



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมและพัฒนาการประกอบธุรกิจ

บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (RWI) มีทุนจดทะเบียน 450,000,000 บาท และทุนชำระแล้ว 318,182,593 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), ลวดปลอกลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าผสมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (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 อีกทั้งพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรระบบบริหารงานทั่วทั้งบริษัทต้องเป็นที่น่าเชื่อถือ และวางใจได้จากลูกค้าและสังคมโดยรวม ตามมาตรฐานอุตสาหกรรมและข้อกำหนดของมาตรฐาน ISO 9001:2015 พร้อมดูแลสิ่งแวดล้อมภายใต้มาตรฐานอุตสาหกรรม ISO 14001:2015

เป้าหมาย : บริษัทมีการกำหนดเป้าหมายในการเพิ่มยอดขายและพัฒนากระบวนการผลิตให้มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยการวางแผนการดำเนินงานเพื่อขยายกำลังการผลิตและเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารของบริษัทจึงมีแนวคิดจะปรับปรุงประสิทธิภาพของเครื่องจักร โดยมีโครงการในขนาดดังนี้

1. ปรับปรุงเครื่องจักรในสายการผลิตเดิม
 - 1.1 ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงชนิดเส้นเดี่ยวและลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง โดยจะปรับปรุงเครื่องจักรเดิมที่มีอายุกว่า 15 ปี ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
 - 1.2 ลวดสปริง ดำเนินการปรับปรุงเครื่องจักรเพื่อให้มีผลผลิตมากขึ้น



2. เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยมุ่งเน้นโอกาสทางธุรกิจตลาดต่างประเทศ เพื่อให้เครื่องจักรได้ผลิตอย่างเต็มกำลังการผลิต
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 บริษัทสนับสนุนให้จัดกิจกรรมหรือเข้าไปมีส่วนร่วมสนับสนุนกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาชุมชนโดยจะต้องจัดให้มีกิจกรรมทุกปีตามวาระและโอกาส

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “RWI”) ชื่อภาษาอังกฤษ Rayong Wire Industries Public Company Limited จดทะเบียนเป็น “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 เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับลูกค้ำกลุ่มก่อสร้างและกลุ่มอุตสาหกรรม

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 ประกอบกับการปรับปรุงระบบ “Barcode Resources Planning” หรือ “BRP” ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ใช้ระบบบาร์โค้ดที่จะทำให้อินค้าทุกชิ้นที่ส่งเข้ากระบวนการผลิตถูกต้องและแม่นยำตามข้อกำหนดของสินค้า และป้องกันความผิดพลาดต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการทำงาน เนื่องจากถ้าสินค้าถูกส่งเข้ากระบวนการผลิตที่ไม่ตรงคำสั่งระบบบาร์โค้ดจะแจ้งเตือนและหยุดการทำงานของขั้นตอนนั้นทันที

Re-upgraded Version ใบริบรองจาก 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” เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) โดยการ Spin-off

วันที่ 31 กรกฎาคม 2556 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นอนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 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

บริษัทขยายผลิตภัณฑ์เพิ่มเติมไปยังผลิตภัณฑ์ประเภทลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) (“WM”) และลวดดัดเย็นเสริมคอนกรีต (Cold Drawn Round Wires) (“CDR”)



- ปี 2557** วันที่ 18 กันยายน 2557 บริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม 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 กลุ่ม ตามกลุ่มลูกค้าของบริษัท 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 โดยแบ่งสัดส่วนลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโรงหล่อผู้ผลิตเสาเข็ม เสาไฟฟ้า แผ่นพื้นสำเร็จรูป และคานสะพาน ทั่วประเทศ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 61 กลุ่มผู้รับเหมาที่ประมูลงานราชการ หรือ งานของการไฟฟ้า คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 19 และลูกค้าต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 18 และลวดชนิดอื่นๆ อีกประมาณร้อยละ 2 ของรายได้รวมของบริษัท



1. โครงสร้างรายได้ของบริษัทในปี 2559-2561 จำแนกตามประเภทผลิตภัณฑ์ของรายได้ ดังนี้

ประเภทของรายได้	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย						
- ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง	502.05	45.45	544.05	57.58	408.33	67.07
- ลวดเหล็กกล้าตีเกลียว สำหรับคอนกรีตอัดแรง	484.95	43.90	348.53	36.88	179.88	29.55
- ลวดตะแกรงเหล็กกล้า เชื่อมตติเสริมคอนกรีต	10.00	0.91	15.15	1.60	3.41	0.56
- ลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ	12.79	1.16	11.87	1.26	6.79	1.11
- ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อม เหล็กกล้าลุ่มด้วยอาร์ก โดยมีก๊าซปกคลุม	-	-	2.04	0.22	0.29	0.05
- ลวดสปริง	0.82	0.07	3.88	0.41	-	-
รวม	1,010.61	91.50	925.52	97.95	598.70	98.34
รายได้อื่น	93.94	8.50	19.36	2.05	10.10	1.66
รวมรายได้	1,104.55	100.00	944.88	100.00	608.80	100.00

รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากดอกเบี้ยรับ รายได้จากการจำหน่ายเศษลวดที่เกิดจากกระบวนการผลิต เป็นต้น

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทดำเนินธุรกิจด้านผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลวดเหล็กแรงดึงสูง ลวดเชื่อม, ลวดสปริง, ตะแกรงเหล็ก และลวดอื่นๆ โดยมีกำลังการผลิตรวมในปี 2561 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 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากการนำลวดเหล็กแรงดึงสูงชนิดเส้นเดี่ยวมาตีเกลียวเข้า



ด้วยกัน ทำให้สามารถรับแรงดึงได้มากขึ้นและนำไปใช้ในงานก่อสร้างขนาดใหญ่ อาทิ คานสะพาน ทางยกระดับ เสาเข็มขนาดใหญ่ พื้นสำหรับอาคารขนาดใหญ่และไซโล เป็นต้น

3. ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะมัลต์ด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (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 และมอก.747-2531 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมผลิตเสาเข็ม เสาไฟฟ้า ท่อระบายน้ำ ฯลฯ

6. ตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 2.8-7.0 มิลลิเมตร ได้รับเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเลขที่ มอก.737-2549 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการก่อสร้างถนนอาคารผนังสำเร็จรูป ฯลฯ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์การตลาด

1. เนื่องจากบริษัทมีการผลิตและจำหน่ายสินค้าหลายชนิด โดยสินค้าแต่ละชนิดในกลุ่มเป้าหมายก็มีพฤติกรรม การซื้อหรือให้ความสำคัญในแต่ละด้านที่แตกต่างกันออกไป ทางบริษัทจะมีกลยุทธ์เข้าถึงลูกค้าและตอบสนองความต้องการของลูกค้าตามกลุ่มเป้าหมาย โดยใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกันออกไป เช่น กลุ่มรับเหมาให้ความสำคัญเรื่องราคาที่มีการกำหนดระยะเวลาสั้นไว้เป็นลำดับแรก ในขณะที่ลูกค้ากลุ่มยานยนต์ให้ความสนใจทางด้านคุณภาพก่อน
2. รักษาฐานลูกค้าเดิม โดยยอดขายแต่ละปีที่มาจากรู้จักเดิมมีไม่น้อยกว่า 70%
3. บริษัทส่วนใหญ่มุ่งให้ความสำคัญลูกค้าที่มีปริมาณการใช้มาก ๆ และให้ความสำคัญลูกค้าทั้งหมดที่มีการติดต่อกัน เช่น ให้บริการด้านการสอบเทียบเครื่องมือวัดต่างๆ ตลอดจนการสอบถามปัญหาการใช้ผลิตภัณฑ์และการบริการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาปรับปรุงการทำงานให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในคุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัทมากยิ่งขึ้น
4. การดำเนินงานของบริษัทผ่านการรับรองระบบคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001:2015 จากบริษัท เอสจีเอส(ประเทศไทย) จำกัด และการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001:2015 นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตยังผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) ของกระทรวงอุตสาหกรรม จึงให้ความมั่นใจด้านคุณภาพได้เป็นอย่างดี
5. สัดส่วนการขายลูกค้าของบริษัท 60% เป็นลูกค้าที่อยู่ตามภาคต่างๆ ของประเทศ จะมีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทั่วประเทศ เช่น การจัดกิจกรรมร่วมกันเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของช่องทางจำหน่ายทั่วประเทศที่มีอยู่



6. บริษัทมีนโยบายขยายสายผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่ให้มีสัดส่วนมากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินกิจการ อีกทั้งยังสามารถบริการลูกค้าโดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าหลายประเภทจากทางบริษัทและทางบริษัทก็สามารถขยายตลาดโดยอาศัยช่องทางตลาดที่มีอยู่ โดยไม่ต้องเพิ่มทรัพยากรหรือค่าใช้จ่ายเพิ่ม
7. บริษัทเน้นการพัฒนาความรู้ของบุคลากรในบริษัท เพื่อเสริมสร้างความรู้และความเข้าใจในการบริหารงานและการทำงาน และบริษัทมีการพัฒนาระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) เพื่อนำมาบริหารจัดการด้านกระบวนการผลิต เพื่อลดการสูญเสีย พร้อมทั้งใช้ระบบบริหารคุณภาพเพื่อผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพอย่างสม่ำเสมอตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ยังเน้นเรื่องการบริหารจัดการInventory เพื่อให้เกิดผลกำไรสูงสุดกับบริษัท

2.2.2 ประเภทลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าภายในประเทศและลูกค้าต่างประเทศซึ่งสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าตามกลุ่มสินค้าได้ดังนี้

กลุ่มสินค้าลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงและลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง(PC-Wire and PC-Strand)

กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. ลูกค้าภายในประเทศ

1.1 ภาคเอกชน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ95ของยอดขายลวดเหล็กแรงดึงสูง ประกอบด้วย

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

1.2 หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง ศูนย์ซ่อม สร้าง สะพานฯคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5 ของยอดขายลวดเหล็กแรงดึงสูง

2. ลูกค้าต่างประเทศ

2.1 จำหน่ายตรงสู่ผู้ใช้ลวดเหล็กของประเทศนั้น ซึ่งเป็นผู้นำลวดเหล็กไปใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีต เช่นโรงงานผลิตเสาเข็ม แผ่นพื้น เสาไฟฟ้าคอนกรีต

2.2 จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายประเทศนั้นๆ

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. ผู้รับเหมาก่อสร้างทาง
5. หน่วยงานราชการ
6. ผู้แทนจำหน่าย หรือร้านค้าวัสดุก่อสร้าง

กลุ่มสินค้าตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมตีเสริมคอนกรีต (Wire Mesh)

กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

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

ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับลูกค้าที่ทำธุรกิจติดต่อกันมาเป็นเวลานาน และมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาโดยตลอด ส่วนลูกค้าใหม่ของบริษัทนั้น จะเน้นเป้าหมายไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีความมั่นคงทางการเงินและมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

2.2.3 นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาโดยใช้วิธีต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus Margin) อย่างไรก็ตามในการกำหนดราคาขั้นสุดท้ายจะคำนึงถึงความต้องการในการบริโภคและสภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในแต่ละช่วง เนื่องจากอุตสาหกรรมเหล็กเป็นอุตสาหกรรมที่มีความผันผวนตามวัฏจักรของธุรกิจเป็นหลัก

2.2.4 การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

1. รักษาช่องทางการจำหน่ายสินค้า โดยรักษาระดับลูกค้าเดิมที่มีการสั่งซื้อลวดจากบริษัท ในปี 2561 และในปี 2562 บริษัทจะรักษายอดการสั่งซื้อสินค้า โดยที่ปริมาณการสั่งซื้อจะต้องไม่น้อยกว่าเดิม
2. เพิ่มยอดการขายสำหรับลูกค้าโครงการที่จะมีในอนาคต
3. จำหน่ายสินค้าโดยตรงให้กับลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย และ/หรือ จำหน่ายผ่านตัวแทน
4. เพิ่มช่องทางการจำหน่ายไปยังต่างประเทศให้มากขึ้น โดยจำหน่ายผ่านตัวแทน และ/หรือ จำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าเป้าหมาย

2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

โครงสร้างอุตสาหกรรมของบริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส์ จำกัด(มหาชน) (RWI)

อุตสาหกรรมลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงและลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง

(PC-Wire & PC-Strand)

ภาพรวมแนวโน้มการก่อสร้างในอนาคตมีทิศทางที่ดี โครงการก่อสร้างพื้นฐานของภาครัฐที่ออกมาส่งผลต่ออุตสาหกรรมของการก่อสร้างในทางดี แต่จากภาวะเศรษฐกิจโลกและภาวะเศรษฐกิจในประเทศยังไม่ดีขึ้นมาก ส่งผลให้ปี 2561 ตลาดรวมดีขึ้นเล็กน้อย ปัจจุบันมีผู้ผลิตลวดเหล็กแรงดึงสูงในประเทศมีทั้งหมด 15 ราย โดยบริษัทย่อยมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 12 จัดอยู่ในอันดับที่ 5 ของตลาดรวม

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน

- ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด

เนื่องจากเดิมธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นมากและต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตที่ซับซ้อน ถึงแม้ว่าปัจจุบันเครื่องจักรมีราคาถูกลงและเครื่องจักรเทคโนโลยีในการผลิตง่ายขึ้น การลงทุนในการซื้อเครื่องจักรทำได้ไม่ยาก แต่สินค้าชนิดนี้เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยและความคุ้นเคยในการใช้งาน จึงทำให้การเข้าตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ทำได้ยาก

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้า PCW&PCS มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยากสามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้ เพราะคุณภาพวัตถุดิบมีผลต่อสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตออกมาและยังมีผลต่อต้นทุนการผลิตด้วย

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

จากภาวะการณ์ก่อสร้างภาคเอกชนที่มีการชะลอตัว ในปี 2561 ทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้างลดลง ความต้องการลดเหล็กลงส่งผลต่อราคาสินค้า ทำให้ผู้ซื้อสินค้ามีอำนาจต่อรองสูง ขณะที่ครึ่งปีหลังโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐบาลมีมากขึ้น ทำให้มีการใช้สินค้าในภาครัฐบาลมากขึ้น ทั้งนี้งานโครงการจะสนใจคุณภาพของสินค้าและการส่งมอบเป็นหลัก

- **สินค้าทดแทน**

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

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

เนื่องจากภาวะก่อสร้างปี 2561 มีการชะลอตัว และโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐล่าช้ากว่าแผนเดิม ทำให้โรงงานหลายแห่งมีกำลังการผลิตมากกว่าความต้องการของตลาด จึงส่งผลให้มีการแข่งขันทางด้านราคาของผู้ผลิตสินค้าในประเทศรุนแรงมากประกอบกับมีการนำเข้าสินค้าประเภทนี้จากต่างประเทศ อย่างเช่น ประเทศจีน ซึ่งมีการผลิตลวด PCW&PCS ซึ่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ทำให้เกิดการแข่งขันมากขึ้น อนึ่ง ลินคาลวด PCW&PCS เป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัย คุณภาพต้องเป็นไปตามมาตรฐาน ทำให้ลวดที่นำเข้าจากต่างประเทศนั้นต้องมีการทดสอบและขออนุญาตนำเข้ามาจำหน่ายในประเทศ ขณะที่ลวดที่ผลิตในประเทศนั้นได้มาตรฐาน มอก. อยู่แล้ว สามารถผลิตและจำหน่ายได้ทันที และในกรณีลวด PCW&PCS ที่ผลิตในประเทศ เกิดปัญหาขึ้นจะสามารถแก้ปัญหาได้รวดเร็วกว่า มีสินค้าเปลี่ยนทดแทนให้ใช้ได้ทันที ด้วยเหตุผลทั้งหมดนี้สรุปได้ว่าการแข่งขันในกลุ่มผู้ผลิตภายในประเทศมีความรุนแรงมากกว่าการนำเข้าลวดจากต่างประเทศ

อุตสาหกรรมลวดสปริง (HDW)

ลวดสปริงเป็นลวดที่นำไปใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมที่นอน และสปริงต่างๆ จากที่ผ่านมาปริมาณการผลิตยานยนต์ มีอัตราการผลิตที่เพิ่มขึ้นตลอดและยังมีทิศทางที่ดีในอนาคต ซึ่งในอุตสาหกรรมยานยนต์ต้องการใช้ลวดสปริงที่มีคุณภาพดี มีการส่งมอบสินค้าตรงตามเวลาแต่ปัจจุบันลวดสปริงที่ใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ยังต้องนำเข้าจากต่างประเทศอยู่มาก หากลวดสปริงที่ผลิตในประเทศมีคุณภาพทัดเทียมลวดสปริงที่นำเข้าจากต่างประเทศ กลุ่มผู้ใช้สินค้าก็มีความยินดีที่จะสั่งซื้อลวดสปริงจากในประเทศมากกว่า

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน

- **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเครื่องจักรมากและต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตที่ทันสมัย และที่สำคัญสินค้านี้เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยและการทำงานที่ต้องการความแน่นอน อาทิ ชิ้นส่วนยานยนต์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ การให้ความรู้ด้านสินค้าแก่ผู้ใช้ ความคุ้นเคยในการใช้งาน ดังนั้น ถ้าใช้สินค้าของผู้ประกอบการรายใหม่ที่ยังไม่มีความชำนาญหรือประสบการณ์ในการผลิต กลุ่มผู้ใช้ก็ไม่ให้ความสนใจ เพราะกลุ่มผู้ใช้มีปัจจัยด้านราคารองลงมาจากด้านคุณภาพ แต่การลดราคาลงสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่จะไม่สำเร็จตลอดถ้าผู้ประกอบการรายเดิมเสนอราคาใกล้เคียงกัน การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่จึงทำได้ยาก อย่างไรก็ตาม สิ่งนี้สำคัญในการทำธุรกิจคือการสร้างความสัมพันธ์ให้ความใกล้ชิดกับลูกค้า มีการแนะนำและบริการหลังการขายที่ดี ให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องรวมกันไปด้วยเป็นสิ่งสำคัญมากกว่า

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบที่จะนำมาใช้ในการผลิตสินค้า HDW มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งมีมาตรฐานของวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตสินค้าที่ชัดเจน ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยาก สามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

กลุ่มผู้ใช้สินค้า HDW ส่วนใหญ่คำนึงถึงเรื่องคุณภาพสินค้าที่ผลิตออกมาและการส่งมอบเป็นสำคัญ ดังนั้นถ้าผลิตสินค้า HDW ที่ได้คุณภาพตามมาตรฐาน ตรงตามความพอใจของลูกค้า และมีการส่งมอบที่ตรงเวลา จะทำให้อำนาจการต่อรองของลูกค้ามีไม่มาก ถึงแม้จะมีสินค้านำเข้าจากต่างประเทศที่สามารถเข้ามาจำหน่ายได้แต่ผู้ซื้อที่มีความไม่สะดวกในด้านการเก็บวัตถุดิบไว้ในปริมาณมาก การส่งมอบที่ไม่เป็นไปตามกำหนดหรือสินค้าที่มีปัญหาการส่งมอบหรือการส่งสินค้าชดเชย รวมถึงความผันผวนของค่าเงินทำให้ผู้ใช้สินค้า HDW มีความต้องการสินค้าภายในประเทศมากกว่าสินค้านำเข้าจากต่างประเทศในคุณภาพเดียวกัน ถึงแม้จะมีราคาสูงกว่าเล็กน้อยก็ตาม

- **สินค้าทดแทน**

ในการผลิตสินค้า HDW ทางกลุ่มลูกค้ามีการกำหนดมาตรฐานไว้ เช่น ในอุตสาหกรรมยานยนต์ การซื้อลวด HDW ในการผลิตลวดสปริง จะกำหนดว่า Spec ลวดและเกรตว้วัตถุดิบเป็นอย่างไร และจะจัดหาซื้อวัตถุดิบได้จากแหล่งไหนจึงเป็นการเฉพาะเจาะจง ทำให้ลวดอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกันไม่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

จากภาวะอุตสาหกรรมยานยนต์ที่ขยายตัวอย่างมากและประเทศไทยเป็น 1 ใน 10 ของประเทศที่ประกอบยานยนต์มากประเทศหนึ่ง ทำให้อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ขยายตัวตามและขยายตัวอย่างต่อเนื่อง อุปสรรคที่สำคัญของธุรกิจนี้คือลูกค้ากลุ่มนี้จะพิจารณาจากคุณภาพที่คงที่ มีการผลิตที่ทันสมัยและพัฒนาอยู่ตลอดเวลา การส่งมอบสินค้าที่ตรงเวลาเป็นปัจจัยสำคัญในการซื้อ ทำให้คู่แข่งแต่ละรายต้องแข่งกับเทคโนโลยีที่คู่แข่งรายอื่นพัฒนาขึ้นใหม่ตลอดเวลาโดยเฉพาะคู่แข่งจากต่างประเทศ ซึ่งบางประเทศมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยเร็วกว่าบริษัท ทำให้คู่แข่งที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้รายได้พัฒนาการผลิตที่ซ้ำก็

จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจทันที แต่ถ้าสามารถพัฒนาสินค้าได้อย่างต่อเนื่องคู่แข่งในอุตสาหกรรมนี้ก็จะมีน้อยมากและจะเป็นผู้สามารถกำหนดราคาตลาดได้

อุตสาหกรรมลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (ลวดปลูก)และตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh)

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ

- **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้ามาดำเนินธุรกิจได้ไม่ยากในเรื่องการผลิตเพราะธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากและเทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตสินค้าสามารถสั่งซื้อได้ทั้งในประเทศหรือนำเข้าจากต่างประเทศก็ได้ แต่สิ่งที่สำคัญคือความสัมพันธ์ของลูกค้าที่มีกับคู่ค้า และปริมาณลูกค้าที่มีอยู่ทั่วประเทศ ปริมาณการใช้สินค้าต่อรายอาจจะมีไม่มากนัก แต่จำนวนลูกค้ามีจำนวนมาก ดังนั้นปัญหาของผู้ประกอบการรายใหม่คือต้องสามารถกระจายสินค้าให้ได้มากและรวดเร็วที่สุด ความได้เปรียบของบริษัทคือบริษัทมีเจ้าหน้าที่ดูแลลูกค้าอยู่ทั่วประเทศจึงสามารถกระจายสินค้าได้อย่างทั่วถึง อีกทั้งมีความสัมพันธ์กับลูกค้าที่ดีและยาวนานซึ่งในส่วนนี้หากเป็นผู้ประกอบการรายใหม่จะเป็นค่าใช้จ่ายที่สูง

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้ามีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศ ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยากสามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้ อีกทั้งราคาของผู้ขายวัตถุดิบในการผลิตลวดปลูกและตะแกรงลวดเหล็ก ไม่ว่าจะรายเล็กหรือรายใหญ่ ราคามีความแตกต่างกันน้อยเพราะวัตถุดิบมีคุณภาพที่ไม่แตกต่างกัน

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

จากสภาพการณ์ก่อสร้างในภาคเอกชนที่มีการชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง ในปี 2561 ทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้างมีปริมาณลดลง ความต้องการลวดเหล็กน้อยลง อีกทั้งสินค้าดังกล่าวมีผู้ผลิตอยู่จำนวนมาก จึงส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าทำให้ผู้ซื้อสินค้ามีอำนาจต่อรองสูงโดยเฉพาะกลุ่มผู้ใช้ในกรุงเทพฯ และปริมาณลวดอำนาจต่อรองของลูกค้ามีมากและจะน้อยลงตามระยะทางที่ห่างออกไป เนื่องจากความไม่สะดวกในการขนส่งกระจายสินค้าและความสัมพันธ์กับลูกค้าที่มีน้อย

- **สินค้าทดแทน**

สินลวดปลูกและตะแกรงลวดเหล็กเป็นสินค้าที่มีมาตรฐานอุตสาหกรรม การนำไปใช้ในผลิตภัณฑ์คอนกรีตมีมาตรฐานกำหนดไว้ อาทิ เสาค้ำคอนกรีต เสาค้ำไฟฟ้า การก่อสร้างถนน อาคาร ซึ่งในงานดังกล่าวมีการกำหนดและระบุให้ใช้วัตถุดิบลวดปลูกและตะแกรงลวดเหล็กเป็นส่วนประกอบและกำหนดค่ามาตรฐานไว้ด้วย ดังนั้นทำให้สินค้าอื่นที่จะมาทดแทนได้ อย่างเช่น เหล็กเส้น แต่เหล็กเส้นมีความไม่สะดวกในการใช้งานและในการก่อสร้างต้องการความรวดเร็วทำให้ไม่นิยมใช้สินค้านี้มาทดแทน

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

เนื่องจากภาวะก่อสร้างปี 2561 มีการชะลอตัวและโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐบาลล่าช้ากว่าแผนที่กำหนด กำลังการผลิตสินค้ามีความต้องการของตลาดจึงส่งผลให้มีการแข่งขันของผู้ผลิตสินค้าจากในประเทศทางด้านราคามีความรุนแรงการขยายตลาดทำได้ยากเพราะผู้ผลิตแต่ละรายพยายามรักษารฐานลูกค้าของตัวเองไว้อย่างเหนียวแน่น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

2.3.1 กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

บริษัทมีโรงงานตั้งอยู่เลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง ในปี 2561 มีกำลังการผลิตรวม 72,000 ตันต่อปี บริษัทใช้กำลังการผลิตจริงเฉลี่ยประมาณร้อยละ 70 ของกำลังการผลิตรวมต่อปี โดยจะดำเนินการผลิตอย่างต่อเนื่องประมาณ 20 ชั่วโมงต่อวัน

ในปี 2562 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 ขึ้นไปเป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตลวดอื่นๆ
- (3) ลวดเหล็ก LOW CARBON WIRE ROD ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 5.5 มิลลิเมตร ใช้ในการผลิตลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าด้วยอาร์คโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire หรือ GMAW)
- (4) ลวดเหล็ก LOW CARBON WIRE ROD ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 5.5, 7, 9 มิลลิเมตร สำหรับผลิตลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (ลวดปลอม) และตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh)

วัตถุดิบดังกล่าวข้างต้นไม่มีวัสดุอื่นทดแทน เนื่องจากเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าประเภทลวดเหล็กชนิดต่างๆ ไม่ได้เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เหมือนกับสินค้าประเภทอื่นๆ

ในปี 2561 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีการจัดหาจากต่างประเทศและภายในประเทศ โดยมีผู้จำหน่ายประมาณ 5 ราย บริษัทมีนโยบายกระจายความเสี่ยงภายใต้วิกฤตเพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าไม่มีการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต และในปี 2562 บริษัทมีนโยบายในการเพิ่มสัดส่วนที่มาจากผู้ผลิตภายในประเทศให้มากขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบที่มาจากอัตราแลกเปลี่ยน

2.3.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบจากกระบวนการผลิต ประกอบด้วยผลกระทบหลักดังต่อไปนี้คือ

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

บริษัทได้จัดให้มีการวัดผลและตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อม และผลกระทบจากกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี เพื่อลดผลกระทบและเปรียบเทียบผลการปฏิบัติจริงกับอัตราสูงสุดที่กฎหมายกำหนด โดยได้จ้างบริษัท แปซิฟิค แลบลอราทอรี จำกัด เพื่อตรวจวัดมลภาวะทางอากาศตามข้อกำหนดของคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมบริษัท โกลบอลยูทิลิตี้ เซอร์วิส จำกัดเพื่อตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งของโรงงานทุกๆ เดือน ตามข้อกำหนดของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยบริษัท เบตเตอร์เวลด์กรีน จำกัด(มหาชน) และ บริษัท ส.กนการจัดการสิ่งแวดล้อม จำกัด เพื่อกำจัดสิ่งปฏิกูลเพื่อให้ได้มาตรฐานตามเกณฑ์ของประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม

ผลการดำเนินการของบริษัท เพื่อป้องกันปัญหาผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม มีดังต่อไปนี้

- (1) มลภาวะทางอากาศ บริษัทได้มีการควบคุมโดยมีระบบบำบัดอากาศ (Scrubber) ทุกจุดที่เกิดมลภาวะทางอากาศ และทำการตรวจวัดตามที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนด โดยทำการตรวจวัดครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 19 และวันที่ 20 เมษายน 2561 และครั้งที่ 2 เมื่อวันที่ 30-31 ตุลาคม 2561 สรุปได้ดังนี้

	พารามิเตอร์	ระบบบำบัด	หน่วยวัด	ค่ามาตรฐาน	ค่าที่วัดได้
1. Air Emission Quality Monitoring	1) Hydrogen Chloride (HCl)	Scrubber	mg / m ³	200	7.098
	2) Phosphate	Scrubber	mg / m ³	-	0.104
	3) Sulfur Dioxide (SO ₂)	-	ppm	60	<1.3
	4) Carbon monoxide (CO)	-	ppm	690	30.80
2. Working Area Air Quality Monitoring	1) Hydrogen Chloride	Scrubber	mg / m ³	<2	0.044
	2) Benzene	-	mg / m ³	<0.5	0.036
	3) Lead (Pb)	-	mg / m ³	<0.05	-



	พารามิเตอร์	ระบบบำบัด	หน่วยวัด	ค่ามาตรฐาน	ค่าที่วัดได้
3. Sound Level Monitoring (8 ชม. การทำงาน)	8 hrs. (Working hours)				
	- 1stDrawing		dB(A)	<90	85.6
	- PCW 1		dB(A)	<90	82.4
	- PCW 2		dB(A)	<90	84.0
	- PCS 1		dB(A)	<90	80.3
	- PCS 2	-	dB(A)	<90	81.0
	- Wire Rod		dB(A)	<90	67.2
	- Wire Mesh		dB(A)	<90	80.9
	- Hard Drawn Wire		dB(A)	<90	75.8
- Pickling		dB(A)	<90	86.0	
4. Heat Stress Monitoring	- 1stDrawing				31.8
	- PCW 1				30.1
	- PCW 2				30.4
	- PCS 1				30.7
	- PCS 2	-			30.7
	- Wire Rod		องศาเซลเซียส	งานปานกลางไม่เกิน 32°C	31.2
	- Wire Mesh				31.9
	- Hard Drawn Wire				31.9
	- Pickling				31.8

(2) น้ำเสียจากการผลิต น้ำที่ใช้ในการผลิตจะนำมาบำบัดทางเคมีเพื่อให้คุณภาพน้ำอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนดก่อนที่จะปล่อยสู่แหล่งสาธารณะ เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2561 สรุปได้ดังนี้

พารามิเตอร์	ระบบบำบัดน้ำเสีย	ค่ามาตรฐานจากการนิคมฯ	ค่าที่วัดได้
1. pH	ผ่านระบบบำบัดทางเคมีของหน่วยงานเคมีและน้ำเสีย	5.5 – 9.0	7.4
2. Total Suspended Solids		≤200 mg / l	0.8
3. Total Dissolved Solids		≤3,000 mg / l	2,290
พารามิเตอร์	ระบบบำบัดน้ำเสีย	ค่ามาตรฐานจากการนิคมฯ	ค่าที่วัดได้
4. Oil & Grease	ผ่านระบบบำบัดทางเคมีของหน่วยงานเคมีและน้ำเสีย	≤ 10 mg / l	<5
5. Chemical Oxygen Demand		≤ 750 mg / l	16
6. Biology Oxygen Demand		≤500 mg / l	<2
7. Dissolved Oxygen		-	5.99
8. สี @ Original pH		≤600 ADMI	<10
9. สี @ pH 7.0		≤600 ADMI	15



(3) มลภาวะที่เกิดจากขยะและของเสียอุตสาหกรรม ของเสียอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นโรงงาน จะถูกนำมาคัดแยก และจัดเก็บอย่างเป็นสัดส่วนก่อนนำไปกำจัดอย่างถูกต้องตามประกาศการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

กากของเสีย	วิธีการกำจัด	บริษัทที่กำจัด	หมายเหตุ
1. ขยะมูลฝอยจากสำนักงาน	นำคัดแยกและเผา	เทศบาลมาบตาพุด	
2. เศษลวดและเศษโลหะ	- นำกลับไปหลอมใหม่ - นำกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่ด้วยวิธีอื่นๆ - คัดแยกประเภทเพื่อจำหน่ายต่อ	บริษัท ส.โชคชัย บจก. พีที ลัคกี้ รีไซเคิล	
3. ตะกอนจากการบำบัดน้ำเสีย	ปรับเสถียรและฝังกลบ	บมจ. เบตเตอร์ เวิลด์กรีน	อ้างอิงตาม ใบอนุญาตกรม โรงงานอุตสาหกรรม
4. ขยะอุตสาหกรรมอื่น ๆ (ฟอสเฟต, ผงสบู่, หลอดไฟ, เศษผ้าเปื้อนน้ำมัน, กากตะกอนน้ำ เสีย)			
5. กรด HCL เสื่อมสภาพ	นำกลับไปใช้ประโยชน์ใหม่	บจก.ส.กนกกสนจัดการ สิ่งแวดล้อม	
6. กรวดปนตะกั่ว	นำกลับไปใช้ประโยชน์ใหม่	บจก.จี เอสอีเลคทรอนิกส์	

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว สามารถสรุปได้ดังนี้

1) ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ผลิตลวดเหล็กแรงดึงสูง ลวดเชื่อมไฟฟ้าและลวดอื่นๆ ซึ่งต้องใช้วัตถุดิบเหล็กลวด (Wire Rod) เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต โดยวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีการจัดหาจากทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทมีการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่าย 5 รายทั้งที่ผลิตภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น จีน ญี่ปุ่น อินเดีย และยุโรป เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว โดยมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของราคาและปริมาณความต้องการ เพื่อนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อและบริหารจัดการวัตถุดิบคงคลังให้มีความเหมาะสมและให้สอดคล้องกับระยะเวลาการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท และช่วยให้สามารถบริหารต้นทุนได้ดีขึ้น และมีวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปเพียงพอต่อการผลิตและจำหน่ายให้ลูกค้า

1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

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

ดังนั้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้ทำสัญญาป้องกันความเสี่ยง (Hedging) กับสถาบันการเงินทันทีเมื่อยื่นเปิด L/C ซึ่งสัญญาได้ครอบคลุมสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศทั้งหมด ทำให้ปิดความเสี่ยงเรื่องผลกระทบของความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้หากค่าเงินบาทอ่อนตัวลงภายหลังจากวันที่ซื้อวัตถุดิบอีกทั้งทำให้ทราบต้นทุนของการนำเข้าวัตถุดิบที่แน่นอน

2) ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ความเสี่ยงจากการลงทุนในกองทุน

บริษัทได้นำเงินไปลงทุนในกองทุนของธนาคารแห่งหนึ่งที่มีสภาพคล่องสูง ซึ่งเป็นการลงทุนในตราสารหนี้ระยะสั้นทั้งในและต่างประเทศที่บริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าเป็นตราสารหนี้ที่มีคุณภาพ มีความเสี่ยงของการลงทุนในระดับต่ำได้รับผลตอบแทนที่แน่นอนและได้ดอกเบี้ยมากกว่าการฝากเงิน อีกทั้งยังสามารถขายได้ก่อนครบกำหนด และมีโอกาสได้กำไรจากการขาย



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินและกรรมสิทธิ์

รายการสินทรัพย์ถาวรของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2561 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-	526,988.-
2. อาคารโรงงาน และส่วนปรับปรุง	อาคาร 7 หลังและส่วน ปรับปรุงอาคารโรงงาน ที่ตั้งอุตสาหกรรม มาบตาพุดเลขที่ 5 ถนนไอ-5 ต. มาบตาพุด อ.เมืองจ. ระยอง 21150	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	16,213,111.-
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์		บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	207,775,846.-
4. อุปกรณ์สำนักงาน		บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	2,581,223.-
5. ยานพาหนะ		บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	4,002,655.-



4.2 สิทธิประโยชน์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีรายการสิทธิประโยชน์ไม่มีตัวตนสุทธิเท่ากับ 0.19 ล้านบาท โดยรายการดังกล่าวคือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งได้แก่โปรแกรมบัญชี Enterprise Resource Planning

4.3 สัญญาที่เกี่ยวข้อง

4.3.1 สัญญาเช่าที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรม

คู่สัญญา	:	การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“ผู้ให้เช่า”) บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
ทรัพย์สินที่เช่า	:	นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดเลขที่ 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 จะต้องแจ้งความประสงค์เป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบโดยผู้ให้เช่าจะพิจารณาให้เช่าต่ออีก 20 ปีตามอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขที่ผู้ให้เช่าได้กำหนด
อัตราค่าเช่า	:	41,503 บาท ต่อปี (คำนวณอัตราค่าเช่าตามพื้นที่ต่อเนื้อที่หนึ่งไร่โดยเศษของไร่ให้คำนวณตามส่วน) ซึ่งสามารถปรับอัตราค่าเช่าได้ทุกระยะ 10 ปี ในอัตราไม่เกินร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่า ณ ขณะนั้น

4.3.2 สัญญาซื้อขายก๊าซ

คู่สัญญา	:	บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (“ปตท.”) บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้ซื้อ”)
ระยะเวลาของสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2548 จนสิ้นสุดเมื่อผู้ซื้อได้ซื้อก๊าซครบเป็นระยะเวลา 10 ปี (สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559) และมีการต่ออายุได้ในปีต่อไป
รายละเอียดสัญญา	:	ปตท. ขายก๊าซให้แก่ผู้ซื้อเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตสวดเหล็กภายในโรงงาน
อัตราค่าตอบแทน	:	คำนวณราคาก๊าซตามที่กำหนดบวกด้วยค่า Demand Charge



4.3.3 สัญญาให้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม

คู่สัญญา	: บริษัท ไวร์เลส ซิสเต็มส์ จำกัด (“ผู้ให้บริการ”) บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้รับบริการ”)
เลขที่สัญญา	: WS 07/2561
ระยะเวลาของสัญญา	: สัญญาให้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมฉบับนี้ มีกำหนดระยะเวลา 36 เดือน นับแต่วันที่รับมอบอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม (1 กรกฎาคม 2561 – 30 มิถุนายน 2564) การบอกเลิกสัญญาโดยไม่มีสัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดสัญญาจะต้องได้รับความยินยอมจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย
รายละเอียดสัญญา	: ผู้รับบริการประสงค์จะใช้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมเพื่อดำเนินธุรกิจทั้งนี้การให้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมหมายถึงอุปกรณ์สื่อสารเพื่อใช้ในการรับ-ส่งข้อมูลภาพและเสียงที่จำเป็นต่อการให้บริการสื่อสารรวมถึงการบริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงซึ่งหมายถึงวงจรสื่อสารเพื่อใช้ในการรับส่งข้อมูลภาพและเสียงของ UIH ทั้งนี้ผู้ให้บริการได้ตกลงทำการติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมตามสัญญาฉบับนี้ โดยมีสถานที่ติดตั้งอุปกรณ์ดังต่อไปนี้ <ol style="list-style-type: none">1) สำนักงานกรุงเทพมหานคร ที่ตั้งเลขที่ 1011 อาคารศุภาลัย แกรนด์ ทาวเวอร์ ชั้น 17 ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 101202) สำนักงานมาบตาพุด ที่ตั้งเลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21150
อัตราค่าตอบแทน	: อัตราค่าบริการต่อเดือนจำนวน 31,775.70 บาท



4.4 กรมธรรม์ที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีกรมธรรม์ประกันภัยที่มีผลบังคับใช้ดังนี้

4.4.1 กรมธรรม์ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน

คู่สัญญา	:	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)
เลขที่กรมธรรม์	:	618-01551-359
ประเภทกรมธรรม์	:	ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน
ทรัพย์สินเอาประกัน	:	1) สิ่งปลูกสร้างตัวอาคารทุกหลัง (ไม่รวมฐานราก) รวมส่วนปรับปรุงและต่อเติม อาคารงานระบบสาธารณูปโภคต่างๆรวมเฟอร์นิเจอร์เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆเครื่องใช้สำนักงานอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ 2) สต็อกสินค้าวัตถุดิบสินค้าระหว่างผลิตและสินค้าสำเร็จรูป 3) เครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆรวมทั้งส่วนควบและอะไหล่ 4) ระบบก๊าซธรรมชาติ
ที่ตั้งทรัพย์สิน	:	เลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง
ระยะเวลา	:	ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2561 ถึงวันที่ 27 มีนาคม 2562
วงเงินคุ้มครอง	:	462,083,217.00 บาท
ผู้รับผลประโยชน์	:	บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน)

4.4.2 กรมธรรม์การประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่ม

คู่สัญญา	:	บริษัท ชีบ์ สามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน)
เลขที่กรมธรรม์	:	APA-B03733
ประเภทกรมธรรม์	:	ประกันภัยอุบัติเหตุ
ข้อตกลงคุ้มครอง	:	1) การเสียชีวิตสูญเสียอวัยวะสายตารับฟังการพูดออกเสียงหรือทุพพลภาพถาวร 2) การรักษาพยาบาลต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้ง
ที่ตั้งผู้ถือกรมธรรม์	:	เลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง
ระยะเวลา	:	ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561
เบี้ยประกันภัยรวม	:	64,313.-บาท
ผู้รับผลประโยชน์	:	กองมรดกของผู้เอาประกันภัยแต่ละบุคคล



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีที่อาจมีผลกระทบต่ออันดับต่อสินทรัพย์ของบริษัทมากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

- ไม่มี -

5.2 คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินเป็น ตัวเลขได้

- 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) ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์คโดยมีก๊าซปกคลุม (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	:	<u>สำนักงานใหญ่ และโรงงานผลิต</u> เลขที่ 5 นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ถนนไอ-ห้า ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง ระยอง จังหวัดระยอง
โทรศัพท์	:	038-684-522-7
โทรสาร	:	038-684-490 <u>สำนักงานสาขา</u> เลขที่ 1011 ชั้น17 อาคารศุภาลัย แกรนด์ ทาวเวอร์ ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	:	0-2049-1001-4
โทรสาร	:	0-2049-1005-6
เว็บไซต์	:	www.rwi.co.th



จำนวนหุ้นที่จำหน่าย : ทุนจดทะเบียน 450,000,000 บาท และทุนชำระแล้ว 318,182,593 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 636,365,186 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 : - ดร.สุวิจชัย เมฆะอำนวยการ
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6638 และ/หรือ
- นายชวลา เทียนประเสริฐกิจ
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4301 และ/หรือ
- ดร.เกียรตินิยม คุณดีสุข
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4800 และ/หรือ
- นายวัลลภ วิไลวรวิทย์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6797
บริษัท ดีลอยท์ ฮูซ โรม์ทูล์ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด
เอไอเอ สาทร์ ทาวเวอร์ ชั้น 23-27
เลขที่ 11/1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทรกรุงเทพฯ
10120
โทรศัพท์ : 02 034-0000 โทรสาร : 02 034 0100

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-