iResearch
艾 瑞 咨 询

中国法律科技行业发展白皮书

2026年

©2026 iResearch Inc.

ABSTRACT

摘要

行业篇

法律科技是把数字技术、数据处理、自动化与AI嵌入法律服务、司法运行和合规治理流程的产品、系统与服务模式。

按服务对象分为企业（B端）、律所及法律服务机构（L端）、个人及家庭（C端）、政府与司法机构（G端）四类。规模上，预计2030年中国法律科技市场规模约241.4亿元，2026–2030年年均增速约31%。结构上，预计企业端占比由2026年58.7%升至2030年64.8%，成为增长主来源，其中的对外纠纷处置占企业端比例预计由2026年50.4%升至2030年53.1%，是增速最快的部分；司法端受一体化采购节奏影响，预计份额由29.0%降至21.8%。

技术篇

法律科技由数据、知识、模型、流程、治理五层能力构成，AI是其中唯一具备生成与推理属性的能力。

技术演进沿“信息化—数据结构化—法律知识工程化—AI智能化—可信流程化”五阶段推进，当前行业整体处于AI智能化阶段、正向可信流程化过渡。AI的作用沿责任梯度分层：责任越低、标准化程度越高的环节渗透越深。经测算，2030年AI贡献产值约50.2亿元，占整体市场的20.8%，CAGR约69%——显著高于法律科技行业CAGR的33%，其中B端35.2亿元、G端9.2亿元，合计占AI贡献产值的88%。

产业篇

产业链条短、业务场景多元，由上游知识与数据供给、中游六大业务场景、下游BLCG四类客群构成。

企业端按对内提效与对外纠纷处置分线竞争，电子签一超多强，对外处置由汉资、共道领先；律所端呈三大格局，检索知识库相对集中、管理系统头部初成、AI法律助手尚在混战；个人端平台相对集中而整体盘子小，通用大模型与AI原生服务持续稀释原有流量入口；司法端集中度最高，等保、密评与驻场服务构成硬门槛，华宇与通达海分别侧重审判与执行。

趋势篇

行业呈现六个方向的趋势性变化。

1）法律AI向受控的全流程协同演进，关键节点人工授权是落地前提；2）AI从“标配”走向“独立定价”，拐点取决于AI贡献率抬升与客户愿意为AI调用/结果独立付费两个共同条件；3）垂直场景向物业、消费、道交、知识产权等行业专业化深化；4）《商事调解条例》施行后，纠纷调解赛道合规重塑，持牌资源与科技运营能力的组合成为核心竞争标准；5）法律科技向风险预防与社会治理闭环延伸，治理化是中国市场区别于海外的最大增量空间；6）数据组织从按机构转向按法律事项，全链路一体化在四端角色与责任边界不变的前提下推进。

CONTENTS

目录

01 法律科技概览

法律科技的定义、市场规模及细分结构

02 法律科技AI进程分析

法律科技的技术及AI

03 法律科技产业竞争分析

法律科技的产业图谱与典型企业

04 法律科技未来发展趋势

法律科技未来趋势

01/ 法律科技概览

法律科技的定义、市场规模及细分结构

法律科技的定义与边界

法律科技的本质是将数字技术、数据处理、自动化与AI等能力嵌入法律服务、司法运行和合规治理的流程

法律科技是把数字技术、数据处理、自动化、AI与流程协同能力嵌入法律服务、司法运行和合规治理流程，**改造其中可标准化、可流程化、可数据化、可审计的环节**，以提升效率、降低成本、扩大服务可及性，并强化合规留痕与治理能力的产品、系统与服务模式。在法律服务的整个流程中，技术承担入口分流、材料整理、规则匹配、流程协同与留痕审计的作用。

法律科技的定义与边界

法律服务流程	需求识别与分流	材料收集与事实整理	法律检索与规则匹配	法律分析与风险判断	文书与意见输出	流程协同与服务交付	纠纷解决与程序衔接	履约跟踪与结果实现	归档与知识沉淀
法律科技形式	• 在线入口 • 智能问答 • 标准化问诊 • 需求分流	• 身份核验 • 材料电子化 • OCR识别 • 要素抽取 • 证据关联	• 法规检索 • 类案检索 • 裁判规则匹配 • 争议焦点识别	• 规则提示 • 风险识别 • 合同审查 • 合规校验 • 辅助判断	• 模板调用 • 条款推荐 • 文书自动生成 • 合同/意见辅助起草	• 流程审批节点规划 • 节点追踪 • 任务协同 • 合同/案件管理	• 调解适配 • 诉调对接 • 在线调解 • 电子送达 • 执行辅助	• 履约提醒 • 还款计划管理 • 执行线索管理 • 信用状态跟踪	• 电子归档 • 知识库沉淀 • 类案分析 • 风险预警 • 数据资产沉淀
服务方式变化	线上入口，标准化问诊与自动分流	电子化、结构化和可追溯	规则、案例和知识的体系化匹配	机器辅助识别风险、提示规则和生成参考意见	重复性文本工作模板化、自动化和智能辅助生成	流程线上化、节点可追踪	纠纷处理调解优先、在线处置、批量处理和诉执衔接	履约过程跟踪、违约预警和信用治理闭环	组织知识资产、数据资产和可持续优化机制
	入口变化	材料变化	知识与判断变化		交付变化			结果变化	

来源：英格兰和威尔士律师协会、斯坦福大学，艾瑞咨询整理绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

四大服务对象分类与场景（BLCG）

法律科技的服务对象主要划分为企业、律所及法律服务机构、个人及家庭用户及政府机构与司法机构四类

本研究以服务对象作为主分类，主要是因为同一类产品能力可能同时服务多端，但采购主体、使用流程、付费方式和责任边界有所不同，因此**四类服务对象的场景数量、付费能力和制度约束差异很大。**其中，**企业（to B）在四类服务对象中应用最广、场景最复杂，也是未来法律科技的主要增长来源。**

法律科技的服务对象

企业（to B）

客群范围

- 强监管金融机构，如银行、保险、证券、基金、信托、金融租赁、消费金融等
- 非金融企业

典型场景（应用最广、最复杂）

对外（纠纷处置与风控）

- 纠纷调解与处置
- 知识产权维权
- 合作方风控预警

对内（内部法律事务）

- 合同全生命周期管理
- 合规义务与制度管理
- 法律知识库与专业检索
- 争议案件及外部律师管理

律所及法律服务机构（to L）

客群范围

- 律师事务所
- 个人执业法律人员
- 其他市场化法律服务机构，如公证机构、知识产权代理机构等

典型场景

- 法律检索与知识库
- 合同与文书起草审查
- 案件/项目管理
- 律所协同办公
- 经营管理

个人及家庭用户（to C）

客群范围

- 个人及家庭用户

典型场景

- 法律咨询与智能问答
- 法律文书与合同工具
- 法律检索和案例查询
- 在线纠纷解决（如劳动、婚家、消费、道交、租赁等高频低风险事项）
- 法律服务撮合

政府机构与司法机构（to G）

客群范围

- 法院与检察机关
- 司法行政与公共法律服务机构
- 争议解决机构，如仲裁机构、商事调解机构、行业调解机构

典型场景

- 智慧法院/智慧检务（审判/检察辅助）
- 在线仲裁流程管理
- 案件流程管理
- 执行流程管理
- 在线司法服务平台
- 普惠法律知识平台

企业和**政府机构与司法机构**是**市场主要细分市场**，其中**企业是未来增长的主来源**，政府机构与司法机构是流程场景与制度创新的锚点；律所及法律服务机构和个人及家庭用户是效率外溢与普惠延伸的主要方向

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

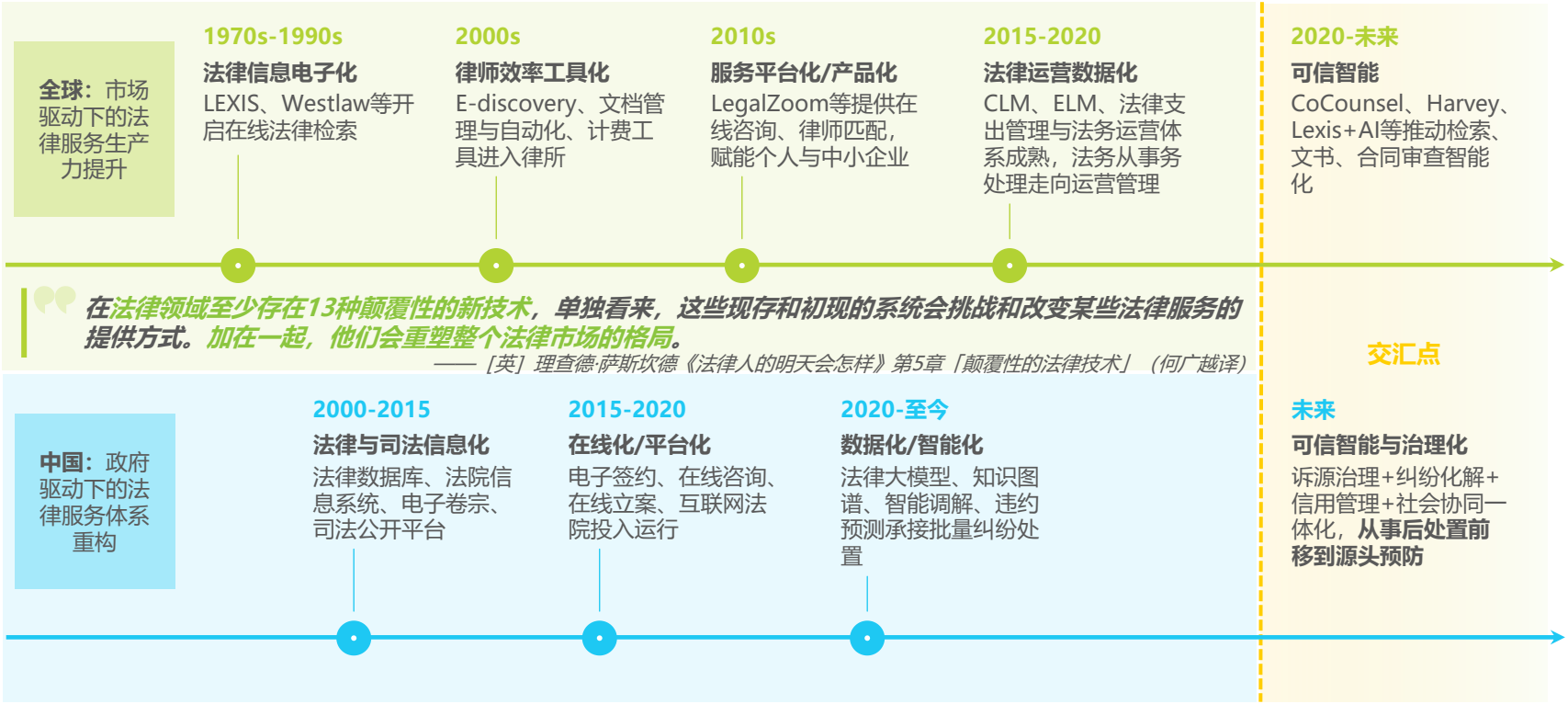
©2026.11 iResearch Inc.

全球及中国法律科技演化路径

全球与中国起点与驱动力不同，在大模型时代加速交汇；中国特色方向是向源头治理延伸

法律科技的发展由**技术发展提供能力底座**，落地路径**由市场需求、司法体系建设与监管环境共同决定**。全球主线是市场驱动下的法律服务生产力提升，中国主线是政府指导下的法律生态变革，侧重通过法律科技技术实现社会治理升级。两条路径起点与驱动力不同，在可信智能上进入同一阶段。

全球VS中国法律科技演化路径



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

发展环境：政策

政策引导正从信息化建设走向系统治理能力建设

政策围绕**法治数字化、纠纷治理、信用治理、数字正义和债务清理**五类现实问题，界定了法律科技的场景入口、制度基础、数据使用边界和责任要求。合规要求同步收紧，重点集中在**司法责任、个人信息保护、信用数据使用和AI辅助司法的适用边界**四方面。

法律科技相关政策主线与其对法律科技的意义

政策主线	代表政策方向	政策核心内容	对法律科技的意义
法治数字化	法治中国、数字中国、智慧法院建设	建设数字法治政府、智慧法院、司法数据体系和公共法律服务数字平台	**将法律科技纳入数字法治建设框架，**推动产品从单点系统走向数据协同与智能辅助
多元解纷	一站式多元解纷、在线调解规则、诉源治理、批量纠纷处置合规化	**构建**诉前分流、在线调解、行业专业调解、基层化解与司法确认相衔接的**多元解纷体系** **商事调解实行执业许可**	打开诉前分流与在线调解场景，确立持牌商事调解组织收费调解，科技公司运用人工智能与大数据技术提升效率，双方合作，**推动批量纠纷处置走向合规化、高效化**
信用体系建设	社会信用体系建设、信用修复、失信信息管理	规范公共信用信息归集、共享、公示、使用和修复，**完善守信激励、失信约束、失信纠正与信用修复机制**	为执行辅助、履约跟踪、债务协商和信用修复提供制度基础，并**强化信用数据边界与主体权益保护**
数字正义	在线诉讼、区块链司法应用、司法AI规范	确认在线诉讼、在线运行、电子证据、司法区块链和司法AI的制度基础，明确**AI辅助司法的适用边界和责任要求**	**为在线诉讼、电子证据、司法AI等应用提供制度基础**，推动法律科技向可信、可审计、可复核方向发展
个人债务清理试点	深圳个人破产、厦门个人破产保护、债务清理与信用重塑	**探索个人破产与债务清理机制**，平衡债权人公平受偿、诚信债务人再生和反逃废债治理	为债权申报、清偿能力评估、履约跟踪、信用修复和反逃废债治理提供新场景，**推动法律科技从债务处置工具延伸至个人债务治理系统**

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

发展环境：经济与社会

司法供给相对刚性，纠纷与治理任务持续扩张——经济侧的需求来自纠纷批量，社会侧的需求来自治理要求

需求源头是两组不同性质的压力。**经济环境制造量**：民商事纠纷呈高频、重复、要素相似的大规模增长，法院与法律服务机构按现有供给节奏难以消纳。**社会环境制造标准**：催收、外呼、证据留存等环节的合规底线抬升，同时诉源治理要求把解纷动作从庭审前移到立案之前。**法律科技切入点因此落在**两处交汇地带——**批量案件的规则化分流，以及合规与解纷环节的过程留痕。**

法律科技的经济和社会环境

经济环境 纠纷批量与合规支出扩张

民商事纠纷集中于少数高发案由

2025年人民法院一审民商事纠纷案件结案中*：

-借款合同纠纷：**479.29万**件

-买卖合同纠纷：**223.99万**件

-银行卡纠纷：**68.61万**件

-物业服务合同纠纷：**85.87万**件

-机动车交通事故责任纠纷：**93.33万**件

金融机构纠纷处置需求外移

信用卡、消费贷等不良资产处置规模上升，金融机构将催告、立案材料整理、履约跟踪等环节外包给专业机构与法律科技服务商，形成**可标准化的稳定订单。**

社会环境 治理要求与解纷前移

消费与催收乱象治理要求抬升

2025年，全国市场监管部门通过12315平台等渠道受理消费者投诉、举报和咨询**4386.6万**件

催收行为被纳入国家标准与行业办法

《互联网金融 个人网络消费信贷 贷后催收风控指引》对催收时段、频次、对象作出限定

《消费金融公司管理办法》设「消费者权益保护」「合作机构管理」专章。合规从倡导变为可核查的过程要求。

诉源治理把解纷动作前移

-2025年，全国法院先行调解**676.3万**件、调解成功**432.3万**件，民事调解撤诉率**47.4%**

-截至2025年底，参与司法调解的调解组织达**12.3万**家、调解员**50万**名

*按案由分项统计，一案可能涉及多个案由，不构成简单加总关系

来源：最高人民法院司法统计数据（2025年度）；国家市场监督管理总局2025年度消费维权数据；最高人民法院“深化多元解纷机制”新闻发布会、立案庭庭长钱晓晨专访；全国标准信息公共服务平台；国家金融监督管理总局《消费金融公司管理办法》。艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

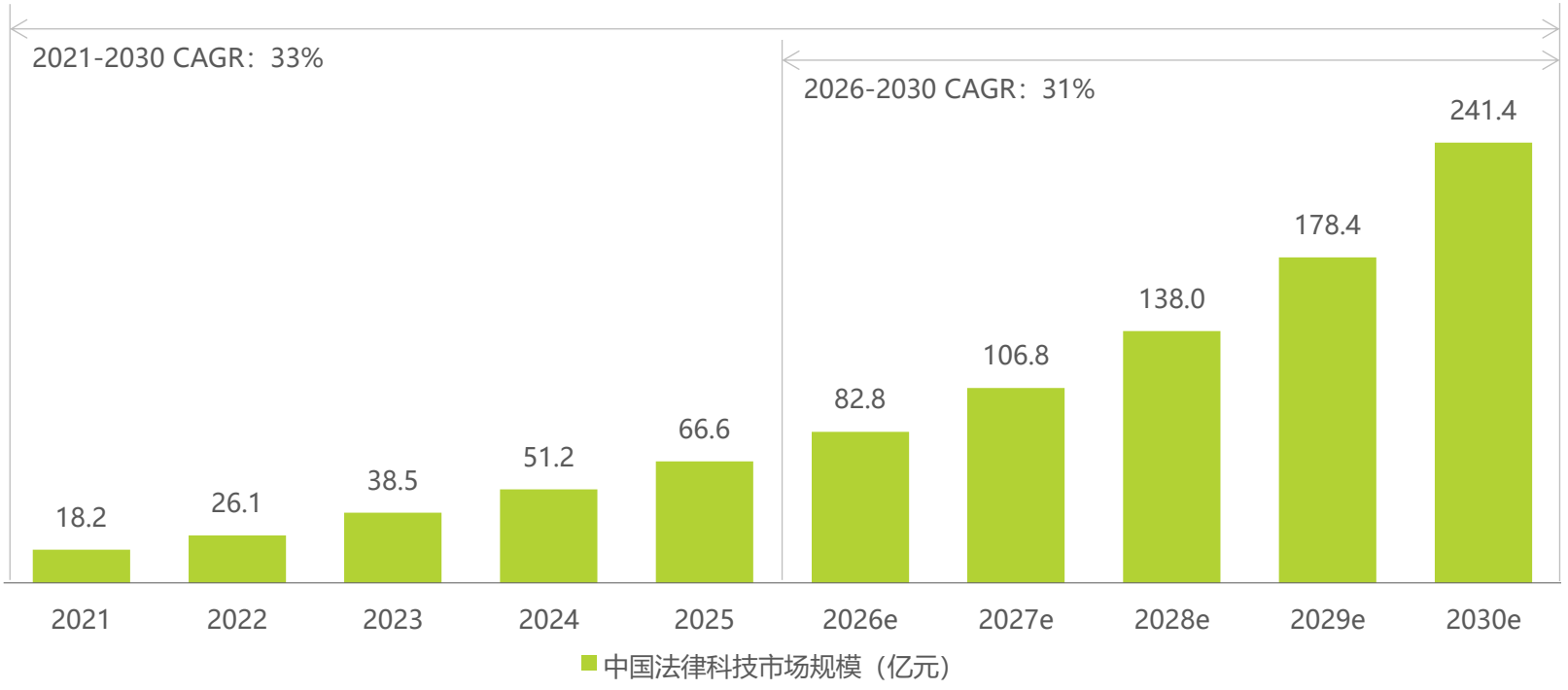
©2026.11 iResearch Inc.

法律科技整体市场规模

预计2030年中国法律科技市场规模约为241.4亿元，2021至2030年年均增速约为33%

中国法律科技市场覆盖企业、律所、个人及家庭和司法等应用场景。在政策推动、企业数字化和AI应用深化的带动下，**预计2030年中国法律科技市场规模约为241.4亿元**，2021至2030年年均增速约33%。

2021-2030年中国法律科技市场规模



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

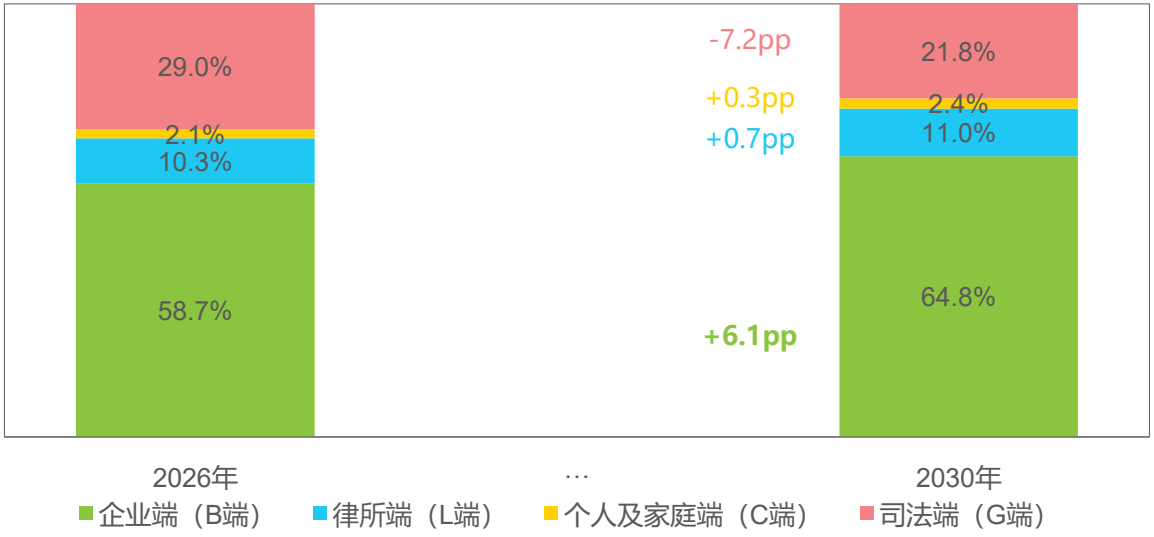
©2026.11 iResearch Inc.

法律科技细分市场结构

企业端占比提升6.1个百分点，司法端下降7.2个百分点，市场结构向企业侧集中

2026至2030年，预计四个细分市场的份额此消彼长：企业端（B端）法律科技市场规模占比预计由58.7%升至64.8%，司法端（G端）预计由29.0%降至21.8%。**企业合规与纠纷处置需求进入规模采买期，司法则受一体化采购与预算节奏影响**，增速低于行业整体。

2026VS2030年中国法律科技市场细分市场结构



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

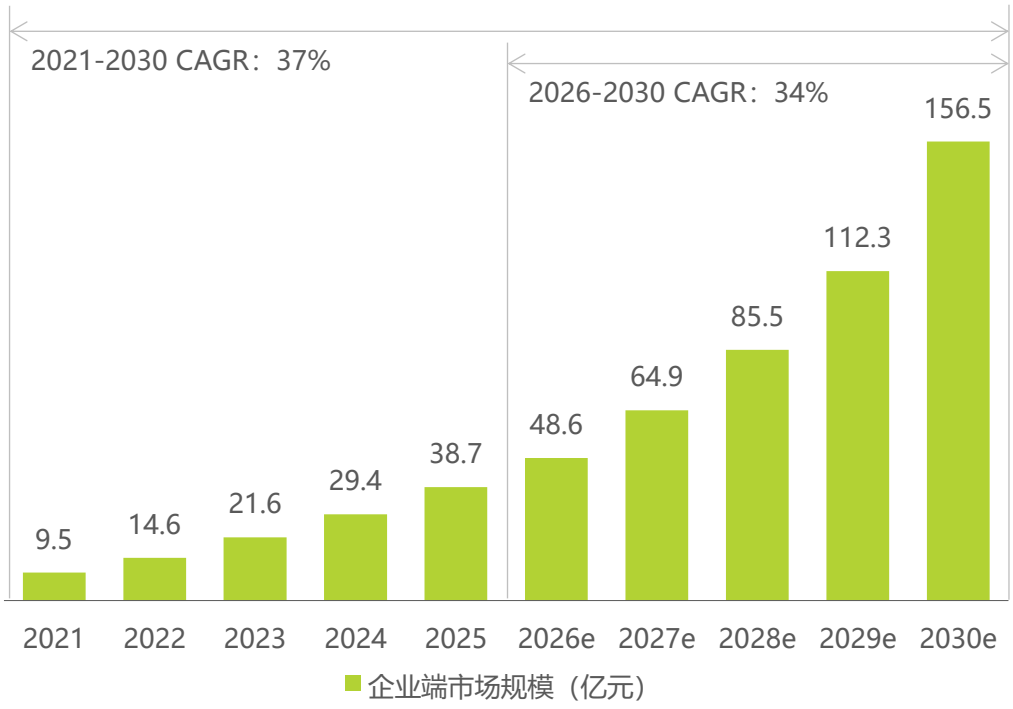
©2026.11 iResearch Inc.

细分市场：企业端（B端）

对外纠纷处置与对内提效双线驱动，2030年中国市场规模约为156.5亿元，占行业六成以上

企业端市场分两条线：对外纠纷处置承接金融机构的批量案件，付费与处置结果挂钩；对内提效围绕合同、合规的日常运转，付费以订阅与项目制为主。两条线的痛点和采买方式不同，共同构成B端市场的主体。**2030年预计该市场约156.5亿元，2021至2030年年均增速约37%。**

2021-2030年中国法律科技细分市场规模：企业端



需求痛点

对外（纠纷处置）

- 信用卡、消费贷等批量纠纷案件量波动大，自建处置团队成本刚性、弹性不足
- 催告、立案材料整理、履约跟踪等环节量大、重复度高，人工处理边际成本降不下来
- 催收合规要求收紧，外呼、时段、留痕不达标即构成经营风险

对内（法务与合规运营）

- 合同审核、履约留痕和基础合规高度依赖人工，法务工作量随业务规模线性增长
- 合同、案件、合规等系统相互割裂，需与ERP、OA、采购、印章等业务系统集成
- 金融等行业监管规则更新快，数据安全、权限审计与可追溯是硬约束

主要采买方式

对外纠纷处置

- 偏好私有化部署，数据不流出委托方环境
- 按案件计价、按处置结果付费，与回款和结案挂钩，少有固定订阅

对内提效

- 标准化法务/合同SaaS订阅（按席位、按机构）＋私有化部署并存
- 按合同额度、文档量或调用量的工具付费
- 系统建设、集成与数据迁移项目制；年度运维与驻场服务合同

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

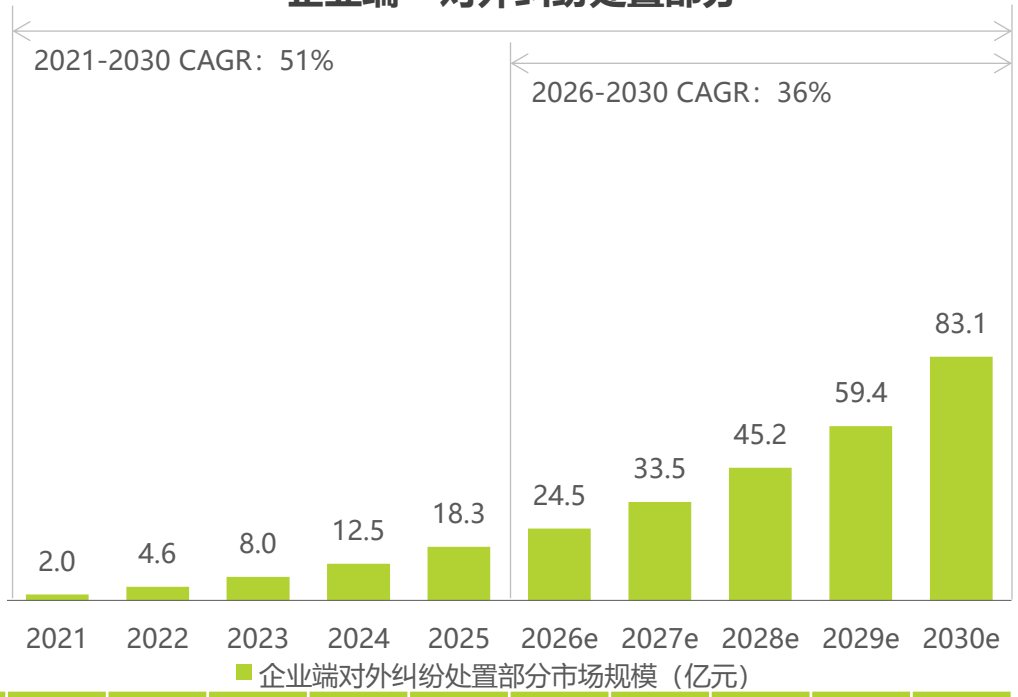
©2026.11 iResearch Inc.

细分市场：企业端—对外纠纷处置部分

对外纠纷处置占企业端比例由2021年21.1%升至2030年53.1%，是企业端增速最快的部分

对外纠纷处置承接金融机构的信用卡、消费贷等批量案件，案件量大、要素相似。在2021年仅占企业端的21.1%，此后快速上升，**2026年越过五成，预计2030年达53.1%，2021至2030年年均增速约51%，高于企业端整体的37%。**收入结构上，持牌调解组织收取调解费，科技公司收取技术服务费，其中技术服务费有组织付费、直接向委托方收费、总包三种资金结构。

2021-2030年中国法律科技细分市场规模：企业端—对外纠纷处置部分



对外占企业端比例	2021	2022	2023	2024	2025	2026e	2027e	2028e	2029e	2030e
	21.1%	31.5%	37.0%	42.5%	47.3%	50.4%	51.6%	52.9%	52.9%	53.1%

产业链分工

- “持牌调解组织（收调解费）+科技公司（收技术服务费）”的分工结构正在成形
- 技术服务费三种资金结构——组织付费、科技公司直接向委托方收费、科技公司总包

计价方式

- 文书类按件计价（司法确认裁定、诉前保全裁定、调解书/判决书、终结执行裁定等分段计价）
- 司法催收按节点计价（判决节点+执行节点+失信限高+回款分成）

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

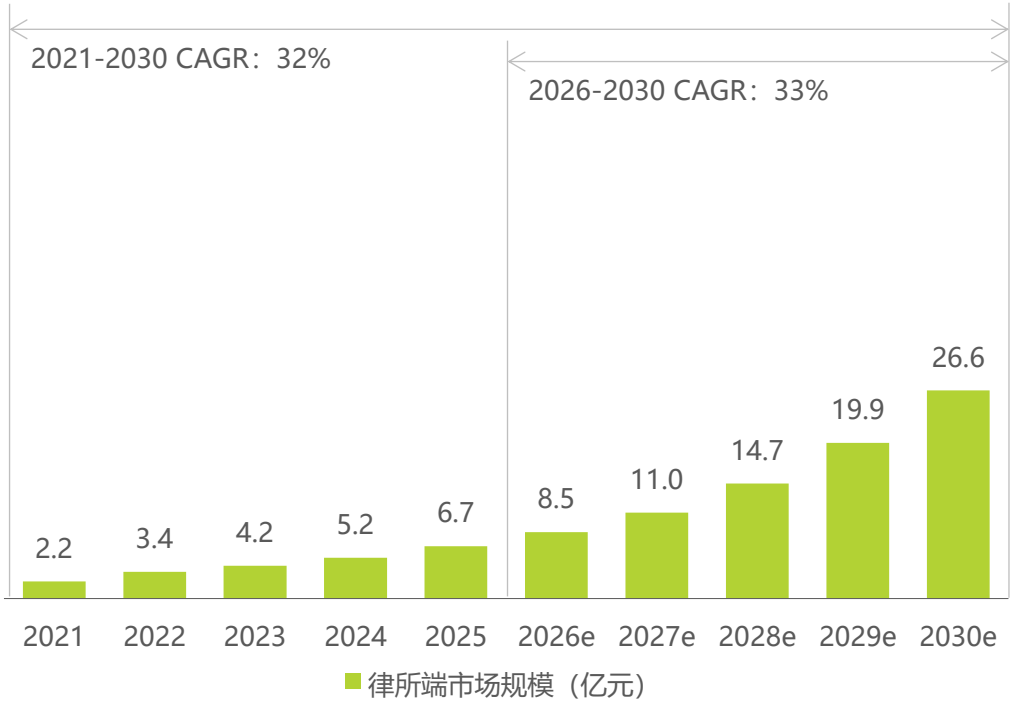
©2026.11 iResearch Inc.

细分市场：律所端（L端）

付费习惯约束收入规模，2030年中国市场规模约为26.6亿元

律所端的痛点在于案件、客户、财务、工时和利益冲突管理分散，专业检索、文书起草与案件分析耗时。采买以单席或机构年度订阅为主，私有化部署与按次按量付费为辅，决策分散、对性价比敏感。**预计L端市场2030年约26.6亿元，2021至2030年年均增速约32%。**

2021-2030年中国法律科技细分市场规模：律所端



需求痛点

- 案件、客户、财务、工时、利益冲突等管理分散
- 专业检索、案例研究、文书起草及案件分析耗时
- 专业业务流程、档案、期限和客户管理分散
- 专业数据和文书处理效率不足
- 团队知识沉淀和协同不足

主要采买方式

- 运营及专业工具年度订阅/运维
- 私有化部署、集成及升级项目
- 单席年度订阅
- 按次、按量工具服务

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

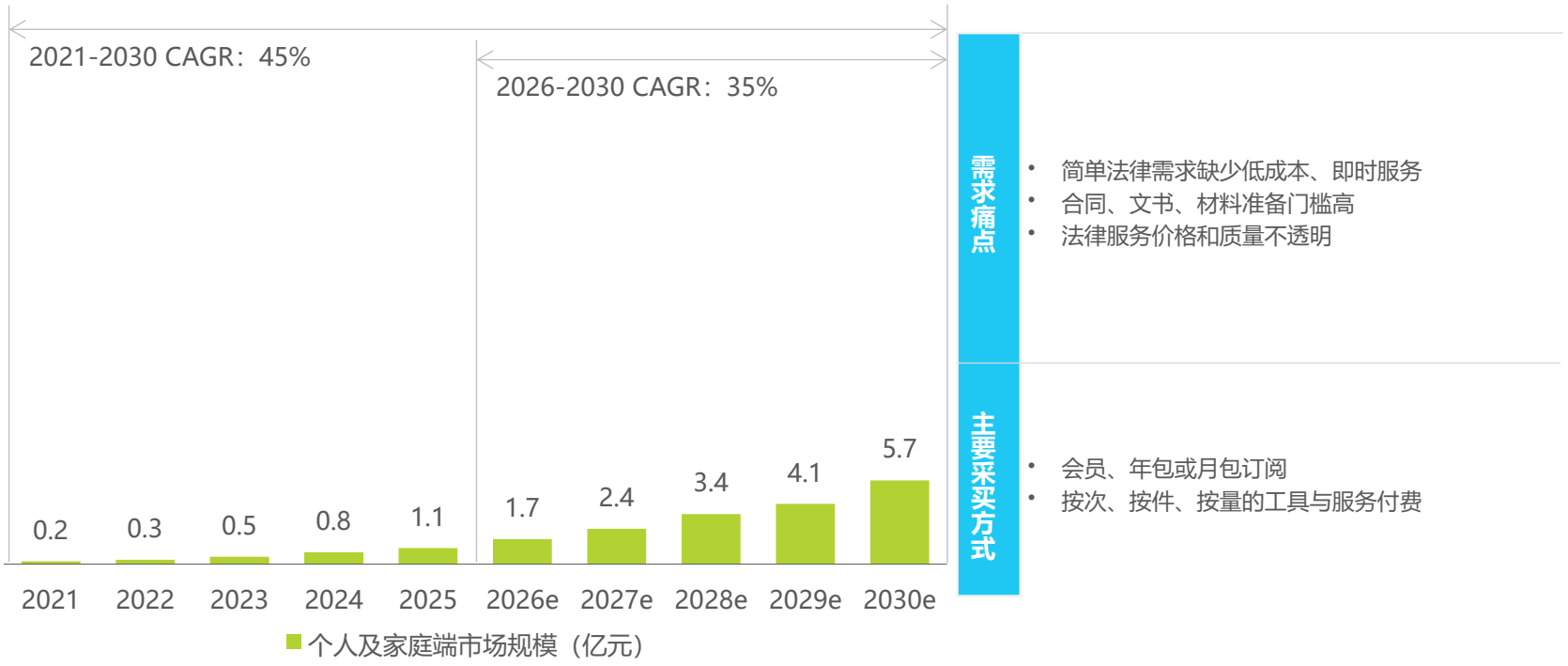
©2026.11 iResearch Inc.

细分市场：个人及家庭端（C端）

增速最快但基数最小，2030年中国市场规模约为5.7亿元

个人及家庭端的痛点是简单法律事务缺少低成本、即时的服务，合同与文书准备门槛高，服务价格和质量不透明。采买以会员、年包或包月订阅为主，辅以按次、按件付费。**预计C端市场2030年约5.7亿元，2021至2030年年均增速约45%，在四类市场中增速最高，但基数最小，短期难以成为收入主力，**主要承担问题初筛、文书自助与律师转介的职能。

2021-2030年中国法律科技细分市场规模：个人及家庭端



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

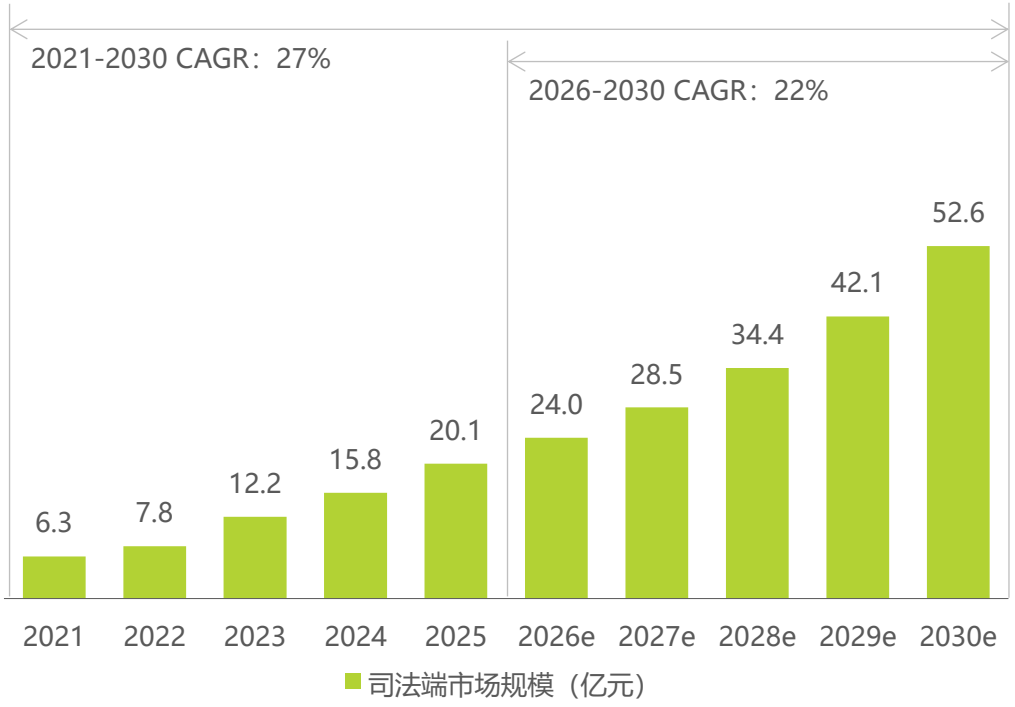
©2026.11 iResearch Inc.

细分市场：司法端（G端）

受一体化采购节奏影响，2030年中国市场规模约为52.6亿元

司法端需求围绕审判执行辅助、法律援助和案件管理展开，痛点集中在存量系统兼容、跨层级协同和安全合规要求高。采买以平台或系统私有化建设与升级项目为主，配套安全驻场运维与在线仲裁平台年度服务。G端流程场景明确、是制度创新的锚点，但**受最高院一体化采购影响，预计2030年约52.6亿元，2021至2030年复合增速约27%，低于行业整体。**

2021-2030年中国法律科技细分市场规模：司法端



需求痛点

- 审判、执行、检察办案和法律监督流程复杂
- 存量系统、安全和跨层级协同要求高
- 法援、调解、热线和复议等协同不足
- 公共法律服务基层覆盖和群众触达效率低
- 案件流转、排期、送达、档案管理效率低
- 在线仲裁流程管理和跨区域协同能力待完善

主要采买方式

- 平台/系统私有化建设、部署和升级项目
- 平台/安全/驻场等年度运维合同
- 案件管理、在线仲裁平台年度服务

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

细分产业的商业模式

行业主要有4种商业模式，不同模式可交叉组合形成解决方案

细分产业的商业模式

商业模式	内涵和交付方式	计费结算方式	适用产品类型
订阅与授权	约定期限内提供标准化产品、数据或AI能力的使用权，远程开通、持续更新： ✓ 公有云SaaS、 ✓ 席位/IP授权、 ✓ 数据库模块、 ✓ 标准API	**固定周期费用**为主，可叠加超额使用费：月/年订阅、模块授权、基础费+超额调用	法律数据库、法律AI助手、律所管理SaaS、合同管理、电子签约、调解平台会员
按使用/案件收费	按**实际调用量或业务量**收费，收入与客户业务量直接挂钩： ✓ API调用、 ✓ 批量任务处理、 ✓ 按案开通流程服务	**按用量或结果结算**：按调用/签署/存证次数、按案件量、按线索或成交额分成，可预付	法律AI API、电子签约存证、批量文书处理、电子送达、ODR、在线法律服务平台
系统建设与部署	围绕客户需求**建设可验收的系统或定制功能**： ✓ 本地化/专有云部署、 ✓ 定制开发、 ✓ 系统集成、 ✓ 数据迁移与培训上线	**按项目总价与节点结算**：一次性合同、里程碑付款、初验/终验分段	大型企业法务与合规平台、私有化知识库与AI应用、智慧法院、公共法律服务平台
专业技术与运营服务	持续投入人员与运营能力： ✓ 远程/驻场运维、 ✓ 数据加工标注、 ✓ **知识库维护**、 ✓ 模型调优、 ✓ 平台托管	**按周期或绩效结算**：年度服务合同、固定服务费或人月单价、基础费+绩效费	司法政务系统运维、数据库更新、电子卷宗加工、平台运营、AI评测优化

实际落地

法律科技厂商面向具体客户问题时，会涉及上述多个商业模式，例如：

企业合同与法务数字化解决方案=*系统建设与部署+电子签约订阅/按量收费+数据迁移+运维服务……*

智慧法院解决方案=*诉讼/案件系统建设+卷宗及证据处理按量服务+类案检索或法律AI授权+运维与数据治理……*

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

02/ 法律科技AI进程分析

法律科技的技术及AI

法律科技技术底座及AI的核心作用

数据、知识、模型、流程、治理五层能力构成法律科技底座，AI是其中唯一具备生成与推理属性的能力

技术体系按数据流动方向分七层：基础设施提供运行环境，数据工程把合同、卷宗、文书转为结构化数据，知识工程再把数据组织成可调用的法律知识资产，模型与流程层在此基础上完成理解、生成与流转。各层能力逐级依赖——**前端数据与知识的质量，直接决定模型输出的准确性。**

法律科技的技术体系及AI在各层的作用定位

核心流程	主要内容	AI在各层的作用定位
系统集成与交互层	API集成｜SaaS/私有化系统｜在线调解｜智能外呼｜电子签名｜协同平台｜统一身份	**能力出口**：把AI能力嵌入办案、合同、调解等业务界面
流程自动化层	RPA｜BPM/工作流｜低代码｜流程编排｜自动文书｜案件流转｜合同审批	**编排核心**：Agent驱动任务拆解与工具调用
AI模型、算法与工程工具层	大模型/法律模型｜向量检索/重排序/RAG/GraphRAG｜Prompt/Agent编排与调用｜模型评测与运行治理	**理解与生成底座**：法律大模型＋行业数据精调
法律知识工程层	法规/案例/合同等知识源｜法律本体与标签体系｜知识图谱/专业规则库/RAG知识库｜引用校验与版本更新	**调用中枢**：RAG/GraphRAG把知识资产变为可调用能力
数据工程层	OCR｜PDF/Word解析｜表格抽取｜ASR/音视频转写｜要素抽取｜数据清洗｜数据标注｜元数据与质量管理	**结构化引擎**：OCR/ASR/要素抽取让法律材料可计算
基础设施与部署底座	云计算｜算力｜数据库｜向量数据库｜API网关｜模型运行与推理部署平台｜政务云/专有云/私有化部署｜基础网络安全	**运行载体**：模型部署与推理的算力环境
可信治理层（贯穿各层）	权限控制｜证据可信｜过程留痕｜数据安全｜人工复核｜责任边界	**审计对象**：模型可解释性与输出治理的落点

核心结论

- 数据工程与法律知识工程决定AI能否理解法律材料与法律关系，是整个体系的地基
- AI是各层中唯一具备**“生成与推理”**属性的能力，把法律科技从“记录与流转”升级为“理解与辅助”
- AI的机构级价值由其在流程中承担的环节深度决定
- AI能力受数据与知识工程质量约束：召回不准、幻觉、引用错误会**沿流程传导放大**
- 可信治理决定应用边界——技术能否进入司法、金融、企业法务等**高敏感场景**

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

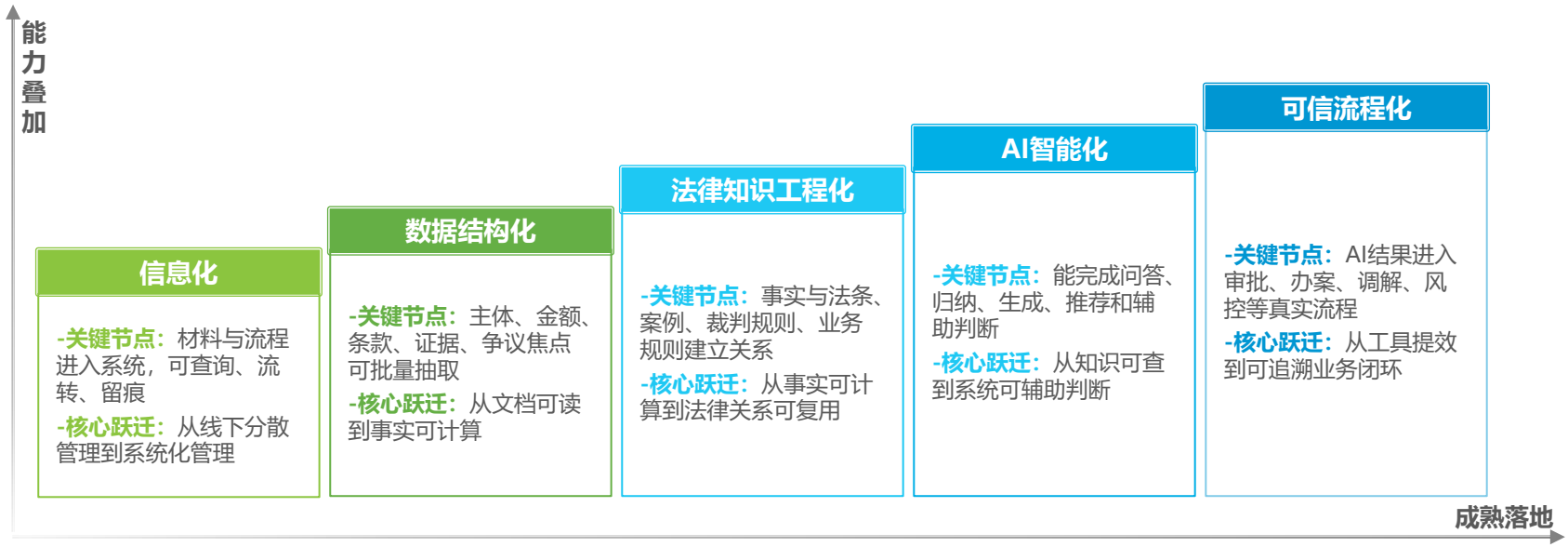
©2026.11 iResearch Inc.

法律科技的技术演进路径

法律业务从可管理、可计算、可辅助判断走向可执行、可复核、可追溯是法律科技底层技术发展的主线

从技术路线来看，法律科技的演进将经历5个发展阶段。其中，信息化让业务可管理，数据结构化让事实可计算，知识工程化让法律关系可复用，AI智能化让系统可辅助判断，可信流程化让结果可复核、责任可追溯，随着阶段的递进，对应的法律业务能力也逐级叠加。**当前行业整体处于AI智能化阶段，正向可信流程化过渡。**

法律科技的技术演进路径



数据与业务持续融合、模型能力持续提升、人机协同持续完善	**数据线**	法律材料电子化→事实要素结构化→法律知识资产化→多源数据融合→**业务反馈回流**
	技术线	数据库/规则引擎→OCR/NLP→知识图谱/规则库→RAG/GraphRAG→大模型/Agent→**可信AI与模型治理**
	场景线	后台管理与查询→在线办理与协同→单点智能辅助→人机协同办理→**可审计业务闭环**

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

AI在法律实践中的作用演进

AI的作用沿责任梯度分三层递进：责任越低、标准化程度越高的环节渗透越深，责任越高越以“辅助＋复核”形式存在

AI在**批量执行类辅助上已规模化，流程判断类辅助正在铺开，核心法律判断辅助仍以人工复核为主。**渗透深浅由数据基础、流程标准化程度、责任边界清晰度、付费意愿与ROI可衡量性共同决定。

AI技术在法律场景的难点沿“数据集成→数据治理与知识组织→智能应用与结果生成→人工校验→业务闭环”，**前一环节的缺陷会放大为后一环节的错误，最终决定技术能否形成业务闭环。**

AI在法律实践中的作用分层

责任梯度：低 → 高

层级	典型场景	目前渗透情况
批量执行类辅助 判定：低责任、高度标准化、数据充足	OCR、语音转写、材料结构化、文书批量生成、电子送达	**渗透深：**已规模化进入日常业务流程
流程判断类辅助 判定：中责任、部分标准化	案件分流、类案匹配、风险识别、调解方案推荐、文书审核	**渗透中：**已有产品或项目部署，仍依赖人工判断
核心法律判断辅助 判定：高责任、低标准化、跨主体	合同审查意见、审判辅助、策略建议、裁判参考	**渗透浅：**公权力与专业判断由法定主体作出，AI仅供参考

全程保留专业人员复核与责任留痕，AI结果的最终采纳权始终在法定主体

落地难点链条

数据集成	数据治理与知识组织	智能应用与结果生成	人工校验与责任确认	业务使用/反馈回流
分散数据接入统一系统 **来源分散、系统割裂、区域标准不一**	加工为可调用的知识资产 **清洗标注成本高，知识图谱建设依赖专家**	调用知识完成检索与生成 **召回不准、生成不稳，可能引用错误与幻觉**	专业人员核查事实与法律适用 **AI输出不能直接作为最终意见**	进入真实业务流程，不通过则反馈修正 **难嵌入则价值无法闭环**

合规与责任约束：数据安全、个人信息保护、商业秘密、AI可解释性、审计留痕和责任边界贯穿全链条

交付与商业化约束：区域标准不统一、试点范围受限、系统集成复杂、预算周期和回款压力较大

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

AI在BLCG四个领域的应用场景

四类服务对象AI的落地深度与形态也不同：B端以变现价值最大为特征，L端产品迭代最快，C端依赖最强但付费最弱，G端接入最深但最谨慎

AI在BLCG的应用场景

企业端（B端）

AI具体应用

- 对内：合同智能审查与条款比对、合规问答与制度检索、风险识别与履约义务提取
- 对外：批量纠纷处置的数据治理与调解分流、智能语音电话触达、智能方案建议、履约跟踪

AI应用特征 ***（商业变现价值最大）***

- 对内场景标准化程度高、已规模化
- 对外批量纠纷场景数据充足、要素相似，是AI价值兑现最直接的入口

律所端（L端）

AI具体应用

- 法律检索与问答、类案检索与裁判规则研究、文书起草与审阅、尽调材料分析、律所知识库
- 立案接待、期限提取、案件协同等运营环节

AI应用特征 ***（产品迭代最快，AI原生工具最集中）***

- 检索、文书、案件管理环节率先落地
- 律所按席位付费、决策分散，收入天花板受付费习惯约束

个人及家庭端（C端）

AI具体应用

- AI法律咨询助手（免费问答引流）、自助文书工具、律师智能匹配、电子证据存证、ODR在线纠纷化解

AI应用特征 ***（对AI依赖最强、付费能力最弱）***

- 承担“问题初筛—流程指引—文书自助—律师转介”的前端职能，适合高频低风险事项，复杂争议仍转人工

司法端（G端）

AI具体应用

- 审判辅助：诉讼材料结构化、电子卷宗、庭审语音转写、文书辅助、类案检索
- 执行线索分析与协同
- 12348与法律援助智能化、基层治理风险预警

AI应用特征 ***（尝试全流程接入，但最谨慎）***

AI以“辅助＋复核”形态存在，公权力环节的责任决定由法定主体作出

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

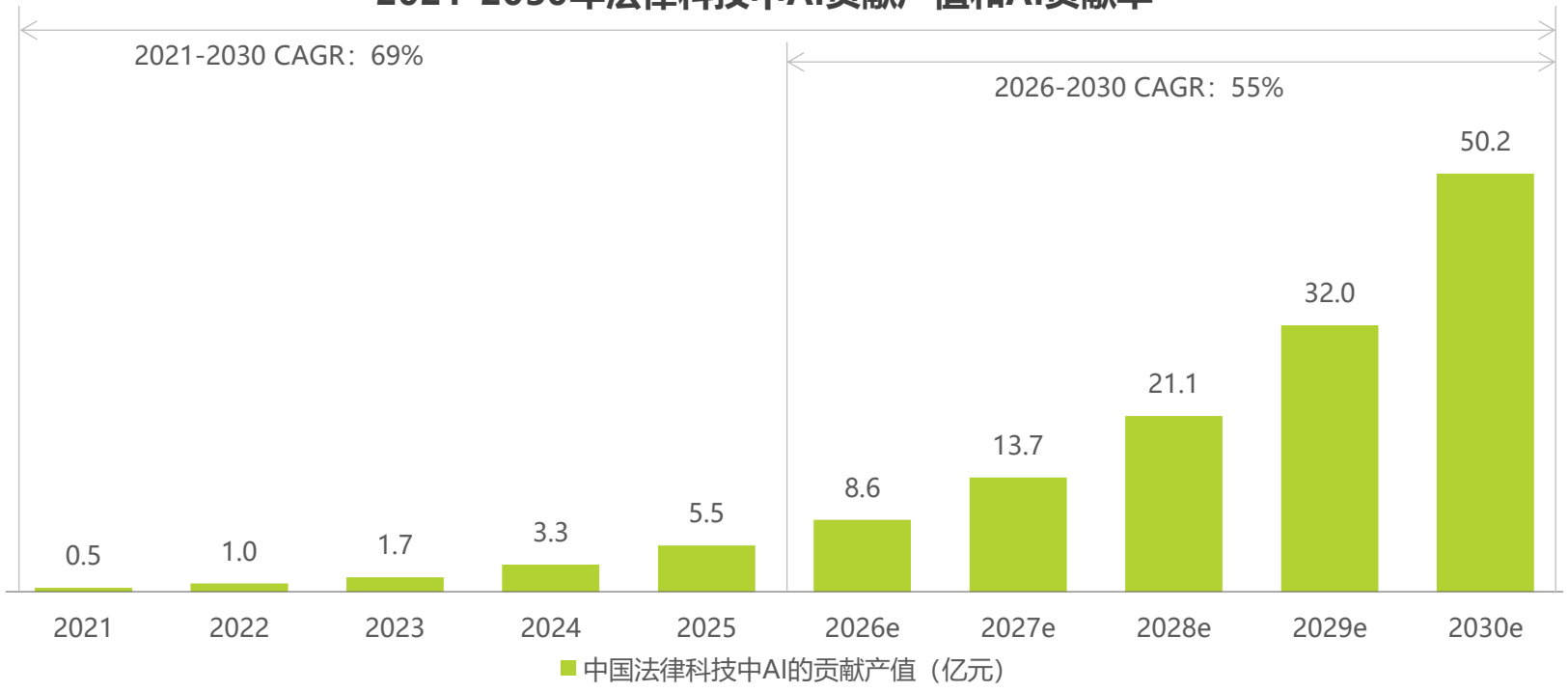
©2026.11 iResearch Inc.

AI在法律科技中的贡献产值与贡献率

AI贡献产值预计2030年约50.2亿元，占法律科技整体市场的20.8%，较2025年提升12.5个百分点

近年来，AI在法律科技的市场规模中的作用持续提升，但AI在法律科技中的独立定价能力仍有限，为了评价法律AI的商业价值，艾瑞提出了法律科技中AI贡献产值这一概念来直观呈现法律AI的商业价值。法律科技行业中AI贡献产值由企业、律所、个人及家庭和司法四大领域的市场规模乘各个领域的AI贡献率而得。**整体法律科技AI贡献率预计从2021年的2.5%升至2030年的20.8%，提升明显。进而推动法律AI贡献产值 2021-2030年CAGR约69%，显著高于法律科技行业整体CAGR的33%。**

2021-2030年法律科技中AI贡献产值和AI贡献率



AI占法律科技整体贡献率	2021	2022	2023	2024	2025	2026e	2027e	2028e	2029e	2030e
	2.5%	3.8%	4.5%	6.4%	8.3%	10.4%	12.8%	15.3%	18.0%	20.8%

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

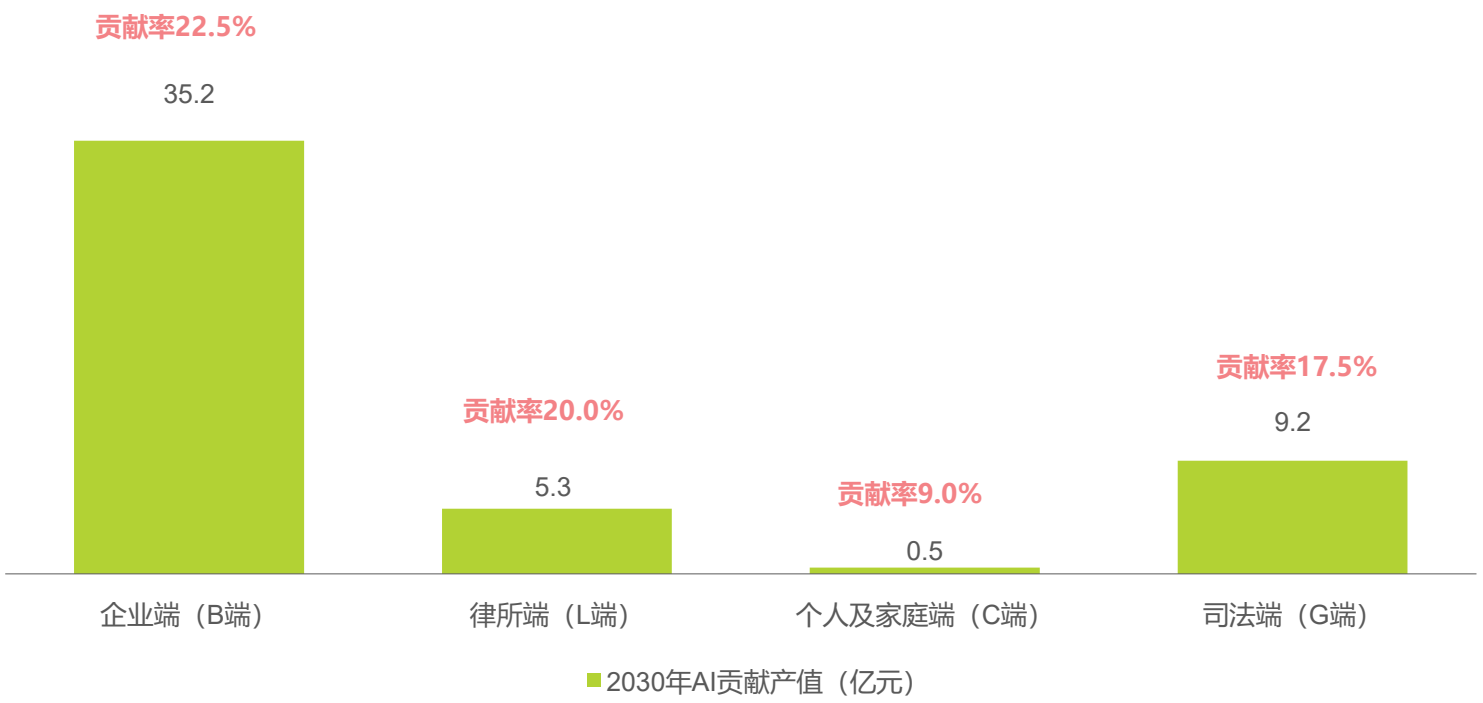
©2026.11 iResearch Inc.

AI在BLCG四个领域的细分贡献产值与贡献率

预计四端AI贡献率9.0%至22.5%不等，但规模高度集中；B端35.2亿元、G端9.2亿元，合计占AI贡献产值的88%

展望2030年各细分市场AI贡献产值中，**预计B端产值基数高，且合同审查与批量纠纷处置要素相似、可标准化计费，因此AI贡献率与贡献规模都最高（22.5%、35.2亿元）**；G端流程标准但责任由法定主体承担，AI只作参考，贡献率17.5%、规模9.2亿元；C端虽然有大量的AI产品创新，但短期内付费单价低、付费意愿弱，贡献率9.0%、规模0.5亿元，行业需要通过商业模式创新激发C端法律AI变现空间。

2030年AI在BLCG四个领域的细分贡献产值与贡献率



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

03/ 法律科技产业竞争分析

法律科技的产业图谱与典型企业

产业链全景

法律科技行业产业链条不长，业务场景较为多元

上游

法律知识与数据资源

公共法律数据、商业法律知识库、行业垂直知识资源、通用专业规则库等

法信 www.faxin.cn

Wolters Kluwer

数字技术与基础设施

基础设施层、数据化层、知识工程层、AI智能层、流程与可信合规层等

阿里云 科大讯飞 iFLYTEK

docusign

生态与专业服务供给

法律/行业专家服务、数据加工与标注服务、知识工程服务、模型评测等

数据堂 Datatang

scale

奇安信

中游：6类业务场景

法律信息与知识工具

法规案例检索、类案分析、法律研究、法律问答、文书生成、法律AI Agent等

国内：法宝大 法睿 幂律智能 POWERLAW.AI LAWJET 律捷

国外：LexisNexis Harvey

法律服务机构运营管理

案件/事项管理、客户关系管理、文档与知识管理、行政/财务与绩效等

国内：Alpha 法蝉 FACHAN 律师镖局

国外：MATTEROOM Clio

企业法务、合同与合规管理

合同全生命周期管理（CLM）、电子签约、法务管理、合规管理、合同履约与义务管理等

国内：法大大 FADADA 汉资科技 HANZI TECHNOLOGY 已签宝 ESIGN.CN

国外：Ironclad Icertis

诉讼、争议解决与司法程序辅助

电子证据与存证、eDiscovery、在线调解（ODR）、仲裁协同、在线立案/送达/庭审、电子卷宗、执行查控、执行协同、失信管理等

国内：汉资科技 HANZI TECHNOLOGY 共道科技 Gongdao Technology THUNISOFT 华宇

国外：tyler technologies Everlaw

公共法律服务与社会治理

12348平台、法律援助管理、公共法律服务管理、普法与法律咨询、基层涉法风险预警等

国内：Bestone Public Legal Services 律兜 律众云

国外：PALADIN LAW

商业在线法律服务平台

在线法律咨询、自助文书、律师匹配、在线合同工具、法律服务商城、AI法律助手等

国内：华律 hualv.com 律图 千律科技

国外：LEGALZOOM Avvo

下游：4类客群

B

非金融企业
银行/保险/信托
证券/基金
金融租赁
消费金融等

L

律师事务所
个人执业法律人员
公证机构
知识产权代理机构等

C

个人及家庭用户

G

法院与检察机关
司法行政
公共法律服务机构
仲裁机构
商事调解机构等

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

企业端（B端）对内法务提效-竞争分析

合规、集成兼容、AI落地效果是对内法务提效重要竞争要素

法律科技中企业对内法务提效赛道过去长期以电子签和合同全生命周期管理作为抓手，推动企业法务数字化、系统化，也对内部法务提效赛道提出了合规、兼容企业内部平台的要求。
而在AI时代，**AI辅助的准确率与可配置性**，已成为相关法律科技企业提升自身价值，拓展服务边界的重要因素。

企业对内法务提效赛道竞争要素

竞争要素	具体内容
安全合规与可信可控	数据安全、权限管理与审计留痕、私有化/专有云部署、AI输出可解释与人工复核机制
系统集成与生态兼容	与企业 ERP、OA、采购、印章、财务、电子签等既有系统打通
法律知识资产沉淀与行业Know-how	合同模板库、条款审查规则、合规规则库、行业垂直知识积累程度和产品化程度
合同全生命周期（CLM）覆盖与流程嵌入深度	从起草、审查、条款比对、谈判修订、审批签署，到履约义务提取、归档、数据分析的闭环能力
AI能力的落地深度	合同智能审查、合规问答、制度检索、风险识别、文书辅助的AI辅助准确率与可配置性

企业端对内法务提效赛道市场集中度

电子签：一超多强格局相对稳固

- 电子签市场由于具备一定的网络效应，容易形成较为集中的平台；
- 目前国内电子签市场集中度相对较高，一超（e签宝），多强（法大大、腾讯电子签、契约锁、上上签）在市场中占据头部位置

合同全生命周期管理（CLM）

- 目前国内合同全生命周期管理（CLM）相对分散，市场参与者多元；
- 甄零科技是业财法一体化的综合合同全生命周期管理厂商代表；用友、金蝶、浪潮云等大型ERP企业则将合同全生命周期管理作为重要模块

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

企业端（B端）对外纠纷处置-竞争模型

通过案件上游资源、技术和数据能力、收入体量综合评判企业竞争能力

企业端对外纠纷处置赛道竞争格局分析模型

维度	权重	定义	评分标准（0–5分）
D1 金融机构客户覆盖与渠道网络	18%	企业的下游付费客户基础与地域渗透，即服务的金融机构/企业客户数量及业务覆盖省份	5分：客户≥100家且覆盖≥18省 4分：客户50–99家或覆盖10–17省 3分：客户20–49家或覆盖5–9省 2分：客户<20家或覆盖<5省
D2 司法资源网络与调解前置能力	23%	企业服务在法院端的覆盖规模，即服务的法院数量	5分：法院≥100家 4分：法院50–99家 3分：法院20–49家 2分：法院<20家
D3 法律AI能力与保调判执全流程处理	23%	技术自研与流程自动化水平，即是否具备全链路自研平台+Agent	5分：全链路自研平台+Agent 4分：较完整的AI多模块 3分：部分AI/规则引擎 2分：基础信息化
D4 规模化司法过程数据资产	18%	司法信用数据的积累与飞轮效应，即累计案件过程数据量、是否自研数据中枢、能否日增复用	5分：自研数据中枢，司法信用数据具稀缺性与高标注质量、可持续复用 4分：有较完整案件数据积累且能部分复用，数据质量较好但飞轮效应中等 3分：有数据积累但未形成强闭环 2分：数据积累有限或主要依赖第三方数据，无自有数据资产
D5 收入规模与商业体量	18%	纠纷处置业务的收入规模	5分：收入规模行业领先（年收入>2亿） 4分：收入规模较大（年收入1–2亿） 3分：收入规模中等（年收入1千万–1亿） 2分：收入规模有限（年收入<1千万）

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

企业端对外纠纷处置-竞争分析

汉资科技和共道科技在综合竞争评分中处于领先位置

根据公开资料整理和各典型企业专家访谈，艾瑞咨询对法律科技B端对外纠纷处置领域四家头部腰部典型企业（汉资科技、共道科技、广州金科、希帷科技），根据评估模型进行打分。整体来看，**汉资科技和共道科技在客户资源、技术和数据能力方面都处于行业前列**，进而在纠纷处置收入体量方面处于领先，综合得分均在4.5分以上。

企业端对外纠纷处置赛道竞争格局分析

企业/得分	D1金融机构客户覆盖与渠道网络	D2司法资源网络与调解前置能力	D3法律AI能力与保调判执全流程处理	D4规模化司法过程数据资产	D5收入规模与商业体量	总分
权重	18%	23%	23%	18%	18%	100%
汉资科技	5	4	5	5	5	4.8
共道科技	4	4.5	5	5	4.5	4.6
广州金科	4	3	3.5	4	3.5	3.6
希帷科技	4	2	3	3.5	4	3.2

来源：桌面研究及各典型企业专家访谈，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制，仅对各企业对外纠纷处置竞争进行评估，不涉及各公司其他业务线竞争力分析。

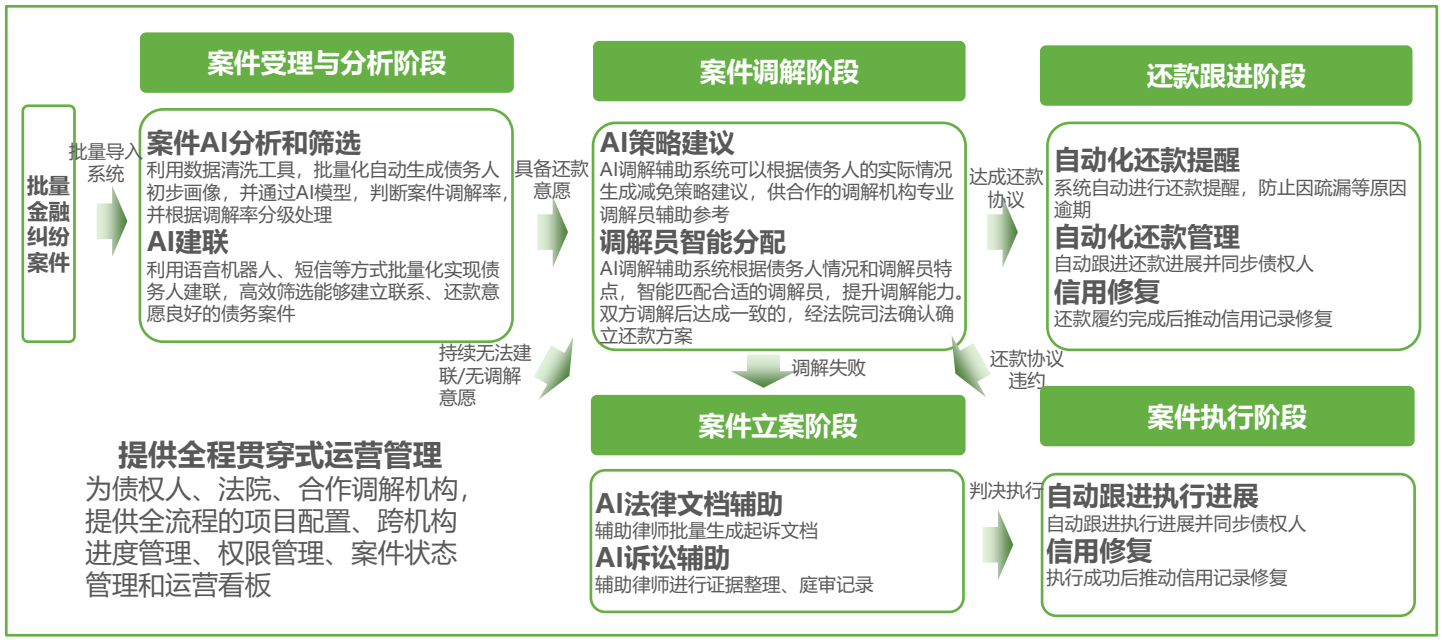
©2026.11 iResearch Inc.

典型案例：汉资科技

基于法律AI能力和大数据能力，助力批量纠纷解决，并延伸至社会治理领域，推动个人信用修复工作

汉资科技依托法律AI、信用大数据分析、批量自动化案件处理等能力，搭建AI批量纠纷处理系统，实现小额批量金融纠纷数字化处理和诉前调解的实践基础，并正向全流程协同、履约结果管理和纠纷治理数字化支撑延伸。

AI批量纠纷处理系统分析



核心优势

场景化法律AI能力

跑通AI能力在司法与调解场景的深度落地

大量纠纷处理经验

上百万纠纷案件处理中，积累了大量的行业理解和处理经验

全生命周期服务

AI服务覆盖纠纷解决“保调判执”全周期

业务情况	18省	55	160+	190万+	600亿元+
	业务覆盖全国省份数	当前服务法院数	服务金融机构数	协助法院处理小额金融案件数	累计化解纠纷金额

来源：公司官网、桌面研究，数据截至2026年10月，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

律所端（L端）竞争分析

检索知识库与律所管理系统已形成长期头部，AI法律助手仍处混战期，格局未定

L端主要由**检索与知识库**（法规、案例、期刊、实务文献）和**律所运营管理**（案件、期限、利益冲突、财务工时）构成。检索与知识库基础是内容授权与更新能力，律所运营管理是流程完备度与替换成本。由于两类产品都有十年以上存量积累，头部格局相对稳定。2023年后**AI原生法律助手**的出现，由于参与者众多，且产品形态与Agent能力尚未稳定，因此尚未分出梯队。律所付费习惯约束收入规模，但L端是AI原生产品最密集、单位价值抬升最高的细分赛道。

律所端竞争要素

竞争要素	具体内容
法律知识深度与内容权威性	案例/法规内容的授权与更新能力，数据可溯源、可核验；法规覆盖中央到地方全层级并附文号、生效日期、时效性标注
律师工作流理解与知识复用体验	产品能否嵌入办案流程，检索结果能否直接转化为文书成果物
专业功能完备度	案件、期限、利益冲突、财务工时等律所特有管理模块，通用协同工具难以替代
AI原生产品迁移能力	能否从“数据库＋AI增强”切换到“大模型＋检索增强”范式
存量客户资源	存量客户是拓展律所新技术和延伸业务的基础

律所端市场集中度

检索知识库：相对集中，存在长期头部

以北大法宝、威科先行、法信为主，均具备十年以上内容积累，各有基本盘、难以相互替代——法宝集中在教育与法规溯源场景，威科在涉外与外企法务场景，法信在法院与司法系统场景

律所运营管理：头部初步形成

- 北京新橙（iCourt）累计服务2万余家律所、30万余法律人，用户覆盖律所、企业、高校、党政机关等多元主体；
- 法蝉服务3000＋律所、4万＋律师，获华律网、神州泰岳等投资；
- 但产品同质化程度高、价格竞争激烈，尚未形成绝对垄断

AI原生法律助手：混战期，格局未定

- AI法律助手聚集至少七类参与者：检索增强型、非诉合同审查型、大厂垂直版、律所联合研发型、刑事垂直型、传统数据库AI化、机构型
- 竞争尚未落到份额争夺，焦点在谁先跑通可验证的工作流嵌入

来源：北大英华、威科集团、法信机构、iCourt、法蝉等厂商公开信息，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

典型案例：北京新橙（iCourt）

以“大模型优先、检索增强”重构律师工作流，L端从数据库范式切换到AI原生范式的代表厂商

iCourt成立于2013年，是L端少数完成“检索工具→AI原生工作台”转向的厂商。其与传统数据库厂商的分野在技术路线：传统厂商是数据库＋AI辅助，用户输入关键词、系统返回文件列表、律师二次归纳；Alpha的路径是大模型优先、检索增强，直接输出结构化答案并附法条与判例溯源链接。

北京新橙的核心能力

能力底座

数据底座：
自研6亿＋法律大数据，独家拥有司法观点、类案同判等4大特色数据库

技术路线：
大模型优先、检索增强；
输出自带法条与判例溯源链接以保证可核验

生态协作：
与多地法院、检察院合作开展法律科技培训；
与高校合作开设法律科技课程；
举办全国法律人AI应用大赛

核心产品体系

Alpha+管理	**律所管理系统，案件、客户、财务、知识库All IN ONE**
Alpha 大数据	**自研6亿＋法律大数据（法规、案例、司法观点、类案同判、公司主体库），最多26大检索维度；秒级生成含类案、法规、裁判倾向、赔偿额度分析的结构化报告**
法律大模型 Alpha GPT	**咨询、检索、审查、起草、阅卷五类AI工具，输出自带法条与判例溯源链接**
法律智能体 Alpha Claw	**将法律复杂实务工作自主拆分，通过工具与Skill直接交付成果，真正为法律人干活**
硬件智能录音设备 Alpha Note	**可用于咨询、谈案、庭审等多种业务场景，录制内容可同步上传Alpha GPT智能处理，一键生成报告，快速服务法律业务现场**

客户情况

客户构成

2万+家律所 **124 家公检法单位**

371家法务团队 **26家高校**

典型案例

云南电网2026年续采Alpha，采购方式为直接采购，理由为“技术独占性、功能集成度、数据资源及安全体系上均不可替代”，核心知识产权归属北京新橙科技

来源：公司官网、南方电网供应链统一服务平台采购公示（2026年5月），艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

个人及家庭端（C端）竞争分析

平台型集中度相对较高但整体盘子小，AI新进入者持续涌入、格局尚未稳定

C端是四端中市场规模最小、但参与者最杂的一端。竞争由两件事决定：一是**获客**——法律需求低频、高意图，用户通常在遇到问题时才搜索，搜索引擎权重与品牌认知直接决定流量；二是**转化**——免费咨询如何变成付费服务，是平台型厂商与传统律所获客方式的分野。C端的核心矛盾在于用户规模可以很大，但付费转化率与客单价都远低于其他三端。

个人及家庭端竞争要素

竞争要素	具体内容
流量与品牌获客能力	搜索引擎权重、内容资产积累，以及AI时代的生成式引擎优化
服务质量控制与人工兜底机制	免费咨询→付费咨询→委托律师的转化链路与质量下限控制
订阅留存与生命周期运营	从一次性交易向持续订阅的转化效率
AI咨询体验与合规边界管理	“未取得律师执业证书的主体不得以律师名义从事法律服务业务”，是《律师法》规定的红线。 法律AI产品的定位应限于技术支持与信息服务，不得替代律师出具法律意见或从事诉讼代理业务。

个人及家庭端市场集中度

平台型相对集中

头部四家（华律网、找法网、律图、法律快车）均成立于2003–2005年，均为“律师＋流量”的黄页型平台，二十年的**搜索流量积累构成主要壁垒**

通用大模型进入

AI改变了需求入口，当事人开始直接向DeepSeek、豆包、文心一言提问，平台流量优势被部分稀释，用户路径从搜平台转向问AI

AI原生服务型出现

千律科技2025年推出“千千律约”，将企业级合同审查、法律知识能力以SaaS方式交付给个人与小微企业，年度订阅、纯AI交付、无人工介入

来源：华律网、找法网、律图、法律快车、千律科技（千千律约）等平台公开运营数据与产品信息，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

典型案例：LegalZoom

国内C端尚未形成法律科技深度服务的成熟样本，LegalZoom是一次性交易→持续订阅模式跑通的海外参照

LegalZoom通过动态问卷、规则引擎和文档自动化，将企业设立、持续合规、知识产权及个人法律文书等常见事项标准化，形成“一次性交易＋持续订阅”的收入结构。AI主要用于信息解释、材料整理、流程引导和服务分流，异常事项由人工团队处理，专业法律判断由持牌律师承担。国内工商登记已由政府免费提供，缺少企业设立等高意图标准化入口，LegalZoom的获客路径不可直接复制，可迁移的是分层交付＋订阅转化的收入结构。

在线法律服务平台的客户生命周期、产品体系与商业模式

核心客群与获客入口

1 个人消费者

官网内容与文书入口；遗嘱、信托与个人法律顾问计划

2 创业者/新企业

以Business Formation为入口；设立、EIN与注册代理

3 存续期小企业

客户门户与客户经理；年报、许可证与律师支持

4 生态分发伙伴

经GoDaddy、ChatGPT、Claude等把服务嵌入外部创业与AI场景

经营逻辑

以企业设立等高意图、标准化事项完成首次交易，再尝试向注册代理、持续合规、记账和法律顾问等服务转化；提升订阅留存和客户终身价值

小企业经营生命周期服务闭环×技术-人工-律师分层交付体系

企业环节	设立前	设立中	设立后	持续运营	经营扩展
	选哪类主体、注册在哪个州	设立材料如何提交	税号与法定地址谁来管	年报、许可证按期续期	记账、商标、个人文书
产品与服务	免费科普与主体选择指南	企业设立服务	联邦雇主识别号	持续合规服务	虚拟地址与信件扫描
	对比LLC与股份公司	有限责任/股份公司设立	公司运营协议	经营许可证办理	记账与财务工具
	企业设立 AI 指导入口	非营利组织与商号登记	注册代理：法定地址	专属客户经理	企业律师咨询计划
	建站与企业设立合作分发				商标注册

灰＝内容与合作入口　绿＝交易型服务　蓝＝订阅及持续服务

能力底座：动态问卷与州别规则 | 文档自动化 | 合规平台 | AI就绪工作流与客户数据协同

交付责任主体

三条路径共用同一账户与客户资料，可按事项复杂度逐级升级

软件与AI自助	人工托管（DIFM代办）	律师与自有律所
辅助内容理解、流程协同与决策支持：动态问卷、文档自动化、Doc Assist	流程执行、异常处理与例外兜底：Business Manager、Concierge团队	法律咨询、文档审阅与专业判断：Legal Plans、LZ Legal Services

商业、收费与分发

一次性事项费

企业设立、DBA、遗嘱、商标等，按事项与套餐层级计费

月度/年度订阅

注册代理249美元/年；合规服务199美元/年起

人工托管（DIFM）

Business Manager按服务范围与协调深度收费

生态与嵌入分发

通过GoDaddy、ChatGPT、Claude等合作拓展获客入口，并承接后续交易与订阅转化

首次交易转化为持续订阅

企业设立→合规/注册代理→持续订阅：2025年末，每订阅单元ARPU为266美元；小企业订阅单元年留存率约58%

来源：公司官网、企业财报，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

司法端（G端）竞争分析

法院信息化集中度全行业最高，智慧审判与智慧执行两个细分由头部企业主导

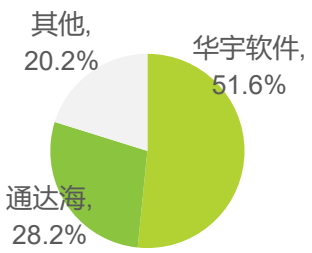
G端是四端中集中度最高、准入门槛最清晰的一端。G端的竞争基础主要看**资质信任与大项目交付能力**——等保、密评、驻场要求构成硬门槛，存量系统的兼容与持续运维形成黏性。G端的竞争基础决定了格局难以被颠覆，但**大模型带来的存量系统智能化改造，以及传统信息化大厂之间的细分赛道攻守选择**仍给市场带来了一些不确定性。

司法端竞争要素

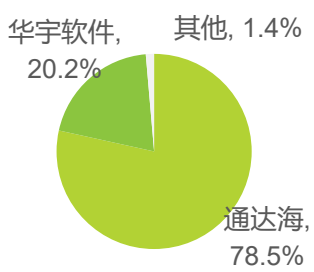
竞争要素	具体内容
资质信任与安全合规	等保、密评、驻场要求；政法系统采购的资格审查
大项目交付与系统集成能力	承接省级/全国性统一平台建设的能力
存量系统兼容与持续运维黏性	存量系统持续转化运维收入，并给新业务拓展提供机会
大模型审判辅助能力的纵深	从工具型辅助到真正嵌入审判/执行流程
对司法责任边界与数据权限的理解	公权力环节AI只作参考，产品设计须匹配责任结构

司法端市场集中度

2022年智慧审判市场占有率



2022年智慧执行市场占有率



- G端的市场集中度不仅高，细分赛道之间还形成分治格局——华宇在审判流程管理占优，通达海在执行案件管理占优，双方在各自优势模块中相互制衡；
- 科技巨头（如科大讯飞、阿里达摩院、海康威视等）以AI大模型联合研发为切入给智能化改造带来一些变量

来源：南京通达海科技股份有限公司创业板上市审核中心意见落实函回复报告（2022）、专家访谈与公开信息整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

典型案例：华宇信息

以政法信息化系统为基本盘，以华宇万象大模型推动存量产品智能化升级

北京华宇信息技术有限公司是华宇软件旗下重要业务主体，长期服务法院、检察院、公安和司法行政等客户，提供软件产品、系统集成、项目实施和运维服务。华宇万象大模型作为统一AI能力底座，通过知识增强、智能体编排和业务系统集成，推动存量政法产品的智能化升级与场景化落地。

华宇万象大模型服务架构情况

产品定位：华宇万象大模型面向法律与政法场景提供模型、知识、数据治理、智能体开发及运行支撑，定位为华宇政法产品智能化升级的共性AI底座，而非替代现有业务系统的独立产品

典型适配场景（部分）

法院	检察院	公安	政法委	司法行政	企业	政务	工会
案情梳理	法律监督	警务知识问答	重点风险人物预警	立法辅助	无纸化会议	公文智写	律师
文书智写	阅卷审查	警情分析	重点风险事件预警	法律援助咨询	合同审查	协同办公	互联网消费用户
法规推荐	案件质量评估	警务信息归整	涉法涉诉信访风险预警	矛盾纠纷化解	法务知识自动化	智能问数	……
审判监督辅助							
庭审辅助							
诉服咨询							

万象人工智能平台

智核	睿核
材料识别	文本解析
语音识别	信息搜索
语音合成	信息推荐
声纹识别	知识图谱
人脸识别	信息问答

万象大模型平台：以通用大模型为基础，结合法律专业数据、知识库和检索增强能力，提供法律语义理解、要素抽取、检索分析、辅助推理、文本生成和合规提示等能力

- 万象智能体平台：智能体构建引擎 / MCP生态工具箱 / 智能体应用广场
- 万象MaaS平台：数据标注平台 / 模型训练推理平台 / 资源调度平台
- 万象法律知识库 / 高质量法律数据
- 通用基座大语言模型：通用的语言和推理能力

核心优势

能力栈较完整

覆盖算力、模型、知识库、数据治理、智能体和应用运行

混合模型协同

协同大模型、专用小模型、规则引擎与传统AI，适配复杂业务

训推流程贯通

打通数据治理、模型训练、推理服务和资源调度，降低部署门槛

场景开发提效

借助智能体与知识工具，支持业务应用快速配置、测试和迭代

注释：华宇软件集团“华宇万象”能力体系中，北京华宇信息主要承担部分政法业务系统的软件开发、系统集成、项目实施与运维交付，具体产品运营主体以合同、软件著作权及备案信息为准。

来源：公司官网，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

04/ 法律科技未来发展趋势

法律科技未来趋势

趋势一：法律AI向受控的全流程协同演进

法律AI的产品形态正从被调用的单点工具变为随事项运行的流程能力，关键节点人工授权是落地前提

其一，产品从检索、摘要、起草等单项功能，**延伸至任务识别、流程编排、系统调用、异常升级和结果回写**；其二，价值从局部提效**扩展至风险前置、过程可控和持续运营**。形态跃迁依赖四项运行底座——可信知识、系统互联、分级授权和评估审计。AI连续推进任务，但授权、变更和责任确认的开关始终在专业人员手中。

法律垂类Agentic AI未来形态变化

能力阶段｜由工具型AI经工作流AI，迈向受控法律智能体

01 工具型AI｜人找AI	02 工作流AI｜AI进入流程	03 受控法律智能体｜AI随事项运行
检索 · 摘要 · 起草 · 问答→单任务调用、局部提效	识别 · 分析 · 生成 · 流转→多任务串联	任务处理 · 工具调用 · 异常升级 · 结果回写→关键节点人工授权

共享运行底座：知识｜系统｜权限｜审计

共同支撑

法律事项全周期｜Agentic AI持续协同

可信知识 ▸ 专业底座

统一接入法规、案例、合同模板和组织规则，确保来源可追溯、内容可更新

系统互联 ▸ 运行底座

连接合同、案件、文档、审批和执行系统，实现任务触发、状态接续和结果回写

分级授权 ▸ 治理边界

依据事项类型、风险等级和影响范围配置权限；高风险、对外承诺和公权力事项升级至法定责任主体

评估审计 ▸ 验证闭环

记录信息来源、推理过程、模型版本、任务动作和审批链，以准确性、处理周期和业务结果评估成效



受控协同原则 AI贯穿事项周期推进标准化任务，专业人员负责复杂判断、利益权衡、对外承诺和最终责任；司法确认、裁判和强制执行等公权力决定仍由法定主体作出

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

趋势二：AI从“标配”走向“独立定价”

当客户为结果付费成为主流，收入结构从项目制转向经常性收入，行业估值逻辑随之切换

现阶段AI多作为解决方案的附赠能力，按席位订阅、按项目验收，贡献不出独立报价。AI走向独立定价的拐点触发条件有两个：**一是AI贡献率持续抬升；二是客户愿意为AI调用/结果独立付费。**

AI计价形态演变

计价形态演变

现状 **AI作为方案附赠能力**

- 席位订阅、项目制验收，AI不产生独立收入科目

形态一 **按调用量计价**

- 法律AI API、批量文书处理按次收费

形态二 **按结果计价**

- 纠纷处置按案件节点付费，执行辅助按回款分成

形态三 **混合计费**

- 订阅保底＋用量阶梯＋绩效分成的组合结构

AI商业化拐点的触发条件

两个条件同时满足的行业性时点：
预计未来3–5年

1

AI贡献率持续抬升

从2025年8.3%升至2030年20.8%，AI在方案价值中的占比跨过可感知门槛

2

客户愿意为AI调用/结果独立付费

AI调用/结果能作为产品的核心卖点被客户接受，且愿意独立付费

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

趋势三：垂直场景专业化深化

法律科技向物业、消费、道交、知识产权等垂直行业专业化拓展

法律科技正由法律检索、文书起草、合同审阅和案件管理等通用功能，**向嵌入行业规则、业务数据和风控模型的垂直解决方案升级。物业、消费、道路交通和知识产权等领域**，普遍具备业务高频、规则明确、数据可得、流程可标准化及外部合规或治理需求突出的条件。随着行业知识和处置流程持续沉淀，产品价值将从辅助法律人员处理单点任务，延伸至纠纷分流、风险识别、责任追溯和行业治理，形成可规模交付的服务能力。

法律科技的垂直场景深化

业务延伸逻辑：



行业选择逻辑：

高频业务量
× 规则明确
× 数据可得
× 可标准化处置
× 外部合规/治理需求

行业	需求特征	实践案例
物业	围绕物业费、服务质量和公共收益的纠纷具有批量性、社区性和易反复特征	南昌青云谱区法院将要素式文书用于物业专业调解，2025年以来促成90%以上物业纠纷通过调解解决，85%以上案件因物业及时整改实现业主自动履行
消费	电商交易、售后和平台责任纠纷量大，适宜通过在线受理、证据留存和ODR前端化解	市场监管部门已推动16.6万家企业入驻全国12315平台，企业直接解决消费纠纷583.5万件，形成企业端在线和解机制
道路交通	责任认定、损失核算、调解、鉴定和保险理赔环节多，跨主体协同需求突出	道交纠纷网上一体化处理平台已在27家高院、1380家基层法院试点上线，并对接13家财险公司，实现约85%机动车保险一键理赔
知识产权	专利、商标等业务对专业检索、规则判断和审查效率要求高，适合技术支撑＋专业调解的快速化解路径	截至2025年年底，全国知识产权系统指导管理的调解组织共1690家，全年受理纠纷调解案件10.3万件，通过调解方式服务民营企业超过12万家。共980家知识产权纠纷调解组织、7100余名调解员入驻人民法院调解平台

来源：最高人民法院、国家市场监督管理总局、国家知识产权局、中国证监会公开信息，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

趋势四：纠纷调解赛道合规重塑

《商事调解条例》施行后，持牌调解资源网络＋科技批量运营能力的组合，取代低价与渠道，成为金融机构选择供应商的核心标准

2026年5月1日《商事调解条例》施行，商事调解实行**执业许可两级审批、调解员分档设定门槛、收费自主定价并公开**，调解协议经司法确认后具执行力，存量组织须在2027年5月1日前补办执业手续。对纠纷服务赛道，**合规从运营要求升格为第一竞争变量**，无资质调解能力出清、持牌调解组织稀缺化、科技公司与持牌组织的绑定关系成为竞争要素，赛道集中度与客单价同步上行。

《商事调解条例》的核心规则和影响

条例核心规则

- **准入** 执业许可两级审批，调解员分档设定门槛
- **收费** 收费自主定价并对外公开，接受监督
- **效力** 调解协议具约束力，经司法确认后可强制执行
- **过渡** 存量组织1年过渡期，2027年5月1日前补办执业手续
- **开放** 自贸区允许境外调解组织依法开展业务

对产业分工的影响

业务上：责任与动作分离

- 持牌调解组织：主持调解、出具调解协议、承担中立性与合规责任
- 科技公司：承担批量案件的数据治理、触达、分流、材料准备与流程管理，不介入调解主持环节，科技公司定位从替代调解转为支撑调解

收费上：费用归属分离

- 调解费由持牌调解组织收取，技术服务费由科技公司收取
- 二分结构从行业惯例变为受监管的正式安排

对竞争格局的影响

出清

- 无资质调解能力退出市场

稀缺

- 持牌调解组织成为稀缺资源，牌照本身构成议价能力

绑定

- 科技公司与持牌组织的排他性绑定关系成为竞争要素

来源：国务院《商事调解条例》（国务院令第827号），艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

趋势五：延伸赋能社会治理

治理化是中国法律科技区别于海外法律科技的最大差异，也是最大的增量空间

法律科技正由法律纠纷处置环节**向风险预防与社会治理闭环延伸**，将分散的诉求、案件、执行与信用信息转化为**可在线受理、分层化解、跨部门协同并回传结果**的治理流程。

法律科技的社会治理闭环

风险预警

汇集热线、网格、调解、诉讼等数据，识别高发纠纷与风险苗头

解决方案：构建针对敏感人员（如多次欠费业主、灵活就业债务人）风险评估模型，实时监测行为，对潜在风险实时预警。相关部门依据模型提供的预警信息，通过社区民警、调解员协同介入，阻断经济矛盾向社会犯罪风险转化，支撑社区矫正与重点人群管理

基层治理反馈

将纠纷类型、处置结果与高频风险反馈至社区、行业主管部门和综治中心，支持类案治理

解决方案：政府购买综合治理中心服务，中心基于司法、政务、网格数据筛查高风险主体与高发纠纷类型



多元解纷

通过在线受理、智能分流、ODR、示范调解等方式，推动纠纷在诉前分层化解

实践数据：深圳福田区商事金融纠纷一体化调处中心自2025年3月运行以来，共受理金融纠纷约60.7万件，调解成功标的额15.27亿元，债务人自动履行率近80%，促成金融机构回收资金近6亿元

信用修复

对失信与失能主体分类识别，衔接履行、和解、修复和市场回归机制

市场数据：2025年266.96万人次通过信用修复回归市场，修复人次连续7个季度超过新纳入失信名单数（233.98万）

执行协同

连接立案、审判、执行及跨地区、跨部门资源，提升查控、处置和权利兑现效率

案例实践：2025年法院开展“终本出清”活动，累计963.82万件。终本出清政策下，法院委托数据机构对终本被执行人做收入、物流、行为数据画像，区分“有能力拒不履行”与“暂时无力但意愿良好”，前者约谈恢复执行并视情节启动拒执程序，后者纳入纾困与信用修复

多元数据打通形成数据底座：	司法数据	政务数据	金融数据
	案件、调解、执行、失信及信用修复	12345、市场监管、网格事件、公共服务	保险理赔、金融投诉、调解、履约及风险信息

来源：最高人民法院2026年1月“有效解决执行难”新闻发布会、深圳市福田区人民法院官网，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

趋势六：全链路一体化

数据组织方式从按机构与系统转向按法律事项，同一事项的档案贯穿全程，四端角色与责任边界不随贯通而取消

以统一事项标识建立贯穿全程的数字事项档案，四端在授权与责任清晰的前提下按需接入——材料少重复提交，处理状态跨主体接续，服务组合随事项调整。贯通的是业务协同，市场角色、数据授权、专业责任与公权力职能四条边界不随之取消，BLCG市场角色独立、数据按最小必要调用、专业责任分别承担、司法确认与强制执行不可替代。以个人破产为例，同一债务人的申报、审查、监督与信用恢复数据围绕该事项贯通，C端发起、G端主导、考察期满后回归市场。

法律科技全链路一体化

法律事项协同处理链	需求与风险产生	初步识别、分流与材料准备	专业服务与前置化解	司法确认与诉讼裁判	执行、履约与权利实现	结果反馈与风险治理
探索1：个人破产事项的六环节贯通	C端债务人发起申请并提交财产申报	法院受理审查、管理人核查财产与债权	G端主导：法院裁定宣告破产，豁免财产清单交债权人会议表决	考察期内按月申报收入支出、限制高消费与任职，管理人持续监督	清偿达法定比例可缩短考察期	考察期满裁定免除余债、解除限制，信用修复后重新进入市场融资经营
探索2：凭法院协助函的个人调查服务	**探索方向：**个人凭法院出具的执行协助函，可委托调查机构查询被执行人的财产与线索（不动产、车辆、证券、网络资金账户等），调查结果回流法院执行系统 ——相当于在G端主导的执行程序中，为C端（申请执行人）开放一条按需调用的服务通道					

数据贯通	统一组织、按权调用	流程贯通	状态接续、跨主体协同流转	服务贯通	多类能力，按事项组合编排

支撑底座	统一事项标识 | 数据与材料标准 | 系统接口 | 身份认证与权限管理 | 安全审计 | 责任治理

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2026.11 iResearch Inc.

BUSINESS
COOPERATION

业务合作

联系我们

400 - 026 - 2099

ask@iresearch.com.cn

www.idigital.com.cn　　www.iresearch.com.cn

官　网



微信公众号



新浪微博



企业微信



LEGAL STATEMENT

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞数智旗下品牌艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，部分文字和数据采集于公开信息，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

iResearch
艾瑞咨询

THANKS

艾瑞咨询为商业决策赋能