

법률분야

로앤비 (www.lawnb.co.kr)

방대한 법률DB 서비스로 법률정보 시장에서 선두로 부상

로앤비는 '법에 관한 모든 해답'이라는 모토 아래 국내 로펌인 법무법인 태평양이 설립한 온라인법률회사로, 기업을 대상으로 전문화된 법률콘텐츠 제공과 기업법무 교육강좌 프로그램 등을 운영하고 있다.

로앤비는 법률분야 최상의 기술력을 바탕으로 국내 최대량에 이르는 판례, 최신의 법령, 각종 생활법률, 기업법무 정보 등을 비롯해 e-Book 형식의 주석서, 일본의 판례 및 법령까지 다양한 법률정보를 강력하고 편리한 검색엔진을 통해 서비스하고 있으며, 지난해 5월부터 기업의 법무담당자, 변호사, 준 법률가 등을 대상으로 하는 법무교육분야로까지 사업영역을 확장했다.

법률정보, 여기서 찾으면 있다

로앤비 법률정보의 경쟁력은 정보의 양에 있다. 3,700여개의 현행법령, 11만건의 판례, 6만여건의 하급심판례, 22,000여건의 종합서식제공 등으로 양적인 면에서도 국내 최고를 자부하고 있으며, 웹상에서 가장 빠른 업데이트를 유지하고 다른 사이트에서는 찾아볼 수 없는 주석서, 학회논문, 일본판례마스터기능, e-Book서비스 등을 제공해 질적인 면에서도 차별화된 서비스를 제공하고 있다.

또한 34가지 분야별 법률정보를 동시에 검색할 수 있는 종합법률 검색기능을 통해 편리하고 빠르게 접근할 수 있는 인터페이스를 제공하고 있다.

무엇보다 로앤비는 국내 최대규모의 법률정보를 기반으로 기업, 기관별로 맞춤형 법률정보서비스를 제공하고 있다. 기관 대상의 맞춤형 예방법률 백신DB인 렉스(LECS-Legal Contents Services)는 기업이나 정부기관 실무자들이 업무상 겪게 되는 법률문제를 사전에 점검할 수 있는 DB로 사후처리가 아닌 사전예방용

이다. 렉스를 통해 건설, 무역, 보험 등 각 업종별로 특성에 맞게 맞춤법률정보를 구축할 수 있어 기업들은 분쟁을 사전에 예방할 수 있게 됐다. 현재 삼성화재, SK생명, 천리안, 국회, 공정거래위원회, 경찰대학, 대검찰청 등의 기관 및 서울대, 한양대, 연세대 등 법과 대학들이 렉스 서비스를 이용하고 있다.

법무관련 e-Learning 및 솔루션 시장 진출 모색

로앤비는 올해 기존의 콘텐츠, 솔루션 구축과 법무교육 외에 B2C 사업에도 적극 진출하고, 콘텐츠 면에서 세부적으로 변화를 줄 예정이다. 먼저 교육 동영상 콘텐츠를 대폭 확대할 계획이며, 자동상담서비스, 고시정보 아카데미, 분야별 법률정보 매뉴얼 등 일반인을 대상으로 한 서비스를 점진적으로 늘려나갈 계획이다. 이는 일반인들의 법률정보에 대한 접근 기회를 넓혀 법률 전문가로부터 쉽게 도움을 받을 수 있도록 하겠다는 공익적 취지가 반영된 것이다.



INTERVIEW

파워풀한 공공 법률정보가 민간 시장 위축시켜 - 이해완 사장

12년이 넘는 판사 생활을 뒤로하고 뛰어든 법률정보서비스 사업은 이해완(40) 사장의 기대만큼 순조롭지 않았다. 2000년말 설립한 로앤비는 말 그대로 적자덩어리였다. 단기 수입이 보장되는 사이버 법률상담보다는 장기적 관점에 목표를 두고 법률 데이터베이스 구축에 매달린 결과였다. 그러나 2002년말부터 상황은 반전되었다. 사이버 법률 상담은 낮은 진입장벽으로 인해 경쟁이 치열해진 반면 방대한 법률 데이터베이스 구축은 하루아침에 이루어질 수 없었고, 고급화된 정보 이용자들은 점차 다양한 고품질의 데이터를 요구하게 되면서 로앤비는 흑자로 돌아섰다. 실제 로앤비는 지난해 5억여원에서 올해 15억원으로 매출액 목표를 높였다. 묵묵히 법률 데이터베이스 구축에 전념한 것이 결과로 나타나고 있는 것이다.

현재 로앤비의 법률 데이터베이스를 통해 3,700여개의 현행법령, 11만건의 판례, 6만여건의 하급심판례, 22,000여건의 종합서식 등을 찾아볼 수 있으며, 일본 판례/법률 정보도 검색이 가능하다.



국내 법률 정보 시장의 잠재력은.

아직까지 국내 법률정보서비스 시장은 작으며, 이용자가 1,000여명의 사법연수생 및 일부 변호사에 국한돼 있다. 그러나 시장은 민간 법률정보의 고품질화에 따라 일반인에게까지 확대될 것으로 기대된다. 현재 국내 법률정보서비스 시장은 정확히 짐작하기 힘들지만 수십억원대의 규모가 형성된 것으로 예상된다. 로앤비도 올해 법률정보서비스 매출을 10억원 규모로 예상하고 있다.

올해 중점 추진 전략 사업은 무엇인가.

로앤비는 법률정보 서비스 외에 법률 교육을 진행하고 있으며, 법률 솔루션 사업은 아직 준비단계에 있다. 법률정보 서비스는 기존에 사법연수원생 등 해당 분야의 종사자 위주로 이용층을 형성해 왔다. 그러나 일반인들까지도 법률정보에 대한 접근 기회를 넓고 쉽게 할 수 있도록 법률정보 제공 환경이 개선된다면 상당한 시장을 형성하게 될 것이다. 따라서 올해 우리 로앤비는 일반인들에게 적극 노출될 수 있도록 거대 포털과의 제휴를 통해 인지도를 높이는 방안을 강구 중에 있다.

원천 법률정보를 어떻게 수집하는가.

원천정보는 법제처 등 공공기관에서 직접적으로 제공해주고 있지 않기 때문에 관보 등을 통해 자료를 수집하고 이를 통해 개정법률 등에 대한 업데이트가 이루어지고 있다. 특히 국내에서는 법률 정보에 대한 데이터베이스 구축을 법제처 등 공공기관에서 전적으로 수행돼 왔기 때문에 민간사업자에게는 커다란 위협이 되고 있다. 공공기관의 법률 데이터베이스는 공공성 및 신뢰성을 바탕으로 해 무료로 제공되기 때문에 강력한 경쟁력을 가지고 있다. 따라서 민간사업자는 부가가치를 극대화한 다양한 정보 제공 등을 통해 경쟁할 수밖에 없다.

데이터베이스 품질평가에 대한 입장은.

기업의 입장에서 데이터베이스 품질 평가는 필요하다. 품질 개선에 도움이 되는 것은 물론 마케팅 능력이 부족한 민간 정보제공 사업자가 우수한 데이터베이스를 구축하고도 제대로 검증 받지 못함으로써 발생하는 손해도 만만치 않기 때문이다. 따라서 데이터베이스 품질평가를 통해 기업에서는 자사의 데이터베이스를 객관적으로 점검하고, 품질이 우수한 데이터베이스 구축을 통해 대외 경쟁력을 높일 수 있을 것으로 기대된다. 