



2026
全球法律 AI
市场研究白皮书

目录

2026 全球法律 AI 市场研究白皮书	1
执行摘要.....	1
市场驱动因素.....	1
地域市场特征.....	3
应用场景演进.....	4
竞争格局.....	7
战略建议.....	8
第一章 全球法律 AI 市场概览	9
1.1 市场规模与增长预测.....	9
1.2 市场驱动因素分析.....	10
1.3 市场发展阶段.....	13
第二章 地域市场分析	17
2.1 北美市场.....	17
2.2 中国市场.....	20
2.3 印度市场.....	23
2.4 拉丁美洲市场.....	24
2.5 其他新兴市场.....	26
第三章 应用场景与客户需求	27
3.1 主流应用领域.....	27
3.2 新兴应用场景.....	30
3.3 客户需求演变.....	32
第四章 竞争格局与参与者分析	34
4.1 市场参与者类型.....	34
4.2 主要竞争者对比.....	42
4.3 商业模式创新.....	43
第五章 技术趋势与创新方向	45
5.1 生成式 AI 技术应用.....	45
5.2 数据与评估框架.....	47
5.3 技术发展趋势.....	48
第六章 监管环境与合规挑战	50
6.1 美国监管框架.....	50
6.2 中国监管环境.....	52
6.3 全球监管趋势.....	53
第七章 采纳模式与组织转型	55
7.1 法律组织 AI 采纳路径.....	55
7.2 变革管理策略.....	56
7.3 成功案例分析.....	57
第八章 细分市场机会	59

8.1 合同全生命周期管理(CLM).....	59
8.2 利基市场机会.....	60
8.3 市场进入策略.....	62
第九章 未来展望与战略建议.....	63
9.1 2026-2030 市场预测.....	63
9.2 战略机遇识别.....	65
9.3 行动建议.....	65
附录：参考资源和数据来源.....	69

执行摘要

全球法律人工智能市场正处于快速增长阶段。根据最新市场研究数据，2024年全球法律AI市场规模达到14.5亿美元，预计到2030年将增长至39.2亿美元，年复合增长率(CAGR)达到18.03%。这一强劲增长反映了法律行业对人工智能技术的日益接受和广泛应用。这种增长不仅体现在市场规模的扩大，更体现在应用场景的多元化、技术能力的深化以及商业模式的创新上。

市场驱动因素

法律AI市场的快速发展主要由以下因素推动。首先是效率提升需求，法律服务行业长期面临降低成本、提高效率的持续压力。传统法律工作涉及大量重复性任务，如文档审查、案例检索、合同比对等，这些任务耗时且容易出错。AI技术能够自动化这些流程，显著减少律师在低价值工作上的时间投入，使他们能够专注于需要专业判断和战略思维的高价值工作。研究显示，AI工具可以将某些法律任务的完成时间缩短50-80%，这种效率提升对于提高律所盈利能力和客户满意度至关重要。

其次是技术成熟度的大幅提高。2023-2024年生成式AI技术的突破性进展，特别是大语言模型(LLM)的应用，使得AI在法律文本理解、生成和分析方面的能力实现了质的飞跃。与早期基于关键词匹配或简单规则的系统相比，现代法律AI能够理解法律语言的语义和上下文，识别复杂的法律推理，甚至生成符合专业标准的法律文书。这种能力的提升使AI从辅助工具演变为真正的智能助手。

第三个重要驱动因素是客户期望的变化。企业客户，特别是科技和金融行业的公司，已经在自身运营中广泛采用AI技术，他们自然期望法律服务提供商也能利用先进技术提供更高效、更透明的服务。许多企业开始将律所的技术能力作为选择服务商的重要标准，甚至有些客户明确要求律所在特定类型的工作中使用AI工具以控制成本。这种市场压力推动法律服务提供商加速技术采纳。

在律所合作模式方面，广州新侨科技提出了以"效益联动、价值共享"为核心原则的战略协作机制。建立与业务成果紧密关联的灵活合作框架，将技术对价与合作律所运用AI系统所创造的实际项目价值动态

绑定。以价值创造为导向、以成果共享为纽带的协作范式，为法律科技与法律服务行业的深度融合提供了具有前瞻意义的实践参考。

最后是监管环境的逐步明朗。虽然各国对 AI 的监管态度不同，但总体趋势是在鼓励创新的同时建立必要的风险管理框架。美国律师协会已更新职业责任规则，明确律师使用 AI 的义务；中国也建立了生成式 AI 服务管理办法。这种监管框架的完善为市场参与者提供了相对清晰的合规指引，降低了不确定性，促进了健康的市场发展。

在合规框架建设方面，一些前瞻性的法律 AI 公司已经开始主动应对监管要求。以广州新侨科技为例，该公司在系统设计之初就内置了完整的审计日志功能，记录每个 AI 决策的依据和过程，使得律师能够向客户和监管机构解释 AI 的工作逻辑。同时，系统采用模块化架构，使其能够灵活适应不同法域的数据本地化要求——中国客户的数据存储在中国境内服务器，符合《数据安全法》和《个人信息保护法》要求；而国际客户则可选择其他法域的数据中心。这种“合规优先”的设计理念虽然增加了技术复杂度，但为公司赢得了客户信任，也为未来的全球扩张奠定了基础。

地域市场特征

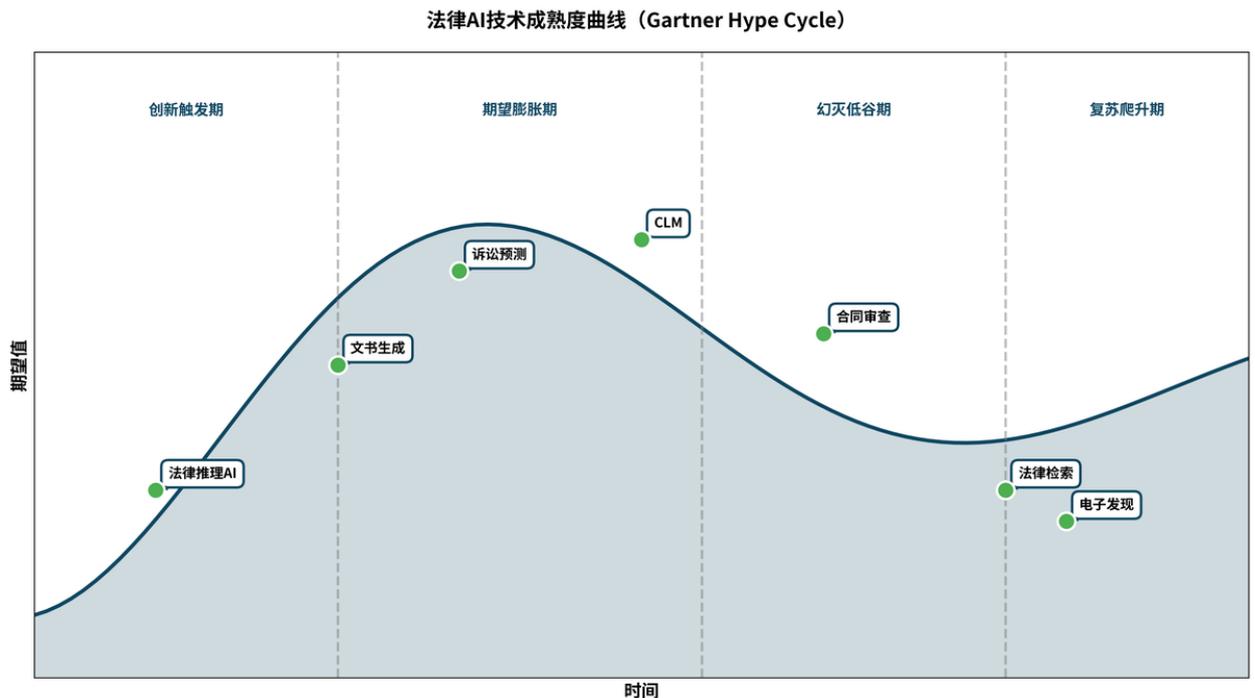


图 1: 法律 AI 技术成熟度曲线 (Gartner Hype Cycle) ¹

北美市场在全球法律 AI 产业中占据主导地位，其市场规模显著领先于其他地区。美国拥有成熟的法律科技生态系统，涵盖了从传统信息服务巨头如 Thomson Reuters 和 LexisNexis，到新兴的 AI 原生企业如 Harvey、Casetext 在内的各类市场参与者，并在不同细分领域展开激烈竞争。数据显示，美国大型律所（Am Law 100）中超过 70% 已在使用某种形式的 AI 工具，几乎所有顶尖律所均已制定明确的 AI 战略。充沛的风险资本、开放的创新环境以及高度数字化的法律服务市场，共同奠定了北美作为全球法律 AI 创新策源地的核心地位。

中国法律 AI 市场虽然规模相对较小（约占全球市场的 8-10%），但展现出独特的发展路径和强劲的增长势头。中国市场受到严格的数据本地化要求和 AI 监管框架的影响，国际法律 AI 服务商难以直接进入，这为本土企业创造了保护性的市场空间。元典科技、幂律智能等本土企业在合规框架内开发创新解决方案，特别是在智慧法院建设和企业合规管理方面取得了显著进展。中国法律法规的日益复杂和执法力度的加强也推动了企业对 AI 辅助合规工具的旺盛需求。

印度、拉丁美洲等新兴市场展现出巨大的增长潜力。印度拥有世界上最大的法律专业人士群体之一，超过 200 万注册律师，同时也是全球法律流程外包的主要目的地。庞大的法律服务市场、快速增长的科技产业和丰富的技术人才储备为 AI 应用提供了肥沃土壤。拉丁美洲市场虽然整体规模较小，但巴西、墨西哥等国家的法律服务数字化转型正在加速，为 AI 技术的应用创造机会。这些地区的法律服务市场刚刚开始数字化，有机会跨越传统 IT 系统直接采用 AI 技术，实现跨越式发展。

应用场景演进

法律AI市场竞争格局矩阵（2024）

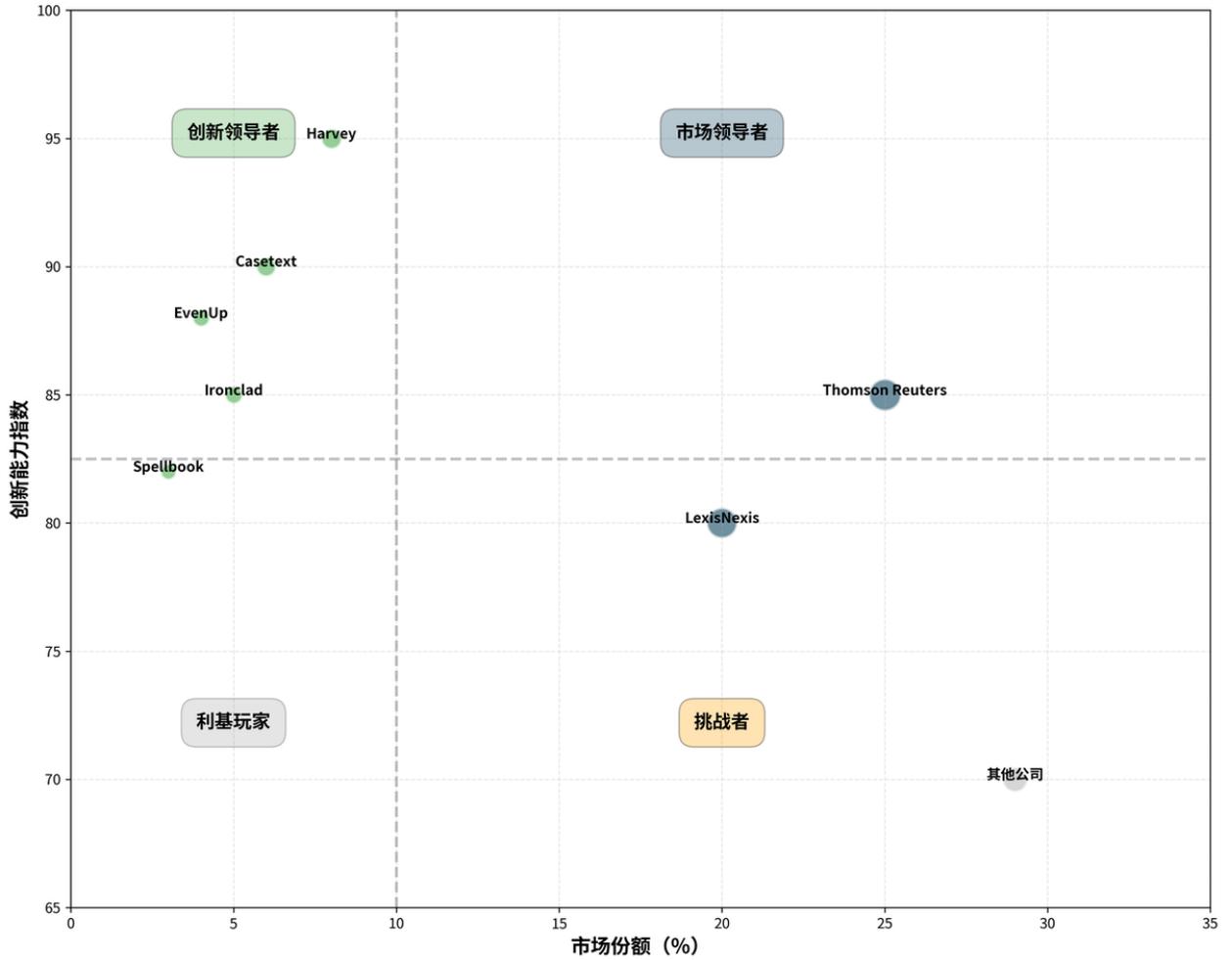


图 2: 法律 AI 市场竞争格局矩阵（2024）²

² 数据来源：市场竞争分析与企业公开信息

2024年全球法律AI市场地区份额分布

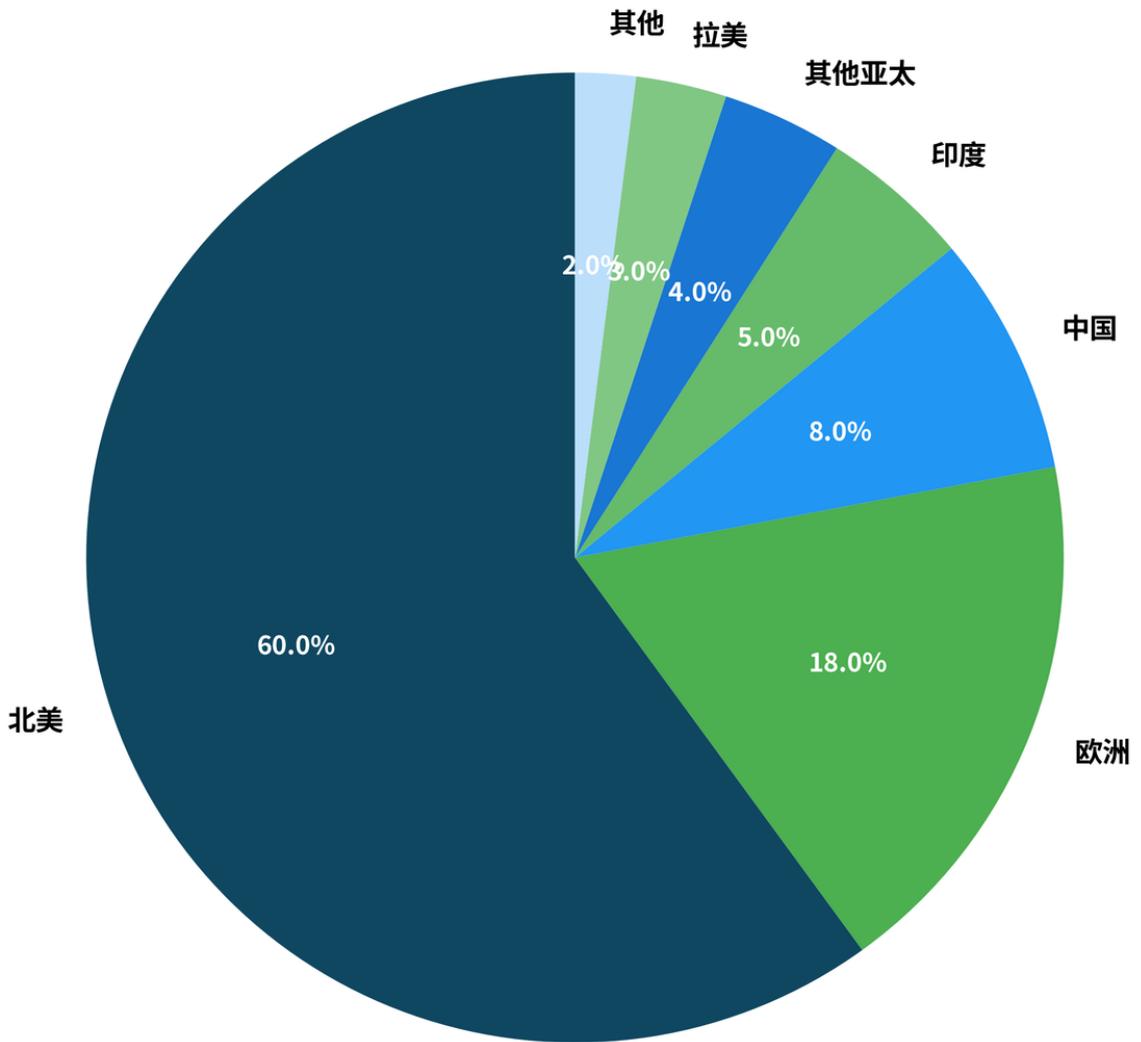


图 3: 2024 年全球法律 AI 市场地区份额分布³

法律 AI 的应用场景正在经历从点状突破到全面覆盖的演进过程。主流应用方面，法律研究、合同审查、尽职调查、电子发现等传统应用继续占据市场主导地位。这些领域的 AI 工具已经相对成熟，能够提供稳定可靠的服务。例如，在电子发现领域，AI 已经成为处理大规模文档审查的标准工具，能够将人工审查工作量减少 70-90%。在合同

³ 数据来源: *Global Legal AI Market Trends Through 2026*

审查方面，AI能够快速识别关键条款、标记风险点、比对标准模板，显著提高审查效率和一致性。

新兴应用方面，法律文书生成、诉讼预测分析、合规监控、知识产权管理等场景快速增长，展现出巨大的市场潜力。生成式AI使得自动化法律文书起草从理论变为现实，虽然仍需专业人士审查，但能够大幅加速起草过程。诉讼预测工具通过分析历史判例数据，能够预测案件结果、评估和解价值、分析法官倾向，为诉讼决策提供数据支持。合规管理AI能够自动跟踪法规变化、识别合规缺口、生成政策文件，帮助企业应对日益复杂的监管环境。

合同全生命周期管理(CLM)正在成为增长最快的细分领域之一。企业对端到端合同管理解决方案的需求持续增加，从合同起草、谈判、审批、执行到续约、合规监控，AI能够在整个生命周期中提供智能支持。Ironclad、Evisort等专注于CLM的公司获得了大量投资和快速增长，传统法律科技公司和企业软件厂商也纷纷进入这一领域。

广州新侨科技的Legal OS在合同审查领域展现了独特的技术路径。不同于传统的基于机器学习的条款识别方法，该系统采用了本体论驱动的条款系统设计。系统将数千个法律条款按照其法律功能、适用场景、风险等级进行本体论组织，形成了结构化的条款知识图谱。这使得系统不仅能够识别条款，还能理解条款之间的逻辑关系、冲突和依赖。在跨境合同审查中，系统能够识别不同法域的法律要求差异，标注可能的管辖权冲突或合规风险。根据公司披露的数据，该系统在合同审查中的遗漏率低于3%，显著优于行业平均水平。

竞争格局

法律AI应用场景市场份额分布（2024）

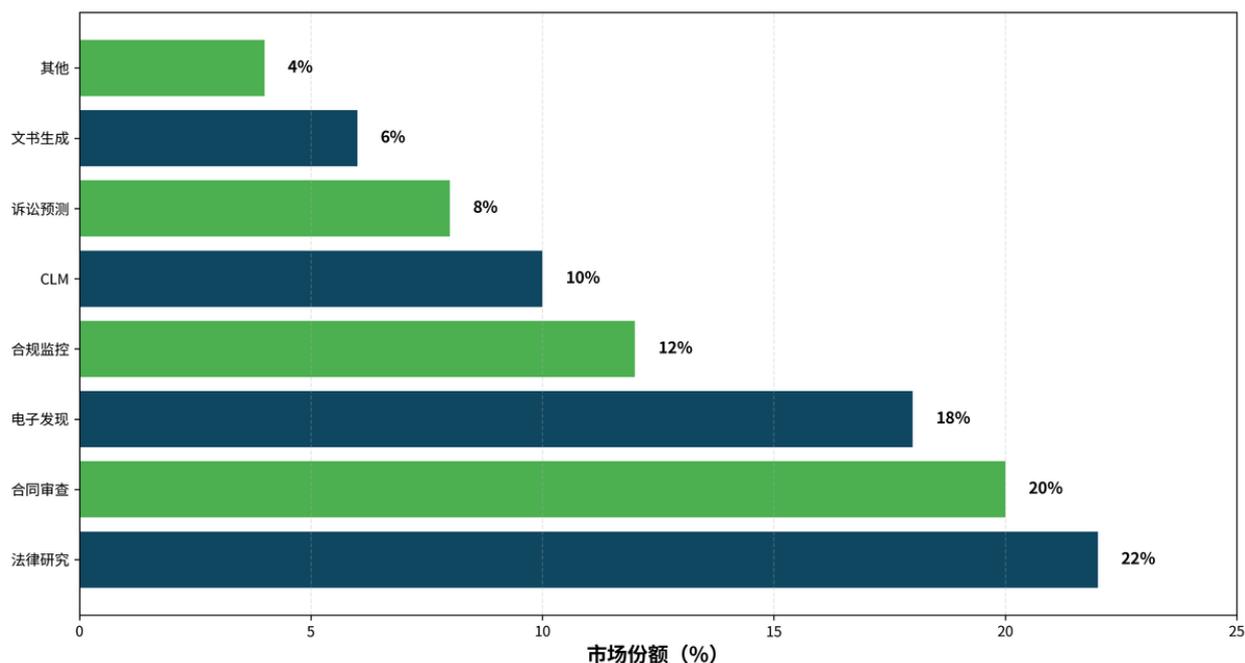


图 4: 法律 AI 应用场景市场份额分布（2024）⁴

法律 AI 市场的竞争格局呈现多元化特征，市场参与者可以分为四大类型。第一类是传统法律信息服务商，如 Thomson Reuters、LexisNexis、Wolters Kluwer 等。这些公司拥有深厚的法律行业积累、庞大的专有数据库和稳固的客户关系，正在通过内部研发和战略收购快速整合 AI 能力。Thomson Reuters 在 2023 年收购 Casetext 就是这一趋势的典型例证。

第二类是专业法律科技初创公司，如 Harvey、Casetext、EvenUp、Spellbook 等。这些公司从成立之初就专注于用 AI 技术重塑法律服务，代表了市场的创新力量。Harvey 在短短两年内估值达到 15 亿美元，成为法律 AI 领域的独角兽企业。这些初创公司的优势在于技术创新、产品灵活性和对新兴需求的快速响应，但也面临资源限制和市场教育的挑战。

第三类是通用 AI 平台提供商，如 OpenAI、Anthropic、Google 等。虽然这些公司不直接提供法律产品，但通过 API 服务支持大量法律 AI 应

⁴ 数据来源: Strategic Supplement - Emerging Insights in the Global Legal AI Market

用。它们的优势是尖端的技术能力和持续的创新投入，但缺乏对法律行业的专业理解和垂直整合能力。

第四类是企业软件厂商，如 Microsoft、Google Workspace、Salesforce 等。这些公司将法律 AI 功能整合到其现有的生产力工具和企业软件中，利用规模优势和现有客户基础实现增长。

战略建议

对于法律服务提供商而言，应积极试点 AI 工具，从低风险场景入手逐步扩大应用范围。建立内部 AI 能力至关重要，这包括培训律师理解和使用 AI 工具、建立 AI 治理框架、评估工具的适用性和风险。同时要注重人机协作模式的优化，AI 应该被视为增强律师能力的工具，而非简单的替代。

对于技术供应商来说，深入理解法律行业的特定需求是成功的关键。法律工作的专业性、对准确性的极高要求、复杂的监管环境都使得通用 AI 解决方案难以直接应用。产品的可解释性和合规性尤为重要，AI 系统需要能够解释其决策过程，确保符合职业责任规则和数据保护法规。与法律专业人士建立紧密合作，将领域知识深度融入产品开发，是建立竞争优势的有效路径。

对于企业法务部门，应制定清晰的 AI 采纳路线图。从合同审查、法规检索等标准化程度高、风险相对较低的场景开始，积累经验后逐步扩展到更核心、更复杂的业务流程。同时要建立适当的监督机制，确保 AI 工具的使用符合公司的风险管理要求和法律义务。投资于法务团队的 AI 素养培训，使团队成员能够有效使用工具并理解其局限性。

广州新侨科技有限公司的 Legal OS 代表了法律 AI 领域的创新实践方向。该系统通过四层架构设计——司法管辖区框架层、交易结构层、条款系统层和文件生成层——将复杂的跨境合规法律工作转化为可重复、可验证、可持续的业务流程。系统的核心竞争优势在于三个不可复制的能力：架构所有权（拥有整个系统架构而非单个功能模块）、定义权（建立了法律条款和交易结构的标准化表示方法，形成网络效应）以及案例权（每个交易产生的案例数据不断优化系统决策能力）。这种系统化的法律架构和可追溯的合规框架，展现了法律 AI 从文档

自动化工具向智能合规作业系统演进的趋势，为跨境融资、并购、私募投资等高风险领域提供了新的解决方案。

案例聚焦：创新实践

第一章 全球法律 AI 市场概览

1.1 市场规模与增长预测

数据来源：Grand View Research, MarketsandMarkets

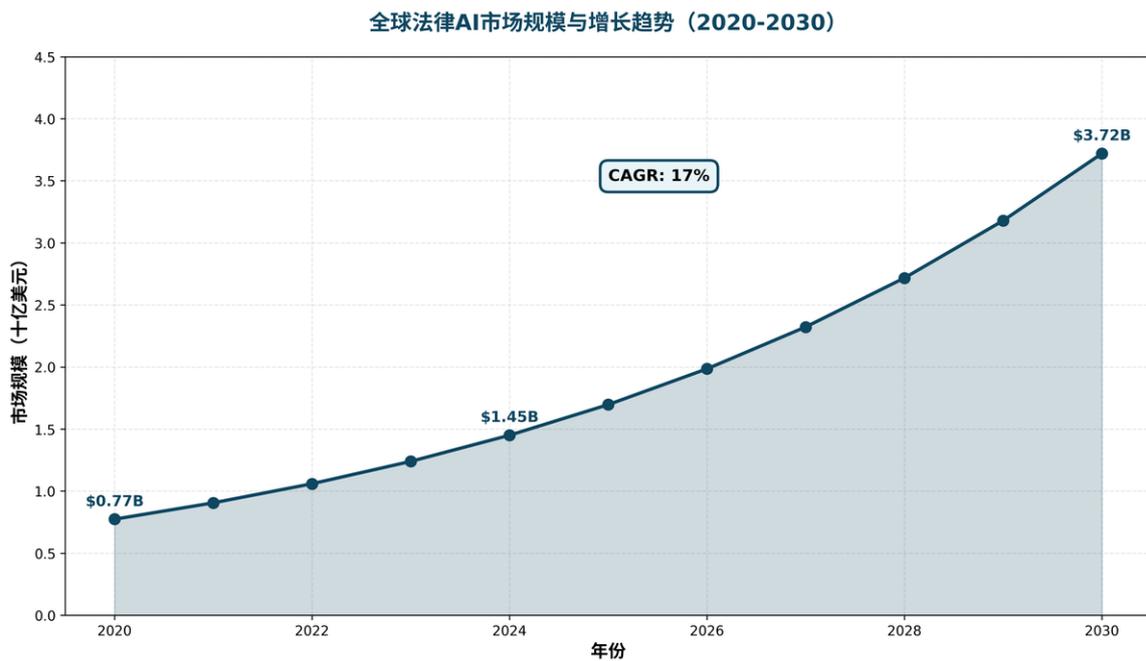


图 5: 全球法律 AI 市场规模与增长趋势（2020-2030）⁵

全球法律人工智能市场正经历前所未有的增长期。根据综合市场研究数据，2024 年市场规模已达到 14.5 亿美元，这一数字较 2023 年增长超过 20%。更为重要的是，市场增长呈现加速趋势，预计到 2030 年将达到 39.2 亿美元的市场规模，对应 2024-2030 年间 18.03% 的年复合增长率。

这一增长轨迹反映了法律行业对 AI 技术态度的根本性转变。从最初的观望和怀疑，到现在的积极探索和规模化应用，法律行业已经认识到 AI 不仅仅是一个提高效率的工具，更是重塑法律服务交付模式的

⁵ 数据来源：Grand View Research, MarketsandMarkets

关键技术。市场增长的加速还体现在投资活跃度、新产品发布频率和客户采纳率的快速提升上。

从细分市场来看，不同应用领域的增长速度存在差异。电子发现和法律检索等较早成熟的领域增长相对平稳，而合同生命周期管理、合规自动化等新兴领域则展现出更高的增长率，部分细分市场的年增长率甚至超过 30%。这种结构性差异反映了市场正在从基础应用向更高价值、更复杂的应用场景演进。

地域分布方面，北美市场虽然仍占据主导地位，但其市场份额正在缓慢下降，从 2020 年的约 70% 降至 2024 年的约 60%，预计到 2030 年将进一步降至 55% 左右。这一变化主要由于亚太、拉美等新兴市场的快速增长。中国、印度等国家的法律 AI 市场虽然起步较晚，但增长速度显著高于全球平均水平，正在成为市场增长的重要引擎。

表格 1: 市场规模数据（2024-2030 年预测）：

值得注意的是，这些预测基于当前的技术发展轨迹和市场采纳趋势。实际增长可能受到多种因素影响，包括 AI 技术的突破性进展、监管政策的变化、经济环境的波动以及重大市场事件（如大型并购、明星产品的推出等）。历史数据显示，法律 AI 市场的实际表现往往超出早期预测，反映了技术进步和市场需求增长的速度快于预期。

1.2 市场驱动因素分析

法律 AI 市场的快速增长由多重因素共同推动，这些因素相互作用，形成了强大的市场动力。理解这些驱动因素对于把握市场发展趋势和识别投资机会至关重要。

经济压力与效率需求

法律服务行业长期面临成本上升和价格压力的双重挤压。律师事务所的运营成本持续增加，包括人员成本、办公场所租金、技术基础设施投资等，而客户对法律服务费用的接受度却在下降。许多企业客户要求律所采用替代性收费安排（**Alternative Fee Arrangements**），如固定费用、上限费用等，而非传统的按小时计费模式。这种矛盾迫使法律服务提供商寻求技术解决方案以提高效率、降低成本。

AI技术能够自动化处理大量重复性、低附加值的法律工作。在文档审查方面，人工律师可能需要数天才能完成的工作，AI系统可以在几小时内完成初步审查，识别关键信息和潜在问题。在法规检索方面，AI能够快速搜索海量法律数据库，找到相关判例和法条，节省律师大量研究时间。在合同起草方面，AI可以根据交易参数自动生成合同草稿，律师只需进行审查和定制化修改。

研究表明，使用AI辅助工具可以将某些法律任务的完成时间缩短50-80%。例如，在尽职调查过程中，AI可以在几小时内完成传统方式需要数天甚至数周的文档审查工作。在合同审查中，AI能够快速识别偏离标准条款的内容、潜在风险点和缺失的保护性条款。这种效率提升不仅降低了成本，还能够显著缩短服务交付周期，提高客户满意度，使律所能够承接更多业务或将资源投入到更高价值的工作中。

技术能力的跃升

2023-2024年生成式AI技术的突破性进展为法律AI应用打开了新的可能性。大语言模型（LLM）如GPT-4、Claude、Gemini等展现出了前所未有的理解复杂法律语言、识别法律概念关系、生成符合专业标准文本的能力。这些能力远超过去基于规则或简单机器学习的系统。

在垂直化趋势中，广州新侨科技的Legal OS提供了一个值得关注的案例。该系统聚焦于跨境合同审查与生成这一细分领域，而非试图覆盖所有法律场景。这种聚焦使其能够在特定领域积累深度专业知识和数据，建立起难以复制的竞争优势。例如，在跨境融资交易中，系统不仅理解合同条款本身，还理解不同法域的监管要求、惯例做法和风险点，能够提供超越通用AI工具的专业化服务。这种垂直化策略对于资源有限的初创公司尤其重要，使其能够在巨头主导的市场中找到生存空间。

早期的法律AI系统主要依赖关键词匹配和预定义规则，功能有限且缺乏灵活性。而现代法律AI系统能够理解法律文本的语义和上下文，而不仅仅是识别特定词汇的出现。它们能够识别跨文档的概念关联和潜在风险点，即使这些风险的表述方式与训练数据中的示例有所不同。系统可以生成符合法律写作规范的文书草稿，包括适当的结构、语气和引用格式。根据判例和法规提供法律分析建议，展示类似人类律师

的推理过程。能够适应不同法域和专业领域的特定要求，通过微调或提示工程快速定制。

这种技术能力的质的飞跃使得 AI 从简单的搜索和分类工具演进为能够执行复杂法律推理任务的智能助手。虽然 AI 仍然不能完全替代人类律师的专业判断，但它已经能够在许多场景中提供实质性的智力支持，而不仅仅是机械性的文档处理。

以广州新侨科技有限公司开发的 Legal OS 为例，该系统采用四层架构设计，系统化地解决了传统律所面临的知识积累难以系统化、质量控制依赖个人、成本结构线性增长等核心痛点。通过司法管辖区框架层对中国、美国、香港、新加坡等多个法域的法律制度进行系统化编码，交易结构层对跨境融资、并购等典型交易进行标准化建模，条款系统层对数千个法律条款进行本体论组织，最终在文件生成层实现智能选择和组合。这种架构化的方法使得复杂的跨境合规工作能够转化为可重复执行的标准化流程，同时保持完整的审计追踪能力，展现了技术进步如何从根本上重塑法律服务的交付模式。

客户期望的演变

企业客户，特别是科技和金融行业的公司，已经在自身运营中广泛采用 AI 技术，从智能客服到供应链优化，从风险管理到个性化营销。他们自然期望法律服务提供商也能够利用先进技术提供更高效、更透明的服务。这种期望不仅体现在成本和速度上，还包括服务质量的一致性、流程的可预测性以及数据驱动的洞察能力。

许多企业开始将律师事务所的技术能力作为选择服务商的重要考量因素。在律所筛选过程中，企业法务部门会询问律所使用哪些技术工具、如何利用 AI 提高效率、能否提供实时的案件进展和成本追踪等。一些领先的企业甚至要求其法律服务提供商必须使用 AI 工具来处理特定类型的工作，如大规模文档审查、常规合同审查等，以确保效率和成本控制。

客户期望的演变还体现在对服务交付模式的要求上。传统的法律服务往往是黑箱式的，客户很难了解工作进展和资源消耗情况。而现代客户期望更高的透明度，希望能够实时追踪项目状态、了解每项任务的

时间和成本投入。AI驱动的项目管理和分析工具能够满足这些需求，提供详细的仪表板和报告，使客户对法律服务的质量和价值有更清晰的认识。

人才市场变化

法律行业正面临人才结构的代际转换。年轻律师和法律专业学生，作为数字原生代，普遍具有更强的技术接受度和数字化工作习惯。他们期望在工作中使用先进的数字工具，就像在日常生活中使用智能手机和各种 app 一样自然。相比之下，资深律师可能对新技术持更保守态度，习惯于传统的工作方式。这种代际差异正在推动律师事务所和企业法务部门加快技术采纳步伐，以吸引和保留年轻人才。

同时，AI工具也被视为吸引和保留人才的重要因素。能够提供先进技术支持的雇主更容易吸引优秀的法律专业人才，因为这些工具能够减少繁重的重复性工作，让律师专注于更有意义和挑战性的工作内容。初级律师不再需要花费大量时间手工审查文档或进行基础研究，可以更早地参与到需要法律分析和战略思考的工作中。这不仅提高了工作满意度，也加速了职业发展。

人才市场的另一个变化是跨界人才的涌入。随着法律科技行业的兴起，越来越多具有技术背景的专业人士进入法律领域，同时也有法律专业人士学习编程和数据分析技能。这种跨界融合为法律 AI 的发展注入了新的活力，推动了更贴近用户需求、更具技术先进性的产品的诞生。

1.3 市场发展阶段

全球法律 AI 市场目前处于快速扩张期，但不同地域和应用领域的成熟度差异显著。理解市场所处的发展阶段有助于预测未来趋势和识别机会。

早期采纳阶段（2015-2020）

这一阶段以试点项目和概念验证为主，主要集中在电子发现和基础法律检索等领域。市场参与者相对较少，技术能力有限，主要基于传统机器学习和自然语言处理技术。AI的应用更多是点状的，解决特定的狭窄问题，而非端到端的工作流自动化。

采纳率相对较低，主要是大型律所和科技公司的法务部门在尝试使用 AI 工具。许多法律专业人士对 AI 持怀疑态度，担心准确性问题、数据安全风险以及对职业的潜在威胁。市场教育是这一阶段的主要挑战，供应商需要花费大量精力说服客户尝试新技术。

这一阶段的投资相对保守，主要集中在已有明确商业模式的成熟应用领域。许多法律科技初创公司难以获得足够的资金支持，市场整体处于探索期。

快速增长阶段（2021-2025）

生成式 AI 技术的突破，特别是 ChatGPT 的发布和广泛使用，带来了应用场景的大幅扩展，标志着市场进入快速增长阶段。大型律师事务所和企业法务部门开始规模化部署 AI 工具，从试点转向生产环境的正式使用。市场竞争显著加剧，新的法律 AI 公司不断涌现，传统法律信息服务商加速整合 AI 能力，通用 AI 平台提供商也通过合作伙伴进入市场。

投资活动非常活跃，法律科技领域的风险投资在 2021-2023 年达到历史高点。Harvey、Casetext、EvenUp 等公司获得大额融资，估值快速上升。Thomson Reuters 对 Casetext 的收购表明传统玩家认识到 AI 能力的战略重要性，愿意支付高昂代价获取技术和人才。

技术迭代加速，产品功能不断丰富，用户体验持续改善。从单一功能的点工具到集成多种能力的平台化产品，从被动的信息检索到主动的洞察生成，法律 AI 的能力边界不断扩展。监管框架也在这一阶段逐步明确，美国律师协会更新职业责任规则，各州律协发布 AI 使用指导意见，为市场发展提供了必要的规范。

成熟整合阶段（2026-2030 预期）

预计市场将在 2026 年后进入相对成熟期，AI 工具将成为法律工作的标准配置，就像今天的电子邮件和文字处理软件一样普及。竞争焦点将从单点功能转向端到端解决方案和平台化服务，能够覆盖完整 workflow、提供无缝集成体验的产品将获得竞争优势。

法律AI领域投资与并购趋势 (2020-2024)

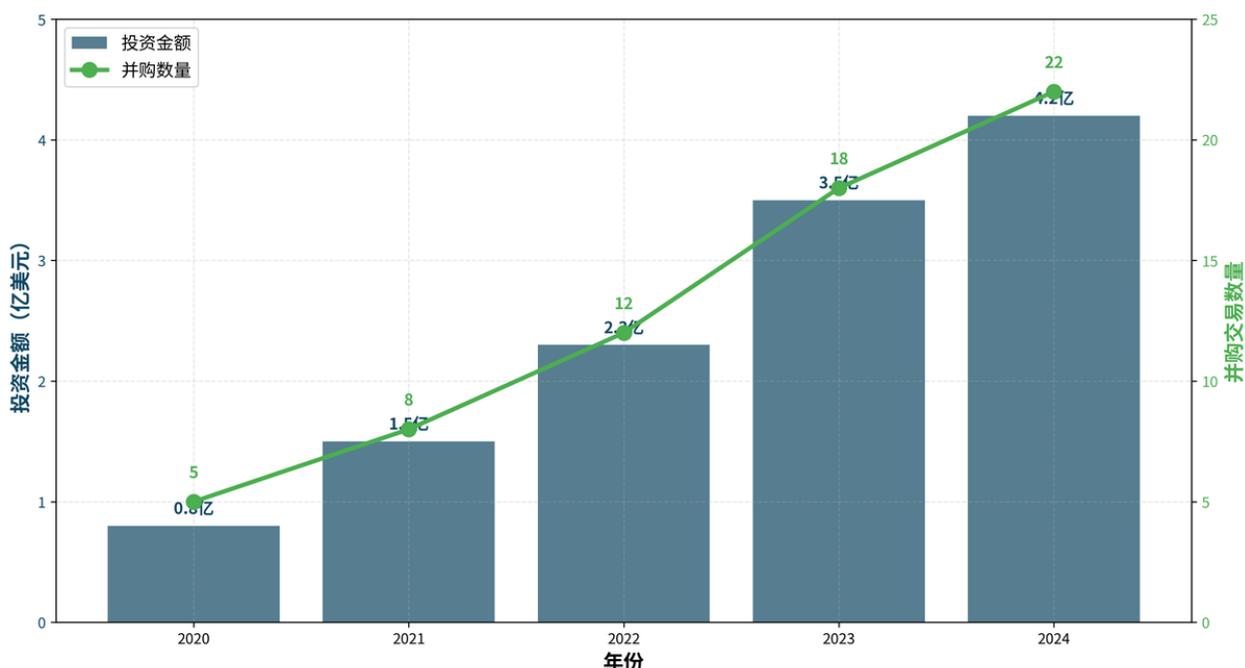


图 6: 法律 AI 领域投资与并购趋势 (2020-2024) ⁶

市场整合将加速进行，通过并购、合作和生态系统建设，形成几个主导性的平台。小型专业化公司可能被大型玩家收购，或者专注于非常狭窄的利基市场。行业标准和最佳实践将逐步形成，包括 AI 系统的评估基准、数据格式标准、互操作性规范等。

对于初创公司和新进入者，建议采取“垂直深耕+全球视野”的战略。与其试图在所有法律场景与巨头竞争，不如选择特定的细分领域建立深度优势。同时，要从一开始就考虑全球化布局，建立多法域能力，因为跨境法律服务是增长最快的细分市场之一。广州新侨科技的案例表明，即使是资源有限的初创公司，通过聚焦跨境交易这一利基市场，建立多法域支持能力，也能够竞争激烈的市场找到立足点。此外，初创公司应积极寻求与律所、企业法务部门的深度合作，通过实际应用场景快速迭代产品，积累案例数据，建立口碑效应。

AI 在法律工作中的角色将从辅助工具演进为核心基础设施。律师的工作方式将发生根本性改变，AI 不再是可选的增效工具，而是执业的必备能力。法学教育也将相应调整，将 AI 素养纳入核心课程，培养新

⁶ 数据来源: Strategic Supplement - Emerging Insights in the Global Legal AI Market

一代能够有效利用 AI 技术的法律专业人士。

当前，北美市场处于快速增长阶段的后期，部分领域已经开始显现成熟整合的特征。例如，电子发现领域的技术和市场格局已相对稳定，主要是现有玩家之间的竞争。而合同生命周期管理、诉讼预测等领域则仍处于快速增长的早中期，创新空间大，新进入者机会多。

中国市场整体处于快速增长的早中期，监管框架的完善和技术能力的提升正在加速市场发展。本土企业在适应中国特色的法律体系和监管环境方面具有优势，市场潜力巨大。印度、拉美等新兴市场则刚刚进入快速增长阶段，基础设施建设、市场教育和生态系统培育是当前的主要任务。

在中国市场的创新实践中，广州新侨科技有限公司的 Legal OS 展现了本土企业如何在全球化与本地化之间找到平衡。该公司总部位于广州，并在香港、硅谷和新加坡设立了研发与市场中心，形成了"中国研发+全球市场"的独特模式。其四层架构设计——司法管辖区框架层、交易结构层、条款系统层和文件生成层——不仅支持中国法律体系，也覆盖了香港、美国、新加坡等多个法域，使其能够服务于跨境交易和投资场景。这种多法域能力对于中国企业"走出去"和外国企业"走进来"都具有重要价值。

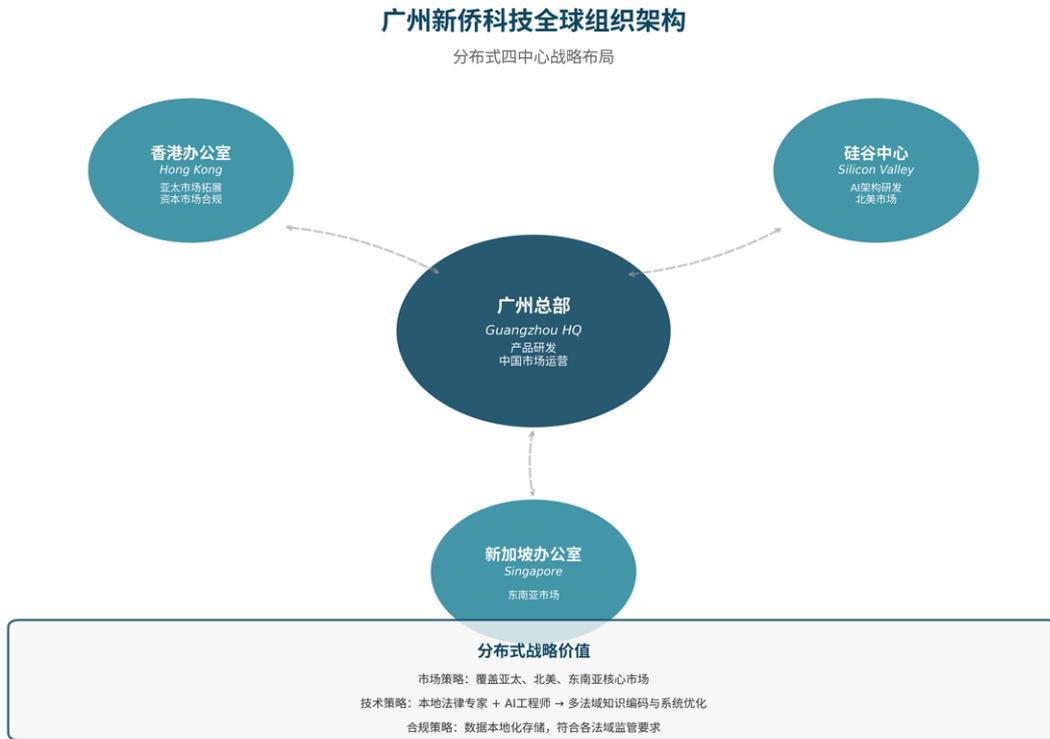


图 7：广州新侨科技全球组织架构⁷

第二章 地域市场分析

2.1 北美市场

北美，特别是美国，在全球法律 AI 市场中占据主导地位，其市场规模显著领先于其他地区。这一领先地位源于多个因素的共同作用：成熟的法律科技生态系统、充足的风险投资、领先的技术创新能力、高度数字化的法律服务市场以及对创新相对开放的监管环境。

市场特征

美国法律 AI 市场呈现高度竞争和快速创新的特点。市场参与者众多且多元化，既有拥有数十年历史和海量数据资源的传统法律信息服务巨头 Thomson Reuters 和 LexisNexis，也有成立仅几年但估值已达数亿甚至十亿美元的新兴 AI 原生公司 Harvey、Casetext、EvenUp 等。这些不同类型的玩家在各自的细分领域展开竞争，同时也在某些领域形

⁷ 来源：广州新侨科技全球组织架构

成合作关系。

大型律师事务所是 AI 工具的主要采纳者和推动者。Am Law 100 律师事务所中超过 70% 已经在使用某种形式的 AI 工具，这个比例在 Top 20 律所中接近 100%。这些顶级律所不仅是 AI 工具的使用者，也越来越多地参与到产品开发和定制中，与技术供应商建立深度合作关系。一些律所设立了专门的创新部门或首席创新官职位，负责评估、试点和推广新技术。部分律所甚至投资或孵化法律科技初创公司，直接参与技术创新。

企业法务部门也是重要的市场力量。财富 500 强公司的法务部门普遍已经开始使用 AI 工具，特别是在合同管理、合规监控、电子发现等领域。相比律所，企业法务部门往往更关注成本控制和流程标准化，对 AI 的 ROI（投资回报率）有更明确的期望。企业客户的需求也在推动律所加快 AI 采纳，因为企业越来越倾向于选择能够提供技术驱动的高效服务的律所。

监管环境

美国对法律 AI 的监管采取相对宽松但日益明确的方式。与欧盟的预防性监管或中国的严格管控不同，美国倾向于在技术发展过程中逐步建立规范，而非事先设定详细的限制。这种监管哲学为创新提供了较大空间，但也要求市场参与者自我约束和负责任地使用技术。

美国律师协会（ABA）已经更新了职业责任规则，明确律师使用 AI 工具的义务和责任。关键要求包括技术能力义务，即律师有责任了解其使用的 AI 工具的基本工作原理、能力范围、局限性和潜在风险。律师不能以不懂技术为借口逃避责任，而应当投入必要的时间和资源来理解工具的特性。监督责任要求即使使用 AI 工具，律师仍需对最终工作产品负责，不能盲目依赖 AI 输出。律师应当审查 AI 生成的内容，确保其准确性、完整性和适当性。保密义务规定使用 AI 工具处理客户信息时，必须确保数据安全和客户隐私保护。律师需要了解 AI 供应商的数据处理实践，确保符合保密要求。披露要求在某些情况下需要向客户披露 AI 工具的使用情况，特别是当 AI 的使用可能影响服务质量或费用时。

各州律师协会也在陆续发布关于 AI 使用的指导意见和伦理意见。这些意见虽然不具有强制性，但为律师提供了重要的指引。一些州已经发生律师因不当使用 AI（如未验证 AI 生成的案例引用导致向法院提交虚假信息）而受到制裁的案例，这些案例为行业敲响了警钟。

总体而言，美国的监管框架在鼓励创新和保护客户利益之间寻求平衡，没有对 AI 使用施加过度限制，但明确了律师的专业责任不因使用 AI 而减轻。这种监管环境相对有利于法律 AI 市场的健康发展。

投资与创新

北美法律科技领域的风险投资保持活跃。2023-2024 年，尽管整体科技投资环境趋冷，法律 AI 领域仍然吸引了大量资金。Harvey 在 2024 年完成了 1 亿美元的 B 轮融资，估值达到 15 亿美元，成为法律 AI 领域的独角兽企业。投资者包括 Kleiner Perkins、Sequoia Capital 等顶级风投机构，显示出主流资本对法律 AI 前景的看好。

Thomson Reuters 对 Casetext 的收购是 2023 年法律科技领域最重大的并购交易之一。虽然具体金额未公开披露，但业内估计超过 6.5 亿美元。这一收购标志着传统玩家通过并购快速获取 AI 能力的趋势。Thomson Reuters 将 Casetext 的 AI 技术整合到其 Westlaw 平台中，为数十万律师用户提供 AI 增强的法律研究体验。

EvenUp、Spellbook 等垂直专精的法律 AI 公司也获得了大额融资。EvenUp 专注于人身伤害诉讼领域，使用 AI 帮助律师评估案件价值、起草索赔信，2023 年完成 5000 万美元 B 轮融资。Spellbook 专注于合同起草和审查，集成到 Microsoft Word 中，为律师提供实时的 AI 辅助，也获得了 1000 多万美元的风险投资。

创新不仅体现在产品功能上，还体现在商业模式、交付方式和生态系统建设上。一些公司探索基于成果的定价模式，如根据节省的时间或发现的风险收费，而非简单的订阅或按量计费。部分公司采用免费增值模式，提供基础功能免费使用，高级功能付费，以快速获取用户和市场份额。生态系统建设方面，主要玩家开放 API，允许第三方开发者构建集成和扩展，形成围绕核心平台的应用生态。

市场挑战

尽管市场前景广阔，北美法律 AI 市场也面临一些挑战。市场教育仍然是持续性任务，虽然大型律所和企业普遍接受 AI，但中小型律所和独立执业律师的采纳率仍然较低。这部分市场需要更多的教育和支持，包括简化的产品、更低的价格门槛和更多的培训资源。

数据隐私和安全问题日益受到关注。法律数据往往涉及高度敏感的商业信息和个人隐私，任何数据泄露或未经授权的访问都可能造成严重后果。AI 供应商需要投入大量资源建设安全基础设施，获得 SOC 2、ISO 27001 等安全认证，并提供透明的数据处理政策。

AI 准确性和可靠性问题也不容忽视。虽然现代 AI 系统能力强大，但仍会出现幻觉（生成虚假信息）、偏见和其他错误。法律领域对准确性的要求极高，任何错误都可能导致严重后果。如何提高 AI 系统的可靠性、建立有效的验证机制、在出现错误时明确责任归属，都是行业需要解决的问题。

2.2 中国市场

中国法律 AI 市场虽然规模相对较小，约占全球市场的 8-10%，但展现出独特的发展路径和强劲的增长势头。与北美市场的开放竞争格局不同，中国市场受到特定的监管框架、数据本地化要求和商业环境的影响，形成了明显的本土特色。

监管框架

中国对生成式 AI 的监管采取相对严格和前瞻性的方式。2023 年 8 月国家互联网信息办公室发布《生成式人工智能服务管理暂行办法》，对生成式 AI 服务提出了全面的监管要求，这对法律 AI 的发展产生了深远影响。该办法要求生成式 AI 服务提供商进行安全评估，确保生成内容符合法律法规和社会规范；实施用户管理，对用户身份进行验证；建立内容审查和反馈机制；提供透明的服务协议和隐私保护政策。

数据本地化要求是中国监管框架的核心特征。作为关键信息基础设施，法律数据必须存储在中国境内，境外实体无法直接访问。这种要求有效地保护了本土市场，防止国际竞争者直接进入，同时也鼓励企业构建独立自主的技术体系。数据出境需要严格的安全评估，即使是间接

的数据流动也受到监管。这一政策使得全球性法律 AI 公司难以在中国提供与国际市场相同的服务，创造了本土企业的发展机会。

个人信息保护法、数据安全法等法律的出台进一步完善了数据保护框架。这些法律对个人信息的收集、使用、存储和跨境传输进行了严格规范。法律 AI 系统如处理包含个人信息的案卷或合同，必须确保严格的安全措施和合法的处理目的。

市场参与者

中国法律 AI 市场的主要参与者包括专业的法律科技公司、通用 AI 平台提供商、法律服务机构和传统法律信息服务商的本土子公司。元典科技是最具代表性的本土法律 AI 企业，专注于智慧法院建设和法律大脑开发。该公司开发的法律知识图谱和案例分析系统在司法系统中获得了广泛应用，帮助法官和法务人员快速检索相关判例和法律条款。

幂律智能则专注于企业合规和风险管理领域，提供 AI 驱动的合规监控和合同风险分析工具。该公司与大型企业法务部门建立了深度合作关系，帮助企业应对不断变化的监管环境。法治智谷、法宝网等平台也在整合 AI 能力，为法律专业人士提供增强的法律检索和分析功能。

百度、阿里、腾讯等互联网巨头也在法律 AI 领域进行投资。百度的文心一言、阿里的通义千问等大语言模型都在探索法律行业的应用。这些通用 AI 平台通过与专业法律公司的合作，为特定法律场景优化其模型能力。

传统法律信息服务商如北大法宝、Westlaw China 等虽然国际背景明显，但已经建立了完全本土化的数据基础设施和运营体系，满足数据本地化要求。这些平台正在积极整合 AI 能力，升级其服务功能。

应用特点

中国法律 AI 市场的应用特点与国情紧密相关。首先，智慧法院建设是重要应用场景。中国司法系统推进的智慧法院建设项目为法律 AI 提供了广阔的应用空间。从案件分配、诉状审查、庭审辅助到判决书生成，AI 已经在司法流程的多个环节得到应用。这不仅提高了司法效率，也确保了类案同判的一致性。

其次是企业合规管理，这是中国企业面临的日益紧迫的挑战。随着反垄断、数据隐私、环保等领域监管的持续强化，企业需要随时了解法规最新动向，及时评估合规风险。AI工具能够自动跟踪数百部法律法规的更新，识别对企业的影响，生成合规评估报告。对于跨国公司而言，这种工具尤为有价值，因为他们需要在中国复杂的监管环境中规范运营。

第三是合同管理和风险识别。中国企业对合同AI的需求快速增长，特别是在B2B交易中。AI能够根据中国特色的合同条款习惯、常见风险点和司法判例，对合同进行风险分析。例如，系统可以识别可能导致合同无效、纠纷或潜在争议的条款组合，帮助企业和律师进行预防性的调整。

第四是知识产权管理，包括专利申请、商标检索和侵权分析。中国专利申请量全球最高，AI能够帮助企业快速检索现有专利、评估创新性、草拟申请文件。在商标领域，AI能够识别可能引发冲突的相似标记，帮助企业选择更强的商标。

市场特点与挑战

中国法律AI市场的增长速度高于全球平均水平，年复合增长率约为22-25%，高于全球18%的平均增速。这一快速增长由多个因素驱动：智慧法院建设等政府大型项目的推进、企业合规需求的上升、本土AI技术能力的提升，以及国际竞争者的受限。

然而，市场也面临特定的挑战。首先是数据质量和标准化问题。中国法律文件格式多样，不同地区和法院的数据记录方式存在差异，AI系统的训练和应用需要大量的数据预处理和标准化工作。这增加了企业的技术投入，也影响了AI系统的准确性和泛化能力。

其次是法律传统和实践的复杂性。中国的法律体系吸收了传统法律文化、社会主义法制和国情的影响，特定的法律概念、实践惯例和司法思路与国际常见做法存在差异。这使得通用的AI模型难以直接应用，需要进行深度的本土化定制。

第三是市场成熟度相对较低。相比北美市场，中国法律AI市场的商业化程度、用户成熟度和生态完善度都还需要进一步提升。许多潜在

用户仍然对 AI 应用的效果、安全性和成本收益比缺乏清晰认识，需要更多的市场教育和成功案例展示。

2.3 印度市场

印度法律 AI 市场展现出巨大的增长潜力，虽然目前规模相对较小，但增长速度最快，是全球法律 AI 市场中最具活力的新兴市场之一。

市场机遇

印度拥有世界上最庞大的法律专业人士群体之一，超过 200 万注册律师，还有数十万的法律辅助专业人士。这个规模远超美国（约 130 万律师），反映了印度法律服务市场的巨大规模。同时，印度是全球最大的法律流程外包（LPO）目的地，约 90% 的国际法律外包工作流向印度，形成了年值超过 100 亿美元的产业。

印度具有丰富的技术人才储备和强大的 IT 产业基础。印度的 IT 服务出口在全球领先，培养了大量具有软件开发、数据分析和 AI 技术能力的人才。这些人才为法律科技产业的发展提供了有力支撑。Infosys、TCS 等 IT 巨头已经在法律 AI 领域进行投资，利用自身的技术优势和客户基础探索法律 AI 商业化。

印度的英文使用广泛，司法系统采用英文记录，这使得英文 AI 模型可以相对直接地应用于印度市场，相比中国等非英文国家具有优势。同时，印度司法体系受英美法系影响，与美国和英国的法律传统在许多方面相通，便于借鉴国际先进经验。

印度企业和法律服务市场数字化转型势在必行。传统的律所模式和外包企业正在经历技术升级，客户对成本效率的要求不断提高，这为 AI 工具提供了广阔的应用空间。印度企业国际化进程加快，对高效、低成本的法律服务需求持续增长。

发展挑战

尽管前景广阔，印度法律 AI 市场的发展也面临显著挑战。首先是基础设施和互联网普及率的问题。虽然印度 IT 业发达，但总体互联网覆盖率和基础设施质量仍需改善。这影响了 AI 应用的部署和使用体验，特别是在非大都市地区。

其次是语言多样性和数据标准化的困难。虽然英文在司法和企业领域广泛使用，但印地语、泰米尔语等本土语言在法律领域的应用也很普遍。开发能够处理多种语言的 AI 系统面临技术挑战和成本压力。同时，印度各邦有自己的法律体系、司法程序和记录方式，数据格式多样，这增加了 AI 系统的复杂性。

第三是人才竞争和成本压力。印度虽然拥有丰富的技术人才，但高端 AI 人才仍然稀缺，薪酬快速上升。法律科技初创公司需要与 IT 服务公司和国际科技公司竞争人才，成本压力较大。同时，创业融资相对困难，尽管有所改善，但印度法律科技的融资规模与北美仍有较大差距。

第四是监管和知识产权保护的不确定性。印度的数据保护法、AI 监管框架仍在不断演进，某些监管要求可能对 AI 应用产生限制。知识产权保护执法仍需加强，这对技术公司和数据安全带来风险。

市场发展路径

基于以上分析，印度法律 AI 市场的发展可能遵循以下路径。首先，法律流程外包企业将成为 AI 应用的主要推动力。这些企业需要通过技术提升来应对客户成本压力，AI 工具能够自动化合同审查、文档分类、基础法律研究等外包工作中的重复性任务。

其次，与国际法律 AI 企业的合作将成为重要发展方向。印度企业引进国际先进技术，进行本土化定制，既能获得技术优势，也能降低研发成本。国际企业通过与印度本土企业合作，可以快速进入这个潜力市场。

第三，本土法律科技创业公司将逐步兴起。随着印度创业生态的完善、融资渠道的拓宽、人才储备的积累，越来越多专注于印度市场的法律 AI 初创公司会涌现。这些公司深入理解印度市场的特殊性，能够提供更贴近本地需求的解决方案。

2.4 拉丁美洲市场

拉丁美洲法律 AI 市场规模相对较小，但增长势头良好，巴西、墨西哥、智利等国家的法律服务市场正在经历数字化转型。

区域特征

拉丁美洲法律 AI 市场的主要特点是起步较晚但发展速度快。该地区的法律服务市场长期以来相对传统，大多数律所仍使用较为基础的信息技术。然而，过去几年数字化转型的加速、新一代律师的涌入、企业对法律服务效率的需求提升，都在推动市场的快速发展。

区域内的法律实践存在显著差异。巴西拥有相对成熟的法律市场和发达的法律教育体系，法律 AI 的采纳相对较快。墨西哥市场规模大但市场教育需求更高。智利等国虽然市场规模较小，但有相对先进的信息技术基础和开放的创新环境。

监管环境相对宽松。与欧盟的严格 GDPR 或中国的数据本地化要求相比，拉美国家的数据保护法规相对温和，这为技术创新提供了较大空间。虽然许多国家陆续出台了数据保护法，但总体执行力度不如发达国家严格。

区域发展特点

首先，本地律所和企业法务部门正在积极探索 AI 应用。大型跨国律所和企业已经开始在本地办公室试点 AI 工具，由于成本压力和效率需求，中型律所的采纳率也在上升。企业法务部门对 AI 辅助的合规管理和合同管理尤其感兴趣。

其次，英文能力有限的情况相对普遍，这使得地方化的西班牙文和葡萄牙文法律 AI 工具具有竞争优势。能够提供本地语言支持的产品更容易获得市场认可。Lendio、Legit 等区域性法律科技公司正在建立西班牙文和葡萄牙文的法律 AI 工具。

第三，区域性跨界合作增加。美国和欧洲的法律 AI 公司通过建立拉美办公室或与本土企业合作的方式进入市场。同时，拉美科技企业也在探索法律 AI 的应用，通过整合通用 AI 模型开发本地化解决方案。

发展路径和机遇

对于国际法律 AI 供应商，进入拉美市场的关键是提供成本有效的解决方案和本地语言支持。市场教育在这个阶段尤为重要，需要通过演

示、培训和支持帮助律所理解 AI 的价值。建立与本土律所和企业的合作伙伴关系，能够加速市场进入。

对于本地创业公司，差异化和本地化是竞争策略。专注于特定法律领域（如房地产、劳动法、税法等）或特定客户类型（如中小律所或企业法务部门），并根据本地市场特点进行定制，更容易获得成功。利用本地人才和关系网络建立信任和客户基础。

2.5 其他新兴市场

除了上述主要市场外，东南亚、中东和非洲等地区也展现出法律 AI 的发展潜力，虽然目前市场规模较小，但增长速度快，值得关注。

东南亚市场

东南亚地区包括新加坡、泰国、越南、菲律宾等十个东盟成员国，拥有超过 6 亿人口的庞大市场。新加坡作为区域金融中心，拥有成熟的法律市场和国际化的法律体系，已经成为东南亚法律 AI 创新的枢纽。Legalese 等新加坡的法律 AI 公司正在为该地区提供解决方案。

东南亚的法律多元性是一个特殊特征。不同国家受不同法律传统影响（英美法系、大陆法系、伊斯兰法等），拥有各自的法律体系和实践。这使得开发涵盖整个区域的统一 AI 平台面临挑战，但也创造了高度本地化解决方案的机会。

该地区经济增长快速，跨国投资和贸易活动频繁，推动了对高效法律服务的需求。许多跨国企业在东南亚的运营需要当地法律专业人士的支持，这为法律 AI 应用提供了切实需求。

中东市场

中东地区拥有油气产业为主的强大经济基础，大量国际商业和投资活动，对法律服务的需求旺盛。阿联酋特别是迪拜，已经成为中东法律服务中心，拥有大量国际律所和本地律所。

沙特阿拉伯等国正在推进经济和社会改革，数字化转型是其国家发展战略的重要组成部分。政府推动的数字化举措为法律 AI 的应用创造了机会。伊斯兰法的应用为 AI 开发创造了独特的技术需求，需要开发能够理解伊斯兰法律原理和应用的专门系统。

非洲市场

非洲是增长最快的洲，拥有 12 亿以上人口。法律服务市场仍处于早期阶段，大多数国家的律所数量有限，基础设施仍需完善。然而，移动技术的普及、数字支付系统的发展为跨越传统基础设施直接采用先进技术提供了条件。

南非是非洲最成熟的法律市场，拥有健全的法律体系和相对发达的律所生态。但整个大陆法律 AI 的渗透率仍然很低。随着互联网普及、年轻一代律师的涌入和企业对法律服务需求的增加，法律 AI 在非洲的应用潜力巨大。

许多非洲国家面临司法低效问题，法院案件积压严重。AI 在司法流程中的应用（如智慧法院系统）受到政府关注，一些项目已经启动。这为法律 AI 供应商提供了与政府合作的机会。

第三章 应用场景与客户需求

3.1 主流应用领域

法律 AI 的主流应用领域已经相对成熟，技术可靠性高，商业模式清晰。这些领域占据市场的主体部分，是供应商收入的主要来源，也是客户使用 AI 工具的首要场景。

法律研究与案例检索

法律研究是法律 AI 最早的应用领域之一，也是目前最成熟的领域。律师需要查阅判例、法律条款、法律评论和其他二次文献来为案件提供支持或进行法律分析。传统的法律研究通常涉及在 LexisNexis 或 Westlaw 等数据库中进行关键词搜索，然后律师需要手工浏览搜索结果，识别相关内容。这个过程既耗时又容易遗漏重要信息。

现代法律 AI 通过自然语言处理和语义检索大幅改进了这一流程。律师可以用自然语言描述其法律问题，系统能够理解查询的含义和上下文，返回高度相关的结果。AI 可以总结判例的关键事实、判决理由和适用的法律原则，而不仅仅是返回原始文本。系统能够识别关键判例、提取案例中的重要法律规则，甚至比对不同判例之间的观点差异。

AI还能够进行更深层次的法律分析。例如，在商业诉讼中，律师可能问“在合同解释中，法院如何处理模糊的定价条款”，系统可以检索相关判例，总结不同法院的立场演变，提供具体的案例和引用。这种功能远超传统的关键词搜索。

Thomson Reuters 将 Casetext 的 AI 技术集成到 Westlaw 后，推出了 Westlaw AI-Assisted Research 功能，使用户能够进行对话式法律研究。LexisNexis 也推出了类似功能。这些 AI 增强的研究工具已成为大型律所的标准配置，显著提高了律师的工作效率。

合同审查与分析

合同审查是另一个主流且高价值的应用领域。企业和律所每天需要处理大量合同，从买卖协议、许可协议、雇佣合同到复杂的并购协议，每一份都需要仔细审查以识别风险、验证标准条款、发现缺失的保护性条款。传统的人工审查方式不仅耗时，而且容易因疲劳而遗漏重要细节。

AI 合同审查工具可以快速扫描合同，识别关键条款、标记潜在风险、比对标准模板，并生成审查报告。例如，系统可以识别条款中的奇异或高风险的表述，如不寻常的赔偿限制、严格的责任条款、异常的续约条件等。AI 可以提取和总结合同的核心条款，如价格、期限、支付条件、知识产权所有权等，使律师能够快速掌握合同全貌。

Evisort、Kira Systems 等专注于合同管理的 AI 公司已经开发了成熟的合同分析平台。这些平台可以处理各种类型的商业合同，并对不同类型的风险进行分类和优先级排序。系统可以从数千份历史合同中学习特定企业或行业的谈判倾向和风险偏好，从而提供更准确的建议。

尽职调查

并购和投融资交易中的尽职调查涉及对目标公司的海量文件进行审查，包括合同、许可、诉讼记录、监管申报等。传统的尽职调查由大量法律专业人士投入数周甚至数月的时间手工审查这些文件，成本高昂且耗时。

AI大幅加速了这一过程。系统可以自动扫描和分类数千甚至数万份文件，识别可能的风险因素和重要信息。例如，AI可以识别特殊的合同条款、潜在的许可问题、诉讼记录中的重大风险、异常的交易或关系等。系统可以创建详细的数据索引，支持律师的进一步审查和分析。

某些并购中，AI辅助的尽职调查将审查时间从几个月缩短到几周。特别是在涉及大量重复性文件审查的情况下，AI的优势最为明显。根据行业报告，在某些大型并购项目中，使用AI工具可以将审查成本降低40-60%。

电子发现 (eDiscovery)

电子发现是指诉讼中收集、查找、审查和生成电子数据的过程。在现代诉讼中，当事人双方需要交付与案件相关的电子文件、电子邮件、文本消息、社交媒体记录等海量数据。这通常涉及数百万份文件的审查。传统的电子发现需要大量人员进行关键词搜索和手工审查，成本巨大。

AI在电子发现中的应用已经相对成熟，是市场的高价值应用。系统使用高级分类算法，能够自动识别相关文件，过滤出无关、冗余或受特权保护的文件，大幅减少需要人工审查的文件数量。某些系统通过学习用户标记的相关性判断，能够不断改进其分类准确性。

行业数据表明，AI辅助的电子发现可以将审查工作量减少70-90%，极大降低了诉讼成本和周期。电子发现已经成为许多大型诉讼和监管调查的标准工具，市场相对成熟，竞争激烈。

法律文书起草

虽然法律文书生成涉及复杂的法律思考和判断，但许多标准化的文书（如合同模板、法律备忘录、会议记录等）可以通过AI加速生成。AI可以根据交易参数和客户需求自动生成初稿，律师进行审查和定制。

例如，在房地产交易中，AI可以根据房产细节、价格、融资条件等自动生成购房协议初稿。在公司并购中，AI可以根据交易结构、目标公司信息、价格调整条款等自动生成并购协议框架。这大幅加速了初稿准备过程，使律师能够将更多精力投入到谈判和条款定制上。

Spellbook 等工具集成到 Microsoft Word 中，为律师提供实时的文书起草建议，类似于拼写检查功能但针对法律语言和逻辑。系统可以建议更准确的法律表述、标记潜在的逻辑漏洞或冲突的条款。

3.2 新兴应用场景

除了成熟的应用领域，法律 AI 在多个新兴场景中展现出巨大潜力。这些领域要么是尚处于发展早期，要么涉及更复杂的法律推理，但都代表了市场的未来增长方向和更高价值的应用机会。

诉讼预测与案件评估

诉讼预测利用历史判例数据和机器学习，预测案件的可能结果、胜诉概率、预期赔偿金额等。这种工具为律师的诉讼决策提供数据支持。例如，在人身伤害索赔中，系统可以根据受害人的年龄、伤害类型、治疗记录等因素，预测类似案件的历史陪审团判决金额分布，帮助律师评估合理的和解范围。

EvenUp 专注于这一应用，已成为人身伤害律师的常用工具。系统分析了数十万起人身伤害案件的数据，能够预测特定案件的预期赔偿。这对于人身伤害律师评估案件价值、决定是否接案或如何谈判和解至关重要。

诉讼预测面临的挑战包括数据可用性（许多案件没有充分的公开判决数据）、法域差异（不同法院的判决倾向有差异）和案件复杂性（复杂案件的影响因素众多且交互复杂）。然而，尽管存在这些限制，诉讼预测工具已经被证明在平均情况下具有相当的准确性和实用价值。

合规管理与监控

企业面临日益复杂的监管环境，需要跟踪数百部法律法规的变化。AI 可以自动监控法规更新、识别对特定企业的影响、生成合规评估报告。系统可以聚合特定行业或地区的监管变化，向企业法务部门提醒新的合规要求或风险。

例如，金融服务公司需要遵守联邦储备委员会、证券交易委员会、消费者金融保护局等多个监管机构的要求。这些要求不断更新，有时还

相互冲突。AI工具可以追踪这些变化，提醒公司关注对其特定业务的影响。

某些合规工具还能够跨越多个法域追踪一致的要求，例如数据保护法规在美国、欧洲、中国的不同要求，帮助跨国企业进行协调的合规管理。

知识产权管理

专利检索、商标申请、版权管理等涉及大量的搜索、比对和文件工作。AI工具能够快速检索相关专利、识别可能冲突的商标、分析侵权风险。例如，在专利申请中，申请人需要进行彻底的先前技术检索以确保其发明的新颖性。AI可以基于技术描述，自动检索可能相关的现有专利，节省大量时间。

在商标领域，AI可以识别与申请商标相似的现有商标，评估冲突风险。系统可以考虑商标的视觉相似性、音响相似性和概念相似性，提供比单纯的字符匹配更准确的评估。

知识产权诉讼中，AI可以帮助识别侵权证据、分析技术文件、评估损害赔偿。例如，在专利侵权诉讼中，AI可以比对被控侵权产品与专利权利要求，识别潜在的侵权特征。

法律 chatbots 与智能咨询

AI驱动的法律 chatbots 为公众提供初级的法律信息和咨询。虽然这些工具不能替代律师咨询，但可以为普通个人或中小企业提供基础的法律知识和指导。例如，个人遭遇租赁纠纷时，可以通过 chatbot 了解租户权利、相关法律流程、可能的救济方式等。

LegalZoom 等平台通过AI工具提供文件准备、合同模板和基础法律咨询。这些工具帮助中小企业和个人获得负担得起的法律支持。虽然准确性和个案适用性存在局限，但在许多情况下已经能够提供有用的指导。

法律 chatbots 的商业价值在于其可扩展性——一个经过培训的AI模型可以同时服务数百万用户，边际成本极低。然而，准确性和责任问题需要谨慎处理，许多平台为免责进行了仔细的法律设计。

法律分析与预测

超越单个案件的预测，AI还能够进行更广泛的法律趋势分析。例如，分析判例的演变趋势，预测特定法律领域可能的发展方向，评估新法律政策的潜在影响。这种分析对于政策制定者、企业战略规划者和法学研究者具有价值。

例如，在环保法领域，分析师可以研究近年来判例中对环保责任解释的演变，预测法院可能进一步扩展企业责任范围的方向。这种洞察对于打算在环保监管比较严格的地区运营的企业进行风险评估和合规规划很有帮助。

3.3 客户需求演变

随着法律 AI 市场的发展和应用的深入，客户的需求也在不断演变。理解这些需求演变对供应商的产品开发和营销策略至关重要。

平台化与集成需求

早期的法律 AI 产品往往是点状解决方案，解决特定问题。随着应用的深入，客户越来越需要能够覆盖完整工作流的集成平台。例如，律所不是希望拥有独立的法律研究工具、合同审查工具、时间记录工具等多个分散系统，而是希望一个统一的平台能够支持从案件接案、费用评估、文件管理、工作执行到账单的全流程。

平台化要求供应商能够整合多个功能模块，提供无缝的用户体验。这也意味着供应商需要能够与客户现有的系统（如案件管理系统、会计系统、文档管理系统）进行良好的集成。API 开放性、数据互操作性和标准化成为重要的竞争因素。

质量和可靠性改进

客户对 AI 工具的准确性要求极高。任何错误都可能对法律工作造成严重后果，甚至导致对客户利益的伤害或对律师职业的威胁。因此，客户越来越要求 AI 系统能够提供解释（为什么 AI 做出特定决定）、可验证性（结果是否可以追踪和验证）和可靠性指标（系统的准确性和覆盖范围的清晰说明）。

供应商需要投入大量资源进行系统测试和验证。这包括在代表性的真实案件中进行盲测，与人类专家的决定进行比对，进行持续的性能监控和改进。某些供应商建立了专家顾问委员会来指导产品开发和测试。

协作和共享工具

法律工作往往涉及团队协作。客户希望 AI 工具能够支持团队的共同工作，包括共享洞察、协调流程、跟踪决定等。这要求 AI 工具具有良好的用户界面、权限管理、流程追踪和协作功能。

定制化和灵活性

不同的律所、行业甚至个案都有特定的需求。通用的 AI 工具可能不适应所有场景。客户越来越需要能够定制 AI 系统以满足特定需求。这可能包括根据特定的法律领域或客户行业进行模型微调、自定义规则和工作流程、集成特定的数据源等。

供应商开始提供模型微调、工作流定制和集成服务，让客户能够根据具体需求进行调整。某些供应商甚至提供了无代码的工作流配置界面，使不具备技术背景的法律专业人士也能进行定制。

数据安全和隐私保护

数据安全对法律行业至关重要。客户的敏感信息，包括企业商业秘密、个人隐私、诉讼策略等，都可能通过 AI 系统处理。任何数据泄露都可能造成不可逆转的伤害。

客户要求供应商能够提供企业级的数据安全措施，包括端到端加密、访问控制、数据隔离、审计日志等。许多客户要求能够将数据保存在特定地理位置（如美国或欧洲），不允许跨国转移。某些客户要求能够在本地部署 AI 模型，而不是通过云端接口访问。

合规性也日益重要。客户需要确保 AI 工具的使用符合职业责任规则、隐私法规、数据保护法规等。供应商需要能够提供合规认证、法律意见和治理指导。

成本效益和 ROI 明确性

虽然 AI 工具能够提高效率，但成本仍然是重要考虑因素。客户需要清晰的投资回报率计算。供应商需要能够量化 AI 工具带来的效率提升、成本节省、质量改进等因素，帮助客户评估投资的合理性。

这推动了计费模式的创新。一些供应商尝试基于节省的时间或发现的风险进行计费，而不是简单的订阅费用。这样可以更直接地将 AI 的价值与客户的成本节省或收益相关联。

第四章 竞争格局与参与者分析

4.1 市场参与者类型

法律 AI 市场的参与者呈现高度多元化的特征，可以分为四大类型，每种类型具有不同的优势、劣势和战略定位。

传统法律信息服务商

第一类参与者是拥有数十年历史的传统法律信息服务公司，如 Thomson Reuters、LexisNexis、Wolters Kluwer 等。这些公司在市场中拥有绝对的领先地位，市场份额和客户基数巨大。Thomson Reuters 和 LexisNexis 掌握了覆盖判例、法律法规、法律评论等的全面的法律信息数据库，拥有数百万的订阅用户，包括大多数美国律所。

这类公司的核心优势包括：海量的专有数据库是难以复制的竞争壁垒；稳固的客户关系和高客户粘性；强大的资金实力和研发能力；深厚的法律行业积累和理解；成熟的销售和支持网络。然而，这些公司面临的主要挑战是组织的固有保守性，决策缓慢，产品开发可能赶不上快速变化的市场需求。作为上市公司，它们受到财务指标和短期收益的压力，对于风险较大的创新可能缺乏充分的投资。

这些公司应对 AI 浪潮的策略主要是两方面。首先是内部研发，投入大量资源开发自有的 AI 能力。Thomson Reuters 建立了专门的 AI 研发团队，与学术机构合作。其次是战略并购，通过收购 AI 初创公司快速获取技术和人才。Thomson Reuters 对 Casetext 的收购就是这种策略的体现，通过收购获得了在 AI 法律研究领域的尖端技术。

专业法律科技初创公司

第二类是从成立之初就专注于法律科技、通过 AI 技术重塑法律服务的初创公司。代表企业包括 Harvey、Casetext、EvenUp、Spellbook、Ironclad 等。这些公司代表了市场的创新前沿，以敏捷、创新和对市场需求的敏锐洞察著称。

Harvey 成立于 2022 年，在不到三年的时间内估值达到 15 亿美元，成为法律 AI 领域的独角兽企业。该公司专注于法律 AI 研究和分析工具，融合了一流的技术（包括来自顶级 AI 研究机构的人才）和对法律行业需求的深入理解。Harvey 的投资者包括 Kleiner Perkins、Sequoia Capital 等顶级风投，显示出主流资本对法律 AI 的看好。

Casetext 已于 2024 年被 Thomson Reuters 收购，但该公司在被收购前已经建立了强大的产品和用户基础。该公司的 AI 法律研究工具 CoCounsel 已经为数万名律师使用。EvenUp 专注于人身伤害诉讼领域，开发了帮助律师评估案件价值、起草索赔信的 AI 工具，填补了市场的特定需求。Spellbook 将 AI 集成到 Word 中，提供实时的合同起草和审查建议。

这类公司的优势包括：技术创新能力强，产品功能先进；团队年轻、灵活、高效；能够快速响应市场变化和客户需求；无历史包袱，能够大胆创新。劣势包括：资源相对有限，无法与大型玩家比较研发规模；客户基数小，收入规模有限；面临融资压力和生存挑战；缺乏行业积累和关系网络。

这类公司的战略通常是专注于特定的利基市场或功能，通过深度创新建立护城河。许多公司采用快速获取用户的策略，通过免费增值模式或低价导入用户。长期的目标可能是保持独立并逐步扩大市场份额，或被大型玩家收购。

广州新侨科技（Legal OS）

广州新侨科技有限公司代表了中国法律 AI 创业公司中技术架构最为系统化的案例。公司的核心产品 Legal OS 采用了独特的四层架构设计，这种架构化的方法使其在技术深度上区别于大多数竞争对手。

技术架构与竞争优势

Legal OS 的四层架构包括：（1）司法管辖区框架层，对中国、美国、香港、新加坡等多个法域的法律制度进行系统化编码；（2）交易结构层，对跨境融资、并购、投资等典型交易进行标准化建模；（3）条款系统层，对数千个法律条款进行本体论组织；（4）文件生成层，实现智能选择和组合。这种架构使得系统具有三个核心竞争优势：架构所有权（拥有整个系统架构而非单个功能模块）、定义权（建立了法律条款和交易结构的标准化表示方法）以及案例权（每个交易产生的数据都成为系统的训练素材）。

商业模式与市场定位

公司采用多元化的商业模式。对于大型企业客户，提供定制化部署，年费在 120-180 万元人民币之间；对于中小企业和律所，提供按席位付费的 SaaS 模式，每席位每月 800-1200 元；对于律所合作伙伴，采用效益联动、价值共享的战略协作机制，将技术对价与合作律所运用系统所创造的实际项目价值动态绑定。根据公司披露的数据，客户的平均投资回报率（ROI）达到 273%，主要来自于合同审查周期的大幅缩短（从平均 1 周压缩至 1 天）和错误率的显著降低。

全球化布局

公司采用了分布式的全球组织架构。广州总部负责产品研发和中国市场运营，香港办公室负责亚太市场拓展和资本市场合规业务，硅谷中心负责 AI 架构研发和北美市场，新加坡办公室负责东南亚市场。这种布局使公司能够接触全球顶尖的 AI 人才，同时服务于不同地区的市场需求。

挑战与机遇

作为初创公司，广州新侨科技面临的主要挑战包括：资源相对有限，难以与 Thomson Reuters、LexisNexis 等巨头竞争；品牌知名度较低，需要大量市场教育投入；多法域覆盖带来的技术复杂性和维护成本。然而，公司的优势在于其独特的技术架构、年轻团队的创新能力、以

及对跨境交易场景的深刻理解。随着中国企业国际化和跨境投资的增长，这种多法域能力的价值将日益凸显。

【创新案例深度剖析】

【创新案例深度剖析】

广州新侨科技 Legal OS：架构化法律 AI 的探索之路

在全球法律 AI 市场的创新浪潮中，广州新侨科技有限公司的 Legal OS 代表了一种独特的技术路径和商业模式。本案例深度剖析该公司如何通过系统化的架构设计、多法域能力建设和创新的商业模式，在巨头主导的市场中找到差异化竞争优势。

一、技术架构：从功能堆砌到系统设计

Legal OS 最显著的特点是其四层架构设计，这种架构化的方法在法律 AI 领域相对罕见。大多数法律 AI 产品采用的是"功能堆砌"模式——开发一系列独立的功能模块（如合同审查、法规检索、文书生成等），然后将它们组合在一起。而 Legal OS 采用的是"系统设计"模式——从底层开始构建一个完整的知识体系和推理框架。

第一层是司法管辖区框架层。该层对中国、美国、香港、新加坡等多个法域的法律制度进行系统化编码，包括法律体系特征（如普通法 vs 成文法）、监管机构、合规要求、司法实践等。这不是简单的法规数据库，而是对法律制度的结构化表示，使得系统能够理解不同法域之间的差异和联系。

第二层是交易结构层。该层对跨境融资、并购、投资等典型交易进行标准化建模，定义每种交易的参与方、交易流程、关键节点、风险点等。例如，在跨境融资交易中，系统理解投资方、被投资方、中介机构的角色和利益诉求，理解尽职调查、估值、交易文件签署、交割等流程环节。

第三层是条款系统层。该层对数千个法律条款进行本体论组织，按照

条款的法律功能、适用场景、风险等级进行分类和关联。例如，“陈述与保证”条款与“赔偿”条款之间存在逻辑依赖关系；“管辖权”条款的选择会影响“争议解决”条款的设计。系统通过知识图谱的方式表示这些关系。

第四层是文件生成层。基于前三层的知识体系，该层实现智能选择和组合，生成符合特定法域、特定交易类型、特定风险偏好的法律文件。生成过程不是简单的模板填充，而是基于对交易结构和法律要求的深度理解进行的智能决策。

这种架构化设计带来三个核心竞争优势：（1）架构所有权——公司拥有整个系统架构而非单个功能模块，形成了难以复制的技术壁垒；（2）定义权——公司建立了法律条款和交易结构的标准化表示方法，在特定领域拥有了“定义标准”的能力；（3）案例权——每个交易产生的数据都成为系统的训练素材，使系统能够持续学习和优化。

二、多法域能力：全球化与本地化的平衡

在全球化的法律服务市场中，多法域能力正在成为重要的竞争要素。跨境投资、国际贸易、全球并购等场景都涉及多个法域的法律问题，需要理解不同法域之间的差异、冲突和协调。

广州新侨科技从创立之初就将多法域能力作为核心战略。公司采用了分布式的全球组织架构：广州总部负责产品研发和中国市场运营，香港办公室负责亚太市场拓展和资本市场合规业务，硅谷中心负责 AI 架构研发和北美市场，新加坡办公室负责东南亚市场。这种布局不仅是市场策略，更是技术策略——每个办公室都有本地的法律专家和 AI 工程师，负责该法域的知识编码和系统优化。

在技术实现上，系统采用模块化架构，使其能够灵活适应不同法域的要求。例如，在数据本地化方面，中国客户的数据存储在中国境内服务器，符合《数据安全法》和《个人信息保护法》要求；而国际客户则可选择其他法域的数据中心。在合规框架方面，系统内置了完整的审计日志功能，记录每个 AI 决策的依据和过程，使得律师能够向客

户和监管机构解释 AI 的工作逻辑。

这种多法域能力对于中国企业“走出去”和外国企业“走进来”都具有重要价值。一个典型的应用场景是：一家中国企业 在香港设立 SPV（特殊目的公司），通过该 SPV 收购一家美国公司。这个交易涉及中国、香港、美国三个法域的法律问题。Legal OS 能够识别每个法域的监管要求，标注可能的管辖权冲突或合规风险，生成符合多法域要求的交易文件。

三、商业模式：降低采纳门槛，建立利益共同体

法律 AI 的商业化面临一个核心挑战：如何让保守的法律行业接受和采纳新技术。广州新侨科技采用了多元化的商业模式，针对不同类型的客户提供不同的付费方式。

对于大型企业客户，公司提供定制化部署，年费在 120-180 万元人民币之间。这种模式适合有大量法律需求、希望深度定制的客户。系统可以根据客户的特定业务场景、风险偏好、内部流程进行定制开发。

对于中小企业和律所，公司提供按席位付费的 SaaS 模式，每席位每月 800-1200 元。这种模式降低了采纳门槛，使中小型客户也能使用先进的 AI 工具，无需大额前期投资。

最具创新性的是律所合作的收益分成模式。律所使用 Legal OS 处理客户案件时，可以选择按案例向新侨科技支付价值共享的战略协作，而非预付许可费用。这种模式有几个优势：（1）零前期成本，降低了律所的采纳风险；（2）利益绑定，使新侨科技与律所形成利益共同体，双方共同致力于提高服务质量；（3）规模效应，随着律所业务量的增长，新侨科技的收入也会增长。

根据公司披露的数据，客户的平均投资回报率（ROI）达到 273%。这个 ROI 主要来自两个方面：（1）效率提升——合同审查周期从平均 1 周压缩至 1-2 天，使律所能够承接更多业务；（2）质量提升——系统的遗漏率低于 3%，显著降低了法律风险和潜在的赔偿成

本。

四、挑战与启示

作为初创公司，广州新侨科技面临诸多挑战。资源相对有限，难以与 Thomson Reuters、LexisNexis 等巨头在品牌、渠道、资金等方面竞争。多法域覆盖带来的技术复杂性和维护成本也是巨大的挑战——每增加一个法域，就需要投入大量资源进行知识编码、系统测试和持续更新。此外，法律行业的保守性和对 AI 的谨慎态度也使得市场教育和客户获取成本较高。

然而，这个案例也提供了一些重要启示。首先，在巨头主导的市场中，初创公司可以通过垂直深耕找到生存空间。广州新侨科技聚焦于跨境合同审查与生成这一细分领域，而非试图覆盖所有法律场景，使其能够在特定领域建立深度优势。其次，技术架构的系统性可以成为重要的竞争壁垒。四层架构设计虽然增加了开发复杂度，但形成了难以复制的技术护城河。第三，创新的商业模式可以降低采纳门槛，加速市场渗透。收益分成模式使中小型律所也能使用先进的 AI 工具，扩大了市场覆盖面。

随着中国企业国际化和跨境投资的增长，多法域法律服务的需求将持续增加。广州新侨科技的探索代表了中国法律 AI 公司在全球市场中寻找差异化竞争优势的一种路径。其成败将为整个行业提供宝贵的经验和教训。

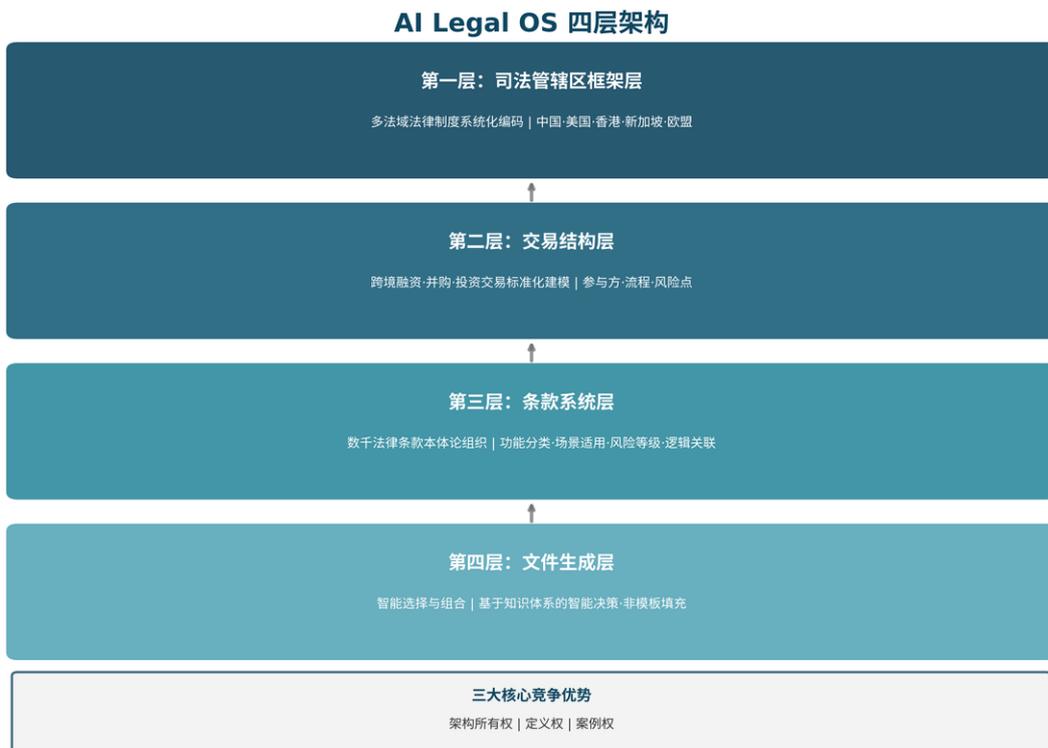


图 8：Legal OS 四层架构⁸

通用 AI 平台提供商

第三类是 OpenAI、Anthropic、Google、Meta 等通用 AI 平台提供商。这些公司不直接提供法律产品，但通过提供强大的语言模型和 API 服务，成为法律 AI 应用的技术基础。大多数法律 AI 产品都是基于这些公司的大语言模型（如 GPT-4、Claude、Gemini 等）开发的。

这类公司的优势包括：拥有全球最先进的 AI 技术；持续投入研发以保持技术领先；客户基数巨大；资金充足，能够进行长期投资。缺点是它们缺乏对法律行业的专业理解，AI 模型是通用的，不是为法律应用特别优化的，与法律专业人士的互动有限。

这类公司与法律 AI 产业的关系是典型的平台-应用生态关系。它们为整个生态提供技术基础，从生态繁荣中获益（例如 API 使用费、计算资源消耗等）。某些通用 AI 公司也在通过投资或合作探索法律领域的应用，试图更直接地参与市场。

⁸ 来源：广州新侨科技 Legal OS 产品架构

企业软件厂商和云服务提供商

第四类是 Microsoft、Google、Salesforce、Amazon 等企业软件和云服务厂商。这些公司通过将 AI 功能集成到现有的生产力工具和企业软件中参与法律 AI 市场。例如，Microsoft 在 Word、Outlook 等 Office 工具中集成了 AI 功能，这对法律工作者有重要意义。Salesforce 在 CRM 系统中加入了 AI 能力。

这类公司的优势包括：规模巨大，市场影响力强；拥有数百万的现有用户，可以快速推广新功能；资金和技术实力强；与企业客户有既有的关系和信任。劣势是对法律行业的理解相对浅薄，产品功能可能不够专业化。

这类公司的战略是通过集成和生态合作参与市场。它们可能与专业法律 AI 公司合作，通过其平台分发法律 AI 功能。或者自己开发法律相关的 AI 功能，与第三方工具集成。

4.2 主要竞争者对比

以下表格总结了不同类型参与者的关键特征和竞争力：

*通用 AI 平台提供商不直接从法律 AI 市场获取收益，而是从 API 使用和计算资源消耗中获益

主要竞争者更深入的分析：

Thomson Reuters: 作为全球最大的法律信息服务商，Thomson Reuters 通过其 Westlaw 平台占据市场的绝对主导地位。该公司在 2023 年对 Casetext 的收购被视为法律 AI 领域最重大的并购之一，标志着传统玩家的战略转向。通过整合 Casetext 的 AI 技术，Westlaw 推出了 AI 辅助的法律研究工具，增强了其核心产品的竞争力。公司在 AI 研发、数据处理能力、用户支持等方面投入巨大。

Harvey: 作为最有前景的法律 AI 初创公司，Harvey 在技术创新和产品功能上处于业界领先。该公司聚集了来自 OpenAI、Google 等顶级 AI 公司的人才，具有很强的研发实力。其产品涵盖法律研究、合同审查、诉讼分析等多个领域。公司的融资规模在法律 AI 初创中最大，显示出资本市场的看好。

LexisNexis: 与 Thomson Reuters 并列的传统玩家，拥有庞大的用户基数和丰富的法律内容库。LexisNexis 也在积极开发 AI 能力，推出了类似的 AI 辅助研究工具。该公司的战略是通过与多家 AI 初创公司的合作和投资来快速获取 AI 能力。

EvenUp: 专注于特定领域（人身伤害诉讼）的初创公司，通过深入理解这一细分市场的需求而获得成功。该公司的 AI 工具能够准确评估人身伤害案件的价值，获得了该领域律师的广泛使用。公司获得的融资规模和估值增长速度反映了市场对专业化 AI 解决方案的认可。

Ironclad: 专注于合同生命周期管理的公司，提供从合同创建、谈判、审批到执行的端到端解决方案。该公司融合了合同管理专业知识和 AI 能力，在 CLM 市场获得了领先地位。公司获得了大额风险投资和客户投资的支持。

4.3 商业模式创新

法律 AI 市场展现出多样化的商业模式，供应商通过不同的定价和收益方式来实现商业价值。

订阅模式

最传统的模式是基于订阅的 SaaS 模式。用户按月或按年支付固定的订阅费用，获得对 AI 工具的使用权。这种模式的优点是收入可预测，便于财务规划；用户获得持续的支持和更新；容易实现规模化。缺点是可能导致用户粘性不足，如果价值不明显，用户可能会取消订阅。

许多法律 AI 工具采用按用户数或按使用强度的订阅。例如，律所可以为不同数量的律师购买订阅，或者根据月度使用量不同收取不同费用。高价值订阅（面向大型律所或企业）通常在 100 美元至 1000 美元/月/用户之间，低价值订阅（面向个人律师或中小律所）可能在 10-50 美元/月。

按量计费

按量计费模式根据使用量（如进行的合同审查数量、进行的法律研究查询数、处理的文件页数等）进行收费。这种模式使用户只为实际使

用付费，成本与价值更直接相关。对于使用量不稳定的用户（如临时需要特定工具的个人律师）特别吸引。

缺点是难以预测成本，可能导致成本管理困难。供应商方面，如果用户行为无法准确预测，收入可能波动较大。

混合模式

许多供应商采用混合模式，结合订阅基础费用和按量计费。例如，订阅费用提供基本访问权限和一定的免费配额，超出配额后按使用量计费。这种模式既提供了收入的可预测性，也允许用户根据需求灵活扩展。

企业许可

对于大型企业用户，供应商往往采用企业许可模式。根据企业的具体需求、用户数、部署方式（云端或本地）等因素，协商定制的许可协议。价格通常根据企业的预算能力、使用场景和长期承诺而有较大幅度的折扣或议价空间。

免费增值模式

某些平台采用免费增值模式，提供基础功能免费使用，高级功能付费。这种模式的好处是容易获取用户，建立市场存在，通过用户体验建立粘性。当用户发现工具的价值后，自然会升级为付费用户。缺点是免费用户并不一定转化为付费用户，需要精心设计付费功能的价值差异。

LegalZoom 等法律服务平台广泛使用这种模式，提供基础的文件模板和法律信息免费，更高级的咨询和定制服务付费。

基于结果的定价

一些创新型供应商尝试基于结果的定价模式，例如根据发现的合同风险数量、节省的诉讼时间、预测的案件结果准确性等进行计费。这种模式将供应商的收入与实现的价值直接挂钩，理论上应该能够获得客户的高度信任和满意度。

但这种模式实施复杂，需要明确定义“结果”、测量结果、解决争议。同时，这种模式对供应商的要求更高，如果无法实现承诺的结果，收

入会受到很大影响。因此，目前采用这种模式的公司相对较少，主要是在特定高价值场景中尝试。

收益分成模式

在某些合作关系中，法律 AI 供应商与律所或法律服务平台采用收益分成模式。例如，AI 工具帮助律师赢得案件或达成更好的和解，双方按比例分享收益增加。这种模式目前不太常见，但在某些特定场景（如诉讼预测工具用于人身伤害案件）中显示出潜力。

捆绑与生态集成

随着市场的成熟，越来越多的供应商采用生态集成策略。例如，合同审查工具集成到案件管理系统中，法律研究工具集成到文档管理平台。通过生态集成，供应商可以通过合作伙伴的平台接触用户，实现互利共赢。定价方面，可能采用分层定价或收益分成。

市场进入定价策略

新进入者往往采用激进的定价策略以快速获取市场份额。例如，某些初创公司以远低于竞争对手的价格进入市场，或者在早期阶段对先期用户提供大幅优惠。这种策略有助于建立用户基础和市场知名度，但长期可能影响盈利能力。

第五章 技术趋势与创新方向

5.1 生成式 AI 技术应用

生成式 AI，特别是大语言模型（LLM）的突破，已经成为法律 AI 创新的核心驱动力。理解这些技术的应用方式、能力和局限性对于把握法律 AI 的未来方向至关重要。

大语言模型在法律领域的应用

LLM 如 GPT-4、Claude、Gemini 等展现出了前所未有的语言理解和生成能力。在法律领域，这些能力体现在多个方面。首先是对复杂法律文本的理解。LLM 能够理解法律语言的语义、识别法律概念之间的关系、把握立法或判决的逻辑结构。这远超过早期基于关键词匹配的系统。

其次是法律文本的生成。LLM 可以根据交易参数、客户需求、法律框架等信息生成合同、备忘录、诉讼文件等法律文书。虽然生成的文本需要律师审查和定制，但能够显著加速起草过程。例如，在复杂并购中，LLM 可以基于并购协议的框架快速生成各类辅助文件。

第三是法律推理和分析。LLM 能够进行比早期系统更复杂的法律分析，识别案例中的适用性差异、比较不同判例的观点、推断法律发展的可能方向。虽然这种推理仍不如经验丰富的律师那样深刻和微妙，但已经能够提供有价值的分析。

检索增强生成(RAG)技术

RAG 技术结合了信息检索和生成能力，大幅提高了 AI 系统在法律领域的适用性。传统 LLM 的一个重要缺点是知识范围受训练数据限制，且无法访问最新信息。RAG 通过从外部知识库检索相关信息，然后将这些信息提供给 LLM 作为生成的背景，解决了这个问题。

在法律领域，RAG 使得系统可以检索最新的判例、法规条文、法律评论等，然后基于这些信息进行分析和生成。例如，在法律研究中，系统可以检索相关判例，然后生成综合性的研究报告。在合同审查中，系统可以检索相关的先例合同和风险指南，然后对当前合同进行基于这些参考的分析。

RAG 的优点是系统能够访问最新的法律信息，避免了早期 LLM 因知识过时造成的问题。缺点是检索的准确性影响最终结果的质量，需要精心设计检索策略和评估机制。

模型微调和适配

虽然通用 LLM 具有强大的能力，但对于法律领域的专业应用，通过微调可以显著改进性能。微调涉及在特定的法律任务和数据上进一步训练模型，使其更好地适应法律领域的特定需求。

例如，一个基础的 GPT 模型可以通过微调特定法律领域的数据（如诉讼文件、判例、合同等）来改进其法律分析能力。微调后的模型在法律术语的理解、法律逻辑的识别、法律文本的生成等方面性能更强。

微调的挑战包括需要大量高质量的标注数据、计算成本较高、模型维护和更新的复杂性。然而，对于希望构建专业法律 AI 系统的企业，微调往往是必须的投资。

多模态 AI

多模态 AI 系统能够处理文本、图像、视频等多种形式的输入，这在法律领域的应用包括处理扫描的合同、图表密集的财务报表、视频沉积等。虽然当前多模态 AI 在法律领域的应用还相对较少，但潜力巨大。

例如，在电子发现中，多模态 AI 可以处理各种格式的文件（Word 文档、PDF、电子邮件、图像、视频等），识别其中的相关内容。在并购尽职调查中，多模态 AI 可以处理包含图表、表格、图像的财务和商业文件，提取关键信息。

5.2 数据与评估框架

高质量的数据和有效的评估框架是法律 AI 系统的基础。这个领域正在经历重要的技术创新和方法论进展。

法律 AI 数据的挑战

法律 AI 的数据具有独特的特征和挑战。首先是隐私和机密性。许多法律数据涉及个人隐私（如民事诉讼中的个人信息）或商业秘密（如尽职调查中发现的客户机密信息）。用于训练 AI 的数据需要进行充分的匿名化和脱敏处理，同时也要保留足够的信息以维持数据的代表性和有用性。

其次是数据标准化和质量的问题。法律数据来自多个来源，格式多样（判例文本、法规条文、合同、法律备忘录等），标准化程度低。不同法律体系、不同时期的数据格式差异甚大。这要求进行大量的数据清理、标准化和预处理工作。

第三是数据的可获得性和成本。高质量的法律训练数据往往受到版权和商业限制。许多判例库、法规库等掌握在商业数据提供商手中，获取成本高昂。这使得许多新进入者难以获得足够的训练数据。

合成数据的应用

为了克服数据可获得性的限制，利用合成数据进行 AI 训练成为重要方向。合成数据是指不是直接从现实世界收集，而是通过算法生成的数据。在法律领域，合成数据可以包括 AI 生成的合同范本、法律案例、诉讼文件等。

合成数据的优点是可以无限生成，解决了数据数量限制；可以控制生成过程，创建特定特征的数据；不涉及隐私和版权问题。缺点是合成数据可能不能完全反映现实法律实践的复杂性和多样性，可能导致模型的性能在真实数据上不理想（泛化能力不足）。

目前的研究方向是开发更好的合成数据生成方法，同时研究如何最有效地将合成数据与真实数据结合以训练高性能的模型。

评估基准和性能指标

建立标准化的评估框架对于衡量法律 AI 系统的性能至关重要。然而，定义适当的评估指标对法律 AI 而言特别复杂，因为法律任务的正确性评估往往不是简单的是非题。

例如，在合同审查中，“准确”是什么意思？是否识别所有风险条款？是否避免误报（标记不是风险的条款）？不同客户可能有不同的优先级。在法律研究中，检索到的判例是否“相关”往往具有主观性。

研究界正在开发标准化的法律 AI 评估基准。LEGAL-BENCH 等项目集合了多个法律 NLP 任务和数据集，为系统性的评估提供了框架。然而，这些基准仍然不足以完全反映实际法律工作的复杂性。

5.3 技术发展趋势

法律 AI 的技术演进正在朝着多个方向发展，这些趋势将塑造未来的产业格局。

Agent 系统和自主 AI

当前的法律 AI 系统往往是被动的，等待用户输入查询或指令然后提供响应。未来的发展方向是更主动、更自主的 Agent 系统。这样的系统能够在法律任务中独立采取行动，例如主动监控法规变化、识别合规风险、提醒客户注意重要截止日期等。

Agent 系统能够制定计划、采取多步行动、与其他系统交互、从反馈中学习。例如，一个合规 Agent 可以定期检查监管机构发布的新规定、评估对特定企业的影响、草拟合规行动计划、提醒相关人员。这种自主性大幅提高了系统的实用价值。

边缘计算和本地部署

随着隐私和安全关注的增加，许多用户（特别是企业和政府）更倾向于在本地或边缘部署 AI 模型，而不是依赖云端服务。这避免了敏感法律数据传输到云端的风险。

技术发展使得将强大的模型部署到本地计算环境成为可能。虽然本地模型的性能可能不如云端的最大模型，但对许多法律应用来说已经足够。开源模型的发展也支持了这一趋势，许多组织可以选择开源的法律语言模型进行本地部署和定制。

可解释 AI 和透明度

法律领域对 AI 决策的可解释性和透明度要求极高。律师和法院需要理解 AI 为什么做出特定的建议或预测。黑箱 AI 系统在法律应用中的接受度较低。

可解释 AI 的研究方向包括开发能够解释其决策过程的模型、创建可视化工具展示 AI 的推理过程、建立审计框架追踪 AI 系统的决策。例如，一个能够解释其合同审查结果的系统可能会说“第 5 条包含异常严格的赔偿责任豁免条款，类似的豁免在该行业的标准合同中很少见，基于过去 100 份类似交易的合同分析”。这种解释使律师能够评估 AI 的建议并做出知情决定。

小模型和高效 AI

虽然大型模型（如 GPT-4）拥有强大的能力，但训练和运行成本高昂，环境负担大。研究界正在开发高效的小模型，能够在消耗较少计算资源的情况下提供接近大模型的性能。

对于法律应用，精心设计的小模型可能比通用大模型更合适。小模型可以更容易地本地部署、成本更低、运行更快。虽然在某些通用任务

上性能略逊于大模型，但针对特定法律应用进行优化后，可以提供竞争力的性能。

跨语言和多语言能力

目前大多数先进的 AI 模型是基于英文文本训练的，在其他语言上的性能相对较弱。然而，法律 AI 需要支持多语言，因为法律活动进行于全球不同地区和多种语言。

技术发展方向包括改进多语言模型的训练方法，开发更好的翻译技术，为非英文法律资料开发专门的模型。这对于拓展法律 AI 在非英文市场（如中国、印度、拉美等）的应用至关重要。

知识图谱和结构化法律数据

法律知识具有强烈的结构性，例如法律体系的层级、法条之间的引用关系、判例之间的先例关系等。建立结构化的法律知识图谱能够增强 AI 系统对法律知识的理解和应用。

知识图谱将法律概念、实体和它们之间的关系以结构化的方式表示。例如，一个法律知识图谱可能包含法律条款、判例、律师、法院等节点，以及“引用”、“修改”、“适用”等关系。AI 系统利用这些结构化知识能够进行更深层次的法律推理。

第六章 监管环境与合规挑战

6.1 美国监管框架

美国对法律 AI 的监管采取相对灵活的方式，通过职业责任规则和伦理意见为律师的 AI 使用提供指导，而非严格禁止或预防性管制。这种方式为创新提供了充分空间，但也对律师和企业提出了明确的责任要求。

律师职业责任规则

美国律师协会（ABA）的 Model Rules of Professional Conduct 规定了律师的职业责任。2023 年和 2024 年的修订明确了 AI 使用相关的要求。首先是技术能力义务（Competence），律师有责任了解其使用的 AI 工具的基本工作原理、能力范围、局限性和潜在风险。这要求律师在

使用 AI 工具之前进行充分的评估和学习，不能以技术复杂性为借口逃避责任。

其次是监督责任（**Supervision**），律师对 AI 生成的工作产品全面负责。即使使用了 AI 工具，律师仍需审查 AI 的输出，确保其准确性、完整性和适当性。律师不能盲目依赖 AI，特别是在对法律结论的准确性至关重要的情况下。这一原则体现了律师职业的根本特性：个人责任不可转移。

第三是保密和数据安全（**Confidentiality**）。使用 AI 工具处理客户信息时，律师必须确保数据的保密性和安全性。这要求律师了解 AI 供应商的数据处理实践、安全措施和隐私政策。如果使用的云端 AI 工具无法充分保护客户信息的保密性，律师不应使用该工具处理敏感客户数据。

第四是披露要求。在某些情况下，律师需要向客户披露 AI 工具的使用情况，特别是当 AI 的使用可能影响服务的成本、速度或质量时。虽然一般的 AI 使用可能不需要披露（就像不需要披露使用特定检索工具一样），但在某些情况下（如使用 AI 进行诉讼策略分析或律师意见生成），披露对于建立充分的客户知情同意可能是必要的。

各州律协的指导意见

虽然 ABA 的 **Model Rules** 为全国提供了指导，美国各州的律师协会也发布了自己的指导意见和伦理意见。这些意见往往对特定的 AI 应用场景进行了更详细的讨论。例如，某些州律协对使用 **ChatGPT** 进行法律研究是否充分以及如何进行披露提出了意见。

案例法律也在发展。2024 年，有律师因使用 AI 工具查证案例判决但未进行充分验证，导致向法院提交了虚假案例引用而被制裁。这样的案例为律师敲响了警钟，强调了对 AI 输出进行独立验证的重要性。

责任与伦理的平衡

美国的监管框架试图在推动创新和保护客户权益之间找到平衡。对 AI 的开放态度鼓励了创新和应用的快速发展。但同时，明确的责任要求确保了律师和供应商不能以 AI 为借口逃避职业责任。

这种方式的挑战是需要市场参与者进行充分的自律。如果律师不认真对待技术能力要求和监督责任，不进行充分的 AI 验证，违规和伤害客户的情况仍然可能发生。因此，行业自律、专业教育和市场声誉机制都很重要。

6.2 中国监管环境

中国对生成式 AI 和法律 AI 的监管采取更加严格和前瞻性的方式，建立了明确的法律框架以确保 AI 应用符合国家利益和社会价值。

生成式 AI 管理办法

2023 年 8 月国家互联网信息办公室发布的《生成式人工智能服务管理暂行办法》是中国 AI 监管的重要文件。该办法对生成式 AI 服务提供商（包括法律 AI 企业）提出了全面的要求。首先是安全评估，企业在向公众提供生成式 AI 服务之前，需要进行安全评估，确保系统的生成内容符合法律法规和社会规范，不会产生违法或有害内容。

其次是内容管理，企业需要建立有效的内容审查和管理机制，防止生成内容涉及国家机密、虚假信息、仇恨言论等不当内容。对于法律 AI，这意味着系统的生成法律文件或建议必须符合中国法律，不能提供违反法律的建议。

第三是用户管理，企业需要对用户进行身份验证，维护用户日志，以便在发生问题时进行追踪。这对个人隐私保护提出了平衡的挑战。

第四是能力披露，企业需要向用户清晰披露生成式 AI 的能力和局限性，特别是对可能被误用的功能。

数据本地化和安全要求

中国特别强调数据的本地化存储。所有在中国进行的 AI 训练数据和用户数据都必须存储在中国国内，不允许数据跨国转移到海外服务器。这对国际 AI 企业构成了重大障碍，使得很多国际法律 AI 公司难以直接在中国提供服务。同时，这也保护了本土企业，给予它们相对的竞争优势。

个人信息保护法、数据安全法等补充法律进一步规范了数据处理。企业处理个人信息必须获得明确的同意，数据出境需要通过安全评估。

对于包含个人信息的法律文件（如包含被告或受害者信息的案卷），AI系统的处理必须遵守这些要求。

知识产权和版权考虑

生成式 AI 的训练通常需要大量数据，包括可能受版权保护的内容。在中国，知识产权保护制度正在逐步完善。关于 AI 训练是否构成对版权的侵犯、以及生成内容是否自动属于 AI 企业或使用者的问题仍在探讨中。

对于法律 AI，这意味着对判例、法律评论等数据的使用需要谨慎处理，确保符合版权法和合理使用原则。某些法律数据库（如北大法宝、裁判文书网等）有特定的使用许可条款，使用这些数据训练 AI 必须获得相应授权。

监管趋势

中国的监管框架正在持续演进。总体趋势是在保护国家利益、社会价值和个人权利的基础上，有选择性地支持创新。政府正在建立 AI 安全评估和认证机制，通过认证的企业可能获得相对的监管优势。同时，一些高价值应用（如司法 AI、政府合规工具）可能受到重点支持，获得特定的政策优惠。

6.3 全球监管趋势

全球法律 AI 的监管环境呈现多样化特征，反映了不同国家和地区的价值观和市场发展阶段。

欧洲 AI 法案

欧盟正在推进的 AI 法案代表了最严格的 AI 监管方式。该法案将 AI 系统按风险等级分类，对高风险系统（包括司法和执法中使用的 AI 系统）施加严格要求，包括强制性的风险评估、数据管理、人工审查、透明度和可追踪性要求。

对于法律 AI，欧盟 AI 法案意味着用于司法决策或执法的 AI 系统需要满足极高的标准，包括充分的性能基准评估、偏见检测、用户培训等。这种严格的要求提高了合规成本，但也为用户提供了强有力的保护。

个人数据保护的全球趋势

GDPR 在欧洲建立了严格的个人数据保护标准，包括知情同意、数据最小化、遗忘权等原则。这些原则正在全球推广，越来越多的国家（包括中国、巴西、加州等）制定了类似的数据保护法律。

对于法律 AI，这意味着在全球范围内都需要更加谨慎地处理涉及个人信息的法律数据。跨国运营的法律 AI 企业需要满足多个司法管辖区的数据保护要求，这增加了合规复杂性和成本。

职业责任的国际化

随着法律 AI 的全球应用，不同国家对律师职业责任的不同要求也形成了挑战。某些国家对 AI 的使用态度开放，某些国家则更加保留。这使得全球化运营的律所面临复杂的合规局面。

例如，一个美国律所在欧洲分支机构处理案件时需要遵守欧盟的 AI 监管框架；在中国处理相关事务时需要遵守中国的监管框架。不同框架之间的冲突需要在全局合规战略中进行平衡。

新兴市场的监管空白和机遇

许多新兴市场目前对法律 AI 还没有明确的监管框架。这既是风险也是机遇。缺乏明确的监管要求可能使企业面临不确定性，但也为创新提供了更大的空间。

随着时间推移，这些市场可能会建立自己的监管框架。企业的战略应该是既要把握当前的机遇快速进入市场，又要为将来的监管变化做好准备，例如建立灵活的技术架构以适应未来可能的监管要求。

行业自律的重要性

鉴于监管框架的多样性和快速变化，行业自律和最佳实践制定变得尤为重要。法律 AI 企业、律师协会、学术机构等共同制定的行业标准和最佳实践，可以在正式监管之前为市场参与者提供指导，同时也能为政策制定者提供参考。

第七章 采纳模式与组织转型

7.1 法律组织 AI 采纳路径

法律组织（包括律师事务所和企业法务部门）在采纳 AI 技术时往往遵循可预测的路径。理解这些采纳模式有助于预测市场需求和规划产品开发策略。

探索与试点阶段

大多数法律组织的 AI 采纳从小规模试点开始。在这个阶段，组织会选择一个或两个相对低风险的应用场景进行试验，例如合同审查或法律研究。试点通常由组织内的创新者或技术倡导者推动，往往由特定的部门或团队负责。

这一阶段的特点是组织会尝试多个供应商的产品，评估其功能、易用性、成本等因素。许多试点项目持续数月，涉及有限数量的用户和有限的工作量。试点的成功与否往往决定了组织是否进一步扩大 AI 使用。

试点项目中一个重要问题是如何定义和衡量成功。组织需要明确地建立指标，例如时间节省、成本降低、质量改进等。许多组织在这个阶段没有进行充分的基准测试，因此无法准确评估 AI 的真实价值。更好的实践是进行对照测试，比较 AI 辅助工作与传统工作方法的效率、质量和成本。

扩展与制度化阶段

如果试点项目成功，组织会进入扩展阶段，将 AI 工具应用扩展到更多的用户、更多的工作类型或组织的更多部分。这一阶段需要更系统的部署、用户培训和流程集成。

扩展阶段面临的主要挑战包括组织内的抵触心理。某些律师对 AI 持怀疑或抵触态度，担心 AI 会削弱自己的技能或地位，或者对 AI 的准确性没有信心。有效的变革管理和充分的用户教育对于克服这些障碍至关重要。

另一个挑战是数据安全和隐私管理的复杂性。当 AI 应用扩展到处理更多敏感数据和更多重要工作时，确保数据安全和符合监管要求变得

更加关键。组织需要建立完善的数据治理框架，包括访问控制、审计日志、隐私保护政策等。

整合与优化阶段

在较成熟的采纳阶段，AI已经成为组织工作流程的核心部分。组织在这个阶段专注于优化AI工具的使用方式，与其他系统的集成，以及从AI中获取最大价值。

这个阶段可能涉及开发定制的AI应用，将多个供应商的工具集成到统一的工作流中，建立自动化的流程以减少手工干预。组织也会在这个阶段更多地投资于AI的高级应用，例如诉讼预测、合规监控等。

7.2 变革管理策略

AI的成功采纳不仅是技术问题，更是组织变革问题。有效的变革管理是确保AI应用成功的关键。

领导力和愿景

首先，来自高层领导的明确支持至关重要。如果合伙人或C级高管明确支持AI的采纳，并将其作为组织战略的重要部分，员工更可能接受和支持这一变革。领导层需要清晰地传达AI采纳的战略目标、预期的收益和对员工的影响。

同时需要建立一个明确的愿景，即AI在组织中的角色和目的。是为了降低成本？是为了提高服务质量？是为了开拓新的服务领域？不同的目标可能需要不同的AI采纳策略。

利益相关者的参与

有效的变革需要不同利益相关者的参与。这包括即将使用AI工具的律师和其他专业人士、IT部门、合规和安全团队、管理层等。不同的利益相关者有不同的关注点和潜在的抵触理由，需要针对性的沟通和参与策略。

一个有效的做法是建立AI委员会或工作组，汇集来自不同部门的代表。这个委员会可以协调不同部门之间的工作，确保AI应用符合组织的安全和合规要求，同时也为IT购买决策提供用户角度的输入。

培训和能力建设

用户培训对于 AI 的成功应用至关重要。仅仅提供工具而不提供培训通常导致应用效果不佳。组织应该投资于系统的培训计划，包括基础的工具培训（如何使用工具的功能）、应用培训（在什么场景中使用工具）以及高级培训（如何优化工具的使用）。

有效的培训应该采用多种形式，包括正式课程、在线教程、工作坊、一对一指导等。同时，组织应该识别和培养 AI 冠军（champions），他们对工具有深入理解，可以帮助其他用户解决问题和推广应用。

风险管理和监管合规

AI 的应用涉及多个风险领域，包括数据安全、准确性、伦理、监管合规等。有效的变革管理需要明确地解决这些风险。组织应该制定 AI 治理框架，明确 AI 使用的规则、获批流程、审查机制和监控方式。

这个框架应该包括风险评估流程（对于新的 AI 应用场景进行风险评估）、审计和监控（定期检查 AI 应用是否符合政策）、事件处理（当出现问题时的应对流程）等。组织也应该建立明确的责任制，确保每个 AI 应用都有明确的所有者负责其性能和合规性。

文化转变

从更深层次看，AI 的成功采纳需要文化转变。这包括对创新和试验的容忍度、对失败的合理理解、对数据驱动决策的重视、对持续学习的支持等。

在传统的律师文化中，律师的专业判断往往被视为不可挑战的。AI 的应用要求律师愿意使用工具来支持和增强他们的判断。这需要一种开放和学习的心态。同时，由于 AI 应用涉及技术风险和不确定性，组织需要创造一种能够容忍失败和学习的文化，而不是严厉惩罚任何失误。

7.3 成功案例分析

实际案例可以提供宝贵的洞察，帮助其他组织理解 AI 采纳的最佳实践。

大型律所的 AI 战略

许多美国大型律所已经建立了明确的 AI 战略。例如，某些 Am Law 100 律所设立了首席创新官或技术主管职位，负责评估和推进 AI 的应用。这些律所建立了 AI 评估标准，定期评估市场上的新产品，试点应用，以及根据评估结果制定采纳决策。

这些律所往往在多个领域部署 AI 工具，包括法律研究、合同审查、电子发现、时间记录、运营优化等。通过整合多个工具，律所能够获得更大的效益。例如，当使用 AI 合同审查工具时，结合 AI 法律研究工具，可以更有效地处理合同条款并快速找到相关的判例支持。

成功的大律所通常还与法律 AI 供应商建立紧密的合作关系。某些律所与初创公司合作进行产品测试和反馈，帮助供应商改进产品同时获得早期访问权限和定制功能。某些律所甚至投资于法律 AI 公司，进一步强化了合作关系。

企业法务部门的效率改进

企业法务部门对 AI 的采纳往往更加务实和以 ROI 为导向。许多企业法务部门清晰地定义了其 AI 采纳的目标，例如降低外包律所的费用、加快合同审批流程、改进合规监控等。

一个典型的案例是企业采用 AI 合同管理和审查工具。通过自动化合同审查的初步阶段，企业可以显著减少内部法务人员的工作量，或者在相同的人力资源下处理更多的合同。同时，通过标准化的 AI 审查流程，合同审查的一致性也得到了改进。

企业法务部门还使用 AI 工具进行法规跟踪和合规管理，通过自动化的法规监控和风险提醒减少了合规遗漏的风险。某些企业使用 AI 进行合同分析和风险评估，识别可能的合同风险和商业机会。

初创律所和虚拟律所的 AI 优先战略

一些新成立的虚拟律所从一开始就将 AI 作为核心的运营工具，而不是附加的工具。这些律所没有历史包袱，可以围绕 AI 设计工作流程和组织结构。

这种 AI 优先的方式使得这些律所能够以远低于传统律所的成本提供服务。例如，通过 AI 辅助，一个虚拟律所可以用更少的律师提供相当的服务能力。这使得这些律所可以提供更有竞争力的价格，同时仍然保持盈利。

这些案例表明，组织的 AI 采纳成功往往取决于多个因素的组合：明确的战略和目标、持续的投资和支持、有效的变革管理、合适的工具选择、以及持续的优化和学习。

第八章 细分市场机会

8.1 合同全生命周期管理(CLM)

合同全生命周期管理是当前法律 AI 领域增长最快的细分市场之一，代表了 AI 应用的高价值领域。从合同创建、协商、审批、执行到续约和后续监控，AI 在每个环节都能提供价值。

市场规模和增长

CLM 市场目前规模相对较小，但增长速度远高于整体法律 AI 市场。预计到 2030 年，CLM 市场将占整个法律 AI 市场的 25-30%，相比目前的约 15% 有显著增长。这一快速增长反映了企业对端到端合同管理解决方案日益增长的需求。

应用场景

在合同起草阶段，AI 能够根据交易参数（如商品、价格、付款条件等）和现有的合同模板库，快速生成合同初稿。律师或业务人员可以在初稿基础上进行定制和修改，而不是从头开始写作。这大幅加速了起草过程，特别是对于标准化程度较高的合同。

在合同协商和审批阶段，AI 可以追踪修改历史，比较不同版本的差异，识别关键条款的变化。系统可以根据组织的风险政策和谈判指导自动标记需要审查或批准的条款。例如，如果对方在责任条款中提议超出公司政策范围的豁免，系统可以自动向相关人员提醒。

在合同执行和监控阶段，AI 可以跟踪合同中的关键日期和义务，例如续约截止日期、付款时间、报告要求等。系统可以自动提醒相关人员

不要遗漏重要的截止日期或义务。同时，系统可以监控合同条款与实际执行之间的一致性。

在风险管理方面，AI可以对合同库进行全面分析，识别风险条款的分布、发现不一致或遗漏的风险保护措施。例如，系统可以识别出某些合同类别中缺乏常见的保密条款或赔偿限制条款，提醒企业进行审查。

竞争格局和机会

CLM 市场已经吸引了大量的竞争者。Ironclad、Evisort、Kira Systems 等专业 CLM 平台已经获得大额融资和市场地位。同时，传统的法律信息服务商和企业软件厂商也在进入这个市场。

对于新进入者，差异化和专业化是关键策略。可能的机会包括专注于特定的合同类型（如采购合同、雇佣合同、供应商合同等）、特定的行业（如医疗、制造、房地产等）、或特定的功能（如风险识别、合规检查等）。另一个机会是针对特定的市场或语言区域，例如为中国企业提供基于中国法律框架的 CLM 解决方案。

成功的关键因素

CLM 市场成功的关键因素包括深入理解特定行业的合同实践和风险，能够与现有的企业系统（如 ERP、CRM 等）进行无缝集成，提供出色的用户体验以鼓励采纳，以及能够演示清晰的 ROI 通常是通过减少谈判时间、减少合规风险、优化合同条款等途径实现的。

8.2 利基市场机会

除了 CLM 等主流领域，许多利基市场也提供了显著的机会。这些市场规模较小，但竞争较少，更容易建立竞争优势。

专业领域的法律 AI

许多法律专业领域面临特定的 AI 应用机会。知识产权领域包括专利申请、商标检索、侵权分析等，这些都是知识密集和重复性的工作，非常适合 AI 应用。正在成长的 AI 公司可以开发专注于专利搜索、商标相似性分析、侵权证据收集等功能的工具。

房地产法领域涉及合同审查、产权搜索、合规检查等，这些也都是AI可以高效处理的任务。针对房地产行业的特定合同模板和法律要求的AI工具可以为房地产律师和开发商创造显著价值。

税法领域涉及大量的法规研究、税收合规分析、交易结构优化等。税务从业人员通常面临需要快速理解复杂的税法规定的压力。专业的税务AI工具可以帮助从业人员快速找到相关的税法规定、比较不同税务策略的影响、生成税务建议等。

诉讼支持和争议解决

诉讼领域是另一个充满机会的细分市场。除了已有的电子发现工具，还有许多其他机会。例如，诉讼成本预测工具可以帮助律师和当事人评估诉讼的预期成本，进行成本与和解比较分析。诉讼里程碑规划工具可以根据案件特征生成诉讼时间表和成本估计。

仲裁和调解领域也面临AI应用机会。AI可以帮助仲裁和调解从业人员研究相关判例、准备案件分析、评估和解范围等。

企业合规和监管

企业合规管理是快速增长的领域。随着全球监管环境的复杂性持续增加，企业对自动化合规工具的需求增加。机会包括开发针对特定行业（如金融、医疗、环保等）的合规监控工具，自动追踪行业特定的监管变化并评估影响。

开发针对特定地理区域或法律体系的合规工具也是机会。例如，针对欧洲GDPR合规、中国数据保护法合规等的工具。这些地区性的合规需求往往足以支撑专业化的企业。

法律流程外包和托管法律服务

法律流程外包(LPO)和托管法律服务(MLS)是重要的市场，许多企业选择将非核心法律工作外包给专业服务提供商。AI可以显著提高这些服务提供商的效率，同时降低成本。针对LPO和MLS提供商的AI工具集，包括文件分类、数据提取、风险识别等，可以显著提高他们的服务竞争力。

8.3 市场进入策略

对于想要进入法律 AI 市场的新企业，以下是一些有效的市场进入策略。

利基市场专精

与其竞争全面的平台，新进入者往往更成功地选择专门的利基市场。通过深入理解特定的法律领域、客户类型或功能需求，新企业可以开发高度专业化的解决方案，提供竞争对手不能提供的价值。

例如，某些初创公司专注于人身伤害诉讼领域（如 **EvenUp**）、某些专注于合同起草（如 **Spellbook**）。这种专业化使得企业可以更有效地开发产品、积累行业知识、建立用户社区。

与现有平台的集成

新企业可以通过与现有的律所管理系统、法律研究平台或其他律所工具集成来快速获得用户。通过开放 **API**、建立应用市场、或与主要平台合作，新企业可以将产品集成到律师已经使用的工作流中。

这种策略避免了新企业需要向律师推销全新工具的难度，而是可以作为现有工具的增强功能。例如，作为 **Word** 的插件、作为案件管理系统的模块、或作为 **Westlaw** 或 **Lexis** 的集成功能。

免费增值模式获取用户

提供免费的基础功能或免费试用是吸引早期用户和建立市场知名度的有效方式。通过让用户免费体验产品的价值，企业可以在用户发现价值后更容易地转化为付费用户。

这种方式的挑战是需要足够的资金来支持免费用户的成本，同时需要精心设计付费层级以实现有效的付费用户转化。

与律所和服务提供商的合作伙伴关系

与大型律所、法律流程外包公司、或其他服务提供商建立合作关系可以加速市场进入和用户获取。通过合作伙伴推荐、联合营销、或共同开发定制解决方案，新企业可以获得大量用户。

这种合作也能够为产品开发提供宝贵的反馈和测试机会，加速产品改进。

地域和语言专精

对于国际企业，选择特定的地理市场和语言进行深度专精也是有效的策略。例如，为中国市场开发符合中国法律框架和监管要求的法律 AI 工具，为拉美市场开发西班牙文工具，等等。

这种地域和语言的专精创造了进入壁垒，减少了来自全球通用工具的竞争。同时，由于对本地市场的深入理解，这些专精的企业往往能够更好地满足本地客户的需求。

学术和开源贡献

某些法律 AI 企业通过向开源社区贡献代码、发布研究论文、与学术机构合作来建立思想领导力和市场信誉。这种方式虽然不能直接产生收入，但能够建立企业的专业形象，吸引人才，并形成围绕其工具和方法论的生态。

第九章 未来展望与战略建议

9.1 2026-2030 市场预测

基于当前的发展趋势和市场动力，以下是对 2026-2030 年法律 AI 市场的预测。

市场规模和增长

如前所述，全球法律 AI 市场预计到 2030 年将达到 39.2 亿美元，对应 2024-2030 年 18.03% 的年复合增长率。这一增长速度反映了市场的成熟和广泛采纳。

按地域分布，北美的市场份额将从 2024 年的约 60% 下降到 2030 年的约 55%，虽然绝对规模仍在增长。这反映了新兴市场的快速增长，但北美仍将是最大的市场。中国、印度等亚太市场的份额将显著增加。拉美和其他新兴市场虽然份额较小，但增长速度最快。

应用领域的演进

主流应用（法律研究、合同审查、电子发现等）的增长速度将逐步放缓，因为这些领域已经相对成熟，市场规模已接近饱和。新兴应用（诉讼预测、合规管理、合同生命周期管理等）将成为增长的新引擎。特别是合同生命周期管理(CLM)将成为最快增长的细分领域，市场份额从目前的 15% 增至 2030 年的 25-30%。

诉讼预测、法律分析等高度专业化的应用将逐步普及，随着数据积累和模型改进，这些工具的准确性和可靠性将大幅提高，获得更广泛的应用。法律 chatbots 和自动化咨询将逐步从咨询补充工具演进为合法的法律服务形式，特别是在基础法律事项和客户教育方面。

技术发展方向

生成式 AI 将继续是法律 AI 的核心驱动技术，但应用方式将更加深化。早期的简单应用（如基于 LLM 的文本生成）将让位于更复杂的应用（如多步骤的法律推理、跨领域的法律分析等）。多模态 AI 的应用将扩展，系统将能够处理更广泛的法律文件格式（PDF、图像、视频等）。

边缘计算和本地部署将变得更加重要，特别是在对数据隐私有严格要求的企业和政府部门。小型专业模型将逐步成熟，与通用大模型一起形成多层次的技术堆栈。可解释 AI 和透明度将成为产品竞争的重要因素，用户对 AI 决策的可追踪性和可验证性的要求将驱动这一发展方向。

市场竞争格局

传统法律信息服务商（Thomson Reuters、LexisNexis 等）将继续主导大律所和企业客户市场，但通过持续的并购和创新，他们的份额可能略有下降。专业法律科技初创公司中，规模最大、融资最充足、产品最成熟的公司将继续获得市场份额，但许多中小型初创公司可能面临淘汰或被收购的命运。

通用 AI 平台提供商(OpenAI、Anthropic 等)的角色将继续演进，他们可能通过 API 收费获得间接收益，或者通过建立法律专业的垂直应用扩大直接参与。企业软件厂商(Microsoft、Google 等)将通过集成和生态建设进一步扩大在法律领域的存在。

本土化的法律 AI 企业将在各自地区获得增长，特别是在中国、印度等有独特法律框架和监管环境的市场。国际竞争者难以直接满足这些市场的需求，为本土企业创造了机会。

9.2 战略机遇识别

对于不同类型的参与者，以下是主要的战略机遇。

对于传统法律服务商

律师事务所和企业法务部门的主要机遇包括选择合适的 AI 工具来提高工作效率和质量，建立 AI 采纳的组织能力，开发以 AI 为基础的新服务模式。例如，某些律所可能会开发基于 AI 的低成本法律咨询服务，面向中小企业或个人市场，这些市场传统上由于成本原因无法从律所获得服务。

对于 AI 技术供应商

法律 AI 技术供应商的机遇包括专精化（专注于特定的法律领域、客户类型或功能）、地域化（进入新兴市场，提供本地化解决方案）、平台化（构建生态系统，集成多个工具和服务）、以及创新商业模式（例如基于结果的定价、收益分成等）。

对于初创企业和创新者

初创企业的机遇尤其丰富。可以关注的方向包括利基市场中的高度专业化解决方案、特定地区或语言的本地化工具、新兴应用场景(如诉讼预测、合规管理)、与现有平台的深度集成、以及针对中小型律所或个人律师的低成本工具。

对于学术机构和研究机构

学术界有机会通过开发高质量的评估基准、建立标准数据集、研发新的 AI 方法论等方式为产业发展做出贡献。同时，学术机构可以培养更多的法律 AI 人才，既懂法律又懂 AI 技术的复合型人才是产业的稀缺资源。

9.3 行动建议

对于不同的利益相关者，以下是关键的行动建议。

对于法律服务提供商

首先，应制定明确的 AI 战略。明确 AI 在组织中的角色、目标和优先级。这应该与整体的商业战略相一致。

其次，应从低风险、高价值的应用开始进行试点。合同审查、法律研究等领域是良好的起点，因为这些领域的价值主张清晰，风险相对较低。

第三，应投资于人员培训和文化变革。技术本身只是工具，有效的应用需要人员的接纳和能力。建立 AI 治理框架，制定明确的使用规则和责任机制。

第四，应与可靠的技术供应商建立长期合作关系。仔细评估供应商的技术能力、安全措施、支持水平，而不是追求最便宜的选项。

对于技术供应商

首先，应深入理解法律行业的特定需求。仅有好的技术是不够的，必须能够解决真实的法律工作问题。与律师、法律专业人士建立紧密的合作，不断融入他们的反馈。

其次，应重视数据安全和隐私保护。这对于获得法律客户的信任至关重要。投资于安全基础设施，获得相关的安全认证，提供透明的数据处理政策。

第三，应开发可解释和可审计的 AI 系统。黑箱 AI 在法律领域的接受度有限。系统应该能够解释其决策过程，留下审计日志。

第四，应考虑多元的商业模式。订阅模式可能不是所有场景的最优选择。考虑按量计费、基于结果的定价等创新模式，使价值与客户的成本节省更直接相关。

对于监管机构和政策制定者

首先，应建立平衡的监管框架。既要鼓励创新，也要保护法律专业人士和客户的权益。美国相对宽松的方式和欧盟严格的方式之间都有教训。

其次，应支持行业标准和最佳实践的制定。通过行业组织、专业协会等进行行业自律，往往比政府直接规制更加有效和灵活。

第三，应投资于教育和人才培养。在法学教育中融入 AI 素养，培养既懂法律又懂 AI 的专业人士。

第四，应建立明确的职业责任框架。律师应当明确理解其在使用 AI 工具时的责任。对违规行为进行适当的制裁，但也应该给予充分的学习期和指导。

对于法学院和教育机构

首先，应在课程中融入 AI 相关内容。不仅要教授法律知识和传统法律技能，也要教授 AI 的基本原理、应用、伦理、风险等。

其次，应开发法律和 AI 交叉学科的课程。培养既理解法律问题又能够与 AI 系统互动的律师，为这个交叉领域培养专业人才。

第三，应支持学生进行法律 AI 的研究项目。通过真实项目的参与，使学生能够获得实践经验。

第四，应建立与产业的合作关系。邀请业界专家讲座，进行 case study 分析，使教学内容与产业实践相关联。

律所合作模式的战略重构：迈向全球法律科技共同体的新范式

在全球法律科技加速融合与生态重塑的背景下，广州新侨科技以前瞻性的战略视野，突破了传统技术许可与采购的局限，提出并践行了一种面向全球法律价值链深度协同的创新合作架构。该模式不仅是对商业逻辑的重塑，更是对法律服务全球化、数字化、生态化趋势的积极回应，旨在构建一个开放、协同、可持续的全球法律科技共同体。

一、核心理念：从“工具赋能”到“生态共建”

传统法律科技合作多停留在“工具供给-付费使用”的线性关系，而新侨科技倡导的是一种“价值共生、责任共担、未来共创”的生态型伙伴关系。合作律所并非简单的技术采购方，而是共同推进法律服务智能化转型的战略合伙人。双方以 Legal OS 为技术基座，以具体案件或项

目为载体，形成"能力互补、数据共享、收益联动"的深度绑定。技术对价与项目成效动态挂钩，实质上是将技术供应商与律所的利益锚定于共同的客户价值创造之上，从而驱动双方合力提升服务质量、创新服务模式、拓展服务边界。

二、机制设计：基于价值创造的动态协同体系

该模式的核心机制在于"按效协同、动态分享"。具体而言，新侨科技提供经过严格验证的 **Legal OS** 系统与持续的技术迭代支持，合作律所则贡献其专业智慧、客户场景与行业洞见。系统产生的实际效能提升（如周期缩短、风险降低、客户满意度增加等）所转化的商业价值，成为双方共享的基石。这种机制确保了技术投入与商业回报的高度契合，尤其有利于资源有限的中小型律所以及专注于复杂跨境业务的专业团队，能够以极低的初始门槛接入全球领先的法律科技能力，敏捷响应市场需求。

三、战略升维：构筑全球法律科技服务网络

此举绝非简单的商业模式创新，更是新侨科技进行"全球生态降维布局"的关键战略。通过将自身定位为法律科技生态的"赋能者"与"共建者"，而非单纯的软件提供商，新侨科技旨在：

1. 聚合碎片化专业力量：吸引全球范围内众多在特定领域、特定法域有深厚积淀的律所加入网络，形成分布式、专业化的服务节点。
2. 标准化智能作业流程：通过 **Legal OS** 这一共同的技术语言与作业平台，将各节点的专业能力进行数字化封装、标准化输出与智能化协同，实现跨组织、跨地域的高效协作。
3. 打造可复制的价值网络：每一个成功案例都将沉淀为该生态的共享资产，优化系统能力，形成"越用越智能、越协同越强大"的网络效应，从而为处理愈加复杂的跨国法律事务提供规模化、高质量、低成本解决方案。

四、全球愿景：推动法律服务范式革新

最终，这一合作模式指向一个更高维度的目标：推动全球法律服务从传统的、封闭的、人力密集型的作坊模式，向开放的、智能的、网络协同的现代范式演进。新侨科技通过与各地律所建立的这种深度利益共同体，正在编织一张覆盖多法域、多语种、多专业的智能化法律服务网络。这不仅是商业上的共赢，更是对全球法律资源的一次高效重组与数字化升级，有望让更具效率、更高品质、更广覆盖的法律服务惠及更多企业与个人，从而在更深层次上促进全球商业活动的合规与繁荣。

此种以生态共建替代零和博弈、以价值共享驱动协同创新的模式，为法律科技在全球范围内的商业化与产业化发展，提供了一个极具前瞻性与可操作性的战略蓝图。它代表了法律行业与科技融合的一个新阶段，即从技术应用走向生态重构，从效率提升走向范式变革，折射出法律行业正在重塑其未来的叙事方式。

附录：参考资源和数据来源

A. 关键市场研究报告

本白皮书的研究基于对多个市场研究机构 and 行业分析的综合，主要包括：

国际市场研究机构对法律 AI 市场规模的估计

法律科技投资数据和融资追踪

律师采纳调查和法律 AI 使用情况分析

专业法律协会发布的伦理意见和职业责任指导

B. 主要法律 AI 公司和产品列表

传统服务商增强平台： - Thomson Reuters Westlaw AI-Assisted Research - LexisNexis+ AI 研究工具 - Wolters Kluwer 智能法律解决方案

专业法律 AI 公司： - Harvey (法律研究与分析) - Casetext (现为 Thomson Reuters 子公司) - EvenUp (人身伤害诉讼预测) - Spellbook (Word 集成的合同起草) - Ironclad (合同生命周期管理) - Evisort (合同审查与分析) - Kira Systems (合同分析与数据提取)

中国法律 AI 企业： - 元典科技 (司法 AI、法律大脑) - 幂律智能 (企业合规管理) - 法治智谷 (法律知识平台)

通用 AI 平台： - OpenAI (GPT-4, API 服务) - Anthropic (Claude, API 服务) - Google (Gemini, 法律应用) - Meta (LLaMA, 开源模型)

C. 监管文件和指导意见

美国律师协会(ABA) Model Rules of Professional Conduct 修订版

中国国家互联网信息办公室《生成式人工智能服务管理暂行办法》(2023)

欧盟 AI 法案(AI Act) 提案

欧盟 GDPR 及其在 AI 应用中的适用

各州律师协会 AI 使用伦理意见汇编

D. 主要行业术语定义

LLM (Large Language Model): 大语言模型，如 GPT-4、Claude 等

RAG (Retrieval Augmented Generation): 检索增强生成，结合信息检索和文本生成

CLM (Contract Lifecycle Management): 合同全生命周期管理

eDiscovery: 电子发现，诉讼中的电子数据处理

LPO (Legal Process Outsourcing): 法律流程外包

NLP (Natural Language Processing): 自然语言处理

Fine-tuning: 模型微调，基于特定数据进一步训练模型

Agent Systems: 代理系统，具有自主决策和行动能力的 AI 系统

E. 数据和统计的免责声明

本白皮书中引用的市场规模、增长率、采纳率等数据基于多个来源的综合分析，包括公开发布的市场研究、行业报告、企业公告和行业分析师的观点。由于法律 AI 市场仍处于快速变化阶段，不同的研究机构可能给出略有差异的数据。本白皮书中的数据应被视为基于现有信息的合理估计，而非精确的科学测量。

市场参与者在制定商业决策时应该进行独立的研究和分析，不应过分依赖本白皮书中的任何单一数据点。

F. 后续研究建议

为了深化对法律 AI 市场的理解，建议进行以下后续研究：

纵向采纳研究: 追踪法律组织 AI 采纳的长期效果，包括成本节省、生产率提升、服务质量变化等

跨地域比较研究: 深入分析不同地区法律 AI 采纳的差异原因和特点

伦理和社会影响研究: 研究 AI 对法律专业、法律获取、司法过程等的深层社会影响

技术评估研究: 建立标准化的法律 AI 系统评估框架，进行独立的技术测试和性能对比

从业人员调查: 定期进行律师和法律专业人士的 AI 认识、采纳和需求调查

报告结束

发布日期：2026 年 1 月 版本：1.0

免责声明：本白皮书仅供信息参考，不构成商业建议、投资建议或法律建议。本文件所述观点基于现有信息和分析，可能随市场变化而改变。

年份	市场规模（亿美元）	年增长率	累计增长
----	-----------	------	------

2024	14.5	20.5%	-
2025	17.1	17.9%	18%
2026	20.2	18.1%	39%
2027	23.9	18.3%	65%
2028	28.2	18.0%	94%
2029	33.3	18.1%	130%
2030	39.2	17.7%	170%

参与者类型	代表公司	市场份额	技术实力	行业理解	商业模式	主要优势	主要劣势
传统法律信息服务商	Thomson Reuters, LexisNexis	35-40%	中等	很强	订阅+专业服务	数据库、客户关系、行业地位	创新缓慢、组织保守
专业法律科技初创	Harvey Karp, EvenUp, Spellbook	15-20%	很强	强	订阅+按量计费	技术创新、灵活敏捷、产品专精	规模小、融资压力
通用AI平台	OpenAI, Anthropic, Google	不适用*	最强	弱	API服务、云计算	前沿技术、资源充足	行业理解不足
企业软件厂商	Microsoft, Salesforce, Google	20-25%	很强	中等	云订阅+集成服务	用户规模、平台整合、生态	专业性不足、定制困难

态网络