

Ablworker

주식회사 에이블워커

뉴스레터

ablworker

목차

01. STP 전략 ↗

02. SWOT 전략 ↗

03. SWOT 기반 전략 ↗

04. 결론 및 시사점 ↗

1. STP 전략

01.

STP 전략

법무법인 A

전문분야

형사, 기업 송무 자문, 공정거래, 금융, 가사,
상속, 조세, 노동, 중대재해, 건설, 부동산, 의료

매출액

1,300억 원 → 국내 7위 로펌

변호사 수 : 320명

시장 성장률 : 90%

사무실 개수 : 32개

법무법인 B

전문분야

형사, 기업 자문, M&A, 공정거래, 민사,
부동산, 건설, 국방 및 군사

매출액

1,150억 원 → 국내 8위 로펌

변호사 수 : 230명

시장 성장률 : 60%

사무실 개수 : 43개

1.1 Segmentation (시장 세분화)

법무법인 A

형사, 기업 송무 및 자문, 공정거래, 금융, 가사 및 상속, 조세, 노동 및 중대재해, 건설 및 부동산, 의료

개인 고객 + 기업 고객

전국적으로 강한 네트워크 (32개 사무실)

종합 법률 서비스 로펌

(형사, 가사·상속부터 기업 법률까지 폭넓은 서비스 제공)

세분화 기준

서비스 유형

고객 유형

지역 커버리지

시장 포지션

법무법인 B

형사, 기업 자문 및 M&A, 공정거래, 민사, 부동산 및 건설, 국방 및 군사

주로 기업 고객, 일부 개인

비교적 넓은 네트워크 (43개 사무실)

송무 및 기업 법률 특화 로펌

(M&A, 공정거래, 국방 및 군사 특화)

법무법인 A: 개인과 기업 모두를 대상으로 종합적인 법률 서비스를 제공하는 로펌으로, 다양한 분야를 아우르며 전국 네트워크를 보유.

법무법인 B: 기업 고객 중심의 법률 서비스에 강점을 둔 송무 및 기업 법률 특화 로펌으로, M&A, 공정거래, 국방 및 군사 분야에서 차별화된 역량을 보유

1.2 Targeting (목표 시장 선정)

법무법인 A의 타겟 시장

개인 고객 & 중소기업

형사 사건, 가사·상속, 노동·중대재해 및 의료 분야의 법률 지원이 필요한 개인 고객.

노동 분쟁, 조세 문제, 기업 송무 및 공정거래 관련 법률 자문이 필요한 중소기업 대상 서비스 확대.

전국 단위 법률 서비스 고객

32개 사무실을 활용하여 전국적인 법률 서비스 제공.

수도권뿐만 아니라 지방 고객 및 중소기업에도 법률 서비스 접근성 강화.

중대재해 및 노동 분야 기업 고객

중대재해처벌법 시행 이후 기업들의 대응 수요 증가로 인해 노동·중대재해 법률 서비스 수요 증가.

법무법인 B의 타겟 시장

대기업 및 정부기관

기업 M&A 및 공정거래 사건 처리가 필요한 대기업.

국방 및 군사 관련 법률 자문이 필요한 정부기관 및 방위산업 관련 업체.

전문 송무 시장

형사 및 민사 소송에 강점을 두고 있으며, 복잡한 기업 관련 소송 및 분쟁 해결에 차별화된 강점 보유.

해외 진출 및 글로벌 기업 대상

43개 사무실을 활용하여 해외 법률 서비스 확장 가능.

해외 투자 및 글로벌 기업들의 법률 지원을 위한 특화 서비스 구축 가능.

1.3 Positioning (포지셔닝)

법무법인 A의 포지셔닝

"개인과 기업을 위한 종합 법률 서비스 로펌"

특징

전국 네트워크를 기반으로 개인 고객 및 중소기업에
맞춘 맞춤형 법률 서비스 제공.

형사, 가사·상속, 노동·중대재해 및 의료 분야에서
차별화된 경쟁력 보유.

90%의 시장 성장률을 바탕으로 빠르게 확장하는
법률 서비스 제공.

법무법인 B의 포지셔닝

"기업 법률 및 송무 중심의 전문 로펌"

특징

기업 송무 및 법률 자문, 특히 M&A, 공정거래,
국방 및 군사 분야에 특화.

대기업 및 정부기관 중심의 맞춤형 법률 서비스 제공.

43개 사무실을 활용한 기업 중심의 법률 지원
네트워크 구축.

1.4 법무법인 A & B의 STP 전략 요약

Segmentation (시장 세분화)

법무법인 A: 종합 법률 서비스 (개인 + 기업)

법무법인 B: 기업 법률 및 송무 특화

Positioning (포지셔닝)

법무법인 A:
"개인과 기업을 위한 종합 법률 서비스 로펌"

법무법인 B:
"기업 법률 및 송무 중심의 전문 로펌"

Targeting (목표 시장 선정)

법무법인 A:
전국 개인 고객 & 중소기업 / 노동·중대재해,
의료 서비스

법무법인 B:
대기업, 정부기관, 국방 및 군사, 공정거래, 해외 진출 기업

전략 요약

법무법인 A는 전국적으로 강한 네트워크를 기반으로
개인 및 중소기업 법률 시장을 종합적으로 커버하는 전략

법무법인 B는 기업 법률 및 송무 관련 전문성을 강화하여
대기업, 정부기관, 글로벌 기업과 협력하는 전략



2. SWOT 전략

2. SWOT 전략

2.1 SWOT 분석

법무법인 A

강점 (Strengths)

법무법인 B

종합 법률 서비스 제공 (형사, 가사·상속, 조세, 노동·중대재해, 의료, 기업 송무 및 자문 등 폭넓은 전문 분야 보유)

국내 7위 매출(1,300억 원)과 높은 시장 성장률(90%)로 빠르게 성장 중

320명의 변호사와 32개의 사무실을 운영하여 전국적인 네트워크 확보

중소기업 및 개인 고객을 모두 아우르는 맞춤형 법률 서비스 제공

기업 법률 및 송무에 특화 (기업 자문 및 M&A, 공정거래, 부동산 및 건설, 국방 및 군사 분야 강점)

국내 8위 매출(1,150억 원)으로 안정적인 성장 기반 확보

230명의 변호사와 43개의 사무실을 운영하며 비교적 넓은 네트워크 보유

기업 중심 법률 서비스에 강점을 두고 있으며, 대기업 및 정부기관과의 협업 가능

2.1 SWOT 분석

법무법인 A

약점
(Weaknesses)

법무법인 B

특정 분야(예: 기업 M&A, 국방 및 군사)에서의 전문성이
부족할 가능성 있음

대형 로펌(김앤장, 광장, 태평양 등)과 비교하면 글로벌 시장
대응 역량이 상대적으로 약함

개인 법률 서비스가 상대적으로 부족
(형사 및 민사 소송 분야에서 경쟁력 부족 가능성)

금융 및 조세 법률 서비스에서의 전문성이 상대적으로 약함

2.1 SWOT 분석

법무법인 A

기회
(Opportunities)

법무법인 B

노동·중대재해 및 조세 관련 법률 서비스 수요 증가

지방 및 중소기업 대상 법률 서비스 시장 확대 가능

의료, 공정거래, 부동산 및 건설 관련 법률 자문 수요 증가

기업 M&A 및 공정거래 사건 증가로 법률 수요 확대

국방 및 군사 관련 법률 서비스의 특화 가능성 (방위산업, 정부기관 관련 사건 증가)

해외 기업 대상 법률 서비스 확장 가능

2.1 SWOT 분석

법무법인 A

위협 (Threats)

법무법인 B

다른 대형 로펌의 시장 장악력 증가로 인해 기업 법률
시장에서 경쟁 심화

법률 서비스 자동화 및 AI 법률 상담 도입으로 저비용 법률
서비스 시장 성장

기업 M&A 및 공정거래 사건 증가로 법률 수요 확대

국방 및 군사 관련 법률 서비스의 특화 가능성
(방위산업, 정부기관 관련 사건 증가)

해외 기업 대상 법률 서비스 확장 가능

3. SWOT 기반 전략

3. SWOT 기반 전략

3.1 SWOT 기반 전략

법무법인 A

SO 전략
(강점 활용 + 기회 극대화)

법무법인 B

전국 네트워크를 활용하여 중소기업 및 개인 고객 서비스 강화

노동·중대재해, 의료, 부동산 및 건설 법률 서비스를 중심으로
고객 확보 확대

기업 법률 및 송무 시장에서의 브랜드 강화 (M&A, 공정거래,
국방 및 군사 분야 차별화)

대기업 및 정부기관을 대상으로 한 맞춤형 법률 서비스 확대

WO 전략
(약점 보완 + 기회 활용)

기업 법률 서비스(특히 M&A, 금융)에서의 전문성 강화 및
브랜드 인지도 제고

해외 기업 대상 법률 서비스 확장을 위한 글로벌 법무팀 구축

개인 법률 시장 진출 (특히 형사 및 민사 사건에서 역량 강화)

금융 및 조세 법률 서비스 강화하여 종합 기업 법률 서비스 구축

3.1 SWOT 기반 전략

법무법인 A

ST 전략
(강점 활용 + 위협 대응)

법무법인 B

종합 법률 서비스의 장점을 활용하여 대형 로펌과 차별화된
맞춤형 법률 서비스 제공

AI 및 디지털 법률 서비스를 도입하여 법률 서비스 접근성 향상

다른 대형 로펌과 차별화하여 국방 및 군사 분야 전문성
특화 및 마케팅 강화

특정 산업군(방위산업, 공공기관, 대기업) 대상 법률 서비스
맞춤 제공

WT 전략
(약점 보완 + 위협 대응)

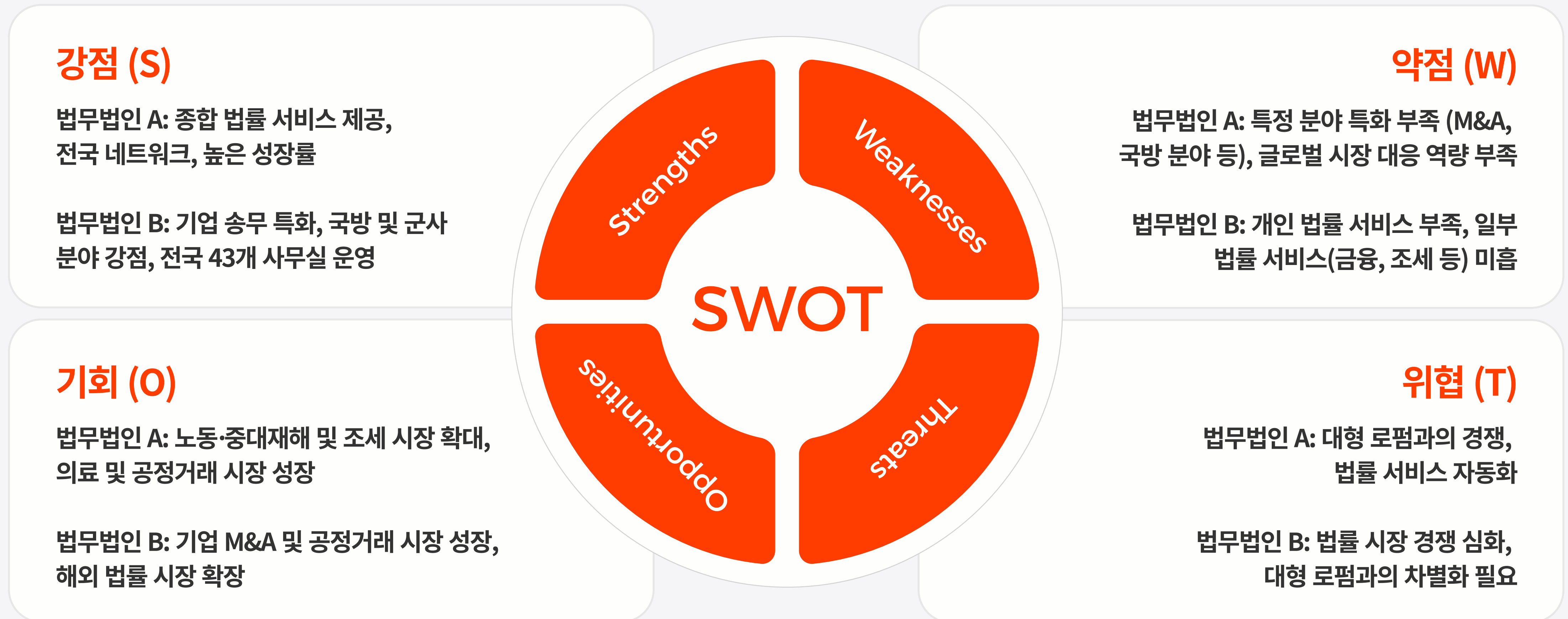
특정 분야(예: 금융, 조세, 국제법) 전문 변호사 영입 및
내부 역량 강화

법률 서비스 자동화 대비해 고객 맞춤형 컨설팅 서비스 개발

디지털 법률 서비스 및 자동화 시스템 도입을 통해
비용 절감 및 효율성 증대

특정 법률 서비스(기업 법률, 조세 등)에서 전문성 강화하여
경쟁력 확보

3.2 법무법인 A & B의 SWOT 전략 요약



주요 전략 :

법무법인 A: 중소기업 & 개인 법률 시장 확대, 특정 분야(노동·중대재해, 의료 등) 전문성 강화, 디지털 법률 서비스 도입

법무법인 B: 기업 법률 & 송무 시장 특화, 국방 및 군사 분야 차별화, 금융·조세 법률 서비스 강화

4. 결론 및 시사점

4. 결론 및 시사점

4. 결론 및 시사점

법무법인 A

종합 로펌



중소기업 및 개인 고객 확대와 AI 법률 서비스 도입을 통해 접근성을 높이고 성장 가속화

법무법인 B

기업 법률 및
송무 특화 로펌



기업 법률 및 송무 중심의 전문성을 강화하여 대기업 및 정부기관과 협업하는 차별화 전략을 추진

마지막 장입니다.

주식회사 에이블워커

감사합니다.