

サヴィニー・パートナーズLLP

特色ある小売業と向上心のあるブランドに特化した
ブティック・アドバイザー・ファーム

サヴィニー・パートナーズには、投資銀行業務とラグジュアリー・グッズに関する業務の2つの基幹業務があります。当社は、投資銀行業務の取引主導の世界で活躍する一方、成長を続けるプレステージ・ブランドが直面する問題への対応も行っています。

当社の社長は、投資銀行家として長年企業の吸収合併業務に携わってきた経験があり、同時にラグジュアリー・グッズや特色ある小売業に対して業務拡大のための戦略を提案してきました。

我々はブランドの価値を高める要因について、独自の考えを持っています。それは、向上心のあるブランドが売り上げを拡大しようとする際に、クリエイティビティと収支バランス、リスクとその見返りを見極めることです。



サービス

次のような業務を行っています。

- 小規模企業に適切な業務拡大戦略をアドバイスします。長期に渡って取引可能な販売業者やライセンス・パートナーを見つけ出したり、ビジネスを次のレベルに引き上げるために戦略パートナーに債権を売却したりします。
- 大企業には、より反応の速い、クリエイティブ主導のビジネスを行えるように支援を行います。主要部門以外で独立できる事業については売却のアドバイスをします。
- 成長過程にある企業に対しては、長期的戦略を提案し、日常的な意思決定を支援すると同時に、より根本的な事業拡大に関する問題にも対応します。
- 理論面ではなく実践面をベースに評価を行い、アドバイスします。
- クライアント様とは同時に選ばれるパートナーとしてお付き合いさせていただきます。

当社の独自性は次のような所にあります。

- アドバイザーおよび経営者として、特色のある小売業およびラグジュアリー・グッズの取り引きに精通していること
- 大規模な株式公開買い付けから、小規模企業やクリエイティブ・ファームの業務体制を組み立てることまで、業務が広範囲に渡ること
- 大西洋沿岸諸国にある向上心のあるブランドや小売業と広範囲なネットワークを持っていること
- 大規模組織に小規模ビジネスを統合する際の危険性を熟知していること
- ブランドおよびビジネスを発展させる際の問題点を熟知していること
- クリエイティビティと収支バランスを見極め、生産力を重視していること
- ブランドというものを真に理解していること



LVMHでの後半の数年間、ピエールは時計メーカーのエベル、ブリス・スパ事業、カラー・コスメティックス・ファームのアーバン・ディーケイやハード・キャンディ、国際オークション・ハウスのフィリップスなどの中核部分以外の資産の売却を担当しました。

この世界最大のラグジュアリー・グッズ・グループに職を得る以前、ピエールはナットウェスト・マーケットで2年間銀行の企業ファイナンス・グループの責任者を務め、このグループがホークポイント・パートナーズとしてナットウェスト銀行から独立する過程を支援しました。彼は特に、グループのフランスでのアドバイザー活動を拡大させることに力を入れました。これ以前は、1987年以降の10年間、バンカース・トラスト銀行での業務経験があります。

フランスの一流ビジネス・スクールESSECを卒業しています。

ピエール・マルヴァイスは、サヴィニー・パートナーズLLPの設立者およびマネージング・パートナーです。彼の独自性は、商取引と企業財務の2つの異なる分野での経験を持ち合わせていることです。12年以上に渡る投資銀行業務の経験を持ち、世界最大のラグジュアリー・グッズ・グループ、LVMH - モエ ヘネシー・ルイ ヴィトンのM&A部門の責任者でもあった彼は、比類なきブランド・マネージメントの専門家であります。

LVMHのM&A部門の責任者として6年間の在職中に、ピエールはあらゆるグループ部門で買収と売却を担当しました。彼は会長兼最高責任者であるアルノー氏やその他の幹部役員と直接仕事を行い、LVMHに入社した1998年の夏以降、LVMHが行ったほとんどすべてのM&A活動で重要な役割を担ってきました。また、仲介者や当事者によってグループに持ち込まれた多くの買収の提案をチェックし、助言を行ってきました。

LVMHの事業拡大において、彼が携わった主な業務は次のとおりです。

- 複数の急成長しているイギリスの化粧品会社(ベネフィット化粧品、フレッシュ、ハード・キャンディ、アーバ・ディーケイ、ブリス・スパ)の取得、アーンアウト(譲与収支受領権)方式での支払いと設立時からの株主の除外原則を確立
- LVMHにウォッチ&ジュエリー部門を設立し、LVMHを短期間で時計市場に参入させることに成功。11億スイス・フランでタグ・ホイヤーの株式を購入し、ゼニス、エベル、ショーメ、デビアスLV(デビアス社とルイヴィトンのジュエリー合併会社)を傘下に吸収
- その他のM&A業務：特殊小売業(マイアミクルーズライン)、オークション(エチュード・タジャン、フィリップ・オークションニア、ボナム&ブルックス)、メディア(アート&オークション、コネサンス・デザール)、ファッション(ガントUSA、トーマス・ピンク)、シャンパン(クリュック)

チーム

マネージング・パートナー、ピエール・マルヴァイス



ウィリアム・プレーンは、2006年にサヴィニー・パートナーズに入社しました。ウィリアムは、UBSウォーバークの企業ファイナンス部門で9年間、投資銀行業務に携わってきました。1999年、彼は銀行のグローバル・ラグジュアリー・グッズ・チームを立ち上げ、その部門の責任者を2002年の終わりまで務めました。その職にあった3年間、ラグジュアリー・グッズに関する投資銀行業務のトップとして、ウィリアムは次のような多くの注目に値する案件に携わりました。

- 2000年、32億スイスフランでジャガー・ルクルト、IWC、ランゲ&ゾーネを売却
- 2001年に始まったLVMHとの訴訟の過程で、グッチに対して、コーポレート・ガバナンスと1999年のPPRに対する増資問題について助言
- 世界第6位のオークション・ハウス、ドロテウム社を2001年に投資家事業連合体に売却
- 2002年、バーバーリー社のIPO(新規株式公開)
- 2002年、ゴールドマン・サックスとラルフ・ローレンの企業提携
- 2000年、セルフリッジに対して、オックスフォード通りにある店舗のリニューアルを提言

さらに、ウィリアムはラグジュアリー・グッズの投資銀行業務チームの責任者に加えて、UBSウォーバークのグローバル・リテール部門チームの責任者となり、リテール部門の拡大に大いに貢献しました。その中には、セインズベリーによるホームベース社の買収(2000年)や、GBスーパーマーケット(ベルギー第2の食料品小売業)のカルフルへの売却(2000年)があります。

UBSウォーバーク退職後、ウィリアムは2004年に急成長している高級専門小売ブランドに特化した自身のコンサルタント会社を立ち上げました。ファッション・ハウスのフェイクロンドンやハーディエイミス、健康関連ブランドやスパ経営のカルミアなどに対して、経営拡大のための戦略的アドバイスや資本増強について助言を行いました。

彼はエジンバラ大学で経営学と法律学を優秀な成績で修了しました。

ディレクター、ウィリアム・プレーン



シニア・アソシエイト、シディカ・オーウェン



シディカは、2005年に金融サービス機構(FSA)からサヴィニー・パートナーズに転職しました。FSAでは、彼女は投資ファーム部門で複数のエージェント・チームを率いて、イギリスの主要な投資ファームを監視、調査していました。FSA以前、シディカはレザード社のM&A部門でアナリストをしていました。LSE(London School of Economics and Political Science)で経営学の学位を取得しています。英語、フランス語、イタリア語、トルコ語に堪能です。

サヴィニー・パートナーズの最近の案件

クライアント	案件
LVMH - モエ ヘネシー・ルイ ヴィトン	クチュール・メゾンのクリスチャン・ラクロワをイギリスをベースとするファリック・グループに売却
マイラ	婦人用ランジェリー・ブランドのマイラに対して、拡大戦略と資本増強を支援
LVMH - モエ ヘネシー・ルイ ヴィトン	LVMHが保持していた世界第3位のオークションハウス、ボナム・ブルックスPS&Nの49.9%の株式を売却
セオ・フェネル	上場しているジュエリー・カンパニー、セオ・フェネルに対して事業拡大、海外展開および資金調達オプションを支援
シガーソン・モリソン	ニューヨークをベースとするシューズ・カンパニーをマーク・フィッシャー・グループに売却
スキנקリニック	ニューヨークをベースとするメディカル・スパ、スキנקリニックに対して、戦略パートナーとしての可能性を提案
クレージュ	クチュール・メゾン、クレージュに対して、事業拡大を支援



連絡先

サヴィニー・パートナーズLLP
セント・ジェームス・スクエア3
ロンドン SW1Y 4JU
電話 +44 20 7389 9725
Fax +44 20 7389 9724
info@savignypartners.com

金融サービス機構の認可済み

