

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

ส่วนที่ 1 : 1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ร็อกเวิร์ธ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจโดยเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน การค้า “ROCKWORTH” โดยจัดจำหน่ายทั้งภายในประเทศประมาณร้อยละ 90 และจัดจำหน่ายไปยังต่างประเทศร้อยละ 10 ทั้งนี้การจัดจำหน่ายภายในประเทศจะเป็นการจัดจำหน่ายไปยังผู้ใช้โดยตรง โดยผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายขายตรง การขายผ่านโชว์รูม และตัวแทนจำหน่ายทั้งในกรุงเทพฯและในต่างจังหวัด ซึ่งมีโชว์รูมจัดจำหน่ายอยู่ 3 แห่ง ได้แก่ โชว์รูมอโศก-ดินแดง (สำนักงานใหญ่) โชว์รูมเซ็นทรัลเวิลด์ และโชว์รูมในจังหวัดสุราษฎร์ธานี สำหรับในต่างประเทศจะเป็นการจัดจำหน่ายโดยผ่านตัวแทน ได้แก่ ประเทศบรูไน อินโดนีเซีย มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ ลาว เวียดนาม พม่า แคมโบเดีย เป็นต้น ทั้งนี้มีการจัดจำหน่ายไปยังลูกค้าโดยตรงในบางประเทศ ปัจจุบันบริษัทฯ มีโรงงานผลิตสินค้าตั้งอยู่ที่นครอุตสาหกรรมบางปะอิน มีคลังเก็บสินค้าตั้งอยู่ที่นครอุตสาหกรรมนวนคร และโรงงานผลิตสินค้าที่เมือง Chennai ประเทศอินเดียโดยเริ่มเปิดดำเนินการเมื่อเดือนธันวาคม 2555 ที่ผ่านมา เพื่อรองรับตลาดในประเทศอินเดีย

ส่วนที่ 1 : 2 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท : บริษัท ร็อกเวิร์ธ จำกัด (มหาชน)
: ROCKWORTH PUBLIC COMPANY LIMITED

ที่ตั้งสำนักงานบริษัท : 294-300 ถนนอโศก-ดินแดง แขวงบางกะปิ
เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์ 0-2246-8888
โทรสาร 0-2247-8899

ประเภทธุรกิจ : อุตสาหกรรมผลิตเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน โดยจัดจำหน่าย
ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

Website : www.rockworth.com

E-mail : sales@rockworth.com
intlsales@rockworth.com

ส่วนที่ 1 : 3 ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

บริษัท ประกอบธุรกิจโดยส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะผลิตสินค้าตามคำสั่งของลูกค้า ปัจจุบันบริษัทฯ มีลูกค้าหลายรายที่เป็นงานโครงการ ซึ่งมียอดขายประมาณ 40% ของยอดขายรวม ที่ผ่านมามีบริษัท มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาโดยตลอด ทำให้การสั่งซื้อหลายรายเป็นไปในลักษณะต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามเนื่องจากธุรกิจนี้มีผู้ประกอบการที่เป็นคู่แข่งกันโดยตรงกับบริษัทหลายราย ดังนั้นจึงมีโอกาสที่ลูกค้าจะหันไปซื้อสินค้าบางส่วน หรือทั้งหมดจากคู่แข่งกัน ซึ่งทำให้บริษัทฯ จะต้องสูญเสียรายได้ไป และหากบริษัทฯ ไม่สามารถหาลูกค้ามาทดแทนได้ อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในระยะยาวได้ แต่อาจทดแทนได้ถ้าสามารถขยายตลาดต่างประเทศซึ่งจะทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

- ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ในปี 2556 อัตราดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์ยังคงที่ จึงไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและกระแสเงินสดของบริษัทฯ แม้ว่าบริษัทฯ มีเงินกู้ยืมระยะยาวและเป็นเงินเกินบัญชีอยู่จำนวนหนึ่ง แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯ เห็นว่าอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวยังเป็นความเสี่ยงที่ยังอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งบริษัทฯ สามารถบริหารและลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในด้านอื่นได้

- ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ค่าเงินบาทในปี 2556 เคลื่อนไหวอยู่ระหว่าง 31-32 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐฯ เมื่อเทียบกับปี 2555 ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 31.5 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐฯ แต่อย่างไรก็ตามความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนของบริษัทฯ มิได้มีสาระสำคัญมาก เนื่องจากบริษัทฯ มีสินทรัพย์และหนี้สินที่เป็นเงินตราต่างประเทศที่มีกำหนดชำระภายใน 1 ปี ในมูลค่าที่ใกล้เคียงกัน อีกทั้งบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนไว้ตลอดมา

- ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

ความเสี่ยงในการให้สินเชื่อของบริษัทฯ นั้นยังถือว่าอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำ เนื่องจากลูกหนี้ของบริษัทฯ มีหลากหลายและมีจำนวนมาก อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีการตรวจเช็คเครดิตลูกค้าก่อนสำหรับลูกค้าโครงการที่มีมูลค่าการสั่งซื้อและลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะมีความสามารถในการชำระเงิน

3.3 ความเสี่ยงด้านบุคลากร

จากการที่รัฐบาลมีนโยบายการปรับค่าแรงเป็น 300 บาท เท่ากันทั่วประเทศ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นผลให้มีแรงงานเข้าสู่ตลาดแรงงานมากขึ้นทั้งคนไทยและคนต่างชาติที่เข้ามารับจ้างทำงานในประเทศไทย เป็นผลให้บริษัทฯ สามารถรับและเพิ่มบุคลากรได้อย่างเพียงพอ โดยไม่มีความเสี่ยงด้านบุคลากร

ในส่วนพนักงานออฟฟิศสำนักงานใหญ่ เนื่องจากที่ตั้งสำนักงานใหญ่อยู่ในเขตใจกลางเมืองธุรกิจ และอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าใต้ดินพระราม 9 เป็นผลให้มีผู้สมัครงานสนใจเข้าร่วมงานกับบริษัทฯ อย่างเพียงพอ

ส่วนที่ 1 : 4 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

4.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท ร็อกเวลล์ จำกัด (มหาชน) เป็นหนึ่งในกลุ่มบริษัทภายใต้การก่อตั้งของ นายชัชวาล พงษ์สุทธิมนัส และ นายสุรพงษ์ สิทธานุกูล โดยเริ่มประกอบธุรกิจเมื่อปี 2515 บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน บริษัทฯ ได้สร้างโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ชื่อ บริษัท ร็อกวูด จำกัด โดยถือหุ้น 99.99% เพื่อเป็นฐานการผลิตเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน (เมื่อ 1 มกราคม 2545 ได้หยุดดำเนินการบริษัท ร็อกวูด จำกัด และได้โอนย้ายพนักงานและทรัพย์สินมาดำเนินการที่ บริษัท ร็อกเวลล์ จำกัด (มหาชน) แห่งเดียว) ทั้งนี้ในปี 2537 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 100 ล้านบาท และได้ทำการจดทะเบียนแปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด และได้รับอนุญาตให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปีเดียวกัน

ปัจจุบันบริษัท ร็อกเวลล์ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจเฟอร์นิเจอร์สำนักงานแบบครบวงจรครอบคลุมทั้งเฟอร์นิเจอร์ลอยตัว และยังขยายธุรกิจด้วยการสร้างพันธมิตรเพื่อเป็นผู้ให้บริการแบบครบวงจร (Total Office Furniture Solution) โดยบริษัทฯ ได้สร้างพันธมิตรกับบริษัทชั้นนำทั้งในและต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยผ่านทีมงานขายตรงโครงการ เครือข่ายโชว์รูม และตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ รวมทั้งการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขาย

4.2 การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

บมจ. ร็อกเวิร์ท	
ธุรกิจ	เฟอร์นิเจอร์สำนักงาน
กำลังการผลิต	1,200 ล้านบาทต่อปี
ผลิตภัณฑ์หลัก	Office Systems Furniture
ตราสินค้า	ROCKWORTH
นโยบายหลักในการดำเนินงาน	● ให้ความสำคัญกับลูกค้า โดยมุ่งมั่นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสามารถแข่งขันได้ และให้บริการที่ดีตรงต่อความต้องการของลูกค้า ● เป็นบริษัทที่มีรายได้เป็นอันดับหนึ่งในธุรกิจ Office Furniture ของประเทศไทย โดยมีรายได้จากการส่งออกไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ● พัฒนาศักยภาพบุคคลให้มีความรู้ และมีการบริหารจัดการความรู้อย่างมีประสิทธิภาพ ● เน้นการพัฒนาระบบงานอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีและสภาวะแวดล้อมอื่นๆ ● สนับสนุนและส่งเสริมระบบการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

4.3 รายละเอียดผลิตภัณฑ์ของบริษัท

Office Systems Furniture (Total Office Solutions) ;

- Freestanding Systems
- Desking Systems
- Executive Desking
- Demountable Wall and Storage Systems
- Panel Systems
- Conference Tables
- Filling and Storages

- Seating , Sofa and Lounge
- Office Complements

***Open Plan Office Systems Furniture**

บริษัทฯ เป็นผู้นำระบบเฟอร์นิเจอร์สำนักงานสมัยใหม่ ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของสำนักงานได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์ภายใต้นโยบายการออกแบบเพื่อตอบสนองการใช้งานในสถานที่จริง “Human, Space, and Technology” ไม่ว่าจะเป็นระบบผนังสำเร็จรูป ฉากกั้นห้อง ซึ่งสามารถร้อยสายไฟได้อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งสามารถปรับเปลี่ยนเพิ่มเติมได้ง่าย และ Desking Systems โต๊ะทำงานที่สามารถปรับเปลี่ยนเป็น Workstation ได้ รวมทั้งเก้าอี้หลากหลายรูปแบบต่างๆ

4.4 โครงสร้างรายได้

บริษัทดำเนินกิจการในส่วนงานทางธุรกิจเดียวคือการผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ โครงสร้างรายได้ทางภูมิศาสตร์ แบ่งเป็นการขายภายในประเทศและต่างประเทศ ข้อมูลโครงสร้างรายได้แยกตามภูมิศาสตร์มีดังต่อไปนี้

	2554		2555		2556	
	รายได้	รายได้	รายได้	%	รายได้	%
ขายในประเทศ	498	678	678	73	721	93
ขายต่างประเทศ	185	73	73	27	54	7
รวม	683	751	751	100	775	100

ส่วนที่ 1 : 5 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

5.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

เฟอร์นิเจอร์สำนักงาน (Office Systems Furniture) รายละเอียดสินค้าจะประกอบด้วย โต๊ะทำงาน (Freestanding Desking) ตู้เก็บเอกสาร (Storages and Cabinets) เก้าอี้ทำงาน (Seating) และฉากกั้นห้อง (Wall Systems) ฉากกั้นเพื่อแบ่งสัดส่วนเนื้อที่การทำงาน (Desking Systems / Workstation) รวมถึงผนังสำเร็จรูป (Panel Systems / Workstation) ลักษณะของผลิตภัณฑ์จะเป็นการผสมผสานระหว่างงานเหล็กขึ้นรูป และแผ่นไม้ Particle Board และ MDF ที่ปิดผิวด้วย Melamine, High pressure Laminates และ Veneer ลักษณะของเฟอร์นิเจอร์สำนักงานจะเน้นที่ความเป็น Office Systems Furniture ระบบ Knocked down ที่มีความทันสมัยสำหรับสำนักงานสมัยใหม่ (Office Automation) โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็น ลูกค้างานโครงการ ได้แก่ สถาปนิก ผู้ออกแบบตกแต่ง และเจ้าของโครงการ ผู้รับเหมาโครงการ ราชการ เจ้าของธุรกิจในระดับกลางและตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ โดยผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของบริษัทฯ จัดจำหน่ายภายใต้ Brand “ROCKWORTH”

นอกจากนี้ ทางบริษัทฯ ได้นำเข้า ผลิตภัณฑ์ได้ลิขสิทธิ์ และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์สำนักงานชั้นนำแต่ผู้เดียวในประเทศไทย ภายใต้เครื่องหมายการค้า Allsteel จากประเทศสหรัฐอเมริกา, Sinetica จากประเทศอิตาลี, Colebrook Bosson Saunders (CBS) จากประเทศอังกฤษ, และ A&H Meyer จากประเทศเยอรมัน ซึ่งมีส่วนช่วยเสริมและพัฒนาด้านการออกแบบ เทคนิคการผลิต ตลอดจนมาตรฐานคุณภาพ และภาพพจน์ของผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่บริษัทฯ ผลิตออกจำหน่ายเองด้วย

5.2 ตลาดและการแข่งขัน

- ภาพรวมของตลาด และสภาวะของการแข่งขัน

ตลาดเฟอร์นิเจอร์สำนักงานในภาพรวมยังคงมีอัตราส่วนขยายตัวเพิ่มขึ้น ที่ตอบรับกับการเตรียมตัวเข้าสู่ประชาคมอาเซียนในปี 2558 ประเทศไทยมีประเทศต่างๆ สนใจเข้ามาลงทุนเพิ่มขึ้น ทำให้ความต้องการของตลาดเฟอร์นิเจอร์สำนักงานขยายตัว

สำหรับการเปิดขอบเขตแนวการค้าเสรีอาเซียน(AFTA) และประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ทำให้มีผลิตภัณฑ์จากประเทศเพื่อนบ้าน เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย เข้ามาแข่งขันทำให้ภาวะของการแข่งขันเข้มข้นมากยิ่งขึ้น

- ลักษณะอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์สำนักงานตลาดจะแบ่งเป็น 4 ระดับ ตลาดระดับล่าง ตลาดระดับกลาง-ล่าง ตลาดระดับกลาง-บน และตลาดระดับบน

ตลาดระดับล่าง ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุด จะมีผู้ประกอบการที่อยู่ในตลาดนี้มากมาย ส่วนใหญ่จะไม่เป็นสินค้า Office System แต่จะเน้นเป็นสินค้าแต่ละชนิด เช่น โต๊ะทำงาน ตู้เอกสาร เก้าอี้ และ Partition เป็นส่วนประกอบเล็กน้อย แต่สินค้าหลักจะเป็นโต๊ะ ตู้เอกสาร และเก้าอี้ ที่เลือกใช้วัสดุและอุปกรณ์ที่มีคุณภาพต่ำ และราคาขายค่อนข้างต่ำ

ตลาดระดับกลาง-ล่างเป็นตลาดที่มีขนาดรองลงมาจากตลาดล่าง จะมีผู้ประกอบการที่อยู่ในตลาดนี้ค่อนข้างมาก ส่วนใหญ่จะไม่เป็นสินค้า Office System แต่จะเน้นเป็นสินค้าแต่ละชนิด เช่น โต๊ะทำงาน ตู้

เอกสาร เก้าอี้ และ Partition เป็นส่วนประกอบเล็กน้อย แต่สินค้าหลักจะเป็นโต๊ะ ตู้เอกสาร และเก้าอี้ แต่ลูกค้าในระดับนี้จะให้ความสำคัญกับการเน้นที่ภาพลักษณ์ และความทันสมัย สวยงาม แต่มีงบประมาณไม่สูงมาก

ตลาดระดับกลาง-บน เป็นตลาดที่มีขนาดรองลงมาจากตลาดกลาง-ล่าง ซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะอยู่ในตลาดนี้ จะมีภาคธนาคาร การเงิน อุตสาหกรรมสื่อสาร และบริษัทข้ามชาติต่างๆ ที่ให้ความสำคัญกับ Systems Furniture ที่ต้องสนองกับระบบ Office Automation ภายในองค์กร เน้นที่ภาพลักษณ์ และความทันสมัย สวยงาม

ตลาดระดับบน จะมีขนาดค่อนข้างเล็ก ประมาณร้อยละ 5.8 ของตลาดโดยรวม ตลาดนี้จะประกอบด้วยบริษัทข้ามชาติ และบริษัทร่วมลงทุน ที่ต้องใช้สินค้านำเข้าจากต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นประเทศสหรัฐอเมริกา หรือกลุ่มประเทศในยุโรป จะเป็นสินค้า Premium Grade ราคาค่อนข้างสูงมาก ใช้ระยะเวลาส่งสินค้าที่ยาวนาน

- **คู่แข่ง**

ปัจจุบันธุรกิจเฟอร์นิเจอร์สำนักงานมีผู้ผลิตและผู้จำหน่ายจำนวนมาก ซึ่งคุณภาพของสินค้าที่จัดอยู่ในธุรกิจประเภทนี้มีหลายระดับ สำหรับตลาดระดับกลางและตลาดระดับบน ซึ่งถือได้ว่าเป็นตลาดแข่งขันของบริษัทฯ จะมีผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายหลักอยู่ประมาณ 9 รายการ ดังนี้

บริษัท โมเดิร์นฟอร์ม จำกัด (มหาชน)

บริษัท โลจิก้า จำกัด

บริษัท โมเบล จำกัด (ผู้ผลิตสินค้าเยื่อ แพร่คัตก้า)

บริษัท เพอร์เฟค จำกัด

บริษัท Bristol จากประเทศมาเลเซีย

บริษัท Merryfair จากประเทศมาเลเซีย

บริษัท Dietham จากประเทศมาเลเซีย

บริษัท Eurochair จากประเทศมาเลเซีย

บริษัท Technigroup จากประเทศสิงคโปร์

- **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สำหรับผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์สำนักงาน ได้แก่ ลูกค้างานโครงการ ซึ่งจะเป็นกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-บน และระดับบน ซึ่งมีกำลังซื้อ มีความต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ และต้องการเฟอร์นิเจอร์สำนักงานที่เป็นระบบ ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบได้ง่าย และสอดคล้องกับอุปกรณ์สำนักงานสมัยใหม่ นอกจากนี้ยังต้องการความรวดเร็วในการส่งมอบสินค้าที่มีจำนวนมากในระยะเวลาอันสั้น

รวมไปถึงการบริการที่ดีก่อนและหลังการขาย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่สำคัญ ได้แก่ กลุ่มสถาบันการเงิน บริษัท ประกันชีวิต บริษัทประกันภัย กลุ่มบริษัทสื่อสาร และรัฐวิสาหกิจที่มีรายได้ทำกำไร เป็นต้น

5.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

- **โรงงานผลิตสินค้า**

ในการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท บริษัทฯ ได้ดำเนินการผลิตสินค้าเองโดยใช้โรงงานของบริษัทฯ ที่ตั้งอยู่บนเนื้อที่ 19-3-08 ไร่ ในนิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน เป็นสถานที่ในการผลิต, ประกอบ, บรรจุหีบห่อ และจัดเก็บในคลังสินค้า ซึ่งปัจจุบันคลังสินค้าของบริษัทฯ มีอยู่ 2 แห่ง ดังนี้

นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน 681 นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน หมู่ที่ 2 ตำบลคลองจิก อำเภอ
บางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13160

นิคมอุตสาหกรรมนวนคร 101/62/1, 3 นิคมอุตสาหกรรมนวนคร กม. 46 ถนนพหลโยธิน ตำบล
คลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 10120

- **กำลังการผลิตรวม**

กำลังการผลิตสินค้ารวมของบริษัทฯและบริษัทย่อยมีดังนี้

กำลังการผลิตเต็มที	ผลิตโดย	จำนวน (หน่วย/วัน)	
เก้าอี้สำนักงาน	บมจ. ร็อกเวิร์ท	200	ตัว
ฉากกั้นห้อง (เหล็ก)	บมจ. ร็อกเวิร์ท	500	แผง
โต๊ะ	บมจ. ร็อกเวิร์ท	250	ตัว
ตู้	บมจ. ร็อกเวิร์ท	200	ใบ
ผนังกั้นห้อง (ไม้)	บมจ. ร็อกเวิร์ท	100	แผง
กล่องลิ้นชัก แผ่นหน้าโต๊ะ	บมจ. ร็อกเวิร์ท	180	หน่วย

- **วัตถุดิบ**

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์สำนักงานที่ทำด้วยไม้ เช่น โต๊ะ ตู้เอกสาร และผนังกั้นห้อง จะใช้แผ่นไม้พาร์ติเคิลบอร์ด (Particle board) ไม้วีเนียร์ (Veneer) เคมีภัณฑ์ และอุปกรณ์ต่างๆ (Fitting) ในส่วนเก้าอี้สำนักงาน ฉากกั้นห้องจะใช้วัตถุดิบที่เป็น เหล็ก ผ้า และอุปกรณ์ แหล่งวัตถุดิบโดยทั่วไปจะจัดหาได้โดยง่าย เนื่องจากวัตถุดิบเกือบทั้งหมดจะเป็นวัตถุดิบที่จัดหาได้จากภายในประเทศประมาณร้อยละ 90 ในปัจจุบันมีผู้ผลิตภายในประเทศอยู่หลายราย ซึ่งมีกำลังการผลิตทั้งหมดเพียงพอต่อความต้องการนำไปผลิตเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน

ส่วนที่ 1 : 6 การวิจัยและพัฒนา

ทางบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยได้เน้นในเรื่องของการพัฒนาบุคลากรร่วมกับทางแผนกพัฒนาการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้วิศวกร, สถาปนิก, นักออกแบบสินค้า และเจ้าหน้าที่ต่างๆ ได้มีความรู้ความสามารถที่เหมาะสมถูกต้อง สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานจริงได้ ภายใต้นโยบายตามสโลแกน “Human, Space, and Technology” ซึ่งเป็นนโยบายที่พัฒนาต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2548 ถึงในปัจจุบันและในอนาคต นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในด้านการพัฒนาระบบการทำงาน ทางบริษัทฯ ได้พัฒนาระบบการบริหารจัดการฐานข้อมูลในเชิงอุตสาหกรรมภายใต้ชื่อ Product Data Management (PDM) อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เพื่อเตรียมความพร้อมกับการนำข้อมูลทั้งหมดไปใช้ในการผลิตในต่างประเทศ ซึ่งถือเป็นระบบที่มีเสถียรภาพและมีชื่อเสียงอย่างมากในการบริหารจัดการข้อมูลเชิงวิศวกรรม เพื่อสร้างความแม่นยำในการจัดเก็บและเข้าถึงโดยง่าย โดยคำนึงถึงลูกค้าภายในและภายนอกให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ความสามารถโดยรวมของ PDM นอกจากจะช่วยจัดเก็บ ควบคุมข้อมูล บริหารและจัดการข้อมูลแล้ว ด้วยความสามารถที่ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อรองรับงานทางด้านวิศวกรรมโดยตรง จึงมีระบบควบคุมการเดินเอกสาร (Workflow) เพื่อให้เกิดการทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีระบบค้นหาข้อมูลหรือเอกสาร ที่มีประสิทธิภาพสูงอีกด้วย และที่สำคัญยิ่งคือระบบความปลอดภัยของฐานข้อมูลซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญยิ่งภายในองค์กร ด้านการทำงานร่วมกับคู่ค้าชั้นนำจากต่างประเทศนั้น ทำให้งานด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ก้าวไปข้างหน้าอย่างมาก เพราะเป็นการเรียนรู้ของบุคลากรโดยตรงจากประสบการณ์ทำงานจริง

6.1 กลยุทธ์ด้านการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใน

กลยุทธ์ด้านการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายในโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ดังนี้

- PRODUCT RESEARCH มีการริเริ่มในความร่วมมือกับบริษัทผู้นำของโลกในต่างประเทศในธุรกิจประเภทเดียวกัน ในการทำวิจัยต่างๆ เพื่อตอบสนองต่อการพัฒนาสินค้าและความรู้ที่ยั่งยืน และหาข้อมูลจากแหล่งข้อมูลในต่างประเทศเพื่อให้ทราบถึงแนวคิดและวิธีการของการนำสินค้าไปใช้ในสถานการณ์ต่างๆ
- NEW PRODUCT DESIGN CONCEPT มีการปรับเปลี่ยนแนวความคิดในการออกแบบสินค้าเพื่อให้สามารถตอบสนองการทำงานจริงได้อย่างสูงสุดนั่นคือ (1) จะต้องเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่สามารถเพิ่มศักยภาพการทำงานของผู้ใช้งาน (2) จะต้องสามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการจัดวางเฟอร์นิเจอร์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดนั่นคือการประหยัดพื้นที่ และ (3) จะต้องสามารถรองรับความก้าวหน้าของเทคโนโลยีต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับการทำงาน
- COMMONALITY คือ การใช้องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ร่วมกัน (Common Parts) ในผลิตภัณฑ์รุ่นต่างๆ ที่มีฟังก์ชันเหมือนหรือใกล้เคียงกันเพื่อให้การผลิตสะดวกลดเวลาในการปรับตั้งเครื่องมือเครื่องจักร
- INTERNATIONAL STANDARD OF ENGINEERING DATE AND DOCUMENT การควบคุมการทำเอกสารให้เป็นสากลเพื่อนำเอกสารและวิธีการไปใช้ทำการผลิตได้ในต่างประเทศ
- DESIGN FOR MANUFACTURING (DFM) คือ การออกแบบผลิตภัณฑ์และองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ให้มีขั้นตอนในการผลิตง่าย สะดวก และมีคุณภาพ เพื่อลดปริมาณของข้อบกพร่องในสายการผลิต

- VALUE ENGINEERING (VE) หรือ วิศวกรรมคุณค่า คือ การศึกษาเชิงวิศวกรรมเพื่อให้เกิดคุณค่าต่อผลิตภัณฑ์ในรูปแบบหรือแง่มุมของการลดต้นทุน ขณะเดียวกันผลิตภัณฑ์ยังคงความสามารถในการทำงานได้เหมือนเดิม หรือ ดีกว่าเดิม ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถจ่ายเงินได้คุ้มค่ามากขึ้น และเพิ่มศักยภาพของบริษัทฯ ในการแข่งขันเรื่องราคาอีกด้วย

6.2 กลยุทธ์ด้านคู่ค้าทางธุรกิจ (Strategic Partnership and Strategic Alliances)

บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าทางธุรกิจเหมือนกับปีที่ผ่านมา เพื่อที่จะสามารถเป็นผู้นำในด้าน Total Office Solutions ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากการรวมความเชี่ยวชาญของคู่ค้าในแต่ละประเภทไว้ในที่แห่งเดียวนั้นจะสามารถเติมเต็มความพึงพอใจของลูกค้า และทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทคู่ค้ามีการเติบโตไปพร้อมๆกัน ตามหลักการ “WIN-WIN STRATEGIC APPROACH”

ส่วนที่ 1 : 7 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายการ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน - ที่ตั้ง 294-300 ถ.อโศก-ดินแดง เขต ห้วยขวาง กทม. เนื้อที่ 0-1-50 ไร่ - ที่ตั้ง 678 ริมคลองสามเสน ถ.อโศก-ดินแดง เขตห้วยขวาง กทม. โฉนดเลขที่ 2859 เนื้อที่ 0-0-73 ไร่ - ที่ตั้งนิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน เลขที่ 681 หมู่ 2 ต.คลองจิก อ.บางปะอิน จ.พระนครศรีอยุธยา เนื้อที่ 19-3-08 ไร่ ใช้เป็น ที่ตั้งอาคารโรงงานและคลังสินค้า - ที่ตั้งนิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน โฉนด เลขที่ 48751 ต.คลองจิก อ.บางปะอิน จ.พระนครศรีอยุธยา เนื้อที่ 1-0-50 ไร่ จะใช้เป็น ที่ตั้งอาคารที่พักพนักงานในอนาคต - ที่ตั้งนิคมอุตสาหกรรมนวนก เลขที่ 101/62/1,3 ถ.พหลโยธิน จ.ปทุมธานี เนื้อที่ 5-3-70 ไร่ ใช้เป็นที่ตั้งคลังสินค้า	เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ	15.00 7.30 86.98 5.17 34.85	ติดภาระจำนอง -ไม่มี- ติดภาระจำนอง -ไม่มี- ติดภาระจำนอง
2. อาคารสำนักงาน/โรงงาน/โกดัง - ที่ตั้งนิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน พื้นที่ 17,387 ตารางเมตร - ที่ตั้งนิคมอุตสาหกรรมนวนคร พื้นที่ 6,646 ตารางเมตร - ที่ตั้งอาคารสำนักงานอโศก พื้นที่ 962.9 ตารางเมตร	เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ	13.05 27.06 43.34	ติดภาระจำนอง ติดภาระจำนอง ติดภาระจำนอง
3. ดิถีดาว 3 ชั้น เลขที่ 292 / 1-12 , 294/1-3 ,298 และ 300 ถ.อโศก-ดินแดง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	Leasehold สัญญาสิ้นสุด 31 ธ.ค. 56	0.00	โอนสิทธิการเช่า

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
4. โซว์รูม โซว์รูมเวลเทรตเซ็นเตอร์ ห้องเลขที่ B510 ศูนย์การค้าเวลเทรต ถ.ราชดำริ ปทุมวัน กรุงเทพฯ เนื้อที่ 449.793 ตารางเมตร	Leasehold 15 ปี 23/12/45-28/2/61	3.40	โอนสิทธิการเช่า
5. ส่วนปรับปรุงอาคารและสิทธิการเช่า		8.24	
6. เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน		13.93	
7. เครื่องจักรและอุปกรณ์		113.24	ติดภาระจำนอง
8. ยานพาหนะ		6.90	

ส่วนที่ 1 : 8 โครงการในอนาคต

8.1 การขยายตลาดต่างประเทศ

การขยายและพัฒนาตลาดต่างประเทศ ในปี 2556 ร็อกเวิร์ท ได้ประสบความสำเร็จในการเข้าสู่ตลาดสหภาพเมียนมาร์ ประเทศปานามา และประเทศเวเนซุเอล่า ในขณะที่เดียวกันก็มุ่งรักษฐานลูกค้าเดิมในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมถึงขยายฐานลูกค้าใหม่ในกลุ่มประเทศเดิม โดยกลยุทธ์หลักคือ การขายผ่านตัวแทนจำหน่ายเข้ากลุ่มลูกค้าโครงการ ในปีนี้ ร็อกเวิร์ท ได้มีการวางแผนการตลาดเชิงรุก พัฒนามลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง รวมถึงเสริมสร้างความรู้ความสามารถเพิ่มเติมให้กับพนักงานในองค์กร เพื่อรองรับ AEC หรือ Asean Economics Community ที่จะมีผลอย่างเป็นทางการในวันที่ 1 มกราคม 2558 โดยบริษัทฯ ได้มีการเตรียมแผนการตลาดล่วงหน้า เพื่อพัฒนาเครือข่ายและทำงานร่วมกับตัวแทนจำหน่ายในภูมิภาคอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ทันกับการแข่งขันทางการค้าเสรีที่จะเกิดขึ้นดังกล่าว

8.2 การขยายตลาดในประเทศ

การขยายและพัฒนาตลาดในประเทศ ในปี 2556 ร็อกเวิร์ท ยังคงมุ่งขยายฐานลูกค้าใหม่ และเพิ่มช่องทางการขาย โดยผ่านตัวแทนการจัดจำหน่าย ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมถึงดูแลลูกค้าเดิม โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มลูกค้าโครงการ (Project Based Customers) และกลุ่มผู้ออกแบบและตกแต่งภายใน (Interior Designers and Architects) โดยให้ความสำคัญกับกลุ่มผู้ออกแบบชั้นนำของประเทศ และสร้างความสัมพันธ์กับผู้ออกแบบรายใหม่ ประชาสัมพันธ์บริษัทฯ เพื่อให้กลุ่มผู้ออกแบบที่เน้นงานสำนักงานมากขึ้นตามลำดับ เนื่องจากปัจจุบันองค์กรต่างๆ ทั้งภาครัฐ เอกชน และรัฐวิสาหกิจ เริ่มให้บริษัทออกแบบ หรือผู้ออกแบบภายในองค์กรเข้ามามีบทบาทชัดเจนในการแนะนำ และคัดเลือกเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน ดังนั้นเราจึงมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้า ประชาสัมพันธ์องค์กรให้กับลูกค้าใหม่ รวมถึงรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิมทั้งในประเทศ และลูกค้าต่างประเทศ ที่มีสำนักงานอยู่ในประเทศไทย (Multinational Corporate Client)

อีกทั้ง ร็อกเวิร์ท ได้มีการขยายไปตลาดต่างจังหวัด โดยการจัดตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายใน 20 จังหวัดทั่วประเทศ เพื่อรองรับการขยายตัวในแต่ละพื้นที่ และสอดคล้องกับโครงการภาครัฐ เช่น รถไฟความเร็วสูง

บริษัท ร็อกเวิร์ท จะยังคงรูปแบบการประชาสัมพันธ์บริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยการแสดงถึงศักยภาพการผลิต การจัดเก็บขนส่ง และติดตั้งสินค้า จากการให้ลูกค้าเข้าเยี่ยมชมโรงงาน ที่นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน และการเยี่ยมชมโชว์รูม สำนักงานใหญ่ ซึ่งเป็น “Working Showground” ที่แสดงเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน พร้อมการใช้งานจริง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า และผู้ออกแบบเพิ่มมากขึ้น ในขณะเดียวกัน ก็เน้นในส่วนของ Green Concept มากขึ้นตามกระแสสังคมโลกในปัจจุบัน ทั้งยังเพิ่มเติมในส่วนของบริษัทหลังการขาย ที่สามารถดูแลลูกค้าได้ระยะยาว พร้อมทั้งพัฒนา และเพิ่มช่องทางการขายอื่นๆ โดยการที่บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Property Management) ไม่ว่าจะเป็นบริการด้านการออกแบบ วางแผนพื้นที่ รวมถึงการสร้างพันธมิตรกับผู้ผลิตอุปกรณ์สำนักงาน เช่น CBS ซึ่งเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์ Technology Support ที่เน้นการออกแบบตามหลักสรีรศาสตร์ จากประเทศอังกฤษ เนื่องจากในปัจจุบัน กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ ได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับหลักสรีรศาสตร์ในการปฏิบัติงานมากขึ้นเรื่อยๆ ร็อกเวิร์ท ยังคงดำเนินการพัฒนาคุณภาพสินค้า บริการและศักยภาพของผู้ปฏิบัติงาน เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในด้านเฟอร์นิเจอร์สำนักงานแบบครบวงจร (Total Office Solution) ในอนาคตต่อไป

ส่วนที่ 1 : 9 ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ส่วนที่ 1 :10 โครงสร้างเงินทุน

10.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 200,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท เรียกชำระแล้ว 200,000,000 บาท

10.2 โครงสร้างผู้ถือหุ้นและการจัดการ

ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรกและสัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

รายชื่อผู้ถือหุ้น		จำนวนหุ้น	%
1. นายชาญชัย	กุลถาวรกร	6,920,382	34.60
2. นายชัชวาล	พงษ์สุทธิมนัส	4,199,706	20.99
3. นายสุรพงษ์	สิทธิานุกุล	1,150,039	5.75
4. นายประกาศ	เกตุราพันธ์	696,000	3.48
5. นายสนั่น	เชนตระกูล	659,600	3.30
6. นายสุรชัย	โชติจุฬาร	658,200	3.29
7. นายไชยงค์	พงษ์สุทธิมนัส	540,292	2.70
8. นายดุสิต	พงษ์สุทธิมนัส	400,000	2.00
9. นายวรินทร์	พงษ์สุทธิมนัส	400,000	2.00
10. นายสุรศักดิ์	สิทธิานุกุล	351,000	1.76

ไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเปลี่ยนแปลงการถือหุ้นอย่างมีนัยสำคัญที่มีผลกระทบต่ออำนาจในการจัดการบริษัท

10.3 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผล ในอัตราไม่เกินกว่าร้อยละ 60 ของกำไรสุทธิหลังจากหักภาษีเงินได้แล้ว