

行業概覽

除另有所指外，本節載列的資料及統計數據取材自不同的私人及官方政府刊物、公開可得來源及弗若斯特沙利文報告。我們相信本節內資料的來源就有關資料而言適當，而我們在摘錄及轉載該等資料時已採取合理審慎的態度。我們並無任何理由相信該等資料為錯誤或具誤導性或遺漏任何事實致使其在任何重大方面為錯誤或具誤導性。我們、保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]或參與[編纂]的任何其他各方（就本文件而言不包括弗若斯特沙利文）並無獨立核實弗若斯特沙利文所編製及本節所載資料，而彼等對有關資料及數據的準確性或正確亦不發表任何聲明，及因此不應依賴有關資料作出或不作出任何投資決定。

資料來源及可靠性

本集團委託獨立市場研究公司弗若斯特沙利文，對新加坡機電服務市場進行分析及編製報告，以供本文件使用。弗若斯特沙利文為一家於1961年創辦的獨立全球諮詢公司，就多個行業提供行業研究、市場策略以及提供增長諮詢及企業培訓。本文件所披露的弗若斯特沙利文資料摘錄自弗若斯特沙利文報告，該報告為我們以620,000港元費用委託及經弗若斯特沙利文同意披露的報告。

弗若斯特沙利文報告乃透過從多個來源取得的一手及二手研究。一手研究包括與行業專家訪談及參與新加坡機電服務市場。二手研究涉及審閱政府官方刊登的統計數據、行業刊物、年報及弗若斯特沙利文自有數據庫的數據。於預測新加坡宏觀經濟環境、整體機電服務市場及多個分部市場時，弗若斯特沙利文假設(i)新加坡經濟預期按穩定比率增長，受到（其中包括）有利政府政策以及全球經濟復甦所支持；及(ii)新加坡的社會、經濟及政治環境很可能於預測期間內維持穩定，將確保新加坡機電服務市場的可持續及穩定發展。

除另有所指外，本節所載所有數據及預測來自弗若斯特沙利文報告。董事經合理審慎考慮後確認，本節所用摘錄自弗若斯特沙利文報告的資料來源可靠及並無誤導，乃由於弗若斯特沙利文為經驗豐富的獨立專業市場研究代理，自弗若斯特沙利文報告日期起，整體市場資料並無重大不利變動，而將對有關資料造成重大保留、矛盾或影響。

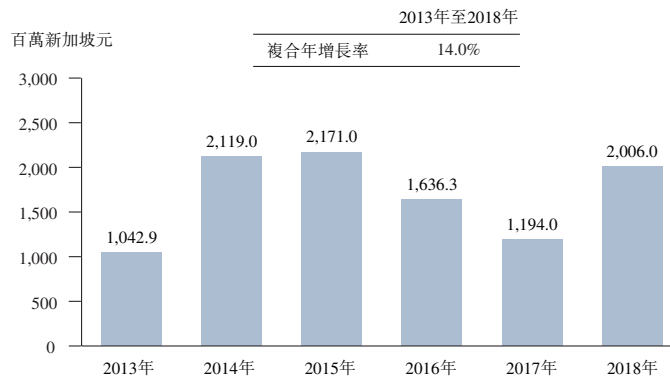
新加坡宏觀經濟環境概覽

公共住宅房屋的政府開支

新加坡公共房屋行業高度依賴新加坡政府在為其公民提供可負擔房屋單位方面的不懈努力及長期投入。建屋發展局是新加坡的自資公共房屋主管機構，部分由新加坡政府資助。建屋發展局的政府補助由2013年的1,042.9百萬新加坡元大幅波動至2018年的2,006.0百萬新加坡元，複合年增長率為14.0%。2013年至2014年的增加主要由於對公共房屋的強大需求，如組屋登記制度下的申請人數目及日益增長的人口密度。政府開支於2015年至2017年減少，主要由於新加坡經濟衰退，導致住宅升級開支及建設需求削減。然而，由於政府對建屋發展局項目的支援政策，包括對現有建屋發展局房屋的維護及改善工程，預期政府於未來公共房屋方面的開支將會增加。隨著公共住房項目及住房計劃的增加，政府公共住房支出大幅增加，於2018年達2,006百萬新加坡元。

行業概覽

2013年至2018年公共住宅房屋的政府開支

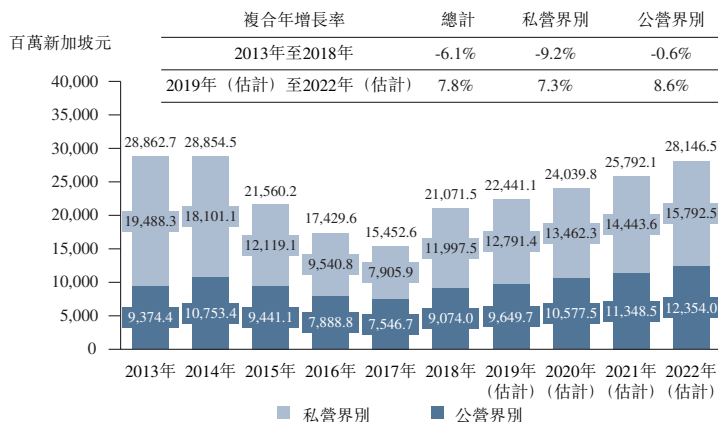


資料來源：建屋發展局，新加坡統計局，弗若斯特沙利文

獲授建築工程合約總額

根據新加坡統計局，獲授建築工程合約已由2013年的28,862.7百萬新加坡元減少至2018年的21,071.5百萬新加坡元，負複合年增長率為6.1%。有關減少主要由於私營界別建築工程合約數目下降，由2013年的19,488.3百萬新加坡元暴跌至2018年的11,997.5百萬新加坡元，負複合年增長率為9.2%。獲授公營界別合約（大多由建屋發展局授出）亦已由2013年的9,374.4百萬新加坡元減少至2018年的9,074.0百萬新加坡元，負複合年增長率為0.6%。預期建築工程金額將達至正增長，乃由於其受多個政府項目支持，例如其新公共房屋建設、建屋發展局公寓升級工程以及若干大型建屋發展局發展項目。獲授的公營界別合約預測日後按複合年增長率8.6%增加，於2022年前達致12,354.0百萬新加坡元。隨著人口密度及入境移民增加以及新加坡經濟的預測有正面增長，預計直至2022年私營界別授出的合約達到15,792.5百萬新加坡元，乃受Shunfu Road、Stirling Road、Hougang Avenue 7及upper Serangoon Road的近期發展項目所支持。建屋發展局推出的公共住宅發展項目通常授予少數符合新加坡政府質量標準的新加坡建築承建商。承接建屋發展局所推出公共住宅發展項目的電機工程解決方案供應商依賴少數建築承建商的情況並不罕見，而有關客戶集中在行內亦不罕見。

2013年至2022年（估計）按公營及私營界別建築工程劃分的獲授合約



資料來源：建設局，弗若斯特沙利文

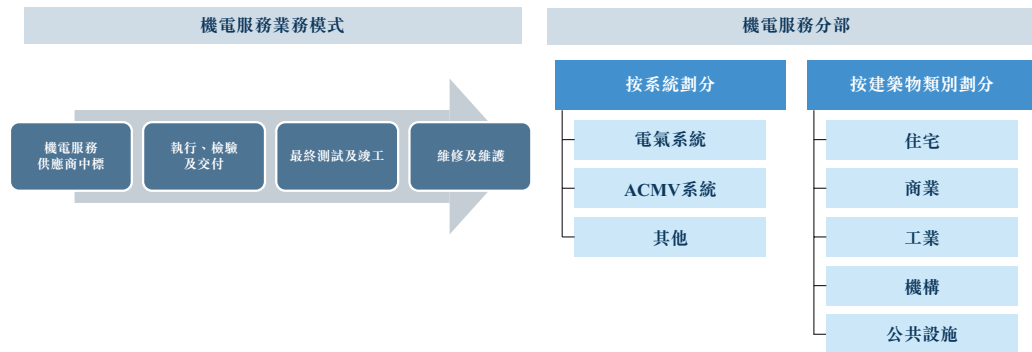
行業概覽

新加坡機電工程服務市場概覽

釋義

機電工程服務涵蓋一系列專門系統的設計、安裝、操作、監控及保養，例如電氣系統、ACMV系統及其他。新加坡機電服務市場以各種機電服務方面見稱，其中主要組成部分包括(i)電機工程服務；(ii) ACMV服務及(iii)有關機電系統的綜合建築服務。

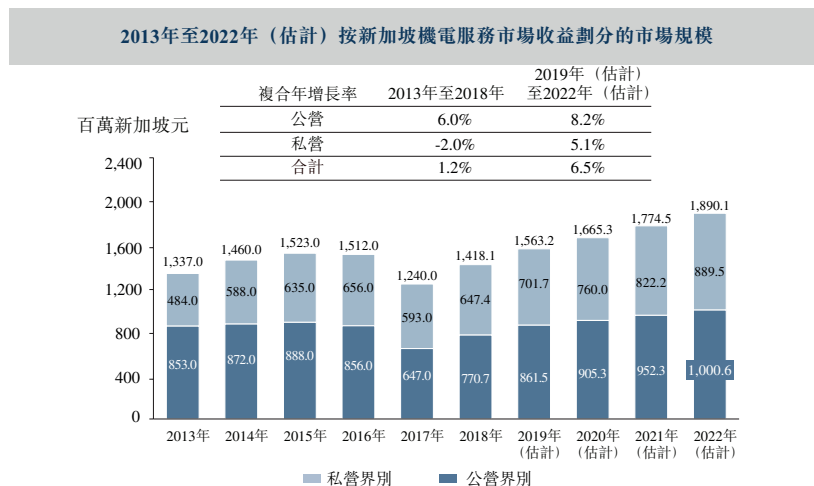
應用機電服務的主要部分包括公營及私營機構下的住宅、商業、工業、機構建築以及公共設施（如機場、鐵路、隧道等）。機電服務適用於所有行業，包括但不限於加工、建築、醫療、教育等。作為建造業的慣例，機電服務的承建商通常須於開展工程之前經過招標程序。



資料來源：弗若斯特沙利文

市場規模

受新加坡經濟狀況所影響，過去年度建築需求有所下跌，直接影響新加坡機電服務市場。機電工程服務市場產生的收益由2013年的1,337.0百萬新加坡元波動至2018年的1,418.1百萬新加坡元，複合年增長率為1.2%。於2017年新加坡機電服務市場的收益減少歸因於(i)同期新加坡經濟狀況惡化；及(ii)新加坡政府於2017年對公共住宅房屋支出的減少。該等因素亦不利影響電氣工程及ACMV服務的市場需求，此乃新加坡機電服務市場的兩大主要分部。受新加坡的有利政府支持及預期可觀的經濟前景，預測未來將繼續增長至2022年的1,890.1百萬新加坡元，2019年至2022年的複合年增長率為6.5%。



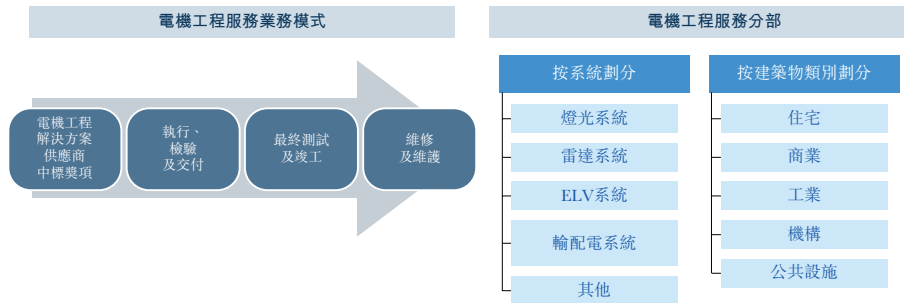
資料來源：弗若斯特沙利文

行業概覽

新加坡電機工程服務市場概覽

釋義

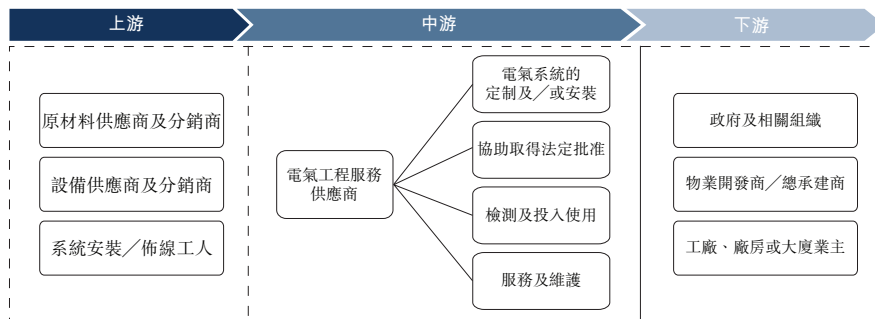
電機工程服務為機電服務市場下的一個分部。根據建設局，電機工程服務指電氣系統（例如開關設備、變壓器及大型發電機）的安裝、測試、投入使用、維護及修理。服務範疇亦將包括建築物及海洋船隻內電機安裝（例如燈光）。電機工程應用的主要分部包括公營及私營界別下住宅、商業、工業、機構大樓及公共設施（例如機場、鐵路、隧道）。



資料來源：弗若斯特沙利文

價值鏈分析

新加坡電機工程服務市場價值鏈大致可分為上游、中游及下游。



資料來源：弗若斯特沙利文

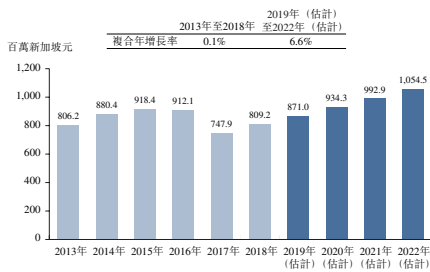
市場規模

來自新加坡電機工程服務市場的整體收益由2013年的806.2百萬新加坡元波動至2018年的809.2百萬新加坡元，複合年增長率為0.1%。受新加坡的有利經濟環境所支持，預測公營及私營界別均要求更多電機工程服務，建築工人數目均將會增長。因此，電機工程服務產生的收益將於2019年至2022年經歷增長，複合年增長率為6.6%，截至2022年達至1,054.5百萬新加坡元。

新加坡住宅界別產生的整體電機工程服務收益正經歷增長，2013年至2018年的複合年增長率為0.6%。公共住宅界別產生的電機工程服務收益由2013年的249.5百萬新加坡元增加至2018年的261.0百萬新加坡元，複合年增長率為0.9%。然而，為了滿足人口日益增長導致對公寓的需求上升，住宅建築工程數目以及現有住宅樓宇保養的情況越來越多；從而推動源自住宅分部對電機工程服務的需求。因此，預測源自住宅分部電機工程服務市場收益將增加至2022年的665.4百萬新加坡元，2019年至2022年的複合年增長率為5.7%。受公共住宅樓宇的未來發展計劃以及就現有舊公寓進行提升的升級工程計劃—家居改進計劃所推動，公共住宅界別產生的收益預計將按複合年增長率6.2%上升至2022年的333.8百萬新加坡元。

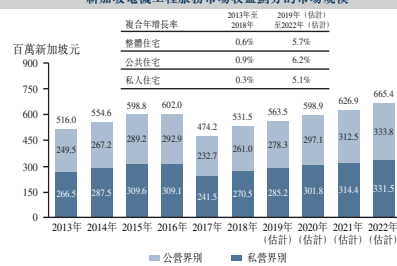
行業概覽

2013年至2022年（估計）按新加坡電機工程服務市場收益劃分的市場規模



資料來源：弗若斯特沙利文

2013年至2022年（估計）按住宅界別所產生新加坡電機工程服務市場收益劃分的市場規模



資料來源：弗若斯特沙利文

市場推動力分析

• 公營界別對建設的需求增加

如組屋登記制度下申請人數目上升所示，新加坡人口增長及人口密度增加導致對住宅大樓的需求上升。有多個未推出的新公共房屋建築項目，包括但不限於建屋發展局公寓的升級工程及共管公寓項目。由於所有公共房屋無可避免涉及電機工程，穩定項目流入大大有利新加坡電機工程服務供應商，尤其是專注於公營界別工程範圍的服務供應商。對私營界別而言，預期對住宅、商業及工業性質的建築需求強勁。尤其是，為旨在振興旅遊業而制定的綜合度假村擴展計劃，包括但不限於濱海灣金沙酒店及聖淘沙名勝世界。該等項目的投資將產生對建築工程的高需求，繼而為新加坡的電機工程承包商帶來機會。

• 技術進步

隨著技術進步，加上可支配收入及對更高生活水準的需求日益增加，公營及私營界別客戶均正尋找更好及更穩定的電機工程基建。高價值電機工程設備於建築項目較普遍地不獲使用。高齡大樓亦正為更安全操作環境尋求升級佈線系統及互聯網基建。有關技術需求適用於幾乎所有種類的物業，包括但不限於私人及公共住宅、製造廠房、公共設施等，成為新加坡電機工程服務供應商的機遇。

市場趨勢

• 智能及可持續建築

多年來對ELV服務的需求已大幅增加，主要受新加坡涉及各種ELV系統的智能及可持續建築之重要性日益增加所推動。確認智能建築物業帶來的環境優勢及可持續生活利益，建屋發展局在公共房屋上更加著重有關發展並且正計劃將智能功能納入物業，例如智能控制系統、整合電機工程系統下多個組成部分。智能建築解決方案高度複雜以及需要精密的系統設計及安裝。因此，預期對電機工程服務的要求較高。

• 電動汽車

由於全球對環境問題的意識上升，全球出現採用電動汽車的浪潮，大幅減低二氧化碳排放。於新加坡，陸路交通管理局近年一直逐步引入電動及混合動力汽車。將電動汽車引入新加坡將提高對泊車位內就汽車充電用途的電力供應需求。因此導致對電機工程分部的高效功率器件及功率轉換的需求提高。

• 環保

環境保護一直為建築業內熱門話題，乃由於建築業為新加坡第二大能源消費行業，亦影響電機工程服務行業。樓宇將以生態及資源節約的方式設計、興建、裝修、經營及重用，亦規定要有效率使用能源、水及其他資源。「2017年公營界別可持續性計劃」標誌著於2013年至2020年將電力消耗降低最少15%的措舉。電機工程服務供應商因此須遵守該等指引及提供綠色服務解決方案。

行業概覽

市場機會

• 有利政治環境及政府政策

在得以加強的經濟前景及整體物業氣氛翻轉下，整體建築業將受到正面影響。正面整體經濟前景將讓政府可投放更多資源至多個發展項目，甚至因過往年度預算削減而可能發展放緩的項目。政府對建築項目開支的預期增加將使整體電機工程服務市場受惠。

• 日益增加的能源消耗

新加坡對電力的需求增加，乃由於國家日益增長的城鎮化及工業化。需求一直飆升主要由於來自行業及交通分部發展的龐大消耗，以及來自商業及住宅分部的能源需求日益增加。這將需要就建築新樓宇及高齡樓宇的維護及升級工程對電機工程服務的需求提高。

市場挑戰

• 勞工短缺

電機工程系統一般要求深入行業知識及技能，電機工程師及技師於領域工作的先決條件為擁有專業背景及相關資格。彼等須取得進行多種電機工程的執照，而執照按處理不同數量的電壓而分級。於新加坡，鑑於目前專業領域勞工短缺，聘用專業人士被視為相對困難。此外，人力部正提升海外勞工的就業准證準則，將直接影響電機工程服務領域內成功申請人數目及工人數目。這將因而限制新加坡電機工程服務市場的增長及發展。

• 工人安全風險

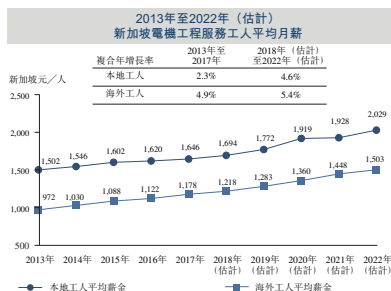
電機工程帶來潛在災害，工人於多個建設階段工作中面臨從高架工作面墮下、接觸有害物質、觸電及高空墮物等災害。鑑於新加坡於過去十年因建築工程造成的傷害及意外，新加坡政府已實施工作場所安全與健康法，以保障建築工人的工作場所安全。再者，設有其他措舉降低於公營界別的建設及拆除風險。例如所聘用總承建商及分包商須最少取得bizSAFE 第3級牌照。

成本架構分析

由於勞工短缺，新加坡本地工人相對來自發展中地區（例如東南亞）的海外工人要求較高薪金。新加坡電機工程服務行業的本地工人平均月薪已由2013年約每人1,502新加坡元增加至2017年約每人1,646新加坡元。隨著新加坡經濟持續增長及電機工程服務行業發展，新加坡電機工程服務行業的本地工人平均月薪預期按複合年增長率4.6%進一步增加，於2022年達至每人2,029新加坡元。

另一方面，海外工人的平均月薪已由2013年的每人972新加坡元增加至2017年的每人1,178新加坡元，複合年增長率為4.9%。隨著新加坡電機工程服務行業發展，新加坡海外工人的平均月薪於2022年進一步增加至約每人1,503新加坡元。

由於新加坡勞工短缺問題及對電機工程服務的需求日益增加，承建商正增加技師薪金以挽留及吸引彼等。根據人力部，電機工程技師的每月總工資中位數已由2013年的2,397.0新加坡元增加至2017年的3,425.2新加坡元，複合年增長率為9.3%。勞工短缺問題預期於近期將來持續，導致薪金由2018年的3,722.6新加坡元進一步增加至2022年的5,415.2新加坡元，複合年增長率為9.8%。



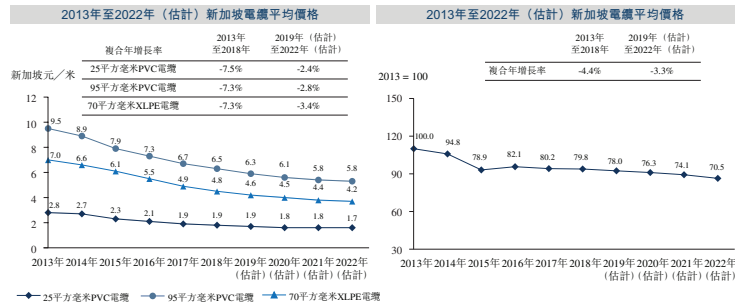
行業概覽

附註：截至2017年的最近期可得數據

資料來源：人力部、弗若斯特沙利文

電纜為電機工程服務行業所用的主要材料之一，其價格很大程度上取決於原材料價格，例如銅、鋁、橡膠、塑膠等。電纜的平均價格已於過去六年錄得下跌，25平方毫米PVC電纜、95平方毫米PVC電纜及70平方毫米XLPE電纜的複合年增長率分別為-7.5%、-7.3%及-7.3%。電纜價格下跌乃歸因於原材料價格於相應期間下跌。主要材料成本降低預期帶來使電機工程服務供應商於項目中產生較高利潤率而受惠。

開關設備為電機工程服務行業所用的另一個主要材料。價格指數由2013年的100下跌至2018年的79.8，負複合年增長率為-4.4%。價格指數下跌乃歸因於製作開關設備的主要原材料鋼板的生產成本減少。



資料來源：弗若斯特沙利文

新加坡ACMV服務市場概覽

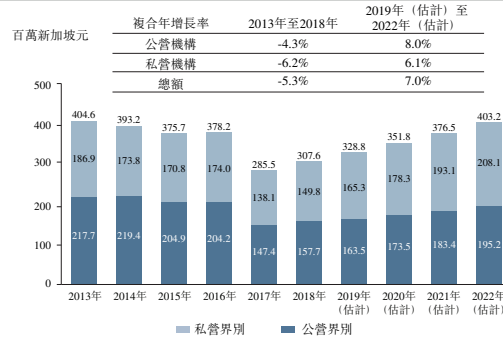
釋義

ACMV為機電服務的分部。根據建設局，ACMV服務涵蓋空調、製冷、冷藏室及通風系統的安裝、投入使用、保養及維修。作為建造業的慣例，ACMV服務承建商通常在建設局的ME01工種下註冊，並通常須於開展工程之前經過招標過程。

市場規模

ACMV服務市場產生的收益由2013年的404.6百萬新加坡元下跌至2018年的307.6百萬新加坡元，負複合年增長率為4.3%。受新加坡可觀經濟前景所刺激，ACMV服務產生的收益預計將於未來增長至2022年的403.2百萬新加坡元，2019年至2022年的複合年增長率為7.0%。

2013年至2022年（估計）按新加坡ACMV工程服務市場收益劃分的市場規模



資料來源：弗若斯特沙利文

新加坡綜合建築服務市場概覽

根據建設局，ME15工種－綜合建築服務指與建築服務有關的安裝、投入使用、保養及維修相關的工程（包括預製機電及管道模組）。

於最後實際可行日期，共有114名承建商在ME15工種下註冊，67名具有L6的評級。

行業概覽

由於(i)就此方面並無公開數據；(ii)部分綜合建築服務合約並無固定或已承諾合約價值，而承建商須進行的工程實際數量及性質須視乎合約期內客戶不時的工程訂單而定，以致無法追蹤及估計所進行工程的價值；(iii)不同樓宇及設施所需的建築服務數量及性質可能出現重大差異，乃取決於其樓齡及狀況以及擁有人對建築系統維修及更換的預算和喜好等因素，使其無法估計行內總產值；及(iv)許多綜合建築服務承建商為私人公司，其並無提供詳細的收益明細資料，因此無法獲得按新加坡綜合建築服務行業收益劃分的市場規模。

機電服務市場涵蓋ME15工種下的工程。新加坡綜合建築服務市場所產生的收益取決於新加坡機電服務市場的增長。

新加坡的競爭格局

新加坡的機電服務市場相對分散，有大量專長及營運規模各異的市場參與者。於最後實際可行日期，有超過3,000間公司在機電服務工種下註冊。

電機工程服務市場

新加坡的電機工程服務市場相對分散，市場參與者的專長及營運規模各有不同。於最後實際可行日期，新加坡在ME05「電機工程」工種下有超過1,400名電機工程服務市場參與者。建設局將參與者分級為「L1」至「L6」，視乎其財務能力、過往經驗、安全管理證書等。其中，若干市場參與者專門向新加坡住宅市場供電機工程服務。市場參與者需要達成最高財務及安全規定，方可取得及保留ME05工種的「L6」評級，故能夠符合規定的參與者通尚為行業頂尖參與者。取得ME05工種下「L6」評級的市場參與者超過80名，而於公共住宅行業具有更高財力及更彪炳往績等的主要電機工程服務參與者載列於下表。

截至2018年，按來自新加坡電機工程服務市場的收益劃分的總市場規模為809.2百萬新加坡元，而本集團於電機工程服務市場、電機工程服務（專攻整體住宅市場）及電機工程服務（專攻公共住宅市場）的總市場份額分別約為4.2%¹、5.8%²及11.8%³。

弗若斯特沙利文已透過綜合(i)訪問期間由專家受訪人提供的資訊；及(ii)來自政府渠道（如建設局）的數據及研究，識別出ME05下註冊且具備L6分級的5名主要市場參與者，按字母順序載列於下表：

公司	創辦年份	主要服務範圍	服務行業分部
Khoon Engineering	1988年	提供電機工程服務，包括但不限於設計及安裝消防、有線電視、H.T.及LT配電盤、照明保護、上升的主電源、地下管道及電訊系統。	公共及私人住宅、商業及工業

1 按本文件「財務資料」一節所述本集團於2017/18財年的總收益計算。

2 按本文件「財務資料」一節所述本集團於2017/18財年來自整體住宅市場的收入計算。

3 按本文件「財務資料」一節所述本集團於2017/18財年來自公共住宅市場的收入計算。

行業概覽

公司	創辦年份	主要服務範圍	服務行業分部
King Wan Construction Pte. Ltd.	1977年	提供多領域機電工程服務，包括但不限於設計及安裝ACMV、通訊、保安以及消防及報警系統。	公共及私人住宅、商業、基礎設施及工業
工蓋有限公司	1983年	主要提供電機工程服務，例如安裝銅線、配電盤、消防、有線電視及固定電訊系統。	主要公共住宅
Primeflux Engineering Pte. Ltd.	2005年	提供機械服務，包括但不限於ACMV、管道施工及衛生以及消防及保護系統。	公共住宅、工業、基礎設施及商業
Propell Integrated Pte. Ltd.	1999年	提供機電服務，例如供應、安裝及管理額外低壓系統、ACMV系統、能源效益系統以及就項目進行若干諮詢。	公共及私人住宅、商業、機構、商業及其他

資料來源：弗若斯特沙利文

主要市場參與者指機電工程市場內的各公司，該等公司(i)從建設局獲得ME05工種的「L6」評級許可證；(ii)過往曾參與建屋發展局項目；及(iii)擁有悠久的經營歷史，並累積若干行業經驗及彪炳往績。根據弗若斯特沙利文，新加坡機電工程項目認證及發單流程的行業標準為3週至6個月。然而，該過程可能長達9個月，因為(i)總承建商委聘的顧問要求進行額外程序核實分包商進行的若干電氣工程學工程的機能；(ii)於項目初始階段，顧問需要更長時間認證分包商進行的地盤準備工程並認可自供應商採購的材料；及(iii)由於總承建商授權的相關數量測量員工人手有限，認證過程須時更長。

ACMV服務市場

於最後實際可行日期，超過1,200名市場參與者在新加坡ME01工種：空調、製冷及通風工程下註冊。視乎其財力、過往經驗及安全管理認證等，彼等被歸類為介乎「L1」至「L6」的建設局評級。行內的大型參與者通常為在多個工種下註冊的總承建商，並在涉及各種建築服務的整體建築招標中突圍而出。行內的中小型參與者往往專注於其各自的建築項目方面。彼等通常會在一至兩個工種下註冊，並與總承建商維持密切關係以確保穩定的收入來源。於最後實際可行日期，ME01工種「L4」或以上評級下註冊有241名服務供應商，而ME05工種「L6」評級下註冊有85名服務供應商。於最後實際可行日期，僅有59名服務供應商同時於ME01工種「L4」或以上評級及ME05工種「L6」評級下註冊。

根據其他機電工種的慣例，市場參與者需要符合最高的財務及安全要求，從而獲得及保留ME01工種「L6」評級，因此能夠符合要求的參與者往往成為行內最大參與者。於最後實際可行日期，共有超過50家公司在ME01工種「L6」評級下註冊。

行業概覽

弗若斯特沙利文透過綜合以下資料識別出在ME01工種「L6」評級下註冊的五大市場參與者：(i)專家受訪者於訪談期間所提供的資料；與(ii)來自建設局等官方渠道的數據及研究，並於下表按字母順序排列：

公司	創辦年份	主要服務範圍
Kin Xin Engineering Pte. Ltd.	1997年	綜合建築解決方案供應商，服務包括但不限於機電工程服務；製造及買賣ACMV管道及相關產品、建築及工程解決方案。
Kurihara Kogyo Co. Ltd.	1979年	提供服務，包括但不限於ACMV、電氣服務、消防及保護系統、管道施工及衛生、綜合建築服務及保養服務。
Natural Cool Airconditioning & Engineering Pte. Ltd.	1993年	主要提供ACMV服務，包括安裝、保養、分銷等。
Techniques Air Conditioning & Engineering Pte. Ltd.	1983年	主要就ACMV工程提供服務，從概念至詳細設計、項目服務、供應、安裝啟動及保養。
Wah Loon Engineering Pte. Ltd.	1988年	提供機電服務、ACMV、消防、管道施工及衛生服務等。

資料來源：弗若斯特沙利文

主要市場參與者指ACMV服務市場內的各公司，該等公司(i)從建設局獲得ME01工種的「L6」評級許可證；及(ii)擁有悠久的經營歷史，並累積若干行業經驗及彪炳往績。

以下機電服務市場成功因素及入行門檻分析適用於電氣工程服務市場及ACMV服務市場：

成功因素

- **行業專業知識**

向客戶提供一貫優質服務為機電服務行業內主要成功因素之一，行業內機電服務供應商須取得高度安全及技術標準。客戶一般偏好已於行業累積豐富經驗及擁有過往項目成功之良好記錄的服務供應商。因此，機電服務供應商將需要透過貫徹交付高品質產品及服務建立其品牌聲譽。

- **取得相關許可證**

機電服務供應商必須向建設局等政府機構進行註冊。註冊服務供應商將獲邀參與政府招標競投，並使用許可證競投非政府項目。為了成為註冊服務供應商，公司須符合多項要求，例如財務、項目往績、技術人員、合適的管理及發展策略。當新加坡的建築承建商及物業發展商甄選其機電服務供應商時，彼等通常會參考建設局的註冊

行業概覽

承建商及許可建築商目錄（「**建設局目錄**」），當中列明在承建商註冊系統下註冊的承建商，以評估投標者在機電工程不同方面的專長。此外，根據部分公營項目的投標條件，如總承建商擬分包機電工程，彼等須委聘擁有指定工種及評級下註冊的機電服務供應商。尤其是，對大規模的公共樓宇開發項目而言，總承建商一般偏好委聘ME05下註冊且具備L6分級的機電服務供應商以進行項目設計的相關電氣工程。

入行門檻分析

- **熟練的人力資源**

由於新加坡機電服務行業對勞工的高需求以及僱用海外工人的收緊政策，新加坡建築工人出現勞工短缺，尤其是熟練及持有執照的工人。因此，於該競爭激烈的勞動力市場，預期新服務供應商將需要若干時間招聘該特定領域的人才，為該行業的高入行門檻。

- **良好業務關係**

電機工程服務工程行業內市場參與者通常與廠房擁有人、樓宇發展商、分包商以及原材料及設備供應商建立良好而長期的關係。緊密網絡亦讓服務供應商可按具競爭力的定價獲得項目招標、取得原材料及物色分包商，因而維持於電機工程服務行業內的競爭力。因此，新入行人士於短時期內建商有關專業網絡具有挑戰性。

- **信譽良好的業績記錄期間**

於新加坡持有強大項目往績記錄的電機工程服務供應商一般被視為於市場上信譽良好及有能力提供優質服務。由於總承建商於挑選分包商時特別注意工程技術及市場聲譽，彼等更願意與持有強大項目往績記錄的電機工程服務供應商建立合作關係。然而，電機工程服務供應商（尤其是市場新入行人士）需要大量時間豐富其項目組合及建立持有強大項目往績記錄，限制市場內新入行人士的發展。

本集團的競爭優勢

請參閱本文件「業務－競爭優勢」一節。