



ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมและพัฒนาการประกอบธุรกิจ

บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (RWI) 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) หรือลวดปลอก ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire) (“GMAW”) ลวดสปริง (Hard Drawn Wire) (“HDW”)

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ : เป็นผู้ผลิตลวดเหล็ก และให้บริการที่เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยคำนึงถึงความสำคัญในการปรับปรุงการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจ

วัตถุประสงค์ : มุ่งเน้นความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ พัฒนาระบบการผลิตอย่างต่อเนื่องและเห็นความสำคัญในการบริการหลังการขาย อีกทั้งพัฒนาความรู้ความสามารถของตนเอง ระบบบริหารงานทั่วทั้งบริษัทต้องเป็นที่น่าเชื่อถือ และวางใจได้จากลูกค้าและสังคมโดยรวม ตามมาตรฐานอุตสาหกรรม และข้อกำหนดของมาตรฐาน ISO9001:2008 พร้อมดูแลสิ่งแวดล้อมภายใต้มาตรฐานอุตสาหกรรม ISO14001:2004

เป้าหมาย : บริษัทมีการกำหนดเป้าหมายในการเพิ่มยอดขายและพัฒนากระบวนการผลิตให้มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยการวางแผนการดำเนินงานเพื่อขยายกำลังการผลิต และเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารบริษัทจึงมีแนวคิดจะลงทุนเครื่องจักรเพื่อขยายกำลังการผลิตจากเดิม และเพื่อเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยมีโครงการในอนาคตของบริษัท ดังนี้

1. ปรับปรุงและขยายเทคโนโลยีเครื่องจักรในสายการผลิตเดิมที่ผลิตอยู่ อาทิ



- ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงชนิดเส้นเดี่ยว และ ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง โดยจะปรับปรุงเครื่องจักรเดิมที่มีอายุกว่า 15 ปี และเพิ่มเครื่องจักรใหม่
 - ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละมุดด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม หรือ"ลวดเชื่อมมิก-แม็ก" เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต ณ ปัจจุบันมีอายุนานกว่า 10 ปี และเทคโนโลยีในการผลิตไม่ทันสมัย ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงกว่าคู่แข่งชั้น โดยเฉพาะคู่แข่งจากต่างประเทศ จะเปลี่ยนเครื่องจักรเพื่อให้การผลิตให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น ทำให้สามารถจำหน่ายสินค้าทั้งในและต่างประเทศได้
 - ลวดสปริง เพิ่มเครื่องจักรเพื่อขยายตลาดปัจจุบันที่จำหน่ายลวดเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมที่นอน และเพื่อขยายสู่กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์
2. เพิ่มเครื่องจักรเพื่อผลิตสินค้าใหม่ อาทิ
- ลวดขบล้อยาง โดยจะเพิ่มเครื่องจักรใหม่ทั้งสายการผลิต ซึ่งกลุ่มเป้าหมายเป็นอุตสาหกรรมผลิตยางรถยนต์และจักรยานยนต์ อีกทั้ง ปัจจุบันสินค้าชนิดนี้ กว่า 80% ต้องนำเข้าจากต่างประเทศจึงเป็นสินค้าที่ผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า
3. มุ่งเน้นโอกาสทางธุรกิจตลาดต่างประเทศ
- เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย บริษัทจึงมุ่งเป้าหมายตลาดต่างประเทศ อีกทั้งเพื่อให้เครื่องจักรได้ผลิตอย่างเต็มกำลังการผลิต

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท" หรือ "RWI") ชื่อภาษาอังกฤษ Rayong Wire Industries Public Company Limited จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2537 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 100,000,000 บาท ซึ่งมีบริษัท แคปปิตอล เอ็นจิเนียริง เน็ตเวิร์ค จำกัด (มหาชน) ("CEN") เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดยปัจจุบัน CEN ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 77.78 บริษัทมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากลวดเหล็กที่มีคุณภาพ เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับลูกค้ากลุ่มก่อสร้าง และกลุ่มอุตสาหกรรม

- ปี 2547 วันที่ 8 มีนาคม 2547 ที่ประชุมกลุ่มเจ้าหน้าที่ได้มีมติพิเศษให้ยกเลิกสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ฉบับลงวันที่ 27 มีนาคม 2543
- วันที่ 10 มีนาคม 2547 ศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งให้ยกเลิกแผนฟื้นฟูกิจการของ CEN เนื่องจากได้มีการดำเนินการตามแผนแล้วเสร็จ

- วันที่ 13 ตุลาคม 2547 บริษัทสามารถปรับโครงสร้างหนี้แล้วเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 92.63 ของภาระหนี้ทั้งหมด
- บริษัทดำรงสถานะเป็นบริษัทแกนของ CEN เนื่องจาก CEN ได้เปลี่ยนแปลงลักษณะการประกอบธุรกิจมาเป็นดำเนินธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ตั้งแต่วันที่ 2546 ประกอบกับ CEN ได้หยุดการผลิตสินค้าทุกผลิตภัณฑ์ตั้งแต่วันที่ 2541 ส่งผลให้รายได้หลักของ CEN มาจากบริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน)
- ปี 2551 บริษัทได้รับการรับรอง ISO14001 : 2004 โดย “URS Register Certify body” ซึ่งเป็นใบรับรองเกี่ยวกับระบบสิ่งแวดล้อม
- บริษัทเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นและโครงสร้างการบริหารบริษัทใหม่เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและความน่าเชื่อถือขององค์กร
- ปี 2552 วันที่ 24 เมษายน 2552 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2552 ได้มีมติพิจารณานุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อความคล่องตัวในการกระจายหุ้นของบริษัท
- วันที่ 15 พฤษภาคม 2552 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพื่อแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน)
- ปี 2554 บริษัทขยายผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม ไปยังผลิตภัณฑ์ประเภทลวดสปริง (Hard Drawn Wire)(“HDW”)
- เริ่มดำเนินการนำระบบบริหารจัดการทรัพยากรโดยรวม “Enterprise Resources Planning” หรือ “ERP” มาใช้ภายในองค์กร โดยระบบ ERP เป็นระบบที่เชื่อมโยงข้อมูลของทุกกระบวนการ หรือทุกหน่วยงานเข้าสู่ฐานข้อมูลกลาง ทำให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างรวดเร็ว และยังเป็นการลดต้นทุนในการดำเนินงาน เนื่องจาก สามารถลดการทำงานที่ซ้ำซ้อนและลดความผิดพลาดจากการทำงาน ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และมีผลต่อการช่วยตัดสินใจของระดับผู้บริหาร ประกอบกับ



มีการปรับปรุงระบบ “Barcode Resources Planning” หรือ “BRP” ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ใช้ระบบบาร์โค้ดที่จะทำให้สินค้าทุกชิ้นที่ส่งเข้ากระบวนการผลิตถูกต้อง และแม่นยำตามข้อกำหนดของสินค้า และป้องกันความผิดพลาดต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการทำงาน เนื่องจาก ถ้าสินค้าถูกส่งเข้ากระบวนการผลิตที่ไม่ตรงคำสั่ง ระบบบาร์โค้ดจะแจ้งเตือนและหยุดการทำงานของขั้นตอนนั้นทันที

Re-upgraded Version ใ้รับรองจาก ISO9001:2000 เป็น ISO9001:2008 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 เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม 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

บริษัทขยายผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม ไปยังผลิตภัณฑ์ประเภทลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต(Wire Mesh)(“WM”) และลวดดึงเย็นเสริมคอนกรีต(Cold DrawnRound Wires)(“CDR”)



ปี 2557

วันที่ 18 กันยายน 2557 บริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาด เอ็ม เอ ไอ
(mai)

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) ลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (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 95 รวมถึงกลุ่มผู้รับเหมาที่ประมูลงานราชการ และการไฟฟ้านครหลวง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5 ของรายได้รวมของบริษัท และรายได้ที่บริษัทได้รับรองลงมา คือ รายได้จากการผลิตและจำหน่ายลวดเหล็กกล้า ตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรงและลวดเหล็กชนิดอื่น อาทิ ลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม ลวดสปริงและลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต เป็นต้น

1. โครงสร้างรายได้ของบริษัทในปี 2555 –2557 จำแนกตามประเภทผลิตภัณฑ์ของรายได้ ดังนี้

ประเภทของรายได้	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย						
- ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง	725.53	72.23	779.97	79.92	610.32	71.46
- ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง	184.72	18.39	173.79	17.80	229.33	26.85
- ลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต	-	-	0.65	0.07	-	-
- ลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ	0.09	0.009	5.20	0.53	3.56	0.42
- ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าลวดด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม	19.54	1.95	4.84	0.50	0.43	0.05
- ลวดสปริง	49.25	4.90	1.74	0.18	0.81	0.09
รวม	979.13	97.48	966.19	99.00	844.45	98.87
รายได้อื่น	25.30	2.52	9.69	1.00	9.64	1.13
รวมรายได้	1,004.43	100.00	975.88	100.00	854.09	100.00

รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากดอกเบี้ยรับ รายได้จากกรให้เช่าพื้นที่ รายได้จากการจำหน่ายเศษลวดที่เกิดจากกระบวนการผลิต ค่าปรับกรณีชำระเงินล่าช้า เป็นต้น

2. ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทดำเนินธุรกิจด้านผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลวดเหล็กแรงดึงสูง ลวดเชื่อมและลวดอื่นๆ โดยมีกำลังการผลิตรวมในปี 2557 ที่ 47,880 ตันต่อปี ซึ่งสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ได้เป็น 6 ประเภท ดังนี้

1. ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง (Steel Wires for Pre-stressed Concrete Wire หรือ “PC-Wire” “PCW”) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 4, 5, 7 และ 9 มิลลิเมตรได้รับเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เลขที่ มอก. 95-2540 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในงานก่อสร้าง โดยนำไปใช้ในการผลิตเสาเข็ม เสาไฟฟ้า แผ่นพื้นสำเร็จรูป และไม้หมอนคอนกรีตสำหรับวางรถไฟ

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 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากการ นำลวดเหล็กแรงดึงสูงชนิดเส้นเดี่ยวมาตีเกลียวเข้าด้วยกัน ทำให้สามารถรับแรงดึงได้มากขึ้น และนำไปใช้ ในงาน

ก่อสร้างขนาดใหญ่ อาทิ คานสะพาน ทางยกระดับ เสาเข็มขนาดใหญ่ พื้นสำหรับอาคารขนาดใหญ่และไซโล เป็นต้น

3. ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์คโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire หรือ GMAW) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 0.8, 0.9, 1.2 และ 1.6 มิลลิเมตร ได้รับเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 597-2528 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมเชื่อมโลหะ เช่น อุตสาหกรรมประกอบรถยนต์ ชิ้นส่วนรถยนต์ ตู้ต่อเรือ ตู้คอนเทนเนอร์ ท่อสูบน้ำ ถังแก๊ส รถไถนา หม้อแปลงไฟฟ้า 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”) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 2.8 – 7.0 มิลลิเมตร ได้รับเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 194-2535 และ มอก. 747-2531 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมผลิตเสาเข็ม เสาไฟฟ้า ท่อระบายน้ำ ฯลฯ

6. ตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 2.8 – 7.0 มิลลิเมตร ได้รับเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 737-2549 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการก่อสร้างถนน อาคาร ผนังสำเร็จรูป ฯลฯ

3. การตลาดและการแข่งขัน

● กลยุทธ์การตลาด

1. เนื่องจากบริษัทมีการผลิตและจำหน่ายสินค้าหลายชนิด โดยสินค้าแต่ละชนิด ในกลุ่มเป้าหมายก็มีพฤติกรรมการซื้อหรือให้ความสำคัญที่แตกต่างกันออกไปทางบริษัทย่อยจะใช้กลยุทธ์เข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่มเป้าหมาย โดยใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน เช่น กลุ่มผู้รับเหมา ให้ความสนใจ เรื่องราคาที่มีการกำหนดระยะเวลาสั้นไว้เป็นลำดับแรก ในขณะที่ ลูกค้ากลุ่มยานยนต์ ให้ความสนใจด้านคุณภาพก่อน จะตอบสนองความต้องการลูกค้าตามกลุ่มเป้าหมาย

2. รักษาฐานลูกค้าเดิมโดยยอดขายแต่ละปีที่มาจากลูกค้าเดิมมีไม่น้อยกว่า 70%

3. บริษัทส่วนใหญ่มุ่งให้ความสนใจลูกค้าที่มีปริมาณการใช้มากๆ และให้ความสนใจลูกค้าทั้งหมดที่มีการติดต่อกัน เช่น ให้บริการด้านการสอบเทียบเครื่องมือวัดต่าง ๆ ตลอดจนการสอบถามปัญหาการใช้ผลิตภัณฑ์และการบริการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาปรับปรุงการทำงานให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในคุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัทย่อยมากยิ่งขึ้น

4. การดำเนินงานของบริษัทผ่านการรับรองระบบคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 จากบริษัท เอสจีเอส (ประเทศไทย) จำกัด และการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2004 นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตยังผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) ของกระทรวงอุตสาหกรรม จึงให้ความมั่นใจด้านคุณภาพได้เป็นอย่างดี

5. สัดส่วนการขายลูกค้าของบริษัทร้อยละ 70% เป็นลูกค้าที่อยู่ตามภาคต่างๆ ของประเทศ จะมีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทั่วประเทศ เช่น การจัดกิจกรรมร่วมกัน เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของช่องทางจำหน่าย ทั่วประเทศที่มีอยู่

6. บริษัทมีนโยบายขยายสายผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่ให้มีสัดส่วนมากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินกิจการ อีกทั้งยังสามารถบริการลูกค้าโดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าหลายประเภทจากทางบริษัทย่อยและทางบริษัทย่อยก็สามารถขยายตลาดโดยอาศัยช่องทางตลาดที่มีอยู่ โดยไม่ต้องเพิ่มทรัพยากรหรือค่าใช้จ่ายเพิ่ม

7. บริษัทเน้นการพัฒนาความรู้ของบุคลากรในบริษัท เพื่อเสริมสร้างความรู้และความเข้าใจในการบริหารงานและการทำงาน และบริษัทได้เริ่มนำนโยบายการบริหารการผลิตที่เน้นผลในด้านคุณภาพและลดการสูญเสียในกระบวนการผลิต ด้วยระบบการบริหารจัดการโดยมีวัตถุประสงค์หรือเป้าหมาย (Management by Objective หรือ MBO) เพื่อให้ระบบการผลิตบรรลุเป้าหมายสูงสุด

● ประเภทลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งหมดให้แก่ลูกค้าภายในประเทศ ซึ่งสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าตามกลุ่มสินค้าได้ดังนี้

กลุ่มสินค้า ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงและ ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง
กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. ภาคเอกชน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 96 ของยอดขายลวดเหล็กแรงดึงสูง ประกอบด้วย
 - โรงงานผลิตภัณฑ์คอนกรีตต่างๆ เช่น โรงงานหล่อเสาเข็ม เสาไฟฟ้า แผ่นพื้น คานสะพาน ผนังสำเร็จรูป เป็นต้น
 - กลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้าง และประมูลงานกับหน่วยงานราชการ เช่นผู้รับเหมาก่อสร้างอาคารสูง ก่อสร้างทางด่วน รถไฟฟ้าสายต่างๆ
2. หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง ศูนย์ซ่อมสร้างสะพานฯ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 4 ของยอดขายลวดเหล็กแรงดึงสูง

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

1. ตัวแทนจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมลวดเชื่อมโลหะต่างๆ ในสัดส่วนร้อยละ 91
2. จำหน่ายตรงในกลุ่มอุตสาหกรรมเชื่อมต่างๆ ในสัดส่วนร้อยละ 9

กลุ่มสินค้าลวดสปริง กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. อุตสาหกรรมพีนอน
2. อุตสาหกรรมยานยนต์
 - กลุ่มใช้คัลป์
 - กลุ่มข้อโซ่
 - กลุ่มซี่ล้อรถ
 - กลุ่มเบาะรถยนต์
 - สปริงในยานยนต์ทั่วไป
3. อุตสาหกรรมตะแกรงสาน
4. อุตสาหกรรมสปริงต่างๆ

กลุ่มสินค้าลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (ลวดปลอก) กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

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

กลุ่มสินค้าตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. กลุ่มผู้ผลิตคอนกรีต เช่น ผู้ผลิตท่อสำเร็จรูป ผู้ผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูป
2. กลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้าง และประมูลงานกับหน่วยงานราชการต่างๆ
3. กลุ่มผลิตผนังสำเร็จรูป เช่น พุกษา ฯ
4. ผู้รับเหมาก่อสร้างทาง
5. หน่วยงานราชการ เช่น กรมทางหลวง , ศูนย์สร้างและบูรณะสะพาน , กรมโยธาธิการ กรมชลประทาน การเคหะแห่งชาติ เป็นต้น ซึ่งประมูล ตรง นำไปใช้ในหน่วยงานต่างๆ

6. ผู้แทนจำหน่าย หรือร้านค้าวัสดุก่อสร้าง

ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับลูกค้าที่ทำธุรกิจติดต่อกันมาเป็นเวลานาน และมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาโดยตลอด ส่วนลูกค้าใหม่บริษัททยอยจะเน้นกลุ่มเป้าหมายไปยังลูกค้าที่มีความมั่นคงทางการเงิน และมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

● นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายการตั้งราคา โดยใช้วิธีต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus Margin) อย่างไรก็ตามในการกำหนดราคาขั้นสุดท้าย จะคำนึงถึงความต้องการในการบริโภคและสภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในแต่ละช่วง เนื่องจากอุตสาหกรรมเหล็กเป็นอุตสาหกรรมที่มีความผันผวนตามวัฏจักรธุรกิจเป็นหลัก

● ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

โครงสร้างอุตสาหกรรมของบริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (RWI)

อุตสาหกรรมลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงและ ลวดเหล็กกล้าตีเกลียว สำหรับคอนกรีตอัดแรง

ภาพรวมแนวโน้มการก่อสร้างในอนาคตมีทิศทางที่ดี โครงการก่อสร้างพื้นฐานของภาครัฐที่ออกมาส่งผลต่ออุตสาหกรรมของการก่อสร้างในทางดี แต่จากภาวะเศรษฐกิจโลกและภาวะความวุ่นวาย ความไม่แน่นอนทางการเมืองของไทยที่ผ่านมา ส่งผลให้ปี 2557 มีทิศทางที่ไม่ดีนัก มีการชะลอตัวในภาคก่อสร้างจากที่มีการเติบโตไม่น้อยกว่า 5% ต่อปี กลับเป็นการเติบโตติดลบ แต่โครงการการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานดังกล่าว จะส่งผลกระทบต่อต้นทุน จึงประมาณการว่า ธุรกิจภาคก่อสร้าง จะกลับมาเติบโตไม่น้อยกว่า 10% ต่อปี จากแนวโน้มดังกล่าวทำให้สินค้าวัสดุก่อสร้างจะมีการเติบโตต่อเนื่องตามการก่อสร้าง ปัจจุบัน มีผู้ผลิตลวดเหล็กแรงดึงสูงในประเทศมีทั้งหมด 14 ราย โดยบริษัททยอยมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 10 อยู่ในอันดับที่ 5 ของตลาดรวม

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน

● ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด

เนื่องจาก เดิมธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นมากและต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตที่ซับซ้อน แต่ปัจจุบันเครื่องจักรมีราคาถูกลง และเครื่องจักรเทคโนโลยีในการผลิตง่ายขึ้น จึงลงทุนในอุตสาหกรรมนี้ไม่ยาก แต่เนื่องจากสินค้าชนิดนี้เกี่ยวข้องกับความปลอดภัย ความคุ้นเคยในการใช้งาน จึงเป็นจุดที่มีความล่าช้าในการเข้าตลาดของผู้ประกอบการใหม่ ดังนั้น ถ้าผู้ประกอบการรายใหม่ไม่มีจุดดึงดูดความสนใจ เช่นราคาถูกลงมาก กลุ่มผู้ใช้ก็ไม่มี ความสนใจ ถ้าผู้ประกอบการรายเดิมเสนอราคาใกล้เคียง

เคียงกัน การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่จึงทำได้ยาก แต่ปัจจุบัน เครื่องจักรจากประเทศจีน มีราคาถูกลง และเทคโนโลยีเริ่มใกล้เคียงกับทางยุโรป ทำให้การเข้ามาใหม่ของผู้ประกอบการที่นำลวดเข้ามาจำหน่าย สามารถทำได้ง่ายขึ้น ลงทุนน้อยลง ขณะเดียวกันในปี 2557 ก็มีผู้ผลิตรายใหม่เข้ามาอีก 1-2 ราย และรายเดิมขยายการผลิตในปี 2557 ทั้งนี้ สิ่งสำคัญในการทำธุรกิจนี้ คือ การสร้างความสัมพันธ์ ให้ความใกล้ชิดกับลูกค้า มีการแนะนำ และบริการหลังการขายที่ดี ให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง จะเป็นการรักษาลูกค้าให้อยู่กับผู้ผลิตตลอดไป

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้า PCW&PCS มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศ ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยาก สามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้ เพราะคุณภาพวัตถุดิบมีผลต่อสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตออกมาและยังมีผลต่อต้นทุนการผลิตด้วย

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

จากภาวะการณ์ก่อสร้างที่มีการชะลอตัวจากความไม่แน่นอนทางการเมือง ในปี 2557 ทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้างลดลง ความต้องการลวดเหล็กน้อยลงส่งผลต่อราคาสินค้า ทำให้ผู้ซื้อสินค้า มีอำนาจต่อรองสูง แต่จากโครงการลงทุนที่จะมีในอนาคต ทำให้การผลิตสินค้าของลูกค้า มีการผลิตที่ต่อเนื่องอีก 5 ปี ช้างหน้าจากโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐบาลและโครงการลงทุนของภาคเอกชน ความต้องการลวดเหล็กมีมากขึ้น ดังนั้นความสนใจของลูกค้าจะสนใจคุณภาพของวัตถุดิบและการส่งมอบมากกว่า อำนาจการต่อรองก็จะลดลง

- **สินค้าทดแทน**

จากการที่สินค้า PCW&PCS เป็นสินค้าเฉพาะในการนำไปผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีต อาทิ เสาค้ำคอนกรีต เสาค้ำไฟฟ้า แผ่นพื้นสำเร็จรูป โครงการก่อสร้างขนาดใหญ่เช่น ทางรถไฟ ทางด่วน อาคารสูง ซึ่งในการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตดังกล่าว มีการกำหนดระบุให้ใช้วัตถุดิบ PCW&PCS เป็นส่วนประกอบ ดังนั้นทำให้สินค้าอื่นที่จะมาทดแทนไม่สามารถใช้แทนได้

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

เนื่องจากภาวะก่อสร้าง ปี 2557 มีการชะลอตัว และโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐมีการเลื่อนออกไป ทำให้กำลังผลิตของโรงงานหลายแห่งมีกำลังผลิตมากกว่าความต้องการ ส่งผลให้การแข่งขันของผู้ผลิตสินค้าจากในประเทศด้านราคารุนแรงมาก ประกอบกับมีการนำสินค้าจากต่างประเทศ เช่น จากประเทศจีน ซึ่งมีการผลิตลวด PCW&PCS ด้วย ส่งผลทำให้มีการแข่งขันรุนแรงขึ้น แต่เนื่องจากสินค้า PCW&PCS เป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัย คุณภาพต้องเป็นไปตามมาตรฐาน ทำให้สินค้าที่จะนำเข้าต้องผ่านการทดสอบและขออนุญาตนำเข้ามาในประเทศ ในขณะที่สินค้าที่ผลิตในประเทศได้ มาตรฐานมอก. อยู่แล้ว สามารถผลิตและจำหน่ายได้ทันที อีกทั้งในกรณีสินค้ามีปัญหา ลวด PCW&PCS ที่ผลิตใน

ประเทศสามารถแก้ปัญหาได้รวดเร็วกว่า มีสินค้าเปลี่ยนทดแทนให้ใช้ได้ทันที จึงทำให้มีการแข่งขันรุนแรงในกลุ่มผู้ผลิตในประเทศมากกว่า

อุตสาหกรรมลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal

Arc Welding Wire หรือ GMAW)

ลวดเชื่อมที่ใช้เชื่อมโลหะมีอยู่หลายประเภท ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซ ปกคลุม ก็เป็นอีกประเภทหนึ่ง ซึ่งในอดีตการเชื่อมโลหะนิยมใช้ลวดเชื่อมแบบก้านรูป แต่มีความล่าช้าในการใช้งาน ที่ต้องเชื่อมโลหะแบบต่อเนื่องและงานเชื่อมที่มีปริมาณงานมาก จึงเริ่มมีการใช้ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม มากขึ้น ซึ่งปริมาณลวดที่ใช้มากขึ้น จึงมีการนำลวดจากต่างประเทศที่มีคุณภาพต่ำแต่ราคาถูก มาจำหน่าย ทำให้ลวดเชื่อมนี้ มีปัญหาการแข่งขันด้านราคาที่สูง

ในปี 2557 มีผู้ผลิตในอุตสาหกรรมลวดเชื่อมไฟฟ้าในประเทศอยู่ 5 ราย โดยมีส่วนแบ่งการตลาดรวมประมาณร้อยละ 50 ส่วนที่เหลือเป็นการนำเข้าจากต่างประเทศร้อยละ 50 ซึ่งส่วนใหญ่นำเข้าจากประเทศจีน ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ

● ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนมาก ต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตที่ซับซ้อน และต้นทุนการผลิตต้องสามารถแข่งขันกับลวดนำเข้าจากต่างประเทศได้ ความคุ้นเคยของลูกค้าในการใช้งาน ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ไม่สามารถเข้าตลาดได้รวดเร็ว ถ้าไม่มีจุดดึงดูดความสนใจเช่นราคาถูกมาก กลุ่มผู้ใช้ก็ไม่มี ความสนใจ เพราะผู้ใช้ลวดถ้าใช้ของผู้ประกอบการรายใดแล้วไม่ค่อยเปลี่ยนแปลง เนื่องจาก มีความชินกับการใช้งานแล้ว

● อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้าลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศ ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยาก สามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้ เพราะคุณภาพวัตถุดิบมีผลต่อสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตออกมาและยังมีผลต่อต้นทุนการผลิตด้วย

● อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า

ผลจากสินค้าลวดเชื่อมนำเข้าจากต่างประเทศที่มีราคาถูก โดยที่คุณภาพไม่มีความแน่นอน ทำให้กลุ่มผู้ใช้ที่ใช้ลวดเชื่อม คุณภาพระดับปานกลางลงมา มีความสนใจในสินค้าดังกล่าวทำให้ผู้ผลิตในประเทศลดราคาลงมาเพื่อรักษาตลาด เป็นผลทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีอำนาจในการต่อรองมากในเรื่อง ราคา

- **สินค้าทดแทน**

ลวดเชื่อมมีหลายประเภท การเชื่อมเหล็กแต่ละประเภทต้องใช้ลวดเชื่อมที่เหมาะสมกับเหล็กนั้นๆ ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม การนำไปใช้งานเหมาะกับงานเหล็กกล้าทนแรงดึง และต้องเชื่อมต่อเนื่อง ผู้เชื่อมไม่ต้องมีความชำนาญ งานเชื่อมที่ออกมาสวยงาม สินค้าที่จะทดแทนลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม อาทิ ลวดเชื่อมแบบก้านรูป สามารถเชื่อมงานเหล็กประเภทเดียวกันได้ แต่มีความล่าช้า เนื่องจากลวดแต่ละเส้นยาว 30-40 ซม. จึงไม่เหมาะกับงานเชื่อมที่ต้องเชื่อมต่อเนื่อง จึงทดแทนลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุมได้น้อย

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

คู่แข่งในปัจจุบันของธุรกิจคือ ลวดเชื่อมที่นำเข้าจากต่างประเทศโดยเฉพาะจีน ที่มีราคาถูกเข้ามาจำหน่าย ทำให้ต้องปรับทั้งการผลิตและการตลาด โดยปรับปรุงการผลิตให้ทันสมัย คุณภาพแน่นอน ต้นทุนต่ำลง แข่งขันกับลวดเชื่อมที่นำเข้า และอาศัยความได้เปรียบในด้านการแก้ปัญหาสินค้ามีปัญหา สามารถแก้ไขได้รวดเร็วกว่า และการนำเข้าแต่ละครั้งใช้เวลา 1-2 เดือน การที่ต้นทุนต่ำลงทำให้สามารถปรับราคาแข่งขันลวดนำเข้าได้ ทำให้ช่องว่างระหว่างราคาแคบลง ผู้นำเข้าจึงลดความสนใจในการนำลวดเชื่อมเข้ามาจำหน่าย

- **อุตสาหกรรมลวดสปริง**

ลวดสปริงเป็นลวดที่นำไปใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ ที่นอน สปริงต่างๆ จากที่ผ่านมาปริมาณการผลิตยานยนต์ มีอัตราการผลิตที่เพิ่มขึ้นตลอด และยังมีทิศทางที่ดีในอนาคต ซึ่งในอุตสาหกรรมยานยนต์ การใช้ลวดสปริง ต้องการลวดสปริงที่มีคุณภาพดี มีการส่งมอบสินค้าตรงตามเวลา และลวดสปริงที่ใช้ในยานยนต์ ยังมีการนำเข้าจากต่างประเทศอยู่มาก ถ้าลวดสปริงที่ผลิตในประเทศมีคุณภาพทัดเทียมต่างประเทศ กลุ่มผู้ใช้ก็มีความยินดีที่จะใช้วัตถุดิบในประเทศมากกว่า

- **ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานธุรกิจ**

- **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

เนื่องจาก ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเครื่องจักรมาก และต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตที่ทันสมัย และที่สำคัญสินค้านี้เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยและการทำงานที่ต้องการความแน่นอน อาทิ ยานยนต์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ การใช้ความรู้ด้านสินค้าแก่ผู้ใช้ ความคุ้นเคยในการใช้งาน ดังนั้นถ้าใช้สินค้าของ

ผู้ประกอบการรายใหม่ ยังไม่มีความชำนาญหรือประสบการณ์การผลิต กลุ่มผู้ใช้ก็ไม่ให้ความสนใจ เพราะกลุ่มผู้ใช้มีปัจจัยด้านราคาของลงมาจากคุณภาพ แต่การลดราคาลงสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ จะสำเร็จตลอด ถ้าผู้ประกอบการรายเดิมเสนอราคาใกล้เคียงกัน การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ จึงทำได้ยาก อย่างไรก็ตาม ทั้งนี้ สิ่งสำคัญในการทำธุรกิจนี้ คือ การสร้างความสัมพันธ์ ให้ความใกล้ชิดกับลูกค้า มีการแนะนำ และบริการหลังการขายที่ดี ให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องร่วมกันไปด้วย เป็นสิ่งสำคัญมากกว่า

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบที่จะนำมาใช้ในการผลิตสินค้า HDW มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศ มีมาตรฐานของวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตสินค้าที่ชัดเจน ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยาก สามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

กลุ่มผู้ใช้สินค้า HDW ส่วนใหญ่คำนึงถึงเรื่องคุณภาพสินค้าที่ผลิตออกมาและการส่งมอบเป็นสำคัญ ดังนั้น ถ้าผลิตลวด HDW ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานและความพึงพอใจของลูกค้า การส่งมอบตรงเวลา อำนาจการต่อรองของลูกค้าจึงมีไม่มาก ถึงแม้จะมีวัตถุดิบจากต่างประเทศที่สามารถเข้ามาจำหน่ายได้ แต่ผู้ซื้อก็มีความไม่สะดวกในด้านการเก็บวัตถุดิบไว้มาก การส่งมอบที่ไม่เป็นไปตามกำหนดหรือสินค้ามีปัญหา รอคการส่งมอบสินค้าชดเชย รวมถึงความผันผวนของค่าเงินทำให้ผู้ใช้สินค้า มีความต้องการสินค้าภายในประเทศมากกว่าสินค้าจากต่างประเทศในคุณภาพเดียวกัน แม้ราคาจะสูงกว่าเล็กน้อย

- **สินค้าทดแทน**

ในการผลิตสินค้าของลูกค้า ทางกลุ่มลูกค้ามีการกำหนดมาตรฐานในการซื้อลวด HDW เช่นในอุตสาหกรรมยานยนต์ การซื้อลวด HDW ในการผลิตสปริง จะกำหนดว่า Spec ลวด , เกรดวัตถุดิบ เป็นอย่างไร และแหล่งในการหาวัตถุดิบได้จากแหล่งไหน จึงเป็นการเฉพาะเจาะจง ทำให้ลวดอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน ไม่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

จากภาวะที่อุตสาหกรรมยานยนต์ ที่ขยายตัวอย่างมาก และประเทศไทย เป็น 1 ใน 10 ของประเทศที่ประกอบยานยนต์มาก ทำให้อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ขยายตัวตามและต่อเนื่อง อุปสรรคที่สำคัญของธุรกิจนี้คือลูกค้ากลุ่มนี้ จะพิจารณาคุณภาพที่คงที่ การผลิตที่ทันสมัยและพัฒนาอยู่ตลอดเวลา การส่งมอบที่ตรงเวลาเป็นปัจจัยสำคัญในการซื้อ ทำให้คู่แข่งแต่ละรายต้องแข่งกับ เทคโนโลยีที่คู่แข่งรายอื่นพัฒนาขึ้นใหม่ตลอด โดยเฉพาะคู่แข่งจากต่างประเทศ ซึ่งบางประเทศมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยเร็วกว่าบริษัทย่อย ทำให้คู่แข่งที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้ รายใดพัฒนาการผลิตที่ช้าจะส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจ แต่ถ้าสามารถพัฒนาสินค้าได้ ต่อเนื่องคู่แข่งในอุตสาหกรรมนี้ก็มี น้อยมาก และสามารถกำหนดตลาดได้

อุตสาหกรรมลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (ลวดปลอม) และตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh)

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานธุรกิจ

● ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด

การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ สามารถเข้ามาดำเนินธุรกิจได้ไม่ยากในเรื่องการผลิตเพราะธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มาก และเทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน เครื่องจักรสามารถใช้ที่ผลิตในประเทศหรือต่างประเทศก็ได้ แต่ สิ่งที่สำคัญคือความสัมพันธ์ของลูกค้าที่มีกับคู่ค้า และ ปริมาณลูกค้าที่มีอยู่ทั่วประเทศ ปริมาณการใช้ต่อรายอาจจะไม่มาก แต่จำนวนลูกค้ามีมาก ดังนั้นปัญหาของผู้ประกอบการรายใหม่คือต้องสามารถกระจายสินค้าได้มากและเร็วที่สุด เนื่องจากบริษัทย่อยมีเจ้าหน้าที่ดูแลลูกค้าอยู่ทั่วประเทศ จึงสามารถกระจายสินค้าได้ ทั่วประเทศและมีความสัมพันธ์ที่ดีและยาวนานกับลูกค้า ซึ่งในส่วนนี้จะเป็นค่าใช้จ่ายที่สูงของผู้ประกอบการรายใหม่

● อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้า มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศ ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยาก สามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้อีกทั้งราคาของผู้ขายวัตถุดิบในการผลิตลวดปลอมและตะแกรงลวดเหล็ก ไม่ว่าจะเป็นรายเล็กหรือรายใหญ่ ราคามีความแตกต่างกันน้อย เพราะวัตถุดิบมีคุณภาพไม่แตกต่างกัน

● อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า

จากภาวการณ์ก่อสร้างที่มีการชะลอตัวจากความไม่แน่นอนทางการเมือง ในปี 2557 ทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้างลดลง ความต้องการลวดเหล็กน้อยลง อีกทั้งสินค้านี้มีผู้ผลิตอยู่มาก ส่งผลต่อราคาสินค้า ทำให้ผู้ซื้อสินค้ามีอำนาจต่อรองสูง โดยเฉพาะกลุ่มผู้ใช้ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล อำนาจต่อรองของลูกค้ามีมาก และจะน้อยลงตามระยะทางที่ห่างออกไป เนื่องจากความไม่สะดวกในการขนส่งกระจายสินค้าและความสัมพันธ์กับลูกค้า ที่มีน้อย

● สินค้าทดแทน

สินค้ายลวดปลอมและตะแกรงลวดเหล็ก เป็นสินค้าที่มีมาตรฐานอุตสาหกรรม การนำไปใช้ในผลิตภัณฑ์คอนกรีต มีมาตรฐานกำหนดไว้ อาทิ เสริมคอนกรีต เสริมไฟฟ้า การก่อสร้างถนน อาคาร ซึ่งในงานดังกล่าว มีการกำหนดระบุให้ใช้วัตถุดิบลวดปลอมและตะแกรงลวดเหล็ก เป็นส่วนประกอบ และกำหนดค่ามาตรฐานไว้ด้วย ดังนั้น ทำให้สินค้าอื่นที่จะมาทดแทนสามารถใช้แทนได้ เช่น เหล็กเส้น แต่มีความไม่สะดวกในการใช้งาน และในการก่อสร้างต้องการความรวดเร็ว สะดวก ทำให้ไม่นิยมใช้สินค้าทดแทน

● คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ

เนื่องจากภาวะก่อสร้าง ปี 2557 มีการชะลอตัว และโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐมีการเลื่อนออกไป กำลังผลิตมีมากกว่าความต้องการ ส่งผลให้การแข่งขันของผู้ผลิตสินค้าจากในประเทศด้านราคา รุนแรง การขยายตลาดทำได้ยากเพราะผู้ผลิตแต่ละรายพยายามรักษาลูกค้าของตัวเอง

4. การจัดหาผลิตภัณฑ์

- **กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต**

บริษัทมีโรงงานตั้งอยู่เลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า ตำบลมาตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง ในปี 2557 มีกำลังการผลิตรวม 47,880 ตันต่อปี

ทั้งนี้ ในปี 2557 บริษัทใช้กำลังการผลิตจริงเฉลี่ยประมาณร้อยละ 55 ของกำลังการผลิตรวมต่อปี โดยจะดำเนินการผลิตอย่างต่อเนื่องประมาณ 20 ชั่วโมงต่อวัน และในกรณีบางเดือนความต้องการขายมากกว่าการผลิตปกติบริษัทย่อก็จะทำการผลิต จาก 20 ชั่วโมง เป็น 24 ชั่วโมงต่อวัน แบ่งออกเป็นวันละ 2 กะ และใช้คนงาน 3 ชุดหมุนเวียนสลับกันปฏิบัติงาน ทั้งนี้ บริษัทย่อจะทำการซ่อมบำรุงเครื่องจักรประจำปีๆ ละ 2 ครั้ง ซึ่งใช้เวลาประมาณ 7 วันต่อครั้ง โดยวิศวกรของบริษัทย่อเป็นผู้ดำเนินการและควบคุมการซ่อมบำรุง

ในปี 2558 บริษัทได้ขยายกำลังการผลิตเป็น 47,880 ตันต่อปี ซึ่งจะใช้กำลังการผลิตประมาณ ร้อยละ 70 ของกำลังการผลิตทั้งหมด

- **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 เป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ลวดอื่นๆ
- (3) ลวดเหล็ก LOW CARBON WIRE ROD ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 5.5 มิลลิเมตร ใช้ในการผลิตลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะมัลด้วยอาร์คโดยมีก๊าซปกคลุม (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 ไม่ได้เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เหมือนกับสินค้าประเภทอื่นๆ

ในปี 2557 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีการจัดหาจากต่างประเทศและภายในประเทศ โดยมีผู้จำหน่ายประมาณ 5 ราย บริษัทฯ ย่อมมีนโยบายกระจายความเสี่ยงภายใต้วิกฤต เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าไม่มีการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต และในปี 2558 บริษัทฯ มีนโยบายในการเพิ่มสัดส่วนที่มาจากผู้ผลิตภายในประเทศให้มากขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบที่มาจากอัตราแลกเปลี่ยน

● ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบจากกระบวนการผลิต ประกอบด้วยผลกระทบหลักดังต่อไปนี้ คือ

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

บริษัทได้จัดให้มีการวัดผลและตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อม และผลกระทบจากกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี เพื่อลดผลกระทบและเปรียบเทียบผลการปฏิบัติจริงกับอัตราสูงสุดที่กฎหมายกำหนด โดยได้ว่าจ้าง บริษัท แปซิฟิค แลборาตอรี จำกัด เพื่อตรวจวัดมลภาวะทางอากาศตามข้อกำหนดของคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัท ปิโตรเคมีแห่งชาติ จำกัด (มหาชน) เพื่อตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งของโรงงานทุกๆ เดือน ตามข้อกำหนดของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย บริษัท เบตเตอร์เวิลด์กรีน จำกัด (มหาชน) และ หจก. เอส. เค. อินเทอร์เน็ตคอลล เพื่อกำจัดสิ่งปฏิกูลเพื่อให้ได้มาตรฐานตามเกณฑ์ของประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม

ผลการดำเนินการของบริษัท เพื่อป้องกันปัญหาผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม มีดังต่อไปนี้

(1) มลภาวะทางอากาศ บริษัทได้มีการควบคุมโดยมีระบบบำบัดอากาศ (Scrubber) ทุกจุดที่เกิดมลภาวะทางอากาศและทำการตรวจวัดตามที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนด เมื่อวันที่ 30-31 ตุลาคม 2557 สรุปได้ดังนี้

	พารามิเตอร์	ระบบบำบัด	หน่วยวัด	ค่ามาตรฐาน	ค่าที่วัดได้
1. Air Emission Quality Monitoring	1) Hydrogen Chloride (HCl)	Scrubber	mg / m ³	200	0.129
	2) Sodium Hydroxide (NaOH)	Scrubber	mg / m ³	-	-



	พารามิเตอร์	ระบบบำบัด	หน่วยวัด	ค่ามาตรฐาน	ค่าที่วัดได้
	3) Sulfuric Acid	Scrubber	ppm	25	-
	4) Sulfur Dioxide (SO ₂)	-	ppm	500	<1.3
	5) Carbon monoxide (CO)	-	ppm	870	607.48
2. Working Area Air Quality Monitoring	1) Hydrogen Chloride	Scrubber	ppm	<5	0.062
	2) Benzene	-	ppm	<10	<0.001
	3) Sulfuric Acid	Scrubber	mg / m ³	1	-
	4) Lead (Pb)		mg / m ³	0.2	0.002
3. Sound Level Monitoring (8 ชม. การทำงาน)	8 hrs. (Working hours)	-			
	- Wire Msah		dB(A)	ไม่เกิน 90	81.7
	- PCS		dB(A)	ไม่เกิน 90	84.7
	- Wire Rod		dB(A)	ไม่เกิน 90	70.1
	- Hot Oil		dB(A)	ไม่เกิน 90	83.0
	เสียงดังเกินค่ามาตรฐาน				
	- 1 st Drawing		dB(A)	ไม่เกิน 90	91.5
	- PCW 1		dB(A)	ไม่เกิน 90	93.4
	- PCW 2		dB(A)	ไม่เกิน 90	96.4
4. Heat Stress Monitoring	- 1 st Drawing	-	องศา	งานปาน	30.6
	- Pickling		เซลเซียส	กลางไม่เกิน	30.9
	- PCW 1			32 °C	29.7
	- PCW 2				29.7
	- PCS				30.5
	- Wire Rod				29.5
	- Hot Oil				32.8

(2) น้ำเสียจากการผลิต น้ำที่ใช้ในการผลิตจะนำมาบำบัดทางเคมีเพื่อให้คุณภาพน้ำอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนด ก่อนที่จะปล่อยสู่แหล่งสาธารณะ เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2557 สรุปได้ดังนี้

พารามิเตอร์	ระบบบำบัดน้ำเสีย	ค่ามาตรฐานจากการนิคมฯ	ค่าที่วัดได้
1. pH		5.5 – 9.0	6.94

2. Total Suspended Solids	ผ่านระบบบำบัดทางเคมีของ หน่วยงานเคมีและ น้ำเสีย	ไม่เกิน 50 mg / l	2.5
3. Total Dissolved Solids		5,000 mg / l	1,280
4. Oil & Grease		ไม่เกิน 5 mg / l	0.5
5. Chemical Oxygen Demand		ไม่เกิน 120 mg / l	18.00
6. Biology Oxygen Demand		ไม่เกิน 20 mg / l	< 2.0
7. Dissolved Oxygen		-	5.19

(3) มลภาวะที่เกิดจากขยะและของเสียอุตสาหกรรม ของเสียอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นโรงงาน จะถูกนำมาคัดแยก และจัดเก็บอย่างเป็นสัดส่วนก่อนนำไปกำจัดอย่างถูกต้องตามประกาศ การนิคม อุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

กากของเสีย	วิธีการกำจัด	บริษัทที่กำจัด	หมายเหตุ	
1. ขยะมูลฝอยจากสำนักงาน	นำคัดแยกและเผา	เทศบาลมาบตาพุด		
2. เศษลวดและเศษโลหะ	- นำกลับไปหลอมใหม่ - นำกลับมาใช้ประโยชน์ ใหม่ด้วยวิธีอื่นๆ - คัดแยกประเภทเพื่อ จำหน่ายต่อ	- หจก. ส. โชคชัย รวมเศษ - หจก. ทวีนิสรณ์ - บจก. ราเชล - บจก. โฟธิทองค้า ของเก่า		
3. ตะกอนจากการบำบัดน้ำเสีย	ปรับเสถียรและฝังกลบ	บมจ. เบตเตอร์ เว็ลด์กรีน	อ้างอิงตามใบอนุญาต กรมโรงงาน อุตสาหกรรม	
4. ขยะอุตสาหกรรมอื่นๆ (ฟอสเฟต, ผงสบู่, หลอดไฟ, เศษผ้าเปื้อนน้ำมัน, กากตะกอนน้ำเสีย)				
5. กรด HCL เสื่อมสภาพ				หจก. เอส.เค. อินเตอร์เคมีคอล
6. กรวดปนตะกั่ว				บจก. เอสซี แอนด์ซัน เอ็นจิเนียริง

- งานที่ยังไม่ส่งมอบ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

บริษัทเป็นผู้ผลิตลวดเหล็กแรงดึงสูง ลวดเชื่อมไฟฟ้า และลวดอื่นๆ ซึ่งต้องใช้วัตถุดิบเหล็กลวด (Wire Rod) เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต โดยวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีการจัดหาจากทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทมีการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่าย 5 ราย ทั้งที่ผลิตภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น จีน ญี่ปุ่น อินเดีย และยุโรป เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว โดยมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของราคาและปริมาณความต้องการ เพื่อนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อและบริหารจัดการวัตถุดิบคงคลังให้มีความเหมาะสม และให้สอดคล้องกับระยะเวลาการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อย และช่วยให้สามารถบริหารต้นทุนได้ดีขึ้น และยังมีวัตถุดิบเพียงพอต่อแผนการผลิตในระยะรายไตรมาส

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทได้จัดซื้อวัตถุดิบ (เหล็กลวด) จากต่างประเทศ ในรูปเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 80 ของยอดซื้อทั้งหมด ทำให้ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนมีผลต่อต้นทุนการผลิตและการดำเนินงานของบริษัท เนื่องจากบริษัทจำหน่ายสินค้าทั้งหมดให้แก่ลูกค้าในประเทศ อัตราแลกเปลี่ยนจึงมีผลโดยตรงกับราคาของวัตถุดิบ

ดังนั้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้ทำสัญญากับสถาบันการเงินเพื่อแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเป็นเงินบาททันที ณ วันที่บริษัทยื่นทรัสต์รีซีฟ (T/R) กับธนาคาร ซึ่งสัญญาได้ครอบคลุมสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศทั้งหมด ทำให้ช่วยลดผลกระทบของความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้หากค่าเงินบาทภายหลังจากวันที่ซื้อวัตถุดิบอ่อนตัวลง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินและกรรมสิทธิ์

รายการสินทรัพย์ถาวรของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2557 มีดังต่อไปนี้

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ (บาท)
1. ที่ดิน	สิทธิการเช่าบนที่ดิน 6 แปลง จำนวน 40-3-44 ไร่ ที่ตั้ง นิคมอุตสาหกรรม มาบตาพุด เลขที่ 5 ถนน ไอ-5 ต. มาบตาพุด อ.เมือง จ.ระยอง 21150	สัญญาเช่าระยะยาว 26 ปี นับตั้งแต่วันที่ 17 พฤษภาคม 2537 ถึงวันที่ 14 มิถุนายน 2563 กับนิคม อุตสาหกรรม มาบตาพุด	ติดภาระจดจำนองกับ ธนาคาร วงเงินจำนอง 34,000,000 บาท (ธนาคารกรุงเทพ)	1,929,767.-
2. อาคาร โรงงาน และส่วน ปรับปรุง	อาคาร 7 หลังและส่วน ปรับปรุงอาคารโรงงาน ที่ตั้งอุตสาหกรรม มาบตาพุด เลขที่ 5 ถนน ไอ-5 ต. มาบตาพุด อ.เมือง จ. ระยอง 21150	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี -	26,114,527.-
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์		บริษัทเป็นเจ้าของ	ติดภาระจดจำนองกับ ธนาคาร วงเงินจำนอง 34,000,000 บาท (ธนาคารกรุงเทพ)	46,536,782.-
4. อุปกรณ์สำนักงาน		บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี -	1,311,038.-
5. ยานพาหนะ		บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี -	3,260,645.-

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิเท่ากับ 0.70 ล้านบาท โดยรายการดังกล่าว คือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งได้แก่ โปรแกรมบัญชี Enterprise Resource Planning

4.3 สัญญาที่เกี่ยวข้อง

4.3.1 สัญญาเช่าที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรม

คู่สัญญา	:	การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“ผู้ให้เช่า”) บริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
ทรัพย์สินที่เช่า	:	นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด เลขที่ 5 ถนน ไอ-5 ตำบล มาบตาพุด อำเภอเมืองจังหวัดระยอง 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	:	34,300 บาท ต่อปี (คำนวณอัตราค่าเช่าตามพื้นที่ต่อเนื้อที่หนึ่งไร่ โดยเฉพาะของไร่ให้คำนวณตามส่วน) ซึ่งสามารถปรับอัตราค่าเช่าได้ทุกกระยะ 10 ปี ในอัตราไม่เกินร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่า ณ ขณะนั้น

4.3.2 สัญญาเช่าพื้นที่และสัญญาบริการ

คู่สัญญา	:	บริษัท ไอที โปรเฟสชันแนล จำกัด ซึ่งเป็นบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัท (“ผู้ให้เช่าช่วง”) บริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่าช่วงและผู้รับบริการ”)
ทรัพย์สินที่เช่า	:	เลขที่ 900/14 อาคาร ไอที โปรเฟสชันแนล ชั้น 18 แขวงบางโพธิ์พวง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร ขนาดพื้นที่ 644.34 ตารางเมตร
ระยะเวลาของสัญญา	:	1) ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2557 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2558 เป็นระยะเวลาของสัญญาเช่าช่วง 1 ปี 2) ระยะเวลาของสัญญาบริการ 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2557 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2558 หรือตลอดระยะเวลาที่สัญญาเช่าช่วงมีผลบังคับใช้
การต่ออายุสัญญาเช่า	:	ก่อนสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 60 วัน ผู้เช่าช่วงจะต้องแจ้งความประสงค์ต่อผู้ให้เช่าช่วงทราบล่วงหน้า โดยอัตราค่าเช่าช่วงและระยะเวลาการเช่าช่วงที่ได้มีการขยายระยะเวลาออก จะมีการตกลงร่วมกันของทั้ง 2 ฝ่าย อีกครั้ง



- อัตราค่าเช่า : - อัตราค่าเช่าช่วง 150 บาทต่อตารางเมตร หรือคิดเป็นค่าเช่า ในอัตราเดือน ละ 96,651 บาทและอัตราค่าบริการ 200 บาทต่อตารางเมตร หรือคิดเป็น ค่าบริการรายเดือน ในอัตราเดือนละ 128,868 บาท
- รวมค่าใช้จ่ายรายเดือนทั้งสองสัญญา คิดเป็นค่าเช่าช่วงและค่าบริการราย เดือนในอัตรา 350 บาท ต่อตารางเมตร หรือ เท่ากับ 225,519 บาท ต่อ เดือน

4.3.3 สัญญาซื้อขายก๊าซ

- คู่สัญญา : บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (“ปตท.”)
บริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้ซื้อ”)
- ระยะเวลาของสัญญา : ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2548 จนถึงสิ้นสุดเมื่อผู้ซื้อได้ซื้อก๊าซครบเป็น ระยะเวลา 10 ปี(สิ้นสุด ปี 2558) และมีการต่ออายุได้ในปีต่อ ๆ ไป
- รายละเอียดสัญญา : ปตท.ขายก๊าซให้แก่ผู้ซื้อ เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตลวดเหล็กภายใน โรงงาน
- อัตราค่าตอบแทน : คำนวณราคาก๊าซตามที่กำหนด บวกด้วยค่า Demand Charge

4.3.4 สัญญาให้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม

- คู่สัญญา : บริษัท ไวร์เลส ซิสเต็มส์ จำกัด (“ผู้ให้บริการ”)
บริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้รับบริการ”)
- ระยะเวลาของสัญญา : สัญญาให้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมฉบับนี้ มีกำหนดระยะเวลา 24 เดือนนับแต่วันที่รับมอบอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม การบอกเลิกสัญญา โดยไม่มีสัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดสัญญาจะต้องได้รับความยินยอมจาก คู่สัญญาทั้งสองฝ่าย
- รายละเอียดสัญญา : ผู้รับบริการประสงค์จะใช้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมเพื่อดำเนิน ธุรกิจ ทั้งนี้การให้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม หมายถึง อุปกรณ์ สื่อสารเพื่อใช้ในการ รับ-ส่ง ข้อมูลภาพและเสียง ที่จำเป็นต่อการให้บริการ สื่อสาร รวมไปถึงการบริการวงจรสื่อสารความเร็วสูง ซึ่งหมายถึง วงจร สื่อสารเพื่อใช้ในการรับส่งข้อมูลภาพและเสียงของ UIH
- ทั้งนี้ผู้ให้บริการได้ตกลงทำการติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม ตาม สัญญาฉบับนี้ โดยมีสถานที่ติดตั้งอุปกรณ์ดังต่อไปนี้



- 1) สำนักงานกรุงเทพมหานคร ที่ตั้ง เลขที่ 900/14 อาคารเอสวีไอเอทาวเวอร์ ชั้น 18 ถนนพระราม 3 แขวง บางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
- 2) สำนักงานมาบตาพุด ที่ตั้ง เลขที่ 5 ถนน ไอ-ห้า ตำบลมาบตาพุด อำเภอ เมืองระยอง จังหวัดระยอง 21150

อัตราค่าตอบแทน : อัตราค่าบริการต่อเดือนจำนวน 32,500 บาท

4.4 กรมธรรม์ที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีกรมธรรม์ประกันภัยที่มีผลบังคับใช้ ดังนี้

4.4.1 กรมธรรม์ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน

คู่สัญญา	:	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)
เลขที่กรมธรรม์	:	513-01551-10311
ประเภทกรมธรรม์	:	ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน
ทรัพย์สินเอาประกัน	:	1) สิ่งปลูกสร้างตัวอาคารทุกหลัง (ไม่รวมฐานราก) รวมส่วนปรับปรุง และต่อเติมอาคารงานระบบสาธารณูปโภคต่างๆ รวมเฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ เครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ 2) สต็อกสินค้าวัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต และสินค้าสำเร็จรูป 3) เครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ รวมทั้งส่วนควบและอะไหล่ 4) ระบบก๊าซธรรมชาติ 5 ถนนไอ-ห้า นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอ เมือง จังหวัดระยอง
ที่ตั้งทรัพย์สิน	:	เมือง จังหวัดระยอง
ระยะเวลา	:	ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2557 ถึงวันที่ 27 มีนาคม 2558
วงเงินคุ้มครอง	:	288,608,573 บาท
ผู้รับผลประโยชน์	:	บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน)



4.4.2 กรมธรรม์การประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่ม

คู่สัญญา :	บริษัท ชิกน่าประกันภัย จำกัด (มหาชน)
เลขที่กรมธรรม์ :	APA-B03733
ประเภทกรมธรรม์ :	ประกันภัยอุบัติเหตุ
ข้อตกลงคุ้มครอง :	1) การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สายตา การรับฟัง การพูดออกเสียงหรือ ทุพพลภาพ ถาวร 2) การรักษาพยาบาลต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้ง
ที่ตั้งผู้ถือกรมธรรม์ :	5 ถนนไอ-ห้า นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอ เมือง จังหวัด ระยอง
ระยะเวลา :	ตั้งแต่วันที่ 18 ธันวาคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558
เบี้ยประกันภัยรวม :	59,627 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ :	กองมรดกของผู้เอาประกันภัยแต่ละบุคคล



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

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



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัทภาษาไทย	:	บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	:	Rayong Wire Industries Public Company Limited
เลขที่ทะเบียนบริษัท	:	0107552000111
ประเภทธุรกิจ	:	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) หรือลวดปลอก ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire) (“GMAW”) ลวดสปริง (Hard Drawn Wire) (“HDW”)
ที่ตั้งสำนักงาน	:	<u>สำนักงานใหญ่ และโรงงานผลิต</u> เลขที่ 5 นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ถนนไอ-ห้า ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง
โทรศัพท์	:	038-684-522-7
โทรสาร	:	038-684-490
	:	<u>สำนักงานสาขา</u> เลขที่ 900/14 ชั้น 18 อาคารเอสวีไอเอทาวเวอร์ ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	:	02-682-6328
โทรสาร	:	02-682-6361
เว็บไซต์	:	www.rwi.co.th
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	300,000,000 บาท (สามร้อยล้านบาท)
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	0.50 บาทต่อหุ้น (ห้าสิบบatangค์ต่อหุ้น)



6.2 การลงทุนในบริษัทอื่นที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป
-ไม่มี-

6.3 บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ชั้น 7 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
เลขที่ 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย
เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ 0-2229-2872 โทรสาร 0-2654-5645

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต : นายพิสิฐ ทางธนกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4095
บริษัท ไฟร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด
179/74-80 อาคารบางกอกซีทีทาวเวอร์ ชั้น 15
ถนนสาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 0-2344-1000 โทรสาร 0-2286-8200

6.4 ข้อมูลสำคัญอื่น
-ไม่มี-