



ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมและพัฒนาการประกอบธุรกิจ

บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (RWI) มีทุนจดทะเบียน 450,000,000 บาท และทุนชำระแล้ว 303,017,219.50 บาท ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง (Steel Wires for Prestressed Concrete Wire) (“PC-Wire”), ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง (Steel Wires Strand for Prestressed Concrete) (“PC-Strand”), ลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) (“WM”), ลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (Ordinary Low Carbon Steel Wires), ลวดปลอกลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (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 ของประเทศด้านการจำหน่ายและผลิตผลิตภัณฑ์ลวดเหล็กแรงดึงสูง ภายในปี 2020

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากลวดเหล็กที่มีคุณภาพ รวมถึงการให้บริการที่เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยคำนึงถึงความสำคัญในการปรับปรุงการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจ

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

เป้าหมาย : บริษัทมีการกำหนดเป้าหมายในการเพิ่มยอดขายและพัฒนากระบวนการผลิตให้มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยการวางแผนการดำเนินงานเพื่อขยายกำลังการผลิตและเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารของบริษัทจึงมีแนวคิดจะปรับปรุงประสิทธิภาพของเครื่องจักร โดยมีโครงการในอนาคตของบริษัทดังนี้



1. ปรับปรุงเครื่องจักรในสายการผลิตเดิม
 - 1.1 ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงชนิดเส้นเดี่ยว และลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง โดยจะปรับปรุงเครื่องจักรเดิมที่มีอายุกว่า 15 ปี ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
 - 1.2 ลวดสปริง ดำเนินการปรับปรุงเครื่องจักรเพื่อให้มีผลผลิตมากขึ้น
2. เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยมุ่งเน้นโอกาสทางธุรกิจตลาดต่างประเทศ เพื่อให้เครื่องจักรได้ผลผลิตอย่างเต็มกำลังการผลิต
3. ด้านการตลาดมีส่วนแบ่งการตลาดของลวดเหล็กแรงดึงสูงไม่ต่ำกว่า 15% ภายในปี 2020
4. ด้านการเงิน
 - 5.1 กำไรสุทธิ 5 – 10 %
 - 5.2 มีกระแสเงินสดเพียงพอ และมีการบริหารจัดการเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด
 - 5.3 EPS ไม่ต่ำกว่า 10%
5. ด้านการบริหาร
 - 5.1 เป็นการบริหารแบบธรรมาภิบาล โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้
 - 5.2 บริหารอย่างเป็นระบบ และมีเครื่องมือชี้วัดได้อย่างชัดเจน
6. ด้านพัฒนาบุคลากร
 - มีการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบ
7. ด้านความรับผิดชอบต่อสังคม
 - 7.1 บริษัทดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงผลกระทบต่อทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม
 - 7.2 บริษัทสนับสนุนให้จัดกิจกรรมหรือเข้าไปมีส่วนร่วมสนับสนุนกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาชุมชน โดยจะต้องจัดให้มีกิจกรรมทุกปีตามวาระและโอกาส

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “RWI”) ชื่อภาษาอังกฤษ Rayong Wire Industries Public Company Limited จัดทะเบียนเป็น “บริษัทจำกัด” เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2537 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 100,000,000 บาท ซึ่งมีบริษัท แคปปิตอล เอ็นจิเนียริง เน็ตเวิร์ค จำกัด (มหาชน) (“CEN”) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดยปัจจุบัน CEN ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 72.18 โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากลวดเหล็กที่มีคุณภาพ เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับลูกค้ากลุ่มก่อสร้างและกลุ่มอุตสาหกรรม



- ปี 2552 วันที่ 24 เมษายน 2552 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2552 ได้มีมติพิจารณาอนุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อความคล่องตัวในการกระจายหุ้นของบริษัท
- วันที่ 15 พฤษภาคม 2552 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพื่อแปรสภาพจาก “บริษัทจำกัด” เป็น “บริษัทมหาชนจำกัด” และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น “บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน)”
- ปี 2554 บริษัทขยายผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม ไปยังผลิตภัณฑ์ประเภทลวดสปริง (Hard Drawn Wire) (“HDW”)
- เริ่มดำเนินการนำระบบบริหารจัดการทรัพยากรโดยรวม “Enterprise Resources Planning” หรือ “ERP” มาใช้ภายในองค์กร โดยระบบ “ERP” เป็นระบบที่เชื่อมโยงข้อมูลของทุกกระบวนการหรือทุกหน่วยงานเข้าสู่ฐานข้อมูลกลาง ทำให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างรวดเร็วและยังเป็นการลดต้นทุนในการดำเนินงาน เนื่องจากสามารถลดการทำงานที่ซ้ำซ้อนและลดความผิดพลาดจากการทำงาน ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และมีผลต่อการช่วยตัดสินใจของระดับผู้บริหาร ประกอบกับมีการปรับปรุงระบบ “Barcode Resources Planning” หรือ “BRP” ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ใช้ระบบบาร์โค้ดที่จะทำให้สินค้าทุกชิ้นที่ส่งเข้ากระบวนการผลิตถูกต้องและแม่นยำตามข้อกำหนดของสินค้า และป้องกันความผิดพลาดต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการทำงาน เนื่องจากถ้าสินค้าถูกส่งเข้ากระบวนการผลิตที่ไม่ตรงคำสั่ง ระบบบาร์โค้ดจะแจ้งเตือนและหยุดการทำงานของขั้นตอนนั้นทันที
- Re-upgraded Version ใ้รับรองจาก 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 และอนุมัติให้นำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) โดยการ Spin-off

บริษัทขยายผลิตภัณฑ์เพิ่มเติมไปยังผลิตภัณฑ์ประเภทลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อม ตัดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) (“WM”) และลวดดึงเย็นเสริมคอนกรีต (Cold Drawn Round Wires) (“CDR”)

ปี 2557 วันที่ 18 กันยายน 2557 บริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

ปี 2558 บริษัทออกซื้อขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 1 “RWI-W1” จำนวน 299,982,259 หน่วย เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยไม่มีมูลค่า

ปี 2559 ติดตั้งเครื่องจักรใหม่ และเริ่มเดินเครื่องผลิตสินค้าในเดือนธันวาคม 2559

ปี 2560 เริ่มขยายตลาดไปยังต่างประเทศมากขึ้น เช่น สหราชอาณาจักร, สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม และสาธารณรัฐฟิลิปปินส์ เป็นต้น

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

-ไม่มี-

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากลวดเหล็กที่มีคุณภาพ โดยสามารถแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ผลิตและจำหน่ายออกเป็น 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 69 กลุ่มผู้รับเหมาที่ประมูลงานราชการ งานของกรไฟฟ้า คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 26 และลูกค้าต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5 ของรายได้รวมของบริษัท



1. โครงสร้างรายได้ของบริษัทในปี 2558-2560 จำแนกตามประเภทผลิตภัณฑ์ของรายได้ ดังนี้

| ประเภทของรายได้ | ปี 2560 | | ปี 2559 | | ปี 2558 | |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| รายได้จากการขาย | | | | | | |
| - ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง | 544.05 | 57.58 | 408.33 | 67.07 | 442.36 | 69.20 |
| - ลวดเหล็กกล้าที่เกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง | 348.53 | 36.88 | 179.88 | 29.55 | 181.17 | 28.34 |
| - ลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต | 15.15 | 1.60 | 3.41 | 0.56 | 0.33 | 0.05 |
| - ลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ | 11.87 | 1.26 | 6.79 | 1.11 | 4.21 | 0.66 |
| - ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์ก โดยมีก๊าซปกคลุม | 2.04 | 0.22 | 0.29 | 0.05 | 0.22 | 0.03 |
| - ลวดสปริง | 3.88 | 0.41 | - | - | - | - |
| รวม | 925.52 | 97.95 | 598.70 | 98.34 | 628.29 | 98.28 |
| รายได้อื่น | 19.36 | 2.05 | 10.10 | 1.66 | 10.95 | 1.71 |
| รวมรายได้ | 944.88 | 100.00 | 608.80 | 100.00 | 639.24 | 100.00 |

รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากดอกเบี้ยรับ รายได้จากการจำหน่ายเศษลวดที่เกิดจากกระบวนการผลิต เป็นต้น

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทดำเนินธุรกิจด้านผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลวดเหล็กแรงดึงสูง ลวดเชื่อม, ลวดสปริง, ตะแกรงเหล็ก และลวดอื่นๆ โดยมีกำลังการผลิตรวมในปี 2560 ที่ 72,000 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 ได้รับเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เลขที่ มอก.95-2540 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในงานก่อสร้าง โดยนำไปใช้ในการผลิตเสาเข็ม 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 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากการนำลวดเหล็กแรงดึงสูงชนิดเส้นเดี่ยวมาตีเกลียวเข้าด้วยกัน ทำให้สามารถรับแรงดึงได้มากขึ้น และนำไปใช้ในงานก่อสร้างขนาดใหญ่ 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 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

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์การตลาด

1. เนื่องจากบริษัทมีการผลิตและจำหน่ายสินค้าหลายชนิด โดยสินค้าแต่ละชนิดในกลุ่มเป้าหมายก็มีพฤติกรรมหรือให้ความสำคัญในแต่ละด้านที่แตกต่างกันออกไป ทางบริษัทจะมีกลยุทธ์เข้าถึงลูกค้าและตอบสนองความต้องการของลูกค้าตามกลุ่มเป้าหมาย โดยใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกันออกไป เช่น กลุ่มรับเหมาให้ความสนใจเรื่องราคาที่มีการกำหนดระยะเวลาอันไว้เป็นลำดับแรก ในขณะที่ลูกค้ากลุ่มยานยนต์ให้ความสนใจทางด้านคุณภาพก่อน

2. รักษาฐานลูกค้าเดิม โดยยอดขายแต่ละปีที่มาจากรู้จักเดิมมีไม่น้อยกว่า 70%



3. บริษัทส่วนใหญ่มุ่งให้ความสนใจลูกค้าที่มีปริมาณการใช้มาก ๆ และให้ความสนใจลูกค้าทั้งหมดที่มีการติดต่อกัน เช่น ให้บริการด้านการสอบเทียบเครื่องมือวัดต่างๆ ตลอดจนการสอบถามปัญหาการใช้ผลิตภัณฑ์และการบริการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาปรับปรุงการทำงานให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในคุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัทมากยิ่งขึ้น

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

5. สัดส่วนการขายลูกค้าของบริษัท 60% เป็นลูกค้าที่อยู่ตามภาคต่างๆ ของประเทศ จะมีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทั่วประเทศ เช่น การจัดกิจกรรมร่วมกันเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของช่องทางจำหน่ายทั่วประเทศที่มีอยู่

6. บริษัทมีนโยบายขยายสายผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่ให้มีสัดส่วนมากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินกิจการ อีกทั้งยังสามารถบริการลูกค้า โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าหลายประเภทจากทางบริษัท และทางบริษัทก็สามารถขยายตลาดโดยอาศัยช่องทางตลาดที่มีอยู่ โดยไม่ต้องเพิ่มทรัพยากรหรือค่าใช้จ่ายเพิ่ม

7. บริษัทเน้นการพัฒนาความรู้ของบุคลากรในบริษัท เพื่อเสริมสร้างความรู้และความเข้าใจในการบริหารงานและการทำงาน และบริษัทมีการพัฒนาระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) เพื่อนำมาบริหารจัดการด้านกระบวนการผลิต เพื่อลดการสูญเสีย พร้อมทั้งใช้ระบบบริหารคุณภาพเพื่อผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพอย่างสม่ำเสมอตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ยังเน้นเรื่องการบริหารจัดการ Inventory เพื่อให้เกิดผลกำไรสูงสุดกับบริษัท

2.2.2 ประเภทลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าภายในประเทศและลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าตามกลุ่มสินค้า ได้ดังนี้



กลุ่มสินค้าลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงและลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง (PC-Wire and PC-Strand)

กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. ลูกค้าภายในประเทศ

1.1 ภาคเอกชน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 95 ของยอดขายลวดเหล็กแรงดึงสูง ประกอบด้วย

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

1.2 หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง ศูนย์ซ่อมสร้างสะพานฯ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5 ของยอดขายลวดเหล็กแรงดึงสูง

2. ลูกค้าต่างประเทศ

2.1 จำหน่ายตรงสู่ผู้ใช้ลวดเหล็กของประเทศนั้น ซึ่งเป็นผู้นำลวดเหล็กไปใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีต เช่น โรงงานผลิตเสาเข็ม แผ่นพื้น เสาไฟฟ้าคอนกรีต

2.2 จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายประเทศนั้นๆ

กลุ่มสินค้าลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire หรือ GMAW)

กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. ตัวแทนจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมลวดเชื่อมโลหะต่างๆ ในสัดส่วนร้อยละ 91
2. จำหน่ายตรงในกลุ่มอุตสาหกรรมเชื่อมต่างๆ ในสัดส่วนร้อยละ 9

กลุ่มสินค้าลวดสปริง (HDW)

กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. อุตสาหกรรมที่นอน
2. อุตสาหกรรมยานยนต์



- กลุ่มใช้คอป
 - กลุ่มข้อโซ่
 - กลุ่มซี่ล้อรถ
 - กลุ่มเบาะรถยนต์
 - สปริงในยานยนต์ทั่วไป
3. อุตสาหกรรมตะแกรงสาน
 4. อุตสาหกรรมสปริงต่างๆ

กลุ่มสินค้าลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (ลวดปลอก)

กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

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

กลุ่มสินค้าตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh)

กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

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

ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับลูกค้าที่ทำธุรกิจติดต่อกันมาเป็นเวลานาน และมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาโดยตลอด ส่วนลูกค้าใหม่บริษัทจะเน้นกลุ่มเป้าหมายไปยังลูกค้าที่มีความมั่นคงทางการเงินและมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ



2.2.3 นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายการตั้งราคา โดยใช้วิธีต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus Margin) อย่างไรก็ตามในการกำหนดราคาขั้นสุดท้าย จะคำนึงถึงความต้องการในการบริโภคและสภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมในแต่ละช่วงเวลา เนื่องจากอุตสาหกรรมเหล็กเป็นอุตสาหกรรมที่มีความผันผวนตามวัฏจักรธุรกิจเป็นหลัก

2.2.4 การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ในประเทศ

1. รักษาช่องทางการจำหน่ายของบริษัท โดยรักษาสถานลูกค้าที่มีการซื้อสินค้าจากบริษัท ในปี 2560 และในปี 2561 ยอดการสั่งซื้อสินค้าจะต้องไม่น้อยกว่าเดิม
2. เพิ่มยอดการขาย สำหรับลูกค้าโครงการที่จะมีในอนาคต
3. จำหน่ายสินค้าโดยตรงให้กับลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย และ/หรือ จำหน่ายผ่านตัวแทน

ต่างประเทศ

- เพิ่มช่องทางการจำหน่ายในต่างประเทศให้มากขึ้น โดยจำหน่ายผ่านตัวแทน และ/หรือ จำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าเป้าหมาย

2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

โครงสร้างอุตสาหกรรมของบริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (RWI)

อุตสาหกรรมลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงและลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง (PC-Wire & PC-Strand)

ภาพรวมแนวโน้มการก่อสร้างในอนาคตมีทิศทางที่ดี โครงการก่อสร้างพื้นฐานของภาครัฐที่ออกมาส่งผลต่ออุตสาหกรรมของการก่อสร้างในทางดี แต่จากภาวะเศรษฐกิจโลกและภาวะเศรษฐกิจในประเทศยังไม่ดีขึ้นมาก ส่งผลให้ปี 2560 ตลาดรวมดีขึ้นเล็กน้อย ปัจจุบันมีผู้ผลิตลวดเหล็กแรงดึงสูงในประเทศมีทั้งหมด 12 ราย โดยบริษัทย่อยมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 12 จัดอยู่ในอันดับที่ 5 ของตลาดรวม

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานธุรกิจ

- **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

เนื่องจากเดิมธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นมากและต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตที่ซับซ้อน ถึงแม้ว่าปัจจุบันเครื่องจักรมีราคาถูกลงและเครื่องจักรเทคโนโลยีในการผลิตง่ายขึ้น การลงทุน

ในการซื้อเครื่องจักรทำได้ไม่ยาก แต่สินค้าชนิดนี้เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยและความคุ้นเคยในการใช้งาน จึงทำให้การเข้าตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ทำได้ยาก

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้า PCW&PCS มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศ ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยาก สามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้ เพราะคุณภาพวัตถุดิบมีผลต่อสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตออกมาและยังมีผลต่อต้นทุนการผลิตด้วย

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

จากภาวะการก่อสร้างภาคเอกชนที่มีการชะลอตัว ในปี 2560 ทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้างลดลง ความต้องการลดเหล็กน้อยลงส่งผลต่อราคาสินค้า ทำให้ผู้ซื้อสินค้ามีอำนาจต่อรองสูง ขณะที่ครึ่งปีหลังโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐบาลมีมากขึ้น ทำให้มีการใช้สินค้าในภาครัฐบาลมากขึ้น ทั้งนี้งานโครงการจะสนใจคุณภาพของสินค้าและการส่งมอบเป็นหลัก

- **สินค้าทดแทน**

จากการที่สินค้า PCW&PCS เป็นสินค้าเฉพาะในการนำไปผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีต อาทิ เสาค้ำคอนกรีต เสไฟฟ้า แผ่นพื้นสำเร็จรูป โครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ เช่น ทางรถไฟ ทางด่วน อาคารสูง ซึ่งในการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตดังกล่าว มีการกำหนดระบุให้ใช้สินค้า PCW&PCS เป็นวัตถุดิบหลัก ทำให้สินค้าอื่นที่จะมาทดแทนไม่สามารถใช้แทนได้

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

เนื่องจากภาวะก่อสร้างปี 2560 มีการชะลอตัวและโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐล่าช้ากว่าแผนเดิม ทำให้กำลังผลิตของโรงงานหลายแห่งมีกำลังผลิตมากกว่าความต้องการ ส่งผลให้การแข่งขันของผู้ผลิตสินค้าจากในประเทศด้านราคารุนแรงมาก ประกอบกับมีการนำสินค้าจากต่างประเทศ เช่น จากประเทศจีน ซึ่งมีการผลิตลด PCW&PCS ด้วย ทำให้มีการแข่งขันรุนแรงขึ้น แต่เนื่องจากสินค้า PCW&PCS เป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัย คุณภาพต้องเป็นไปตามมาตรฐาน ทำให้สินค้าที่จะนำเข้าต้องการการทดสอบและขออนุญาตนำเข้ามาในประเทศ ในขณะที่สินค้าที่ผลิตในประเทศได้มาตรฐาน มอก. อยู่แล้วสามารถผลิตและจำหน่ายได้ทันที อีกทั้งในกรณีสินค้ามีปัญหาลด PCW&PCS ที่ผลิตในประเทศสามารถแก้ปัญหาได้รวดเร็วกว่า มีสินค้าเปลี่ยนทดแทนให้ใช้ได้ทันทีจึงทำให้มีการแข่งขันรุนแรงในกลุ่มผู้ผลิตในประเทศมากกว่า

อุตสาหกรรมลวดสปริง (HDW)

ลวดสปริงเป็นลวดที่นำไปใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมที่นอน และสปริงต่างๆ จากที่ผ่าน มาปริมาณการผลิตยานยนต์ มีอัตราการผลิตที่เพิ่มขึ้นตลอดและยังมีทิศทางที่ดีในอนาคต ซึ่งในอุตสาหกรรม ยานยนต์การใช้ลวดสปริงต้องการลวดสปริงที่มีคุณภาพดี มีการส่งมอบสินค้าตรงตามเวลาและลวดสปริงที่ใช้ ในยานยนต์ยังมีการนำเข้าจากต่างประเทศอยู่มาก ถ้าลวดสปริงที่ผลิตในประเทศมีคุณภาพทัดเทียม ต่างประเทศ กลุ่มผู้ใช้ก็มีความยินดีที่จะใช้วัตถุดิบในประเทศมากกว่า

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ

- **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเครื่องจักรมากและต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการ ผลิตที่ทันสมัย และที่สำคัญสินค้านี้เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยและการทำงานที่ต้องการความแน่นอน อาทิ ยานยนต์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ การใช้ความรู้ด้านสินค้าแก่ผู้ใช้ ความคุ้นเคยในการใช้งาน ดังนั้น ถ้าใช้ สินค้าของผู้ประกอบการรายใหม่ยังไม่มี ความชำนาญหรือประสบการณ์การผลิต กลุ่มผู้ใช้ก็ไม่ให้ความสนใจ เพราะกลุ่มผู้ใช้มีปัจจัยด้านราคาของลงมาจากคุณภาพ แต่การลดราคาลงสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่จะ สำเร็จตลอดถ้าผู้ประกอบการเดิมเสนอราคาใกล้เคียงกันการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่จึงทำได้ ยาก อย่างไรก็ตาม ทั้งนี้สิ่งสำคัญในการทำธุรกิจคือการสร้างความสัมพันธ์ให้ความใกล้ชิดกับลูกค้า มีการ แนะนำและบริการหลังการขายที่ดี ให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ร่วมกันไปด้วยเป็นสิ่งสำคัญมากกว่า

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบที่จะนำมาใช้ในการผลิตสินค้า HDW มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและ ต่างประเทศ มีมาตรฐานของวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตสินค้าที่ชัดเจน ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อ วัตถุดิบทำได้ไม่ยากสามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

กลุ่มผู้ใช้สินค้า HDW ส่วนใหญ่คำนึงถึงเรื่องคุณภาพสินค้าที่ผลิตออกมาและการส่งมอบเป็น สำคัญ ดังนั้น ถ้าผลิตลวด HDW ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานและความพึงพอใจของลูกค้า การส่งมอบตรงเวลา อำนาจการต่อรองของลูกค้าจึงมีไม่มาก ถึงแม้จะมีวัตถุดิบจากต่างประเทศที่สามารถเข้ามาจำหน่ายได้ แต่ผู้ ซื้อที่มีความไม่สะดวกในด้านการเก็บวัตถุดิบไว้มาก การส่งมอบที่ไม่เป็นไปตามกำหนดหรือสินค้ามีปัญหาหรือ การส่งมอบสินค้าชดเชย รวมถึงความผันผวนของค่าเงินทำให้ผู้ใช้สินค้ามีความต้องการสินค้าภายในประเทศ มากกว่าสินค้าจากต่างประเทศในคุณภาพเดียวกัน แม้ราคาจะสูงกว่าเล็กน้อย



● **สินค้าทดแทน**

ในการผลิตสินค้าของลูกค้า ทางกลุ่มลูกค้ามีการกำหนดมาตรฐานในการซื้อลวด HDW เช่น ในอุตสาหกรรมยานยนต์ การซื้อลวด HDW ในการผลิตสปริง จะกำหนดว่า Spec ลวด, เกรดวัสดุเป็นอย่างไร และแหล่งในการหาวัสดุได้จากแหล่งไหน จึงเป็นการเฉพาะเจาะจง ทำให้ลวดอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกันไม่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้

● **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

จากภาวะที่อุตสาหกรรมยานยนต์ที่ขยายตัวอย่างมากและประเทศไทย เป็น 1 ใน 10 ของประเทศที่ประกอบยานยนต์มากทำให้อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ขยายตัวตามและต่อเนื่อง อุปสรรคที่สำคัญของธุรกิจนี้ คือลูกค้ากลุ่มนี้จะพิจารณาคุณภาพที่คงที่ การผลิตที่ทันสมัยและพัฒนาอยู่ตลอดเวลา การส่งมอบที่ตรงเวลาเป็นปัจจัยสำคัญในการซื้อ ทำให้คู่แข่งแต่ละรายต้องแข่งกับเทคโนโลยีที่คู่แข่งรายอื่นพัฒนาขึ้นมาใหม่ตลอดโดยเฉพาะคู่แข่งจากต่างประเทศ ซึ่งบางประเทศมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยเร็วกว่าบริษัทย่อย ทำให้คู่แข่งที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้รายใดพัฒนาการผลิตที่ช้าจะส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจ แต่ถ้าสามารถพัฒนาสินค้าได้ต่อเนื่องคู่แข่งในอุตสาหกรรมนี้ก็ไม่น้อยและสามารถกำหนดตลาดได้

อุตสาหกรรมลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (ลวดปลอก) และตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh)

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจ

● **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้ามาดำเนินธุรกิจได้ไม่ยากในเรื่องการผลิต เพราะธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากและเทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน เครื่องจักรสามารถใช้ที่ผลิตในประเทศหรือต่างประเทศก็ได้ แต่สิ่งที่สำคัญคือความสัมพันธ์ของลูกค้าที่มีกับลูกค้า และปริมาณลูกค้าที่มีอยู่ทั่วประเทศ ปริมาณการใช้ต่อรายอาจจะไม่มากแต่จำนวนลูกค้ามีมาก ดังนั้นปัญหาของผู้ประกอบการรายใหม่คือต้องสามารถกระจายสินค้าได้มากและเร็วที่สุด เนื่องจากบริษัทย่อยมีเจ้าหน้าที่ดูแลลูกค้าอยู่ทั่วประเทศจึงสามารถกระจายสินค้าได้ทั่วประเทศและมีความสัมพันธ์ที่ดีและยาวนานกับลูกค้า ซึ่งในส่วนนี้จะเป็ค่าใช้จ่ายที่สูงของผู้ประกอบการรายใหม่

● **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้ามีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศ ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยากสามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้



อีกทั้งราคาของผู้ขายวัตถุดิบในการผลิตลวดปลอกและตะแกรงลวดเหล็ก ไม่ว่าจะป็นรายเล็กหรือรายใหญ่ ราคามีความแตกต่างกันน้อยเพราะวัตถุดิบมีคุณภาพไม่แตกต่างกัน

● **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

จากภาวะการณ์ก่อสร้างที่มีการชะลอตัวในภาคเอกชน ในปี 2560 ทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้างลดลง ความต้องการลวดเหล็กน้อยลง อีกทั้งสินค้านี้มีผู้ผลิตอยู่มากส่งผลต่อราคาสินค้า ทำให้ผู้ซื้อสินค้านี้มีอำนาจต่อรองสูง โดยเฉพาะกลุ่มผู้ใช้ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลอำนาจต่อรองของลูกค้ามีมากและจะน้อยลงตามระยะทางที่ห่างออกไป เนื่องจากความไม่สะดวกในการขนส่งกระจายสินค้าและความสัมพันธ์กับลูกค้าที่น้อย

● **สินค้าทดแทน**

สินค้ำลวดปลอกและตะแกรงลวดเหล็กเป็นสินค้ำที่มีมาตรฐานอุตสาหกรรม การนำไปใช้ในผลิตภัณฑ์คอนกรีตมีมาตรฐานกำหนดไว้ อาทิ เสาค้ำคอนกรีต เสาค้ำไฟฟ้า การก่อสร้างถนน อาคาร ซึ่งใน การงานดังกล่าว มีการกำหนดระบุให้ใช้วัตถุดิบลวดปลอกและตะแกรงลวดเหล็กเป็นส่วนประกอบและ กำหนดค่ามาตรฐานไว้ด้วย ดังนั้นทำให้สินค้ำอื่นที่จะมาทดแทนสามารถใช้แทนได้ เช่น เหล็กเส้น แต่มีความ ไม่สะดวกในการใช้งานและในการก่อสร้างต้องการความรวดเร็ว สะดวก ทำให้ไม่นิยมใช้สินค้ำทดแทน

● **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

เนื่องจากภาวะก่อสร้างปี 2560 มีการชะลอตัวและโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐล่าช้า กว่าแผน กำลังผลิตมีมากกว่าความต้องการ ส่งผลให้การแข่งขันของผู้ผลิตสินค้ำจากในประเทศด้านราคา รุนแรงการขยายตลาดทำได้ยากเพราะผู้ผลิตแต่ละรายพยายามรักษาลูกค้าของตัวเอง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

2.3.1 กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

บริษัทมีโรงงานตั้งอยู่เลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง ในปี 2560 มีกำลังการผลิตรวม 72,000 ตันต่อปี

ทั้งนี้ บริษัทใช้กำลังการผลิตจริง เฉลี่ยประมาณร้อยละ 50 ของกำลังการผลิตรวมต่อปี โดยจะ ดำเนินการผลิตอย่างต่อเนื่องประมาณ 20 ชั่วโมงต่อวัน

ในปี 2561 คาดว่าจะใช้กำลังการผลิตประมาณร้อยละ 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 เป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตลวดอื่นๆ
- (3) ลวดเหล็ก LOW CARBON WIRE ROD ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 5.5 มิลลิเมตร ใช้ในการผลิตลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (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 2560 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีการจัดหาจากต่างประเทศและภายในประเทศ โดยมีผู้จำหน่ายประมาณ 5 ราย บริษัทมีนโยบายกระจายความเสี่ยงภายใต้วิกฤตเพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าไม่มีการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต และในปี 2561 บริษัทมีนโยบายในการเพิ่มสัดส่วนที่มาจากผู้ผลิตภายในประเทศให้มากขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบที่มาจากอัตราแลกเปลี่ยน

2.3.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบจากกระบวนการผลิต ประกอบด้วยผลกระทบหลัก ดังต่อไปนี้คือ

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

บริษัทได้จัดให้มีการวัดผลและตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อม และผลกระทบจากกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี เพื่อลดผลกระทบและเปรียบเทียบผลการปฏิบัติจริงกับอัตราสูงสุดที่กฎหมายกำหนด โดยได้ว่าจ้าง บริษัท แปซิฟิค แลบลอราตอรี จำกัด เพื่อตรวจวัดมลภาวะทางอากาศตามข้อกำหนดของคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัท โกลบอล ยูทิลิตี้ เซอร์วิส จำกัด เพื่อตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้ง



ของโรงงานทุกๆ เดือน ตามข้อกำหนดของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย บริษัท เบตเตอร์เวิลด์กรีน จำกัด (มหาชน) และ หจก. เอส. เค. อินเตอร์เคมีคอล เพื่อกำจัดสิ่งปนเปื้อนเพื่อให้ได้มาตรฐานตามเกณฑ์ของประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม

ผลการดำเนินการของบริษัท เพื่อป้องกันปัญหาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม มีดังต่อไปนี้

(1) มลภาวะทางอากาศ บริษัทได้มีการควบคุมโดยมีระบบบำบัดอากาศ (Scrubber) ทุกจุดที่เกิดมลภาวะทางอากาศและทำการตรวจวัดตามที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนด โดยทำการตรวจวัดครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 15 และ วันที่ 30 พฤษภาคม 2560 และครั้งที่ 2 เมื่อวันที่ 30-31 ตุลาคม 2560 สรุปได้ดังนี้

| | พารามิเตอร์ | ระบบบำบัด | หน่วยวัด | ค่ามาตรฐาน | ค่าที่วัดได้ |
|--------------------------------------------|--------------------------------------|-----------|---------------------|------------|--------------|
| 1. Air Emission Quality Monitoring | 1) Hydrogen Chloride (HCl) | Scrubber | mg / m ³ | 200 | 4.890 |
| | 2) Phosphate | Scrubber | mg / m ³ | - | 0.736 |
| | 3) Sulfur Dioxide (SO ₂) | - | ppm | 60 | <1.03 |
| | 4) Carbon monoxide (CO) | - | ppm | 690 | 175.6 |
| 2. Working Area Air Quality Monitoring | 1) Hydrogen Chloride | Scrubber | mg / m ³ | <2 | 0.835 |
| | 2) Benzene | - | mg / m ³ | <0.5 | 0.035 |
| | 3) Lead (Pb) | - | mg / m ³ | <0.05 | - |
| 3. Sound Level Monitoring (8 ชม. การทำงาน) | 8 hrs. (Working hours) | | | | |
| | - 1st Drawing | | dB(A) | <90 | 85.6 |
| | - PCW 1 | | dB(A) | <90 | 83.6 |
| | - PCW 2 | | dB(A) | <90 | 84.3 |
| | - PCS 1 | | dB(A) | <90 | 80.6 |
| | - PCS 2 | - | dB(A) | <90 | 83.1 |
| | - Wire Rod | | dB(A) | <90 | 69.9 |
| | - Wire Mesh | | dB(A) | <90 | 84.6 |
| | - Hard Drawn Wire | | dB(A) | <90 | 79.0 |
| - Pickling | | dB(A) | <90 | 75.6 | |



| | พารามิเตอร์ | ระบบ บำบัด | หน่วยวัด | ค่า มาตรฐาน | ค่าที่วัดได้ |
|------------------------------|-------------------|---------------|------------------|---------------------------------|--------------|
| 4. Heat Stress Monitoring | - 1st Drawing | - | องศา เซลเซียส | งานปาน กลางไม่ เกิน 32 °C | 31.1 |
| | - PCW 1 | | | | 31.4 |
| | - PCW 2 | | | | 30.9 |
| | - PCS 1 | | | | 30.6 |
| | - PCS 2 | | | | 30.9 |
| | - Wire Rod | | | | 30.2 |
| | - Wire Mesh | | | | 31.0 |
| | - Hard Drawn Wire | | | | 31.2 |
| | - Pickling | | | | 31.5 |

(2) น้ำเสียจากการผลิต น้ำที่ใช้ในการผลิตจะนำมาบำบัดทางเคมีเพื่อให้คุณภาพน้ำอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนดก่อนที่จะปล่อยสู่แหล่งสาธารณะ เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2560 สรุปได้ดังนี้

| พารามิเตอร์ | ระบบบำบัดน้ำเสีย | ค่ามาตรฐานจากการนิคมฯ | ค่าที่วัดได้ |
|---------------------------|-------------------------------------------------------|-----------------------|--------------|
| 1. pH | ผ่านระบบบำบัดทางเคมี ของหน่วยงานเคมีและ น้ำเสีย | 5.5 – 9.0 | 7.1 |
| 2. Total Suspended Solids | | ≤200 mg / l | <2.5 |
| 3. Total Dissolved Solids | | ≤3,000 mg / l | 1,640 |
| 4. Oil & Grease | | ≤ 10 mg / l | <5 |
| พารามิเตอร์ | ระบบบำบัดน้ำเสีย | ค่ามาตรฐานจากการนิคมฯ | ค่าที่วัดได้ |
| 5. Chemical Oxygen Demand | ผ่านระบบบำบัดทางเคมี ของหน่วยงานเคมีและ น้ำเสีย | ≤ 750 mg / l | 17 |
| 6. Biology Oxygen Demand | | ≤500 mg / l | 2 |
| 7. Dissolved Oxygen | | - | 7.28 |

(3) ผลภาวะที่เกิดจากขยะและของเสียอุตสาหกรรม ของเสียอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นในโรงงาน จะถูกนำมาคัดแยก และจัดเก็บอย่างเป็นสัดส่วนก่อนนำไปกำจัดอย่างถูกต้องตามประกาศการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย



| กากของเสีย | วิธีการกำจัด | บริษัทที่กำจัด | หมายเหตุ |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------------------|
| 1. ขยะมูลฝอยจากสำนักงาน | นำคัดแยกและเผา | เทศบาลมาบตาพุด | |
| 2. เศษลวดและเศษโลหะ | - นำกลับไปหลอมใหม่ - นำกลับมาใช้ประโยชน์ ใหม่ด้วยวิธีอื่นๆ - คัดแยกประเภทเพื่อ จำหน่ายต่อ | บริษัท ส.โชคชัย | |
| 3. ตะกอนจากการบำบัดน้ำเสีย | | | |
| 4. ขยะอุตสาหกรรมอื่น ๆ (ฟอสเฟต, ผงสบู่, หลอดไฟ, เศษผ้าเปื้อนน้ำมัน, กากตะกอน น้ำเสีย) | ปรับเสถียรและฝังกลบ | บมจ. เบตเตอร์ เวิลด์กรีน | อ้างอิงตาม ใบอนุญาต กรมโรงงาน อุตสาหกรรม |
| 5. กรด HCL เสื่อมสภาพ | นำกลับไปใช้ประโยชน์ใหม่ | หจก. เอส.เค. อินเตอร์เคมีคอล | |
| 6. กรวดปนตะกั่ว | นำกลับไปใช้ประโยชน์ใหม่ | บจก. เอสซี แอนด์ ชัน เอ็นจิเนียริง | |

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว สามารถสรุปได้ดังนี้

1) ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

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

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

2) ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ความเสี่ยงจากการลงทุนในกองทุน

บริษัทได้นำเงินไปลงทุนในกองทุนของธนาคารแห่งหนึ่งที่มีสภาพคล่องสูง ซึ่งเป็นการลงทุนในตราสารหนี้ระยะสั้นทั้งในและต่างประเทศ ที่บริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าเป็นตราสารหนี้ที่มีคุณภาพ มีความเสี่ยงของการลงทุนในระดับต่ำ ได้รับผลตอบแทนที่แน่นอน และได้ดอกเบี้ยมากกว่าการฝากเงิน อีกทั้งยังสามารถขายได้ก่อนครบกำหนด และมีโอกาสได้กำไรจากการขาย



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินและกรรมสิทธิ์

รายการสินทรัพย์ถาวรของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2560 มีดังต่อไปนี้

| ประเภททรัพย์สิน | ลักษณะทรัพย์สิน | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาวะผูกพัน | 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 | -ไม่มี- | 877,442.50.- |
| 2. อาคาร โรงงาน และส่วนปรับปรุง | อาคาร 7 หลังและส่วน ปรับปรุงอาคารโรงงาน ที่ตั้งอุตสาหกรรม มาบตาพุดเลขที่ 5 ถนนไอ-5 ต. มาบตาพุด อ.เมืองจ. ระยอง 21150 | บริษัทเป็นเจ้าของ | -ไม่มี- | 17,017,145.- |
| 3. เครื่องจักรและอุปกรณ์ | | บริษัทเป็นเจ้าของ | -ไม่มี- | 203,274,613.- |
| 4. อุปกรณ์สำนักงาน | | บริษัทเป็นเจ้าของ | -ไม่มี- | 2,001,288.- |
| 5. ยานพาหนะ | | บริษัทเป็นเจ้าของ | -ไม่มี- | 5,891,236.- |

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิเท่ากับ 0.22 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 รวมเป็นระยะเวลา ทั้งหมด 26 ปี |
| การต่ออายุสัญญาเช่า | : ปีสุดท้ายก่อนสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 6 เดือน จะต้องแจ้งความประสงค์เป็น ลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบ โดยผู้ให้เช่าจะพิจารณาให้เช่าต่ออีก 20 ปี ตามอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขที่ผู้ให้เช่าได้กำหนด |
| อัตราค่าเช่า | : 41,503 บาทต่อปี (คำนวณอัตราค่าเช่าตามพื้นที่ต่อเนื้อที่หนึ่งไร่โดยเศษของไร่ ให้คำนวณตามส่วน) ซึ่งสามารถปรับอัตราค่าเช่าได้ทุกระยะ 10 ปี ในอัตราไม่ เกินร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าณขณะนั้น |

4.3.2 สัญญาเช่าพื้นที่และสัญญาบริการ

| | |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| คู่สัญญา | : บริษัท ไอที โปรเฟสชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัท (“ผู้ให้ เช่าช่วง”) บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่าช่วงและผู้ รับบริการ”) |
| ทรัพย์สินที่เช่า | : เลขที่ 900/14 อาคารไอทีโปรเฟสชั่นแนล ชั้น 18 แขวงบางโพธิ์ เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร ขนาดพื้นที่ 644.34 ตารางเมตร |
| ระยะเวลาของสัญญา | : 1) ปี 2560 มีระยะเวลาของสัญญาเช่าช่วง 1 ปี 2) ระยะเวลาของสัญญาบริการ 1 ปี หรือตลอดระยะเวลาที่สัญญาเช่าช่วงมี ผลบังคับใช้ |
| การต่ออายุสัญญาเช่า | : ก่อนสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 60 วัน ผู้เช่าช่วงจะต้องแจ้งความประสงค์ต่อ ผู้ให้เช่าช่วงทราบล่วงหน้า โดยอัตราค่าเช่าช่วงและระยะเวลาการเช่าช่วงที่ได้ มีการขยายระยะเวลาออก จะมีการตกลงร่วมกันของทั้ง 2 ฝ่ายอีกครั้ง |



- อัตราค่าเช่า : - อัตราค่าเช่าช่วง 150 บาทต่อตารางเมตร หรือคิดเป็นค่าเช่าในอัตราเดือนละ 96,651 บาท และอัตราค่าบริการ 200 บาทต่อตารางเมตร หรือคิดเป็นค่าบริการรายเดือนในอัตราเดือนละ 128,868 บาท
- รวมค่าใช้จ่ายรายเดือนทั้งสองสัญญาคิดเป็นค่าเช่าช่วงและค่าบริการรายเดือน ในอัตรา 350 บาทต่อตารางเมตร หรือเท่ากับ 225,519 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) และมีการต่ออายุได้ในปีต่อไป
- 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 อาคารเอสวีไอเอทาวเวอร์ ชั้น18 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวากรุงเทพมหานคร 10120
- 2) สำนักงานมาบตาพุด ที่ตั้งเลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21150

อัตราค่าตอบแทน : อัตราค่าบริการต่อเดือน จำนวน 35,500 บาท

4.4 กรมธรรม์ที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีกรมธรรม์ประกันภัยที่มีผลบังคับใช้ดังนี้

4.4.1 กรมธรรม์ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน

| | | |
|--------------------|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| คู่สัญญา | : | บริษัท ศรีอยุธยา เจเนอรัล ประกันภัย จำกัด (มหาชน) |
| เลขที่กรมธรรม์ | : | 001-MS-2017-0008414 (IAR) |
| ประเภทกรมธรรม์ | : | ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน |
| ทรัพย์สินเอาประกัน | : | 1) สิ่งปลูกสร้างตัวอาคารทุกหลัง (ไม่รวมฐานราก) รวมส่วนปรับปรุงและต่อเติมอาคารงานระบบสาธารณูปโภคต่างๆ รวมเฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เครื่องใช้สำนักงานอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ 2) สต็อกสินค้าวัตถุดิบสินค้าระหว่างผลิตและสินค้าสำเร็จรูป 3) เครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ รวมทั้งส่วนควบและอะไหล่ 4) ระบบก๊าซธรรมชาติ |
| ที่ตั้งทรัพย์สิน | : | เลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง |
| ระยะเวลา | : | ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2560 ถึงวันที่ 27 มีนาคม 2561 |
| วงเงินคุ้มครอง | : | 462,083,217.00 บาท |
| ผู้รับประกันภัย | : | บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) |



4.4.2 กรมธรรม์การประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่ม

| | | |
|-----------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| คู่สัญญา | : | บริษัท ซับส์ฮาร์โมนิคส์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) |
| เลขที่กรมธรรม์ | : | APA-B03733 |
| ประเภทกรมธรรม์ | : | ประกันภัยอุบัติเหตุ |
| ข้อตกลงคุ้มครอง | : | 1) การเสียชีวิตสูญเสียชีวิตภัยวาระสายตากรับฟังการพูดออกเสียงหรือ ทุพพลภาพถาวร 2) การรักษาพยาบาลต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้ง |
| ที่ตั้งผู้ถือกรมธรรม์ | : | เลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง |
| ระยะเวลา | : | ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 |
| เบี้ยประกันภัยรวม | : | 55,037.-บาท |
| ผู้รับผลประโยชน์ | : | กองมรดกของผู้เอาประกันภัยแต่ละบุคคล |



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีที่อาจมีผลกระทบต่อด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทมากกว่าร้อยละ 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 หรือ GMAW)

(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 อาคารเอสวีไอเอทาวเวอร์ 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 303,017,219.50 บาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 606,034,439 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 ตันกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4298 และ/หรือ
- นางสาวสกุณา แย้มสกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4906 และ/หรือ
- นางสาวนภานุช อภิชาติเสถียร
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5266
บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด
179/74-80 อาคารบางกอกซีทีทาวเวอร์ ชั้น 15
ถนนสาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์: 0-2344-1000 โทรสาร: 0-2286-8200

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น
-ไม่มี-