



Best Agrolife Limited
THINK BIG THINK BEST

BEST AGROLIFE LIMITED

CIN: L74110DL1992PLC116773

Registered and Corporate Office: B-4, Bhagwan Dass Nagar, East Punjabi Bagh, New Delhi-110026

Telephone: 011-45803300 | **Fax:** 011-45093518

E-mail: info@bestagrolife.com | **Website:** www.bestagrolife.com

BEST AGROLIFE LIMITED

Transcript of 35th Annual General Meeting

Held on 29th September, 2026 at 12.30 P.M. to 01:45 P.M. (IST)

Through Video Conferencing/Other Audio- Visual Means (VC/ OAVM)

Aarti Arora: Dear Shareholders, Good afternoon!

My name is Aarti Arora and I am the Company Secretary & Compliance Officer of the Company.

It gives me great pleasure to greet you all at the 35th Annual General Meeting of Best Agrolife Limited. The members may take note that this Annual General meeting is being held through video conferencing in conformity with regulatory provisions and the circular issued by the Ministry of Corporate Affairs, Government of India.

At the outset, I would like to take you through certain details relating to your participation and voting at this meeting. The facility for joining this meeting through video conferencing is made available to all the members. We have taken all feasible steps to ensure shareholders are provided an opportunity to participate in the AGM and vote.

All the members who have joined this meeting are by default placed on mute by the host, to avoid any disturbance arising from the background.

As required under the Companies Act, 2013, SEBI (Listing Obligations & Disclosure Requirements) Regulations, 2015 and MCA circulars the Company has provided facility by electronic means to all the members holding shares as on cut-off date i.e. September 22, 2026 to exercise their right to vote on all the resolutions as set forth in the notice of the 35th AGM through remote e-voting platform provided by NSDL.

The remote e-voting facility was made available to all the shareholders of the Company from Saturday, 26th September, 2026 9:00 am IST to Monday, 28th September, 2026 5:00 PM. IST

The Members who have not yet casted their vote electronically and who are participating at this meeting will have an opportunity to cast their votes during meeting through the e-voting system provided by NSDL. Members can click on the vote tab on their video conference screen to make use of this facility. Members are requested to refer the instructions provided in the notice of the AGM for seamless participation through video conferencing and also for e- voting. In case members face any difficulty, they may reach out at helpline numbers.

The Company has received a request from few members to register themselves as speakers at this Annual General meeting. Accordingly, the floor will be open for those members to ask their questions or express their views once the Question & Answer session starts.

Members may note that this AGM is being recorded. Please do not disclose any sensitive personal information belonging to you or any other person that has no bearing on this meeting.

Now, I would like to introduce you our Members on the Board & other officials, who are attending this meeting through video conferencing:

Mr. Braj Kishore Prasad – Chairman & Independent Director of the Company. Sir, Please confirm your location

Chairman- Yes I am attending this meeting from my office from Noida.

Aarti Arora - Mr. Vimal Kumar– Managing Director

Vimal Kumar- Yes Good Afternoon! I am attending this meeting from New Delhi, our registered office.

Aarti Arora- Mr. Surendra Sai Nallamalli – Whole-Time Director

Surendra Sai- Yes Please I am Joining this meeting from our Head Office, New Delhi

Aarti Arora- Mrs. Isha Luthra – Whole-Time Director

Isha Luthra- Good Afternoon! I am attending this meeting from Head Office, New Delhi

Aarti Arora- Mr. Pramod Narayan Karlekar – Non-Executive Director

Pramod Narayan Karlekar - Ya I am Joining this meeting from Colarado, USA

Aarti Arora- Mrs. Chetna – Independent Director

Mr. Vikas Sohanlal Jain – Chief Financial Officer

Vikas Jain- Hi Vikas here so I am attending this meeting from head office at New Delhi,

Aarti Arora- All the Directors and officials of the Company are present at this meeting through Video Conferencing.

Our statutory auditors, secretarial auditors and scrutinizer have also joined this meeting from their respective locations.

The register of directors, Key Managerial Personnel and their shareholdings, register of charges, register of members are available on the website of the Company. This will remain accessible to the members for inspection electronically, if they so desire.

As the Annual General Meeting is being held through Video Conferencing, the facility for appointment of proxy is not applicable and hence the proxy register for inspection is not available.

Now I request Mr. Braj Kishore Prasad, Chairman & Independent Director of the Company, to take forward the proceedings of this meeting.

Chairman- Thank You very much. Good afternoon, Shareholders,

It gives me great pleasure to welcome you all to the 35th Annual General Meeting of Best Agrolife Limited.

On behalf of the Board, I sincerely thank you for your continued trust, confidence and support.

The financial year 2025-26 was a year of both challenges and opportunities. The operating environment remained dynamic, with subdued market demand, seasonal factors and changing industry conditions affecting the business. Despite these challenges, we remained focused on strengthening the fundamentals of the Company and pursuing our long-term strategy.

The Indian agrochemical industry is undergoing a significant transformation. Changing climatic conditions, evolving pest patterns, increasing productivity requirements and greater awareness among farmers are driving demand for innovative and differentiated solutions.

At Best Agrolife, we have been preparing for these changes through continued investment in research, innovation, intellectual property, technical capabilities and manufacturing strength.

During FY26, we continued to strengthen our research and product portfolio, including the addition of five new biostimulants. We also strengthened farmer protection through high-security holograms and Mode of Action labelling aligned with IRAC, HRAC and FRAC guidelines.

Our focus remains on developing differentiated products and capabilities that can support sustainable growth across domestic and international markets.

We continue to follow a disciplined approach to capital allocation, financial management and operational efficiency. Our objective is to strengthen the Company's competitive position while maintaining the flexibility to pursue opportunities that create long-term value.

We remain committed to strengthening our technical and manufacturing capabilities and improving operational efficiencies.

Our growth is also guided by our responsibility towards society and the environment. During FY26, we continued our CSR initiatives in healthcare, education, research and animal welfare, with an investment of ₹228.01 lakh during the year.

Looking ahead, we remain confident in the long-term opportunities emerging from the evolving Indian agricultural landscape.

Our priorities are clear — strengthen innovation, enhance manufacturing capabilities, improve operational efficiency, maintain strong governance and create sustainable value for our stakeholders.

I would like to take this opportunity to thank our employees, farmers, customers, business partners and, most importantly, our shareholders for their continued support and confidence in the Company.

The journey ahead will require continued focus, discipline and execution. We remain committed to building a stronger and more resilient Best Agrolife.

Thank you, and I wish you and your families good health, happiness and prosperity.

Aarti Arora- Thank you sir

Now I request Mr. Vimal Kumar, Managing Director of the Company, to take forward the proceedings of this meeting.

Vimal Kumar- Thank You Aarti. Thank you everyone Good afternoon for being here.

सबसे पहले, आप सभी का हमसे जुड़ने के लिए बहुत-बहुत धन्यवाद।

आज मैं आपसे FY26 के बारे में बात करना चाहता हूँ। कैसा रहा यह साल, हमने कौन-से important decisions लिए, और FY27 में हमारा focus क्या रहने वाला है।

मैं कोशिश करूँगा कि आप सभी के साथ एक clear picture share करूँ, ताकि आपको समझ में आए कि हमने इस साल क्या किया, क्यों किया और आगे की हमारी direction क्या है।

साथियों, FY26 हमारे sector के लिए आसान साल नहीं था। Agrochemical business के कुछ हिस्सों में demand कमजोर रही। Market में channel inventory काफी समय तक high बनी रही और competition बढ़ने के कारण pricing pressure लगातार रहा।

ये challenges सिर्फ हमारी Company तक सीमित नहीं थे। पूरी agrochemical industry में इस तरह का माहौल देखने को मिला। लेकिन मेरा मानना है कि मुश्किल market conditions में company किस तरह decisions लेती है, वही तय करता है कि market के normal होने पर वह किस position में खड़ी होगी।

और आज मैं आपसे इसी के बारे में बात करना चाहता हूँ। साल के दूसरे half में हमने एक conscious decision लिया। हमने अपने कुछ branded sales और कुछ B2B sales को limited रखा। इसका कारण था कि हम ऐसी pricing पर business नहीं करना चाहते थे, जिसे हम long term में sustainable नहीं मानते थे। यह हमारा deliberate business decision था।

इस decision का असर हमारे reported revenue पर पड़ा। अगर हम भी कुछ competitors की तरह सिर्फ volume बढ़ाने के लिए aggressive pricing पर sales करते, तो शायद हमारे top-line numbers कागज पर बेहतर दिखाई देते।

लेकिन हमने वह रास्ता नहीं चुना। क्योंकि हमारा मानना है कि unsustainable pricing से किसी का long-term फायदा नहीं होता। इससे product realisations पर असर पड़ता है। Channel partners के पास महंगा या excess stock जमा हो सकता है। और अगले season में pricing pressure बढ़ता है।

हमने short-term revenue के बजाय अपने product realisations और channel health को protect करने पर focus किया। यह एक सोच-समझकर लिया गया decision था, और हम अपने इस decision के साथ खड़े हैं। इस साल हमारा एक important focus working capital discipline रहा।

हमने inventory planning को बेहतर किया और channel में मौजूद stock को ज्यादा closely monitor किया। इसके परिणामस्वरूप, हमारी inventory साल की शुरुआत में ₹773 करोड़ से घटकर साल के अंत में ₹651 करोड़ रह गई।

यानी inventory में ₹120 करोड़ से अधिक की कमी आई। अब यह सिर्फ एक number नहीं है। इसका हमारे business पर सीधा असर पड़ता है। पहली बात, इससे हमारी liquidity बेहतर होती है। जो capital पहले unsold stock में लगा हुआ था, अब उसका इस्तेमाल दूसरे business requirements के लिए किया जा सकता है।

दूसरी बात, इससे balance sheet की overall quality मजबूत होती है। और तीसरी बात, channel में inventory कम होने से future pricing पर भी pressure कम हो सकता है। क्योंकि distributors के पास excess stock कम होगा, जिसे निकालने के लिए discounting की जरूरत पड़े।

हमारे लिए working capital सिर्फ accounts का विषय नहीं है। यह business की health और financial discipline का एक important हिस्सा है। साल के आखिरी हिस्से में, जब market conditions धीरे-धीरे stabilise होने लगीं, तब हमने कुछ selected products में market conditions को ध्यान में रखते हुए, सोच-समझकर price revisions किए।

मैं यह भी clear करना चाहूँगा कि ये कोई broad-based या aggressive price increases नहीं थे।

हमने हर product को उसकी अपनी स्थिति के हिसाब से देखा। जहाँ हमें demand में improvement दिखाई दिया और जहाँ हमें अपने products की strength पर confidence था, वहीं पर selective pricing actions लिए गए। हमारा approach market conditions को समझकर, सोच-समझकर आगे बढ़ने का रहा है।

अब मैं अपनी बात उस area पर लाना चाहता हूँ, जिसे मैं हमारी long-term strategy का core मानता हूँ। और वह है हमारा patented और differentiated product portfolio। FY26 में हमारे patented products का contribution branded sales में लगभग 41% रहा। FY25 में यह contribution 30% था। यानी हमारे branded business के अंदर patented products की हिस्सेदारी में एक meaningful improvement हुआ है। हम इसे एक important development मानते हैं।

हमारा focus ऐसे products पर है जो farmers को अलग तरह का value दे सकें और जिनकी अपनी differentiation हो। ऐसे products में आम तौर पर बेहतर realisations की संभावना होती है और market में आसानी से उपलब्ध products की तुलना में pricing pressure का exposure अलग हो सकता है। यह हमारे business के लिए long term में महत्वपूर्ण है।

हम केवल sales volume बढ़ाने पर focus नहीं कर रहे हैं। हम यह भी चाहते हैं कि हमारे portfolio में differentiated products का contribution लगातार बढ़े। इस साल हमारे दो patented products, Bestman और Fetagen, ने अच्छा performance दिया। इन दोनों products में से प्रत्येक का इस्तेमाल साल के दौरान चार लाख एकड़ से अधिक farmland में किया गया, और वह भी अलग-अलग crop segments में। हमारे लिए यह एक meaningful achievement है।

क्योंकि किसी product की असली strength तभी सामने आती है, जब वह field में इस्तेमाल हो, farmers तक पहुँचे और अलग-अलग परिस्थितियों में अपनी जगह बनाए। इन products का यह adoption हमें बताता है कि इनकी field में acceptance बढ़ रही है।

इसके अलावा, हमारे दूसरे differentiated products—Ronfen, Tricolor और Warden Extra ने भी अपनी reach बढ़ाना जारी रखा। इस तरह का growth अपने आप नहीं आता। इसके पीछे हमारी farmer engagement activities, field demonstrations और अलग-अलग regions में products की consistent performance का योगदान रहा है। हम आगे भी इसी तरह ground-level engagement और product performance पर focus करते रहेंगे।

Innovation के क्षेत्र में भी हमने इस साल अच्छी progress की है। FY26 में हमने सात नए patents secure किए। इसके साथ-साथ हमारी pipeline भी लगातार बढ़ रही है। आज हमारे पास 200 से अधिक patent applications process में हैं, जो formulations, combinations और process technologies जैसे अलग-अलग areas को cover करती हैं। मैं इसे केवल आज के business के लिए नहीं, बल्कि आने वाले कई वर्षों के लिए हमारे portfolio की foundation के रूप में देखता हूँ।

आज हम जो research और intellectual property पर काम कर रहे हैं, उसका असर आने वाले वर्षों में हमारी product mix पर दिखाई देगा। इसीलिए हम इस area में लगातार investment कर रहे हैं। हमारा उद्देश्य है कि समय के साथ हमारा portfolio ज्यादा differentiated हो और हमें market में अपनी अलग पहचान बनाने में मदद मिले।

FY26 में हमने अपनी technical manufacturing capabilities को भी आगे बढ़ाया। इस साल हमने चार नए technical molecules develop किए। जब हम अपने technical molecules develop करते हैं, तो इससे हमें अपनी supply chain और cost structure पर ज्यादा control बनाने में मदद मिलती है। इसी

को broadly backward integration कहा जाता है। इसका मतलब यह नहीं है कि हमें हर चीज खुद ही बनानी है। लेकिन जहाँ अपनी manufacturing और technical capabilities विकसित करने से फायदा हो सकता है, वहाँ हम उस दिशा में आगे बढ़ना चाहते हैं। इससे हमारे लिए दो तरह के opportunities बनती हैं।

एक तरफ, अपनी formulations के लिए supply chain को मजबूत करने में मदद मिलती है।

दूसरी तरफ, भविष्य में इन technical molecules से जुड़े commercial opportunities भी explore किए जा सकते हैं। मुझे यह बताते हुए खुशी है कि इन चार technical molecules का commercial production FY27 की पहली quarter में हमारी Gajraula facility में शुरू हो चुका है। इसके साथ-साथ, हम process development और अपनी broader manufacturing infrastructure को optimise करने पर भी काम कर रहे हैं।

हमारा long-term objective clear है। हमें एक ऐसा manufacturing base तैयार करना है, जो हमारे differentiated product portfolio को support करे, हमारी competitiveness को मजबूत बनाए और आने वाले समय में Company के लिए value create करे। आज के समय में business decisions की quality काफी हद तक इस बात पर depend करती है कि आपके पास information कितनी अच्छी है और आप कितनी जल्दी उस information पर action ले सकते हैं।

इसी सोच के साथ हमने FY26 में अपने digital backbone को मजबूत करने पर काम जारी रखा। Procurement, production, inventory और sales से जुड़े processes में visibility बेहतर करने पर focus किया गया। इससे हमारी teams को day-to-day decisions लेने के लिए बेहतर data मिल रहा है। हमने customer-facing processes में भी digital tools का इस्तेमाल बढ़ाया है, जिसमें dealer network के साथ engagement और internal operations की analytics-based monitoring शामिल है।

हमारा उद्देश्य technology का इस्तेमाल सिर्फ digitalisation के लिए करना नहीं है। हम चाहते हैं कि इससे हमारी पूरी value chain ज्यादा responsive और efficient बने—procurement से लेकर production और फिर point of sale तक। यह एक continuous process है और हम इसे धीरे-धीरे आगे बढ़ा रहे हैं।

अब मैं international business की बात करना चाहता हूँ। हम लगातार अपने global footprint को बढ़ाने की दिशा में काम कर रहे हैं। FY26 के दौरान हमने Thailand, Mexico, Sri Lanka और Vietnam जैसे markets में product registrations और market development के क्षेत्र में progress की। मैं यहाँ एक बात बताना चाहूँगा। किसी भी country में product registration हासिल करना एक time-consuming process होता है। इसमें समय लगता है और कई तरह की regulatory requirements को पूरा करना पड़ता है। इसलिए इन registrations को हम एक step के रूप में देखते हैं, जो भविष्य में Company के लिए broader international revenue base बनाने में मदद कर सकते हैं।

यह growth एक दिन में नहीं होगी। लेकिन हम इसे disciplined तरीके से आगे बढ़ा रहे हैं। इस साल Brazil में हमारी subsidiary से जुड़ी progress भी हमारे लिए एक important development रही। Brazil दुनिया के बड़े crop protection markets में से एक है। वहाँ अपनी platform स्थापित करने से हमें उस market में direct participation की opportunity मिलती है, बजाय इसके कि हम केवल indirect channels पर depend रहें। यह हमारे broader international expansion journey का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है। हम इस opportunity को long-term perspective से देख रहे हैं और market को समझते हुए आगे बढ़ने पर focus कर रहे हैं।

इसके अलावा, हम अपने biologicals portfolio और Nano Urea portfolio की research को नए international markets तक बढ़ाने की opportunities भी explore कर रहे हैं। हमारा approach यहाँ भी यही है कि जहाँ सही opportunity हो, वहाँ disciplined तरीके से आगे बढ़ा जाए।

अगर मैं FY26 के पूरे साल को एक साथ देखूँ, तो मुझे लगता है कि इस साल हमारे कई important actions business की underlying quality को मजबूत करने पर focused रहे। हमने working capital efficiency में improvement किया। हमारे branded sales में patented products का contribution बढ़ा। हमने technical manufacturing capabilities को आगे बढ़ाया। हमने research और intellectual property pipeline में investment जारी रखा। और हमने international markets में अपनी presence बढ़ाने की दिशा में progress की। ये सभी ऐसे areas हैं, जिनका महत्व सिर्फ एक financial year तक सीमित नहीं है। ये आने वाले वर्षों के लिए हमारी business foundation का हिस्सा हैं।

अब FY27 की बात करें, तो हमारी priorities clear हैं। पहला, अपने patented product portfolio को और expand करना। दूसरा, pipeline में मौजूद differentiated technologies को commercialise करना। तीसरा, अपनी technical manufacturing capabilities को और मजबूत बनाना। चौथा, farmers के साथ ground level पर अपना engagement और बेहतर करना। पाँचवाँ, international opportunities को disciplined तरीके से pursue करना। और इन सभी priorities के साथ financial prudence लगातार बनी रहेगी।

FY26 में हमने working capital और pricing को लेकर जिस तरह decisions लिए, उसी तरह आगे भी हम long-term business health को ध्यान में रखकर काम करना चाहते हैं। हमारा उद्देश्य sustainable growth की दिशा में आगे बढ़ना है।

Before I close, मैं उन सभी लोगों को धन्यवाद देना चाहता हूँ, जिन्होंने इस पूरे साल Company के लिए मेहनत की। सबसे पहले, हमारे employees को। FY26 का operating environment आसान नहीं था, लेकिन हमारी teams ने लगातार मेहनत की और execution पर focus बनाए रखा।

मैं अपने farmers और channel partners का भी धन्यवाद करना चाहता हूँ, जिन्होंने हम पर अपना भरोसा बनाए रखा। हमारे customers का धन्यवाद, जो हमारे products में अपना confidence दिखाते रहे। और आप सभी shareholders का भी बहुत-बहुत धन्यवाद, जिन्होंने Company को लगातार support किया है। हम समझते हैं कि shareholders का trust एक बड़ी responsibility है। हम आगे भी अपने business को मजबूत बनाने, disciplined तरीके से growth करने और long-term value create करने की दिशा में काम करते रहेंगे।

आप सभी का समय देने और यहाँ उपस्थित रहने के लिए एक बार फिर बहुत धन्यवाद।

Thank you very much.

Aarti Arora-

Thank you sir. Dear Shareholders,

As we gather again virtually to discuss the progress made in the year one passed it is the pleasure to greet you all to the 35th Annual General meeting of Best Agrolife Limited.

The requisite quorum is present; therefore, I call meeting to order with the permission of Chairman.

Notice dated 01st September, 2026 convening this Annual General Meeting and a copy of the Annual Report for the Financial Year 2025-26 have already been circulated by electronic

mode to all those members whose email ids are registered with the Company and the same is also available on the website of the Company.

There are in total 7 resolutions which are proposed to be passed at this Annual General Meeting and the same forms part of the notice. The objectives & implications of the resolutions as required have been set out in the explanatory statement annexed to the notice of the meeting. The resolutions are not required to be proposed and seconded. With your permission, I shall take them as read.

Auditors report on the standalone and consolidated financial statements and the secretarial audit report of the Company for the F.Y. 2025-26 do not contain any qualification, reservation, adverse remarks and disclaimer, accordingly the reports are not required to be read out as provided in the Companies Act, 2013.

The Board of Directors have appointed Ms. Rakhi Rani, Practicing Company Secretary as Scrutinizer to supervise the e-voting process. The resolutions as set forth in the notice shall be deemed to be passed today, subject to receipt of requisite numbers of shares.

Results for remote e-voting and e-voting during AGM will be placed on the website of the Company. It will also be submitted to the Stock Exchanges as per the relevant provisions of the Companies Act and the listing regulations.

I will announce the name of the shareholders who have conveyed their wish to speak at this meeting one-by-one.

I would request speaker shareholder to please state their respective name and locations from which they are attending the meeting. In the interest of time and in order to ensure that all the speakers get an opportunity, I would request speaker shareholders to limit their speech to a maximum of 2 minutes each and avoid repeating the questions. It may be noted that the Company reserves the right to limit the number of members asking questions depending upon the availability of time.

Now, our First of the speaker will be Mr. Ajay Kumar Jain, I request the Moderator to Please unmute Mr. Ajay Kumar Jain

Ajay Kumar Jain- आपके दिशा निर्देश से CS maam ने बहुत अच्छी meeting organise की है। Reminder call किया और पहले ही link भेजे ताकि हमें किसी तरह की दिक्कत नहीं हो। Maam आज NSDL में attendance लगाने में दिक्कत आ रही है, आधी family की attendance नहीं लगी है। मैं अभी तक लगा ही रहा हूँ, ये बात मैं आपको बताना चाहता हूँ। आने वाला समय आपको नई ऊँचाइयों पर लेकर जाए, इस विश्वास के साथ नमस्कार। Jai hind।

Aarti Arora- OK sir. Thank you. Now I request the moderator to unmute Mr. Surindra Jain.

Surindra Jain- Hello Madam, मेरी आवाज़ आ रही है?

Aarti Arora- Yes sir.

Surindra Jain- Chairman Sir, नमस्कार। मैं सुरिंद्र कुमार जैन, नई दिल्ली से। Sir आपकी speech सुनी, आपने Company के वर्तमान और भविष्य के बारे में बताया। Sir, मैं आपके सभी बताए regulations का दिल से समर्थन करता हूँ। आगे आने वाले समय में हमारी Company और भी अच्छी तरक्की करे, ऐसी कामना करता हूँ। Sir, आने वाले समय में हम क्या नया करने जा रहे हैं और हमारी Company का तीन साल का road map क्या रहेगा, बताइएगा Sir। मैं secretarial department का बहुत-बहुत धन्यवाद करना चाहता हूँ कि उन्होंने मुझे VC के माध्यम से बोलने का मौका दिया। आगे आने वाले सभी festival की ढेर सारी शुभकामनाएँ। धन्यवाद Sir।

Vimal Kumar- बहुत-बहुत धन्यवाद आपका शुभकामनाओं के लिए, बहुत-बहुत धन्यवाद। जहाँ तक तीन साल की बात है, मैंने speech में थोड़ी देर पहले बताया, पर फिर भी मैं दोबारा इस बारे में बताता हूँ। हमारा जो main focus है, जो हम पिछले 5 साल की बात करें या 4 साल की बात करें, तो continuous year to year हम लोग अपना portfolio patented molecule की तरफ और अपने patented products की तरफ, technical में patent process की तरफ, intermediate के process patent, technical के process patent, पूरा उस पर focus है। Definitely किसी भी चीज़ को बढ़ा होने में, strong होने में knowledge और सभी चीज़ों की जरूरत होती है और हम continuous इस direction में काम कर रहे हैं। और मैं यही कह सकता हूँ कि इस साल FY 27 से वो सब result आपको financial में भी दिखेंगे। It is not only the backdoor कि क्या काम हो रहा है, कैसे हो रहा है। Like हमारे FY 25 तक ठीक results रहे, फिर 26 में 25 में थोड़ा सा hike किया, third quarter, fourth quarter में FY 26 में भी same position रही। तो इस साल से वो जो discipline हमने FY26 में बनाया है, FY 27 में उसके results आपको दिखना शुरू होंगे और हर साल में काफी improvement होगा। और जैसे ही हमारे international portfolio में और product add होंगे, countries add होंगे, तो आप देखेंगे ये expansion growth will be fantastic in coming years. मैं उम्मीद करता हूँ आपके question का मैं reply कर पाया।

Aarti Arora- Thank you, Sir. Now I request the moderator to unmute Mr. Praveen Kumar. Mr. Ankur Chanda. Mr. Sachin Singhal? Mr. Gagan Kumar. Mr. Gagan Kumar? Mr. Gagan? Mr. Nirmal Kumar.

Nirmal Kumar- Am I audible?

Aarti Arora- Yes Sir, Loud and clear

Nirmal Kumar- Good Afternoon chairman Sir & Board of Directors. Myself Nirmal Kumar joining this meeting from New Delhi. Sir, मैं आपका और secretarial department का धन्यवाद करना चाहते हूँ, जिन्होंने इस portal के through मुझे AGM में जुड़ने का मौका दिया। Sir, आपने अपनी chairman speech में company के present and future के बारे में काफी अच्छे से बताया। मैं आशा करता हूँ आने वाले समय में हमारा Board जो भी proposal लाएगा, वो company के लिए beneficial होगा। Sir, आप जिस मेहनत, लगन, ईमानदारी, devotion और dedication से company में काम करते चले आ रहे हैं और company के share को नई ऊँचाइयाँ देने का प्रयास कर रहे हैं, मुझे पूरा विश्वास है आने वाले समय में हमारी company और बड़े मुकाम हासिल करेगी और हमारा share price भी ऊँचा जाएगा। Sir, आपकी chairman speech में मेरे सभी प्रश्नों का answer मिल गया है और I have no further questions। और मैं Sir, सभी resolution का समर्थन करता हूँ। और हमारे secretarial department में हमारी CS ma'am की जितनी तारीफ़ की जाए कम है। हमारी कोई भी query होती है, हम उन्हें mail करते हैं और mail पर तुरंत reply मिल जाता है। और Sir, मैं company के सुखद भविष्य की कामना करता हूँ। बहुत-बहुत धन्यवाद।

Aarti Arora- OK sir. Thank you very much sir. Now I request the moderator to unmute Mr. Virendra Kumar Aggarwal.

Virendra Kumar Aggarwal- Madam am I audible?

Aarti Arora- Yes Sir, audible.

Virendra K Aggarwal Madam ji, first of all, I am very much thankful to you for giving me the opportunity to say a few words. Whatever questions were running in my mind, Chairman already explained what remedial steps are being taken for the future of the company. I always wish the company may progress by leaps and bounds in near future. But one more thing I want to say, I could not get a copy of the Annual Report, but it hardly matter I got the information from

the net, so sales growth has decreased and share price has been decreased. But it hardly matter because share market you cannot control.

Anyhow, I am very much thankful to you. I wish that company will progress in future. Thank you very much. Okay.

Aarti Arora- OK sir. Thank you very much. Now I request the moderator to unmute Mr. Sarvjeet Singh, Mr. Ankit Aggarwal.

Ankit Aggarwal- Hope I am audible loud and clear. Am I audible?

Aarti Arora- Yes Sir, Yes Sir.

Ankit Aggarwal- Respected Chairman Sir, Managing Director Sri Vimal Kumar ji, BODs and my fellow dear shareholders, good afternoon to all of you. I, Ankit Agarwal, a long-term shareholder of Best Agro. Best Agrolife. Thank you for giving me this opportunity to speak. Sir, I will not say FY 2026 was an easy year. The numbers are in front of us. Consolidated revenue from operation came down to 1257 crore from last year 1814 crore. The PAT stood at 8.87 crore. Standalone also moderated to 907 crore. What I mean is that the entire agrochemical industry has faced a rising pressure and demand slowed down and Gulf conflict impacted on our raw material prices was felt in Q4.

The essence of 267 pages of annual report reminds me of a beautiful saying” A strong company is not defined by the years in which everything goes right. It is defined by how intelligently is respond when the company environment becomes challenging.” Moreover, I am encouraged by the company's emphasis on patent products research development and strengthening its manufacturing capabilities. These initiatives have a potential to create a long-term value for both farmers and shareholders.

Hence, I would like to seek clarification from the management on the few important points. My first point is what measure are been taken to improve operating margin and cost control? What are the company's plan to expand export business and increase the global presence? And my third question was being answered in the chairman's speech, so I'm not going to repeat it.

So in the end, Chairman Sir, I believe that strong focus on innovation and operation excellence and customer centric solution. Best Agro Life is well positioned to capitalize on future opportunities. I thank the board management and all the employees for their dedication, hard work. I wish the company continued success and growth in the years ahead. Thank you and wish the meeting a great success. Thank you Namaskar.

Chairman- Thank you, Ankit Ji. I think You have really touched upon the nerve of this agrochemical sector. And during the year, as everybody has seen, it was so challenging that, you know, entire industry has suffered due to various factors. And you have raised a few very relevant points, and I would request our managing director, Mr. Vimal, to explain a few things which you have asked about how we are going to increase our operating margin and what steps we are taking to control our costs and Vikas, our CFO can also supplement it. Thank you.

Vimal Kumar- Yes, Ankit Ji ने हमें good feedback भी दिया है, और जो उन्होंने question भी किया, वो मैं बता चुका हूँ कि हमारा जो patent का portfolio है, definitely जो हमारे अपने patent हैं, threeway combination है, we are the company जो आप समझेंगे 3 way patent के combination का जो start है India में, उसमें कहीं न कहीं Best Agro की main भूमिका आप कह सकते हैं, क्योंकि हमारे साथ-साथ आप threeway combination first time जब यहाँ launch हुआ, तो सबसे पहले एक other

company जो काफी बड़ी company है और Best Agro से ही किया गया, जो registration process complete किया गया।

और जहाँ तक patent portfolio की बात है, जो patent करते हैं, उसमें margins भी improve होते हैं और उस product से synergy भी बेहतर होती है, जो use होती है farmer के end पर भी। Farmer को जब 3-3 products अलग-अलग use करने पड़ते हैं, जब threeway combination का एक product देते हैं, तो एक single shot solution उनको मिलता है तीन products के साथ। तो इस तरह का जो हमारा portfolio है, वो three way combination का है। तो I can say we are in number one position in threeway combination in India to get patent and to launch।

End of the day, मैं यही बोल सकता हूँ कि आने वाले 2-3 सालों में देखेंगे जरूर। इसमें थोड़ा time लगा, निश्चित ही थोड़े challenges हमें आए। So, मैं जो हमारे patent के products हैं, उन्हीं से हमारी major growth होगी, अगले दो-तीन साल में आने वाली है। और जैसे-जैसे अलग-अलग countries में भी हमारे patent products के registration भी हो जाएंगे, वो भी हमें बहुत अच्छा position देंगे।
धन्यवाद Ankit Ji।

Surendra Sai- Ankit ji, आपका third question था regarding exports market। Ankit Ji, regarding हमारे exports ऐसा है, India is one of the largest exporter of agrochemicals और जो agrochemicals India से बाहर जाते हैं, वो काफी पुराने जमाने से चल रहे हैं। कुछ-कुछ ऐसे chemicals हैं जो कि 20 साल, 30 साल पहले से ही start हुए हैं। इन chemicals और इन agrochemicals का registration काफी सालों पहले हुआ था और हम इस area में कुछ अलग कर रहे हैं, इस तरीके से कि हम हमारे नए patented formulations and patented products, जो कि India में बहुत अच्छे से बिक रहे हैं, उनको बाहर की countries में लेके जाने की हमारी तमन्ना है और उसी तरीके से हम काम कर रहे हैं। और ये मैं खुशी से बोल सकता हूँ, हमारी आसपास की country में Sri Lanka में हमारे 6 patented products का registration चल रहा है, Nepal में हमारे 10 products का registration चल रहा है। और आसपास की countries में यही चल रहा है कि नए technical and नए formulations और patented चीजों को आगे लेकर जाएँ। पास के countries ही नहीं, हम बड़े-बड़े countries में भी आगे बढ़ने की कोशिश कर रहे हैं, जैसे कि Brazil, जैसे कि Mexico और वहाँ पर भी हमारा जो interest आ रहा है नए products में, वो बहुत अच्छा है। कुछ नए products जैसे कि nano urea, उसमें भी हम देख रहे हैं कि लोग काफी interested हैं। Australia में जो हमारे trials चल रहे हैं, उसका काफी अच्छा result आ रहा है और हमारा जो final result है Australia में nano urea के trials का, November-December timeframe में उसके results आने की आशंका है। तो इस तरीके से हम यही चाहते हैं कि जिस तरीके से हमने India में एक market बनाया है, उसी तरीके से बाहर के देशों में भी हम अपना market बनाएँ, हम अपनी पहचान बनाएँ। हम अपनी पहचान बनाएँ R&D, technical और नई चीजों से जिस तरीके से हम India के farmers को benefit दे पा रहे हैं, हम बाहर के farmers को भी वही benefit दे पाएँगे।
Thank you

Aarti Arora- Ankit sir. आपकी ओर तो कोई queries नहीं हैं।

Ankit Aggarwal- नहीं-नहीं, बहुत बढ़िया। मतलब मेरे मन को सुनकर मुझे बहुत अच्छा लगा, Chairman Sahab ने जवाब दिया। और मैं तो ये कहता हूँ, मेरी तो आशा ही यह है कि वक्त का ही तकाज़ा है, हमारा share जो उड़ान भरेगा, मतलब इसका तो कोई वो ही नहीं है। हमारा share जो है, मतलब वो shareholders को reward करेगा। मतलब ऐसी मैं आशा करता हूँ।

Aarti Arora- Ok sir. Thank you Sir.

Ankit Aggarwal- Thank you. Thank You.

Aarti Arora- Now I request the moderator to unmute Mr. Jaideep Bakshi. Hello hello....

Vimal Kumar- Jaideep Ji, कुछ confusion है, technical problem हो रही थी।

Aarti Arora- Now I request the moderator to unmute Mr. Hunny Talreja.

Chairman- ये Jaideep Ji बोलना चाह रहे थे, उनका क्या हुआ?

Aarti Arora- Sir, उनका voice clear नहीं आ रहा।

Chairman- अच्छा-अच्छा, उनको बाद में जोड़ लेंगे। ठीक है।

Aarti Arora- Now I request the moderator to unmute Mr. Saket Kapoor. Mr. Saket?

Saket Kapoor- Ji Ji namaskar Madam.

Aarti Arora- Namaste Sir

Saket Kapoor- नमस्कार Vimal Ji, Surendar Sahab, Vikas Ji, बाकी सब गणमान्य अध्यक्ष, Chairman Sahab Prasad Ji, सभी मेरे shareholders बंधु।

जैसे Sahab, आपने जो opening remarks दिए। जो भी प्रगति अभी अपना रहे हैं, उसके जो सही फल हैं, वो कितने समय में हमें हमारे numbers में दिखेंगे, वही हमारे लिए अब सबसे बड़ी testing है, क्योंकि आपकी कथनी और करनी का ही पूरा कार्य अब बाकी रह गया है, Sir।

Sir, किसी भी प्रकार से हम अपनी Company का आकलन करें, तो चाहे वो press release हो, concall हो, निवेशकों से बातचीत करनी हो, किसी भी parameter में, कहीं भी प्रावधान में हम पीछे नहीं हटते। हमें हर प्रकार से Vikas Ji, Surendar Ji, हमारी team में जो madam हैं, नाम भूल रहा हूँ मैं, Sanju Rathi madam Ji, वो सभी निवेशकों का पूरा रुचि रखती हैं। जब भी निवेशकों की कोई query रहती है, उसको पूरा address करती हैं।

But Sahab, घूम-फिर के बात हमारे sustainability of numbers पर आती है। जैसे Q1 के results आए, Q1 के results काफी अच्छे थे, top numbered रहे। And जब हमारी बातचीत हुई, Jain Sahab and Surendra Sahab ने की थी। अबकी बार जब आप Vimal Ji नहीं थे concall पर, तो आपसे थोड़ा अनुरोध है कि जरूर समय निकालें और रहें। तो उसमें उन्होंने हमें यही समझाया कि we are on the road map to exhibit better results going ahead. And I think so, Sir, जो हमारी अभी sporadic and torrential rain चल रही है, उससे Sir हमारा जो business plan हम बना के चल रहे थे, उसके विषय में Sir, आप हमें कुछ समझाना चाहें।

We are already at 29 September today, तो जो roadmap लेकर हम चले थे in terms of sales returns, in terms of dispatches, और जैसा हमारा main core market, जो हमारा I think Chile का है, Southern में, जो अभी शायद season भी होगा, correct कर दीजिएगा मुझे, तो कैसा-क्या रुचि कुछ बन रही है? जो मापदंड हमें लेकर चले थे, क्या हम उस पर खरे उतर पा रहे हैं या फिर कोई चीज derailed होती हुई दिख रही है?

Other than that, अलग से कोई और प्रश्न मेरे पास भी नहीं है, क्योंकि हमें हर समय उत्तर timely madam से मिलता है। But हो क्या रहा है, Sahab, very clearly as investor, जैसे आप भी shareholder हैं, हम भी present shareholder हैं, Surendra Ji भी हैं, Vikas Ji भी हैं। मैं जानता हूँ, क्योंकि वो shareholder हैं, इसलिए कह रहा हूँ।

किसी भी shareholder के पैसे नहीं बने हैं, Sahab। हम सब एक दुखी shareholder हैं, अगर मैं term use करूँ तो। Because हम निवेश कर रहे हैं, Sir। आप business model बनाएँ, जन कल्याण करे,

farmer का उत्पाद बढ़े, पूरे देश की तरक्की हो, सब सही है। लेकिन last में जब वो market cap में, जब वो needle नहीं घूमती है, तो ये जो सारी की सारी बातें हैं, Sir, वो कहानियों में और जुमलों में रह जाती हैं। तो Vimal Sahab, परीक्षण हमारा रह जाता है। ज्यादा बातें मैं नहीं करूंगा, Sir। मैं उम्र में, experience में बहुत छोटा हूँ आप सभी से, लेकिन निवेशकों के पैसे नहीं बन रहे हैं, Sahab। अब आप समझिए, हमें करना क्या है? हमें बने रहना है या दूसरा counter खोजना है? अब आप guide कीजिए। जो Q1 के results हैं, वो हमें एक अच्छी आस दे रहे हैं, but ऐसी आस पिछले दो बरस में कई बार जगी है और फिर बुरी तरह से बुझी है, और उससे हमारा जो नुकसान हुआ है, M2M only market to market, वो भी बहुत significant रहा है।

तो Sir, बहुत बातें नहीं कहूँगा। और Sir, 29 तारीख को AGM रखने से भी थोड़ी Sir परेशानी रहती है, क्योंकि कई सारी AGM club हो जाती हैं। तो Sir, इस benchmark को भी आप try करें, change कीजिए। अगली बार से कम से कम एक महीना पहले try करें। मैं ये नहीं कहूँगा कि July में करें AGM, but August में कीजिए और हमारी तरफ से पूरा support रहेगा।

बाकी sir Q2 के results के बाद में फिर से वार्तालाप के माध्यम से अपनी बात साझा करूँगा आपसे। और बहुत-बहुत धन्यवाद Sir, पूरी team का। नमस्ते Sir।

Vimal Kumar-

जी Saket Ji, बहुत-बहुत धन्यवाद आपका। जिस तरह से आपने हमारे को सराहा और इसके लिए भी आपका बहुत-बहुत धन्यवाद। बिल्कुल, जो सच है वो बिल्कुल सच रहेगा। जो आपने कहा, वो बिल्कुल हर कोई देख पा रहा है। I think बहुत सारे shareholders का ये question होगा। जो आपका question है, वो भी relevant है, but definitely आप खुद बेहतर जानते हैं, Saket Ji। मुझे बहुत खुशी ही रही है आपको सुनकर कि जैसे आपने question किए, ऐसा लगता है जैसे हमारे कोई team member ने इतने deeply thoughtful questions किए हों। इस तरह के आपके questions हैं और इस तरह की आपकी deep research है Best Agro में, आपकी इस तरह की deep involvement है, तो बहुत-बहुत धन्यवाद आपका इतना interest रखने का।

तो इसके साथ मैं बहुत over projected नहीं कह सकता हूँ आपको। Definitely, again मेरी speech में भी मैंने बोला और repeat हो रही चीजें definitely, but still मैं इस पर एक दूसरा angle देने की कोशिश करता हूँ, जिस से मैं आपको समझा पाऊँ। बिल्कुल आपका कहना जायज़ है। जब कोई भी shareholder, जैसे आपने नाम लिया Surendra Ji, आपने नाम लिया Vikas Ji का, I am also a shareholder। तो mostly shareholder हैं। मुझे लगता है जितने भी लोग group में हैं, कोई एक-दो लोग नहीं होंगे, otherwise mostly लोगों के पास कोई न कोई shareholding है। तो definitely जितने भी लोगों ने invest किया है, share खरीदे हैं और अगर share का price घटता है, तो definitely उनको charm नहीं आता है।

But जिस तरह के challenges, जैसे बीच में भी मैंने बताया, जिस तरह के challenges agrochemicals में रहे, उस तरह के challenges के हिसाब से मैं ये नहीं कहता हूँ कि किसी के share का price क्या होता है या हमारे share का price क्या होता है। Definitely आपका relevance बिल्कुल direct उसी से है, क्योंकि अगर जैसा आपने बोला कि पैसा नहीं बनता है, तो how to do? आपको अच्छा भी बहुत लगता है, तभी आप इतना interest भी दिखा रहे हैं। But definitely कहीं न कहीं उसका result में reflection होना चाहिए। हम लोग इस चीज को तो control नहीं कर सकते, market sentiments को। But हम लोगों ने strategy में बहुत बड़ा improvement किया है FY 26 में। और जो रुझान आपने FY 26 में देखे हैं, first quarter में, और इसके लिए भी मैं माफी चाहूँगा कि मैं नहीं था first quarter की earning calls में, and I will try कि always रहना चाहिए था। I have some certain plan, second quarter में मैं रहूँगा।

और जहाँ तक बात है second quarter close हो गया है, जैसे आपने बोला कि second quarter close हो गया है, तो क्या number आएँगे, तो definitely closing है। 2-3 दिन में closing हो रहा है और I cannot say, क्योंकि ये public platform है। Otherwise भी आप लोग नहीं इसको discuss करते, जब तक close न हो जाए। But I can say कि जिस तरीके का आपने Southern region के बारे में, Chile के बारे में पूछा, तो definitely इस साल भी काफी challenges थे। But being a, हमारी जो पिछले साल की strategy थी, उसमें हमने एक तरीके का balance sheet में इतना loss नहीं है, but मैं उसको loss ही बोलता हूँ।

जब हम लोग एक position पर जाते हैं और हम लोग एक level पर आने की बात करते हैं कि 2 crore, 150 crore, कोई भी एक number की बात करते हैं PAT में या PPT में या EBITDA में और achieve नहीं करते हैं, तो मैं उसको loss ही बोलता हूँ कि आपने कोई 100 crore का projection लिया और finally we close at any X number, तो वो एक तरीके का loss ही बोलूँगा मैं उसको।

क्योंकि आपके mind में वो projection रहता है, shareholder के mind में भी वो projection रहता है, हमारी team के mind में भी वही projection रहता है। और वो projection जब कहीं न कहीं fail होता है, तो definitely सबको दुख होता है। और आपका दुख भी मैं कहीं न कहीं समझ सकता हूँ, जिस तरह से आपने बताया।

But definitely इन चीजों को address करने के लिए हम हमेशा available हैं। But address से ज्यादा जरूरी है solution उसका। तो solution पर हम लोग बहुत बेहतर तरीके से काम कर रहे हैं। मैं पूरी team की तरफ से आपको बता सकता हूँ, जिस तरह की हम लोग internal meetings कर रहे हैं, जिस तरह के हम लोग काम के development में जितना focus है हमारा, तो मुझे ऐसा लगता है कि इस साल से पूरी-पूरी कोशिश है कि आपकी ये शिकायत अगले हर साल के लिए दूर हो जाए।

ये reflection आपको इस साल में दिखना चाहिए। तो इससे ज्यादा बताना मुश्किल है। तो quarter by quarter, आपको हर quarter, आप जिस तरह से quarter by quarter attend ही करते हैं calls, आपने बताया, तो definitely मैं रहुँगा उन earning calls में और मैं पूरी-पूरी उम्मीद करता हूँ कि इस साल आपकी शिकायत दूर होनी चाहिए।

धन्यवाद और बहुत-बहुत धन्यवाद इतना deep research के लिए। और मुझे बहुत खुशी हुई आपके ये सारे questions सुनकर, Saket Ji।

Chairman:

Saket Ji और हमारे जितने भी shareholders हमें सुन रहे हैं, उनको मैं ये assure करना चाहूँगा कि हमारी team की मेहनत में कोई कमी नहीं है। Market के ऊपर हम उतना ध्यान नहीं देते हैं, क्योंकि आप लोग market में हैं, आप लोग market को हमसे बेहतर समझते हैं। But market भी हमारी चीजें समझेगी, आज नहीं तो कल जरूर समझेगी।

और ये मैं assurance देता हूँ कि जिस तरह से हम काम कर रहे हैं या हमारी team काम कर रही है और जैसे results आगे दिखेंगे, market उसको definitely notice करेगा और हमारे shareholders rewarded होंगे। इसका मैं बिल्कुल assurance देता हूँ अपनी team के behalf पर। Thank you.

Saket Kapoor-

Sir, एक ये small point ही add करना था, Sir। क्योंकि घूम-फिरकर, Sir, हर quarter के जो sales number आते हैं, उसमें जो सबसे बड़ा तुरूप का इक्का कहा जाए, वो है sales return। अगर उसका प्रावधान अगर सही रहे और अगर हमारा आकलन सही रहता है, तो numbers तो जो आगे हैं, वही रह जाते हैं। पिछले दो वर्षों में हमने मात खाई है या हम misrepresent हुए हैं, मात्र उस एक number के कारण, जिसमें हमने sales दिखाई X और बाद में return हमें पड़ी X से ज्यादा, मतलब जितनी sales return हमने की, उससे ज्यादा हुई है।

तो क्या Sir, जो संबोधन हमें Vikas Ji ने और Sai Sahab ने आगे रखा था कि sales return के लिए हमने काफी cushion create करा है और अब आपको कोई negative surprise नहीं आएगा, तो उसकी तैयारी में क्या हम सही बैठ रहे हैं और हमारा आकलन सही बैठ रहा है कि अभी भी Sir काम करना बाकी है? Because that is where our numbers were misappropriated. I may have used a word which is not correct, but मैं बस समझाने की कोशिश कर रहा हूँ।

Vimal Kumar- जी Saket Ji, बिल्कुल आपका question relevant है। बहुत सराहनीय बात नहीं है कि मैं कहूँ कि हमने दो साल में चोट खाकर सीखा, क्योंकि ये कोई trial नहीं है। हम लोग अच्छी Company में काम कर रहे हैं, सब लोग experienced लोग हैं। But फिर भी मुझे कहना पड़ रहा है ऐसा, क्योंकि ऐसा हुआ है practically कि last दो साल में हमने जिस तरह से, because definitely हम लोग branded business में बहुत पुराने नहीं थे, तो कहीं न कहीं हमें उस चीज़ का खामियाज़ा भुगतना पड़ा है। हमारे shareholders को भी भुगतना पड़ा है, जो आपने देखा है last के दो साल में, जो Saket Ji आपने mention किया, and I agree with you।

But definitely जो position रही, वो past था। And future from this year onward, न ही सिर्फ sales return पर हमारा बहुत ज़्यादा concentration है। और पिछले सालों में भी negative में भी positive बताना चाहता हूँ कि जैसे आप बताते हैं, जैसा आप देखते हैं कि sales return बहुत ज़्यादा आती है, मतलब हम चाहते तो उसको हम postpone कर सकते थे, चाहते तो distributor को force कर सकते थे, चाहते तो उसको बोल सकते थे कि आप इसको रखिए, अगले साल बेचिएगा, तो at least हमारा sales return नहीं दिखता।

तो आपकी Company में ये एक खासियत जरूर है कि जब भी कोई negative होता है, तो immediately उसको correct करने की कोशिश करते हैं। Immediately उसको बोलते हैं, जैसे देसी भाषा में कि cut मारते हैं इसको, कि जो हुआ हुआ, we will not carry it forward। तो ये एक duty भी है। Otherwise, मैं देखता हूँ कि कुछ लोग करते हैं, different trade में करते हैं, different industry में करते हैं। तो वो क्या करते हैं, उसको postpone करते हैं। हम लोग उसको postpone नहीं करते हैं। तो in the spot आपको जरूर result बुरा दिखाई देता है। But long term अगर आप उस practice को देखेंगे, जैसा ये साल मुझे लगता है कि this would be काफी बेहतर साल होगा।

और बिल्कुल Saket Ji, आपकी बात सही है। हम बात कुछ भी करें, ultimately number should be on the papers, not in the words। And determination है हमारी पूरी team में इसके लिए और बहुत मेहनत से काम कर रहे हैं। और इस साल से पूरी-पूरी उम्मीद करता हूँ कि आपके ये questions, जो next quarter ending की earning call होगी, उसमें नहीं होंगे, क्योंकि आप हर earning call attend करते हैं, Saket Ji। So definitely मैं पूरी-पूरी उम्मीद करता हूँ कि ये question आपके दूर हो जाएँगे with the performance results only।

धन्यवाद Saket Ji, बहुत-बहुत आपका।

Aarti Arora- OK sir Thankyou. Now I request the moderator to unmute Mr. Mahendra Pal Bhutani. Hello? Mr. Mitlesh?

Speakers who were unable to connect or those whose queries could not be addressed due technical issue or due to lack of time can share their queries on the

email id of the company. company i.e. info@bestagrolife.com or cs@bestagrolife.com.

Now, on behalf of the Board, I express my gratitude to all the shareholders, investors, lenders, suppliers and customers for their consistent and resolute support. I thank all members on the Board for their oversight in this crucial phase of our growth, their support and immense encouragement. I have special words to acknowledge the collective efforts of the entire Best Agrolife team for working tirelessly to building a strong, vibrant, and responsible organization.

I hereby declare the proceedings of Best Agrolife's 35th Annual General Meeting closed. Thank You.

Members may note that e-voting on the NSDL platform will be continue to be available for the next 15 minutes so those who have not cast their votes may have time to cast their vote through NSDL platform for the next 15 minutes.

Dear Shareholders hope you have casted your votes, Now I formally conclude the meeting. Thank you. Thank you very much.