Gargi
by P. N.Gadgil & Sons

June 06, 2026

To,
The Corporate Relationship Department,
BSE Limited
1st Floor, PJ Towers,
Dalal Street,
Mumbai 400 001

Ref: BSE Scrip Code – 543709 Ref: Symbol – GARGI

Sub: Submission of the Newspaper Advertisement – Disclosure under Regulation 30 of Securities and Exchange Board of India (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015

Dear Sir/ Madam,

Pursuant to Regulation 30 of the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015 and all other applicable regulations, if any, we enclose the copies of the following newspaper advertisements titled 'Notice of Annual General Meeting' published on June 06, 2026:

Particulars	Newspaper	Language	Editions
Notice of Annual General Meeting	Financial Express	English	All
	Loksatta	Marathi	All

Kindly take this on your records please.

Thanking you,

Yours sincerely,
For **PNGS Gargi Fashion Jewellery Limited**
HIRANYAMAI CHAITANYA DESHPANDE

Digitally signed by HIRANYAMAI CHAITANYA DESHPANDE
DN: c=IN, o=Personal, postalCode=411041, l=Pune, st=Maharashtra, street=Pavan F Flat no. 501 Dhayari, Pune City, Maharashtra India 411041 Near Raikar Mala, title=6230, 2.5.4.20=6cfce11f84d8c75f0c49218f5accc89c6a9de1d3b3b316278e8b38407eba1688, serialNumber=d1078e0dab9ccbbb3fd57f0b79fa5951571881930fac9bdc1de52f0040bdb68a, email=hiranyamaik@gmail.com, cn=HIRANYAMAI CHAITANYA DESHPANDE
Date: 2026.06.06 11:14:29 +05'30'

Hiranyamai Deshpande
Company Secretary & Compliance Officer

FE BEST BANKS AWARDS TOMORROW

BEST FINTECH-INVESTMENTS

GROWW

Riding retail's wave

GROWW HAS BUILT ITS BUSINESS BY BETTING ON THE FIRST-TIME INVESTOR — AND WINNING

ANJANA THERESE ANTONY

WHEN FOUR FORMER Flipkart executives set out in 2016 to make investing less intimidating, the timing turned out to be impeccable. Lalit Keshre, Harsh Jain, Ishan Bansal and Neeraj Singh built Groww around a simple conviction: that millions of Indians would invest if only the experience were easier. They were right.

Nearly a decade later, Groww is India's largest stockbroker by active clients —a fintech that began life as a mutual fund platform and has since grown into a full-service investment ecosystem spanning equities, ETFs, derivatives, IPOs and fixed-income products. FY25 crystallised how far it has come: revenue rose 31% to ₹4,056 crore, net profit more than tripled to ₹1,819 crore, and a fresh funding round valued the company at around $7 billion. It is also this year's winner in the Fintech–Investment category at the FE Best Banks Awards 2024–25.

Harsh Jain, co-founder & COO, Groww

Groww's rise tracks a broader structural shift in how Indians save and invest. Rising financial literacy, cheap smartphones and frictionless digital platforms have pulled millions of first-time investors into capital markets over the past decade. Groww was purpose-built for exactly this cohort — younger, mobile-first, often encountering the stock market for the first time — and it captured them at scale while traditional brokers were still catching up.

The platform has since moved well beyond its origins. An asset management business and a lending arm now sit alongside the core broking operation, as Groww builds toward the kind of integrated financial services stack that turns a trading app into a lasting relationship with a customer's money.

The road ahead carries its own complications. Broking revenues are inherently cyclical, competition among digital investment platforms is intensifying, and sustaining growth at this scale demands diversification that goes deeper than product additions. But Groww enters this next phase with structural advantages that are hard to replicate: the largest active client base in the country, a brand that has become synonymous with first-time investing, and a cohort of young users whose financial lives are just beginning.

BEST FINTECH-LENDING

MONEYVIEW

Banking on Bharat

MONEYVIEW HAS BUILT A PROFITABLE BUSINESS BY GOING INTO SMALLER CITIES, THINNER FILES AND FASTER GROWTH

AYANTI BERA

MOST DIGITAL LENDERS chase the same customer: urban, salaried, credit-visible. Moneyview has built its business by going the other way.

The Bengaluru-based fintech, led by Co-founder and CEO Puneet Agarwal, is heading to the public markets with a proposition rooted in smaller cities and thin-file borrowers — people with limited formal credit histories whom traditional lenders have long deemed too risky to serve profitably. Nearly 80% of Moneyview's monetised users live in Tier 2 towns and beyond, with an average age of 32 and annual incomes typically between ₹3 and ₹11 lakh.

The numbers suggest the model works.

Puneet Agarwal, CEO & co-founder, Moneyview

Revenue from operations more than tripled from ₹648 crore in FY23 to ₹2,339 crore in FY25. Net profit rose nearly 50% over the same period to ₹240 crore. Loan disbursals compounded at 46% annually between FY23 and FY25, reaching ₹17,621 crore — and in just the first nine months of FY26, the company had already disbursed ₹16,300 crore more.

To lend confidently to borrowers with sparse bureau data, Moneyview leans on alternative signals: transactional SMS data, bank statements, app usage, e-commerce spending, telecom patterns and repayment history, layered over proprietary risk models. It is an approach shared by most new-age digital lenders, but Moneyview has applied it at meaningful scale — 125.5 million registered users, around 10 million of them monetised, and 42 banking and NBFC partners as of December 2025.

The IPO comprises a fresh issue of up to ₹1,500 crore and an offer-for-sale of up to 136 million shares, through which backers including Accel, Ribbit Capital, Tiger Global and Apis Growth will partially exit. Personal loans remain the core product, though the platform has expanded into home loans, credit cards, insurance, digital gold and UPI. While Moneyview operates primarily as a loan service provider — originating and servicing credit on behalf of its lending partners — it also runs an NBFC subsidiary, Whizdm Finance.

The listing will test whether public markets are willing to back a profitable, fast-growing lender whose entire thesis rests on a customer most of its peers have chosen to ignore.

FROM THE FRONT PAGE

Stitched with grit

IN BETWEEN, HE earned every single promotion on the first attempt, completed a career of over 36 years without a single disciplinary proceeding, and somehow managed not to let any of it go to his head.

The numbers he leaves behind are not modest. When Raju took charge as executive director, Canara Bank's market capitalisation stood at around ₹24,000 crore. It doubled over the next two years, and by the time he superannuated in December 2025, it had climbed to nearly ₹1.45 lakh crore. Operating profit rose from roughly ₹12,000 crore to ₹31,391 crore in FY25.

Net profit increased twenty-fold to nearly ₹20,000 crore. And yet, ask Raju about any of this and he will, with some reliability, find his way back to his mother.

"Only financial independence for women can bring development to a family," he says. "The proof is my own life."

That belief shaped him as a banker too. Under his leadership, Canara Bank ran a programme offering scholarships to 50 girl students from government schools across the country every year—a quiet initiative from a man who had seen at close quarters what an educated woman could do for a household.

His leadership style confounded those who expect executives at his level to be perpetually combative. Instead: identify the problem, involve people in finding solutions, stay open to better ideas. In three years of digital transformation and employee appraisal overhauls — the kind of changes that reliably produce industrial unrest — not a single day's strike notice arrived from the trade unions. Whether this counts as a management miracle or simply good manners is left as an exercise for the reader.

Off duty, Raju is a man of reassuringly uncomplicated tastes. His day begins with a 45-minute walk and pranayama. He unwinds with Telugu film classics—SP Balasubrahmanyam and KS Chithra, with occasional nods to Sid Sriram — and his idea of a great meal is brinjal curry and curd rice. Both daughters have built careers in Bengaluru's technology sector. His wife is a homemaker. Life, in other words, is orderly.

He is now building India's digital fraud prevention infrastructure through the Indian Digital Payments Intelligence Corporation — a new chapter that suggests retirement, for Raju, is largely a technicality. The son of a woman who earned ₹60 a month still believes there is no shortcut to anything worth having. Just education, hard work, honesty and patience.

His mother, one suspects, would not be surprised.

Mamata overhauls party, brings in old-timers

IN A SWEEPING organisational overhaul triggered by the split in the TMC's 28-year history, party supremo Mamata Banerjee on Friday unveiled a new leadership structure packed with loyalists and old timers, signalling a decisive move to tighten her grip over a party battling an existential crisis.

The reconstituted organisational committee, announced after a meeting of the party's national executive at Banerjee's Kalighat residence, marked a clear shift away from the next-generation leadership that had risen in recent years under the stewardship of party national general secretary Abhishek Banerjee. —PTI

नव्या तंत्रज्ञानाने ट्युमरची वाढ रोखणे शक्य

आरोग्य वार्ता

नवी दिल्ली: पारंपरिक कॅन्सर उपचारांमधील सर्वात मोठी अडचण दूर करण्यात शास्त्रज्ञांना यश आले आहे. शरीराच्या इतर निरोगी भागांना इजा न पोहोचवता थेट कॅन्सरच्या पेशींवरच अचूक मारा करणारे एक नवे तंत्रज्ञान संशोधकांनी विकसित केले आहे. यामुळे कॅन्सरच्या गाठींची (ट्युमर) वाढ प्रभावीपणे रोखता येणार असून, उपचारांचे शरीरावर होणारे दुष्परिणाम मोठ्या प्रमाणात कमी होणार आहेत.

पुण्यातील नामांकित आघारकर संशोधन संस्थेच्या शास्त्रज्ञांनी हा महत्त्वपूर्ण शोध लावला असून, त्यांचे हे संशोधन अॅडव्हान्स हेल्थकेअर मटेरियल्स या नामांकित नियतकालिकात प्रसिद्ध झाले आहे. स्तनाच्या कर्करोगावरील टार्गेटेड जीन थेरपीसाठी शास्त्रज्ञांनी निसर्गतः विरघळणारे एक विशेष नॅनोकॅरिअर प्लॅटफॉर्म तयार केले आहे.

या तंत्रज्ञानात प्रामुख्याने मेसोपोरस सिलिका नॅनोपार्टिकल्स वापर करण्यात आले आहेत. हे नॅनोपार्टिकल्स कॅन्सरला खतपाणी घालणाऱ्या दोन मुख्य जनुकांची निर्मिती रोखण्याचे काम करतात. स्तनाच्या कर्करोग रोखण्यासाठी उंदरांवर केलेल्या प्रयोगादरम्यान या तंत्रज्ञानाचे अत्यंत सकारात्मक परिणाम दिसून आले. यामुळे कॅन्सरच्या पेशी मोठ्या संख्येने नष्ट झाल्या आणि ट्युमरची वाढही लक्षणीयरीत्या थांबली.

सर्वात महत्त्वाचे म्हणजे, हे औषध थेट कॅन्सरच्या पेशींवरच हल्ला करत असल्यामुळे शरीरातील इतर अवयवांवर किंवा आरोग्यावर याचा कोणताही विपरीत परिणाम होत नसल्याचे प्रयोगात सिद्ध झाले आहे. आगामी काळात स्तनाच्या कर्करोगावरील उपचारांमध्ये हे नॅनोमेडिसिन अत्यंत प्रभावी आणि आशेचा किरण ठरेल, असा विश्वास संशोधकांनी व्यक्त केला.

आठवडाभरात ११६ विक्रेते गजाआड

विषारी दारू प्रकरणानंतर उत्पादन शुल्क विभागाची कारवाई

लोकसत्ता प्रतिनिधी

पुणे : पुणे आणि पिंपरी-चिंचवड शहरात विषारी दारू प्यायल्याने २२ जणांचा मृत्यू झाल्यानंतर राज्य उत्पादन शुल्क विभागाने मिश्रित गावठी दारू (हातभट्टी) विक्री करणाऱ्यांविरुद्ध कारवाई तीव्र केली आहे. आठवडाभरात शहरातील वेगवेगळ्या भागांत छापे टाकून गावठी दारू, रसायने असा दीड कोटी रुपयांचा मुद्देमाल जप्त केला. उत्पादन शुल्क विभागाने १४२ गुन्हे दाखल करून ११६ गावठी दारू विक्रेत्यांना अटक केली.

विषारी दारू प्रकरण उघडकीस आल्यानंतर राज्य उत्पादन शुल्क विभागाने विशेष मोहीम हाती घेतली. पुणे आणि पिंपरी-चिंचवड शहरातील गावठी दारू अड्ड्यांवर छापे टाकले. २९ मे ते ४ जून या कालावधीत १४२ गुन्हे दाखल करण्यात आले. या कारवाईत एक कोटी ७० लाख रुपयांचा मुद्देमाल जप्त करण्यात आला. राज्य उत्पादन शुल्क विभागाचे आयुक्त राजेश देशमुख, सहआयुक्त प्रसाद सुर्वे, विभागीय आयुक्त सागर धोमकर यांच्या मार्गदर्शनाखाली ही कारवाई करण्यात आली.

या मोहिमेत आठ हजार ४७२ लिटर गावठी दारू, दारू निर्मितीसाठी लागणारे ६९ हजार २०१ लिटर रसायन जागीच नष्ट करण्यात आले. परराज्यातील मद्य, बनावट मद्य जप्त करण्यात आले. दारू वाहतुकीसाठी वापरण्यात आलेली ११ वाहने जप्त करण्यात आली.

विषारी दारू प्रकरणानंतर गावठी दारू विक्रेत्यांविरुद्ध कडक कारवाईचे आदेश देण्यात आले आहेत. गावठी दारू विक्रेत्यांना कच्चा माल पुरविणाऱ्यांना आरोपी करण्याचे आदेश देण्यात आले आहेत. महाराष्ट्र दारूबंदी कायद्यानुसार दारू विक्री प्रकरणात चांगल्या वर्तणुकीचे बंधपत्र घेण्यासाठी (पर्सनल बाँड) १२५ प्रस्ताव दाखल करण्यात आले आहेत.

विषारी दारू प्रकरणाचा तपास राज्य गुन्हे अन्वेषण विभागाकडे (सीआयडी) सोपविण्यात आला आहे. उत्पादन शुल्क विभागाकडून तीन गुन्हे दाखल करण्यात आले आहेत. या गुन्ह्यांचा तपास 'सीआयडी'शी समन्वय साधून करण्यात येत आहे.

विषारी दारू प्रकरणात जनजागृती

पुणे आणि पिंपरी-चिंचवड महापालिका प्रशासनाला विषारी दारूच्या दुष्परिणामांबाबत जनजागृती करण्याच्या सूचना राज्य शासनाने दिल्या आहेत. गावठी दारू विक्रेत्यांच्या घरांवरही कारवाई करण्याच्या सूचना देण्यात आल्या आहेत.

मिथेनॉल पुरवठादारांची माहिती संकलित

मिथेनॉलचा बेकायदा कामासाठी वापर करणाऱ्यांविरुद्ध कारवाई करण्यात येणार आहे. अन्न आणि औषध प्रशासन विभागाच्या (एफडीए) मिथेनॉल पुरवठादारांची माहिती संकलित करण्यात आली आहे. संशयास्पद व्यवहारांवर कारवाई करण्यात येणार आहे. गावठी दारू अड्ड्यावर वीजपुरवठा होत असल्यास वीजपुरवठा खंडित करण्याच्या सूचना देण्यात आल्या आहेत.

पदपथाच्या रखडलेल्या कामांवरून शिरोळेंची नाराजी

गणेशखिंड रस्त्यावर पाहणी

लोकसत्ता प्रतिनिधी

पुणे : गणेशखिंड रस्त्यावरील पदपथाच्या रखडलेल्या कामाबाबत शिवाजीनगर विधानसभा मतदारसंघाचे भाजपचे आमदार सिद्धार्थ शिरोळे यांनी नाराजी व्यक्त केली आहे. या कामाची पाहणी करताना शिरोळे यांनी महापालिका अधिकाऱ्यांसह कंत्राटदाराची कानउघडणी केली.

गेल्या दीड ते दोन महिन्यांपूर्वी पथ विभागाकडून गणेशखिंड रस्त्याच्या दोन्ही बाजूंचे पदपथ मलःनिस्सारण आणि पावसाळी गटारे करण्यासाठी खोदण्यात आले आहेत.

मात्र, अद्याप प्रत्यक्ष कामाला सुरुवात झालेली नाही. पदपथ पूर्णपणे उकरून ठेवल्यामुळे ज्येष्ठ नागरिकांना चालणे अशक्य होत आहे. तसेच, परिसरातील महाविद्यालयीन विद्यार्थ्यांनाही ये-जा करण्यास अडचणी निर्माण झाल्या असून, अपघाताचा धोका वाढला आहे.

या पार्श्वभूमीवर शिरोळे यांनी या कामाची पाहणी शुक्रवारी केली. नियोजनानुसार काम होणार नव्हते, तर पदपथ का खोदला, अशी विचारणा त्यांनी केली. पदपथाचा खोदलेला भाग तातडीने बुजवून तो पूर्ववत करण्याची सूचनाही त्यांनी केली.

'यूजर चार्जेस'विरुद्ध पुकारलेले व्यापाऱ्यांचे आंदोलन स्थगित

पुणे : पुणे कृषी उत्पन्न बाजार समितीच्या आवारातील वापरकर्ता शुल्काविरुद्ध (यूजर चार्जेस) राज्यभातील व्यापाऱ्यांनी पुकारलेले आवक बंद आंदोलन स्थगित करण्यात आले. महाराष्ट्र राज्य व्यापारी कृती समितीच्या पदाधिकाऱ्यांनी पणनमंत्री जयकुमार रावल यांची भेट घेतली. 'वापरशुल्काच्या अंमलबजावणीला स्थगिती देणे, कायद्याच्या पुनर्विचार करण्याबाबत शासनाकडून सकारात्मक भूमिका घेण्यात येणार आहे', असे आश्वासन पणनमंत्री रावल यांनी दिल्यानंतर आंदोलन स्थगित करण्याचा निर्णय घेण्यात आला.

'महाराष्ट्र राज्य व्यापारी कृती समिती आणि दि पूना मर्चंट्स चेंबरच्या पदाधिकाऱ्यांची मंगळवारी (९ मे) मंत्रालयात बैठक आयोजित करण्यात आली आहे. गुरुवारी (४ जून) पणनमंत्री रावल यांच्यासोबत बैठक पार पडली. या बैठकीत त्यांनी आश्वासन दिले. त्यानंतर राज्यभरातील व्यापाऱ्यांनी शुक्रवारपासून (५ जून) आवक बंद आंदोलन मागे घेण्यात आले', अशी माहिती महाराष्ट्र राज्य व्यापारी कृती समितीचे समन्वयक आणि दि पूना मर्चंट्स चेंबरचे अध्यक्ष राजेंद्र बाठिया यांनी दिली.

पुणे कृषी उत्पन्न बाजार समितीने २२ मे २०२६ रोजी वापरकर्ता शुल्काबाबत काढलेल्या परिपत्रकाच्या निषेधार्थ आंदोलनाचा इशारा देण्यात आला होता. वापरकर्ता शुल्क तातडीने रद्द करणे, तसेच तत्कालीन उपमुख्यमंत्री देवेंद्र फडणवीस यांच्यासोबत २०२४ मध्ये बैठक झाली होती. पणनमंत्री जयकुमार रावल यांच्यासोबत गेल्या वर्षी बैठक आयोजित करण्यात आली होती. या बैठकीतील प्रलंबित विषयांवर त्वरित निर्णय घेण्याची मागणी करण्यात आली. गुरुवारी (४ जून) पणनमंत्री रावल यांच्याबरोबर झालेल्या बैठकीत व्यापाऱ्यांनी बाजू मांडली. या बैठकीत सकारात्मक निर्णयाचे आश्वासन रावल यांनी दिले.