

【募集詳細】

趣旨が異なる2つの表(A、B)に3案ずつテーマ記載。

各テーマでラフ案を作成して頂き、その後3案の中から1つ選定して文章(文字)を付与

選択したテーマに対して添付のようなテイストの絵を描いて頂く

※あくまで参考画像なので踏襲する必要はありません。

※硬さをもう少し柔らかい雰囲気にして頂いてもOKです(デザイナー様の得意な形式で)

【デザインイメージ】

- ターゲット層：中小企業の年配層経営者(50代～70代)
- 雰囲気：シンプルでモノクロでも視認性あるデザイン

【重視する点・経験】

- 文章からイメージを連想するのが得意な方

【背景説明】

事業承継で社内で後継者が不在な場合、社外承継としてM&Aを活用するケースが増えている。

M&Aでは売り手と買い手の間に仲介会M&A社がF A(ファイナンシャルアドバイザー)がエージェントが入り取引をまとめる。

- 仲介会社は買い手と売り手両方に良い顔をする(利益相反の関係性)
- F Aは売り手とにしかコミットしない(片方に完全注力する：買い手のケースも有り。今回は売り手のみ)

またF Aの中でも取引成立だけを急ぐF Aと、売り手のために尽くす専属型F Aと二種類ある。

今回の件はF Aの良さを知ってもらうためのイラスト(表A)かつ、専属型F Aの良さを知ってもらうためのイラスト(表B)

表A M & A 仲介会社と比較してF Aが売り手の良さを伝えたい

案	テーマ	構図の説明	特徴・伝えたいこと
1	スピード重視 vs タイミング重視	左 (FA)：時計を見ながら急かすFA／右 (専属型FA)：腕時計を外して、売主の話を穏やかに聞いているFA	「今すぐ売るべき！」と急かすFAと、タイミングを尊重する専属型
2	成果主義 vs 想い重視	左 (FA)：山頂の「高値売却」フラグを目指す／右 (専属型FA)：売主と一緒に「家族」「従業員」「地域」などの旗を見つつ歩く	金銭的成果 vs 売主の価値観の尊重
3	レール型 vs 地図型	左 (FA)：線路の上を一直線に導くFA／右 (専属型FA)：複数の道が描かれた地図と一緒に見ながら相談するFA	FAは売却一直線、専属型は選択肢を一緒に検討するイメージ

表B F Aの中でも専属型F Aは売り手のためになることを伝えたい

案	テーマ	構図の説明	特徴・伝えたいこと
1	仲介が買い手寄り、FAが売り手寄り	左：仲介が買い手側に寄って話している(売り手は遠い)／右：FAが3人の買い手を並べ(手を挙げてアピール)、売り手を選ぶ構図	仲介は買い手寄りになりがちであることを強調
2	進む方向の違い	左：仲介が買い手側に手を引いて進もうとする／右：FAが売り手を囲んで多方向に道を示す(選択肢の多さ)	FAは複数の選択肢・未来を提示することができる
3	スピード重視 vs 高評価重視	左：仲介が腕時計を見て急かす／右：FAが時間を気にせず売り手と相談している	仲介は「早く売る」、FAは「納得いく相手を見つける」

参考イラスト）字が多いため、踏襲しないでOKです。一例として参考までに。

このくらいのテイスト感は問題なし(これよりラフな内容は要相談)

FAの場合

仲介会社の場合