Delton Cables Limited
17/4, MATHURA ROAD, FARIDABAD-121002 (HARYANA)
PHONE : 0129-4523000
E-mail: dcl@deltoncables.com Website: www.deltoncables.com
CIN : L31300DL1964PLC004255

August 12, 2026

To,
BSE Limited
Phiroze Jeejeebhoy Towers,
Dalal Street, Mumbai - 400 001

BSE Scrip Code: 504240

Subject: Submission of Copies of published Un-audited Financial Results for the quarter ended on June 30, 2026

Dear Sir/Madam,

Pursuant to Regulation 47 of the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, we hereby inform you that the Company has published the Un-audited Financial Results for the quarter ended on June 30, 2026, in the following Newspapers on August 12, 2026:

a. Mint (English)
b. Hindustan (Hindi)

A copy of the newspaper advertisement is enclosed herewith.

Kindly take the same on record.

Thanking you,

Yours faithfully

For Delton Cables Limited

JITENDER KUMAR
Digitally signed by JITENDER KUMAR
Date: 2026.08.12 15:43:37 +05'30'

Jitender Kumar
Company Secretary and General Counsel

Encl.: as above

How Mahindra Group built a unicorn ahead of 2027 IPO

₹2,200 crore funding has helped the last-mile mobility business scale ahead of proposed IPO.

Ayaan Kartik
ayaan.kartik@livemint.com
NEW DELHI

Mahindra & Mahindra Ltd and external investors have put more than ₹2,200 crore into building Mahindra Last Mile Mobility (MLMM), helping it rapidly scale electric three-wheeler sales. The result: a unicorn whose revenue has more than doubled in two years while valuation has risen nearly fivefold since 2024.

The last-mile mobility business, carved out of Mahindra & Mahindra's consolidated operations in 2023, is now valued at over ₹10,000 crore, or $1 billion. The milestone comes as the Mahindra Group prepares to list the business in the second half of 2027.

A review of MLMM's filings with the ministry of corporate affairs since 2023 shows that parent Mahindra & Mahindra has invested about ₹900 crore through equity infusions, while external investors including the India-Japan Fund (IJF), International Finance Corp. (IFC) and, most recently, Lightrock have invested a combined ₹1,322 crore.

The latest ₹322 crore funding round, announced 30 July and led by Lightrock alongside existing investors IFC and IJF, took MLMM into unicorn territory.

Sameer Abhyankar, partner and head of India at Lightrock, told *Mint* that MLMM's rapid scaling has presented an attractive opportunity for investors. "MLMM is one of the leading operators boosted by the tailwind of three-wheeler electrification, backed by Mahindra's brand, distribution, financing, and scale."

Krishna Kumar, partner and fund head of the India-Japan Fund at NIIF, said IJF sees MLMM as a strong operating business with an established market position, differentiated products and significant room for growth. He said the company's progress since IJF's first investment in January 2024 reinforced the fund's conviction in the business and its long-term last-mile mobility opportunity.


MLMM's filings show the scale-up behind the valuation jump. MINT

MLMM's filings show the scale-up behind the valuation jump.

Revenue surged from ₹2,367 crore in FY24 to ₹4,798 crore in FY26 as sales of electric three-wheelers and four-wheelers across cargo and passenger segments expanded. Net profit rose nearly sevenfold from ₹26 crore to ₹185 crore over the same period.

The company also sells internal-combustion-engine vehicles. Its rivals include Bajaj Auto, TVS, Piaggio and Euler Motors, among others.

MLMM said it sold 136,855 vehicles in FY26, up 26% from previous year, with more than 100,000 of those sales coming from electric vehicles (EVs).

Profitability, however, moderated in FY26. Revenue rose from ₹3,783 crore in FY25 to ₹4,798 crore in FY26, while net profit fell from ₹246 crore to ₹185 crore. The decline came in a year when the company stepped up product activity, including the launch of UDO, which it described as a category-defining product in the L5M EV segment, as well as refreshes of Zor Grand Range+ and eAlfa Hard Top.

"During the year, your company launched UDO, a category-defining product in the L5M EV segment, offering best-in-class design, range and performance. Alongside, the Company introduced multiple product refreshes, including Zor Grand Range+ and eAlfa Hard Top, further strengthening its portfolio and value proposition to customers," MLMM said in its board report for FY26, filed on 27 July.

Mahindra & Mahindra established MLMM in May 2023 to expand its presence in the rapidly growing electric three-wheeler market, carving the business out of its consolidated operations. Electric three-wheelers, including cargo three-wheelers, e-rickshaws and e-autos, accounted for 64% of the segment at the end of June, according to the Federation of Automobile Dealers Association.

Within a year of its creation, a valuation report in 2024 pegged MLMM's equity value at ₹2,041 crore. This rose to ₹2,214 crore when its shares were valued again in July 2024.

The external funding came early in the company's journey. IFC invested ₹600 crore through compulsorily convertible preference shares (CCPS) in 2023, while IJF invested ₹400 crore through CCPS in 2024. Both investors have since converted their shares into equity, together holding a 22% stake in the company at the end of FY26.

With Lightrock's latest investment, external investors' combined equity stake in MLMM has risen to 25%.

Mahindra Group did not respond to *Mint's* queries on the business and the unicorn tag. IFC also did not respond to requests for comment.

For an extended version of this story, go to livemint.com

MOBILITY RALLY

THE unicorn's last-mile mobility business is now valued at over ₹10,000 crore

LATEST ₹322 crore funding round led by Lightrock took MLMM into unicorn territory

MLMM's revenue surged from ₹2,367 crore in FY24 to ₹4,798 crore in FY26

THE company's rivals include Bajaj Auto, TVS, Piaggio and Euler Motors, among others

Sify eyes $4 billion to expand data centres, IPO on hold

Yadukrishna C S.
yadukrishna.cs@livemint.com
MUMBAI


Sify Infinit can fund 10–20% capacity growth through internal cash flows, but is looking to expand 50–70% annually. BLOOMBERG

Sify Infinit Spaces, the first company to have built a commercial data centre in India, is confident of raising up to $4 billion through debt and public markets over the next four years to expand its capacity, even as uncertainties from the prolonged West Asia war have delayed its plans to go public and a potential threat of dwindling prices of data centre services looms large.

In an interview with *Mint*, Sharad Agarwal, chief executive of Sify Technologies Ltd's data centre subsidiary, said the firm will rely on its own cash flow to expand its data centre capacity by 10-20%, after which it will seek funds by raising debt, taking the subsidiary public, and offering follow-on offers to invest to institutional investors.

Agarwal declined to offer a timeline for the public listing, and said Sify will pursue it "as quickly as possible".

"Raising funds is a continuous exercise. One source to fund our expansion is through accruals; the free cash flow from our business is enough for 10-20% growth this year. But the market is growing in such a way that we need to grow 50-70% year-on-year to keep pace. For that, we'll need more capital," he said.

Beyond the delayed initial public offering (IPO), a second significant challenge to the company's planned fund-raise, Agarwal said, could be an impending industry-wide price war, where operators are rapidly expanding capacities and then dropping prices to attract customers.

"With hyperscalers and small clients alike expanding rapidly, there is ample opportunity to capture customers, even though the market is competitive. If expansion slows, there could be a price war, and access to capital could get restricted," said Agarwal.

"It's a capital-intensive industry. The industry itself would collapse if prices for data centre services start falling. This would hamper the ability to generate returns to investors, which in turn would block out the huge capital infusion that India needs to expand its data centre ecosystem," he added.

The firm says an industry-wide price war is a key risk, as excess capacity could push down service prices

For now, Agarwal said the data centre industry remains in a rapid expansion phase, and to tap that, the company would "continuously tap the market through follow-on offers, private placements or QIPs (qualified institutional placements)."

Incorporated in November 2017, Sify Infinit is the data centre subsidiary of Sify Technologies, which took on its current name in January 2003, rebadging from Satyam Infoway. The latter became India's first commercial data centre operator when it built a 1.2 megawatt (MW) data centre in Maharashtra's Vashi, off Mumbai.

In October last year, Sify Infinit filed its draft red herring prospectus (DRHP), seeking to raise ₹3,700 crore at a valuation of ₹37,000 crore. As per its DRHP, as of June last year, the company had an active data centre capacity of 113MW. On 16 June, *Bloomberg* reported that the data centre operator's planned IPO was put on hold "due to weak market conditions".

As per its latest available financials of FY25, sourced via Tofler, Sify Infinit Spaces reported an operating revenue of ₹1,428.4 crore and a net profit of ₹126.4 crore. While its cash reserves rose 18% year-on-year to ₹1,230.7 crore during the fiscal, its total debt also rose 17% to ₹2,318.2 crore during the period.

In July last year, ahead of filing for public listing, Raju Vegesna, chairman and managing director of parent firm Sify Technologies Ltd, had committed $5 billion by 2030 to expand the company's data centres and networking infrastructure businesses.

For an extended version of this story, go to livemint.com.

POSTAL REG. NO. DL (ND)-11/6057/2015-16-17 "Licensed to post without prepayment" LICENCE No. U(C)-116/2006-08

फैटी लिवर के आधे मरीजों की रात में अटक रही सांस

■ सुशील सिंह

लखनऊ। फैटी लिवर को हल्के में न लें। इसका असर सिर्फ लिवर तक सीमित नहीं हो सकता। बल्कि नींद की बीमारी स्लीप एपनिया हो सकता है। इनमें भी खर्राटे, नींद में सांस रुकना, बार-बार नींद खुलना जैसे लक्षण हो सकते हैं।

एक अध्ययन में फैटी लिवर और नींद में सांस रुकने के बीच मजबूत संबंध मिला है। यह शोध लोहिया संस्थान और एम्स दिल्ली के शोधकर्ताओं ने 102 फैटी लिवर मरीजों पर किया है। इसमें से 54 मरीजों में स्लीप एपनिया मिला। इनमें रात को नींद में बार-बार सांस रुकने की समस्या पायी गई। यानी हर दो में से करीब एक मरीज इस समस्या पीड़ित था। शोध अंतरराष्ट्रीय जर्नल स्लीप एंड विजिलेंस में प्रकाशित हुआ है। फैटी लिवर से पीड़ित लोगों को लक्षण न महसूस होने पर भी स्लीप एपनिया की जांच करानी चाहिए। यह शोध लोहिया आयुर्विज्ञान संस्थान के शोधकर्ता डॉ. सौरभ सिंह, एम्स जम्मू के डॉ. गौरव गुप्ता और एम्स दिल्ली के डॉ. नवल के विक्रम व डॉ. आरएम पाण्डेय ने किया है। शोधकर्ताओं ने 20 से 60 वर्ष के 102 फैटी लिवर के मरीजों की नींद के दौरान सांस रुकने या कम होने का आकलन किया। मरीजों को फैटी लिवर की अलग-अलग ग्रेड के आधार पर बांटकर स्लीप एपनिया की दर की तुलना की। इनकी उम्र, शरीर का वजन, लंबाई और चर्बी की माप और रात में नींद की जांच का विश्लेषण किया।

ज्यादा चर्बी वाले रोगियों में जोखिम अधिक मिला

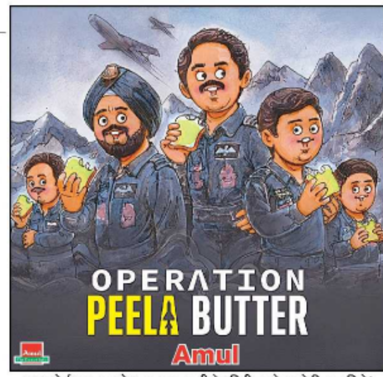
शोधकर्ताओं के मुताबिक शोध में शामिल जिन मरीजों के लिवर में चर्बी की मात्रा ज्यादा थी। उनमें स्लीप एपनिया भी ज्यादा पाया गया। ग्रेड-1 फैटी लिवर में 34.4 फीसदी मरीजों में यह समस्या थी। ग्रेड-2 में यह आंकड़ा बढ़कर 81.3 फीसदी व ग्रेड-3 में 77.8 फीसदी रहा। डॉक्टर का कहना है कि जब रात में बार-बार सांस रुकती है, तो शरीर और अंगों तक ऑक्सीजन की सप्लाई बाधित होती है। इससे रक्त में ऑक्सीजन की कमी हो जाती है। यह लिवर में सूजन और चर्बी बढ़ने (फैटी लिवर) की प्रक्रिया को और ज्यादा तेज कर देती है।

आज ही...1877

मशीन में पहली बार रिकॉर्ड हुई थी इंसान की आवाज

12 अगस्त 1877 को आविष्कारक थॉमस एडिसन ने अपने बनाए फोनोग्राफ पर आवाज रिकॉर्ड की थी। यह ऐसा उपकरण था, जो टिनफॉयल से बने सिलेंडर पर आवाज को रिकॉर्ड कर सकता था।

- एडिसन ने टेस्ट के लिए 'मैरी हैड अ लिटिल लैम्बन' कविता बोली थी।
- पहली बार किसी इंसान की आवाज को रिकॉर्ड कर सुना गया था।
- रिकॉर्डिंग के लिए टिनफॉइल की सिलेंडरों वाली शीट उपयोग हुई थी।
- टिनफॉइल पर ध्वनि के कंपन्न के अनुसार सुई निशान बनाती थी।
- इस आविष्कार ने संगीत-ऑडियो रिकॉर्डिंग इंडस्ट्री की नींव रखी थी।
- यह पहला सफल और कामकाजी परीक्षण था, इसे कार्यालयों में डिक्टेशन के लिए बनाया गया था।
- शुरुआती फोनोग्राफ को हाथ से हैंडल घुमाकर चलाना पड़ता था।
- यह यंत्र रिकॉर्ड की गई आवाज को तुरंत सुना भी सकता था।
- यही ग्रामोफोन, रिकॉर्ड प्लेयर और डिजिटल रिकॉर्डर का आधार बना।
- थॉमस एडिसन को इस महान आविष्कार का पेटेंट फरवरी 1878 में मिला।
- घटना ने आवाज को हमेशा के लिए सुरक्षित करने का रास्ता खोला।



एयर फोर्स पायलट्स के स्क्वाड्रन पर बनी वेब सिरीज़ को अच्छे रिव्यूज़ मिले!

डाउनलोड किए बिना देखें पीडीएफ : न्यूयॉर्क, एजेंसी। व्हाट्सऐप वेब यूजर अब पीडीएफ को डाउनलोड किए बिना चैट में खोलकर उसका प्रीव्यू देख सकेंगे। यूजर अब कस्टमर फॉर्म से मिले जवाबों को वेब पर सीएसवी फाइल के रूप में डाउनलोड कर सकेंगे।

चांदी के सूक्ष्म कणों से बनी पट्टी भरेगी घाव

■ ट्रिपलआईटी के वैज्ञानिकों की खोज को मिला पेटेंट, मरीजों को मिली नई उम्मीद

प्रयागराज, संवाददाता। प्रयागराज में ट्रिपलआईटी के वैज्ञानिकों ने गंभीर रूप से जले और गहरे घाव वाले मरीजों के लिए चांदी के सूक्ष्म कणों से बनी पट्टी तैयार की है।

वैज्ञानिकों ने चांदी के कणों को पॉलीकैप्रोलैक्टोन और नैनोसेलुलोज के साथ मिलाकर यह पट्टी तैयार की है। चांदी के कण बैक्टीरिया की वृद्धि रोकने में मदद करते हैं। पट्टी घाव को धूल, गंदगी और संक्रमण फैलाने वाले सूक्ष्मजीवों से बचाने के लिए सुरक्षा परत का काम करेगी। इसकी सामग्री घाव भरने के लिए बेहतर वातावरण बनाने में भी मदद कर सकती है।

यह खास तौर पर गंभीर रूप से जले मरीजों के लिए उपयोगी हो सकती है, जिनकी त्वचा की कमजोर हो जाती है।

वायु सेवा शुल्क : मुम्बई एवं अहमदाबाद-₹ 10.00
प्रकाशक समुद्र भट्टाचार्य द्वारा हिन्दुस्तान मीडिया वेन्चर्स लिमिटेड के पक्ष में 18-20, कस्तूरबा गांधी मार्ग, नई दिल्ली-110001 से प्रकाशित एवं मुद्रक मनहर कपूर द्वारा एच टी मीडिया लिमिटेड, प्लॉट नं.-8, उद्योग विहार, ग्रेटर नोएडा, जिला : गौतमबुद्ध नगर (उत्तर प्रदेश) से मुद्रित।
प्रधान सम्पादक : शशि शेखर   प्रबंध संपादक : प्रताप सोमवंशी*   दूरभाष : (011) 23361234, सम्पादकीय (011) 66561364, 66561263,   प्रसार : (011) 66561111, विज्ञापन (011) 66561442, 66561189, फैक्स : (011) 66561451, 66561270   आर.एन.आई. नं. 509/57
*संपादक इस अंक में प्रकाशित समाचार के चयन एवं सम्पादन हेतु पी.आर.पी. एक्ट के अंतर्गत उत्तरदायी।