जाएगा। इसके लिए मैं थोड़ा वेट कर रहा हूँ कि मार्च तक अभी बहुत सारे गवर्नमेंट ऑफिसर लोगों से बात चल रही है। वो बोल रहे हैं कि अभी फेब्रुवरी एंड या मार्च फर्स्ट वीक में इसकी पॉलिसी ट्रांसपोर्टेशन की आ जाएगी तब आप करो। हम माल तो बना देंगे लेकिन हम कहाँ तक पाइपलाइन लेके जाएंगे, किसको देने के लिए जाएगी? इसके लिए सर थोड़ा होल्ड पे हैं।

Sushanth:

तो RBM Green के शायद आप लोग -- हम लोगों ने कुछ छोटे मोटे प्रोजेक्ट्स करना स्टार्ट कर दिया ना हम लोगों ने?

Mr. Sharma:

येस सर मैं कर -- अभी मतलब, जस्ट अभी एक-दो चीजें करने के लिए स्टार्ट कर रहे हैं हम लोग। अभी सब टीम गठित हो गई है, सब चीज़ हो गई है। बस पॉलिसी का इंतजार है। पॉलिसी एक बार सूटेबल में आ जाए और एग्रेसिव है गवर्नमेंट। चालू कर देंगे हम जो भी चालू आपको इन्फॉर्म कर देंगे सर जिस दिन चालू करेंगे।

Sushanth:

और सर ये बहुत अच्छा आपकी तरफ से ये एक इनिशिएटिव है। जनरलली लोग की रिपोर्ट अगर (inaudible 00:36:34) ऐसा हो वो कॉन्-कॉल नहीं करते हैं। तो मैं आपको धन्यवाद देना चाहता हूँ की -

Mr. Sharma:

ONGC प्रोजेक्ट को मैं 1 मिनट डिले नहीं करना चाहता हूँ साहब। Big revenue वाला प्रोजेक्ट है, हमको 1 मिनट डिले नहीं करना है तो हमें जो भी अपने पास से, जहाँ से भी फंड आता है हम डाल के अपना प्रोजेक्ट को हर हाल में पूरा -- जैसे की हम सबसे पहले आज तक जिसके बिडिंग हुआ कोई नहीं है, हैंडओवर नहीं लिया। हम सबसे पहले हैं, हैंडओवर भी ले लिया। हमको लगता है कि February मंथ का कुछ तो इनवॉइस आ जाएगा और मार्च का इनवॉइस आ जाएगा। हमने वर्कओवर भी चालू कर दिया ऑलरेडी। हमारे साइड में रिग लग चुकी है, काम चालू हो गया है। कल क्लियरेंस आ रहा है डीDGCA का और इनका मिल जाएगा तो हम चालू कर देंगे।

Sushanth:

जी सर। सर और एक BPCL से भी अगर हम लोगों ने कुछ ऊपर लेवल पे हायरिंग किया ना, हायर डिवीज़न से कोई डायरेक्टर जॉइन किया शायद।

Mr. Sharma:

हैं?

Sushanth:

अभी हम लोगों ने BPCL से भी कुछ हायरिंग किया ना। ONGC के तो आला अधिकारी होंगे सर।

Mr. Sharma:

उनकी रिफाइनरी आ रही है। ONGC की रिफाइनरी आ रही है पेपर में भी नहीं पढ़ा था। अभी बहुत सारी चीज़ें चल रही हैं। ONGC का बहुत बड़ा अपना इन्वेस्टमेंट लेके आ रहा है, कर रहा है क्योंकि जो काम हम लोगों को दे दिया वहाँ से तो फ्री हो गए उनके आदमी। वो दूसरी जगह डाइवर्ट करेंगे लोग।

Sushanth:

ठीक है। सर बस आपको सारे इन्वेस्टर कम्युनिटी की तरफ से थैंक यू बोलना चाहता हूँ की इतनी रिपोर्ट के बावजूद भी कॉल पे आके हमारे क्वेश्चन क्लियर हैं, तो थैंक यू बोल रहा हूँ क्योंकि बहुत लोग नहीं आते।

Mr. Sharma:

कोई नहीं, आप बात कर सकते हैं। हमारे लोग हैं आपसे बात करेंगे। बताइए सर।

Sushanth:

ठीक है। थैंक यू मैम, थैंक यू सर।

Moderator:

Thank you. I request the participants to restrict with two questions in the initial round and join back the queue for more questions. Next question comes from Bhuvan from Tiger assets. Please go ahead.

Bhuvan:

Thank you for the opportunity, sir. I would like to know how much of the working capital do you require to execute your order book?

Mr. Sharma:

ONGC?

Bhuvan:

No, not just ONGC but entire book.

RBM Team:

शर्मा जी बताइए आप सारा डिटेल है आपके पास पड़ा हुआ।

Mr. Sharma:

The normal working capital cycle is around three to four months, right? So, for the working capital of ONGC initially, the investment or the requirement will be on the higher side but no more than this. But in general is three months.

Bhuvan:

Okay. Sir, can you specify how much you would require for ONGC, as it is more than the regular working capital requirement?

Mr. Sharma:

It will depend on how fast I am able to do the workover and all those factors. The reason worldwide the promoters are investing prefers this approach is that they don't want any liquidity issues in all the projects, including ONGC.

Bhuvan:

So, the recent preferential issue, it should be enough to accommodate all the working capital requirements.

Mr. Sharma:

Yes. You don't compare the working capital with the overall order book because the overall order book comprises the ONGC figure, which is to be completed in 15 years. Do you get my point?

Bhuvan:

Okay.

Mr. Sharma:

Our work in that department will be based on the turnover we have in that particular area.

Bhuvan:

Thank you, sir, and all the best.

Mr. Sharma:

Thank you.

Moderator:

Thank you. Next question comes from Manickam Ravichandran, an individual investor. Please go ahead.

Manickam:

First of all, good afternoon, and thanks for the opportunity. A very good set of numbers, and congratulations on the big preferential issue, Mani Ji.

My question to Mani Ji is regarding ONGC, which the work has already started, and the major preferential issue is for that particular initiative to started work on jobs. So what can we expect? How Mani ji is going to expand the work and bring ONGC revenue come into the books? What kind of margins can we expect? Because being in the field, I understand that once we complete the work, the revenue will start flowing, and the margins should be very well because we are going to sell petroleum products.

So, can you please elaborate? Even if it is in Hindi, it's fine.

Mr. Mani:

मैं आपको बता दे रहा हूँ. जी मैंने वर्क ओवर लगा दिया है, कल से हम लोग चालू कर रहे हैं। फ्राइडे जिस पे हमारे लिए अच्छा दिन है, महालक्ष्मी का दिन है और अभी मेरा प्लान है कि फेब्रुवरी खत्म होने वाला है, मार्च कंप्लीट तक हमें पांच वर्क ओवर करना है तो हमारी कम से कम 5 से 15 मीटर क्यूब हमारा प्रोडक्शन और बढ़ जाएगा ऑलरेडी. ONGC में hopefully बहुत मार्जिन है जितना हमको another में नहीं है। बट क्या है कि अभी हमें ओएनजीसी में fully 2 साल तक इन्वेस्ट भी करना है और प्रॉफिट भी निकालना है। दोनों काम करना है साथ-साथ। तो हम इसकी वजह से हम लोग profit केवल ONGC का नहीं देंगे, लेकिन ये होप्फुली रहेगा कि 10-11% तक हम लोग का आएगा. उसमें सारे मतलब क्लब करेंगे, RBM group क्लब करेंगे तो बाकी शर्मा जी बताएंगे। शर्मा जी बताओ आप?

Mr. Sharma:

As you said rightly, I think the overall margin we are trying to achieve is around 9% to 10-11%. The affect of ONGC will be there on the margin, but again, it all depends on the overall composition of the work, the ONGC and other factors.

Mr. Mani:

So after 10 years ONGC margin will big margin but for 5 years only for investment.

Mr. Sharma:

But still we get the revenue on the profit which is better than the EPC. Is my understanding right, Mani ji?

Mr. Mani:

Yes.

Manickam:

Okay. My second question is definitely you are working on many works, maybe some Solar EPC and some other EPC works also. Can you give something which we are going to get or anything in level you know L1 or we can expect in the next 2-3 months the big order. Anything you feel confident in telling to the investors?

Mr. Mani:

Sir, Solar EPC planning is in 25 April. April से हम लोग का चल रहा है। दो तीन बिड हमारी चल रही हैं। अभी तक फाइनल नहीं हुआ। बट एक दो विन हम लोग के होने वाले हैं, इतना कन्फर्म है कि एक दो विन हम को मिल जाएगा।

Mr. Sharma:

The management is working towards that. So let's get the confirmation then obviously our stakeholders are the first one to know about it.

Manickam:

Excellent. And one final last question then I will close my -- The epitome works major work started already tank and section. I saw the photographs in the website so -

Mr. Mani:

सर आपको देखना है तो लाइव वीडियो भी भेज सकते हैं।

Mr. Sharma:

Please complete your question.

Mr. Mani:

सर, हमारे epitome का फोटोग्राफ चाहिए तो हम बोलिए, इनको शेयर कर देंगे, अपने IR टीम को कर देंगे, वो लोग भेज देगा।

Mr. Sharma:

So we have been already putting it on the Twitter and everything we are putting the updates.

Manickam:

Majority of the civil works and the tank construction is in good progress. I saw the photos and yeah thank you for the video. If at all you can provide in the website or through IR. My question is those works completed is going to be built in the coming days or you know in the in this quarter and I would expect the change in design which is not because of RBM and it is because of company to do you know capacity increase or something. It's not going to affect you and definitely is going to you are going to raise change order for the design change and there will be a big increase if they are going to double the design.

Mr. Mani:

Yes sir. Value is increased but negotiable. अभी नेगोशन चल रहा है उसको अभी वैन मंथ लग जाएगा थोड़ा थोड़ा जो चेंज हुआ है। ऑलमोस्ट रिफाइनरी और अनोदर का उन्होंने अमाउंट चेंज कर दिया।

Manickam:

Okay so once we you have the product news so you -

Mr. Mani:

यस, यस। order amount September last में. First base में नहीं चेंज है।

Manickam:

Excellent. Thank you very much Maniji, Sharma ji and Adithya ji and all the very best.

Moderator:

Thank you. Next question comes from Rithesh Oswal, an individual investor. Please go ahead.

Rithesh:

Congratulations Mani Sir.

Mr. Mani:

Thank you sir.

Rithesh:

अभी हमने जो INR 290 crore कलेक्ट करने वाले हैं, इन्फ्यूज करने वाले हैं टोटल प्रोमोटर प्लस अदर स्टाफ, उसमें से ग्रीन हाइड्रोजन के लिए कितना इन्वेस्ट करेंगे?

Mr. Mani:

सर, अभी हमने जो अभी कलेक्ट करेंगे 18 महीने में तो 18 महीने में अभी पता नहीं क्या किया जाएगा? बट हमने फर्स्ट फेस में अभी प्राइऑरटी में ONGC रखा है और जैसे जैसे फंड रेज हम करते जाएंगे वैसे वैसे करेंगे। तो अभी हमने डायवर्सिफाई नहीं किया। पहले फोकस ONGC पे दिए हैं। मेजर फोकस ONGC एंड एपीटोम।

Mr. Sharma:

Rithesh ji, mainly big funds which we are getting which we will get, the first 25%, we will be majorly required for the working capital.

Rithesh:

Sharmaji, approximately INR 50 crore अपने को ONGC के लिए लगाने वाले हैं एंड वर्किंग कैपिटल, करेक्ट?

Mr. Sharma:

Yes sir.

Rithesh:

हाँ तो ऑलमोस्ट सिक्स एयठ मंथ्स वन ईयर में अपने को ज्यादा फंड लगाने वाला नहीं है तो सरप्लस फंड है। वो ONGC का कोई नए प्रॉडक्ट आने वाले है अपने पाइपलाइन में है?

Mr. Sharma:

This entire amount is not for the ONGC. We are already targeting a bigger turnover. So definitely it will be funds will be required, the working capital will be required other than ONGC also.

Mr. Adithya:

ONGC has two parts one is work over another one drilling. So drilling is the highest costing that we have to do and the ONGC field. So that will have much costlier than other. So if you feel like INR 50 crore is for only for the ONGC, out of that if we perform building this year only so we have to invest that like our already eco dynamite team is there. And everyone is doing their research work. So if everything gets finalized they also have to do the drilling work that only cost more than INR 20-30 crores. One drilling is only one cost in that much amount. So we are planning for that also. So in the composition if you say that the mostly amount we have fund which we are raising is majorly for the ONGC and for the other EPC contract and other our work which is going across the India. And for the green hydrogen which you are asking about. We have secured some funds based on the basis of our electrolyzing thing which is what going on happening with other parts. So we are doing our research. We are planning the things with the green also. So maybe in the next investors possibly. But for the coming things the ONGC and other EPC is our major focus thinking. So we'll complete that part. And based on that we will move forward to the green fields.

Rithesh:

मेरा क्वेश्चन है 12-18 मंथ्स में तो जो इन्फ्रीमेंटल आयल आएगा उसमें 35%।

Mr. Mani:

वो क्या है कि सर मेरे को बहुत लेट नहीं जाना है। इसके लिए ONGC पार्ट हम 18 मंथ्स में हम अपना टारगेट बना के चल रहे हैं एंड ऑदर भी बहुत सारे प्रोजेक्ट्स हमारे पास आने वाले हैं। तो जो प्रोजेक्ट आएंगे उसमें भी फंड लगेगा तो हमें कोई तकलीफ नहीं है, आर्ये। इसके लिए हम अपने हिसाब से अपना फंड का व्यवस्था की है।

Rithesh:

ओके यानी फ्यूचर प्लानिंग की वजह से हमने थोड़ा एक्सेस फंड -

Mr. Mani:

हाँ, फ्यूचर प्लानिंग भी है और अभी बहुत सारे अभी epitome का भी प्रोजेक्ट हमको बहुत फास्ट कंप्लीट करना है, नहीं तो बाद में ये लोग भी सोचेगा कि भाई हमारा टाइम टारगेट अचीव नहीं हो रहा है। और ऑदर प्रोजेक्ट भी हम कोट कर रहे हैं और ड्रिलिंग का पार्ट अभी वर्क ओवर है। हमारे पास 40 वर्क ओवर है, 40 ड्रिलिंग है तो बहुत बिग फंड लगेगा। अभी तो INR 400-500 करोड़ लगेगा, लेकिन हम हमारे हिसाब से हम अपने हिसाब से चालू कर रहे हैं। स्टार्ट कर दिए कि किसी के हाथ में बहुत सारा प्रॉब्लम ना हो। देगा, नहीं देगा, बैंक देगा, नहीं देगा, पर हम चालू रखेंगे।

Rithesh:

तो 40 वेल्स वर्कआउट के लिए एप्रॉक्सिमेट एक्सपेंसेज़ कितने आने वाले हैं?

Mr. Mani:

हैं?

Rithesh:

40 वेल्स वर्कआउट करने के लिए एप्रॉक्सिमेट खर्चा कितना आने वाला है?

Mr. Mani:

मान के चलिए INR 50 करोड़ मान के चलिए। और वो ड्रिलिंग के लिए एक 1 ड्रिल के लिए INR 15 करोड़ मान के चलिए। 1 ड्रिल के लिए और जो इंडियन्स मशीन से करते हैं तो INR 15 करोड़ लगेंगे, फॉरेन से आप किसी को पार्टी को कांटैक्ट करते हैं, तो INR 20 करोड़ लगेगा।

Rithesh:

ओके 1 ड्रिल। (Inaudible 00:52:01) प्लानिंग नहीं है ना।

Mr. Mani:

हाँ, नहीं, नहीं वो भी प्लानिंग है। हम अभी जाके एक बार चाइना विजिट करके आए हैं। नेक्स्ट टाइम अभी जाना है, बातचीत चल रही है। अगर जो अपने रेट में आ जाएगा तो हम लोग ले लेगा।

Rithesh:

अच्छा अच्छा ठीक है, चलेगा। Thank you sir and congratulations and best wishes.

Mr. Mani:

Thank you sir.

Moderator:

Thank you. Next question comes from Jayanti Dangi, an individual investor. Please go ahead.

Jayanti:

Thank you sir for giving an opportunity. And congratulations on good set of numbers. Mani sir थोड़ा एक्सप्लेन करेंगे प्रोडक्शन एनहांसमेंट कांट्रैक्ट क्या है, लाइक बिल्लिंग कैसे होती है, इसमें कैसे कैसे एनहांसमेंट होता जाएगा तो बिल्लिंग होगी or like any provision for penalty type.

Mr. Mani:

Sharma ji.

Mr. Sharma:

सर ये जो कॉन्ट्रैक्ट है प्रोडक्शन एनहांसमेंट का मतलब Basically there is an existing production which ONGC has been doing जिसके लिए मुझे कुछ नहीं करना है, वो मैं करते जाऊंगा उसके लिए I will get some service charges। ठीक है? देन जो अभी टेक्निकली सर बता रहे थे की इसमें वर्क ओवर होगा, एक्स्ट्रा बिल्लिंग वगैरह होगी, वो सब करेंगे तो एग्जिस्टिंग वेल से या न्यू वेल से मेरा प्रोडक्शन बढ़ेगा। एनहांसमेंट का मतलब एग्जिस्टिंग जितना है उसके ऊपर जो जाएगा, that is enhancement। एनहांसमेंट का जो अडिशनल मतलब ओवर एंड अबव जो बेसलाइन प्रोडक्शन है, मिनिमम प्रोडक्शन उनका जो है, उसके ऊपर जो भी मेरा क्वांटिटी आएगा, that quantity will be shared in ONGC and ourselves. 34% is for ONGC. 66% is mine

Jayanti:

मतलब जितना मेहनत किया उतना ज्यादा हम निकाल सकते हैं।

Mr. Sharma:

यस। इसलिए जो सर बोल रहे हैं ना बार बार कि हम शुरू में मेहनत कर लेंगे तो क्या है उसका फल हमको 15 साल तक मिलेगा।

Jayanti:

ओके सो इनीशियली मार्जिन रहेगा लेकिन अपना रीइन्वेस्टमेंट रहेगा राइट?

Mr. Sharma:

हाँ मतलब जैसे अभी से, आज की डेट से अगर मैंने एक महीने से ले लिया है तो मेरा जो बेसिक कॉस्ट है नॉर्मल वो तो कवर हो जाता है।

Jayanti:

राइट और जितना एनहांसमेंट, एनहांसमेंट में भी कोई लिमिट?

Mr. Sharma:

There is no limit.

Jayanti:

ओके और ये 15 साल का अलियर अचीव हो गया तो अलियर हो गया?

Mr. Sharma:

नहीं नहीं, 15 साल में कितना (inaudible 00:54:34) capacity होनी चाहिए...

Jayanti:

5 साल और है इन्क्रिमेंट तो मतलब -- 15 साल में विल पूरा हो गया, ऐसा नहीं। It will continue like?

Mr. Mani:

नहीं नहीं, सर। अरे वो तो कितना है अभी हम, हमारे बेटे के भी लाइव खत्म हो जाएगी इतना कूड है।

Jayanti:

नहीं नहीं हम चाहते हैं बहुत लंबा जियो आप।

Mr. Mani:

ONGC का 15 साल प्लस 5 साल.

Jayanti:

मैंने कहा आप बहुत लम्बा जिए, हमारी तो यही आकांक्षा।

Mr. Mani:

सर वही बोल रहा हूँ कि 20 साल है और 20 साल के बाद भगवान जाने क्या पॉलिसी लेके गवर्नमेंट आई? 20 साल तक कोई पॉलिसी नहीं है। जो बन गई बन गई।

Jayanti:

जी सर अच्छा दूसरा epitome के ऑर्डर पे बात हुई है। मार्जिन उनका जो डिज़ैन चेंज वगैरह है वो सब हो के भी अलटिमेंटली वी आर एक्सपेक्टिंग टोटल वैल्यू ऑर्डर वर्क ऑर्डर इन्क्रीज़ ही होगा।

Mr. Mani:

सर उसमें हम बता दे रहे हैं थोड़ा सा जैसे हमारा INR 957 करोड़ का था। इन्होंने पहले 1350 टन की रिफाइनरी का हमसे कॉन्ट्रैक्ट बनाया। अभी उसको 2350 टन कर दिए। तो हमारा जो कॉन्ट्रैक्ट है ऑलरेडी एस्टब्लिश है और चल भी रहा है। उन्होंने क्या किया जो डिज़ैन के लिए वो हमको बोले तो या तो ये इनका फ्यूचर प्लानिंग है 2350 के। उसमें कुछ टाइपरेक के जो डाइमेंशन है वो बढ़ा दिए। रिफाइनरी का जो फाउंडेशन का रेट था वो बढ़ा दिए हैं। और टैंक क्या टैंक जितना बनना था उसमें ऐज़ इट इस ड्राइंग में है और इन्होंने टैंक, कई टैंक और एक्स्ट्रा कर दिए, 60 टैंक।

मतलब सारे चीज़ें अवेलेबल हैं, लेकिन हम फर्स्ट प्लेस वाले कंप्लीट कर लेंगे। अभी मैं रेट डिसाइड कर लूंगा और साल भर बाद स्टील का रेट बढ़ गया। किसी चीज़ का रेट बढ़ गया तो हमारे लिए दिक्कत हो जाएगी। तो हम ऐज़ इट इस छोड़ रहे हैं, फर्स्ट फेज इनका अगस्त तक हम कर देंगे। सेकंड फेज में हम बोलेंगे सर करना है तो इसका ये डाइमेंशन लगेगा, नहीं तो हम इसी हिसाब से कर देंगे और वो भी तैयार है। कोई दिक्कत नहीं है। वो कैलकुलेशन कर रहे हैं जितना इनको और देना चाहिए।

Jayanti:

ओके, बट वैल्यू सर वैसे भी जो मटेरियल लगेगा, मान लो स्टील वगैरह जो भी है, तो वो तो आपका वैसे भी लाइक go along, cost increase, because of steel तो वो तो ऑर्डर में इन्क्लूड होगा ना।

Mr. Mani:

सारा, सारा ही।

Mr. Sharma:

अभी तो जो फर्स्ट पे कॉल कर रहे हैं। So anything beyond the existing quantity and everything that will be as sir said, that will be agreed upon. And definitely it will be paid.

Jayanti:

ओके। अच्छा सर, एक छोटा सा आबजर्वेशन था कि अपना जो लेटरहेड यूज करते हैं, उसमें रजिस्टर्ड ऑफिस यू पी का है, मेरे ख्याल से अपना रजिस्टर्ड ऑफिस अहमदाबाद

Mr. Mani:

वो चेंज हो गया। अहमदाबाद हो गया।

Jayanti:

हाँ तो वो मैं काफ़ी टाइम से -

Mr. Mani:

अहमदाबाद करा दिया और आपको आपको बता रहा हूँ अहमदाबाद हम लोग ऑलरेडी दो तीन महीने चार महीने में मतलब मेन ऑफिस भी अहमदाबाद बना देंगे।

Jayanti:

ग्रेट सर थैंक यू और दूसरा सर ये जो ग्रीन एनर्जी पे बड़े प्लेयर्स के साथ कुछ बात था। आप बोले ट्रांसपोर्टेशन, पॉलिसी वगैरह

Mr. Mani:

जी, हमने अनाउंसमेंट कर दिया था, मैं उसकी तैयारी भी करके एकदम रखा हूँ, मानो बंदूक में गोली भरके पड़ा हुआ है। बट रीसन क्या है अभी डू यू थिंक की ट्रांसपोर्टिंग पॉलिसी की वजह से डर लग रहा है। मानिए आज इन्वेस्टमेंट किसी का पैसा हो जाए, मेरा ही हो जाए INR 50-100 करोड़ और कल पहले हम ट्रांसपोर्ट नहीं कर रहा हूँ तो दुनिया मेरे ऊपर हंसेगी। तो ट्रांसपोर्टेशन पॉलिसी अभी भी गवर्नमेंट ने डिक्लेर नहीं किया, जल्दी होने वाला है। हमको लगता है वीथिन 8-10 डेज़ में हो जाए, 10 दिन में हो जाए। रोज़ रोज़ इनके डिस्कशन चल रहा है। अभी देखिएगा, परसों का छत्तीसगढ़ गवर्नमेंट का भी आया है कि हम बना के दे रहे हैं और अप्रूवल जैसे मिल जाएगा सेंट्रल से, हम भी अपने सब चीज़ जारी कर रहे हैं। अब किसी के प्लांट में लगाना हो तो चलेगा। हमारे एक आदमी के, दो आदमी के साथ बातचीत भी चल रहा है की प्लांट में लगाके हम पाइपलाइन दे देंगे आपको। वो कोई दिक्कत नहीं है, लेकिन ट्रांसपोर्टेशन करना बहुत रिस्की है अभी। जैसे पहले था, अदरवाइज हो जाएगा।

Jayanti:

Otherwise we are ready in all that.

Mr. Mani:

एकदम हम रेडी हैं, लोग रेडी हैं।

Jayanti:

Thank you so much. All the best.

Moderator:

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

Sandeep:

Hello, am I audible?

Moderator:

Yes sir.

Sandeep:

सर, मेरा क्वेश्चन था, एक रिलायंस के ऑर्डर के लिए आप लोग bid कर रहे थे ना? कुछ INR 300 या INR 500 crore का ऑर्डर था तो उसका कोई आगे प्रोग्रेस हुआ है?

Mr. Mani:

सर मैं आपको बता दे रहा हूँ। हम लोग को सोलर मैन लोगों ने जॉब एक बिड करने के लिए दिया, लेकिन उनमें क्या हुआ कि उन्होंने बहुत सारे बिडर्स ने 8%, 10% डाउन में ले लिया तो हम वेट एन वॉच में हैं। अभी वो लोग किसी को फाइल नहीं किया या नहीं किया, मालूम नहीं है। बट हम वेट एन वॉच में हैं उसके लिए।

Sandeep:

ओके। और ये जो अभी एक GST का जो डाला था इस रिसाल्ट में। तो वो कंप्लीटली रेसोल्व हो गया है कि वो अभी आगे और चलने वाला है क्योंकि उसमें आपने लिखा है कि कुछ...

Mr. Mani:

नहीं नहीं वो शर्मा जी, बता दीजिए आप टेक्निकल फाइनांस का आप जानते हैं। शर्मा जी?

Mr. Sharma:

इस पर मैंने कॉन कॉल पे पहले भी बोला था that it was due to default of one of our suppliers. And that amount is recoverable from him. And he has paid that also.

Sandeep:

No. So I understood that. But the amount that you have paid is around INR 4 crores and the GST demand was around INR 10 crore. Right?

Mr. Sharma:

Yeah. Okay. So this amount was up to December and the entire amount will be cleared by March.

Sandeep:

Okay. Okay. And so this fundraiser happened at around INR 580. And while the current price is somewhere around INR 380. तो ये हायर साइड से फण्ड रेज कैसे हुआ है? मतलब वो प्राइस कैसे किया है?

Mr. Sharma:

जो प्राइस होती है, this is driven by the NSC regulations. We cannot decide this price. This is basically on the average price of last six months. But at what rate the share was actually valued on the stock exchange. So, it has been derived from there.

Sandeep:

So okay, next year का जो आप INR 650 to 700 crores revenue बता रहे हैं. So as you said like INR 50, 60 crores around ONGC से आयेगा and I'm assuming around say INR 350- 400 crores remaining epitome का आयेगा। तो रिमैनिंग कहाँ से आने वाला है?

Mr. Sharma:

Epitome will be on the higher side because now it is as sir said that we have to move fast. If we have to close this contract this by next 1 or two, three years then our run rate has to be on the ISA.

Sandeep:

Okay. So mainly the revenue is from Epitome and ONGC for now. Right.

Mr. Sharma:

Epitome and obviously there are other projects where we are already doing the work and the ones which we have planned, some of them, you know we have already bided and awaiting the results. So it's a combination of all.

Sandeep:

Okay. And sir, can you just repeat like what was the timeline for the fundraise? I think you mentioned around June I believe. Right.

Mr. Sharma:

We expect that the approval from the exchange will come, from the authorities will come by June.. So after that next 10, 15 days the allotment will happen and the first range will come. And another 25% will take in the next year itself. Year ending 26.

Moderator:

Thank you. We have a follow up question from Aman Soni from Nvest Analytics Advisory LLP. Please go ahead.

Aman Soni:

Hello.

Moderator:

Please go ahead, sir.

Aman Soni:

Sir, my question is already answered.

Mr. Sharma:

Okay, thank you.

Moderator:

We have a follow up question from Jinesh Shah, an individual investors. Please go ahead.

Jinesh:

सर ये इपिडाम का फेस वन का प्रोजेक्ट कॉस्ट कितना है out of these INR 958 crore?

Mr. Mani:

सर, इसका ज्यादा है और सेकंड फेस का कम है करीब -- वो फेस वाइज हम लोग बांटे नहीं, दोनों का कर रहा है। इसका करीब INR 600 करोड़ जाएगा और सेकंड फेस में जानते हैं ऑलरेडी मैक्सिमम इन्फ्रा लगा रहता है खाली वो रिफाइनरी की कैपेसिटी और ये सब बढ़ाना है। INR 650 करोड़ फर्स्ट फेस से आएगा।

Jinesh:

और सर ये जो ONGC से जो प्रोडक्शन एनहांसमेंट कांट्रैक्ट लिया है और पूरा आयल वेल अपने टेक ओवर किया है। तो एक पार्ट होता है कि आप उसके ऑनगोइंग ऑपरेशन जो लगे हुए हैं, वहाँ से जो फेज प्रोडक्शन चल रहा है, वो आप निकालते रहो तो वो वो एक रहेगा। आपका कंटेन्युवस बिज़नेस तो उसका कंटेन्यु बिज़नेस आपका इयरली रेवइन्यू क्या आएगा सर? जो ऑपरेशन मेंटेनेंस एग्ज़िस्टिंग वेल का करोगे वो?

Mr. Mani:

33 वेल का है। उसका more than INR 12 करोड़ आयेगा पर ईयर का।

Jinesh:

ओके और सर आपने बोला कि जो INR 3500 crore का पोटेन्शियल है, पूरा which is on paper. And it can be increased also in future उसके लिए आपको 40 rigs लगाना पड़ेगा, new 40 rigs. और एक rig का आपने INR 20 करोड़...

Mr. Mani:

हैलो सर 40 rigs नहीं लगाना 40 वेल करना है फ़ोर जीरो वेल करना है रिग्स नहीं लगाने की जरूरत है उनको। उसके ऊपर जितने का इम्प्रूवमेंट आए, वो डालना है सर।

Mr. Sharma:

इसमें कैसा है कि ज़रूरी भी नहीं है 40 करना पड़े ऑइल में जो होता है there can be few good wells that can give you a required production. So, at some point of time -

Mr. Mani:

नहीं 40 वेल तो अपने को 40 वेल टेंडर में है की 40 वेल हमको करना ही करना हो। भले ही एक वेल तेल निकालो या जितना निकालो, उससे मतलब नहीं है। उनके पास रिज़रवायर में इतना रिज़र्व बढ़ा कि 40 और वेल करना ही करना है।

Jinesh:

करेक्ट करेक्ट। तो सर, मेरा क्वेश्चन वही है कि आप आप बताएंगे इन्वेस्टर को कि फर्स्ट ईयर में कितने बिल आप बिल करोगे। सेकंड ईयर में कितना करोगे जो 15 साल का कांट्रैक्ट है?

Mr. Mani:

मैं आपको बता रहा हूँ मैं ये 2025-26 में 40 वर्कओवर पूरा कंप्लीट करने वाले हूँ फर्स्ट में। ड्रिलिंग करने के लिए आज के हाल ड्रिल नहीं होता। सर 1 साल पहले मतलब अभी हमारे प्लानिंग चालू हो गई। तीन काम चालू कर दिया उसके लिए यहाँ से आपके दो तीन जो जो बड़ेबड़े यहाँ पे प्लेयर हैं अपने इंडिया, फॉरेन में। उनकी राय लेना, संबंध बात एस्टब्लिश करना, उनको बुलाना। उनको सर्च करना, गवर्नमेंट के सारे अप्रूवल लेना। ये हमको मार्च 26 में हम पहला ड्रिल का प्लानिंग किए हैं क्योंकि मशीनरी तीन चार कंट्री से आने वाली है, चाइना से आएगी, जर्मनी से आएगी, रशिया से आएगी। वो सब हम पहले प्लान कर रहे हैं। सब परफॉर्मेंस करना चालू करेंगे तो मार्च में हम ड्रिल चालू करेंगे। तो मार्च में फिर मई में, फिर जून में ऐसे दो-दो महीने का ब्रेकअप देके करना पड़ेगा हमको।

Jinesh:

ओके। और सर ये जो हमारा जो 67% का शेयर है व्हिच विल -- अब अगर क्रूड का करेंट मार्केट प्राइस कम होता है तो that means our realization will also decrease. Is this the right understanding?

Mr. Mani:

बताइए शर्मा जी, क्या परसो बात हुआ था?

Mr. Sharma:

It is both ways definitely. अगर बढ़ गया तो बढ़ भी सकता है because it is tied to the international fuel price. तो अगर थोड़ा कम होगा तो definitely our our margin will hike but अगर बढ़ भी गया तो the margin will go up also.

Mr. Mani:

नहीं, एक बात और है कि सर, हमारा एक तारीख को डिक्लेर हो जाता है। एक से सात के बीच में नया रेट RBI से आ जाता है कि भाई डॉलर का ये रेट है इसी रेट में और IOCL खरीदेगी हमसे माल।

Jinesh:

ओके, सो सर, अभी आपने जो क्लैरिटी दिया, उसके हिसाब से प्रोडक्शन एनहांसमेंट वाला जो भी रेवइज्यू होगा या वॉल्यूम होगा आयल एंड गैस का वो नेक्स्ट टु नेक्स्ट फाइनेंशियल ईयर से क्लिक होना चालू होगा। राइट सर।

Mr. Mani:

अभी जो हमने टेक ओवर लिया तो 45 दिन का आपको वो प्रोडक्शन का पैसा आ ही जाएगा। क्या दिक्कत है? 15 दिन भले लेट आए, लेकिन अभी आप 16 फरवरी को हमने लिया तो 14 दिन का ये बन जाएगा और मार्च का पूरा बनेगा। बिल्लिंग है जो ONGC का एसेट्स है उसका। अभी हम वर्कओवर चालू कर रहे हैं तो अप्रैल-मार्च में मानिए हमारा अप्रैल से चालू हो जाएगा वो भी।

Jinesh:

सर मेजर रेवइज्यू तो आप प्रोडक्शन अनाउंसमेंट करोगे, वहाँ से ही आने वाला है ना सर, एग्जिस्टिंग का तो बहुत कम है आपने बताया 12 से 13 करोड़ 1 साल का।

Mr. Sharma:

सिग्निफिकेंट जो वैल्यू है definitely it will start showing in the financial after a year significant change. There will be gradual increase as we do the workover, as sir said, we are trying to do it as fast as possible.

Jinesh:

और सर टोटल इन्वेस्टमेंट हमने कुछ इसमें एंटीसिपेट किया है ये INR 3500 करोड़ के ऑर्डर में। टोटल जो रिग्स लाना पड़ेगा तो मशीनरी लानी पड़ेगी। फेस वाइज ईयर आफ्टर ईयर कितना हमको हमारा इन्वेस्टमेंट करना पड़ेगा टोटल?

Mr. Mani:

सर, अगर जो टोटल वर्कओवर करें और ये करेंगे तो करीब हमारा INR 700- 750 करोड़ लग जाएगा।

Jinesh:

Okay. That will be spread across next 10 to 11 years, right?

Mr. Mani:

इसमें इसमें सर मैन पावर का कोई खर्चा नहीं है। हमारा मैन पावर में कोई खर्चा नहीं आता है। मानो आप मैन पावर का खर्चा तो आप मानेंगे तो बहुत कम आएगा। इसमें सब मशीनरी कॉस्ट और इक्विपमेंट कॉस्ट ही आता है और वीक का रेंटल बहुत ज्यादा आता है।

Jinesh:

करेक्ट और सर नया प्रोडक्शन एनहांसमेंट पॉलिसी गवर्नमेंट ऑफ इंडिया ने ड्राफ्ट करके रिलीज किया। डिसेंबर जनवरी में जस्ट। So is our company planning to beat new production enhancement contract more with ONGC and oil India?

Mr. Mani:

अभी बहुत सारे टैंडर तो आ रहे हैं।

Jinesh:

क्या तो हम वो बीट कर रहे हैं सर प्रोडक्शन एनहांसमेंट कांट्रैक्ट के लिए अभी?

Mr. Sharma:

Whenever the tender comes, we will evaluate the tender.

Mr. Mani:

अभी ये गवर्नमेंट का टेंडर आज नहीं करता तो डेढ़ साल में क्लियर होता है। जैसे अभी ONGC जैसे हमारा 2 साल पहले से कर रहे तो अभी क्लियर हुआ। तो हम बिड करने के लिए रेडी हैं। ऑलरेडी प्रिपेर्ड। हमारी बिडिंग टीम तैयार है। उनका डॉक्यूमेंट डेटा सब शेयर करेगा। अभी हो सकता है कि आपको पिछले 15 या दो महीने बाद एक नोटिफिकेशन आएगा कि ONGC निकालने वाला देखिए कितने प्लेयर इसमें बिड करते।

Jinesh:

ओके. सो सर कैन वी एक्सपेक्ट की जो टोटल ऑर्डर बुक है, उसमें से 70-75% ऑर्डर बुक ONGC ka as on today. Going forward हमारी कंपनी का फिलोसफी भी ऐसा रहेगा कि we will move towards more -- more on oil drilling rather than doing these small EPC projects?

Mr. Mani:

वो एक डिपार्टमेंट अलग हो गया। साहब। इन्फ्रा का डिपार्टमेंट अलग है और एनर्जी का डिपार्टमेंट अलग बना दिया। हमने तीन सेगमेंट बना दिया लेकिन सब एक ही जगह इकट्ठा होगा, अलग अलग नहीं होगा। इन्फ्रा का भी हमारे लोगों ने बहुत जोरो-शोरों से काम अपना कर रहे हैं और अपना बिड भी कर रहे हैं और ONGC का जो है, जो अपने पास जो बंदे हैं वो ONGC का ही बिड करेंगे। ONGC में अलग बिड कर रहे हैं और ग्रीन एनर्जी में हम खुद बिड कर रहे हैं अभी।

Jinesh:

Okay sir. Thank you.

Moderator:

Next question comes from Swami CA, an individual investor. Please go ahead.

Swami:

Congratulations to the director, Ramaishish sir. My question is simple. In Q3 FY24 you released 1 ppt from Malco Energy, unexecuted order book was INR 167 crore. And the next in Q1 FY25 after Q2, you released the other ppt for the same Malco Energy unexpected order is increased to INR 174 crore. Since order book has to usually decrease, right?

Mr. Mani:

प्रॉब्लम क्या है मैं बताता हूँ। मालको एनर्जी Met Coke का काम करती है, जो वेदांता ग्रुप की एक कंपनी है और इन्होंने NCLT से एक कंपनी खरीदा था। NRE Coke से। इनका काम क्या होता है कि छह महीना उसको स्लो डाउन कर देते हैं, बिल्कुल स्लो डाउन कर देते हैं और छह महीना उसको फास्ट करते हैं। तो उनको उस बिज़नेस से उनको बेनिफिट नहीं है।

मेरे को तो बेनिफिट है तो उनको बेनिफिट नहीं है। पहले उन्होंने कुछ 10 चिमनी चलाई, उसके बाद उन्होंने स्लो डाउन करके चार कर दिया। अभी चार वो पूरा बंद करके और आदमी हमारा एक वर्क कर रहा है। वो माल बेचते हैं, फिर चालू करते हैं। तो एक अच्छा revenue वाली कंपनी है, काम कर रहे हैं हम लोग पेमेंट भी बहुत फंसता है उसमें वो वेदांता का तो ऐसे ही चलता है। छह महीना फुल पिक अप में चला है ना छह महीना स्लो डाउन कर देता है, वो माल बेच के फिर काम करता है।

मेंटेनेंस मेंटेनेंस में भी अभी दो महीना लगेगा। वो क्या थोड़ा वो कोयले का काम है ना? वो जो हिट होता है तो पूरा उनके मटेरियल जल जाते हैं। ये सब प्रॉब्लम होता है तो फिर उसको शटडाउन कर देता है। दो-तीन महीना शटडाउन करेगा फिर उसको रिपेर करेगा क्योंकि पुराना प्लांट लिया हुआ है। तो फिर तीन महीने बाद फिर वो पिग में चलायेगा। तो पिग में INR 250-300 crore का रेवेन्यू मंथली जेनरेट होगा और नॉर्मल में वो फिर अभी शटडाउन ले लिया है। दो महीने के लिए तीन महीने के लिए शटडाउन लिया।

Swami:

Hello. Can I ask a question?

Moderator:

Dear participants kindly stay connected. Mr. Swami, please go ahead.

Swami:

Can you clarify the reason behind auditor resignation and how the company plans to add new, address them?

Mr. Mani:

शर्मा जी बताइए।

Swami:

डिसेंबर 2023 में पंकज कुमार जी रेजिग्नेशन दिए थे।

Mr. Mani:

सर, पंकज कुमार सिन्हा। ऑलरेडी उनका कुछ फैमिली इश्यूस था। बेटे का कुछ अडमिशन बाहर करना था। इसकी वजह से उन्होंने जामनगर छोड़ना था और पर्सनली उनका अडमिशन नहीं हो पाया तो फिर वापिस रेजोइनिंग के लिए हमने उनको ऑफर नहीं किया।

Swami:

वो इसके लिए वो लैक ऑफ कॉर्पोरेट कोवार्डिनेशन उसका रीसन दिया था ना।

Mr. Mani:

हाँ, लेकिन उनका वो प्रॉब्लम आया था। दूसरा चीज़ भी वही प्रॉब्लम था मेन कि उनके बेटे के अडमिशन का था। रीज़न तो दिए होंगे वो लेकिन उनका बेटे का अडमिशन का था। बाद में करने के लिए ग्रेजुएशन करने के लिए वो बाहर जाने वाला है तो। अक्चवली यहाँ के नहीं थे, बिहार के थे, गुजरात के नहीं थे।

Mr. Adithya:

उसमे उनका कुछ इशू भी था सर। But he was not being attentive to the work. So we have taken the call.

Swami:

For investor we have to give reason.

Mr. Adithya:

We have given the reason.

Swami:

Thank you. That is all for my question.

Moderator:

Thank you. That would be the last question for the day. Now I hand over the floor to Mr. Aditya for closing comments.

Mr. Adithya:

So thank you everyone for joining our calls. I hope we are able to give you all answers and your queries, where you are completely satisfied. If you have any further question or would like to know more about the company, please reach out to our investor relation manager at Confideleap Partner. Thank you and have a nice day.

Moderator:

Thank you sir. Ladies and gentlemen, this concludes the conference call for today. Thank you for your participation. You may now disconnect your lines. Thank you and have a good day.

Mr. Mani:

Thank you ma'am.

Moderator:

Thank you, sir.

Note:

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