

2026年法律服务行业发展趋势报告

AI入局，法律服务行业增长从“偶然”走向“必然”



Copyright © 2016-2026 探迹



400 022 8662

“

在法律服务行业，AI的核心目标已不再是简单的降本增效，而是重塑业绩增长曲线。探迹法律服务版致力于加速这一进程，用AI为行业提效、为律师减负，使专业服务回归价值，最终实现“让法律服务增长成为必然”的行业愿景。

周晓健 探迹科技资深行业产品专家



“

执行案件不仅要找对案源，更要看透案件背后的执行可能性。AI恰恰能降低这两部分的成本，帮我们的律师更好研判案件详情，把服务做到点子上。

朱律 陕西言善律师事务所 合伙人



“

AI时代，提前预判客户需求已经成为重中之重，我们的销售团队会将重点放在分析“目标客户是否为公司决策层”以及“现有客户具体的法律服务需求点”两大关键维度，以便快速锁定精准客户并理解其需求。

陈总 易法通法务信息管理股份有限公司 销售负责人



“

销售端的AI提效是非常必要的，把这些繁杂的环节交给AI和大数据，让我们能专注提供服务，高效管理团队，更快找到突围内卷的解法。

周律 北京中阔律师事务所 合伙人



“

在企业法务支出愈发理性的当下，从知识产权行业跨界到法律服务，对我们来说精准优质的客户资源是至关重要的，帮助我们开辟了第二增长曲线，释放更多精力深耕高价值细分领域。

萧总 安徽博睿特科技服务有限公司 市场总监



“

当法律行业从“全品类”走向“细分化”，AI帮我们在电商涉诉领域找到了突破口，从一个细分点切入，做出了别人拿不走的优势。

马总 杭州狮盾电商科技有限公司 创始人



探迹观点

当前，国内政经格局深度调整正重塑法律服务业生态：新《公司法》实施满两年，存量企业合规整改需求集中释放，各地市场监管部门同步启动“双随机、一公开”涉企抽查，倒逼中小微企业补缴注册资本、完善治理结构；《数据安全法》《个人信息保护法》进入常态化执法期。更多企业通过法律AI工具压缩合同审查、尽调报告生成等基础服务成本。政策端持续释放改革红利，国资委要求央企2026年底前全部设立首席合规官，司法部“律师服务标准化认证”覆盖至省级律协，倒逼行业升级服务产品矩阵。

然而，由于服务偶发性强、个性化特征明显、客户分散、案源波动大，许多法律服务机构仍困于“办案机器”思维，被动卷入价格战。2026年的法律市场正在经历一场结构性变革：房地产行业风险出清带来批量破产重整案源，制造业升级转型催生知识产权布局高峰，平台经济监管常态化引发主播解约、数据合规等新型纠纷。我们观察到，不少法律服务企业正是精准切入这些细分赛道，借助“AI+行业化服务”的系统性打法，实现了案源和营收的指数级增长，并构建起可持续的竞争优势。

为助力法律服务企业把握增长新机遇，探迹大数据研究院推出《2026法律服务行业发展趋势报告》，提出以下五大核心观点：

观点1：企业法律预算普遍收紧，直播电商、企业出海、强制执行成为增量赛道，更多律所AI辅助工作。

观点2：全国法律服务企业突破21万，长三角律师总数超18.55万，案源压力之下律师应用专业口碑和新获客渠道破局。

观点3：深耕区域产业和细分赛道，立足行业纵深，构建“行业洞察+法律专业”的深度融合能力，破解供需错位困境，重塑核心竞争力。

观点4：法律科技公司加速抢占市场，传统律所被迫让渡合同审查等标准业务，转向以行业解决方案和AI数据能力延伸深度价值，寻找新增长点。

观点5：应对市场需求变革，律所应推动专业能力升级，强化价值输出并深化客户协同关系。同时本地老板是“高频需求源”，深耕本地、沉淀本地老板是案源增长的重要抓手。

目录

Content

01 | 法律服务行业发展概览

- 1.1 业务分类
- 1.2 行业市场规模
- 1.3 行业企业总量
- 1.4 行业地区分布
- 1.5 行业竞争格局
- 1.6 市场业务变化

02 | 法律服务行业增量客群洞察

- 2.1 近期开庭客群
- 2.2 近期立案客群
- 2.3 常法咨询客群
- 2.4 执行案件客群
- 2.5 破产重整客群
- 2.6 重点行业客群
- 2.7 胜败诉企业客群
- 2.8 知产诉讼客群

03 | 法律服务行业增长方向洞察

- 3.1 沉淀本地老板是律所案源底盘
- 3.2 打造法律服务行业差异化优势
- 3.3 法律人应积极借力短视频获客
- 3.4 AI赋能法律服务的数字生产力
- 3.5 以产业为基做高客单价

04 | 案例分享

01

法律服务行业发展概览

- 1.1 业务分类
- 1.2 行业市场规模
- 1.3 行业企业总量
- 1.4 行业地区分布
- 1.5 行业竞争格局
- 1.6 市场业务变化

1.1 业务分类

诉讼和非诉讼业务相互支撑，共同构成法律服务企业的完整价值链条

法律服务业务主要包括诉讼和非诉讼业务。

诉讼法律服务需求保持刚性增长，主要驱动因素包括宏观经济波动导致的企业纠纷增多、执行案件存量释放、新《公司法》实施催生的公司治理类诉讼，以及跨境电商、数据侵权、平台纠纷等新型案件快速涌现。其中，复杂疑难案件及新兴领域诉讼的收费溢价空间正持续扩大。

非诉讼法律市场竞争主体日趋多元，涵盖传统律师事务所、律师事务所集团、综合性律所以及专业法律服务公司等。受益于企业并购重组活跃、股权投资市场升温及合规需求持续释放，非诉讼法律服务市场保持强劲增长，预计2026年，中国非诉讼法律事务平均费用将达到7.58万元/件，市场正从“低价竞争”走向“价值分层”。

诉讼类业务

代理与对抗

核心主体关系

- 原告/被告
- 律师
- 法院

业务特点

- 被动触发
- 结果导向
- 阶段性交付

典型业务

- 民商事诉讼
- 商事诉讼/仲裁
- 刑事辩护
- 行政诉讼
- 执行类业务

重点关注

- 把握被告群体

诉讼法律服务市场
2026年市场规模约
1,628亿
同比增长**10.45%**

非诉讼法律服务市场
2026年市场规模
约**1,912亿**
同比增长**19.80%**

非诉讼类业务

咨询与防范

核心主体关系

- 企业
- 律所/法务

业务特点

- 主动防范
- 过程导向
- 持续服务

典型业务

- 常法顾问
- 合规体检
- 股权架构

重点关注

- 合规类
- 股权与公司治理类
- 知识产权布局监测
- 劳动用工类
- 投融资与资本市场类

数据来源：探迹大数据研究院整理绘制

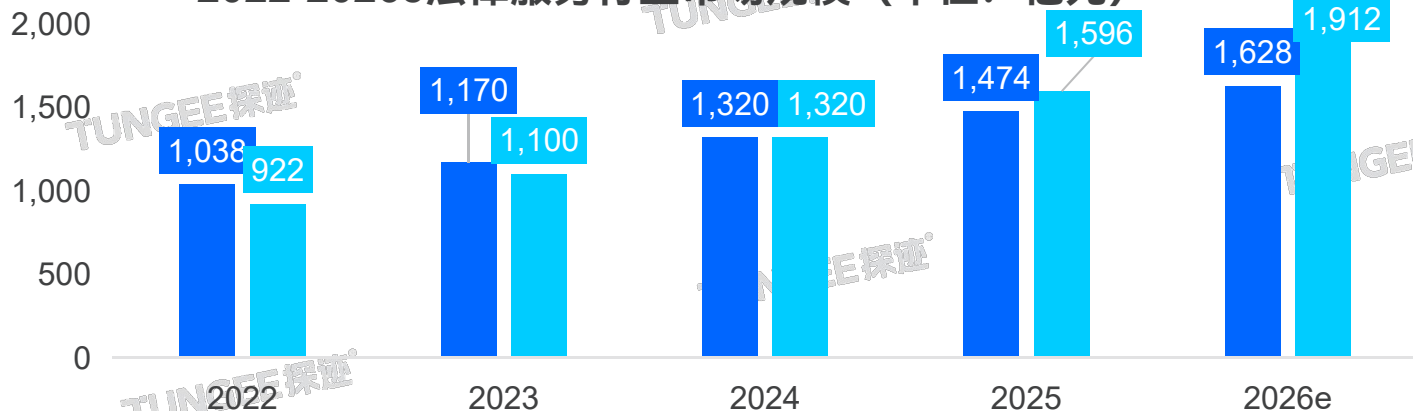
1.2 行业市场规模

总量“中速增长”与结构“高速分化”并存，非诉市场从“附属”走向“主力”

2022—2026年，法律服务市场总规模预计从1960亿元增长至3,540亿元，年均复合增长率约15.9%，属于中速增长。合规业务、知识产权、出口管制、并购重组、股权投资等领域贡献了超80%的增量，普通民商事、标准非诉等传统业务进入存量博弈。

市场结构发生根本性逆转，非诉市场从“附属”走向“主力”，2026年诉讼规模占46%，非诉占54%，这与2022年诉讼占53%，非诉占47%的市场结构有着显著变化。这标志着中国法律服务业从“事后救济型”正式转向“事前风控+事中赋能”。

2022-2026e法律服务行业市场规模（单位：亿元）



数据来源：探迹大数据研究院绘制

过去二十年，诉讼案件年增速8%-12%，法律服务市场规模增长主要靠案件数量驱动。在2022—2026年这一逻辑正在逆转：

- 传统领域：案件量仍在增长，但单案均价持续下滑，对市场规模的边际贡献为负。民间借贷、物业纠纷、交通事故等标准化案件，案件量上升但单案均价下降，被互联网平台大规模分流。
- 新兴领域：案件量基数小，但单案价值极高，例如跨境合规专项30万-300万、出口管制应对50万-500万，以及上市公司虚假陈述、跨境仲裁等复杂商事争议，是市场规模增长的主引擎，此类案件高度集中于头部律所和精品所。

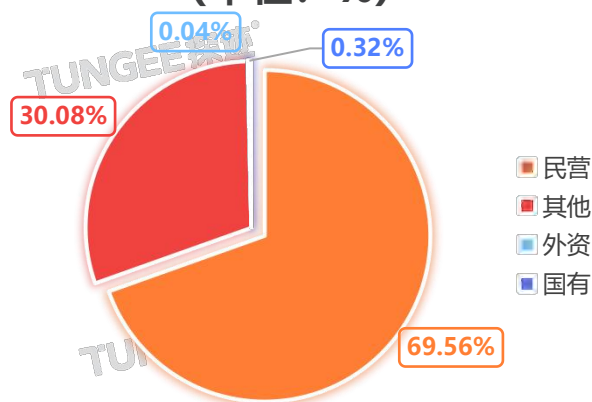
从案源类型来看，企业客户是市场价值的绝对主体，其中非诉市场90%以上收入、商事诉讼市场70%以上收入均来自企业案源。在存量博弈加剧的市场环境下，律所若只重办案而忽视案源渠道建设，将难以在行业收缩周期中实现可持续增长。

1.3 行业企业总量

法律服务企业超21万，十年间律师人数净增1.53倍，找高质量案源成生存底线

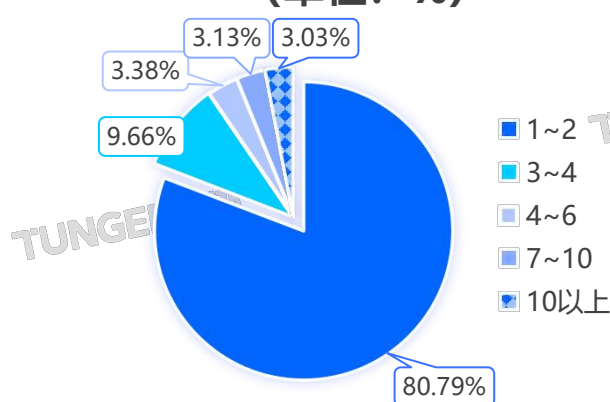
据探迹大数据研究院数据显示，目前全国共有219,984家法律服务相关企业，其中69.56%为民营企业，这些企业中有分支机构的达到5175家，其中80.79%的企业分支机构为1~2家，规模化主旋律不变。

2026年法律服务企业类型数量分布
(单位：%)



数据来源：探迹大数据研究院

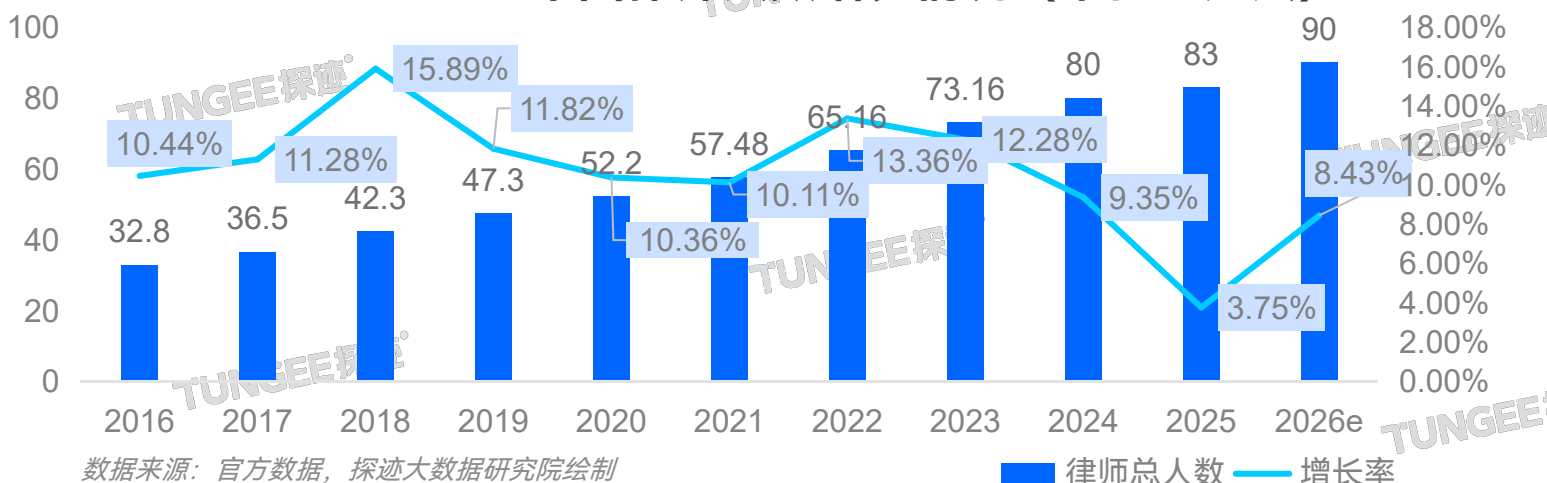
2026年法律服务企业分支情况
(单位：%)



数据来源：探迹大数据研究院

通过观察2016-2026年的律师人数可以发现，2016年律师人数为32.8万人，2025年已达到83万，十年间净增1.53倍，到2026年末预估达到90万人，前期的高速增长本质上是法治中国建设释放的制度红利，源于市场主体法律意识觉醒、诉讼需求井喷、企业合规从“选修课”变成“必修课”。而近年的增速放缓，表面看是行业从数量扩张向质量提升的主动转型，与司法部倡导的专业化、规模化方向一致；但更深层的现实是：律师人数的增长曲线仍在向上，而市场存量业务的总盘却并未同步放大，甚至需求端的支付能力正在收缩，唯有集中资源攻克付费能力稳定、法律需求高频的高净值客户与企业级订单，才能构建起更强的护城河。

2016-2026e中国律师人数增长情况 (单位：万人)



数据来源：官方数据，探迹大数据研究院绘制

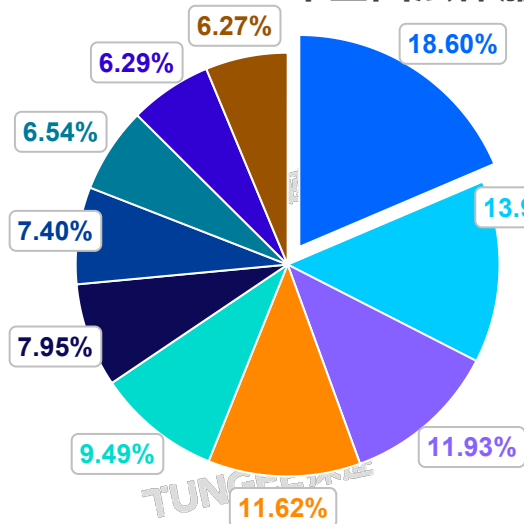
■ 律师总人数 — 增长率

1.4 行业地区分布

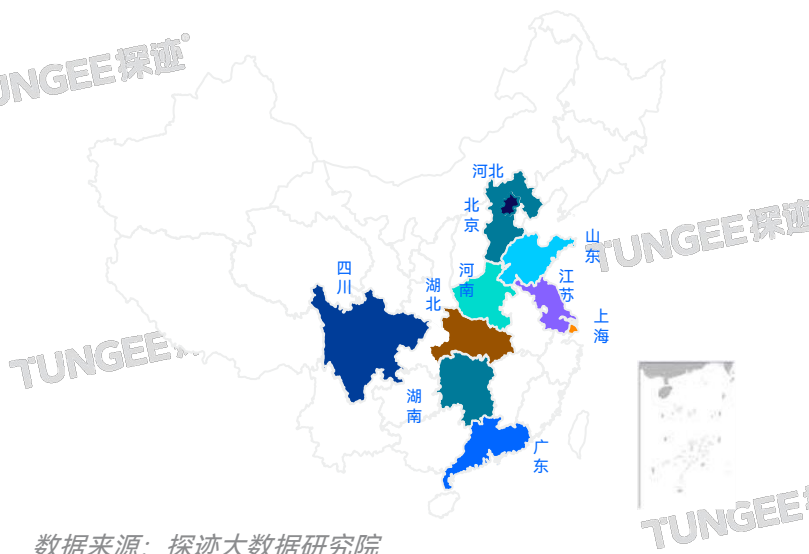
广东是企业数量与规模化程度的“双料冠军”，大型所规模化步伐未放缓，或将挤占小所生存空间

据探迹大数据显示，2026年全国法律服务企业分布前5名分别为广东、山东、江苏、上海、河南，数量分布最多的地区为广东省，有24,603家企业，占比达到18.6%。全国收入TOP50律所合计市场份额稳定在35%-40%。在超高端的复杂商事领域（如跨境并购、重大基础设施项目融资、资本市场头部IPO、反垄断审查），其控制力超过85%。2025年，头部律所（如红圈及一线全国性大所）的律师人均创收（RPL）中位数已突破100万元人民币。

2026年全国法律服务企业分布占比TOP10地区（单位：家）



数据来源：探迹大数据研究院



数据来源：探迹大数据研究院

过去一年，全国百人律所数量从628家增长至670家，延续了近年来持续上行的态势，规模化速度并未放缓。从区域来看，广东、北京和山东依然稳居规模律所的核心高地，其中广东省是全国首个百人律所数量突破百家的省份，这与地区高端法律服务需求高度集中强烈相关。规模化律所的核心隐忧在于业绩的稳定性高度依赖持续、充足的案源供给。一旦市场波动导致案源萎缩，或律师个人案源不足，平台的吸引力便会迅速消散。同时内部管理成本剧增，更将放大因“僧多粥少”而产生的内耗风险。百人所的持续增长，意味着人才、高端业务和利润进一步向头部集中。中型律所的“突围战”将异常艰难：既面临大所的“降维打击”，又承受精品所和小所的“专业狙击”，找到一条规模化开拓案源的路径尤为重要。

2026年全国TOP10省份直辖市律所、百人所数量



数据来源：律界领袖视野，探迹大数据研究院绘图

■ 律所总数量 ■ 百人所数量

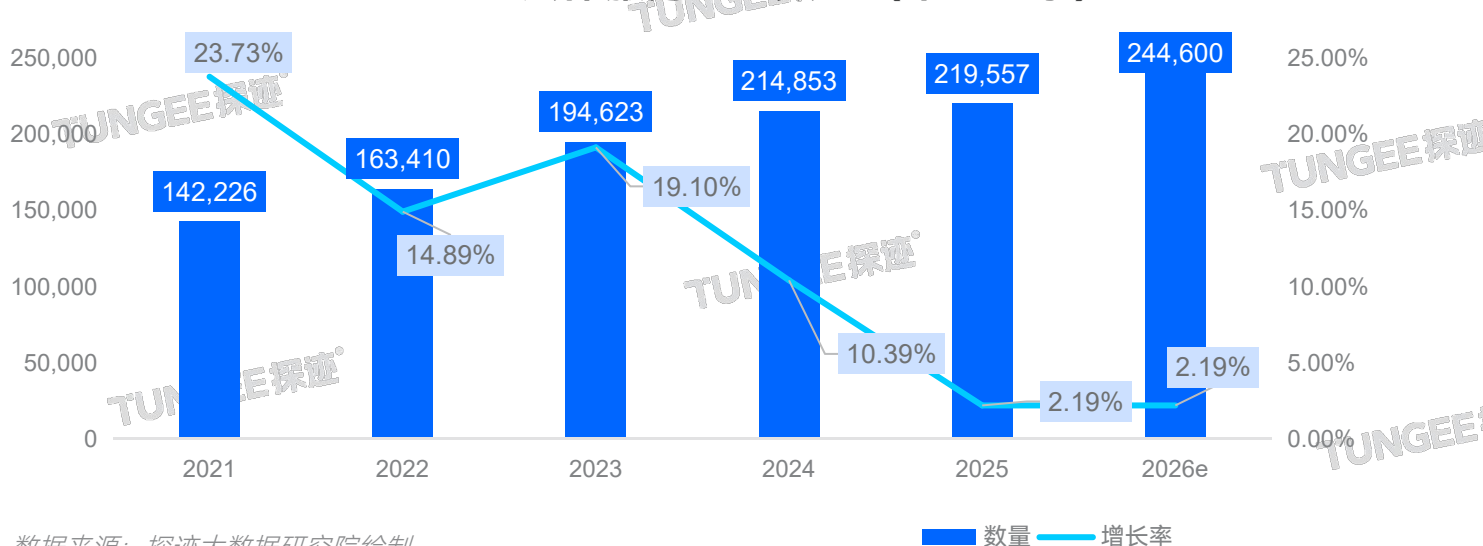
探迹大数据研究院

1.5 行业竞争格局

当前法服企业数量近22万，小微市场竞争充分，传统法律业务利润微薄

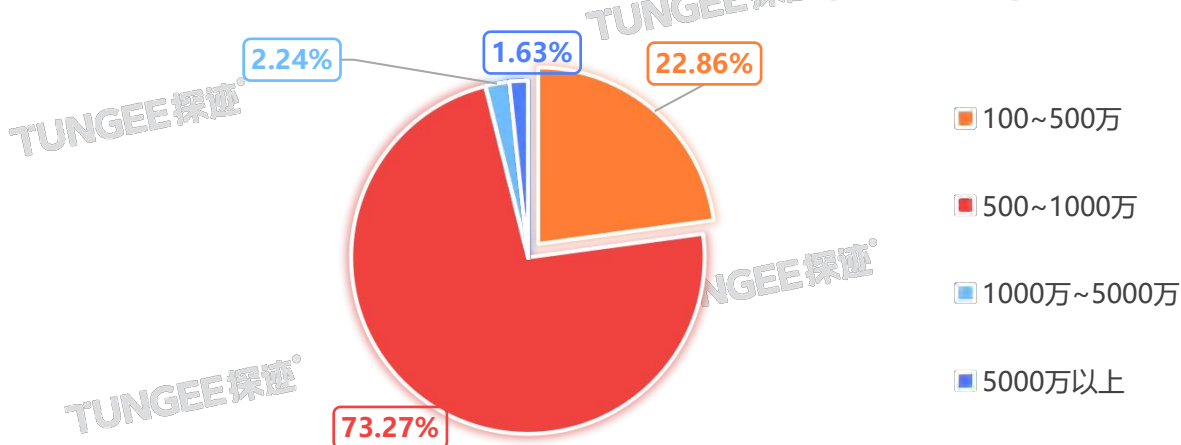
据探迹大数据显示，2020-2026年全国法律服务企业的数量逐年上升，目前全国共有219,557家法律服务相关企业，增长率逐年放缓，行业比拼进入关键博弈期。若维持当前增长速度，2026年末法服企业预计达到244,600家，意味着现有的近22万家企业需要在同一个存量市场里争夺客户。这意味着价格战、服务升级和专业化细分将成为主旋律。

2020-2026e法律服务企业数量（单位：家）



从营收情况来看，有七成以上的法律服务企业保持500~1000万营收。北京、上海等地的头部规模大所（如盈科、金杜、中伦等）营收依然保持增长，甚至通过吸收合并、跨域扩张实现逆势增长。部分顶尖律所的人均创收依然维持在百万甚至千万级别。大量中小型律所和单干律师面临“增收不增利”的局面。案源竞争激烈导致简单的民事诉讼、普通的合同审查业务陷入低价竞争“怪圈”，加上互联网法律服务平台入局竞争，法服企业利润再度被摊薄。

2026年法律服务企业营业收入（单位：万）



1.6市场业务变化

直播电商、企业出海、强制执行成重要增量，法律服务企业应向细分市场开拓

在当前法律服务市场进入存量博弈、律师人数持续增长但支付能力收缩的背景下，选择高增长、需求刚性且竞争尚未饱和的细分领域，是法律服务企业突围的关键。

探迹大数据显示，目前从事出海的工贸型或贸易型且有法律需求的企业数量超过10万，从事直播行业且有法律需求的企业数量同样超过10万。对法律服务企业来讲出海、电商直播这两个领域具备增量机会，例如出海的跨境贸易合规、涉外法律服务；直播电商领域可能涉及主播劳动关系纠纷、消费者权益保护纠纷等，或将是未来法律服务企业业务的新蓝海。

增长领域	法律需求增长动力
直播电商	消费者权益保护纠纷、广告合规审查、主播劳动关系纠纷等
数据合规与隐私保护	《数据安全法》《个人信息保护法》实施，数据合规、算法合规、应用落地的知识产权合规
金融	经济波动导致企业破产案件增多
不良资产处置与强制执行	经济下行周期中，违约、坏账激增，处置需求刚性，非银机构不良资产同步增长
企业出海	海外法律环境复杂，本地化支持需求迫切，聚焦目的地国公司设立、劳动用工合规、知识产权布局、跨境争议解决等

公开数据显示，当前全国法院目前积累的执行案件存量已突破1200万件，其中超过40% 是“终本案件”（即因查不到财产暂时终结执行的案件）对应的涉案总金额已超过5万亿元人民币，若计入风险代理、资产处置、执行异议之诉等延伸服务，整体生态市场规模预计突破1万亿元，它们共同构成这个赛道的绝对下限，而精通执行业务的专业供给方尚不满足市场需求。

行业薪酬调研机构数据显示，执行律师平均月薪可达14.1K，远高于律师助理市场方向的7.9K。执行难案收费是普通案件的5-10倍，且因工作难度大、竞争相对较小，成为青年律师的突围赛道，这一赛道需要集财产线索挖掘、执行异议应对、拒执罪追责、大数据分析于一体的复合型人才。此外，越来越多律所设立独立的“执行业务部”或“执行团队”，将执行从诉讼附属中剥离，形成专业化运营，执行案件逐步演变为律所差异化竞争的最优选择。

02

法律服务行业增量客群洞察

- 2.1 近期开庭客群
- 2.2 近期立案客群
- 2.3 常法咨询客群
- 2.4 执行案件客群
- 2.5 破产重整客群
- 2.6 重点行业客群
- 2.7 胜败诉企业客群
- 2.8 知产诉讼客群

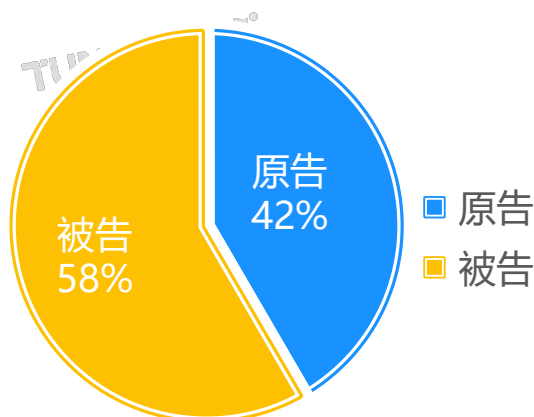
2.1 近期开庭客群

近期开庭客群被告占比更高，民事诉讼中合同纠纷占主导，知识产权纠纷、劳动争议数量可观

探迹大数据显示，近期开庭客户中原告占比42%，被告占比58%。根据行业调研，民事诉讼中原告提前聘请律师的比例普遍超过80%，而被告聘请律师的比例不足40%，大量个人或中小企业收到传票后才匆忙寻找律师，部分甚至缺席审判。这意味着被告方不仅市场规模更大，且供给缺口显著，值得切入获客。

2026年全国涉诉企业开庭身份

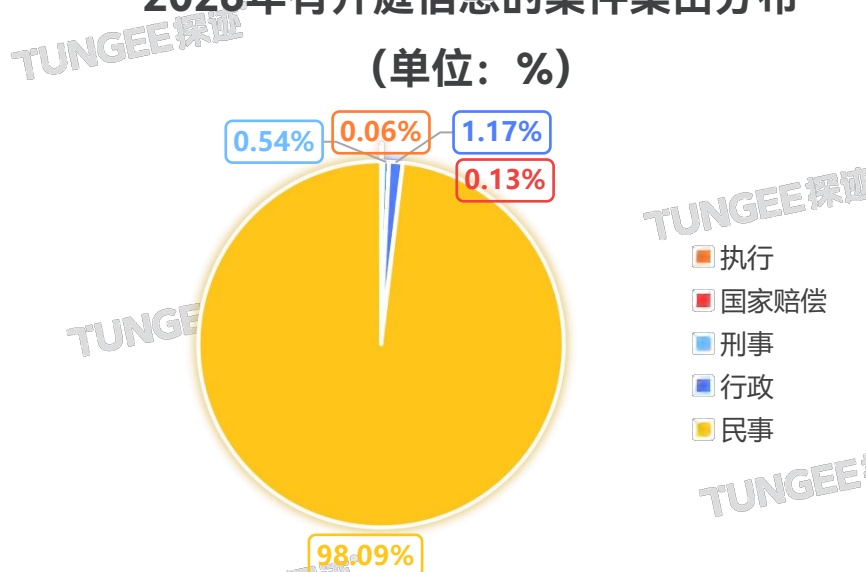
(单位：%)



资料来源：探迹大数据研究院整理

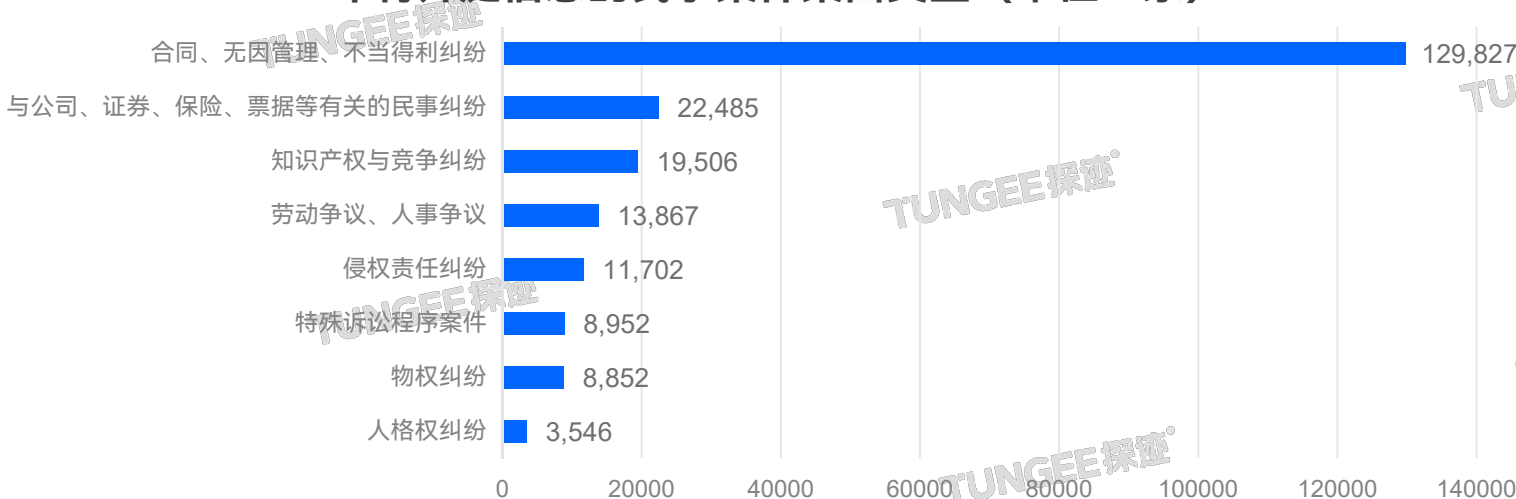
2026年有开庭信息的案件案由分布

(单位：%)



资料来源：探迹大数据研究院整理

2026年有开庭信息的民事案件案由类型 (单位：家)



资料来源：探迹大数据研究院整理

■ 案件数量

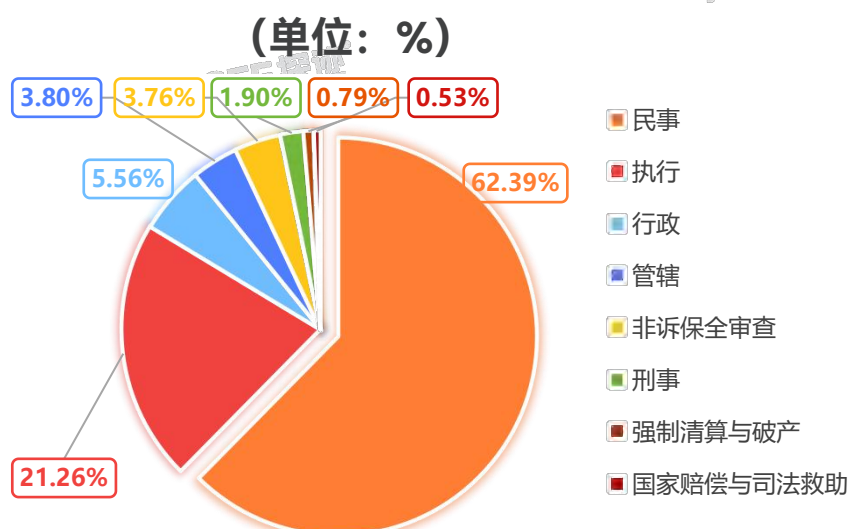
2026年有开庭信息的案件中，民事案件数量最多，其中合同、无因管理、不当得利纠纷占比超过6成，而知识产权纠纷占比接近10%，反映了企业知识产权保护意识增强，专利侵权、技术秘密泄露、商标抢注等案件频发。劳动争议数量也颇为可观，劳动争议源于劳动者维权意识的提高，另一方面也反映出新业态用工、灵活就业等新型劳动关系带来的法律挑战。

2.2 近期立案客群

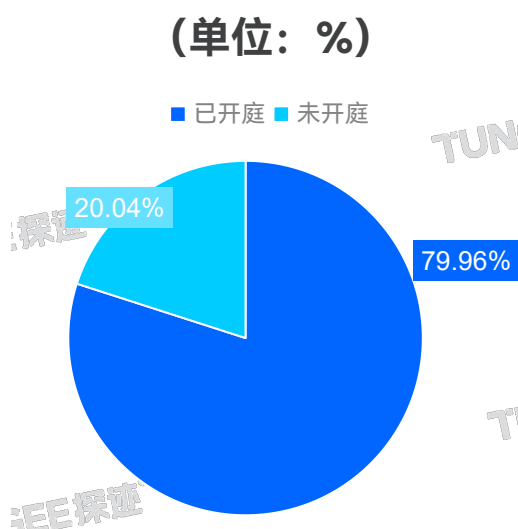
近期立案中民事案件仍占绝对主导，执行难问题普遍存在，涉诉企业聘请法务意愿高

2026年立案案件中，民事案件占比高达62.39%，是市场的核心业务来源，合同纠纷、借贷纠纷、劳动争议等日常纠纷仍是法律服务的基本盘。执行案件占比21.26%，表明大量案件进入执行阶段，执行难问题普遍存在，也意味着执行代理有较大市场。行政、管辖、非诉保全审查等占比较小但稳定，三者合计约13%，属于细分领域，有一定专业门槛。

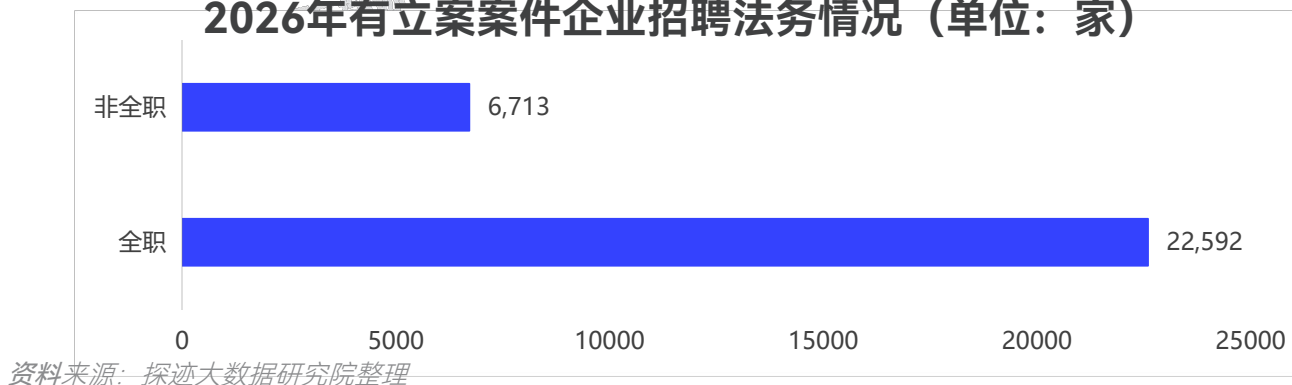
2026年立案案件类型分布情况



2026年全国立案案件身份占比



2026年有立案案件企业招聘法务情况 (单位：家)



民事案件基数虽大，但价格竞争严重、难以跳出服务同质化怪圈，不少律所开始通过互联网、AI获客、短视频普法降低获客成本，实现规模化接案，在获客端占据优势。行政案件数量虽少，但企业合规需求仍然存在，不少法律服务企业针对环保、税务、数据安全等强监管领域，开发企业合规培训、风险排查、处罚应对等产品，主动对接产业园区、行业协会进行获客。

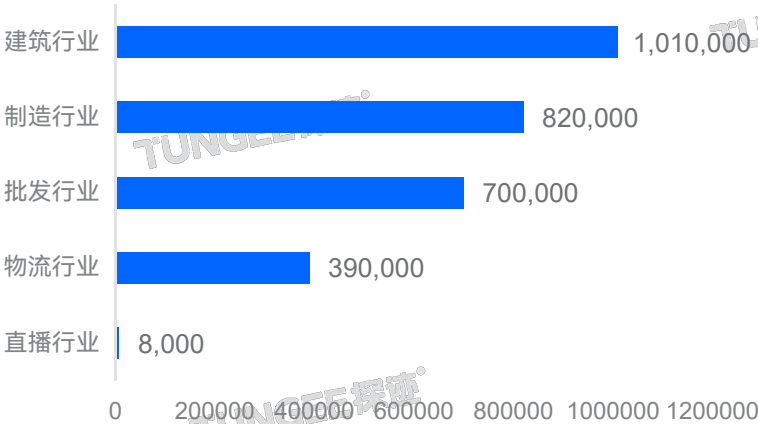
探迹大数据显示，近期涉诉的企业中有22,592家正在招聘全职法务，有6,713家正在招聘常法咨询顾问，被卷入诉讼的企业相比一般企业更加重视风险防范，愿意聘请法务排查各类风险，值得切入找增量。

2.3 常法咨询客群

建筑、制造、批发三大行业构成法律咨询服务的存量基本盘，初创企业是蓝海

探迹大数据显示，全国有7380W+企业正在招聘法律相关岗位，46,296 家企业近期有招标项目信息。其中，近半个月内有招聘常法咨询岗位的企业超过7000家，一个月内招标法律服务的企业近千家，坐等上门的常法服务模式正在被倒逼升级，能够主动出击找有常法咨询企业的律所将在这一轮需求释放中占据先机。此外，一年内涉诉的初创企业超过9000家，初创企业同样是未来常法服务的潜在增量市场。如果企业能通过诉讼代理切入，在解决具体争议的同时引导企业建立合规体系，将“灭火”转化为“防火”，就有机会将一次性诉讼客户转化为长期顾问伙伴。

2026年有常法咨询需求的TOP5行业
类型（单位：家）



资料来源：探迹大数据研究院

2026年常法咨询需求旺盛的企业类型（单位：家）	
15天内招聘常法咨询岗位的企业	7000+
1个月内招标法律服务的企业	987
1年内涉诉初创企业	9000+

资料来源：探迹大数据研究院

从行业来看，有常法咨询需求的企业分布最高的行业是建筑行业。在当前房地产市场深度调整的背景下，建工企业的应收账款回收、在建工程处置、开发商破产重整中的债权人维权等需求持续升温。制造行业以82万家企业需求位居第二，在环保合规、知识产权、用工合规、供应链上下游的买卖合同纠纷、设备融资租赁等领域需求旺盛。批发行业以70万家企业的规模位列第三，应收账款催收、交易合同标准化、经销商合规管理等成为高频需求。由于批发企业多为中小规模，对法律服务的价格敏感度较高，倾向于寻求高效率、低成本的法律解决方案。

网络货运平台的崛起为物流企业带来了全新的法律课题，包括平台合规审查、司机加盟模式下的劳动关系认定、数据安全与隐私保护等。直播行业虽然仅有8000家企业的规模，但单个直播企业的付费意愿和能力普遍较高，且标杆案例的示范效应强，其需求类型主要是MCN机构与主播之间的经纪约纠纷、直播带货中的虚假宣传处罚、高收入群体的税务筹划、用户数据合规处理等。

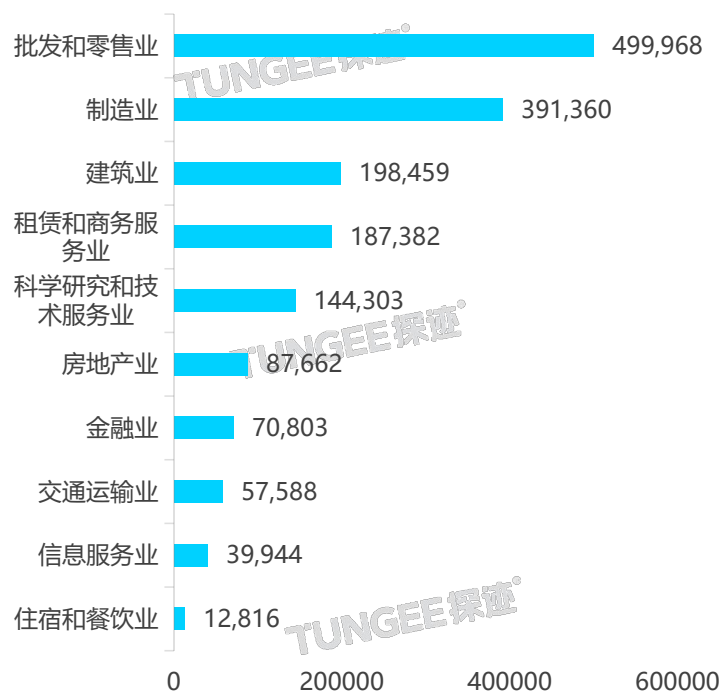
2.4 执行案件客群

批发零售、制造、建筑三大传统行业贡献了超六成执行案件，广东为地域之最

探迹大数据显示，广东省有执行申请的企业数量最多。从行业来看，批发和零售业、制造业、建筑业三大传统行业合计贡献超过108万家申请执行企业，占据执行案件总量的绝对主体地位，100万以下的小标的案件占比约71%。批发零售业本质上是信用交易风险的集中爆发，执行申请往往呈现“高频、小额、批量”的特征。制造业的执行案件则更多折射出产业链条的连环压力，案件常与产品质量争议、设备交付纠纷等实体问题交织，导致执行程序复杂化，加之制造业企业资产形态多样，土地、厂房、设备、应收账款并存，对执行过程中的资产评估与处置专业化要求较高。建筑业工程款拖欠往往沿着建设单位—总包单位—分包单位—劳务班组的链条层层下压，执行申请背后常隐藏着多角债务关系，执行程序需协调多重利益主体。

2026年申请执行方企业行业分布

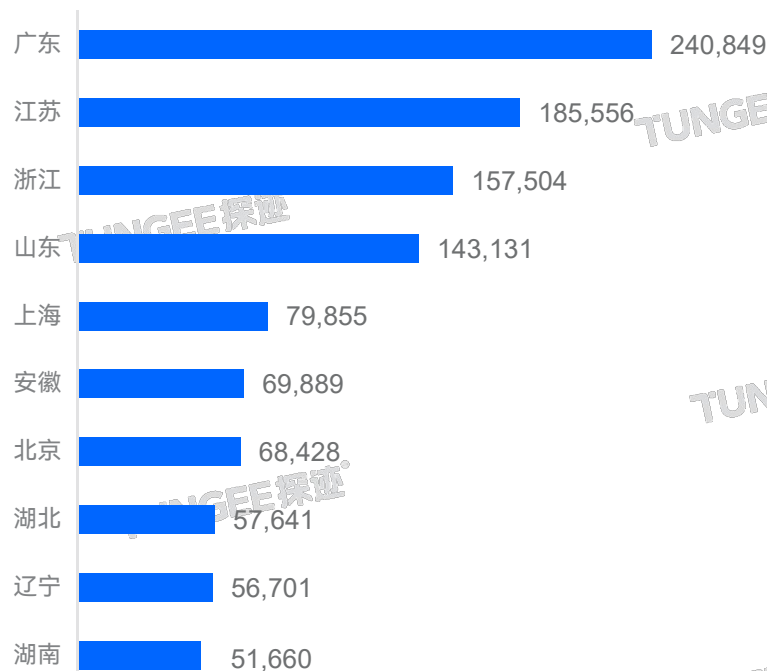
(单位：家)



资料来源：探迹大数据研究院整理

2026年有执行申请的企业TOP10分布

(单位：家)



资料来源：探迹大数据研究院整理

2026年有执行申请的企业案件金额分布 (单位：家)



资料来源：探迹大数据研究院整理

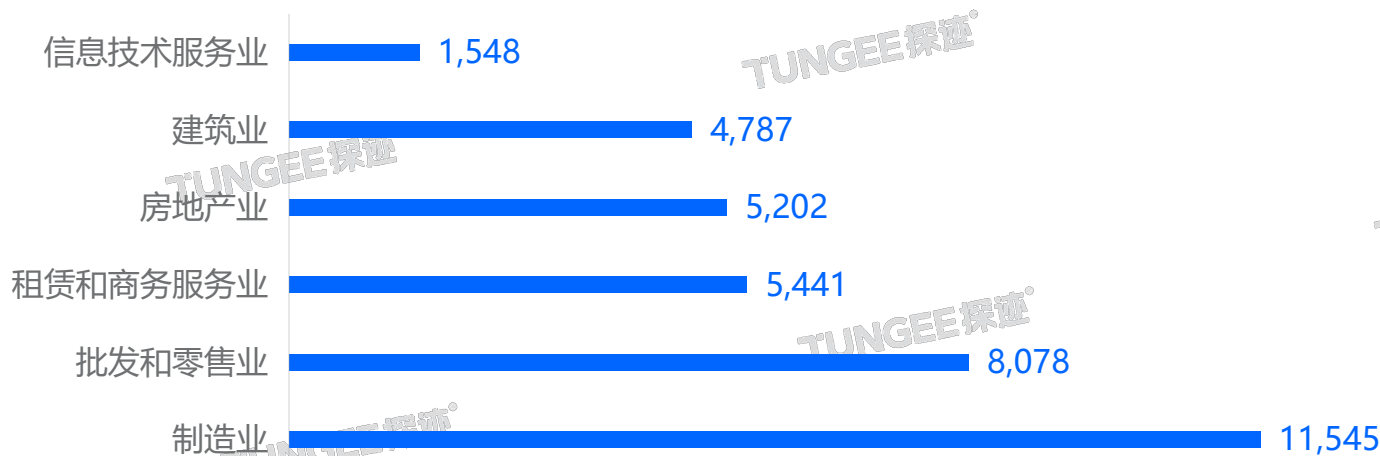
2.5 破产重整客群

破产重整市场呈现结构性特征，7成破产企业成被告，制造业破产数量居首且同比增长明显

探迹大数据显示，2026年全国破产重整企业开庭身份为被告的企业占比72%，从行业来看，制造业破产数量最高，有11,545家，相比去年同期8,761家增长了31.77%。从规模来看，有64.95%的破产企业为50人以下的小微型企业，其次是千人以上企业，占比达到18.81%。

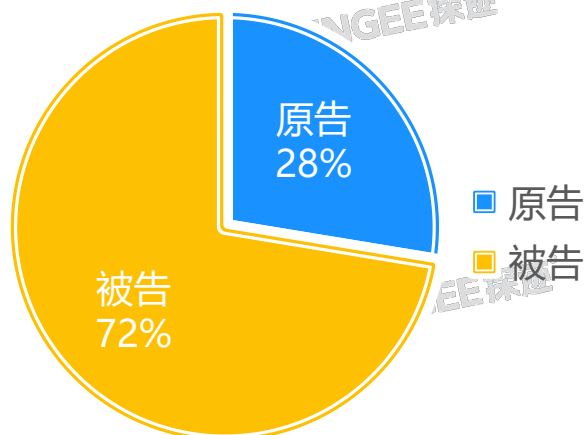
从结果倒推，律所可在制造业大省（广东、江苏、浙江、山东）等案件量集中的地区重点投入，进入当地法院名册或与当地律所合作。批发零售业密集的城市（如义乌、广州、成都等商贸中心），可设常驻团队或联络点，监控其涉诉、欠税、股权冻结、失信等信息，提前联系企业或债权人，争取承接本地破产重整案件。

2026年有破产重整需求的企业行业分布（单位：家）



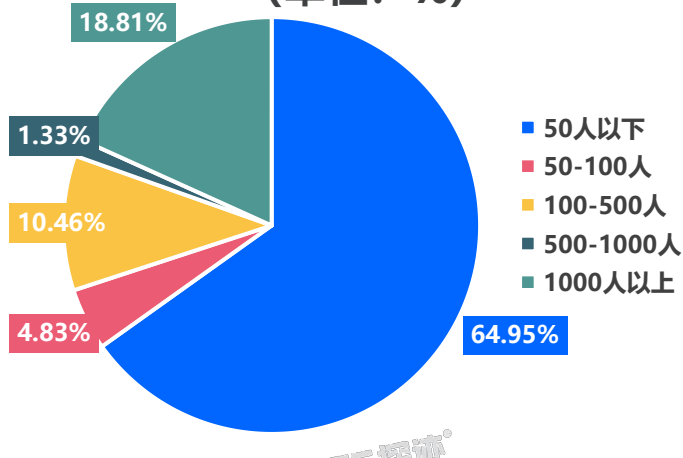
资料来源：探迹大数据研究院整理

2026年全国破产重整企业开庭身份
(单位：%)



资料来源：探迹大数据研究院整理

2026年全国破产重整企业规模
(单位：%)



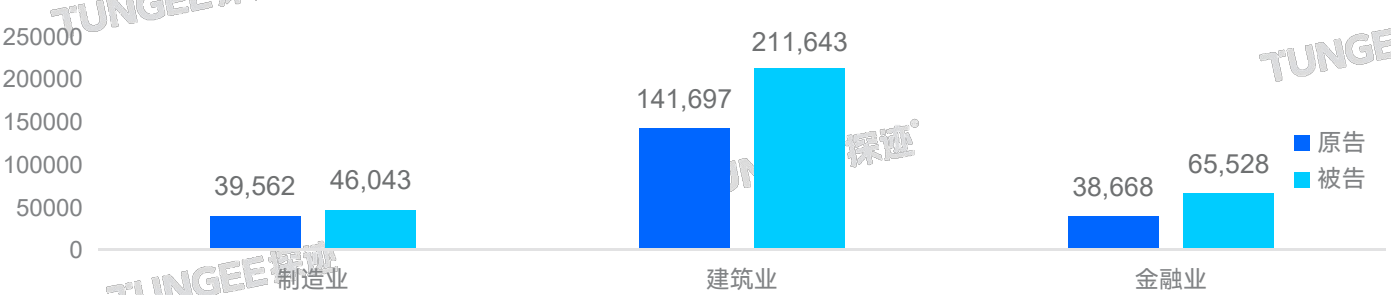
资料来源：探迹大数据研究院整理

2.6 重点行业客群

三大诉讼高发领域中，建筑业以超14万家开庭案件遥遥领先，远超制造业与金融业的总和

探迹大数据显示，从行业来看，制造、建筑、金融三个行业诉讼发生数量最多，案源数量均呈现增长趋势。从开庭身份来看，这三个行业被告数量均高于原告数量。制造业产业链长、交易频繁，容易因货款支付、产品质量、合同履行等问题引发纠纷，从而被供应商、客户或员工诉至法院。建筑业原告/被告比约为0.67，行业普遍存在工程款拖欠、分包转包、工期延误、农民工工资等复杂矛盾，导致其成为诉讼中的主要被诉方。金融业原告/被告比约为2.02。这表明金融业在诉讼中主要作为债权人出现，主动追索债务的特征明显，与其作为资金提供方的行业属性高度吻合。

2026年三大诉讼高发领域开庭身份分布（单位：家）



资料来源：探迹大数据研究院整理

全国各行业最高发诉讼类型TOP3

维度	制造业	建筑业	金融业
案源总量	约40万件	约66万件	约34万件
高增速领域	新能源电池专利侵权、半导体供应链纠纷、环保设备合同违约	装配式建筑质量纠纷、EPC工程总承包合同争议、农民工工资支付争议	金融借款合同纠纷、信托产品兑付违约、互联网金融借款合同纠纷
典型案例	某光伏企业出口管制引发的供应链中断索赔案	某大型房企商票逾期引发的建设工程款纠纷系列案	某互联网平台“助贷”模式引发的借款合同纠纷
精品所数量	全国约80-100家专注制造业的精品律所，多分布于长三角、珠三角，以知识产权、劳动合规、环保法见长	全国约60-80家专业建设工程律所	全国超120家专注金融法的精品所，集中于京沪深，擅长银行、证券、信托、基金及不良资产处置
热门区域	长三角（苏锡常、上海）、珠三角（深圳、东莞）、京津冀（天津、唐山）及成渝地区	京津冀（雄安新区）、粤港澳大湾区（深圳前海、广州南沙）、长江经济带（武汉、重庆）	北京金融街、上海陆家嘴、深圳福田、杭州钱江新城，以及海南自贸港
政策影响	环保督察常态化导致环保处罚及公益诉讼增加	《保障农民工工资支付条例》实施后工资支付类案件激增	《金融稳定法》出台强化风险处置程序，破产重整案件增多

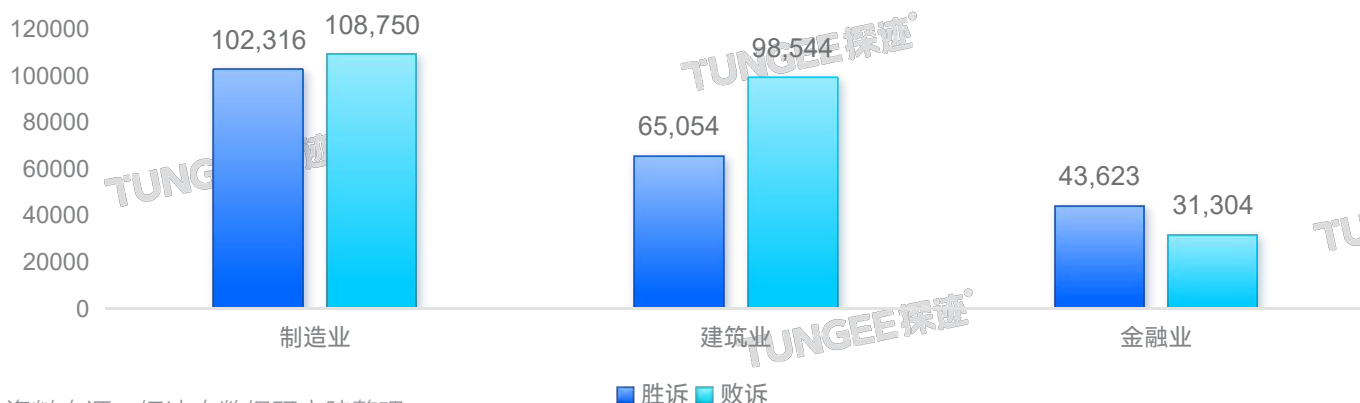
资料来源：公开数据，探迹大数据研究院整理

2.7 胜败诉企业客群

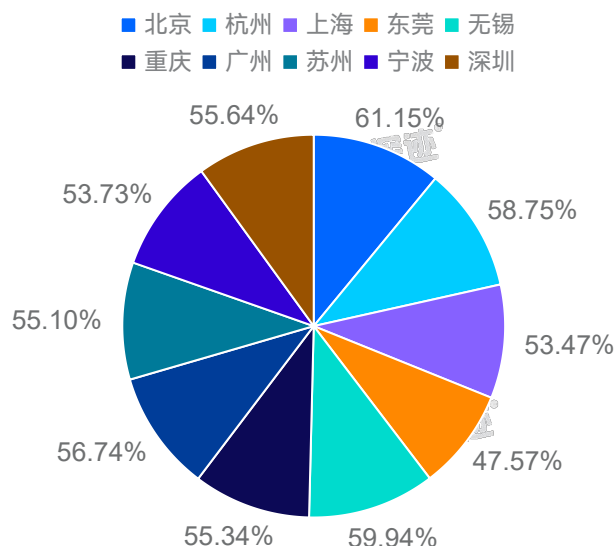
北京拥有全国顶尖的司法资源和法律服务水平，头部通吃与“内卷化”加剧

探迹大数据显示，2026年全国三大诉讼高发行业中，制造业和建筑业败诉比例高，金融业胜诉率高。分地区看，在全国制造业胜诉率TOP10城市中，北京的制造业、建筑业案件胜诉率均为最高，其背后是顶级法律资源 + 企业合规能力 + 严格监管环境共同作用的结果。北京集中了全国顶尖的法官资源和审判经验，企业在本地产诉讼可以接触到对复杂商事案件理解更深的法官队伍，且头部律所密集，诉讼策略更精细、证据准备更充分，直接推高了胜诉率。对于中小律所来讲，唯有极致专业化、深度行业化、有足够的案源基础才能在北京立足。

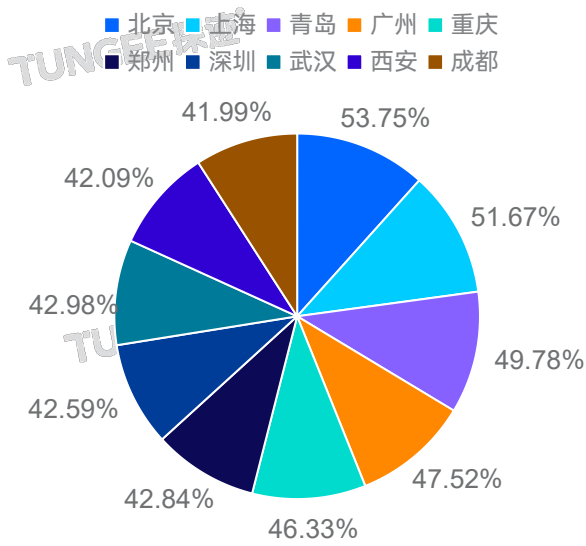
三大诉讼高发行业胜败诉情况（单位：家）



全国制造业胜诉率TOP10（单位：%）



全国建筑业胜诉率TOP10（单位：%）

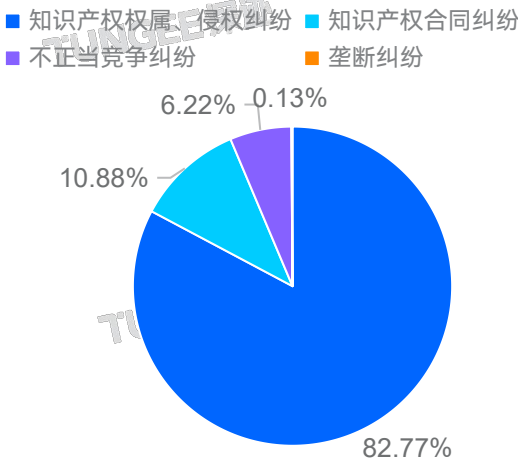


2.8 知产诉讼客群

知识产权案件进入“量稳质升”新阶段，平均标的额突破300万元，侵权纠纷占比超八成

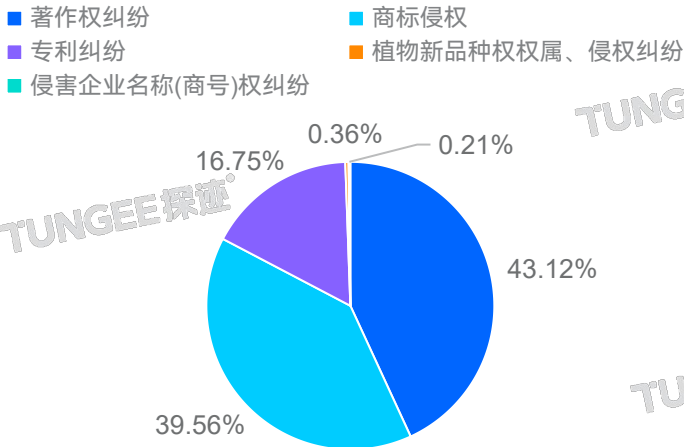
2025年是知识产权案件从“数量规模型”向“质量价值型”转变的关键一年。案件总量趋于平稳，但案件的技术复杂度和经济价值仍在快速攀升，平均标的额预计已突破300万元。从涉诉企业体量看，七成为50人以下的小型企 业，其中有78.7%企业是被告，这类企业知识产权保护意识薄弱，往往重生产、轻保护，缺乏内部合规审查机制，容易在不知情的情况下侵权，加之抗风险能力差，易成为被诉对象。探迹大数据显示，从案由占比来看知识产权权属、侵权纠纷的占比达到82.77%，居于四大案由之首，将案由拆分更细，可以发现商标侵权、著作权纠纷和专利纠纷的案源数量最高。北京仍为专利授权确权行政纠纷的核心地，但技术类民事纠纷向苏州、武汉、西安等知识产权法庭分散，广州跨境电商知识产权纠纷（涉Shein、Temu平台）在2025年成为新的增长点。

知识产权纠纷诉讼案由占比
(单位：%)



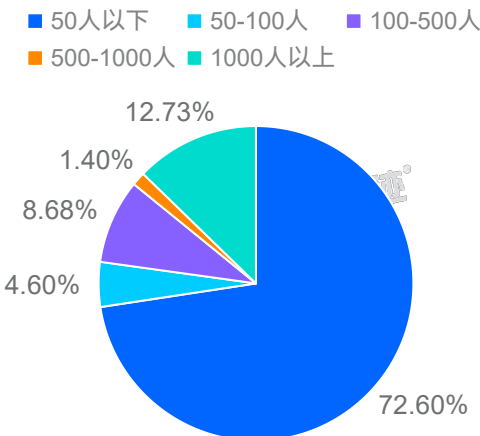
资料来源：探迹大数据研究院整理

知识产权权属、侵权纠纷细分案由TOP5 (单位：%)



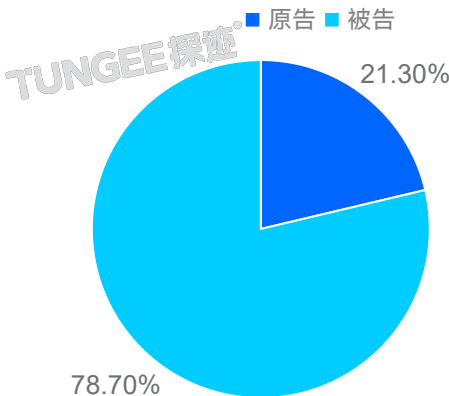
资料来源：探迹大数据研究院整理

知识产权涉诉企业体量情况
(单位：%)



资料来源：探迹大数据研究院整理

知识产权涉诉企业诉讼身份占比
(单位：%)



资料来源：探迹大数据研究院整理

03

法律服务行业增长方向洞察

- 3.1 沉淀本地老板是律所案源底盘
- 3.2 打造法律服务行业差异化优势
- 3.3 法律人应积极借力短视频获客
- 3.4 AI赋能法律服务的数字生产力
- 3.5 以产业为基做高客单价

3.1 沉淀本地老板是律所案源底盘

本地老板是“高频需求源”，深耕本地、沉淀本地老板是案源增长的重要抓手

很多律所陷入一个误区：到处找案源，却从不经营案源池。结果是：案子来了做，案子做完等，永远在“等米下锅”，这是因为没有扩大本地案源基本盘。据地方律协调研数据显示，中小律所本地案源依赖度超90%，即使是北京、上海等一线城市律师本地案源占比也有60%~70%。叠加地域管辖原则，案件大概率在被告所在地或行为发生地审理，法蝉数据显示，超80%的中小企业倾向于选择本地律师，他们不仅熟悉本地法院裁判尺度且沟通成本低，因此对律所而言，深耕本地、沉淀本地老板联系方式，并通过持续的朋友圈触达、孵化，是当下案源增长的重要抓手。

法律服务企业扩大本地案源基本盘 SOP

【阶段一】建池子：用探迹法律版筛选，先把本地老板“装进来”

- 按行业：本地优势产业（如制造业、建筑业、批发零售、电商）
 - 按规模：年营收500万以上或社保10人以上
 - 按信号：有涉诉记录、有招聘法务、有招标信息
- 批量电话联系、添加老板微信并打上基础标签：姓名、企业名称、电话、微信、行业、来源、添加时间。

【阶段二】养池子：让老板“记住你”，持续触达让老板对你“有印象”

- 每天1条专业内容或客户见证朋友圈，保持存在感；
- 给老板发行业干货表达关心：最近有个新规对您行业有影响，发您参考；
- 节假日发问候：端午/中秋/春节，不发群发模板，手写一段；
- 活动邀请：下周四有个闭门分享，给您留个名额。

【阶段三】筛池子：把“有戏的”筛出来

把客户分成ABCD四类进行运营，近期有迫切需求的加大触达力度并争取上门去转化案源，同时在CRM沉淀跟进记录。

【阶段四】复盘池子：让池子“越用越活”，持续往池子里加本地老板

每月复盘

- 池子客户总数、新增数、流失数
- A类占比、B类转化率
- 本月从本地池转化的案源数、客单价

每季度复盘

- 哪些行业/来源的老板转化率最高？
- 哪些触达方式效果最好？
- 哪些老板流失了？为什么？

每年复盘

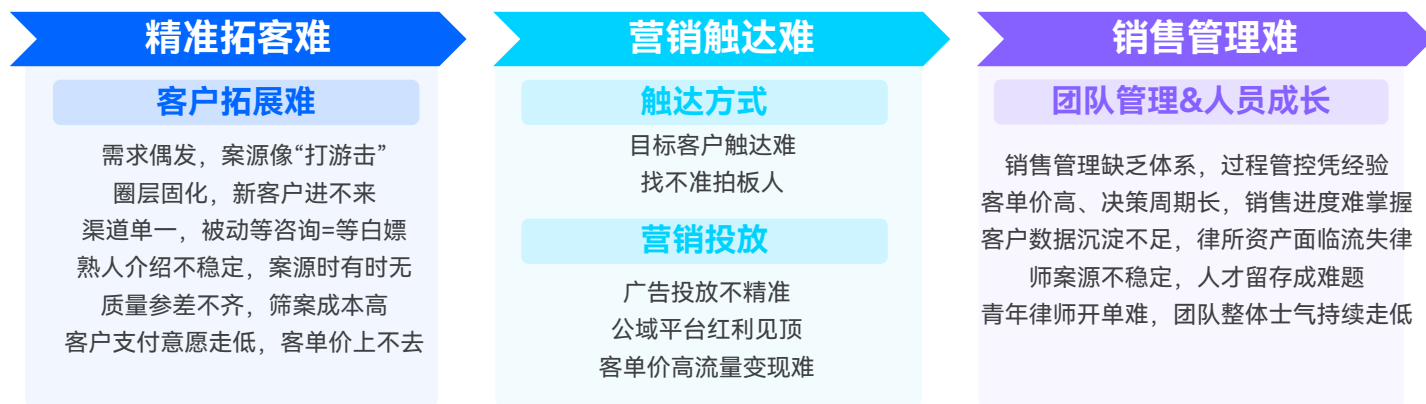
- 沉淀了多少深度客户？
- 转介绍贡献了多少新案源？
- 本地池占律所总案源的比例？

3.2 法律服务行业差异化优势

从需求前瞻和产品落地双向发力，打破“生意靠抢、利润靠让”的窘境

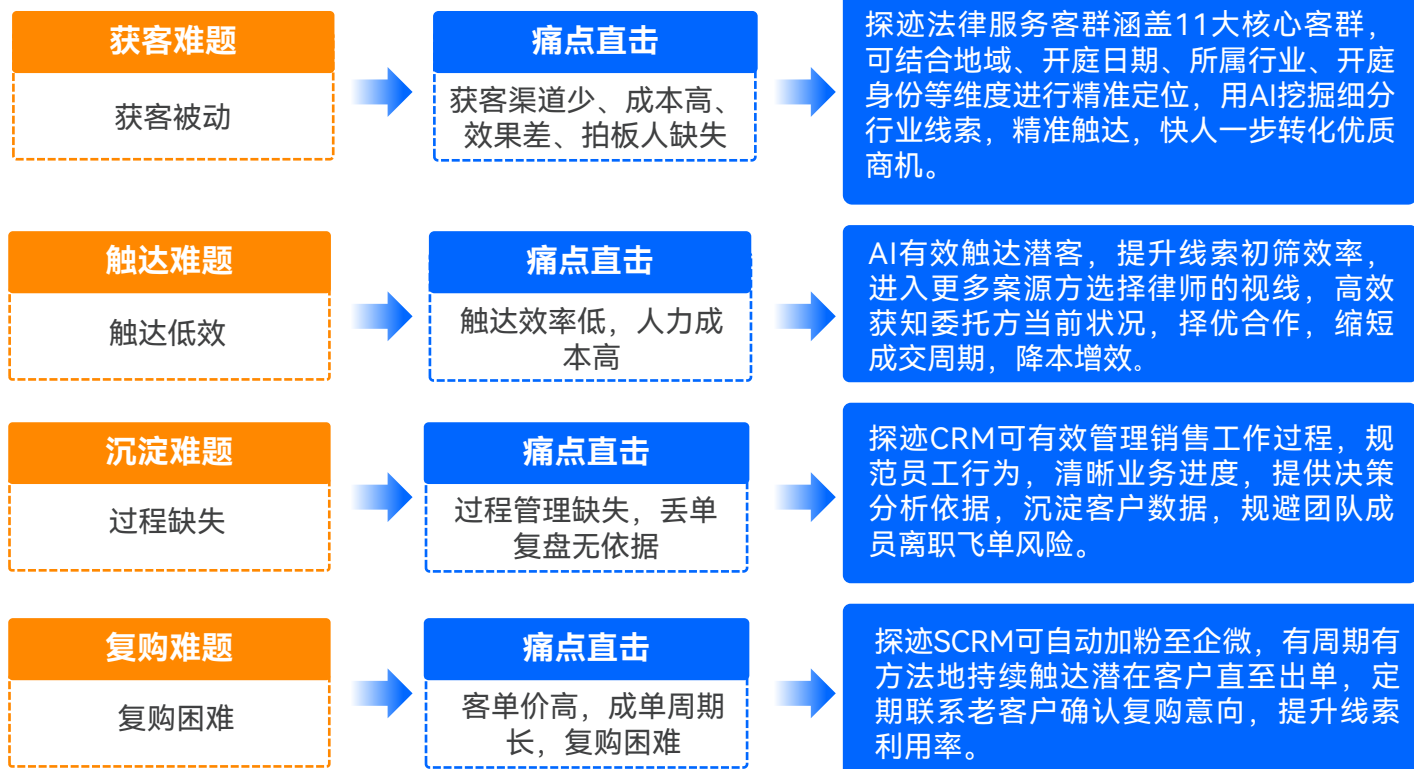
企业法律服务支出持续压缩，倒逼法律服务机构价值重构：从“办案者”升级为“共创者”。锚定高成长赛道，用数据证明法律投入的风险减损值，让客户看到每一分钱都在“省钱”。把案源开拓从“抢存量”转向“做增量”，才能真正打破低价内卷。而优化销售全流程，正是构造差异化优势、比同行跑得更快的关键一步。

法律服务企业销售全流程难题



法律服务行业获客难题与痛点

探迹法律服务行业版解决方案亮点



资料来源：探迹大数据研究院

3.3 法律人应积极借力短视频获客

短视频平台已成律师获客新阵地，通过“IP打造+AI内容量产+AI商机”闭环体系高效转化案源

在当前法律服务市场竞争加剧、传统获客成本攀升的背景下，短视频平台已成为律师触达潜在客户、建立专业认知的高效渠道。为实现有效获客，律师可依循以下路径系统推进：首先打造有记忆点的个人IP，围绕自身专长领域与客户真实痛点出内容，定时开直播聚焦行业趋势、解读新规，跟潜在客户拉近关系；其次借助AI素材，批量生成并优化针对目标受众的普法内容，提升内容产出效率与传播潜力；还可通过AI商机挖掘上百万条短视频评论里的线索，实时识别潜在案源咨询，实现从流量到案源的直接转化。这一闭环体系将帮助律师在短视频竞争中构建可持续的获客能力。

法律人如何借力短视频获客

打造有记忆点的个人IP

律师打造个人IP需精准锚定“客户真问题”。可借助AI工具对目标领域（如股权纠纷、劳动用工）进行海量真实咨询模拟，并依据客户咨询问题频次找出适合做成深度内容的素材。

复盘自身案件类型、优势领域及客户画像，提炼出真实、可感知、易传播的差异化定位，例如通过“某大厂与员工的劳资纠纷判赔百万”这样的故事塑造“擅长解决劳资纠纷”这一律师形象，实现专业价值与市场需求的精准对接。

AI素材做内容

用AI解决IP账号“量产”之难”。写不动、写不快、写不出差异化等痛点，探迹AI素材可以智能解析法律同行的爆款视频，一键二创涨粉素材，引爆流量高效涨粉。

评论中获取案源

探迹AI商机可以解读自媒体实时评论，识别潜在客户的合作意图，转为专属线索。比如有个人在某视频底下评论：“建筑纠纷案子能接吗？”AI会捕捉到这条信息并实时推送给你。



资料来源：探迹大数据研究院制图

3.4 AI赋能法律服务的数字生产力

AI为法律服务企业业务增长、降本增效提供有力助益，帮助企业走出一条精准获客+专业服务之路

传统法律服务模式长期困于高人力依赖、低标准化、长决策周期等瓶颈：60%以上工作时间消耗在合同审查、文书起草等重复性劳动，服务体验因律师个体差异而参差不齐，人均创收长期徘徊在50万至80万元区间，规模化扩张步履维艰。以AI为代表的数字生产力正加速渗透行业，将律师从繁琐重复中解放，使其专注于策略制定、商业谈判、复杂纠纷等高价值领域，为突破增长天花板注入全新动能。

效率重构

律师60%以上时间消耗在合同审查、文书起草、证据整理等重复性工作，现在可将这些工作交给AI，将精力投向高价值事务。

能力延伸

过去律师决策依赖个人经验，信息获取有限案件预判、客户筛选靠“感觉”，缺乏数据支撑。现在AI可实现类案精准推送，轻松背调了解企业穿透股东、关联方、应收账款，发现隐性资产。

价值升级

过去律师困于事务性工作，且服务同质化严重，陷入价格战。现在用AI锁定更优质、更多案源，聚焦“非标高值”环节，打破律师收入“天花板”。

资料来源：探迹大数据研究院整理

法律服务行业版AI获客解决方案

探迹拓客法律服务行业版

- 按行业开拓客户：**探迹法律服务行业版用AI深度挖掘制造业工厂、建筑企业、金融企业等行业客户，定向开发知识产权诉讼等客群，助力企业结合优势行业开发客户或跨界寻商机，把握时下高客单价案源。
- 被告商机：**海量涉诉商机，涵盖原告、被告，可结合身份、地域、开庭日期、所属行业、开庭身份等维度进行精准定位，精准触达潜在客户。
- 规避合作风险：**根据企业是否有开庭公告、被执行信息、终本案件、限制高消费等信息判断是否有合作风险。
- 近期立案：**近期有立案信息并且开庭公告尚未发布的企业，不仅存在诉讼需求，而且由于开庭公告尚未公示，同行接触的机会较少，因此通常更容易开发。
- 常法咨询：**若企业近期招聘法律岗位，或过往招标法律服务，表明企业可能有常法咨询需求。
- 近期开庭：**近期有开庭公告且成立时间不久的被告企业，不仅有诉讼需求，而且很可能尚未与律师事务所建立合作关系，更易于开发。

近期立案

案件身份：被告 案件类型：民事 是否开庭：未开庭

深圳**能源科技有限公司 **HOT+** 联系方式 81+ 51-100人
注册资本 800 万元 成立于 2013-12-20 位于深圳市罗湖区莲塘

14 立案公告 65 开庭公告 11 裁判文书 有 无被执行人

2025-06-20 有 民事 案件立案，立案公告身份为被告（案件将于 2025-08-03 开庭）

东**服饰股份有限公司 **HOT+** 联系方式 81+ 51-100人
注册资本 300 万元 成立于 1993-12-20 位于深圳市福田区莲塘

28 立案公告 44 开庭公告 39 裁判文书 有 无被执行人

近期招聘法律岗位

十五天内招聘法律相关岗位的法律咨询需求

近期招标法律服务

一个月内招标法律服务的企业法律咨询服务需求

涉诉初创企业

一年内涉诉企业，且有涉诉记录，法律咨询服务需求

劳务/合同纠纷、建设工程、劳动争议

所属行业 全部 物流行业 建筑行业 制造行业 批发行业 直接行业

法律招聘 招聘非全职 招聘时间：2025-07-20~2025-08-04

法律招标 有招标 招标时间：2025-07-20~2025-08-04

中**工程技术有限公司 **HOT+** 联系方式 81+ 1000人以上
注册资本 800 万元 成立于 2006-12-20 位于江苏省

企业高频案由-合同纠纷 311 次 企业开庭公告 156 个 企业裁判文书 846 个

招聘法律岗位 [15天内] 招聘法务专员等 17 个法律招聘

招标法律服务 [7天内] 招标建筑设计研究院法律服务采购项目专项诉讼案件

行业纠纷易发 [建筑业] 纠纷易发程度：极高，此行业过去一年内企业平均开庭次数

历史热门案由 该企业涉诉记录中共有 311 次合同纠纷、5 次侵权责任纠纷、1 次劳动争议

存在诉讼记录 该企业历史存在诉讼记录，可推荐常法咨询服务，助其防范法律风险

3.5 以产业为基做高客单价

筛选黄金赛道打造产业基底，吸引全国案源，持续巩固“价值+案源”两大能力

法律服务企业可以以产业为基底，重塑服务逻辑，从“被动解决纠纷”升级为“主动管控风险”，打造真正可复制的全国性案源转化能力。锚定一个垂直产业（如低空经济、科技成果转化、跨境电商），做深、做透、做出行业话语权。不是“什么案子都接”，而是用产业视角重新定义法律服务——让客户意识到：你不仅懂法律，更懂他的生意。当赛道足够垂直，案源就不再受地域限制，全国各地的同行业客户都会找上门，形成“产业+法律”的增长飞轮。

产业基底四大黄金赛道筛选标准：

- 政策红利型：借势十五五规划，如商业航天、低空经济、具身智能
- 技术壁垒型：切入专业深水区，如科技成果转化、商业秘密保护
- 纠纷高发型：锁定高频需求场景，如涉税争议、知识产权侵权
- 跨行协同型：联动多领域专家，如破产重整、金融纠纷

客户感知价值塑造		运营支撑体系	
专家形象	• 行业白皮书：用专业报告定义赛道话语权 • CEO闭门会：只邀决策者，只聊真风险	• 电销团队：兼职专员负责首轮筛选+基础答疑，律师只接“筛过的案源” • 日清日结：每日过程量管控，话术标准化 • 薪酬：底薪+成单提成，多劳多得	
服务升级	• 让企业像看体检报告一样看清法律风险 • 红黄绿灯分级预警，把“隐患”变成“行动清单”	• 以案配人：经手过同类产业的律师优先对接 • 分级派案：复杂程度+案源质量决定对接层级	
定价策略	问：只想日常有人把关？ → 5万基础包就够了 问：希望关键时刻有专家顶上来？ → 20万升级包适合你	• 行业专家加持：根据赛道聘请资深顾问 • 如低空经济→民航背景专家 • 如知产→前专利审查员	

04

案例分享

4.1 案例分享一

电商法律服务新锐的AI销售变革之路

杭州**电商科技有限公司

长三角电商法律服务新锐，服务超1000家企业年营收翻倍

企业概况	成立时间：2018年	业务人员：150+	
合作产品	探迹法律版	AI广告营销	智能CRM



探迹为客户带来的价值



4.2 案例分享二

法律服务上市企业的AI销售转型之路

厦门***法务信息管理股份有限公司

主营企业法务的挂牌上市公司，专注于为企业提供法律顾问外包服务的老牌法务公司。

企业概况	成立时间：2008年	业务人员：300+	
合作产品	探迹法律版	AI广告营销	智能CRM



销售人员人效
从2万/人提升到5万/人

销售人效提升约

1.5倍

每月意向客户数
从500家提升到1250家

获客量提升约

1.5倍

公司营业收入
从1亿提升至1.4亿

营收提升约

1.4倍

4.3 案例分享三

地方头部执行律所的AI销售获客之路

陕西**律师事务所

地区综合性律所，擅长各类执行案件、民事、经济、行政、刑事案件

企业概况	成立时间：2021年		业务人员：120+		
合作产品	探迹法律版		AI营销触达		智能CRM



探迹为客户带来的价值



结语

在当前的中国法律环境中，企业端对于法律服务质效与性价比的考量达到了前所未有的高度。所以当下律所之间的竞争，既比拼专业技术层面的“硬实力”，也较量高效获客的“软实力”。企业客户对法律服务的需求正呈现“三高”特征——高专业度、高响应速度、高性价比。这一趋势使得律所行业的竞争格局发生根本性重构，传统的“专业能力单边主义”已让位于“技术赋能+专业深耕”的双轮驱动模式。

在新质生产力蓬勃发展的浪潮下，AI等技术力量正深刻影响着律师行业。律所传统的运营模式与工作模式，正面临着前所未有的冲击。这一变革促使律所重新审视并规划人员架构与分工、获客工具的创新应用，以及客户群体的拓展与定位，探索全新的实践方式。

长期来看，法律服务行业的增长飞轮将围绕“服务深度×行业专精×生态协同”展开。哪些企业能从这些方面更快建立护城河，并融入更广泛的企业服务生态，谁就能在未来的市场竞争中占据不可替代的位置。而那些仍依赖传统作业模式的律所，则可能面临市场份额持续萎缩甚至淘汰。

免责声明

1. 广州探迹科技有限公司（以下简称“探迹”）的客户使用，探迹不会因接收人收到本报告而视其为客户。
2. 探迹科技，是专注于数字生产力的大模型智能体平台，具备人工智能及大数据技术，可获取大量行业、企业的公开数据。本报告部分相关数据来源于探迹，部分来源于网上公开信息。并已注明来源。
3. 探迹所获取的数据信息来源均合法合规。探迹所获取的数据信息均来源于互联网公开信息，探迹仅对相关公开信息如实展示，探迹不对所获取的源数据进行任何编辑、控制或修改，仅通过算法模型得出深度的研究分析结果。对于所获数据的真实性、准确性、完整性和及时性，探迹不作任何保证。
4. 本研究报告的分析结果是基于探迹所获取数据以及一定的假设，并根据探迹的理解而得出的，由于所获取的数据、假设及理解存在一定的局限性，所分析得出的结论也具有一定的局限性。
5. 本研究报告探迹不承担任何责任。本报告也不应作为您判断和决策的唯一参考，且在依据本研究报告作出判断或决策前，请进一步核实此类信息的准确性及完整性，并自行承担使用后果。
6. 本报告所载的资料、意见、观点及推测仅反映探迹于发布本报告当日的判断，探迹有权更改。探迹亦可发出其他与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。
7. 任何有关本报告的摘要或节选都不代表本报告正式完整的观点，一切须以探迹向客户发布的本报告完整版本为准。本报告版权仅为探迹所有，未经探迹事先书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表、转发或引用本报告的任何部分。如征得探迹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“广州探迹科技有限公司”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。
8. 广州探迹科技有限公司对本声明条款具有唯一修改权和最终解释权。



专注于数字生产力的大模型智能体平台

探迹科技，是专注于数字生产力的大模型智能体平台，以人工智能和大数据助力全球企业成长。基于“太擎”企业级的大模型智能体开发平台和“旷湖”数据云底座，探迹AI Agent涵盖多种可自主执行复杂任务的“数字员工”，推出了B2B领域销售、营销、触达、分析等智能体，帮助全球企业构建大模型时代的核心竞争力，实现可持续的业务发展。

我们始终坚持技术创新，先后荣获“专精特新”“高精尖”及“全球独角兽”等荣誉，服务客户超50000家，其中包括阿里巴巴、字节跳动、美孚石油、中国石化、DHL、格力电器等行业巨头。

阿里巴巴

ExxonMobil
埃克森美孚

HUAWEI

ByteDance
字节跳动

Tencent 腾讯

amazon

dun & bradstreet
邓白氏

MAERSK

DELL

(SF) EXPRESS
顺丰速运

思爱普 SAP

中国移动
China Mobile

打造全球新商业 连接方式



扫码了解更多智能销售案例



扫码添加小探试用拓客利器

Copyright © 2016-2026 探迹



全国服务热线：400 022 8662