



ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมและพัฒนาการประกอบธุรกิจ

บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (RWI) มีทุนจดทะเบียน 450,000,000 บาท และทุนชำระแล้ว 300,101,050 บาท ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง (Steel Wires for Prestressed Concrete Wire) (“PC-Wire”), ลวดเหล็กกล้าตีเกลียว สำหรับคอนกรีตอัดแรง (Steel Wires Strand for Prestressed Concrete) (“PC-Strand”), ลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) (“WM”), ลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (Ordinary Low Carbon Steel Wires) หรือลวดปลอกลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire) (“GMAW”) และลวดสปริง (Hard Drawn Wire) (“HDW”)

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ : บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำ 1 ใน 3 ของประเทศ ด้านการจำหน่ายและผลิตผลิตภัณฑ์ลวดเหล็กแรงดึงสูง ภายในปี 2020

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากลวดเหล็กที่มีคุณภาพ รวมถึงการให้บริการที่เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยคำนึงถึงความสำคัญในการปรับปรุงการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจ

วัตถุประสงค์ : บริษัทมุ่งเน้นความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ มีการพัฒนากระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องและให้ความสำคัญในการบริการหลังการขาย อีกทั้งพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากร ระบบบริหารงานทั่วทั้งบริษัทต้องเป็นที่น่าเชื่อถือ และวางใจได้จากลูกค้าและสังคมโดยรวม ตามมาตรฐานอุตสาหกรรม และข้อกำหนดของมาตรฐาน ISO 9001:2008 พร้อมดูแลสิ่งแวดล้อมภายใต้มาตรฐานอุตสาหกรรม ISO 14001:2004

เป้าหมาย : บริษัทมีการกำหนดเป้าหมายในการเพิ่มยอดขายและพัฒนากระบวนการผลิตให้มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยการวางแผนการดำเนินงานเพื่อขยายกำลังการผลิตและเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารบริษัทจึงมีแนวคิดจะลงทุนเครื่องจักร เพื่อขยายกำลังการผลิตจากเดิมและเพื่อเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่โดยมีโครงการในอนาคตของบริษัทดังนี้



1. ปรับปรุงเครื่องจักรในสายการผลิตเดิม
 - 1.1 ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงชนิดเส้นเดี่ยวและลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง โดยจะปรับปรุงเครื่องจักรเดิมที่มีอายุกว่า 15 ปี ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
 - 1.2 ลวดสปริงปรับปรุงเครื่องจักรเพื่อให้มีผลผลิตมากขึ้น
2. เพิ่มกำลังการผลิต โดยการลงทุนจัดซื้อเครื่องจักรใหม่
 - 2.1 ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง มีการเพิ่มเครื่องจักรใหม่ ซึ่งได้เริ่มเดินสายการผลิตแล้ว ในปี 2559
 - 2.2 มีต้นทุนการผลิตต่อหน่วยที่สามารถแข่งขันได้ในตลาด มีวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ซึ่งสินค้าต้องมีคุณภาพ ตรงตามความต้องการของลูกค้า
3. มุ่งเน้นโอกาสทางธุรกิจตลาดต่างประเทศ
 - เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย บริษัทจึงมุ่งเป้าหมายทั้งตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ เพื่อให้เครื่องจักรได้ผลิตอย่างเต็มกำลังการผลิต
4. ด้านการตลาดมีส่วนแบ่งการตลาดของลวดเหล็กแรงดึงสูงไม่ต่ำกว่า 15% ภายในปี 2020
5. ด้านการเงิน
 - 5.1 กำไรสุทธิ 5- 10 %
 - 5.2 มีกระแสเงินสดเพียงพอ และมีการบริหารจัดการเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด
 - 5.3 EPS ไม่ต่ำกว่า 10%
6. ด้านการบริหาร
 - 6.1 เป็นการบริหารแบบธรรมาภิบาล โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้
 - 6.2 บริหารอย่างเป็นระบบ และมีเครื่องมือชี้วัดได้อย่างชัดเจน
7. ด้านพัฒนาบุคลากร
 - มีการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบ
8. ด้านความรับผิดชอบต่อสังคม
 - 8.1 บริษัทดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงผลกระทบต่อทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม
 - 8.2 บริษัทสนับสนุนให้จัดกิจกรรมหรือเข้าไปมีส่วนร่วมสนับสนุนกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาชุมชน โดยจะต้องจัดให้มีกิจกรรมทุกปีตามวาระและโอกาส



1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “RWI”) ชื่อภาษาอังกฤษ Rayong Wire Industries Public Company Limited จัดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2537 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 100,000,000 บาท ซึ่งมีบริษัท แคปปิตอล เอ็นจิเนียริง เน็ตเวิร์ค จำกัด (มหาชน) (“CEN”) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดยปัจจุบัน CEN ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 74.26 โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากลวดเหล็กที่มีคุณภาพ เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับลูกค้ากลุ่มก่อสร้างและกลุ่มอุตสาหกรรม

ปี 2552 วันที่ 24 เมษายน 2552 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2552 ได้มีมติพิจารณาอนุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อความคล่องตัวในการกระจายหุ้นของบริษัท

วันที่ 15 พฤษภาคม 2552 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพื่อแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน)

ปี 2554 บริษัทขยายผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม ไปยังผลิตภัณฑ์ประเภทลวดสปริง (HardDrawn Wire)(“HDW”)

เริ่มดำเนินการนำระบบบริหารจัดการทรัพยากรโดยรวม “Enterprise Resources Planning” หรือ “ERP” มาใช้ภายในองค์กร โดยระบบ ERP เป็นระบบที่เชื่อมโยงข้อมูลของทุกกระบวนการ หรือทุกหน่วยงานเข้าสู่ฐานข้อมูลกลาง ทำให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างรวดเร็ว และยังเป็นการลดต้นทุนในการดำเนินงาน เนื่องจากสามารถลดการทำงานที่ซ้ำซ้อนและลดความผิดพลาดจากการทำงาน ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และมีผลต่อการช่วยตัดสินใจของระดับผู้บริหาร ประกอบกับมีการปรับปรุงระบบ “Barcode Resources Planning” หรือ “BRP” ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ใช้ระบบบาร์โค้ดที่จะทำให้สินค้าทุกชิ้นที่ส่งเข้ากระบวนการผลิตถูกต้องและแม่นยำตามข้อกำหนดของสินค้า และป้องกันความผิดพลาดต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการทำงาน เนื่องจากถ้าสินค้าถูกส่งเข้ากระบวนการผลิตที่ไม่ตรงคำสั่ง ระบบบาร์โค้ดจะแจ้งเตือนและหยุดการทำงานของขั้นตอนนั้นทันที



- Re-upgraded Version ไปรับรองจาก ISO 9001:2000 เป็น ISO 9001:2008 โดย SGS (Thailand) Register Certify body
- ปี 2556 วันที่ 22 เมษายน 2556 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น อนุมัติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100,000,000 บาท เป็น 225,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 125,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท เพื่อรองรับการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัท
- วันที่ 26 มิถุนายน 2556 CEN แจ้งสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อนำบริษัทในฐานะบริษัทย่อยของ CEN เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) โดยการ Spin-off
- วันที่ 31 กรกฎาคม 2556 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น อนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เป็นมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 225,000,000 บาท เป็น 300,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 600,000,000 หุ้น โดยพิจารณาจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 150,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (IPO) โดยเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 90,000,000 หุ้น และผู้ถือหุ้นเดิมของ CEN จำนวน 60,000,000 หุ้น และอนุมัติให้นำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) โดยการ Spin-off
- บริษัทขยายผลิตภัณฑ์เพิ่มเติมไปยังผลิตภัณฑ์ประเภทลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อม ตัดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) (“WM”) และลวดดึงเย็นเสริมคอนกรีต (Cold Drawn Round Wires) (“CDR”)
- ปี 2557 วันที่ 18 กันยายน 2557 บริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาด เอ็ม เอ ไอ (mai)
- ปี 2558 บริษัทออกซื้อขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 1 RWI-W1 จำนวน 299,982,259 หน่วย เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยไม่มีมูลค่า
- ปี 2559 ติดตั้งเครื่องจักรใหม่ และเริ่มเดินเครื่องผลิตสินค้าในเดือนธันวาคม 2559



- 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท
-ไม่มี-

- 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่
-ไม่มี-



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากลวดเหล็กที่มีคุณภาพโดยสามารถแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ผลิตและจำหน่ายออกเป็น 2 กลุ่มตามกลุ่มลูกค้าของบริษัท ดังนี้

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง (Construction Products group) ได้แก่
 - 1.1) ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง (Steel Wires for Prestressed Concrete Wire) หรือ PC-Wire
 - 1.2) ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง (Steel Wires Strand for Prestressed Concrete) หรือ PC-Strand
 - 1.3) ตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) หรือ WM
 - 1.4) ลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (Ordinary Low Carbon Steel Wires) หรือ OLC
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (Industrials Products group) ได้แก่
 - 2.1) ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire) หรือ GMAW
 - 2.2) ลวดสปริง (Hard Drawn Wire) หรือ HDW

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่มาจากการผลิตและจำหน่ายลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง ซึ่งเป็นการผลิตและจำหน่ายตามปริมาณคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทผู้ผลิตเสาเข็ม เสาไฟฟ้า แผ่นพื้นสำเร็จรูป และคานสะพาน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 94 รวมถึงกลุ่มผู้รับเหมาที่ประมูลงานราชการ และการไฟฟ้านครหลวง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5 ของรายได้รวมของบริษัท และลวดชนิดอื่น ๆ ประมาณร้อยละ 1



1. โครงสร้างรายได้ของบริษัทในปี 2557-2559 จำแนกตามประเภทผลิตภัณฑ์ของรายได้ ดังนี้

ประเภทของรายได้	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย						
- ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง	408.33	67.07	442.36	69.20	610.32	71.46
- ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง	179.88	29.55	181.17	28.34	229.33	26.85
- ลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต	3.41	0.56	0.33	0.05	-	-
- ลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ	6.79	1.11	4.21	0.66	3.56	0.42
- ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์ก โดยมีก๊าซปกคลุม	0.29	0.05	0.22	0.03	0.43	0.05
- ลวดสปริง	-	-	-	-	0.81	0.09
รวม	598.70	98.34	628.29	98.28	844.45	98.87
รายได้อื่น	10.10	1.66	10.95	1.71	9.64	1.13
รวมรายได้	608.80	100.00	639.24	100.00	854.09	100.00

รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากดอกเบี้ยรับ รายได้จากการจำหน่ายเศษลวดที่เกิดจากกระบวนการผลิต ค่าปรับกรณีชำระเงินล่าช้า เป็นต้น

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทดำเนินธุรกิจด้านผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลวดเหล็กแรงดึงสูง ลวดเชื่อม, ลวดสปริง, ตะแกรงเหล็ก และลวดอื่นๆ โดยมีกำลังการผลิตรวมในปี 2559 ที่ 56,000 ตันต่อปี ซึ่งสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ได้เป็น 6 ประเภท ดังนี้

1.ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง (Steel Wires for Pre-stressed Concrete Wire หรือ “PC-Wire” “PCW”) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 4, 5, 7 และ 9 มิลลิเมตร ได้รับเครื่องหมายมาตรฐาน



ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เลขที่ มอก. 95-2540 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในงานก่อสร้าง โดยนำไปใช้ในการผลิต เสาเข็ม เสาไฟฟ้า แผ่นพื้นสำเร็จรูป และไม้หมอนคอนกรีตสำหรับรางรถไฟ

2. ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง (Steel Wires Strand for Pre-stressed Concrete หรือ “PC-Strand” “PCS”) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 9.3, 9.5, 12.4, 12.7 และ 15.2 มิลลิเมตร ได้รับเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 420-2540 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากการนำ ลวดเหล็กแรงดึงสูงชนิดเส้นเดี่ยวมาตีเกลียวเข้าด้วยกัน ทำให้สามารถรับแรงดึงได้มากขึ้นและนำไปใช้ในงาน ก่อสร้างขนาดใหญ่ อาทิ คานสะพาน ทางยกระดับ เสาเข็มขนาดใหญ่ พื้นสำหรับอาคารขนาดใหญ่และไซโล เป็นต้น

3. ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire หรือ GMAW) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 0.8, 0.9, 1.2 และ 1.6 มิลลิเมตร ได้รับเครื่องหมาย มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 597-2528 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมเชื่อมโลหะ เช่น อุตสาหกรรมประกอบรถยนต์ ชิ้นส่วนรถยนต์ ตู้ต่อเรือ ตู้คอนเทนเนอร์ ท่อสูบน้ำ ถังแก๊ส รถไถนา หม้อแปลง ไฟฟ้า และเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น

4. ลวดสปริง (Hard Drawn Wire หรือ “HDW”) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 2.0 – 7.0 มิลลิเมตร เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมที่นอน อุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ อุตสาหกรรมตะแกรงสาน และอุตสาหกรรมสปริง

5. ลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (Ordinary Low Carbon Steel Wire หรือ “OLC”) มีขนาด เส้นผ่าศูนย์กลาง 2.8–7.0 มิลลิเมตร ได้รับเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 194-2535 และมอก.747-2531 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมผลิตเสาเข็ม เสาไฟฟ้า ท่อระบายน้ำ ฯลฯ

6. ตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมตีเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 2.8–7.0 มิลลิเมตร ได้รับเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 737-2549 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ ใช้ในการก่อสร้างถนน อาคาร ผนังสำเร็จรูป ฯลฯ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์การตลาด

1. เนื่องจากบริษัทมีการผลิตและจำหน่ายสินค้าหลายชนิด โดยสินค้าแต่ละชนิดในกลุ่มเป้าหมายก็มีพฤติกรรม การซื้อ หรือให้ความสำคัญที่แตกต่างกันออกไปทางบริษัทจะใช้กลยุทธ์เข้าถึงลูกค้าแต่ละ กลุ่มเป้าหมาย โดยใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน เช่น กลุ่มผู้รับเหมา จะให้ความสนใจเรื่องราคาคุณภาพ และการจัดส่ง ในขณะที่ลูกค้ากลุ่มยานยนต์ ให้ความสนใจด้านคุณภาพก่อน

2. รักษาฐานลูกค้าเดิม โดยยอดขายในแต่ละปีจะมาจากลูกค้าเดิม ซึ่งมีไม่น้อยกว่า 70%
3. บริษัท ส่วนใหญ่มุ่งให้ความสนใจลูกค้าที่มีการใช้ปริมาณมากๆ และให้ความสนใจลูกค้าทั้งหมดที่มีการติดต่อกัน เช่น ให้บริการด้านการสอบเทียบเครื่องมือวัดต่างๆ ตลอดจนการสอบถามปัญหาการใช้ผลิตภัณฑ์และการบริการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาปรับปรุงการทำงานให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในคุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัทมากยิ่งขึ้น
4. การดำเนินงานของบริษัทผ่านการรับรองระบบคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 จากบริษัท เอสจีเอส (ประเทศไทย) จำกัด และการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2004 นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตยังผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) ของกระทรวงอุตสาหกรรม จึงให้ความมั่นใจด้านคุณภาพได้เป็นอย่างดี
5. สัดส่วนการขายลูกค้าของบริษัท 70% เป็นลูกค้าที่อยู่ตามภาคต่างๆ ของประเทศ จะมีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทั่วประเทศ เช่น การจัดกิจกรรมร่วมกัน เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของช่องทางจำหน่ายทั่วประเทศที่มีอยู่
6. บริษัทมีนโยบายขยายสายผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่ให้มีสัดส่วนมากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินกิจการ อีกทั้งยังสามารถบริการลูกค้า โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าหลายประเภทจากทางบริษัท และทางบริษัทก็จะสามารถขยายตลาดโดยอาศัยช่องทางตลาดที่มีอยู่ โดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
7. บริษัทเน้นการพัฒนาความรู้ของบุคลากรในบริษัท เพื่อเสริมสร้างความรู้และความเข้าใจในการบริหารงานและการทำงาน และบริษัทได้เริ่มนำนโยบายการบริหารการผลิตที่เน้นผลในด้านคุณภาพและลดการสูญเสียในกระบวนการผลิต ด้วยระบบการบริหารจัดการ โดยมีวัตถุประสงค์หรือเป้าหมาย (Management by Objective หรือ MBO) เพื่อให้ระบบการผลิตบรรลุเป้าหมายสูงสุด

2.2.2 ประเภทลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าภายในประเทศ และลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าตามกลุ่มสินค้าได้ดังนี้

กลุ่มสินค้า ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงและ ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง
กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. ลูกค้าภายในประเทศ

- 1.1 ภาคเอกชน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 96 ของยอดขายลวดเหล็กแรงดึงสูง ประกอบด้วย

- โรงงานผลิตภัณฑ์คอนกรีตต่างๆ เช่น โรงงานหล่อเสาเข็ม เสาไฟฟ้า แผ่นพื้น คานสะพาน ผนังสำเร็จรูป เป็นต้น
- กลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้าง และประมูลงานกับหน่วยงานราชการ เช่น ผู้รับเหมาก่อสร้าง อาคารสูง ก่อสร้างทางด่วน รถไฟฟ้าสายต่างๆ

1.2 หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง ศูนย์ซ่อม สร้างสะพานฯคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 4 ของยอดขายลวดเหล็กแรงดึงสูง

2. ลูกค้าต่างประเทศ

2.1 จำหน่ายตรงสู่ผู้ใช้ลวดเหล็กของประเทศนั้น ซึ่งเป็นผู้ที่นำลวดเหล็กไปใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีต เช่น โรงงานผลิตเสาเข็ม แผ่นพื้น เสาไฟฟ้าคอนกรีต

2.2 จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายประเทศนั้นๆ

กลุ่มสินค้า ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire หรือ GMAW) กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. ตัวแทนจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมลวดเชื่อมโลหะต่างๆ ในสัดส่วนร้อยละ 91
2. จำหน่ายตรงในกลุ่มอุตสาหกรรมเชื่อมต่างๆ ในสัดส่วนร้อยละ 9

กลุ่มสินค้าลวดสปริง กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. อุตสาหกรรมที่นอน
2. อุตสาหกรรมยานยนต์
 - กลุ่มโซ่คัท
 - กลุ่มข้อโซ่
 - กลุ่มซี่ล้อรถ
 - กลุ่มเบาะรถยนต์
 - สปริงในยานยนต์ทั่วไป
3. อุตสาหกรรมตะแกรงสาน
4. อุตสาหกรรมสปริงต่างๆ

กลุ่มสินค้าลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (ลวดปลอก) กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. กลุ่มผู้ผลิตคอนกรีต เช่น ผู้ผลิตท่อสำเร็จรูป ผู้ผลิตเสาเข็มหรือเสาไฟฟ้า
2. กลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้าง
3. กลุ่มผลิตผนังสำเร็จรูป
4. ผู้รับเหมาสร้างทาง
5. หน่วยงานราชการ
6. ผู้แทนจำหน่าย หรือร้านค้าวัสดุก่อสร้าง

กลุ่มสินค้าตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. กลุ่มผู้ผลิตคอนกรีต เช่น ผู้ผลิตท่อสำเร็จรูป ผู้ผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูป
2. กลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้าง และประมูลงานกับหน่วยงานราชการต่างๆ
3. กลุ่มผลิตผนังสำเร็จรูป
4. ผู้รับเหมาสร้างทาง
5. หน่วยงานราชการ เช่น กรมทางหลวง, ศูนย์สร้างและบูรณะสะพาน, กรมโยธาธิการ, กรมชลประทาน, การเคหะแห่งชาติ เป็นต้น ซึ่งประมูลตรง นำไปใช้ในหน่วยงานต่างๆ
6. ผู้แทนจำหน่าย หรือร้านค้าวัสดุก่อสร้าง

ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับลูกค้าที่ทำธุรกิจติดต่อกันมาเป็นเวลานาน และมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาโดยตลอด ส่วนลูกค้าใหม่บริษัทจะเน้นกลุ่มเป้าหมายไปยังลูกค้าที่มีความมั่นคงทางการเงินและมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

2.2.3 นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายการตั้งราคา โดยใช้วิธีต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus Margin) อย่างไรก็ตามในการกำหนดราคาขั้นสุดท้าย จะคำนึงถึงความต้องการในการบริโภคและสภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมในแต่ละช่วงเวลา เนื่องจากอุตสาหกรรมเหล็กเป็นอุตสาหกรรมที่มีความผันผวนตามวัฏจักรธุรกิจเป็นหลัก

2.2.4 การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่าย

ในประเทศ

- บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายโดยตรง และสินค้าบางประเภทจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย

ต่างประเทศ

- จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย และ/หรือ จำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

โครงสร้างอุตสาหกรรมของบริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (RWI)

อุตสาหกรรมลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง และลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง

ภาพรวมแนวโน้มการก่อสร้างในอนาคตมีทิศทางที่ดี โครงการก่อสร้างพื้นฐานของภาครัฐที่ออกมาส่งผลต่ออุตสาหกรรมของการก่อสร้างในทางดี แต่จากภาวะเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจในประเทศยังไม่ดีขึ้นมาก ส่งผลให้ปี 2559 ตลาดรวมดีขึ้นเล็กน้อย ปัจจุบันมีผู้ผลิตลวดเหล็กแรงดึงสูงในประเทศมีทั้งหมด 12 ราย โดยบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 10 จัดอยู่ในอันดับที่ 5 ของตลาดรวม

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานธุรกิจ

- **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

เนื่องจากเดิมธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นมากและต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตที่ซับซ้อนถึงแม้ว่าปัจจุบันเครื่องจักรมีราคาถูกลง และมีเทคโนโลยีในการผลิตที่ง่ายขึ้น การลงทุนในการซื้อเครื่องจักรทำได้ไม่ยาก แต่สินค้าชนิดนี้เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยและความคุ้นเคยในการใช้งาน จึงทำให้การเข้าตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ทำได้ยากกว่า

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้า PCW&PCS มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศ ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยาก สามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้ เพราะคุณภาพวัตถุดิบมีผลต่อสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตออกมาและยังมีผลต่อต้นทุนการผลิตด้วย

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

จากภาวการณ์ก่อสร้างภาคเอกชนที่มีการชะลอตัว ในปี 2559 ทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้างลดลง ความต้องการลวดเหล็กน้อยลงส่งผลต่อราคาสินค้าทำให้ผู้ซื้อสินค้ามีอำนาจต่อรองสูง ขณะที่

ครึ่งปีหลังโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐบาลมีมากขึ้น ทำให้มีการใช้สินค้าในภาครัฐมากขึ้น ทั้งนี้งานโครงการจะสนใจคุณภาพของสินค้า และการส่งมอบเป็นหลัก

- **สินค้าทดแทน**

จากการที่สินค้า PCW&PCS เป็นสินค้าเฉพาะในการนำไปผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีต อาทิ เสาเข็ม คอนกรีต เสาไฟฟ้า แผ่นพื้นสำเร็จรูป โครงการก่อสร้างขนาดใหญ่เช่น ทางรถไฟ ทางด่วน อาคารสูง ซึ่งในการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตดังกล่าว มีการกำหนดระบุให้ใช้สินค้า PCW&PCS เป็นวัตถุดิบหลัก ทำให้สินค้าอื่นที่จะมาทดแทนไม่สามารถใช้แทนได้

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

เนื่องจากภาวะก่อสร้างปี 2559 มีการชะลอตัว และโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐล่าช้ากว่าแผนเดิม ทำให้กำลังการผลิตของโรงงานหลายแห่งมีกำลังการผลิตมากกว่าความต้องการ ส่งผลให้การแข่งขันของผู้ผลิตสินค้าจากในประเทศด้านราคารุนแรง ประกอบกับมีการนำสินค้าจากต่างประเทศ เช่น จากประเทศจีน ซึ่งมีการผลิตลวด PCW&PCS ด้วย ทำให้มีการแข่งขันรุนแรงขึ้น แต่เนื่องจากสินค้า PCW&PCS เป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัย คุณภาพต้องเป็นไปตามมาตรฐาน ทำให้สินค้าที่จะนำเข้ามาต้องการทดสอบและขออนุญาตนำเข้ามาในประเทศ ในขณะที่สินค้าที่ผลิตในประเทศได้มาตรฐาน มอก. อยู่แล้วสามารถผลิตและจำหน่ายได้ทันที อีกทั้งในกรณีสินค้ามีปัญหา ลวด PCW&PCS ที่ผลิตในประเทศสามารถแก้ปัญหาได้รวดเร็วกว่า มีสินค้าเปลี่ยนทดแทนให้ใช้ได้ทันที จึงทำให้มีการแข่งขันรุนแรงในกลุ่มผู้ผลิตในประเทศมากกว่า

อุตสาหกรรมลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire หรือ GMAW)

ลวดเชื่อมที่ใช้เชื่อมโลหะมีอยู่หลายประเภท ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม ก็เป็นอีกประเภทหนึ่งซึ่งในอดีตการเชื่อมโลหะนิยมใช้ลวดเชื่อมแบบก้านรูป แต่มีความล่าช้าในการใช้งานที่ต้องเชื่อมโลหะแบบต่อเนื่องและงานเชื่อมที่มีปริมาณงานมาก จึงเริ่มมีการใช้ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุมมากขึ้น ซึ่งปริมาณลวดที่ใช้มากขึ้น จึงมีการนำลวดจากต่างประเทศที่มีคุณภาพต่ำแต่ราคาถูกมาจำหน่าย ทำให้ลวดเชื่อมนี้มีปัญหาการแข่งขันด้านราคาที่สูง

ในปี 2559 มีผู้ผลิตในอุตสาหกรรมลวดเชื่อมไฟฟ้าในประเทศอยู่ 5 ราย โดยมีส่วนแบ่งการตลาดรวมประมาณร้อยละ 40 ส่วนที่เหลือเป็นการนำเข้าจากต่างประเทศร้อยละ 60 ซึ่งส่วนใหญ่นำเข้าจากประเทศจีนและเกาหลี

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจ

- **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนมากต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตที่ซับซ้อนและต้นทุนการผลิตต้องสามารถแข่งขันกับลวดนำเข้าจากต่างประเทศได้ ความคุ้นเคยของลูกค้าในการใช้งานทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ไม่สามารถเข้าตลาดได้รวดเร็วถ้าไม่มีจุดดึงดูดความสนใจ เช่น ราคาถูกมากกลุ่มผู้ใช้ก็ไม่มี ความสนใจ เพราะผู้ใช้ลวดถ้าใช้ของผู้ประกอบการรายใดแล้วจะไม่ค่อยเปลี่ยนแปลง เนื่องจากมีความชินกับการใช้งานแล้ว

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบในการผลิตลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยากสามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้เพราะคุณภาพวัตถุดิบมีผลต่อสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตออกมาและยังมีผลต่อต้นทุนการผลิตด้วย

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

ผลจากลวดเชื่อมนำเข้าจากต่างประเทศที่มีราคาถูก โดยที่คุณภาพไม่มีความแน่นอน ทำให้กลุ่มผู้ใช้ที่ใช้ลวดเชื่อมคุณภาพระดับปานกลางลงมา มีความสนใจในสินค้านี้มากขึ้นทำให้ผู้ผลิตในประเทศลดราคาลงมาเพื่อรักษาตลาดเป็นผลทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีอำนาจในการต่อรองมากในเรื่องราคา

- **สินค้าทดแทน**

ลวดเชื่อมมีหลายประเภท การเชื่อมเหล็กแต่ละประเภทต้องใช้ลวดเชื่อมที่เหมาะสมกับเหล็กนั้น ๆ ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม การนำไปใช้งานเหมาะกับงานเหล็กกล้าทนแรงดึง และต้องเชื่อมต่อเนื่อง ผู้เชื่อมไม่ต้องมีความชำนาญ งานเชื่อมที่ออกมาสวยงาม สินค้าที่จะทดแทนลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม อาทิ ลวดเชื่อมแบบก้านรูป สามารถเชื่อมงานเหล็กประเภทเดียวกันได้ แต่มีความล่าช้า เนื่องจากลวดแต่ละเส้นยาว 30 – 40 ซม. จึงไม่เหมาะกับงานเชื่อมที่ต้องเชื่อมต่อเนื่อง จึงทดแทนลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุมได้น้อย

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

คู่แข่งในปัจจุบันของธุรกิจคือ ลวดเชื่อมที่นำเข้าจากต่างประเทศโดยเฉพาะจีน ที่มีราคาถูกเข้ามาจำหน่าย ทำให้ต้องปรับทั้งการผลิตและการตลาด โดยปรับปรุงการผลิตให้ทันสมัย คุณภาพแน่นอน ต้นทุน

ต่ำลง แข่งขันกับลวดเชื่อมที่นำเข้าและอาศัยความได้เปรียบในด้านการแก้ปัญหา เมื่อสินค้ามีปัญหาสามารถแก้ไขได้รวดเร็วกว่า และการนำเข้าแต่ละครั้งใช้เวลา 1-2 เดือน การที่ต้นทุนต่ำลงทำให้สามารถปรับราคาแข่งขันลวดนำเข้าได้ ทำให้ช่องว่างระหว่างราคาแคบลง ผู้นำเข้าจึงลดความสนใจในการนำลวดเชื่อมเข้ามาจำหน่าย

อุตสาหกรรมลวดสปริง

ลวดสปริงเป็นลวดที่นำไปใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมที่นอน และสปริงต่าง ๆ จากที่ผ่านมามีปริมาณการผลิตยานยนต์ มีอัตราการผลิตที่เพิ่มขึ้นตลอดและยังมีทิศทางที่ดีในอนาคต ซึ่งในอุตสาหกรรมยานยนต์การใช้ลวดสปริงต้องการลวดสปริงที่มีคุณภาพดี มีการส่งมอบสินค้าตรงตามเวลาและลวดสปริงที่ใช้ในยานยนต์ยังมีการนำเข้าจากต่างประเทศอยู่มาก ถ้าลวดสปริงที่ผลิตในประเทศมีคุณภาพทัดเทียมต่างประเทศ กลุ่มผู้ใช้ก็มีความยินดีที่จะใช้วัตถุดิบในประเทศมากกว่า

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจ

● ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเครื่องจักรมากและต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตที่ทันสมัย และที่สำคัญสินค้านี้เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยและการทำงานที่ต้องการความแน่นอน อาทิ ชิ้นส่วนยานยนต์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ การให้ความรู้สินค้าแก่ผู้ใช้ ความคุ้นเคยในการใช้งาน ดังนั้นถ้าใช้สินค้าของผู้ประกอบการรายใหม่ที่ยังไม่มีความชำนาญหรือประสบการณ์การผลิต กลุ่มผู้ใช้ก็ไม่ให้ความสนใจ เพราะกลุ่มผู้ใช้มีปัจจัยด้านราคาของลงมาจากคุณภาพ แต่การลดราคาลงสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ ใ้จะสำเร็จตลอด ถ้าผู้ประกอบการรายเดิมเสนอราคาใกล้เคียงกัน การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่จึงทำได้ยาก อย่างไรก็ตาม สิ่งสำคัญในการทำธุรกิจนี้ คือ การสร้างความสัมพันธ์ ให้ความใกล้ชิดกับลูกค้า มีการแนะนำ และบริการหลังการขายที่ดี ให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และให้บริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ร่วมกันไปด้วย เป็นสิ่งสำคัญมากกว่า

● อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบที่จะนำมาใช้ในการผลิตสินค้า HDW มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศ มีมาตรฐานของวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตสินค้าที่ชัดเจน ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยากสามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้

● อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า

กลุ่มผู้ใช้สินค้า HDW ส่วนใหญ่คำนึงถึงเรื่องคุณภาพสินค้าที่ผลิตออกมาและการส่งมอบเป็นสำคัญ ดังนั้นถ้าผลิตลวด HDW ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานและความพึงพอใจของลูกค้า การส่งมอบตรง

เวลา อำนาจการต่อรองของลูกค้ายิ่งมีไม่มาก ถึงแม้จะมีวัตถุดิบจากต่างประเทศที่สามารถเข้ามาจำหน่ายได้ แต่ผู้ซื้อก็มีความไม่สะดวกในด้านการเก็บวัตถุดิบไว้มาก การส่งมอบที่ไม่เป็นไปตามกำหนดหรือสินค้ามีปัญหาหรือการส่งมอบสินค้าขาดหาย รวมถึงความผันผวนของค่าเงินทำให้ผู้ใช้สินค้ามีความต้องการสินค้าภายในประเทศมากกว่าสินค้าจากต่างประเทศในคุณภาพเดียวกัน แม้ราคาจะสูงกว่าเล็กน้อย

- **สินค้าทดแทน**

ในการผลิตสินค้าของลูกค้าย ทางกลุ่มลูกค้ายมีการกำหนดมาตรฐานในการซื้อลวด HDW เช่น ในอุตสาหกรรมยานยนต์การซื้อลวด HDW ในการผลิตสปริง จะกำหนดว่า Spec ลวด, เกรดวัตถุดิบเป็นอย่างไร และแหล่งในการหาวัตถุดิบได้จากแหล่งไหน จึงเป็นการเฉพาะเจาะจง ทำให้ลวดอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกันไม่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

จากภาวะที่อุตสาหกรรมยานยนต์ที่ขยายตัวอย่างมาก และประเทศไทยเป็นประเทศที่ประกอบยานยนต์มาก ทำให้อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ขยายตัวตามและต่อเนื่อง อุปสรรคที่สำคัญของธุรกิจนี้คือ ลูกค้ายิ่งจะพิจารณาคุณภาพที่คงที่ การผลิตที่ทันสมัย และพัฒนาอยู่ตลอดเวลา การส่งมอบที่ตรงเวลา เป็นปัจจัยสำคัญในการซื้อ ทำให้คู่แข่งแต่ละรายต้องแข่งกับเทคโนโลยีที่คู่แข่งรายอื่นพัฒนาขึ้นใหม่ตลอดเวลา โดยเฉพาะคู่แข่งจากต่างประเทศ ซึ่งบางประเทศมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยและเร็วกว่าบริษัททำให้คู่แข่งที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้ รายใดพัฒนาการผลิตที่ช้าจะส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจ แต่ถ้าสามารถพัฒนาสินค้าได้ต่อเนื่อง คู่แข่งในอุตสาหกรรมนี้ก็มีน้อยมากและสามารถกำหนดตลาดได้

อุตสาหกรรมลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (ลวดปลอก) และตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh)

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจ

- **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ สามารถเข้ามาดำเนินธุรกิจได้ไม่ยากในเรื่องการผลิต เพราะธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากและเทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน เครื่องจักรสามารถใช้ที่ผลิตในประเทศหรือต่างประเทศก็ได้ แต่สิ่งที่สำคัญคือความสัมพันธ์ของลูกค้ายิ่งมีกับคู่ค้า และปริมาณลูกค้ายิ่งมีอยู่ทั่วประเทศ ปริมาณการใช้ต่อรายอาจจะไม่มาก แต่จำนวนลูกค้ายิ่งมีมาก ดังนั้นปัญหาของผู้ประกอบการรายใหม่คือต้องสามารถกระจายสินค้าได้มากและเร็วที่สุด เนื่องจากบริษัทมีเจ้าหน้าที่ดูแลลูกค้าอยู่ทั่วประเทศจึงสามารถกระจายสินค้าได้ทั่วประเทศและมีความสัมพันธ์ที่ดีและยาวนานกับลูกค้า ซึ่งในส่วนนี้จะเป็นค่าใช้จ่ายที่สูงของผู้ประกอบการรายใหม่

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้ามีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศ ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยาก สามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้ อีกทั้งราคาของผู้ขายวัตถุดิบในการผลิตลวดปลอกและตะแกรงลวดเหล็ก ไม่ว่าจะป็นรายเล็กหรือรายใหญ่ ราคามีความแตกต่างกันน้อย เพราะวัตถุดิบมีคุณภาพไม่แตกต่างกัน

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

จากภาวะการก่อสร้างที่มีการชะลอตัวในภาคเอกชน ในปี 2559 ทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้างลดลง ความต้องการลวดเหล็กน้อยลง อีกทั้งสินค้านี้มีผู้ผลิตอยู่มากส่งผลต่อราคาสินค้า ทำให้ผู้ซื้อสินค้านี้มีอำนาจต่อรองสูง โดยเฉพาะกลุ่มผู้ใช้ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล อำนาจต่อรองของลูกค้ามีมาก และจะน้อยลงตามระยะทางที่ห่างออกไป เนื่องจากความไม่สะดวกในการขนส่งกระจายสินค้าและความสัมพันธ์กับลูกค้าที่มีน้อย

- **สินค้าทดแทน**

สินค้านี้ลวดปลอกและตะแกรงลวดเหล็กเป็นสินค้าที่มีมาตรฐานอุตสาหกรรม การนำไปใช้ในผลิตภัณฑ์คอนกรีต จะมีมาตรการกำหนดไว้ อาทิเช่น เสาคอนกรีต เสาคานเหล็ก การก่อสร้างถนน อาคาร ซึ่งในงานดังกล่าวนี้ มีการกำหนดระบุให้ใช้วัตถุดิบลวดปลอกและตะแกรงลวดเหล็กเป็นส่วนประกอบ และกำหนดค่ามาตรฐานไว้ด้วย ดังนั้นทำให้สินค้าอื่นที่จะมาทดแทน เช่น เหล็กเส้น แต่มีความไม่สะดวกในการทำงาน และในการก่อสร้างซึ่งต้องการความรวดเร็ว สะดวก ทำให้ไม่นิยมใช้สินค้าทดแทน

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

เนื่องจากภาวะก่อสร้าง ปี 2559 มีการชะลอตัว และโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐล่าช้ากว่าแผน กำลังผลิตมีมากกว่าความต้องการ ส่งผลให้การแข่งขันของผู้ผลิตสินค้าจากในประเทศด้านราคารุนแรง การขยายตลาดทำได้ยากเพราะผู้ผลิตแต่ละรายพยายามรักษาลูกค้าของตัวเอง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

2.3.1 กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

บริษัทมีโรงงานตั้งอยู่เลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง ในปี 2559 มีกำลังการผลิตรวม 56,000 ตันต่อปี

ทั้งนี้ ในปี 2559 บริษัทใช้กำลังการผลิตจริงเฉลี่ยประมาณร้อยละ 50 ของกำลังการผลิตรวมต่อปี โดยจะดำเนินการผลิตอย่างต่อเนื่องประมาณ 20 ชั่วโมงต่อวัน

ในปี 2560 บริษัทได้ขยายกำลังการผลิตเป็น 72,000 ตันต่อปี ซึ่งจะใช้กำลังการผลิตประมาณร้อยละ 60 ของกำลังการผลิตทั้งหมด

2.3.2 วัตถุดิบและชนิดของวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต ประกอบด้วย ลวดเหล็ก ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภท

- (1) ลวดเหล็ก HIGH CARBON WIRE ROD ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 8, 9, 11 และ 13 มิลลิเมตร เป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตลวด PC-WIRE และ PC-STRAND
- (2) ลวด MEDIUM CARBON WIRE ROD ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 5.5 มิลลิเมตร ขึ้นไป เป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตลวดอื่น ๆ
- (3) ลวดเหล็ก LOW CARBON WIRE ROD ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 5.5 มิลลิเมตร ใช้ในการผลิตลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์คโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire หรือ GMAW)
- (4) ลวดเหล็ก LOW CARBON WIRE ROD ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 5.5, 7, 9 มิลลิเมตร สำหรับผลิตลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (ลวดปลอก) และตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh)

วัตถุดิบดังกล่าวข้างต้นไม่มีวัสดุอื่นทดแทน เนื่องจากเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าประเภทลวดเหล็กชนิดต่างๆ ไม่ได้เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วเหมือนกับสินค้าประเภทอื่นๆ

ในปี 2559 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีการจัดหาจากต่างประเทศและภายในประเทศ โดยมีผู้จำหน่ายประมาณ 5 ราย บริษัทมีนโยบายกระจายความเสี่ยงภายใต้วิกฤต เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าไม่มีการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต และในปี 2560 บริษัทมีนโยบายในการเพิ่มสัดส่วนที่มาจากผู้ผลิตภายในประเทศให้มากขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบที่มาจากอัตราแลกเปลี่ยน

2.3.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบจากกระบวนการผลิต ประกอบด้วยผลกระทบหลัก ดังต่อไปนี้คือ

- (1) มลภาวะทางอากาศ เช่น ไอน้ำไฮโดรคลอริกที่เกิดขึ้นในกระบวนการทำความสะอาดลวด
- (2) มลพิษทางน้ำ เช่น สภาพน้ำทิ้งที่มีสภาพเป็นกรด และปริมาณกากตะกอนของน้ำเสีย
- (3) มลภาวะที่เกิดจากขยะและของเสียอุตสาหกรรม

บริษัทได้จัดให้มีการวัดผลและตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อม และผลกระทบจากกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี เพื่อลดผลกระทบและเปรียบเทียบผลการปฏิบัติจริงกับอัตราสูงสุดที่กฎหมายกำหนด โดยได้ว่าจ้าง บริษัท แปซิฟิค แลบลอราทอรี จำกัด เพื่อตรวจวัดมลภาวะทางอากาศตามข้อกำหนดของ



คณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัท โกลบอล ยูทิลิตี้ เซอร์วิส จำกัด เพื่อตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งของโรงงานทุก ๆ เดือน ตามข้อกำหนดของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย บริษัท เบตเตอร์เวิลด์กรีน จำกัด (มหาชน) และ หจก. เอส. เค. อินเตอร์เคมีคอล เพื่อกำจัดสิ่งปฏิกูลเพื่อให้ได้มาตรฐานตามเกณฑ์ของประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม

ผลการดำเนินการของบริษัทย่อย เพื่อป้องกันปัญหาผลกระทบต่อด้านสิ่งแวดล้อม มีดังต่อไปนี้

(1) มลภาวะทางอากาศ บริษัทย่อยได้มีการควบคุมโดยมีระบบบำบัดอากาศ (Scrubber) ทุกจุดที่เกิดมลภาวะทางอากาศและทำการตรวจวัดตามที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนด เมื่อวันที่ 12 - 13 พฤษภาคม และ 14 ตุลาคม 2559 และวันที่ 19 - 20 ตุลาคม 2559 สรุปได้ดังนี้

	พารามิเตอร์	ระบบบำบัด	หน่วยวัด	ค่ามาตรฐาน	ค่าที่วัดได้
1. Air Emission Quality Monitoring	1) Hydrogen Chloride (HCl)	Scrubber	mg / m ³	200	0.100
	2) Phosphate	Scrubber	mg / m ³	-	0.103
	3) Sulfuric Acid	Scrubber	ppm	25	-
	4) Sulfur Dioxide (SO ₂)	-	ppm	500	<1.03
	5) Carbon monoxide (CO)	-	ppm	870	182.00
2. Working Area Air Quality Monitoring	1) Hydrogen Chloride	Scrubber	ppm	<5	0.097
	2) Benzene	-	ppm	<10	<0.194
	3) Sulfuric Acid	Scrubber	mg / m ³	1	-
	4) Lead (Pb)	-	mg / m ³	0.05	0.002
3. Sound Level Monitoring (8 ชม. การทำงาน)	8 hrs. (Working hours)	-			
	- Wire Msah		dB(A)	ไม่เกิน 90	-
	- PCS		dB(A)	ไม่เกิน 90	79.8
	- Wire Rod		dB(A)	ไม่เกิน 90	65.9
	- 1 st Drawing		dB(A)	ไม่เกิน 90	85.1
- PCW 2		dB(A)	ไม่เกิน 90	94.3	
	พารามิเตอร์	ระบบ	หน่วยวัด	ค่า	ค่าที่วัดได้



		บำบัด		มาตรฐาน	
4. Heat Stress Monitoring	- 1 st Drawing	-	องศา	งานปาน	32.5
	- Pickling		เซลเซียส	กลางไม่	31.7
	- PCW 1			เกิน 32 °C	ไม่ได้เดิน Line ผลิต
	- PCW 2				30.8
	- PCS				32.8
	- Wire Rod				30.7
	- Hot Oil				36.3

(2) น้ำเสียจากการผลิต น้ำที่ใช้ในการผลิตจะนำมาบำบัดทางเคมีเพื่อให้คุณภาพน้ำอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนดก่อนที่จะปล่อยสู่แหล่งสาธารณะ เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2559 สรุปได้ดังนี้

พารามิเตอร์	ระบบบำบัดน้ำเสีย	ค่ามาตรฐานจากการนิคมฯ	ค่าที่วัดได้
1. pH	ผ่านระบบบำบัดทางเคมีของหน่วยงานเคมีและน้ำเสีย	5.5 – 9.0	7.2
2. Total Suspended Solids		ไม่เกิน 50 mg / l	2.5
3. Total Dissolved Solids		5,000 mg / l	686
4. Oil & Grease		ไม่เกิน 5 mg / l	<5
5. Chemical Oxygen Demand		ไม่เกิน 120 mg / l	18.00
6. Biology Oxygen Demand		ไม่เกิน 20 mg / l	<2.0
7. Dissolved Oxygen		-	5.33

(3) มลภาวะที่เกิดจากขยะและของเสียอุตสาหกรรม ของเสียอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นโรงงาน จะถูกนำมาคัดแยก และจัดเก็บอย่างเป็นสัดส่วนก่อนนำไปกำจัดอย่างถูกต้องตามประกาศการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

กากของเสีย	วิธีการกำจัด	บริษัทที่กำจัด	หมายเหตุ
1. ขยะมูลฝอยจากสำนักงาน	นำคัดแยกและเผา	เทศบาลมาบตาพุด	



2. เศษลวดและเศษโลหะ	- นำกลับไปหลอมใหม่ - นำกลับมาใช้ประโยชน์ ใหม่ด้วยวิธีอื่นๆ - คัดแยกประเภทเพื่อ จำหน่ายต่อ	- บ.ทรัพย์คงสมบูรณ์ - หจก.ทวิณุสรณ์ - บ.พี ที ล็คกี้	
3. ตะกอนจากการบำบัดน้ำเสีย	ปรับเสถียรและฝังกลบ	บมจ. เบตเตอร์ เวิลด์กรีน	อ้างอิงตาม ใบอนุญาต กรมโรงงาน อุตสาหกรรม
4. ขยะอุตสาหกรรมอื่นๆ (ฟอสเฟต, ผงสบู่, หลอดไฟ, เศษผ้า เปื้อนน้ำมัน, กากตะกอนน้ำเสีย)			
5. กรด HCL เสื่อมสภาพ	นำกลับไปใช้ประโยชน์ใหม่	หจก. เอส.เค. อินเตอร์เคมีคอล	อุตสาหกรรม
6. กรวดปนตะกั่ว	นำกลับไปใช้ประโยชน์ใหม่	บจก. เอสซี แอนด์ ชัน เอ็นจิเนียริง	

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว สามารถสรุปได้ดังนี้

1) ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

บริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ผลิตลวดเหล็กแรงดึงสูง ลวดเชื่อมไฟฟ้า และลวดอื่นๆ ซึ่งต้องใช้วัตถุดิบเหล็กลวด (Wire Rod) เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต โดยวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีการจัดหาจากทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทมีการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่าย 5 ราย ทั้งที่ผลิตภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น จีน ญี่ปุ่น อินเดีย และยุโรป เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว โดยมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิด เพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของราคาและปริมาณความต้องการ เพื่อนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อและบริหารจัดการวัตถุดิบคงคลังให้มีความเหมาะสม และให้สอดคล้องกับระยะเวลาการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท และช่วยให้สามารถบริหารต้นทุนได้ดีขึ้น และมีวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปเพียงพอต่อการผลิตและจำหน่ายให้ลูกค้า

1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) ได้จัดซื้อวัตถุดิบเหล็กลวด (Wire Rod) จากต่างประเทศ ในรูปเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 90 ของยอดซื้อรวมทั้งหมด ทำให้ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนมีผลต่อต้นทุนการผลิตและการดำเนินงานของบริษัท

ดังนั้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้ทำสัญญาป้องกันความเสี่ยง (Hedging) กับสถาบันการเงินทันทีเมื่อยื่นเปิด L/C ซึ่งสัญญาได้ครอบคลุมสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศทั้งหมด ทำให้ปีใดความเสี่ยงเรื่องผลกระทบของความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้หากค่าเงินบาทอ่อนตัวลงภายหลังจากวันที่ซื้อวัตถุดิบ อีกทั้งทำให้ทราบต้นทุนของการนำเข้าวัตถุดิบที่แน่นอน

2) ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ความเสี่ยงจากการลงทุนในกองทุน

บริษัทได้นำเงินไปลงทุนในกองทุนของธนาคารแห่งหนึ่งที่มีสภาพคล่องสูง ซึ่งเป็นการลงทุนในตราสารหนี้ระยะสั้นทั้งในและต่างประเทศ ที่บริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าเป็นตราสารหนี้ที่มีคุณภาพ มีความเสี่ยงของการลงทุนในระดับต่ำ ได้รับผลตอบแทนที่แน่นอน และได้ดอกเบี้ยมากกว่าการฝากเงิน อีกทั้งยังสามารถขายได้ก่อนครบกำหนด และมีโอกาสได้กำไรจากการขาย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินและกรรมสิทธิ์

รายการสินทรัพย์ถาวรของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2559 มีดังต่อไปนี้

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ (บาท)
1. ที่ดิน	สิทธิการเช่าบนที่ดิน 6 แปลงจำนวน 40-3-44 ไร่ที่ตั้ง นิคมอุตสาหกรรม มาบตาพุดเลขที่ 5 ถนนไอ-5 ต. มาบตาพุด อ.เมืองจ.ระยอง 21150	สัญญาเช่าระยะยาว 26 ปีนับตั้งแต่วันที่ 17 พฤษภาคม 2537 ถึงวันที่ 14 มิถุนายน 2563 กับนิคมอุตสาหกรรม มาบตาพุด	ติดภาระจดจำนองกับ ธนาคารวงเงินจำนอง 34,000,000 บาท (ธนาคารกรุงเทพ)	1,277,897.-
2. อาคาร โรงงาน และส่วน ปรับปรุง	อาคาร 7 หลังและส่วน ปรับปรุงอาคารโรงงาน ที่ตั้งอุตสาหกรรม มาบตาพุดเลขที่ 5 ถนนไอ-5 ต. มาบตาพุด อ.เมืองจ. ระยอง 21150	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	18,571,635
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์		บริษัทเป็นเจ้าของ	ติดภาระจดจำนองกับ ธนาคารวงเงินจำนอง 34,000,000 บาท (ธนาคารกรุงเทพ)	207,590,383.-
4. อุปกรณ์สำนักงาน		บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	1,324,250.-
5. ยานพาหนะ		บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	5,450,157.-

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิเท่ากับ 0.28 ล้านบาท โดยรายการดังกล่าวคือโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งได้แก่ โปรแกรมบัญชี Enterprise Resource Planning

4.3 สัญญาที่เกี่ยวข้อง

4.3.1 สัญญาเช่าที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรม

คู่สัญญา	:	การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“ผู้ให้เช่า”) บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
ทรัพย์สินที่เช่า	:	นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด เลขที่ 5 ถนนไอ-5 ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง ขนาดที่ดินที่เช่าจำนวน 6 แปลง ขนาดพื้นที่ 40-3-44 ไร่
ระยะเวลาของสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 17 พฤษภาคม 2537 ถึงวันที่ 14 มิถุนายน 2563 รวมเป็นระยะเวลาทั้งหมด 26 ปี
การต่ออายุสัญญาเช่า	:	ปีสุดท้ายก่อนสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 6 เดือน จะต้องแจ้งความประสงค์เป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบ โดยผู้ให้เช่าจะพิจารณาให้เช่าต่ออีก 20 ปี ตามอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขที่ผู้ให้เช่าได้กำหนด
อัตราค่าเช่า	:	41,503 บาทต่อปี (คำนวณอัตราค่าเช่าตามพื้นที่ต่อเนื้อที่หนึ่งไร่โดยเศษของไร่ให้คำนวณตามส่วน) ซึ่งสามารถปรับอัตราค่าเช่าได้ทุกกระยะ 10 ปี ในอัตราไม่เกินร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าณขณะนั้น

4.3.2 สัญญาเช่าพื้นที่และสัญญาบริการ

คู่สัญญา	:	บริษัท ไอที โปรเฟสชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัท (“ผู้ให้เช่าช่วง”) บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่าช่วงและผู้รับบริการ”)
ทรัพย์สินที่เช่า	:	เลขที่ 900/14 อาคารไอทีโปรเฟสชั่นแนล ชั้น 18 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร ขนาดพื้นที่ 579.91 ตารางเมตร
ระยะเวลาของสัญญา	:	1) ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2560 เป็นระยะเวลาของสัญญาเช่าช่วง 1 ปี 2) ระยะเวลาของสัญญาบริการ 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2560 หรือตลอดระยะเวลาที่สัญญาเช่าช่วงมีผลบังคับใช้
การต่ออายุสัญญาเช่า	:	ก่อนสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 60 วัน ผู้เช่าช่วงจะต้องแจ้งความประสงค์ต่อผู้ให้เช่าช่วงทราบล่วงหน้า โดยอัตราค่าเช่าช่วงและระยะเวลาการเช่าช่วงที่ได้มีการขยายระยะเวลาออก จะมีการตกลงร่วมกันของทั้ง 2 ฝ่ายอีกครั้ง



- อัตราค่าเช่า : - อัตราค่าเช่าช่วง 150 บาทต่อตารางเมตร หรือคิดเป็นค่าเช่าในอัตราเดือนละ 86,986.50 บาท และอัตราค่าบริการ 200 บาทต่อตารางเมตร หรือคิดเป็นค่าบริการรายเดือนในอัตราเดือนละ 115,982.- บาท
- รวมค่าใช้จ่ายรายเดือนทั้งสองสัญญาคิดเป็นค่าเช่าช่วงและค่าบริการรายเดือน ในอัตรา 350 บาทต่อตารางเมตร หรือเท่ากับ 202,968.50 บาทต่อเดือน

4.3.3 สัญญาซื้อขายก๊าซ

- คู่สัญญา : บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (“ปตท.”)
บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้ซื้อ”)
- ระยะเวลาของสัญญา : ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2548 จนถึงสิ้นสุดเมื่อผู้ซื้อได้ซื้อก๊าซครบเป็นระยะเวลา 10 ปี (สิ้นสุด 30 มิถุนายน 2559) และมีการต่ออายุได้ในปีต่อ ๆ ไป
- รายละเอียดสัญญา : ปตท. ขายก๊าซให้แก่ผู้ซื้อเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตลวดเหล็กภายในโรงงาน
- อัตราค่าตอบแทน : คำนวณราคาก๊าซตามที่กำหนดบวกด้วยค่า Demand Charge

4.3.4 สัญญาให้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม

- คู่สัญญา : บริษัท ไวร์เลส ซิสเต็มส์ จำกัด (“ผู้ให้บริการ”)
บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้รับบริการ”)
- เลขที่สัญญา : WS 023/2558
- ระยะเวลาของสัญญา : สัญญาให้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมฉบับนี้ มีกำหนดระยะเวลา 36 เดือน นับแต่วันที่รับมอบอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม (1 กรกฎาคม 2558 – 30 มิถุนายน 2561) การบอกเลิกสัญญาโดยไม่มีสัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดสัญญาจะต้องได้รับความยินยอมจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย
- รายละเอียดสัญญา : ผู้รับบริการประสงค์จะใช้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม เพื่อดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ การให้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมหมายถึงอุปกรณ์สื่อสารเพื่อใช้ในการรับ-ส่งข้อมูลภาพและเสียง ที่จำเป็นต่อการให้บริการสื่อสารรวมไปถึงการบริการวงจรสื่อสารความเร็วสูง ซึ่งหมายถึงวงจรสื่อสารเพื่อใช้ในการรับส่งข้อมูลภาพและเสียงของ UIH
- ทั้งนี้ ผู้ให้บริการได้ตกลงทำการติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมตามสัญญาฉบับนี้ โดยมีสถานที่ติดตั้งอุปกรณ์ ดังต่อไปนี้



- 1) สำนักงานกรุงเทพมหานคร ที่ตั้งเลขที่ 900/14 อาคารเอสวีไอเอ ทาวเวอร์ ชั้น 18 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
- 2) สำนักงานมาบตาพุด ที่ตั้งเลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21150

อัตราค่าตอบแทน : อัตราค่าบริการต่อเดือน จำนวน 35,500 บาท

4.4 กรมธรรม์ที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีกรมธรรม์ประกันภัยที่มีผลบังคับใช้ดังนี้

4.4.1 กรมธรรม์ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน

คู่สัญญา : บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

เลขที่กรมธรรม์ : 91-11-59/000173

ประเภทกรมธรรม์ : ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน

ทรัพย์สินเอาประกัน : 1) สิ่งปลูกสร้างตัวอาคารทุกหลัง (ไม่รวมฐานราก) รวมส่วนปรับปรุง และต่อเติมอาคารงานระบบสาธารณูปโภคต่างๆ รวมเฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เครื่องใช้สำนักงานอุปกรณ์คอมพิวเตอร์

2) สต็อกสินค้าวัตถุดิบสินค้าระหว่างผลิตและสินค้าสำเร็จรูป

3) เครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ รวมทั้งส่วนควบและอะไหล่

4) ระบบก๊าซธรรมชาติ

ที่ตั้งทรัพย์สิน : เลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง

ระยะเวลา : ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2559 ถึงวันที่ 27 มีนาคม 2560

วงเงินคุ้มครอง : 288,608,000 บาท

ผู้รับผลประโยชน์ : บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน)



4.4.2 กรมธรรม์การประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่ม

คู่สัญญา :	ACE INA Overseas Insurance Co.,Ltd.
เลขที่กรมธรรม์ :	APA-B03733
ประเภทกรมธรรม์ :	ประกันภัยอุบัติเหตุ
ข้อตกลงคุ้มครอง :	1) การเสียชีวิตสูญเสียชีวิตภัยภัยสาวยตาการรับฟังการพูดออกเสียงหรือ ทุพพลภาพถาวร 2) การรักษาพยาบาลต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้ง
ที่ตั้งผู้ถือกรมธรรม์ :	เลขที่ 5 ถนนไเอ-ห้า นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง
ระยะเวลา :	ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560
เบี้ยประกันภัยรวม :	53,232.-บาท
ผู้รับผลประโยชน์ :	กองมรดกของผู้เอาประกันภัยแต่ละบุคคล



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- 5.1 คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทมากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น
- ไม่มี -
- 5.2 คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินเป็นตัวเลขได้
- ไม่มี -
- 5.3 คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท
- ไม่มี -



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัทภาษาไทย : บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน)

ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ : Rayong Wire Industries Public Company Limited

เลขที่ทะเบียนบริษัท : 0107552000111

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ผลิตและจำหน่าย

(1) ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง (Steel Wires for Pre-stressed Concrete Wire หรือ “PC-Wire” “PCW”)

(2) ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง(Steel Wires Strand for Pre-stressed Concrete หรือ “PC-Strand” “PCS”)

(3) ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire หรือGMAW)

(4) ลวดสปริง (Hard Drawn Wire หรือ “HDW”)

(5) ลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (Ordinary Low Carbon Steel wire หรือ “OLC”)

(6) ตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh)

ที่ตั้งสำนักงาน : สำนักงานใหญ่ และโรงงานผลิต

เลขที่ 5 นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ถนนไอ-ห้า ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง

โทรศัพท์ : 038-684-522-7

โทรสาร : 038-684-490

สำนักงานสาขา

เลขที่ 900/14 ชั้น 18 อาคารเอสวีโอเอทาวเวอร์ ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร

โทรศัพท์ : 02-682-6328

โทรสาร : 02-682-6361-2

เว็บไซต์ : www.rwi.co.th



จำนวนหุ้นที่จำหน่าย : ทุนจดทะเบียน 450,000,000 บาท และทุนชำระแล้ว 300,101,050 บาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 600,202,100 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

6.1.2 การลงทุนในบริษัทอื่นที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

-ไม่มี-

6.1.3 บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง
กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์: 0-2009-9000 โทรสาร:0-2009-9001

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต : - นายพิสิฐ ทางธนกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4095 และ/หรือ
- นายไพบูล ต้นกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4298 และ/หรือ
- นางสาวสกุณา แยมสกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4906 และ/หรือ
- นางสาวนภนุช อภิชาติเสถียร
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5266
บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด
179/74-80 อาคารบางกอกซีดีทาวเวอร์ ชั้น 15
ถนนสาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์: 0-2344-1000 โทรสาร: 0-2286-8200

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-