

Bit Market Services

Informazione Regolamentata n. 0491-96-2016	Data/Ora Ricezione 25 Luglio 2016 17:54:49	MTA
--	--	-----

Societa' : LUXOTTICA GROUP

Identificativo : 77313

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : LUXOTTICAN09 - Senici

Tipologia : IRAG 03

Data/Ora Ricezione : 25 Luglio 2016 17:54:49

Data/Ora Inizio : 25 Luglio 2016 18:09:50

Diffusione presunta

Oggetto : Luxottica Group: fatturato e utile netto
adjusted in crescita nel semestre,
generazione di cassa record

Testo del comunicato

Vedi allegato.



Luxottica Group: fatturato e utile netto adjusted^{3,5} in crescita nel semestre, generazione di cassa record

Risultati delle sinergie organizzative e della qualità delle nuove politiche commerciali

Risultati adjusted^{3,5}

- Fatturato consolidato: +1,6% a circa 4.828 milioni di Euro a cambi costanti² e -0,7% a 4.719 milioni di Euro a cambi correnti
- Utile operativo: +1,5% a circa 892 milioni di Euro a cambi costanti² e -2,5% a 857 milioni di Euro a cambi correnti
- Utile netto: +5,6% a circa 554 milioni di Euro a cambi costanti² e +1,3% a 532 milioni di Euro a cambi correnti

Risultati reported

- Fatturato consolidato: +3,5% a circa 4.828 milioni di Euro a cambi costanti² e +1,1% a 4.719 milioni di Euro a cambi correnti
- Utile operativo: -4,1% a circa 823 milioni di Euro a cambi costanti² e -8,2% a 788 milioni di Euro a cambi correnti
- Utile netto: -1,4% a circa 498 milioni di Euro a cambi costanti² e -5,8% a 476 milioni di Euro a cambi correnti

Generazione di cassa³ record pari a 403 milioni di Euro

Revisione delle aspettative per l'anno 2016 per la crescente incertezza dei mercati

Milano, 25 luglio 2016 – Il Consiglio di Amministrazione di Luxottica Group S.p.A. (MTA: LUX; NYSE: LUX), leader nel design, produzione e distribuzione di occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, si è riunito oggi per esaminare il fatturato consolidato del secondo trimestre e i risultati preliminari del semestre, chiusosi il 30 giugno 2016, redatto in accordo con gli International Financial Reporting Standards emessi dall'International Accounting Standards Board (IFRS).

Risultati preliminari adjusted^{3,5} del primo semestre 2016¹

(Milioni di Euro)	1H 2015	1H 2016	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Fatturato	4.752	4.719	+1,6%	-0,7%
Divisione Wholesale	2.008	1.970	+1,1%	-1,9%
Divisione Retail	2.745	2.749	+1,9%	+0,2%
Utile operativo	879	857		-2,5%
Utile netto attribuibile al Gruppo	525	532		+1,3%
Utile per azione	1,10	1,11		+1,0%
Utile per azione in US\$	1,22	1,23		+1,0%

Risultati preliminari reported del primo semestre 2016¹

(Milioni di Euro)	1H 2015	1H 2016	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Fatturato	4.667	4.719	+3,5%	+1,1%
Divisione Wholesale	2.008	1.970	+1,1%	-1,9%
Divisione Retail	2.659	2.749	+5,2%	+3,4%
Utile operativo	859	788		-8,2%
Utile netto attribuibile al Gruppo	505	476		-5,8%
Utile per azione	1,05	0,99		-6,1%
Utile per azione in US\$	1,18	1,10		-6,1%

Fatturato adjusted^{3,5} del secondo trimestre 2016¹

(Milioni di Euro)	2Q 2015	2Q 2016	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Fatturato	2.501	2.454	+1,4%	-1,9%
Divisione Wholesale	1.068	1.036	+0,2%	-3,0%
Divisione Retail	1.433	1.418	+2,3%	-1,0%

Fatturato reported del secondo trimestre 2016¹

(Milioni di Euro)	2Q 2015	2Q 2016	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Fatturato	2.457	2.454	+3,2%	-0,1%
Divisione Wholesale	1.068	1.036	+0,2%	-3,0%
Divisione Retail	1.389	1.418	+5,5%	+2,1%

Luxottica chiude il primo semestre del 2016 con il fatturato a cambi costanti² e l'utile netto adjusted^{3,5} in crescita rispetto ai primi sei mesi del 2015 e una generazione di cassa record. Il modello di business verticalmente integrato, la diversificazione geografica e un buon bilanciamento tra il segmento vista e sole consentono al Gruppo di continuare a crescere anche in presenza di politiche commerciali più rigorose, finalizzate a proteggere l'equity dei marchi in portafoglio. Inoltre, le sinergie generate dall'integrazione di Oakley, la razionalizzazione della spesa e l'efficiente gestione finanziaria spingono la redditività.

Negli ultimi dodici mesi Luxottica ha avviato una fase di profondo cambiamento, con iniziative volte alla semplificazione organizzativa e al recupero di flessibilità e velocità in un mercato sempre più globale. Tra le priorità strategiche vi sono il rafforzamento del network retail, delle piattaforme e-commerce e dell'esperienza omnichannel del consumatore, e del marchio Oakley, uno dei pilastri della crescita futura del Gruppo. Dopo il successo dell'integrazione del canale ottico, già visibile nei risultati della prima parte dell'anno, e la revisione della strategia per il canale sportivo, inizia



l'integrazione delle rimanenti attività wholesale e retail nell'organizzazione Luxottica, che si completerà entro la fine dell'anno.

Il Gruppo sta investendo importanti risorse per rafforzare le infrastrutture tecnologiche e logistiche che, nel medio termine, porteranno significative efficienze e ulteriori vantaggi competitivi, e per cogliere nuove opportunità di business anche nel mondo delle lenti. Sono infatti in fase avanzata di realizzazione tre grandi laboratori all'interno dei principali centri distributivi del Gruppo in Italia, Stati Uniti e Cina, per integrare all'origine lenti e montature e ottimizzare il livello di servizio per tutti i negozi di ottica del Gruppo.

“Nei primi sei mesi dell'anno abbiamo continuato a crescere nonostante il contesto macroeconomico sempre più volatile e incerto, il grande lavoro di semplificazione organizzativa e di rigore nelle politiche commerciali, e gli importanti investimenti strutturali. Scelte coraggiose che non si riflettono ancora nei risultati di breve. La qualità della crescita, già visibile nell'eccezionale generazione di cassa e nell'aumento dell'utile, rimane per tutti noi la priorità”, commentano Leonardo Del Vecchio, Presidente Esecutivo, e Massimo Vian, Amministratore Delegato Prodotto e Operations.

“La performance del secondo trimestre ha risentito delle avverse condizioni atmosferiche fino a giugno inoltrato e delle azioni di pulizia della nostra distribuzione, in particolare nel mercato americano. Siamo comunque molto soddisfatti della crescita in Europa e nei paesi emergenti e delle vendite globali di Sunglass Hut, salite nel semestre del 5%². La tenuta del margine operativo del Gruppo e la continua crescita della redditività della divisione Wholesale dimostrano l'efficacia delle attività di integrazione di Oakley e delle iniziative volte a migliorare l'efficienza del business, e ci consentono di adottare con serenità e determinazione tutte le decisioni che reputiamo giuste per il business”.

Risultati del Gruppo nel semestre e nel secondo trimestre del 2016¹

Nei primi sei mesi del 2016 il fatturato del Gruppo a cambi costanti² sale del 3,5% e dell'1,6% su base adjusted^{3,5} (rispettivamente +1,1% e -0,7% a cambi correnti). Entrambe le divisioni contribuiscono alla performance positiva nonostante le vendite di occhiali da sole nel secondo trimestre abbiano risentito del maltempo nei principali mercati occidentali e il business retail risulti penalizzato dall'adozione del calendario gregoriano. Forte nel semestre il contributo dell'e-commerce del Gruppo, con ricavi in aumento del 20% a cambi costanti².

Nel secondo trimestre, il fatturato è migliorato del 3,2% su base reported e dell'1,4% su base adjusted^{3,5} a cambi costanti² (rispettivamente -0,1% e -1,9% a cambi correnti), con le vendite della divisione Wholesale sostanzialmente invariate a parità di cambi² e la divisione Retail in crescita del 5,5% (+2,3% su base adjusted^{3,5}).

Il risultato operativo del Gruppo è diminuito dell'8,2% a 788 milioni di Euro nel primo semestre dell'anno (-2,5% a 857 milioni di Euro su base adjusted^{3,5}), con un margine operativo del 16,7% in calo di 170 punti base. In termini adjusted^{3,5} il margine operativo è pari al 18,2%, in calo di 30 punti base a cambi correnti e sostanzialmente invariato a cambi costanti² rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Con riferimento alle due divisioni, il margine operativo adjusted^{3,5} è cresciuto di

100 punti base al 28,7% nella divisione Wholesale e diminuito di 150 punti base al 14,0% in quella Retail.

Le attività di semplificazione organizzativa e di pulizia degli inventari hanno comportato nel semestre costi straordinari pre-tasse pari a circa 69 milioni di Euro⁵.

Grazie a una più efficiente gestione finanziaria l'utile netto del Gruppo nel primo semestre del 2016 si è assestato a 476 milioni di Euro, pari a 532 milioni di Euro su base adjusted^{3,5}, corrispondente a un EPS (utile per azione) di 0,99 Euro su base reported e 1,11 Euro su base adjusted^{3,5} (rispettivamente 1,10 e 1,23 dollari al cambio medio €/US\$ di 1,1159).

Nel semestre la generazione di cassa³ si è attestata al livello record di 403 milioni di Euro. L'indebitamento netto³ al 30 giugno 2016 è stato pari a 1.126,6 milioni di Euro, in riduzione di oltre il 20% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, con un rapporto indebitamento netto/EBITDA adjusted^{3,5} di 0,6x.

Revisione dell'outlook per l'anno 2016

I risultati del secondo trimestre e la crescente incertezza su molti mercati inducono il management ad una visione più cauta per la seconda parte dell'anno.

Il Gruppo quindi rivede le aspettative per l'esercizio 2016:

- fatturato in crescita nell'intorno del 2-3% a cambi costanti²;
- incremento dell'utile operativo adjusted^{3,5} e dell'utile netto adjusted^{3,5} allineato alla crescita del fatturato;
- rapporto debito netto/adjusted^{3,5} EBITDA a 0,5-0,4x.

Principali geografie: fatturato e trend

Fatturato (Milioni di Euro)	1H 2015	%	1H 2016	%	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Nord America adj. ^(3,5)	2.740	58%	2.739	58%	+0,5%	0,0%
Wholesale	568	12%	554	12%	-1,6%	-2,5%
Retail adj. ^(3,5)	2.172	46%	2.184	46%	+1,0%	+0,6%
Europa	956	20%	981	21%	+4,6%	+2,6%
Asia-Pacifico	616	13%	590	13%	-0,8%	-4,2%
America Latina	262	5%	247	5%	+13,0%	-5,4%
Resto del mondo	178	4%	162	3%	-6,2%	-9,0%
Totale Gruppo adj.^(3,5)	4.752	100%	4.719	100%	+1,6%	-0,7%
Nord America reported	2.654		2.739		+3,7%	+3,2%
Retail reported	2.086		2.184		+5,2%	+4,7%
Totale Gruppo reported	4.667		4.719		+3,5%	+1,1%

Fatturato (Milioni di Euro)	2Q 2015	%	2Q 2016	%	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Nord America adj. _(3,5)	1.425	57%	1.387	57%	-0,3%	-2,7%
Wholesale	293	12%	268	11%	-5,8%	-8,4%
Retail adj. _(3,5)	1.132	45%	1.118	46%	+1,1%	-1,2%
Europa	531	21%	546	22%	+5,0%	+2,7%
Asia-Pacifico	318	13%	308	13%	+0,5%	-3,0%
America Latina	131	5%	127	5%	+12,9%	-3,3%
Resto del mondo	95	4%	86	3%	-7,0%	-9,6%
Totale Gruppo adj._(3,5)	2.501	100%	2.454	100%	+1,4%	-1,9%
Nord America reported	1.381		1.387		+2,9%	+0,4%
Retail reported	1.088		1.118		+5,2%	+2,8%
Totale Gruppo reported	2.457		2.454		+3,2%	-0,1%

Nord America

Il Nord America chiude il semestre con un fatturato in lieve crescita a cambi costanti² e con il secondo trimestre sostanzialmente invariato rispetto al corrispondente periodo del 2015.

L'introduzione della "MAP policy" (Minimum Advertised Price), intervento necessario a sostegno dei principali marchi di proprietà per un'efficace pulizia di tutti i canali distributivi, e la performance negativa del marchio Oakley nel canale sportivo sono le principali cause di vendite in leggera flessione (-1,6% a cambi costanti²) nella divisione Wholesale.

Le vendite della divisione Retail del secondo trimestre (+1,1% su base adjusted^{3,5} a cambi costanti²), per contro, confermano la leggera ma solida crescita dei primi tre mesi dell'anno, nonostante l'effetto negativo dell'adozione del calendario gregoriano. LensCrafters continua a crescere, con vendite omogenee⁴ in aumento dell'1,3% nel semestre. Sunglass Hut mostra segni di miglioramento con vendite omogenee⁴ che tornano positive nel secondo trimestre e in forte accelerazione dal mese di giugno.

Europa

L'Europa si conferma un'area di solida crescita per il Gruppo con un incremento complessivo del fatturato del 4,6% a cambi costanti² (+2,6% a cambi correnti), e risultati particolarmente forti in Italia, Spagna, Turchia ed Est Europa. Leggermente negativi, per contro, i risultati della Francia che risente del calo dei flussi turistici.

Nel semestre l'elevato livello di servizio e l'efficienza della distribuzione wholesale hanno sostenuto la domanda per le nuove collezioni da parte di ottici indipendenti e catene specializzate. Anche il consumatore finale ha dimostrato di apprezzare i nuovi prodotti, in particolare nel segmento sole, dove Sunglass Hut registra una crescita significativa delle vendite omogenee⁴ nell'Europa continentale, con l'apertura dei primi 26 negozi nel semestre all'interno di Galeries Lafayette in Francia.

Asia-Pacifico

L'area Asia-Pacifico ha chiuso il semestre con un fatturato in leggera flessione del -0,8% a cambi costanti² (-4,2% a cambi correnti), in miglioramento rispetto ai primi tre mesi dell'anno.

A cambi costanti² Cina continentale, India e Giappone confermano risultati in crescita e la Corea nel secondo trimestre fa segnare l'atteso rimbalzo del fatturato, recuperando l'impatto negativo dei primi tre mesi dell'anno della diversa tempistica nelle spedizioni.

In un contesto macroeconomico e di consumi meno favorevole i risultati della Cina continentale mostrano nel secondo trimestre un rallentamento della crescita principalmente a seguito di una revisione dell'approccio go-to-market del business wholesale. Il Gruppo sta progressivamente chiudendo i distributori indipendenti e ampliando la distribuzione diretta per una migliore copertura del mercato. Ray-Ban si conferma il marchio di occhiali per eccellenza per i consumatori e, con l'obiettivo di aumentarne ulteriormente la visibilità e rafforzarne la distribuzione, nel semestre sono stati aperti nove negozi Ray-Ban con risultati iniziali molto incoraggianti.

Hong Kong, dal canto suo, non ha dato segnali di ripresa, confermando la flessione a doppia cifra del primo trimestre. Per bilanciare il calo dei turisti il Gruppo si sta focalizzando maggiormente sul business ottico per meglio attrarre il consumatore locale.

Infine, l'Australia conferma nel semestre la bontà della revisione degli assortimenti in OPSM con un andamento positivo delle vendite omogenee⁴ condiviso anche da Sunglass Hut.

America Latina

L'America Latina continua a generare tassi di crescita eccellenti, con un aumento del fatturato del 13% a cambi costanti² nel primo semestre del 2016. Il dato è negativo a cambi correnti (-5,4%), per effetto del forte deprezzamento del Real brasiliano, del Peso messicano e delle altre valute locali nei confronti dell'Euro.

La crescente adesione al programma STARS, passato da circa 20 porte di giugno 2015 alle oltre 270 odierne, e l'apertura dei primi negozi Sunglass Hut in franchising hanno inoltre favorito la capillarità della distribuzione sul territorio brasiliano.

Il semestre vede inoltre il Messico protagonista di una progressiva forte crescita sia nel Wholesale sia nel Retail.

Infine, GMO registra risultati particolarmente significativi con vendite omogenee⁴ in crescita a doppia cifra in Perù e Colombia, così come Sunglass Hut in Messico e nella regione andina.

§

Luxottica Group commenterà i risultati del primo semestre 2016 oggi a partire dalle ore 18:30 (16:30 GMT) via audio webcast, accessibile sul sito istituzionale del Gruppo all'indirizzo: <http://www.luxottica.com/it/investitori/risultati-presentazioni/webcasts>.

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari Stefano Grassi dichiara ai sensi del comma 2 articolo 154 bis del Testo Unico della Finanza che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.



Contatti

Alessandra Senici
Group Investor Relations and Corporate Communications Director
Tel.: +39 (02) 8633 4870
Email: InvestorRelations@luxottica.com
<http://www.luxottica.com/it/investitori/contatti>

Marco Catalani
Group Corporate Media Relations Senior Manager
Tel.: +39 (02) 8633 4470
Email: corporate.communication@luxottica.com

Note al comunicato stampa

1 Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre e ai sei mesi terminati il 30 giugno 2015 e il 30 giugno 2016, rispettivamente.

2 I dati a parità cambi sono calcolati utilizzando il cambio medio del rispettivo periodo di confronto. La variazione dei cambi ha determinato un impatto di Euro 109 milioni sul fatturato, Euro 35 milioni sull'utile operativo e Euro 22 milioni sull'utile netto nel primo semestre 2016. Per ulteriori informazioni si rimanda alle tabelle allegate.

3 L'EBITDA, il margine EBITDA, l'EBITDA adjusted, il margine EBITDA adjusted, il fatturato adjusted, il risultato operativo/utile operativo adjusted, il margine operativo adjusted, la generazione di cassa, l'indebitamento netto, il rapporto indebitamento netto/EBITDA adjusted, il risultato netto adjusted e l'EPS adjusted sono indicatori non previsti dai principi contabili IFRS. Per ulteriori informazioni relative a tali indicatori si rimanda alle tabelle allegate.

4 Per vendite omogenee si intendono le vendite a parità di negozi, cambi e perimetro di consolidamento.

5 I dati adjusted dei primi sei mesi del 2016 si riferiscono a (i) costi di riorganizzazione e ristrutturazione pari a Euro 24,7 milioni (Euro 16,4 milioni dopo l'effetto fiscale, Euro 0,03 sull'utile per azione) e (ii) spese non ricorrenti di Euro 43,9 milioni (Euro 39,4 milioni dopo l'effetto fiscale e Euro 0,08 sull'utile per azione) riconducibili all'uscita di Adil Mehboob-Khan da Amministratore Delegato Mercati, all'integrazione di Oakley e all'accantonamento per un procedimento legale. I dati adjusted dei primi sei mesi del 2015 (i) includono la modifica della presentazione di una parte del fatturato di EyeMed. A seguito della modifica dei termini contrattuali con una delle controparti assicurative di EyeMed, il Gruppo ha riconosciuto minori ricavi e costi derivanti dall'attività assicurativa per circa 85,6 milioni nei primi sei mesi del 2015; (ii) l'esclusione di costi relativi all'integrazione di Oakley e ad altre attività di riorganizzazione per Euro 20,4 milioni sull'utile operativo, pari a Euro 19,6 milioni dopo l'effetto fiscale, pari a Euro 0,04 sull'utile per azione).

Luxottica Group S.p.A.

Luxottica Group è leader nel design, produzione e distribuzione di occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, con un portafoglio marchi forte e ben bilanciato sia di proprietà, tra cui Ray-Ban, Oakley, Vogue Eyewear, Persol, Oliver Peoples e Alain Mikli, sia in licenza, come Giorgio Armani, Burberry, Bulgari, Chanel, Dolce&Gabbana, Michael Kors, Prada, Ralph Lauren, Tiffany & Co. e Versace. Oltre a una presenza wholesale globale che tocca 150 Paesi, il Gruppo gestisce un esteso network retail, comprendente oltre 7.200 negozi: LensCrafters e Pearle Vision in Nord America, OPSM e LensCrafters in Asia-Pacifico, GMO in America Latina e Sunglass Hut in tutto il mondo. Con circa 79.000 dipendenti nel mondo, Luxottica Group ha chiuso il 2015 con un fatturato di circa 9 miliardi di Euro. Per ulteriori informazioni sul Gruppo: www.luxottica.com.

Safe Harbor Statement

Talune dichiarazioni contenute in questo comunicato stampa potrebbero costituire previsioni ("forward looking statements") così come definite dal Private Securities Litigation Reform Act del 1995. Tali dichiarazioni riguardano rischi, incertezze e altri fattori che potrebbero portare i risultati effettivi a differire, anche in modo sostanziale, da quelli anticipati. Tra tali rischi e incertezze rientrano, a titolo meramente esemplificativo e non esaustivo, la capacità di gestire gli effetti dell'attuale incerta congiuntura economica internazionale, la capacità di acquisire nuove attività e di integrarle



efficacemente, la capacità di prevedere le future condizioni economiche e cambi nelle preferenze dei consumatori, la capacità di introdurre e commercializzare con successo nuovi prodotti, la capacità di mantenere un sistema distributivo efficiente, la capacità di raggiungere e gestire la crescita, la capacità di negoziare e mantenere accordi di licenza favorevoli, la disponibilità di strumenti correttivi alternativi agli occhiali da vista, fluttuazioni valutarie, variazioni nelle condizioni locali, la capacità di proteggere la proprietà intellettuale, la capacità di mantenere le relazioni con chi ospita i nostri negozi, problemi dei sistemi informativi, rischi legati agli inventari, rischi di credito e assicurativi, cambiamenti nei regimi fiscali, così come altri fattori politici, economici, legali e tecnologici e altri rischi e incertezze già evidenziati nei nostri filing presso la Securities and Exchange Commission. Tali previsioni ("forward looking statements") sono state rilasciate alla data di oggi e non ci assumiamo alcun obbligo di aggiornamento.

– SEGUE L'APPENDICE –

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2016 AND JUNE 30, 2015

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	2016	2015	% CHANGE
NET SALES	2,453,598	2,456,861	-0.1%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS ⁽¹⁾	2016	2015	% CHANGE
NET SALES	2,770,603	2,715,569	2.0%

Notes :

(1) Average exchange rate (in U.S. Dollars per Euro)

2016	2015
1.1292	1.1053

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE SIX-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2016 AND JUNE 30, 2015

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾	2016	2015	% CHANGE
NET SALES	4,719,426	4,666,712	1.1%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	475,683	505,113	-5.8%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	0.99	1.05	-6.1%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS ⁽¹⁾⁽³⁾	2016	2015	% CHANGE
NET SALES	5,266,407	5,207,117	1.1%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	530,815	563,605	-5.8%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	1.10	1.18	-6.1%

Notes:

(1) Except earnings per share (ADS), which are expressed in Euro and U.S. Dollars, respectively

(2) Weighted average number of outstanding shares

(3) Average exchange rate (in U.S. Dollars per Euro)

2016 2015

480,424,539 478,819,264

1.1159 1.1158

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE SIX-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2016 AND JUNE 30, 2015

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾	2016	% OF SALES	2015	% OF SALES	% CHANGE
NET SALES	4,719,426	100.0%	4,666,712	100.0%	1.1%
COST OF SALES	(1,620,578)		(1,476,094)		
GROSS PROFIT	3,098,848	65.7%	3,190,617	68.4%	-2.9%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(1,428,173)		(1,397,199)		
ROYALTIES	(88,585)		(89,565)		
ADVERTISING EXPENSES	(282,850)		(305,974)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(511,165)		(539,350)		
TOTAL	(2,310,773)		(2,332,088)		
OPERATING INCOME	788,076	16.7%	858,529	18.4%	-8.2%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST INCOME	6,207		5,384		
INTEREST EXPENSES	(39,163)		(58,696)		
OTHER - NET	2,526		710		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(30,430)		(52,602)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	757,646	16.1%	805,927	17.3%	-6.0%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(280,621)		(299,156)		
NET INCOME	477,024	10.1%	506,770	10.9%	-5.9%
OF WHICH ATTRIBUTABLE TO:					
- LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	475,683	10.1%	505,113	10.8%	-5.8%
- NON-CONTROLLING INTERESTS	1,341	0.0%	1,658	0.0%	
NET INCOME	477,024	10.1%	506,770	10.9%	-5.9%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.99		1.05		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.99		1.05		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES	480,424,539		478,819,264		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES	481,377,070		480,763,466		

Notes:

(1) Except earnings per share (ADS), which are expressed in Euro

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED BALANCE SHEET AS OF JUNE 30, 2016 AND DECEMBER 31, 2015

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	JUNE 30, 2016	DECEMBER 2015
<i>CURRENT ASSETS:</i>		
CASH AND CASH EQUIVALENTS	754,209	864,852
ACCOUNTS RECEIVABLE - NET	1,101,094	858,053
INVENTORIES - NET	849,443	833,272
OTHER ASSETS	254,966	272,932
TOTAL CURRENT ASSETS	2,959,712	2,829,109
<i>NON-CURRENT ASSETS:</i>		
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT - NET	1,503,776	1,435,524
GOODWILL	3,554,717	3,596,983
INTANGIBLE ASSETS - NET	1,364,000	1,442,148
INVESTMENTS	66,235	65,378
OTHER ASSETS	101,544	105,574
DEFERRED TAX ASSETS	191,765	174,433
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	6,782,038	6,820,040
	TOTAL	9,741,750
		9,649,148
<i>CURRENT LIABILITIES:</i>		
BANK OVERDRAFTS	152,215	110,450
CURRENT PORTION OF LONG-TERM DEBT	72,723	44,882
ACCOUNTS PAYABLE	898,043	927,186
INCOME TAXES PAYABLE	237,867	34,179
SHORT-TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	155,325	118,779
OTHER LIABILITIES	639,671	671,424
TOTAL CURRENT LIABILITIES	2,155,844	1,906,900
<i>NON-CURRENT LIABILITIES:</i>		
LONG-TERM DEBT	1,655,883	1,715,104
EMPLOYEE BENEFITS	210,478	136,200
DEFERRED TAX LIABILITIES	232,372	277,327
LONG-TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	111,702	104,508
OTHER LIABILITIES	93,399	91,391
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	2,303,835	2,324,529
<i>COMMITMENTS AND CONTINGENCIES:</i>		
<i>STOCKHOLDERS' EQUITY:</i>		
LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS' EQUITY	5,276,936	5,412,524
NON-CONTROLLING INTERESTS	5,136	5,169
TOTAL STOCKHOLDERS' EQUITY	5,282,072	5,417,719
	TOTAL	9,741,750
		9,649,148

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE SIX-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2016 AND JUNE 30, 2015 - SEGMENTAL INFORMATION -

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	MANUFACTURING AND WHOLESALE	RETAIL	INTER-SEGMENT TRANSACTIONS AND CORPORATE ADJ.	CONSOLIDATED
2016				
NET SALES	1,970,406	2,749,020		4,719,426
OPERATING INCOME	524,856	365,018	(101,798)	788,076
% OF SALES	26.6%	13.3%		16.7%
CAPITAL EXPENDITURES	147,246	137,461		284,707
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	80,239	125,900	42,840	248,979
2015				
NET SALES	2,007,928	2,658,784		4,666,712
OPERATING INCOME	539,308	424,127	(104,906)	858,529
% OF SALES	26.9%	16.0%		18.4%
CAPITAL EXPENDITURES	83,920	132,965		216,886
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	80,130	112,410	43,174	235,715

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: ADJUSTED MEASURES

In order to provide a supplemental comparison of current period results of operations to prior periods, we have adjusted for certain transactions or events.

We have made such adjustments to the following measures: EBITDA, EBITDA margin, net sales, cost of sales, operating income, operating margin, net income and earnings per share.

For comparative purposes, management has adjusted each of the foregoing measures. The adjusted data for the six-month period ended June 30, 2016 take into account: (i) restructuring and reorganization costs of Euro 24.7 million (Euro 16.4 million net of taxes and Euro 0.03 impact on EPS), and (ii) non-recurring expenses of Euro 43.9 million (Euro 39.4 million net of taxes and Euro 0.08 impact on EPS) related to the departure of Adil Mehboob-Khan as CEO for markets, the Oakley integration and an accrual for a litigation matter.

The adjusted data for the six-month periods ended June 30, 2015 (i) includes sales of the Eyemed business of approximately Euro 85.6 million in the first half of 2015 that are excluded from reported net sales due to a change in the terms of an insurance underwriting agreement (the "Eyemed adjustment") and (ii) excludes costs relating to the Oakley integration project (including minor reorganization activities across the Group) which had a Euro 20.4 million impact on Group operating income, a Euro 19.6 million impact on Group net income and Euro 0.04 impact on EPS.

The Company believes that these adjusted measures are useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared with that of other companies in its industry because they exclude the impact of certain items that are not relevant to the Company's operating performance.

The adjusted measures referenced above are not measures of performance in accordance with International Financial Reporting Standards as issued by the International Accounting Standards Board (IFRS). We include these adjusted measures in this presentation in order to provide a supplemental view of operations.

These adjusted measures are not meant to be considered in isolation or as a substitute for items appearing on our financial statements prepared in accordance with IFRS. Rather, these non/IFRS measures should be used as a supplement to IFRS results to assist the reader in better understanding the operational performance of the Company. The Company cautions that these adjusted measures are not defined terms under IFRS and their definitions should be carefully reviewed and understood by investors. Investors should be aware that Luxottica Group's method of calculating these adjusted measures may differ from methods used by other companies.

The Company recognizes that there are limitations in the usefulness of adjusted measures due to the subjective nature of items excluded by management in calculating adjusted comparisons. We compensate for the foregoing limitations by using these adjusted measures as a comparative tool, together with IFRS measures, to assist in the evaluation of our operating performance.

See the tables on the following pages for a reconciliation of the adjusted measures discussed above to their most directly comparable IFRS financial measures or, in the case of adjusted EBITDA and adjusted EBITDA margin, to EBITDA and EBITDA margin, respectively, which are also non-IFRS measures. For a discussion of EBITDA and EBITDA margin and a reconciliation of EBITDA and EBITDA margin to their most directly comparable IFRS financial measures, see the tables on the pages immediately following the reconciliation of the adjusted measures.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: RECONCILIATION BETWEEN REPORTED AND ADJUSTED P&L ITEMS

Millions of Euro

GROUP		6M 2016						6M 2015					
		NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS
REPORTED		4,719.4	(1,620.6)	1,037.1	788.1	475.7	0.99	4,666.7	(1,476.1)	1,094.2	858.5	505.1	1.05
- EYEMED ADJUSTMENT		-	-	-	-	-	-	85.8	(85.8)	-	-	-	-
- RESTRUCTURING AND REORGANIZATION EXPENSES		-	8.7	24.7	24.7	16.4	0.03	-	-	-	-	-	-
- NON-RECURRING ITEMS		-	0.1	43.9	43.9	39.4	0.08	-	-	20.4	20.4	19.6	0.04
ADJUSTED		4,719.4	(1,611.8)	1,105.6	856.6	531.5	1.11	4,752.5	(1,561.9)	1,114.6	878.9	524.7	1.10

WHOLESALE DIVISION		6M 2016						6M 2015					
		NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS
REPORTED		1,970.4	(757.5)	605.1	524.9	n.a.	n.a.	2,007.9	(748.3)	619.4	539.3	n.a.	n.a.
- RESTRUCTURING AND REORGANIZATION EXPENSES		-	0.7	3.0	3.0	-	-	-	-	-	-	-	-
- NON-RECURRING ITEMS		-	0.1	36.8	36.8	-	-	-	-	16.7	16.7	-	-
ADJUSTED		1,970.4	(756.7)	644.9	564.7	n.a.	n.a.	2,007.9	(748.3)	636.1	556.0	n.a.	n.a.

RETAIL DIVISION		6M 2016						6M 2015					
		NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS
REPORTED		2,749.0	(863.1)	490.9	365.0	n.a.	n.a.	2,658.8	(727.8)	536.5	424.1	n.a.	n.a.
- EYEMED ADJUSTMENT		-	-	-	-	-	-	85.8	(85.8)	-	-	-	-
- RESTRUCTURING AND REORGANIZATION EXPENSES		-	8.0	19.3	19.3	-	-	-	-	-	-	-	-
ADJUSTED		2,749.0	(855.2)	510.2	384.3	n.a.	n.a.	2,744.5	(813.5)	536.5	424.1	n.a.	n.a.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: RECONCILIATION BETWEEN REPORTED AND *ADJUSTED* P&L ITEMS

Millions of Euro

<i>GROUP</i>		2Q 2016	2Q 2015
		NET SALES	NET SALES
REPORTED		2,453.6	2,456.9
- EYEMED ADJUSTMENT		-	43.7
<i>ADJUSTED</i>		2,453.6	2,500.6

<i>WHOLESALE DIVISION</i>		2Q 2016	2Q 2015
		NET SALES	NET SALES
REPORTED		1,035.7	1,068.1
		-	-
<i>ADJUSTED</i>		1,035.7	1,068.1

<i>RETAIL DIVISION</i>		2Q 2016	2Q 2015
		NET SALES	NET SALES
REPORTED		1,417.9	1,388.8
- EYEMED ADJUSTMENT		-	43.7
<i>ADJUSTED</i>		1,417.9	1,432.5

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: EBITDA AND EBITDA MARGIN

EBITDA represents net income before non-controlling interest, taxes, other income/expense, depreciation and amortization. EBITDA margin means EBITDA divided by net sales. The Company believes that EBITDA is useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared with that of other companies in its industry. Our calculation of EBITDA allows us to compare our operating results with those of other companies without giving effect to financing, income taxes and the accounting effects of capital spending, which items may vary for different companies for reasons unrelated to the overall operating performance of a company's business.

EBITDA and EBITDA margin are not measures of performance under International Financial Reporting Standards as issued by the International Accounting Standards Board (IFRS).

We include them in this presentation in order to:

- improve transparency for investors;
- assist investors in their assessment of the Company's operating performance and its ability to refinance its debt as it matures and incur additional indebtedness to invest in new business opportunities;
- assist investors in their assessment of the Company's cost of debt;
- ensure that these measures are fully understood in light of how the Company evaluates its operating results and leverage;
- properly define the metrics used and confirm their calculation; and
- share these measures with all investors at the same time.

EBITDA and EBITDA margin are not meant to be considered in isolation or as a substitute for items appearing on our financial statements prepared in accordance with IFRS. Rather, these non-IFRS measures should be used as a supplement to IFRS results to assist the reader in better understanding the operational performance of the Company. The Company cautions that these measures are not defined terms under IFRS and their definitions should be carefully reviewed and understood by investors. Investors should be aware that Luxottica Group's method of calculating EBITDA may differ from methods used by other companies.

The Company recognizes that the usefulness of EBITDA has certain limitations, including:

- EBITDA does not include interest expense. Because we have borrowed money in order to finance our operations, interest expense is a necessary element of our costs and ability to generate profits and cash flows. Therefore, any measure that excludes interest expense may have material limitations;
- EBITDA does not include depreciation and amortization expense. Because we use capital assets, depreciation and amortization expense is a necessary element of our costs and ability to generate profits. Therefore, any measure that excludes depreciation and expense may have material limitations;
- EBITDA does not include provision for income taxes. Because the payment of income taxes is a necessary element of our costs, any measure that excludes tax expense may have material limitations;
- EBITDA does not reflect cash expenditures or future requirements for capital expenditures or contractual commitments;
- EBITDA does not allow us to analyze the effect of certain recurring and non-recurring items that materially affect our net income or loss.

We compensate for the foregoing limitations by using EBITDA as a comparative tool, together with IFRS measures, to assist in the evaluation of our operating performance and leverage.

See the table on the following page for a reconciliation of EBITDA to net income, which is the most directly comparable IFRS financial measure, as well as the calculation of EBITDA margin.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: EBITDA and EBITDA margin

Millions of Euro

	JUNE 2015	JUNE 2016	FY 2015	LTM JUNE 30, 2016
NET INCOME/(LOSS) (+)	505.1	475.7	804.1	774.7
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NON CONTROLLING INTEREST (+)	1.7	1.3	2.8	2.4
PROVISION FOR INCOME TAXES (+)	299.2	280.6	471.0	452.5
OTHER (INCOME)/EXPENSES (+)	52.6	30.4	98.5	76.4
DEPRECIATION AND AMORTIZATION (+)	235.7	249.0	476.9	490.2
EBITDA (=)	1,094.2	1,037.1	1,853.3	1,796.1
NET SALES (/)	4,666.7	4,719.4	8,836.6	8,889.3
EBITDA MARGIN (=)	23.4%	22.0%	21.0%	20.2%

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: ADJUSTED EBITDA AND ADJUSTED EBITDA MARGIN

Millions of Euro

	JUNE 2015 ^(1, 4)	JUNE 2016 ^(2, 3)	FY 2015 ^(1,4)	LTM JUNE 30, 2016 ^(1, 2,3,4)
NET INCOME/(LOSS) (+)	524.7	531.5	854.0	860.8
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NON CONTROLLING INTEREST (+)	1.7	1.3	2.8	2.4
PROVISION FOR INCOME TAXES (+)	300.0	293.3	487.6	480.9
OTHER (INCOME)/EXPENSES (+)	52.6	30.4	98.5	76.4
DEPRECIATION AND AMORTIZATION (+)	235.7	249.0	476.9	490.2
Adjusted EBITDA (=)	1,114.6	1,105.6	1,919.7	1,910.6
NET SALES (/)	4,752.5	4,719.4	9,010.8	8,977.8
EBITDA MARGIN (=)	23.5%	23.4%	21.3%	21.3%

The adjusted figures :

⁽¹⁾ Include the EyeMed Adjustment. Starting from July 1, 2014 until December 31, 2015, following the modification of an EyeMed reinsurance agreement with an existing underwriter, the Group assumed less reinsurance revenues and less claims expense. The impact of the contract for the twelve month period ended December 31, 2015 was Euro 174.3 million, for the six month period ended June 30, 2015 was Euro 85.8 million. Starting from January 1, 2016 Eyemed modified the terms of the reinsurance agreement and is, therefore, recognizing more reinsurance revenues and more claims expense;

⁽²⁾ Exclude restructuring and reorganization expenses of Euro 24.7 million (Euro 16.4 million net of taxes) for the six month periods ended June 30, 2016;

⁽³⁾ Exclude for 2016 the non-recurring expenses of Euro 43.9 million (Euro 39.4 million net of taxes) related to the departure of Adil Mehboob-Khan as CEO for Markets, expenses related to the Oakley integration and an accrual for a litigation matter;

⁽⁴⁾ Exclude for 2015 non-recurring expenses related to the Oakley integration and other minor projects of Euro 66.4 million (Euro 49.8 million net of taxes) for the twelve month period ended December 31, 2015, and Euro 20.4 million (Euro 19.6 million net of taxes) for the six month period ended June 30, 2015;

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: NET DEBT TO EBITDA RATIO

Net debt to EBITDA ratio: Net debt means the sum of bank overdrafts, current portion of long-term debt and long-term debt, less cash. EBITDA represents net income before non-controlling interests, taxes, other income/expense, depreciation and amortization. The Company believes that EBITDA is useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared with that of other companies in its industry. Our calculation of EBITDA allows us to compare our operating results with those of other companies without giving effect to financing, income taxes and the accounting effects of capital spending, which items may vary for different companies for reasons unrelated to the overall operating performance of a company's business. The ratio of net debt to EBITDA is a measure used by management to assess the Company's level of leverage, which affects our ability to refinance our debt as it matures and incur additional indebtedness to invest in new business opportunities. The ratio also allows management to assess the cost of existing debt since it affects the interest rates charged by the Company's lenders.

EBITDA and ratio of net debt to EBITDA are not measures of performance under International Financial Reporting Standards as issued by the International Accounting Standards Board (IFRS). We include them in this presentation in order to:

- improve transparency for investors;
- assist investors in their assessment of the Company's operating performance and its ability to refinance its debt as it matures and incur additional indebtedness to invest in new business opportunities;
- assist investors in their assessment of the Company's cost of debt;
- ensure that these measures are fully understood in light of how the Company evaluates its operating results and leverage;
- properly define the metrics used and confirm their calculation; and
- share these measures with all investors at the same time.

EBITDA and ratio of net debt to EBITDA are not meant to be considered in isolation or as a substitute for items appearing on our financial statements prepared in accordance with IFRS. Rather, these non-IFRS measures should be used as a supplement to IFRS results to assist the reader in better understanding the operational performance of the Company. The Company cautions that these measures are not defined terms under IFRS and their definitions should be carefully reviewed and understood by investors. Investors should be aware that Luxottica Group's method of calculating EBITDA and the ratio of net debt to EBITDA may differ from methods used by other companies. The Company recognizes that the usefulness of EBITDA and the ratio of net debt to EBITDA as evaluative tools may have certain limitations, including:

- EBITDA does not include interest expense. Because we have borrowed money in order to finance our operations, interest expense is a necessary element of our costs and ability to generate profits and cash flows. Therefore, any measure that excludes interest expense may have material limitations;
- EBITDA does not include depreciation and amortization expense. Because we use capital assets, depreciation and amortization expense is a necessary element of our costs and ability to generate profits. Therefore, any measure that excludes depreciation and expense may have material limitations;
- EBITDA does not include provision for income taxes. Because the payment of income taxes is a necessary element of our costs, any measure that excludes tax expense may have material limitations;
- EBITDA does not reflect cash expenditures or future requirements for capital expenditures or contractual commitments;
- EBITDA does not reflect changes in, or cash requirements for, working capital needs;
- EBITDA does not allow us to analyze the effect of certain recurring and non-recurring items that materially affect our net income or loss; and
- The ratio of net debt to EBITDA is net of cash and cash equivalents, restricted cash and short-term investments, thereby reducing our debt position.

Because we may not be able to use our cash to reduce our debt on a dollar-for-dollar basis, this measure may have material limitations. We compensate for the foregoing limitations by using EBITDA and the ratio of net debt to EBITDA as two of several comparative tools, together with IFRS measures, to assist in the evaluation of our operating performance and leverage.

See the table on the following page for a reconciliation of net debt to long-term debt, which is the most directly comparable IFRS financial measure, as well as the calculation of the ratio of net debt to EBITDA. For a reconciliation of EBITDA to net income, which is the most directly comparable IFRS financial measure, see the table on the preceding pages.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: NET DEBT AND NET DEBT/EBITDA

Millions of Euro

	DECEMBER 31, 2015	JUNE 30, 2016
LONG-TERM DEBT (+)	1,715.1	1,655.9
CURRENT PORTION OF LONG TERM DEBT (+)	44.9	72.7
BANK OVERDRAFTS (+)	110.5	152.2
CASH (-)	(864.9)	(754.2)
NET DEBT (=)	1,005.6	1,126.6
EBITDA (LTM)	1,853.3	1,796.1
NET DEBT/EBITDA	0.5x	0.6x
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾	991.9	1,131.2
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾ /EBITDA	0.5x	0.6x

Notes:

(1) Net debt figures are calculated using the average exchange rates used to calculate the EBITDA figures.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: NET DEBT AND NET DEBT/ADJUSTED EBITDA

Millions of Euro

	DECEMBER 31, 2015 ⁽³⁾	JUNE 30, 2016 ⁽²⁾
LONG-TERM DEBT (+)	1,715.1	1,655.9
CURRENT PORTION OF LONG TERM DEBT (+)	44.9	72.7
BANK OVERDRAFTS (+)	110.5	152.2
CASH (-)	(864.9)	(754.2)
NET DEBT (=)	1,005.6	1,126.6
ADJUSTED EBITDA (LTM and FY 2015)	1,919.7	1,910.6
NET DEBT/LTM ADJUSTED EBITDA	0.5x	0.6x
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾	991.9	1,131.2
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾ /LTM ADJUSTED EBITDA	0.5x	0.6x

Notes:

⁽¹⁾ Net debt figures are calculated using the average exchange rates used to calculate the EBITDA figures.

⁽²⁾ Adjusted figures exclude:

^(a) restructuring and reorganization expenses of Euro 24.7 million;

^(b) Non-recurring expenses of Euro 43.9 million related to the departure of Adil Mehboob-Khan, expenses related to the Oakley integration and an accrual for a litigation matter.

⁽³⁾ Adjusted figures exclude non-recurring expenses of Euro 66.4 million related to the Oakley's integration and other minor projects.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: FREE CASH FLOW

Free cash flow represents net income before non-controlling interests, taxes, other income/expense, depreciation and amortization (i.e. EBITDA – see table on the earlier page) plus or minus the decrease/(increase) in working capital over the prior period, less capital expenditures, plus or minus interest income/(expense) and extraordinary items, minus taxes paid. The Company believes that free cash flow is useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared with other companies in its industry. In particular, our calculation of free cash flow provides a clearer picture of the Company's ability to generate net cash from operations, which is used for mandatory debt service requirements, for funding discretionary investments, for paying dividends or pursuing other strategic opportunities.

Free cash flow is not a measure of performance under International Financial Reporting Standards as issued by the International Accounting Standards Board (IFRS).

We include it in this presentation in order to:

- Improve transparency for investors;
- Assist investors in their assessment of the Company's operating performance and its ability to generate cash from operations in excess of its cash expenses;
- Ensure that this measure is fully understood in light of how the Company evaluates its operating results;
- Properly define the metrics used and confirm their calculation; and
- Share this measure with all investors at the same time.

Free cash flow is not meant to be considered in isolation or as a substitute for items appearing on our financial statements prepared in accordance with IFRS. Rather, this non-IFRS measure should be used as a supplement to IFRS results to assist the reader in better understanding the operational performance of the Company. The Company cautions that this measure is not a defined term under IFRS and its definition should be carefully reviewed and understood by investors. Investors should be aware that Luxottica Group's method of calculation of free cash flow may differ from methods used by other companies. The Company recognizes that the usefulness of free cash flow as an evaluative tool may have certain limitations, including:

- The manner in which the Company calculates free cash flow may differ from that of other companies, which limits its usefulness as a comparative measure;
- Free cash flow does not represent the total increase or decrease in the net debt balance for the period since it excludes, among other things, cash used for funding discretionary investments and to pursue strategic opportunities during the period and any impact of the exchange rate changes; and
- Free cash flow can be subject to adjustment at the Company's discretion if the Company takes steps or adopts policies that increase or diminish its current liabilities and/or changes to working capital.

Because we may not be able to use our cash to reduce our debt on a dollar-for-dollar basis, this measure may have material limitations. We compensate for the foregoing limitations by using EBITDA and the ratio of net debt to EBITDA as two of several comparative tools, together with IFRS measures, to assist in the evaluation of our operating performance and leverage.

See the table on the following page for a reconciliation of net debt to long-term debt, which is the most directly comparable IFRS financial measure, as well as the calculation of the ratio of net debt to EBITDA. For a reconciliation of EBITDA to net income, which is the most directly comparable IFRS financial measure, see the table on the preceding page.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: FREE CASH FLOW

Millions of Euro

	JUNE 2016
ADJUSTED EBITDA ⁽¹⁾	1,105.6
Δ WORKING CAPITAL	(295.5)
CAPEX	(284.7)
OPERATING CASH FLOW	525.4
FINANCIAL CHARGES ⁽²⁾	(33.0)
TAXES	(88.9)
EXTRAORDINARY CHARGES ⁽³⁾	(0.8)
Free cash flow	402.7

Notes:

(1) *Adjusted* EBITDA is not an IAS/IFRS measure; please see table on the earlier page for a reconciliation of *adjusted* EBITDA to EBITDA and EBITDA to net income

(2) Equals interest income minus interest expense

(3) Equals extraordinary income minus extraordinary expense

LUXOTTICA GROUP

Major currencies

	Three months ended June 30, 2016	Six month ended June 30, 2016	Twelve months ended December 31, 2015	Three months ended June 30, 2015	Six month ended June 30, 2015
Average exchange rates per €1					
US\$	1.12924	1.11594	1.10951	1.10527	1.11579
AUD	1.51504	1.52198	1.47766	1.42080	1.42608
GBP	0.78678	0.77877	0.72585	0.72111	0.73233
CNY	7.37878	7.29646	6.97333	6.85718	6.94081
JPY	121.94923	124.41362	134.31402	134.28919	134.20424
MXN	20.43529	20.17313	17.61573	16.95098	16.88873
BRL	3.96310	4.12955	3.70044	3.39806	3.31015

Fine Comunicato n.0491-96

Numero di Pagine: 27