



ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมและพัฒนากการประกอบธุรกิจ

บริษัท บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรี้ส์ จำกัด (มหาชน) (RWI) มีทุนจดทะเบียน 450,000,000 บาท และทุนชำระแล้ว 300,000,000 บาท ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง (Steel Wires for Prestressed Concrete Wire) ("PC-Wire") ลวดเหล็กกล้าตีเกลียว สำหรับคอนกรีตอัดแรง (Steel Wires Strand for Prestressed Concrete) ("PC-Strand") ลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) ("WM") ลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (Ordinary Low Carbon Steel Wires) หรือลวดปลอก ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire) ("GMAW") ลวดสปริง (Hard Drawn Wire) ("HDW")

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ : เป็นผู้ผลิตลวดเหล็ก และให้บริการที่เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยคำนึงถึงความสำเร็จในการปรับปรุงการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจ

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

เป้าหมาย : บริษัทมีการกำหนดเป้าหมายในการเพิ่มยอดขายและพัฒนาระบบการผลิตให้มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยการวางแผนการดำเนินงานเพื่อขยายกำลังการผลิต และเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารบริษัทจึงมีแนวคิดจะลงทุนเครื่องจักรเพื่อขยายกำลังการผลิตจากเดิม และเพื่อเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยมีโครงการในอนาคตของบริษัท ดังนี้



1. ปรับปรุงเครื่องจักรในสายการผลิตเดิม
 - ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงชนิดเส้นเดี่ยว และ ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง โดยจะปรับปรุงเครื่องจักรเดิมที่มีอายุกว่า 15 ปี ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
 - ลวดสปริง ปรับปรุงเครื่องจักรเพื่อให้มีผลผลิตมากขึ้น
2. เพิ่มกำลังการผลิต โดยการลงทุนจัดซื้อเครื่องจักรใหม่
 - ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง มีการเพิ่มเครื่องจักรใหม่ ซึ่งจะเริ่มเดินสายการผลิตในปี 2559
3. มุ่งเน้นโอกาสทางธุรกิจตลาดต่างประเทศ
 - เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย บริษัทจึงมุ่งเป้าหมายตลาดต่างประเทศ อีกทั้งเพื่อให้เครื่องจักรได้ผลผลิตอย่างเต็มกำลังการผลิต

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

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

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

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

ปี 2554 บริษัทขยายผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม ไปยังผลิตภัณฑ์ประเภทลวดสปริง (Hard Drawn Wire)(“HDW”)

เริ่มดำเนินการนำระบบบริหารจัดการทรัพยากรโดยรวม “Enterprise Resources Planning” หรือ “ERP” มาใช้ภายในองค์กร โดยระบบ ERP เป็นระบบที่เชื่อมโยงข้อมูลของทุกกระบวนการ หรือทุกหน่วยงานเข้าสู่ฐานข้อมูลกลาง ทำให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างรวดเร็ว และยังเป็นการลดต้นทุนในการดำเนินงาน เนื่องจาก สามารถลดการทำงานที่ซ้ำซ้อนและลดความผิดพลาดจากการทำงาน ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และมีผลต่อการช่วยตัดสินใจของระดับผู้บริหาร ประกอบกับมีการปรับปรุงระบบ “Barcode Resources Planning” หรือ “BRP” ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ใช้ระบบบาร์โค้ดที่จะทำให้สินค้าทุกชิ้นที่ส่งเข้ากระบวนการผลิตถูกต้อง และแม่นยำตามข้อกำหนดของสินค้า และป้องกันความผิดพลาดต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นจากการทำงาน เนื่องจาก ถ้าสินค้าถูกส่งเข้ากระบวนการผลิตที่ไม่ตรงคำสั่ง ระบบบาร์โค้ดจะแจ้งเตือนและหยุดการทำงานของขั้นตอนนั้นทันที

Re-upgraded Version ใ้รับรองจาก ISO9001:2000 เป็น ISO9001:2008 โดย SGS (Thailand) Register Certify body

ปี 2556

วันที่ 22 เมษายน 2556 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น อนุมัติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100,000,000 บาท เป็น 225,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 125,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท เพื่อรองรับการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัท

วันที่ 26 มิถุนายน 2556 CEN แจ้งสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อนำบริษัทในฐานะบริษัทย่อยของ CEN เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (MAI) โดยการ Spin-off

วันที่ 31 กรกฎาคม 2556 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น อนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เป็นมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 225,000,000 บาท เป็น 300,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 600,000,000 หุ้น โดยพิจารณาจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 150,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่



ประชาชนทั่วไป (IPO) โดยเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 90,000,000 หุ้น และผู้ถือหุ้นเดิมของ CEN จำนวน 60,000,000 หุ้น และอนุมัติให้นำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (MAI) โดยการ Spin-off บริษัทขยายผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม ไปยังผลิตภัณฑ์ประเภทลวดตะแกรงเหล็กกล้า เชื่อมติดเสริมคอนกรีต(Wire Mesh)(“WM”) และลวดดัดเย็นเสริมคอนกรีต (Cold Drawn Round Wires)(“CDR”)

ปี 2557

วันที่ 18 กันยายน 2557 บริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาด เอ็ม เอ ไอ (mai)

ปี 2558

บริษัทออกซื้อขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (ใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 1 RWI-W1 จำนวน 299,982,259 หน่วย เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยไม่มีมูลค่า

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

-ไม่มี-

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรียส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากลวดเหล็กที่มีคุณภาพโดยสามารถแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ผลิตและจำหน่ายออกเป็น 2 กลุ่มตามกลุ่มลูกค้าของบริษัท ดังนี้

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

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

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



1. โครงสร้างรายได้ของบริษัทในปี 2556-2558 จำแนกตามประเภทผลิตภัณฑ์ของรายได้ ดังนี้

ประเภทของรายได้	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย						
- ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง	779.97	79.92	610.32	71.46	442.36	69.20
- ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง	173.79	17.8	229.33	26.85	181.17	28.34
- ลวดตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต	0.65	0.07	-	-	0.33	0.05
- ลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ	5.2	0.53	3.56	0.42	4.21	0.66
- ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะลูมิเนียมด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม	4.84	0.5	0.43	0.05	0.22	0.03
- ลวดสปริง	1.74	0.18	0.81	0.09		
รวม	966.19	99	844.45	98.87	628.29	98.28
รายได้อื่น	9.69	1	9.64	1.13	10.95	1.71
รวมรายได้	975.88	100	854.09	100	639.24	100

รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากดอกเบี้ยรับ รายได้จากการจำหน่ายเศษลวดที่เกิดจากกระบวนการผลิต ค่าปรับกรณีชำระเงินล่าช้า เป็นต้น

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทดำเนินธุรกิจด้านผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลวดเหล็กแรงดึงสูง ลวดเชื่อมและลวดอื่นๆ โดยมีกำลังการผลิตรวมในปี 2558 ที่ 48,000 ตันต่อปี ซึ่งสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ได้เป็น 6 ประเภท ดังนี้

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

มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม 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 พื้นสำหรับอาคารขนาดใหญ่และไฮโด เป็นต้น

3. ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire หรือ GMAW) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 0.8, 0.9, 1.2 และ 1.6 มิลลิเมตรได้รับเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 597-2528 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมเชื่อมโลหะ เช่น อุตสาหกรรมประกอบรถยนต์ ชิ้นส่วนรถยนต์ ตู้ตู้เรือ ตู้คอนเทนเนอร์ ท่อสูบน้ำ ถังแก๊ส รถไถนา หม้อแปลงไฟฟ้า และเฟอรินเจอร์ 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 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการก่อสร้างถนน อาคาร ผนังสำเร็จรูป ฯลฯ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์การตลาด

1. เนื่องจากบริษัทมีการผลิตและจำหน่ายสินค้าหลายชนิด โดยสินค้าแต่ละชนิด ในกลุ่มเป้าหมายก็มีพฤติกรรมหรือให้ความสำคัญที่แตกต่างกันออกไปทางบริษัทจะใช้กลยุทธ์เข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่มเป้าหมาย โดยใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน เช่น กลุ่มผู้รับเหมา ให้ความสำคัญ เรื่องราคา คุณภาพ และการจัดส่ง ในขณะที่ ลูกค้ากลุ่มยานยนต์ ให้ความสำคัญด้านคุณภาพก่อน

2. รักษาฐานลูกค้าเดิมโดยยอดขายแต่ละปีที่มาจากลูกค้าเดิมมีไม่น้อยกว่า 70%
3. บริษัทมุ่งเน้นการบริการลูกค้า โดยการให้บริการโดยการสอบถามปัญหาการใช้ผลิตภัณฑ์และการบริการอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ เพื่อนำมาปรับปรุงการทำงานให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในคุณภาพของสินค้าและการบริการของบริษัทมากยิ่งขึ้น
4. การดำเนินงานของบริษัทผ่านการรับรองระบบคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 จากบริษัท เอสจีเอส(ประเทศไทย) จำกัด และการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2004 นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตยังผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) ของกระทรวงอุตสาหกรรม จึงให้ความมั่นใจด้านคุณภาพได้เป็นอย่างดี
5. สัดส่วนการขายลูกค้าของบริษัท 70% เป็นลูกค้าที่อยู่ตามภาคต่างๆของประเทศ จะมีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ทั่วประเทศ เช่น การจัดกิจกรรมร่วมกัน เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของช่องทางจำหน่ายทั่วประเทศที่มีอยู่
6. บริษัทมีนโยบายขยายสายผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่ให้มีสัดส่วนมากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินกิจการ อีกทั้งยังสามารถบริการลูกค้าโดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าหลายประเภทจากบริษัทจะขยายตลาดโดยอาศัยช่องทางตลาดที่มีอยู่ โดยให้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
7. บริษัทเน้นการพัฒนาความรู้ของบุคลากรในบริษัท เพื่อเสริมสร้างความรู้และความเข้าใจในการบริหารงานและการทำงาน และบริษัทได้เริ่มนำนโยบายการบริหารการผลิตที่เน้นผลในด้านคุณภาพและลดการสูญเสียในกระบวนการผลิต ด้วยระบบการบริหารจัดการที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลสูงสุด

2.2.2 ประเภทลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าภายในประเทศ และลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าตามกลุ่มสินค้าได้ดังนี้

กลุ่มสินค้า ลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรงและ ลวดเหล็กกล้าตีเกลียวสำหรับคอนกรีตอัดแรง
กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. ลูกค้าภายในประเทศ

1.1 ภาคเอกชน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 96 ของยอดขายลวดเหล็กแรงดึงสูง ประกอบด้วย

- โรงงานผลิตภัณฑ์คอนกรีตต่างๆ เช่น โรงงานหล่อเสาเข็ม เสาไฟฟ้า แผ่นพื้น คานสะพาน ผนังสำเร็จรูป เป็นต้น

- กลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้าง และประมูลงานกับหน่วยงานราชการ เช่นผู้รับเหมาก่อสร้าง อาคารสูง ก่อสร้างทางด่วน รถไฟฟ้าสายต่างๆ

1.2 หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง ศูนย์ซ่อม สร้างสะพานฯ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 4 ของยอดขายลวดเหล็กแรงดึงสูง

2. ลูกค้าต่างประเทศ

2.1 จำหน่ายตรงสู่ผู้ใช้ลวดเหล็กของประเทศนั้น เป็นผู้ใช้ที่นำลวดเหล็กไปใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีต เช่นโรงงานผลิตเสาเข็ม แผ่นพื้น เสาไฟฟ้าคอนกรีต

2.2 จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายประเทศนั้น ๆ

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

1. ตัวแทนจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมลวดเชื่อมโลหะต่าง ๆ ในสัดส่วนร้อยละ 91
2. จำหน่ายตรงในกลุ่มอุตสาหกรรมเชื่อมต่าง ๆ ในสัดส่วนร้อยละ 9

กลุ่มสินค้าลวดสปริง กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. อุตสาหกรรมพีนอน
2. อุตสาหกรรมยานยนต์
 - กลุ่มโช๊คอัพ
 - กลุ่มข้อโซ่
 - กลุ่มซี่ล้อรถ
 - กลุ่มเบาะรถยนต์
 - สปริงในยานยนต์ทั่วไป

3. อุตสาหกรรมตะแกรงสาน

4. อุตสาหกรรมสปริงต่าง ๆ

กลุ่มสินค้าลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (ลวดปลอก) กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

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

6. ผู้แทนจำหน่าย หรือร้านค้าวัสดุก่อสร้าง

กลุ่มสินค้าตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh) กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย

1. กลุ่มผู้ผลิตคอนกรีต เช่น ผู้ผลิตท่อสำเร็จรูป ผู้ผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูป
2. กลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้าง และประมูลงานกับหน่วยงานราชการต่าง ๆ
3. กลุ่มผลิตผนังสำเร็จรูป
4. ผู้รับเหมาสร้างทาง
5. หน่วยงานราชการ เช่น กรมทางหลวง , ศูนย์สร้างและบูรณะสะพาน , กรมโยธาธิการ กรมชลประทาน การเคหะแห่งชาติ เป็นต้น ซึ่งประมูล ตรง นำไปใช้ในหน่วยงานต่างๆ

6. ผู้แทนจำหน่าย หรือร้านค้าวัสดุก่อสร้าง

ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับลูกค้าที่ทำธุรกิจติดต่อกันมาเป็นเวลานาน และมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาโดยตลอด ส่วนลูกค้าใหม่บริษัทจะเน้นกลุ่มเป้าหมายไปยังลูกค้าที่มีความมั่นคงทางการเงินและมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

2.2.3 นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายการตั้งราคา โดยใช้วิธีต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus Margin) อย่างไรก็ตาม ในการกำหนดราคาขั้นสุดท้าย จะคำนึงถึงความต้องการในการบริโภคและสภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในแต่ละช่วงเวลา เนื่องจากอุตสาหกรรมเหล็กเป็นอุตสาหกรรมที่มีความผันผวนตามวัฏจักรธุรกิจเป็นหลัก

2.2.4 การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่าย

ในประเทศ

- บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายโดยตรง และสินค้าบางประเภท จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย
- ต่างประเทศ
- จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย และหรือจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

โครงสร้างอุตสาหกรรมของบริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส จำกัด (มหาชน) (RWI)

**อุตสาหกรรมลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง และ ลวดเหล็กกล้าตีเกลียว
สำหรับคอนกรีตอัดแรง**

ภาพรวมแนวโน้มการก่อสร้างในอนาคตมีทิศทางที่ดี โครงการก่อสร้างพื้นฐานของภาครัฐที่ออกมา ส่งผลต่ออุตสาหกรรมของการก่อสร้างในทางดี แต่จากภาวะเศรษฐกิจโลกและภาวะความผันผวน ความไม่แน่นอนทางการเมืองของไทยที่ผ่านมา ส่งผลให้ปี 2558 มีทิศทางที่ไม่ดีนัก มีการชะลอตัวในภาคก่อสร้าง ทำให้ภาพโดยรวมของตลาดมีการหดตัวจากปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งราคาสินค้าลดลง เนื่องจากราคาวัตถุดิบราคาลดลง และมีการแข่งขันด้านราคามากขึ้น

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานธุรกิจ

- **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นมากและต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตที่ซับซ้อน แต่สินค้าชนิดนี้เกี่ยวข้องกับความปลอดภัย ต้องได้มาตรฐาน มอก. ซึ่งมีมาตรฐานสูง จึงทำให้การเข้าตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ทำได้ยากขึ้น

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้า PCW&PCS มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยากสามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

จากภาวะการก่อสร้างที่มีการชะลอตัวจากความไม่แน่นอนทางการเมือง ในปี 2558 ทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้างลดลง ความต้องการลวดเหล็กน้อยลง ส่งผลต่อราคาสินค้า ทำให้ผู้ซื้อสินค้ามีอำนาจต่อรองสูง แต่ยังมีโครงการต่อเนื่อง จากแต่ละโครงการทำให้การผลิตสินค้าของลูกค้า มีการผลิตที่ต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามลูกค้าจะสนใจคุณภาพของสินค้า และการส่งมอบมากกว่าเรื่องราคา

- **สินค้าทดแทน**

จากการที่สินค้า PCW&PCS เป็นสินค้าเฉพาะในการนำไปผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีต อาทิ เสาเข็ม คอนกรีต เสาไฟฟ้า แผ่นพื้นสำเร็จรูป โครงการก่อสร้างขนาดใหญ่เช่น ทางรถไฟ ทางด่วน อาคารสูง ทำให้สินค้าอื่นที่จะมาทดแทนไม่สามารถใช้ทดแทนได้

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

สำหรับอุตสาหกรรมลวดเหล็กกล้าสำหรับคอนกรีตอัดแรง และลวดเหล็กกล้าตีเกลียว มีผู้ผลิตลวดเหล็กในประเทศ 13 โรงงาน เป็นโรงงานขนาดใหญ่ 7 โรงงาน

อุตสาหกรรมลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะมัลด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal

Arc Welding Wire หรือ GMAW)

ลวดเชื่อมที่ใช้เชื่อมโลหะมีอยู่หลายประเภท ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะมัลด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุมก็เป็นอีกประเภทหนึ่ง ซึ่งในอดีตการเชื่อมโลหะนิยมใช้ลวดเชื่อมแบบก้านรูป แต่มีความล่าช้าในการใช้งานที่ต้องเชื่อมโลหะแบบต่อเนื่องและงานเชื่อมที่มีปริมาณงานมาก จึงเริ่มมีการใช้ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะมัลด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม มากขึ้น

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจ

- **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนมากต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตที่ซับซ้อน และต้นทุนการผลิตต้องสามารถแข่งขันได้ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้าตลาดได้ยาก

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้าลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะมัลด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยากสามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

ผลจากสินค้าลวดเชื่อมนำเข้าจากต่างประเทศที่มีราคาถูก แม้คุณภาพจะไม่สม่ำเสมอ แต่กลุ่มผู้ใช้ที่ใช้ลวดเชื่อม คุณภาพระดับปานกลางลงมา มีความสนใจในสินค้านี้มาก เป็นผลทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้ มีอำนาจในการต่อรองในเรื่องราคาสูง

- **สินค้าทดแทน**

ลวดเชื่อมมีหลายประเภท การเชื่อมเหล็กแต่ละประเภทต้องใช้ลวดเชื่อมที่เหมาะสมกับเหล็กนั้นๆ ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าอะมัลด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุมการนำไปใช้งานเหมาะกับงานเหล็กกล้าทนแรงดึง และต้องเชื่อมต่อเนื่อง ผู้เชื่อมไม่จำเป็นต้องมีความชำนาญ งานเชื่อมที่ออกมาได้คุณภาพ และต้นทุนการผลิตของลูกค้ายังถูกกว่าใช้การเชื่อมชนิดอื่น ทำให้ยังไม่มีสินค้าทดแทนได้

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

ในปี 2558 มีผู้ผลิตในอุตสาหกรรมลวดเชื่อมไฟฟ้าในประเทศอยู่ 5 ราย โดยมีส่วนแบ่งการตลาดรวมประมาณร้อยละ 40 ส่วนที่เหลือเป็นการนำเข้าจากต่างประเทศร้อยละ 60 ซึ่งส่วนใหญ่นำเข้าจากประเทศจีนและเกาหลี

- **อุตสาหกรรมลวดสปริง**

ลวดสปริงเป็นลวดที่นำไปใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ ที่นอน สปริงต่าง ๆ จากที่ผ่านมาปริมาณการผลิตยานยนต์ มีอัตราการผลิตที่เพิ่มขึ้นตลอด และยังมีทิศทางที่ดีในอนาคต ซึ่งในอุตสาหกรรมยานยนต์ การใช้ลวดสปริง ต้องการลวดสปริงที่มีคุณภาพดี มีการส่งมอบสินค้าตรงตามเวลา และลวดสปริงที่ใช้ในยานยนต์ยังมีการนำเข้าจากต่างประเทศอยู่มาก ถ้าลวดสปริงที่ผลิตในประเทศมีคุณภาพทัดเทียมต่างประเทศ กลุ่มผู้ใช้ก็มีความยินดีที่จะใช้วัตถุดิบในประเทศมากกว่า

- **ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ**

- **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเครื่องจักรมากและต้องใช้เทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตที่ทันสมัย และที่สำคัญสินค้านี้เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยและการทำงานที่ต้องการความแน่นอน เช่น ชิ้นส่วนยานยนต์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ผู้ประกอบการรายใหม่ที่ไม่มีความชำนาญหรือประสบการณ์การผลิต กลุ่มผู้ใช้ก็ไม่ให้ความสนใจ เพราะกลุ่มผู้ใช้จะมีการพิจารณาเรื่องคุณภาพของสินค้ามากกว่าเรื่องราคา

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบที่จะนำมาใช้ในการผลิตสินค้า HDW มีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศ มีมาตรฐานของวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตสินค้าที่ชัดเจน ทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยากสามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

กลุ่มผู้ใช้สินค้า HDW ส่วนใหญ่คำนึงถึงเรื่องคุณภาพสินค้าที่ผลิตออกมาและการส่งมอบเป็นสำคัญ ดังนั้นถ้าผลิตลวด HDW ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานและความพึงพอใจของลูกค้า การส่งมอบตรงเวลา แม้จะมีวัตถุดิบจากต่างประเทศที่สามารถเข้ามาจำหน่ายได้ แต่ผู้ซื้อก็มีความไม่สะดวกในด้านการเก็บวัตถุดิบ รวมทั้งความเสี่ยงด้านการส่งมอบที่ไม่เป็นไปตามกำหนดหรือสินค้ามีปัญหาด้านคุณภาพ และความผันผวนของค่าเงินทำให้ผู้ใช้สินค้า มีความต้องการสินค้าภายในประเทศมากกว่าสินค้าจากต่างประเทศ

- **สินค้าทดแทน**

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

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

มีผู้ผลิตในประเทศอยู่ 7 ราย โดยมีส่วนแบ่งการตลาดรวมประมาณร้อยละ 60 ส่วนที่เหลือเป็นการนำเข้าจากต่างประเทศร้อยละ 40

อุตสาหกรรมลวดเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำ (ลวดปลอก) และตะแกรงเหล็กกล้าเชื่อมติดเสริมคอนกรีต (Wire Mesh)

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจ

- **ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด**

การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้ามาดำเนินธุรกิจได้ไม่ยากในเรื่องการผลิตเพราะธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากและเทคโนโลยีหรือกระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน เครื่องจักรสามารถใช้ที่ผลิตในประเทศหรือต่างประเทศก็ได้แต่สิ่งที่สำคัญคือความสัมพันธ์ของลูกค้าที่มีกับคู่ค้า และ ปริมาณลูกค้าที่มีอยู่ทั่วประเทศ ปริมาณการใช้ต่อรายไม่มาก แต่จำนวนลูกค้ามีมาก ดังนั้นปัญหาของผู้ประกอบการรายใหม่คือต้องสามารถกระจายสินค้าได้มากและเร็ว ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ต้องพิจารณาอย่างรอบคอบก่อนที่จะเข้ามาในตลาด

- **อำนาจต่อรองของผู้ขายสินค้า**

เนื่องจากแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้ามีผู้ขายอยู่หลายรายทั้งในและต่างประเทศทำให้การเจรจาต่อรองในการซื้อวัตถุดิบทำได้ไม่ยากสามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสม

- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า**

จากภาวะการก่อสร้างที่มีการชะลอตัวจากความไม่แน่นอนทางการเมือง ในปี 2558 ทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้างลดลง ความต้องการลวดเหล็กน้อยลง อีกทั้งสินค้านี้มีผู้ผลิตอยู่มากส่งผลต่อราคาสินค้า ทำให้ผู้ซื้อสินค้านี้มีอำนาจต่อรองสูง โดยเฉพาะกลุ่มผู้ใช้ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

- **สินค้าทดแทน**

สินค้าลวดปลอกและตะแกรงลวดเหล็กเป็นสินค้าที่มีมาตรฐานอุตสาหกรรม การนำไปใช้ในผลิตภัณฑ์คอนกรีต มีมาตรการกำหนดไว้ อาทิ เสริมคอนกรีต เส้าไฟฟ้า การก่อสร้างถนน อาคาร ซึ่งในการงานดังกล่าว มีการกำหนดระบุให้ใช้วัตถุดิบลวดปลอกและตะแกรงลวดเหล็กเป็นส่วนประกอบ และกำหนดค่ามาตรฐาน อย่างไรก็ตามทำให้สินค้าอื่นที่จะมาทดแทนสามารถใช้แทนได้ เช่น เหล็กเส้น แต่มีความไม่สะดวกในการใช้งาน และในการก่อสร้างต้องการความรวดเร็ว สะดวก ทำให้ไม่นิยมใช้สินค้าทดแทน

- **คู่แข่งปัจจุบันในธุรกิจ**

เป็นอุตสาหกรรมที่มีผู้ผลิตทั้งรายใหญ่และรายย่อยจำนวนมาก เพราะการลงทุนค่อนข้างต่ำ ทำให้มีคู่แข่งในอุตสาหกรรมนี้มีจำนวนมาก

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

2.3.1 กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

บริษัทมีโรงงานตั้งอยู่เลขที่ 5 ถนนไอ-ห้า ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง ในปี 2558 มีกำลังการผลิตรวม 48,000 ตันต่อปี

ทั้งนี้ ในปี 2558 บริษัทใช้กำลังการผลิตจริงเฉลี่ยประมาณร้อยละ 58 ของกำลังการผลิตรวมต่อปี

ในปี 2559 บริษัทได้ขยายกำลังการผลิตเป็น 72,000 ตันต่อปี เพื่อรองรับการขยายตัวที่กำลังเติบโตขึ้น เนื่องจากโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐ เริ่มอนุมัติและเริ่มดำเนินการหลายโครงการ และการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ

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 เป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ลวดอื่น ๆ
- (3) ลวดเหล็ก LOW CARBON WIRE ROD ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 5.5 มิลลิเมตร ใช้ในการผลิตลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (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 2558 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีการจัดหาจากต่างประเทศและภายในประเทศ โดยมีผู้จำหน่ายประมาณ 5 ราย บริษัทมีนโยบายกระจายความเสี่ยงภายใต้วิกฤต เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าไม่มีการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต และในปี 2559 บริษัทมีนโยบายในการเพิ่มสัดส่วนที่มาจากผู้ผลิตภายในประเทศให้มากขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบที่มาจากอัตราแลกเปลี่ยน

2.3.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบจากกระบวนการผลิต ประกอบด้วยผลกระทบหลักดังต่อไปนี้

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

บริษัทได้จัดให้มีการวัดผลและตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อม และผลกระทบจากกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี เพื่อลดผลกระทบและเปรียบเทียบผลการปฏิบัติจริงกับอัตราสูงสุดที่กฎหมายกำหนด โดยได้ว่าจ้างบริษัท แปซิฟิค แลบลอราตอรี จำกัด เพื่อตรวจวัดมลภาวะทางอากาศตามข้อกำหนดของคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัท โกลบอล ยูทิลิตี้ เซอร์วิส จำกัด เพื่อตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งของโรงงานทุกๆ เดือน ตามข้อกำหนดของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย บริษัท เบตเตอร์เวิลด์กรีน จำกัด (มหาชน) และ หจก. เอส. เค. อินเตอร์เคมีคอลเพื่อกำจัดสิ่งปฏิกูลเพื่อให้ได้มาตรฐานตามเกณฑ์ของประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม

ผลการดำเนินการของบริษัท เพื่อป้องกันปัญหาผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม มีดังต่อไปนี้

- (1) มลภาวะทางอากาศ บริษัทได้มีการควบคุมโดยมีระบบบำบัดอากาศ (Scrubber) ทุกจุดที่เกิดมลภาวะทางอากาศและทำการตรวจวัดตามที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนด เมื่อวันที่ 29 เมษายน และ 21-22 พฤษภาคม 2558 และ วันที่ 5-18 พฤศจิกายน 2558 สรุปได้ดังนี้



	พารามิเตอร์	ระบบบำบัด	หน่วยวัด	ค่ามาตรฐาน	ค่าที่วัดได้
1. Air Emission Quality Monitoring	1) Hydrogen Chloride (HCl)	Scrubber	mg / m ³	200	0.100
	2) Phosphate	Scrubber	mg / m ³	-	0.227
	3) Sulfuric Acid	Scrubber	ppm	25	-
	4) Sulfur Dioxide (SO ₂)	-	ppm	500	<2.03
	5) Carbon monoxide (CO)	-	ppm	870	515.39
2. Working Area Air Quality Monitoring	1) Hydrogen Chloride	Scrubber	ppm	<5	0.067
	2) Benzene	-	ppm	<10	<0.020
	3) Sulfuric Acid	Scrubber	mg / m ³	1	-
	4) Lead (Pb)		mg / m ³	0.05	0.004
3. Sound Level Monitoring (8 ชม. การทำงาน)	8 hrs. (Working hours)	-			
	- Wire Mesh		dB(A)	ไม่เกิน 90	-
	- PCS		dB(A)	ไม่เกิน 90	78.5
	- Wire Rod		dB(A)	ไม่เกิน 90	70.1
	- Hot Oil		dB(A)	ไม่เกิน 90	80.8
	- 1 st Drawing		dB(A)	ไม่เกิน 90	86.5
	- PCW 1		dB(A)	ไม่เกิน 90	87.2
	- PCW 2		dB(A)	ไม่เกิน 90	85.4
4. Heat Stress Monitoring	- 1 st Drawing	-	อุณหภูมิ	งานปานกลางไม่เกิน 32 °C	30.6
	- Pickling		เซลล์แช่		30.5
	- PCW 1				29.4
	- PCW 2				29.5
	- PCS				30.3
	- Wire Rod				29.4
	- Hot Oil				32.5

(2) น้ำเสียจากการผลิต น้ำที่ใช้ในการผลิตจะนำมาบำบัดทางเคมีเพื่อให้คุณภาพน้ำอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนดก่อนที่จะปล่อยสู่แหล่งสาธารณะ เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2558 สรุปได้ดังนี้

พารามิเตอร์	ระบบบำบัดน้ำเสีย	ค่ามาตรฐานจากการนิคมฯ	ค่าที่วัดได้
1. pH	ผ่านระบบบำบัดทางเคมีของหน่วยงานเคมีและน้ำเสีย	5.5 – 9.0	6.9
2. Total Suspended Solids		ไม่เกิน 50 mg / l	3.0
3. Total Dissolved Solids		5,000 mg / l	781
4. Oil & Grease		ไม่เกิน 5 mg / l	1.6
5. Chemical Oxygen Demand		ไม่เกิน 120 mg / l	16.00
6. Biology Oxygen Demand		ไม่เกิน 20 mg / l	<2.0
7. Dissolved Oxygen		-	4.84

(3) ผลภาวะที่เกิดจากขยะและของเสียอุตสาหกรรม ของเสียอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นโรงงาน จะถูกนำมาคัดแยก และจัดเก็บอย่างเป็นสัดส่วนก่อนนำไปกำจัดอย่างถูกต้องตามประกาศการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

กากของเสีย	วิธีการกำจัด	บริษัทที่กำจัด	หมายเหตุ
1. ขยะมูลฝอยจากสำนักงาน	นำคัดแยกและเผา	เทศบาลมาบตาพุด	
2. เศษลวดและเศษโลหะ	- นำกลับไปหลอมใหม่ - นำกลับมาใช้ประโยชน์ ใหม่ด้วยวิธีอื่นๆ - คัดแยกประเภทเพื่อจำหน่ายต่อ	- หจก. ส. โชคชัย รวมเศษ - หจก. ทวีนุสรณ์ - บจก. ราเชล - บจก. โพธิ์ทองคำของเก่า - บจก. ศักดิ์ทวี ริไซเคิล	
3. ตะกอนจากการบำบัดน้ำเสีย	ปรับเสถียรและฝังกลบ	บมจ. เบตเตอร์ เวิลด์กรีน	อ้างอิงตาม ใบอนุญาตกรม โรงงาน อุตสาหกรรม
4. ขยะอุตสาหกรรมอื่น ๆ (ฟอสเฟต , ผงสับ , หลอดไฟ, เศษผ้าเปื้อนน้ำมัน , กากตะกอนน้ำเสีย)			



5. กรดHCL เสื่อมสภาพ	นำกลับไปใช้ประโยชน์ใหม่	หจก. เอส.เค. อินเตอร์เคมีคอล	
6. กรวดปนตะกั่ว	นำกลับไปใช้ประโยชน์ใหม่	บจก. เอสซี แอนด์ซัน เอ็นจิเนียริง	

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว สามารถสรุปได้ดังนี้

1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

บริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ผลิตลวดเหล็กแรงดึงสูง ลวดเชื่อมไฟฟ้า และลวดอื่น ๆ ซึ่งต้องใช้วัตถุดิบเหล็กลวด (Wire Rod) เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต โดยวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีการจัดหาจากทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทมีการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่าย 5 ราย ทั้งที่ผลิตภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น จีน ญี่ปุ่น อินเดีย และยุโรป เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว โดยมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของราคาและปริมาณความต้องการ เพื่อนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อและบริหารจัดการวัตถุดิบคงคลังให้มีความเหมาะสม และให้สอดคล้องกับระยะเวลาการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท และช่วยให้สามารถบริหารต้นทุนได้ดีขึ้น และยังมีวัตถุดิบเพียงพอต่อแผนการผลิต

2) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทได้จัดซื้อวัตถุดิบ (เหล็กลวด) จากต่างประเทศ ในรูปเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 80 ของยอดซื้อรวมทั้งหมด ทำให้ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนมีผลต่อต้นทุนการผลิตและการดำเนินงานของบริษัท เนื่องจากบริษัทจำหน่ายสินค้าทั้งหมดให้แก่ลูกค้าในประเทศ อัตราแลกเปลี่ยนจึงมีผลโดยตรงกับราคาของวัตถุดิบ

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

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินและกรรมสิทธิ์

รายการสินทรัพย์ถาวรของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2558 มีดังต่อไปนี้

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ (บาท)
1. ที่ดิน	สิทธิการเช่าบนที่ดิน 6 แปลง จำนวน 40-3-44 ไร่ ที่ตั้ง นิคมอุตสาหกรรม มาบตาพุด เลขที่ 5 ถนน ไอ-5 ต. มาบตาพุด อ.เมือง จ.ระยอง 21150	สัญญาเช่าระยะยาว 26 ปี นับตั้งแต่วันที่ 17 พฤษภาคม 2537 ถึงวันที่ 14 มิถุนายน 2563 กับนิคมอุตสาหกรรม มาบตาพุด	ติดภาระจำนองกับ ธนาคาร วงเงินจำนอง 34,000,000 บาท (ธนาคารกรุงเทพ)	1,579,312.-
2. อาคาร โรงงาน และส่วนปรับปรุง	อาคาร 7 หลังและส่วนปรับปรุงอาคารโรงงาน ที่ตั้งอุตสาหกรรม มาบตาพุด เลขที่ 5 ถนน ไอ-5 ต. มาบตาพุด อ.เมือง จ. ระยอง 21150	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี -	20,182,175.-
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์		บริษัทเป็นเจ้าของ	ติดภาระจำนองกับ ธนาคาร วงเงินจำนอง 34,000,000 บาท (ธนาคารกรุงเทพ)	92,261,805 .-
4. อุปกรณ์สำนักงาน		บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี -	1,231,090.-
5. ยานพาหนะ		บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี -	2,590,672.-

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิเท่ากับ 0.30 ล้านบาท โดยรายการดังกล่าว คือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งได้แก่ โปรแกรมบัญชี Enterprise Resource Planning

4.3 สัญญาที่เกี่ยวข้อง

4.3.1 สัญญาเช่าที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรม

คู่สัญญา	:	การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“ผู้ให้เช่า”) บริษัท ระยองไวร์อินดัสตรี้ส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
ทรัพย์สินที่เช่า	:	นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด เลขที่ 5 ถนน ไอ-5 ตำบล มาบตาพุด อำเภอเมืองจังหวัดระยอง ขนาดที่ดินที่เช่าจำนวน 6 แปลง ขนาดพื้นที่ 40-3-44 ไร่
ระยะเวลาของสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 17 พฤษภาคม 2537 ถึงวันที่ 14 มิถุนายน 2563 รวมเป็นระยะเวลาทั้งหมด 26 ปี
การต่ออายุสัญญาเช่า	:	ปีสุดท้ายก่อนสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 6 เดือน จะต้องแจ้งความประสงค์เป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบ โดยผู้ให้เช่าจะพิจารณาให้เช่าต่ออีก 20 ปี ตามอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขที่ผู้ให้เช่าได้กำหนด
อัตราค่าเช่า	:	41,503 บาท ต่อปี (คำนวณอัตราค่าเช่าตามพื้นที่ต่อเนื้อที่หนึ่งไร่ โดยเศษของไร่ให้คำนวณตามส่วน) ซึ่งสามารถปรับอัตราค่าเช่าได้ทุกกระยะ 10 ปี ในอัตราไม่เกินร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่า ณ ขณะนั้น

4.3.2 สัญญาเช่าพื้นที่และสัญญาบริการ

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

อัตราค่าเช่า : - อัตราค่าเช่าช่วง 150 บาทต่อตารางเมตร หรือคิดเป็นค่าเช่า ในอัตราเดือนละ 96,651 บาทและอัตราค่าบริการ 200 บาทต่อตารางเมตร หรือคิดเป็นค่าบริการรายเดือน ในอัตราเดือนละ 128,868 บาท

- รวมค่าใช้จ่ายรายเดือนทั้งสองสัญญา คิดเป็นค่าเช่าช่วงและค่าบริการรายเดือนในอัตรา 350 บาท ต่อตารางเมตร หรือ เท่ากับ 225,519 บาท ต่อเดือน

4.3.3 สัญญาซื้อขายก๊าซ

คู่สัญญา : บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (“ปตท.”)
บริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส จำกัด (มหาชน) (“ผู้ซื้อ”)

ระยะเวลาของสัญญา : ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2548 จนถึงสิ้นสุดเมื่อผู้ซื้อได้ซื้อก๊าซครบเป็นระยะเวลา 10 ปี (สิ้นสุด 30 มิถุนายน 2559) และมีการต่ออายุได้ในปีที่ต่อไป

รายละเอียดสัญญา : ปตท.ขายก๊าซให้แก่ผู้ซื้อ เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตลวดเหล็กภายในโรงงาน

อัตราค่าตอบแทน : คำนวณราคาก๊าซตามที่กำหนด บวกด้วยค่า Demand Charge

4.3.4 สัญญาให้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม

คู่สัญญา : บริษัท ไวร์เลส ซิสเต็มส์ จำกัด (“ผู้ให้บริการ”)
บริษัท ระยองไวร์อินดัสตรีส จำกัด (มหาชน) (“ผู้รับบริการ”)

เลขที่สัญญา : WS 023/2558

ระยะเวลาของสัญญา : สัญญาให้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมฉบับนี้ มีกำหนดระยะเวลา 36 เดือน นับแต่วันที่รับมอบอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม (1 กรกฎาคม 2558 – 30 มิถุนายน 2561) การบอกเลิกสัญญาโดยไม่มีสัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดสัญญาจะต้องได้รับความยินยอมจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย

รายละเอียดสัญญา : ผู้รับบริการประสงค์จะใช้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมเพื่อดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้การให้บริการอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม หมายถึง อุปกรณ์สื่อสารเพื่อใช้ในการ รับ-ส่ง ข้อมูลภาพและเสียง ที่จำเป็นต่อการให้บริการ

สื่อสาร รวมไปถึงการบริการวงจรสื่อสารความเร็วสูง ซึ่งหมายถึง วงจรสื่อสารเพื่อใช้ในการรับส่งข้อมูลภาพและเสียงของ UIH

ทั้งนี้ผู้ให้บริการได้ตกลงทำการติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม ตามสัญญาฉบับนี้ โดยมีสถานที่ติดตั้งอุปกรณ์ดังต่อไปนี้

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

อัตราค่าตอบแทน : อัตราค่าบริการต่อเดือนจำนวน 35,500 บาท

4.4 กรรมธรรม์ที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีกรรมธรรม์ประกันภัยที่มีผลบังคับใช้ ดังนี้

4.4.1 กรรมธรรม์ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน

คู่สัญญา : บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

เลขที่กรรมธรรม์ : 14016-114-150010965

ประเภทกรรมธรรม์ : ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน

ทรัพย์สินเอาประกัน : 1) สิ่งปลูกสร้างตัวอาคารทุกหลัง (ไม่รวมฐานราก) รวมส่วนปรับปรุง และต่อเติมอาคารงานระบบสาธารณูปโภคต่างๆ รวมเฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์คอมพิวเตอร์

2) สต็อกสินค้าวัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต และสินค้าสำเร็จรูป 3) เครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ รวมทั้งส่วนควบและอะไหล่ 4) ระบบก๊าซธรรมชาติ

ที่ตั้งทรัพย์สิน : 5 ถนนไอ-ห้า นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอ เมือง จังหวัดระยอง

ระยะเวลา : ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2558 ถึงวันที่ 27 มีนาคม 2559

วงเงินคุ้มครอง : 288,608,000 บาท

ผู้รับผลประโยชน์ : บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน)



4.4.2 กรมธรรม์การประกันภัยอุบัติเหตุกลุ่ม

คู่สัญญา :	ACE INA Overseas Insurance Co.,Ltd.
เลขที่กรมธรรม์ :	APA-B03733
ประเภทกรมธรรม์ :	ประกันภัยอุบัติเหตุ
ข้อตกลงคุ้มครอง :	1) การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สายตา การรับฟัง การพูดออกเสียงหรือ ทุพพลภาพ ถาวร 2) การรักษาพยาบาลต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้ง
ที่ตั้งผู้ถือกรมธรรม์ :	5 ถนนไอ-ห้า นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอ เมือง จังหวัด ระยอง
ระยะเวลา :	ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558
เบี้ยประกันภัยรวม :	59,627 บาท
ผู้รับผลประโยชน์ :	กองมรดกของผู้เอาประกันภัยแต่ละบุคคล



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

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



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัทภาษาไทย : บริษัท ระยองไวร์ อินดัสตรีส์ จำกัด (มหาชน)

ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ : Rayong Wire Industries Public Company Limited

เลขที่ทะเบียนบริษัท : 0107552000111

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ผลิตและจำหน่าย

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

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

(3) ลวดเชื่อมเปลือยใช้เชื่อมเหล็กกล้าละลายด้วยอาร์กโดยมีก๊าซปกคลุม (Gas Metal Arc Welding Wire 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 อาคารเอสวีโอเอทาวเวอร์ ถนนพระราม 3 แขวงบางโพธิ์ เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร

โทรศัพท์ : 02-682-6328

โทรสาร : 02-682-6361-2



เว็บไซต์ : www.rwi.co.th

จำนวนหุ้นที่จำหน่าย : ทุนจดทะเบียน 450,000,000 บาท และทุนชำระแล้ว 300,000,000 บาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 600,000,000 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 10140
โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9001

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

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น
-ไม่มี-