



# SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 0491-13-2017	Data/Ora Ricezione 01 Marzo 2017 17:49:10	MTA
--	---	-----

Societa' : LUXOTTICA GROUP  
Identificativo : 85628  
Informazione  
Regolamentata  
Nome utilizzatore : LUXOTTICAN09 - Senici  
Tipologia : IRAG 01  
Data/Ora Ricezione : 01 Marzo 2017 17:49:10  
Data/Ora Inizio : 01 Marzo 2017 18:04:11  
Diffusione presunta  
Oggetto : Fatturato e utile netto record nel 2016

*Testo del comunicato*

Vedi allegato.



## Fatturato e utile netto record nel 2016<sup>1</sup>

*Dividendo in crescita a Euro 0,92*

### Risultati reported

- Fatturato consolidato a 9.086 milioni di Euro (+3,9% a cambi costanti<sup>2</sup> e +2,8% a cambi correnti)
- Utile operativo a 1.345 milioni di Euro (-0,6% a cambi costanti<sup>2</sup> e -2,3% a cambi correnti) e margine operativo al 14,8%
- Utile netto a 851 milioni di Euro (+7,6% a cambi costanti<sup>2</sup> e +5,8% a cambi correnti) e margine netto al 9,4%

### Risultati adjusted<sup>3,5</sup>

- Fatturato consolidato a 9.086 milioni di Euro (+1,9% a cambi costanti<sup>2</sup> e +0,8% a cambi correnti)
- Utile operativo a 1.432 milioni di Euro (+0,8% a cambi costanti<sup>2</sup> e -0,7% a cambi correnti) e margine operativo al 15,8%
- Utile netto a 882 milioni di Euro (+5,0% a cambi costanti<sup>2</sup> e +3,3% a cambi correnti) e margine netto al 9,7%

**Generazione di cassa<sup>3</sup> pari a 664 milioni di Euro**

**Dividendo ordinario a Euro 0,92 per azione: +3,4% rispetto al dividendo pagato nel 2016**

**Outlook positivo per il 2017 con risultati previsti ancora in crescita**

**Milano, 1 marzo 2017** – 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, ha approvato oggi il progetto di bilancio di esercizio 2016 e il bilancio consolidato redatto in accordo con gli International Financial Reporting Standards emessi dall'International Accounting Standards Board (IFRS).

### Risultati reported dell'esercizio 2016<sup>1</sup>

(Milioni di Euro)	FY 2015	FY 2016	Variazione a cambi costanti <sup>2</sup>	Variazione a cambi correnti
<b>Fatturato</b>	<b>8.837</b>	<b>9.086</b>	<b>+3,9%</b>	<b>+2,8%</b>
Divisione Wholesale	3.593	3.528	-0,4%	-1,8%
Divisione Retail	5.244	5.558	+6,8%	+6,0%
<b>Utile operativo</b>	<b>1.376</b>	<b>1.345</b>		<b>-2,3%</b>
<b>Utile netto attribuibile al Gruppo</b>	<b>804</b>	<b>851</b>		<b>+5,8%</b>
<b>Utile per azione</b>	<b>1,68</b>	<b>1,77</b>		<b>+5,8%</b>
<b>Utile per azione in US\$</b>	<b>1,86</b>	<b>1,96</b>		<b>+5,6%</b>



## Risultati adjusted<sup>3,5</sup> dell'esercizio 2016<sup>1</sup>

(Milioni di Euro)	FY 2015	FY 2016	Variazione a cambi costanti <sup>2</sup>	Variazione a cambi correnti
<b>Fatturato</b>	<b>9.011</b>	<b>9.086</b>	<b>+1,9%</b>	<b>+0,8%</b>
Divisione Wholesale	3.593	3.528	-0,4%	-1,8%
Divisione Retail	5.418	5.558	+3,4%	+2,6%
<b>Utile operativo</b>	<b>1.443</b>	<b>1.432</b>		<b>-0,7%</b>
<b>Utile netto attribuibile al Gruppo</b>	<b>854</b>	<b>882</b>		<b>+3,3%</b>
<b>Utile per azione</b>	<b>1,78</b>	<b>1,84</b>		<b>+3,3%</b>
<b>Utile per azione in US\$</b>	<b>1,98</b>	<b>2,04</b>		<b>+3,1%</b>

Il 2016 è stato per Luxottica Group un altro anno di crescita. Il fatturato consolidato è salito a oltre 9 miliardi di Euro, con vendite in accelerazione nel quarto trimestre rispetto ai primi nove mesi dell'esercizio, e l'utile netto ha segnato nuovi valori record a 851 e 882 milioni di Euro, rispettivamente su base reported e adjusted<sup>3,5</sup>.

Nei dodici mesi il Gruppo ha avviato una fase di profondo cambiamento per rafforzare il modello di business verticalmente integrato e favorire la semplificazione organizzativa, la velocità decisionale e di esecuzione delle strategie, l'efficienza e l'integrazione delle diverse aree di business, comprese le attività di Oakley nel canale sportivo.

Sono state inoltre implementate alcune importanti iniziative per migliorare la qualità della crescita e proteggere l'equity dei marchi e il business dei clienti wholesale, come l'introduzione della "MAP policy" (Minimum Advertised Price) in Nord America, la pulizia della distribuzione in Cina continentale, l'armonizzazione dei prezzi nei diversi mercati e il forte ridimensionamento delle politiche promozionali in negozio e online.

Il 2016 è stato infine un anno di grandi investimenti che hanno toccato trasversalmente snodi cruciali dell'organizzazione e dei business. Importanti interventi sono stati dedicati allo sviluppo delle Operations del Gruppo nel mondo, con la realizzazione in particolare di tre nuovi grandi hub logistico-produttivi che integrano lenti e montature in Italia, negli Stati Uniti e in Cina. Il Gruppo ha inoltre continuato a investire nell'ingresso in nuovi mercati, nell'evoluzione in chiave omnicanale del network retail, nel rafforzamento del marketing digitale con il roll-out progressivo delle vetrine digitali, e nell'innovazione delle piattaforme e-commerce, con l'evoluzione della tecnologia "Virtual Try-on" su Ray-Ban.com.

Se l'acquisizione di Salmoiraghi & Viganò, tra le catene di ottica di riferimento in Italia, ha caratterizzato la chiusura del 2016, il 2017 è iniziato con l'annuncio dell'accordo di Delfin, azionista di riferimento del Gruppo, ed Essilor per la creazione di un player integrato dell'eyewear in grado di rispondere ai crescenti bisogni di cura della vista e alla domanda dei consumatori per marchi premium. La transazione è soggetta alla soddisfazione di diverse condizioni sospensive, tra cui l'approvazione da parte degli azionisti di Essilor e delle Autorità Antitrust.

*"Siamo molto soddisfatti dei risultati e degli obiettivi strategici raggiunti nel 2016. In un anno di grandi investimenti e iniziative volte a migliorare la qualità e la competitività del Gruppo nel lungo*



*periodo, consolidiamo vendite e un utile netto record”, commentano Leonardo Del Vecchio, Presidente Esecutivo, e Massimo Vian, Amministratore Delegato Prodotto e Operations di Luxottica.*

*“Le scelte coraggiose intraprese negli ultimi due anni e gli investimenti finalizzati all’offerta di prodotti e servizi sempre più innovativi ed eccellenti, si riflettono in particolare sui numeri degli ultimi mesi dell’anno, in evidente miglioramento soprattutto in Nord America. La qualità della crescita e la valorizzazione del portafoglio marchi continuano a essere al centro delle nostre scelte strategiche”.*

*“Oggi Luxottica può guardare al futuro con entusiasmo per le sfide e le opportunità da cogliere e la serenità che le deriva dall’essere un’azienda più forte, efficiente e veloce nel prendere decisioni. Abbiamo strategie chiare e marchi forti. Conosciamo i nostri consumatori in tutto il mondo e il motivo per cui ci scelgono. Ci prepariamo ora a offrire a tutti loro un occhiale migliore, perché frutto della progettazione e della produzione integrata all’origine di montatura e lente.*

*A prescindere dal progetto di combinazione con Essilor, confermiamo che il 2017 sarà un anno di ulteriore crescita per il Gruppo”.*

## **Performance del Gruppo nel 2016<sup>1</sup>**

Nel corso del 2016 il Gruppo ha registrato un aumento del fatturato adjusted<sup>3,5</sup> dell’1,9% a cambi costanti<sup>2</sup> (+0,8% a cambi correnti) a oltre 9 miliardi di Euro.

Le vendite a parità cambi<sup>2</sup> della divisione Wholesale nell’anno sono rimaste pressoché invariate rispetto all’anno precedente (-1,8% a cambi correnti), principalmente per l’adozione della “MAP policy” in Nord America e la ristrutturazione della distribuzione in Cina continentale, iniziative che hanno consentito di portare maggior ordine nella distribuzione e consolidare l’equity dei marchi.

La divisione Retail ha registrato una crescita del fatturato del 3,4% a cambi costanti<sup>2</sup> (+2,6% a cambi correnti), con le principali catene del Gruppo che hanno continuato a guidare l’evoluzione del settore verso modelli di business innovativi, in negozio e online, per offrire al consumatore un’esperienza sempre più digitale. Sunglass Hut ha confermato la sua leadership nel segmento sole con una crescita del fatturato a cambi costanti<sup>2</sup> dell’8,1%, così come LensCrafters in Nord America ha consolidato l’equity dell’insegna registrando una crescita del fatturato in dollari dell’1,3%. In Australia, la revisione degli assortimenti nei negozi OPSM si è rivelata vincente nel corso dell’anno, con un miglioramento progressivo delle vendite omogenee<sup>4</sup>. In America Latina, GMO ha mantenuto un solido trend di crescita.

Eccellente la performance dell’e-commerce che nel 2016 è cresciuto del +24% a cambi costanti<sup>2</sup>. Ray-Ban.com, Oakley.com e SunglassHut.com si confermano le piattaforme preferite dai consumatori per l’acquisto di occhiali di marca.

Sul fronte geografico, il 2016 ha evidenziato l’andamento positivo dell’Europa, con un fatturato in aumento del 6,9% a parità di cambi<sup>2</sup> (trainato in particolare da Italia, Regno Unito, Spagna e Europa dell’Est), e dell’America Latina, con un forte incremento nelle vendite (+10% a cambi costanti<sup>2</sup>) grazie alla crescita significativa del mercato messicano e alla tenuta del Brasile. Nei



dodici mese il fatturato<sup>3,5</sup> del Nord America è aumentato dello 0,8% a cambi costanti<sup>2</sup>, sostenuto dalla crescita della divisione Retail (+1,7% a cambi costanti<sup>2</sup>) che ha più che compensato la flessione della divisione Wholesale (-2,6% a cambi costanti<sup>2</sup>) per effetto temporaneo della “MAP policy”. I risultati dell’area Asia-Pacifico sono stati allo stesso modo condizionati dalla profonda ristrutturazione distributiva della Cina continentale, che seppur in ripresa dalle prime settimane del 2017, ha appesantito le vendite complessive della regione, in flessione dell’1,9% a cambi costanti<sup>2</sup>. Sudest asiatico, India e Giappone hanno confermato invece una solida crescita.

A fronte di investimenti incrementali, il risultato operativo adjusted<sup>3,5</sup> del Gruppo si è attestato a 1.432 milioni di Euro, con un margine operativo del 15,8% in flessione di 20 punti base rispetto al 2015. A fronte di vendite pressoché invariate, il margine operativo adjusted<sup>3,5</sup> della divisione Wholesale è aumentato di 20 punti base al 24,1% iniziando a beneficiare delle sinergie dell’integrazione di Oakley e di recuperi di efficienza dell’organizzazione.

Per contro, il margine operativo delle divisione Retail si è ridotto di 100 punti base al 13,7% principalmente per gli investimenti nella digitalizzazione e nello sviluppo della presenza retail.

Le attività di semplificazione organizzativa e di ristrutturazione di alcune aree di business hanno comportato nell’anno costi straordinari pre-tasse pari a circa 87 milioni di Euro<sup>5</sup>.

L’utile netto adjusted<sup>3,5</sup> del Gruppo nell’esercizio 2016 è salito a 882 milioni di Euro, in crescita del 3,3% rispetto allo scorso anno, corrispondente a un EPS (utile per azione) adjusted<sup>3,5</sup> di 1,84 Euro (2,04 dollari al cambio medio €/US\$ di 1,1069).

Nel 2016 la generazione di cassa<sup>3</sup> si è attestata a 664 milioni di Euro. L’indebitamento netto<sup>3</sup> al 31 dicembre 2016 è stato pari a 1.177 milioni di Euro, con un rapporto indebitamento netto/EBITDA adjusted<sup>3,5</sup> di 0,6x (0,5x escluso il piano di acquisto di azioni proprie).

## Outlook per l’anno 2017

Il 2017 è previsto essere un altro anno di crescita e di importanti investimenti per il Gruppo. I pilastri dello sviluppo rimangono invariati: qualità del prodotto, marchi forti, stabilimenti produttivi efficienti, distribuzione capillare e un rapporto sempre più diretto con il consumatore finale attraverso il retail e l’e-commerce. L’avvio dei nuovi centri di Sedico, Atlanta e Dongguan permetterà inoltre al Gruppo di realizzare, primo operatore del settore, un nuovo modello organizzativo centrato su hub logistici-produttivi in grado di integrare a monte la produzione di lenti e montature, offrendo prodotti e servizi innovativi ai clienti e tempi di consegna sempre più rapidi.

Per il 2017 le aspettative sono:

- fatturato in crescita low to mid single-digit a cambi costanti<sup>2</sup>;
- incremento dell’utile operativo adjusted<sup>3,5</sup> e dell’utile netto adjusted<sup>3,5</sup> allineato alla crescita del fatturato, con un moltiplicatore rispettivamente pari a 0,8-1,0x e 1,0x;
- rapporto debito netto/EBITDA a circa 0,5x.

§



Il Consiglio di Amministrazione proporrà all'Assemblea degli Azionisti la distribuzione di un dividendo ordinario di 0,92 Euro per azione. Il monte dividendi è quindi pari a circa 439 milioni di Euro, con un payout di circa il 50% dell'utile netto consolidato adjusted<sup>3,5</sup>.

§

Il Consiglio, inoltre, ha deliberato di convocare per il 28 aprile 2016 l'Assemblea Ordinaria degli Azionisti per l'approvazione del Bilancio dell'esercizio 2016 e relativo dividendo.

Il dividendo ordinario verrà posto in pagamento il 24 maggio 2017 (con data stacco cedola 22 maggio 2017, in conformità al calendario di Borsa Italiana, e record date 23 maggio 2017). Per quanto riguarda gli American Depositary Receipts (ADRs) quotati al New York Stock Exchange, la record date coinciderà con il 23 maggio 2017, mentre la data di pagamento del dividendo in dollari da parte di Deutsche Bank Trust Company Americas, banca intestataria delle azioni a fronte delle quali sono stati emessi gli ADR e incaricata al pagamento in oggetto, è stata da questa prevista per il 31 maggio 2017, al tasso di cambio €/US\$ del 24 maggio 2017.

L'assemblea sarà inoltre chiamata a esaminare la politica di Gruppo in materia di remunerazione.

§

Il Consiglio di Amministrazione, su proposta del Comitato Risorse Umane e in esecuzione del Piano Performance Share 2014 attribuito il 29 aprile 2014, ha verificato il raggiungimento degli obiettivi di EPS cumulato nel triennio di riferimento 2014-2016 e ha assegnato complessivamente 680.449 azioni Luxottica Group a 477 beneficiari del Piano. Le informazioni di dettaglio sull'assegnazione saranno fornite ai sensi dell'articolo 84bis del Regolamento Emittenti, entro la data di pubblicazione della relazione sulla remunerazione.

§

L'audio webcast dei risultati FY 2016 sarà disponibile giovedì 2 marzo 2017 a partire dalle ore 9:00 (8:00 GMT) sul sito istituzionale del Gruppo <http://www.luxottica.com/it/investitori/risultati-presentazioni/webcasts>.

Una presentazione sarà disponibile nella sezione Investor Relations del sito web di Luxottica Group, all'indirizzo <http://www.luxottica.com/it/investitori/risultati-presentazioni>, prima dell'inizio dell'evento. Il materiale rimarrà disponibile nell'archivio della suddetta sezione.

*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](mailto:InvestorRelations@luxottica.com)  
<http://www.luxottica.com/it/investitori/contatti>

Marco Catalani  
Group Corporate Media Relations Senior Manager  
Tel.: +39 (02) 8633 4470  
Email: [marco.catalani@luxottica.com](mailto:marco.catalani@luxottica.com)

## Note al comunicato stampa

1 Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre mesi e all'esercizio terminati il 31 dicembre 2015 e il 31 dicembre 2016, rispettivamente.

2 I dati a parità cambi sono calcolati utilizzando il cambio medio del rispettivo periodo di confronto. Per ulteriori informazioni si rimanda alle tabelle allegate.

3 I dati adjusted sono indicatori non previsti dai principi contabili IFRS. Per ulteriori informazioni si rimanda alle tabelle in appendice.

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

5 I dati adjusted dell'esercizio 2016 si riferiscono a oneri derivanti da operazioni di ristrutturazione e riorganizzazione aziendale per Euro 69,5 milioni (Euro 55,0 milioni al netto dell'effetto fiscale); oneri non ricorrenti per Euro 17,4 milioni (Euro 12,0 milioni al netto dell'effetto fiscale), relativi alla cessazione del CEO Mercati Adil Mehboob-Khan e all'integrazione di Oakley e proventi non ricorrenti per Euro 35,7 milioni relativi all'acquisizione di Salmoiraghi & Viganò. I dati adjusted dell'esercizio 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 Euro 174,3 milioni nell'intero esercizio 2015; (ii) escludono costi relativi all'integrazione di Oakley e ad altre attività di riorganizzazione per Euro 66,4 milioni sull'utile operativo, pari a Euro 49,8 milioni dopo l'effetto fiscale nell'anno 2015.

## 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., Valentino e Versace. Oltre a una presenza wholesale globale che tocca più di 150 Paesi, il Gruppo gestisce un esteso network retail, comprendente circa 8.000 negozi: LensCrafters e Pearle Vision in Nord America, OPSM e LensCrafters in Asia-Pacifico, GMO in America Latina, Salmoiraghi & Viganò in Italia e Sunglass Hut in tutto il mondo. Con oltre 80.000 dipendenti nel mondo, Luxottica Group ha chiuso il 2016 con un fatturato di oltre 9 miliardi di Euro. Per ulteriori informazioni sul Gruppo: [www.luxottica.com](http://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. Inoltre, tali dichiarazioni previsionali ("forward looking statements") includono – ma non sono limitate a – dichiarazioni sul progetto di combinazione tra Essilor International e



Luxottica Group (compresi i vantaggi, i risultati, gli effetti e le tempistiche della transazione), tutte le dichiarazioni per quanto riguarda la futura posizione finanziaria di Luxottica (e di Essilor e Luxottica combinate), i risultati delle operations, i flussi di cassa, i dividendi, i piani di finanziamento, la strategia aziendale, i bilanci, le spese in conto capitale, le posizioni competitive, le opportunità di crescita, i piani e gli obiettivi di gestione. Le dichiarazioni incluse nel presente documento per quanto riguarda le prospettive di lavoro o future performance economiche attese di redditività, ricavi, dividendi o di altre poste finanziarie, e in merito alla crescita della gamma di prodotti o servizi di Luxottica (e della combinazione di Essilor e Luxottica), unitamente ad altre dichiarazioni che non riguardano dati storici, sono stime previsionali che riflettono il miglior giudizio di Luxottica sulla base delle informazioni previsionali attualmente disponibili. Tali previsioni sono state rilasciate alla data di oggi e non ci assumiamo alcun obbligo di aggiornamento.

**- SEGUE APPENDICE -**



## LUXOTTICA GROUP

### CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED DECEMBER 31, 2016 AND DECEMBER 31, 2015

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	2015	2016	% CHANGE
NET SALES	2,014,890	2,141,516	6.3%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS <sup>(1)</sup>	2015	2016	% CHANGE
NET SALES	2,206,909	2,310,481	4.7%

Notes :

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

	2015	2016
	1.0953	1.0789

# LUXOTTICA GROUP

## CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2016 AND DECEMBER 31, 2015

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO <sup>(1)</sup>	2015	2016	% CHANGE
NET SALES	8,836,578	9,085,707	2.8%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	804,119	850,524	5.8%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) <sup>(2)</sup>	1.68	1.77	5.8%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS <sup>(1) (3)</sup>	2015	2016	% CHANGE
NET SALES	9,804,183	10,056,969	2.6%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	892,170	941,445	5.5%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) <sup>(2)</sup>	1.86	1.96	5.6%

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)

	2015	2016
	479,553,693	479,225,730
	1.1095	1.1069

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT  
FOR YEARS ENDED  
DECEMBER 31, 2016 AND DECEMBER 31, 2015

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO <sup>(1)</sup>	2015	% OF SALES	2016	% OF SALES	% CHANGE
<b>NET SALES</b>	<b>8,836,578</b>	<b>100.0%</b>	<b>9,085,707</b>	<b>100.0%</b>	<b>2.8%</b>
COST OF SALES	(2,835,426)		(3,153,264)		
<b>GROSS PROFIT</b>	<b>6,001,152</b>	<b>67.9%</b>	<b>5,932,443</b>	<b>65.3%</b>	<b>-1.1%</b>
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(2,778,837)		(2,889,177)		
ROYALTIES	(168,669)		(169,890)		
ADVERTISING EXPENSES	(589,718)		(567,895)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(1,087,484)		(960,214)		
<b>TOTAL</b>	<b>(4,624,708)</b>		<b>(4,587,176)</b>		
<b>OPERATING INCOME</b>	<b>1,376,445</b>	<b>15.6%</b>	<b>1,345,267</b>	<b>14.8%</b>	<b>-2.3%</b>
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST INCOME	11,190		15,469		
INTEREST EXPENSES	(106,439)		(81,528)		
OTHER - NET	(3,281)		39,486		
<b>OTHER INCOME (EXPENSES)-NET</b>	<b>(98,530)</b>		<b>(26,573)</b>		
<b>INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES</b>	<b>1,277,914</b>	<b>14.5%</b>	<b>1,318,693</b>	<b>14.5%</b>	<b>3.2%</b>
PROVISION FOR INCOME TAXES	(471,042)		(466,373)		
<b>NET INCOME</b>	<b>806,873</b>	<b>9.1%</b>	<b>852,321</b>	<b>9.4%</b>	<b>5.6%</b>
OF WHICH ATTRIBUTABLE TO:					
- LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	804,119	9.1%	850,524	9.4%	5.8%
- NON-CONTROLLING INTERESTS	2,753	0.0%	1,797	0.0%	
<b>NET INCOME</b>	<b>806,873</b>	<b>9.1%</b>	<b>852,321</b>	<b>9.4%</b>	<b>5.6%</b>
<b>BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):</b>	<b>1.68</b>		<b>1.77</b>		
<b>FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):</b>	<b>1.67</b>		<b>1.77</b>		
<b>WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES</b>	<b>479,553,693</b>		<b>479,225,730</b>		
<b>FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES</b>	<b>482,073,361</b>		<b>480,025,531</b>		

Notes:

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

# LUXOTTICA GROUP

## CONSOLIDATED BALANCE SHEET AS OF DECEMBER 31, 2016 AND DECEMBER 31, 2015

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	DEC 31, 2015	DEC 31, 2016
<i>CURRENT ASSETS:</i>		
CASH AND CASH EQUIVALENTS	864,852	866,864
ACCOUNTS RECEIVABLE - NET	858,053	932,340
INVENTORIES - NET	833,272	893,472
OTHER ASSETS	272,932	334,943
<b>TOTAL CURRENT ASSETS</b>	<b>2,829,109</b>	<b>3,027,618</b>
<i>NON-CURRENT ASSETS:</i>		
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT - NET	1,435,524	1,672,554
GOODWILL	3,596,983	3,871,442
INTANGIBLE ASSETS - NET	1,442,148	1,477,316
INVESTMENTS	65,378	20,186
OTHER ASSETS	105,574	97,300
DEFERRED TAX ASSETS	174,433	133,369
<b>TOTAL NON-CURRENT ASSETS</b>	<b>6,820,040</b>	<b>7,272,168</b>
<b>TOTAL</b>	<b>9,649,148</b>	<b>10,299,787</b>
<i>CURRENT LIABILITIES:</i>		
BANK OVERDRAFTS	110,450	208,813
CURRENT PORTION OF LONG-TERM DEBT	44,882	154,094
ACCOUNTS PAYABLE	927,186	944,402
INCOME TAXES PAYABLE	34,179	17,238
SHORT-TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	118,779	145,701
OTHER LIABILITIES	671,424	745,921
<b>TOTAL CURRENT LIABILITIES</b>	<b>1,906,900</b>	<b>2,216,168</b>
<i>NON-CURRENT LIABILITIES:</i>		
LONG-TERM DEBT	1,715,104	1,680,951
EMPLOYEE BENEFITS	136,200	159,364
DEFERRED TAX LIABILITIES	277,327	257,036
LONG-TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	104,508	122,107
OTHER LIABILITIES	91,391	79,783
<b>TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES</b>	<b>2,324,529</b>	<b>2,299,241</b>
<i>STOCKHOLDERS' EQUITY:</i>		
LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS' EQUITY	5,412,524	5,778,423
NON-CONTROLLING INTERESTS	5,196	5,954
<b>TOTAL STOCKHOLDERS' EQUITY</b>	<b>5,417,719</b>	<b>5,784,378</b>
<b>TOTAL</b>	<b>9,649,148</b>	<b>10,299,787</b>

## LUXOTTICA GROUP

### CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR YEARS ENDED DECEMBER 31, 2016 AND DECEMBER 31, 2015

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	MANUFACTURING AND WHOLESALE	RETAIL	INTER-SEGMENT TRANSACTIONS AND CORPORATE ADJ.	CONSOLIDATED
<b>2016</b>				
NET SALES	3,527,662	5,558,045		9,085,707
OPERATING INCOME	806,133	729,569	(190,436)	1,345,267
% OF SALES	22.9%	13.1%		14.8%
CAPITAL EXPENDITURES	310,066	341,493		651,559
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	167,115	260,019	85,708	512,842
<b>2015</b>				
NET SALES	3,592,555	5,244,023		8,836,578
OPERATING INCOME	807,213	789,355	(220,123)	1,376,445
% OF SALES	22.5%	15.1%		15.6%
CAPITAL EXPENDITURES	211,023	302,552		513,575
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	157,081	231,056	88,752	476,889

## 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 year ended December 31, 2016 take into account: (i) restructuring and reorganization costs of Euro 69.5 million (Euro 55.0 million net of taxes), (ii) non-recurring expenses of Euro 17.4 million (Euro 12.0 million net of taxes) related to the departure of Adil Mehboob-Khan as CEO for markets and the Oakley integration, and (iii) non-recurring income of Euro 35.7 million related to the acquisition of Salmoiraghi e Viganò.

The adjusted data for the year ended December 31, 2015 (i) includes sales of the Eyemed business of approximately Euro 174.3 million that are excluded from reported net sales due to a change in the terms of an insurance underwriting agreement (the "Eyemed adjustment") and (ii) non-recurring expenses of Euro 66.4 million (Euro 49.8 million net of taxes).

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	12M 2015						12M 2016					
	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS
REPORTED	8,836.6	(2,835.4)	1,853.3	1,376.4	804.1	1.68	9,085.7	(3,153.3)	1,858.1	1,345.3	850.5	1.77
- EYEMED ADJUSTMENT	174.3	(174.3)										
- RESTRUCTURING AND REORGANIZATION EXPENSES							18.6	69.5	69.5	55.0	0.11	
- NON-RECURRING ITEMS EXPENSES		0.7	66.4	66.4	49.8	0.10	0.1	17.4	17.4	12.0	0.02	
- NON-RECURRING ITEMS INCOME										(35.7)	(0.06)	
ADJUSTED	9,010.8	(3,009.0)	1,919.7	1,442.8	854.0	1.78	9,085.7	(3,134.6)	1,945.0	1,432.1	881.7	1.84

WHOLESALE DIVISION	12M 2015						12M 2016					
	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS
REPORTED	3,592.6	(1,375.8)	964.3	807.2	n.a.	n.a.	3,527.7	(1,401.2)	973.2	806.1	n.a.	n.a.
- RESTRUCTURING AND REORGANIZATION EXPENSES							7.4	35.3	35.3			
- NON-RECURRING ITEMS EXPENSES		0.3	52.6	52.6			0.1	8.2	8.2			
ADJUSTED	3,592.6	(1,375.6)	1,016.9	859.8	n.a.	n.a.	3,527.7	(1,393.7)	1,016.7	849.6	n.a.	n.a.

RETAIL DIVISION	12M 2015						12M 2016					
	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS
REPORTED	5,244.0	(1,459.6)	1,020.4	789.4	n.a.	n.a.	5,558.0	(1,752.0)	989.6	729.6	n.a.	n.a.
- EYEMED ADJUSTMENT	174.3	(174.3)										
- RESTRUCTURING AND REORGANIZATION EXPENSES							11.2	30.5	30.5			
- NON-RECURRING ITEMS EXPENSES		0.4	8.5	8.5			2.2	2.2	2.2			
ADJUSTED	5,418.3	(1,633.4)	1,028.9	797.8	n.a.	n.a.	5,558.0	(1,740.9)	1,022.3	762.2	n.a.	n.a.

# LUXOTTICA GROUP

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

Millions of Euro

<i>GROUP</i>	4Q 2015	4Q 2016
	<b>NET SALES</b>	<b>NET SALES</b>
REPORTED	2,014.9	2,141.5
- EYEMED ADJUSTMENT	44.2	
<i>ADJUSTED</i>	2,059.1	2,141.5

<i>WHOLESALE DIVISION</i>	4Q 2015	4Q 2016
	<b>NET SALES</b>	<b>NET SALES</b>
REPORTED	758.5	757.6
<i>ADJUSTED</i>	758.5	757.6

<i>RETAIL DIVISION</i>	4Q 2015	4Q 2016
	<b>NET SALES</b>	<b>NET SALES</b>
REPORTED	1,256.4	1,383.9
- EYEMED ADJUSTMENT	44.2	
<i>ADJUSTED</i>	1,300.6	1,383.9



## 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

	FY 2015	FY 2016
NET INCOME/(LOSS) (+)	804.1	850.5
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NON CONTROLLING INTEREST (+)	2.8	1.8
PROVISION FOR INCOME TAXES (+)	471.0	466.4
OTHER (INCOME)/EXPENSES (+)	98.5	26.6
DEPRECIATION AND AMORTIZATION (+)	476.9	512.8
EBITDA (=)	1,853.3	1,858.1
NET SALES (/)	8,836.6	9,085.7
EBITDA MARGIN (=)	21.0%	20.5%

# LUXOTTICA GROUP

## NON-IFRS MEASURES: ADJUSTED EBITDA AND ADJUSTED EBITDA MARGIN

Millions of Euro

	FY 2015 <sup>(1,2)</sup>	FY 2016 <sup>(3,4,5)</sup>
NET INCOME/(LOSS) (+)	854.0	881.7
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NON CONTROLLING INTEREST (+)	2.8	1.8
PROVISION FOR INCOME TAXES (+)	487.6	486.3
OTHER (INCOME)/EXPENSES (+)	98.5	62.3
DEPRECIATION AND AMORTIZATION (+)	476.9	512.8
Adjusted EBITDA (=)	1,919.7	1,945.0
NET SALES (/)	9,010.8	9,085.7
EBITDA MARGIN (=)	21.3%	21.4%

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. 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 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);

(3) Exclude for 2016 restructuring and reorganization costs of Euro 69.5 million (Euro 55.0 million net of taxes);

(4) Exclude for 2016 the non-recurring expenses of Euro 17.4 million (Euro 12.0 million net of taxes) related to the departure of Adil Mehboob-Khan as CEO for markets;

(5) Exclude for 2016 non-recurring income of Euro 35.7 million related to the acquisition of Salmoiraghi e Viganò.

## 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	DECEMBER 31, 2016
LONG-TERM DEBT (+)	1,715.1	1,681.0
CURRENT PORTION OF LONG TERM DEBT (+)	44.9	154.1
BANK OVERDRAFTS (+)	110.5	208.8
CASH (-)	(864.9)	(866.9)
NET DEBT (=)	1,005.6	1,177.0
EBITDA (LTM)	1,853.3	1,858.1
NET DEBT/EBITDA	0.5x	0.6x
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES <sup>(1)</sup>	991.9	1,172.2
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES <sup>(1)</sup> /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 <small>(2 - a,b)</small>	DECEMBER 31, 2016 <small>(2 - c,d,e)</small>
LONG-TERM DEBT (+)	1,715.1	1,681.0
CURRENT PORTION OF LONG TERM DEBT (+)	44.9	154.1
BANK OVERDRAFTS (+)	110.5	208.8
CASH (-)	(864.9)	(866.9)
NET DEBT (=)	1,005.6	1,177.0
ADJUSTED EBITDA	1,919.7	1,945.0
NET DEBT/LTM <i>ADJUSTED</i> EBITDA	0.5x	0.6x
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES <sup>(1)</sup>	991.9	1,172.2
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES <sup>(1)</sup> /LTM <i>ADJUSTED</i> EBITDA	0.5x	0.6x

Notes:

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

<sup>(2)</sup> Adjusted figures:

- (a) 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. Starting from January 1, 2016 Eyemed modified the terms of the reinsurance agreement and is, therefore, recognizing more reinsurance revenues and more claims expense;
- (b) 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);
- (c) Exclude for 2016 restructuring and reorganization costs of Euro 69.5 million (Euro 55.0 million net of taxes);
- (d) Exclude for 2016 the non-recurring expenses of Euro 17.4 million (Euro 12.0 million net of taxes) related to the departure of Adil Mehboob-Khan as CEO for markets;
- (e) Exclude for 2016 non-recurring income of Euro 35.7 million related to the acquisition of Salmoiraghi e Viganò.

## 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

	FY 2016
<b>ADJUSTED EBITDA</b> <sup>(1)</sup>	<b>1,945.0</b>
Δ WORKING CAPITAL	(82.8)
CAPEX	(651.6)
<b>OPERATING CASH FLOW</b>	<b>1,210.6</b>
FINANCIAL CHARGES <sup>(2)</sup>	(66.1)
TAXES	(475.4)
EXTRAORDINARY CHARGES <sup>(3)</sup>	(5.0)
<b>Free cash flow</b>	<b>664.2</b>

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

	Twelve months ended December 31, 2016	Three months ended December 31, 2016	Twelve months ended December 31, 2015	Three months ended December 31, 2015
Average exchange rates per € 1				
US\$	1.10690	1.07895	1.10951	1.09527
AUD	1.48828	1.43849	1.47766	1.52051
GBP	0.81948	0.86908	0.72585	0.72203
CNY	7.35222	7.36911	6.97333	7.00033
JPY	120.19665	117.91797	134.31402	132.95185
MXN	20.66731	21.38394	17.61573	18.35145
BRL	3.85614	3.55477	3.70044	4.21380

Fine Comunicato n.0491-13

Numero di Pagine: 26