



SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 0491-75-2017	Data/Ora Ricezione 24 Luglio 2017 17:34:28	MTA
--	--	-----

Societa' : LUXOTTICA GROUP

Identificativo : 92135

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : LUXOTTICAN04 - Senici

Tipologia : REGEM

Data/Ora Ricezione : 24 Luglio 2017 17:34:28

Data/Ora Inizio : 24 Luglio 2017 17:34:29

Diffusione presunta

Oggetto : Luxottica Group, nel primo semestre 2017
fatturato a +4,2%, utile netto reported a
+18%

Testo del comunicato

Vedi allegato.



Luxottica Group, nel primo semestre 2017¹ fatturato a +4,2%, utile netto reported a +18%

Il rinnovamento strategico in corso sostiene la qualità di vendite e utili

- Fatturato consolidato a 4.917 milioni di Euro (+4,2% a cambi correnti e +1,8% a cambi costanti²)
- Utile operativo:
 - adjusted^{3,5}: a 899 milioni di Euro (+4,9% a cambi correnti e +1,9% a cambi costanti²) e margine operativo al 18,3% in crescita di 10 punti base
 - reported: a 868 milioni di Euro (+10,1% a cambi correnti e +6,9% a cambi costanti²) e margine operativo al 17,6% in crescita di 90 punti base
- Utile netto:
 - adjusted^{3,5}: a 567 milioni di Euro (+6,7% a cambi correnti e +3,5% a cambi costanti²) e margine netto al 11,5%
 - reported: a 562 milioni di Euro (+18,1% a cambi correnti e +14,7% a cambi costanti²) e margine netto al 11,4%
- Generazione di cassa³ pari a 535 milioni di Euro
- Confermato l'outlook per l'anno

Milano, 24 luglio 2017 – Il Consiglio di Amministrazione di Luxottica Group S.p.A. (MTA: 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 2017, redatto in accordo con gli International Financial Reporting Standards emessi dall'International Accounting Standards Board (IFRS).

Risultati preliminari del primo semestre 2017¹

(Milioni di Euro)	1H 2016	1H 2017	Variazione a cambi correnti	Variazione a cambi costanti ²
Fatturato	4.719	4.917	+4,2%	+1,8%
Divisione Wholesale	1.970	1.981	+0,5%	-1,2%
Divisione Retail	2.749	2.937	+6,8%	+4,0%
Utile operativo adjusted^{3,5}	857	899	+4,9%	+1,9%
Utile operativo reported	788	868	+10,1%	+6,9%
Utile netto adjusted^{3,5} <i>attribuibile agli azionisti Luxottica</i>	532	567	+6,7%	+3,5%
Utile netto reported <i>attribuibile agli azionisti Luxottica</i>	476	562	+18,1%	+14,7%
Utile per azione adjusted^{3,5}	1,11	1,19	+7,3%	+4,1%
Utile per azione in US\$ adjusted^{3,5}	1,23	1,29	+4,1%	+4,1%

Fatturato secondo trimestre 2017¹

(Milioni di Euro)	2Q 2016	2Q 2017	Variazione a cambi correnti	Variazione a cambi costanti ²
Fatturato	2.454	2.533	+3,2%	+1,8%
Divisione Wholesale	1.036	1.022	-1,3%	-2,4%
Divisione Retail	1.418	1.511	+6,6%	+4,8%

Il fatturato di Luxottica cresce del 4,2% (+1,8% a cambi costanti²) nel primo semestre dell'anno, con livelli di redditività sostenuti per entrambe le divisioni e una generazione di cassa³ record. La performance nei sei mesi è il frutto del percorso di profonda trasformazione e rinnovamento strategico del Gruppo volto a favorire la coerenza e la trasparenza delle politiche commerciali, un rapporto più diretto con il consumatore e un'estesa digitalizzazione in tutte le aree di business. I risultati di tale processo cominciano ad essere chiaramente visibili e costituiranno le basi per i futuri sviluppi.

Nei sei mesi il Gruppo ha continuato ad investire a supporto della qualità delle vendite e di una rinnovata attenzione al consumatore e al posizionamento dei marchi. Tra le iniziative di rilievo, il lancio di nuove collezioni di successo e delle lenti oftalmiche Ray-Ban, la razionalizzazione degli sconti in tutti i canali di vendita e lo sviluppo di collaborazioni internazionali, come Ray-Ban con Ferrari, Gigi Hadid per Vogue Eyewear o Oakley e Dorna per il Gran Premio d'Italia del Mugello. Il risultato del periodo è stato favorito dal contributo dei nuovi negozi, dall'andamento positivo del price mix e dall'attenta gestione dei costi.

La divisione Wholesale registra nel semestre un fatturato in linea con l'esercizio precedente (+0,5% a cambi correnti, -1,2% a cambi costanti²), grazie a Europa e America Latina e al ritorno alla crescita del Nord America nel secondo trimestre, nonostante la coda dell'impatto della "MAP policy" (Minimum Advertised Price). Il risultato risente delle scelte aziendali relative all'Asia-Pacifico e in particolare alla Cina, dove il Gruppo nel corso del secondo trimestre ha portato a compimento la ristrutturazione della distribuzione, focalizzandosi quasi esclusivamente sui canali di vendita diretti e digitali per contrastare contraffazione e parallelo.

La divisione Retail, con vendite in crescita del 6,8% (+4,0% a cambi costanti²), beneficia della nuova strategia del Gruppo incentrata sulla qualità del servizio e sulla valorizzazione dei marchi, con la forte riduzione dei periodi promozionali e degli sconti nei punti vendita. Contribuiscono alla performance positiva del periodo i nuovi negozi, il retail ottico in tutte le geografie, i monomarca Ray-Ban in Cina e il consolidamento di Salmoiraghi & Viganò in Europa. Inoltre, Sunglass Hut registra un fatturato in crescita dell'1%² nel secondo trimestre nonostante una riduzione del numero di punti vendita rispetto all'anno precedente, in una logica di riallocazione geografica e incremento della produttività per negozio. In Nord America, la focalizzazione sulla capacità di esecuzione delle strategie in negozio, sulla qualità del servizio e sull'esperienza d'acquisto omnicanale comincia a dare i primi risultati, con il miglioramento delle vendite omogenee⁴ e della redditività in tutte le catene.

L'innovazione guida la crescita delle piattaforme e-commerce di proprietà (vendite in aumento del 6% a cambi costanti²) e in particolare di Ray-Ban.com, eccellenza per il settore dell'eyewear a



livello mondiale, grazie all'implementazione di nuove modalità d'interazione, personalizzazione e servizio garantite agli utenti, allo sviluppo della tecnologia di Virtual Try-on di ultima generazione e al lancio di collezioni esclusive per il canale online.

“Siamo molto soddisfatti dei risultati dei sei mesi. Le nuove strategie e la riorganizzazione del Gruppo stanno già producendo i benefici attesi: vendite in aumento, redditività in accelerazione e una forte generazione di cassa”, commentano Leonardo Del Vecchio, Presidente Esecutivo, e Massimo Vian, Amministratore Delegato Prodotto e Operations di Luxottica.

“Abbiamo abbandonato ogni logica promozionale riportando al centro della nostra offerta la qualità del prodotto e del servizio, i marchi e l'esperienza d'acquisto. È un investimento che facciamo sul futuro delle nostre catene, dei nostri marchi e dell'intero settore dell'ottica.

Luxottica sta diventando un'azienda completamente digitale, capace di progettare e sviluppare in casa tecnologie e soluzioni di riferimento per il mercato dell'eyewear. Le risposte che stiamo registrando dai nostri consumatori e clienti sono di grande entusiasmo e apprezzamento”.

“Continuiamo a sperimentare nuovi modelli di business. Il grande lavoro sul mercato americano e sui nostri negozi, il coraggio di ridisegnare la distribuzione in Cina, dove abbiamo dichiarato guerra al parallelo, o l'investimento nel lancio delle nuove lenti da vista Ray-Ban confermano l'attenzione del Gruppo verso una crescita fatta di innovazione, qualità e attenzione al consumatore finale. Alla luce dei risultati dei primi sei mesi, confermiamo l'outlook per il 2017.”

Performance del Gruppo nel 2017¹

Nei primi sei mesi del 2017 il fatturato del Gruppo cresce del 4,2% (+1,8% a cambi costanti²). Entrambe le divisioni contribuiscono alla performance positiva del periodo, nonostante l'implementazione di politiche commerciali più stringenti in Nord America e Cina e la riduzione degli sconti in tutti i canali di vendita. Molto positivo nel semestre il contributo delle piattaforme e-commerce del Gruppo, con ricavi in aumento del 6% a cambi costanti².

Nel secondo trimestre, il fatturato è migliorato del 3,2% (+1,8% a cambi costanti²), con le vendite della divisione Wholesale in flessione del -1,3% (-2,4% a parità di cambi²) principalmente a causa della riclassificazione delle vendite di Salmoiraghi & Viganò da wholesale a retail, e la divisione Retail in crescita del 6,6% (+4,8% a cambi costanti²).

Il risultato operativo del Gruppo è cresciuto su base adjusted^{3,5} del 4,9% a 899 milioni di Euro nel semestre (+10,1% a 868 milioni di Euro su base reported), con un margine operativo al 18,3% in crescita di 10 punti base. In termini reported il margine operativo è pari al 17,6% in crescita di 90 punti base. Il margine operativo adjusted^{3,5} di entrambe le divisioni è cresciuto di 50 punti base, assestandosi al 29,2% nel Wholesale e al 14,5% nel Retail.

Le attività di semplificazione organizzativa e di ristrutturazione di alcune aree di business hanno comportato nel semestre costi straordinari pari a circa 31 milioni di Euro⁵ a livello di utile operativo.

L'utile netto adjusted^{3,5} nel primo semestre del 2017 è cresciuto del 6,7% a 567 milioni di Euro (+18,1% a 562 milioni di Euro su base reported), corrispondente a un EPS (utile per azione) su base adjusted^{3,5} di Euro 1,19 (1,29 dollari al cambio medio €/US\$ di 1,0830).

Nel semestre la generazione di cassa³ si è attestata al livello record di 535 milioni di Euro. L'indebitamento netto³ al 30 giugno 2017 è stato pari a 1.113 milioni di Euro, in riduzione del 1,2% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, con un rapporto indebitamento netto/EBITDA adjusted^{3,5} di 0,5x.

Vendite nelle principali geografie

Fatturato (Milioni di Euro)	1H 2016	%	1H 2017	%	Variazione a cambi correnti	Variazione a cambi costanti ²
Nord America	2.743	58%	2.796	57%	+1,9%	-1,0%
Wholesale	559	12%	578	12%	+3,5%	+0,5%
Retail	2.184	46%	2.218	45%	+1,5%	-1,4%
Europa	1.014	21%	1.145	23%	+13,0%	+14,9%
Asia-Pacifico	608	13%	595	12%	-2,1%	-5,6%
America Latina	253	5%	288	6%	+13,5%	+4,6%
Resto del mondo	101	3%	93	2%	-8,3%	-13,4%
Totale Gruppo	4.719	100%	4.917	100%	+4,2%	+1,8%

Le vendite del primo semestre 2016 sono state modificate per riflettere l'effetto della riclassificazione del business travel retail tra i diversi mercati.

Fatturato (Milioni di Euro)	2Q 2016	%	2Q 2017	%	Variazione a cambi correnti	Variazione a cambi costanti ²
Nord America	1.389	57%	1.427	56%	+2,7%	+0,4%
Wholesale	270	11%	289	11%	+6,8%	+4,6%
Retail	1.118	46%	1.138	45%	+1,8%	-0,6%
Europa	566	23%	628	25%	+11,0%	+12,9%
Asia-Pacifico	319	13%	289	11%	-9,5%	-11,1%
America Latina	130	5%	142	6%	+9,6%	+3,8%
Resto del mondo	50	2%	47	2%	-5,7%	-10,0%
Totale Gruppo	2.454	100%	2.533	100%	+3,2%	+1,8%

Le vendite del secondo trimestre 2016 sono state modificate per riflettere l'effetto della riclassificazione del business travel retail tra i diversi mercati.

Nord America

In Nord America il fatturato del Gruppo nel semestre è aumentato dell'1,9% (-1,0% a cambi costanti²), con un ritorno alla crescita nel secondo trimestre grazie ai benefici della disciplina distributiva e alla buona performance dei marchi in portafoglio.

Il business wholesale, con un fatturato in crescita del 3,5% (+0,5% a cambi costanti²), è stato trainato dalle vendite agli ottici indipendenti e alle catene specializzate che hanno più che compensato la debolezza dei department store e del canale sportivo. La MAP policy continua ad avere un impatto sulle vendite a operatori online, ma nel corso dell'anno ha favorito la forte

riduzione dello sconto medio applicato da piattaforme e-commerce di terze parti e la crescita del business ottico.

La divisione Retail, in crescita dell'1,5% (-1,4% a cambi costanti²), ha cominciato a cogliere i frutti della profonda trasformazione del modello operativo, finalizzata al miglioramento dell'esecuzione in negozio e alla qualità dell'esperienza d'acquisto. In LensCrafters, in particolare, le nuove modalità di formazione e incentivazione del personale di vendita, il nuovo formato di negozio-showroom e un'offerta di lenti sempre più digitali e personalizzate, rappresentano i capisaldi della nuova strategia di cambiamento e crescita della catena. La razionalizzazione della rete di negozi e la forte riduzione delle attività promozionali hanno invece influenzato i risultati di Sunglass Hut nel periodo. Le vendite omogenee⁴ delle due insegne, ancora negative nel semestre, mostrano un significativo miglioramento nel secondo trimestre.

Europa

Nel primo semestre 2017 l'Europa si conferma motore della crescita del Gruppo, con il fatturato in aumento del 13,0% (+14,9% a parità cambi²), molto positivo anche al netto del contributo di Salmoiraghi & Viganò.

La crescita nella regione è trainata da Germania, Italia, Spagna, Portogallo e paesi dell'Est Europeo, grazie all'ottima accoglienza delle ultime collezioni primavera-estate e al continuo miglioramento dei livelli di servizio.

La divisione Retail beneficia nel semestre sia del consolidamento dei circa 430 negozi Salmoiraghi & Viganò in Italia sia della crescita di Sunglass Hut, grazie all'ottima partenza della stagione sole e al contributo di 50 nuovi negozi.

Asia-Pacifico

La performance dell'Asia-Pacifico, nell'insieme non positiva (-2,1% a cambi correnti, -5,6% a parità cambi² nel semestre), è il risultato di una serie di decisioni commerciali adottate dal Gruppo per la crescita futura in un'area del mondo sempre più centrale nelle strategie aziendali.

In particolare in Cina nel corso del secondo trimestre è stata portata a compimento la radicale revisione del modello distributivo, rifocalizzato quasi esclusivamente sulla vendita diretta al consumatore finale. Gli effetti positivi di tale azione sono già evidenti sul business retail e online, in forte crescita anche grazie al successo degli oltre 70 Ray-Ban store. Il risultato della divisione non compensa ancora il calo delle vendite derivante dalla chiusura di rapporti commerciali con numerosi clienti wholesale.

Tra gli altri principali mercati della regione, positivo si conferma il Giappone, mentre la Corea risente della contrazione dei flussi turistici cinesi e l'India di un nuovo regime fiscale per i beni e i servizi.

In Australia il business continua a crescere trainato dal retail ottico che compensa la flessione delle vendite di Sunglass Hut, legata principalmente al taglio delle attività promozionali.

America Latina

L'America Latina continua il percorso di crescita, con un incremento del fatturato del 13,5% (+4,6% a cambi costanti²) a cui contribuiscono tutti i paesi della regione.

Il Brasile beneficia dell'andamento favorevole del cambio, con un fatturato a cambi costanti² nel semestre in leggera flessione rispetto a quello dello scorso anno. A conferma della strategia di



crescita nel paese, a inizio luglio Luxottica ha perfezionato l'acquisizione di Óticas Carol e l'ingresso nel retail ottico brasiliano.

Il Messico, mercato tra i più vitali per il Gruppo, mantiene la traiettoria di crescita a doppia cifra, anche grazie al forte contributo delle vendite omogenee⁴ e dell'aumento del numero di negozi di Sunglass Hut a oltre 200.

Nel semestre il fatturato di GMO continua a crescere e in Cile è stato testato con successo il primo concept store Ray-Ban.

§

L'audio webcast dei risultati del primo semestre 2017 sarà disponibile lunedì 24 luglio a partire dalle ore 18:30 (17:30 BST) sul sito istituzionale del Gruppo <http://www.luxottica.com/it/investitori/risultati-presentazioni/webcasts>.

Una presentazione sarà disponibile nella sezione Investitori 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
<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

Note al comunicato stampa

1 Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre mesi e al semestre terminati il 30 giugno 2016 e il 30 giugno 2017, 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, l'EBITDA, il margine EBITDA, la generazione di cassa e l'indebitamento netto 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 del primo semestre 2017 si riferiscono a: (i) costi relativi ad operazioni di riorganizzazione e ristrutturazione aziendale per Euro 22,9 milioni (Euro 15,8 milioni al netto delle relative imposte e con un impatto sull'EPS di Euro 0,03), (ii) oneri non-ricorrenti per Euro 38,6 milioni (Euro 24,5 milioni al netto dell'effetto fiscale e con un



impatto sull'EPS di Euro 0,05), relativi al rimborso anticipato di finanziamenti bancari pari ad Euro 30,8 milioni (Euro 19,0 milioni al netto dell'effetto fiscale) e ai costi relativi al progetto di integrazione con Essilor per Euro 7,9 milioni (Euro 5,5 milioni al netto dell'effetto fiscale); (iii) proventi non ricorrenti per Euro 48,7 milioni (Euro 34,9 milioni al netto delle relative imposte e con un impatto sull'EPS di Euro -0,07) relativi alla plusvalenza realizzata sulla vendita di un immobile posseduto dal Gruppo. L'effetto combinato di tali partite nel primo semestre 2017 ha determinato costi straordinari di circa 31 milioni di Euro a livello di utile operativo, di circa 12,9 milioni di Euro a livello di utile ante imposte e di 5,4 milioni di Euro a livello di utile netto.

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.

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, Ferrari, 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 9.000 negozi: LensCrafters e Pearle Vision in Nord America, OPSM e LensCrafters in Asia-Pacifico, GMO e Óticas Carol 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.

Forward-looking statement

Il presente comunicato stampa contiene dichiarazioni su eventi futuri, ivi inclusi forward-looking statement come definiti dal Private Securities Litigation Reform Act statunitense del 1995. Queste dichiarazioni su eventi futuri comprendono, ma non sono limitate a, dichiarazioni relative alla proposta combinazione tra Essilor e Luxottica (ivi inclusi i benefici, risultati, effetti e tempistica dell'operazione), dichiarazioni relative all'aspettativa della futura posizione finanziaria, risultati operativi, flussi di cassa, dividendi, piani finanziari, strategie di business, budget, investimenti, posizionamento competitivo, opportunità di crescita, piani e obiettivi di gestione, di Essilor (e di Essilor e Luxottica su base combinata), nonché affermazioni contenenti termini quali "prevedono", "approssimativamente", "ritengono", "pianificano", "stimano", "si aspettano", "progettano", "potrebbero", "dovrebbero", "saranno", "intendono", "possono", "potenzialmente", "vantaggi" e altre espressioni simili. Dichiarazioni in questo comunicato stampa relative alle aspettative sull'andamento della gestione o risultati economici futuri, aspettative di profitti, ricavi, spese, dividendi o altri elementi finanziari e la crescita di linee di prodotto o servizi di Luxottica (e dei business combinati di Essilor e Luxottica), unitamente ad altre dichiarazioni che non riguardino fatti già avvenuti, sono da considerare dichiarazioni su eventi futuri (forward-looking statement) che costituiscono stime effettuate secondo la migliore valutazione di Luxottica sulla base delle informazioni attualmente disponibili.

Queste dichiarazioni su eventi futuri sono, per loro natura, incerte, e gli azionisti e gli altri potenziali investitori devono riconoscere che i risultati effettivi potranno differire significativamente dalle aspettative di Luxottica in ragione di numerosi fattori. Tali dichiarazioni su eventi futuri sono basate sulle attuali aspettative del management e sono soggette a significativi rischi, incertezze ed eventualità relativi all'andamento del business, dell'economia e del contesto competitivo, molti dei quali ignoti o che comunque Luxottica non è in grado di prevedere o controllare. Per effetto di tali fattori, gli effettivi risultati, performance e piani operativi di Luxottica nonché relativi al gruppo risultante dalla combinazione di Essilor e Luxottica potrebbero differire significativamente dai risultati, performance e piani operativi espressi o desumibili dalle suddette dichiarazioni su eventi futuri. Questi rischi e incertezze possono comprendere, tra gli altri, i fattori di rischio discussi o identificati nei documenti pubblici che sono stati o saranno di volta in volta depositati o trasmessi da Essilor o Luxottica. Luxottica raccomanda ai propri investitori di considerare che qualsiasi dichiarazione su eventi futuri fatta da Luxottica non è garanzia di performance future. Luxottica non assume alcun obbligo di aggiornare alcuno di tali fattori o annunciare pubblicamente i risultati di ogni eventuale revisione o modifica dei forward-looking statement finalizzata a riflettere eventi o sviluppi futuri.

Informazioni importanti

Questo comunicato stampa non costituisce alcuna offerta o sollecitazione al mercato per l'acquisto o la sottoscrizione di titoli negli Stati Uniti o in qualsiasi altra giurisdizione. I titoli non possono essere offerti o venduti negli Stati Uniti a meno che non siano stati registrati ai sensi del Securities Act degli Stati Uniti del 1933, come modificato (il "Securities Act") o



beneficino di un'esenzione dalla registrazione. I titoli che possono essere offerti in qualsiasi operazione non sono stati e non saranno registrati ai sensi del Securities Act e non è intenzione effettuare un'offerta pubblica avente ad oggetto tali titoli negli Stati Uniti.

Questo comunicato stampa è stato distribuito ed è destinato esclusivamente a (i) persone che non si trovano nel Regno Unito o (ii) agli investitori di cui all'articolo 19, paragrafo 5, del Financial Services and Markets Act 2000 (Promozione finanziaria) Order 2005 (l' "Ordinanza") o (iii) a società ad elevata patrimonializzazione e ad altre persone a cui può essere legalmente comunicato, ai sensi dell'articolo 49, paragrafo 2, lettere da a) a d) dell'Ordinanza (di seguito, le "persone qualificate"). I titoli cui si fa qui riferimento - così come qualunque invito, offerta o accordo per sottoscrivere, acquistare o comperare in altro modo tali titoli - sono riservati solo a persone qualificate. Chiunque non sia persona qualificata non dovrebbe agire sulla base di, o fare riferimento a, questo documento o a qualsiasi suo contenuto.

- SEGUE APPENDICE -

Vendite omogenee⁴ divisione Retail

	2Q 2017	1H 2017
Retail ottico Nord America		
LensCrafters	-1,2%	-2,1%
Brand in licenza	-1,2%	-2,9%
Australia/Nuova Zelanda	+0,5%	+2,4%
Sunglass Hut mondo	-1,4%	-3,1%
Retail Gruppo	-1,7%	-2,5%

I dati a parità cambi sono calcolati utilizzando il cambio medio del rispettivo periodo di confronto. Per ulteriori informazioni si rimanda all'ultima tabella dell'appendice.

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2017 AND JUNE 30, 2016

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	2017	2016	% CHANGE
NET SALES	2.533.271	2.453.598	3,2%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS ⁽¹⁾	2017	2016	% CHANGE
NET SALES	2.791.918	2.770.603	0,8%

Notes :

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

	2017	2016
	1,1021	1,1292

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE SIX-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2017 AND JUNE 30, 2016

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾	2017	2016	% CHANGE
NET SALES	4.917.340	4.719.426	4,2%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	561.612	475.683	18,1%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	1,18	0,99	18,7%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS ^{(1) (3)}	2017	2016	% CHANGE
NET SALES	5.325.479	5.266.407	1,1%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	608.226	530.815	14,6%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	1,27	1,10	15,2%

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)

	2017	2016
	477.671.101	480.424.539
	1,0830	1,1159

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE SIX-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2017 AND JUNE 30, 2016

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾	2017	% OF SALES	2016	% OF SALES	% CHANGE
NET SALES	4.917.340	100,0%	4.719.426	100,0%	4,2%
COST OF SALES	(1.716.191)		(1.620.578)		
GROSS PROFIT	3.201.149	65,1%	3.098.848	65,7%	3,3%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(1.549.506)		(1.428.173)		
ROYALTIES	(89.126)		(88.585)		
ADVERTISING EXPENSES	(252.099)		(282.850)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(442.523)		(511.165)		
TOTAL	(2.333.255)		(2.310.773)		
OPERATING INCOME	867.894	17,6%	788.076	16,7%	10,1%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST INCOME	8.458		6.207		
INTEREST EXPENSES	(70.746)		(39.163)		
OTHER - NET	45.524		2.526		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(16.763)		(30.430)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	851.131	17,3%	757.646	16,1%	12,3%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(288.060)		(280.621)		
NET INCOME	563.071	11,5%	477.024	10,1%	18,0%
<i>OF WHICH ATTRIBUTABLE TO:</i>					
- LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	561.612	11,4%	475.683	10,1%	18,1%
- NON-CONTROLLING INTERESTS	1.459	0,0%	1.341	0,0%	
NET INCOME	563.071	11,5%	477.024	10,1%	18,0%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):	1,18		0,99		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):	1,17		0,99		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES	477.671.101		480.424.539		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES	478.130.884		481.377.070		

Notes:

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

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED BALANCE SHEET AS OF JUNE 30, 2017 AND DECEMBER 31, 2016

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	JUNE 30, 2017	DECEMBER, 31 2016 ⁽¹⁾
<i>CURRENT ASSETS:</i>		
CASH AND CASH EQUIVALENTS	860.925	866.864
ACCOUNTS RECEIVABLE - NET	1.132.032	932.340
INVENTORIES - NET	872.817	893.472
OTHER ASSETS	238.476	339.043
TOTAL CURRENT ASSETS	3.104.250	3.031.718
<i>NON-CURRENT ASSETS:</i>		
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT - NET	1.643.443	1.672.554
GOODWILL	3.660.190	3.864.955
INTANGIBLE ASSETS - NET	1.311.272	1.477.316
INVESTMENTS	17.294	20.186
OTHER ASSETS	84.645	97.300
DEFERRED TAX ASSETS	145.597	133.369
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	6.862.440	7.265.681
	TOTAL	10.297.400
<i>CURRENT LIABILITIES:</i>		
BANK OVERDRAFTS	103.798	208.813
CURRENT PORTION OF LONG-TERM DEBT	79.337	154.094
ACCOUNTS PAYABLE	870.712	944.402
INCOME TAXES PAYABLE	113.475	17.238
SHORT-TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	154.836	145.701
OTHER LIABILITIES	711.231	745.921
TOTAL CURRENT LIABILITIES	2.033.389	2.216.168
<i>NON-CURRENT LIABILITIES:</i>		
LONG-TERM DEBT	1.790.922	1.680.951
EMPLOYEE BENEFITS	147.837	159.364
DEFERRED TAX LIABILITIES	228.774	257.036
LONG-TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	116.861	122.107
OTHER LIABILITIES	70.309	79.783
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	2.354.703	2.299.241
<i>STOCKHOLDERS' EQUITY:</i>		
LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS' EQUITY	5.573.211	5.776.036
NON-CONTROLLING INTERESTS	5.387	5.954
TOTAL STOCKHOLDERS' EQUITY	5.578.598	5.781.990
	TOTAL	10.297.400

(1) Goodwill, Equity and Other Receivables as at December 31, 2016 were restated of Euro 6.5 million, Euro 2.4 million and Euro 4.1 million, respectively, due to Salmoiraghi & Viganò acquisition as stated by IFRS 3 - Business Combinations.

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE SIX-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2017 AND JUNE 30, 2016 - SEGMENTAL INFORMATION -

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	MANUFACTURING AND WHOLESALE	RETAIL	INTER-SEGMENT TRANSACTIONS AND CORPORATE ADJ.	CONSOLIDATED
2017				
NET SALES	1.980.578	2.936.762		4.917.340
OPERATING INCOME	563.521	417.278	(112.905)	867.894
% OF SALES	28,5%	14,2%		17,6%
CAPITAL EXPENDITURES	131.873	99.720		231.594
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	90.852	140.910	45.347	277.110
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

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: cost of sales, operating expenses, operating income, EBITDA, other income/(expense), income before provision for income taxes, provision for income taxes, 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, 2017 take into account: (i) restructuring and reorganization costs of Euro 22.9 million (Euro 15.8 million net of taxes and Euro 0.03 impact on EPS), (ii) non-recurring expenses of Euro 38.6 million (Euro 24.5 million net of taxes and Euro 0.05 impact on EPS) related to the early repayment of financial liabilities for Euro 30.8 million (Euro 19.0 million net of taxes) and the pending combination with Essilor for Euro 7.9 million (Euro 5.5 million net of taxes), and (iii) non-recurring income of Euro 48.7 million (Euro 34.9 net of taxes and Euro -0.07 impact on EPS) related to a gain on the sales of a building owned by the Group. The combined effect of (i), (ii) and (iii) for the six-month period ended June 30, 2017, was extraordinary costs of approximately Euro 31 million at operating income level, Euro 12.9 million at an income before provision for income taxes level, and Euro 5.4 million at net income level.

The adjusted data for the six-month periods 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 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 2017							6M 2016						
	COST OF SALES	OPERATING EXPENSES	EBITDA	OPERATING INCOME	OTHER INCOME/(EXPENSE)	NET INCOME	EPS	COST OF SALES	OPERATING EXPENSES	EBITDA	OPERATING INCOME	OTHER INCOME/(EXPENSE)	NET INCOME	EPS
REPORTED	(1.716,2)	(2.333,3)	1.145,0	867,9	(16,8)	561,6	1,18	(1.620,6)	(2.310,8)	1.037,1	788,1	(30,4)	475,7	0,99
- RESTRUCTURING AND REORGANIZATION EXPENSES	9,6	13,2	22,9	22,9	-	15,8	0,03	8,7	16,0	24,7	24,7	-	16,4	0,03
- NON-RECURRING EXPENSES	-	7,9	7,9	7,9	30,8	24,5	0,05	0,1	43,8	43,9	43,9	-	39,4	0,08
- NON-RECURRING INCOMES	-	-	-	-	(48,7)	(34,9)	(0,07)	-	-	-	-	-	-	-
ADJUSTED	(1.706,6)	(2.312,1)	1.175,7	896,6	(34,7)	567,0	1,19	(1.611,8)	(2.251,0)	1.105,6	856,6	(30,4)	531,5	1,11

WHOLESALE DIVISION	6M 2017							6M 2016						
	COST OF SALES	OPERATING EXPENSES	EBITDA	OPERATING INCOME	OTHER INCOME/(EXPENSE)	NET INCOME	EPS	COST OF SALES	OPERATING EXPENSES	EBITDA	OPERATING INCOME	OTHER INCOME/(EXPENSE)	NET INCOME	EPS
REPORTED	(788,6)	(628,5)	654,4	563,5	n.a.	n.a.	n.a.	(757,5)	(688,1)	605,1	524,9	n.a.	n.a.	n.a.
- RESTRUCTURING AND REORGANIZATION EXPENSES	6,2	8,4	14,5	14,5	-	-	-	0,7	2,3	3,0	3,0	-	-	-
- NON-RECURRING EXPENSES	-	-	-	-	-	-	-	0,1	36,7	36,8	36,8	-	-	-
ADJUSTED	(782,4)	(620,1)	668,9	578,0	n.a.	n.a.	n.a.	(756,7)	(649,0)	644,9	564,7	n.a.	n.a.	n.a.

RETAIL DIVISION	6M 2017							6M 2016						
	COST OF SALES	OPERATING EXPENSES	EBITDA	OPERATING INCOME	OTHER INCOME/(EXPENSE)	NET INCOME	EPS	COST OF SALES	OPERATING EXPENSES	EBITDA	OPERATING INCOME	OTHER INCOME/(EXPENSE)	NET INCOME	EPS
REPORTED	(927,6)	(1.591,9)	558,2	417,3	n.a.	n.a.	n.a.	(863,1)	(1.520,9)	490,9	365,0	n.a.	n.a.	n.a.
- RESTRUCTURING AND REORGANIZATION EXPENSES	3,5	4,4	7,8	7,8	-	-	-	8,0	11,3	19,3	19,3	-	-	-
ADJUSTED	(924,1)	(1.587,5)	566,0	425,1	n.a.	n.a.	n.a.	(855,2)	(1.509,6)	510,2	384,3	n.a.	n.a.	n.a.

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 30, 2016	JUNE 30, 2017	FY 2016	LTM JUNE 30, 2017
NET INCOME/(LOSS) (+)	475,7	561,6	850,5	936,5
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NON CONTROLLING INTEREST (+)	1,3	1,5	1,8	1,9
PROVISION FOR INCOME TAXES (+)	280,6	288,1	466,4	473,8
OTHER (INCOME)/EXPENSES (+)	30,4	16,8	26,6	12,9
DEPRECIATION AND AMORTIZATION (+)	249,0	277,1	512,8	541,0
EBITDA (=)	1.037,1	1.145,0	1.858,1	1.966,1
NET SALES (/)	4.719,4	4.917,3	9.085,7	9.283,6
EBITDA MARGIN (=)	22,0%	23,3%	20,5%	21,2%

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: ADJUSTED EBITDA AND ADJUSTED EBITDA MARGIN

Millions of Euro

	JUNE 30, 2016 ^(1,2)	JUNE 30, 2017 ^(3,4)	FY 2016 ^(5,6)	LTM JUNE 30, 2017 ^(1,2,3,4)
NET INCOME/(LOSS) (+)	531,5	567,0	881,7	917,3
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NON CONTROLLING INTEREST (+)	1,3	1,5	1,8	1,9
PROVISION FOR INCOME TAXES (+)	293,3	295,5	486,3	488,5
OTHER (INCOME)/EXPENSES (+)	30,4	34,7	62,3	66,5
DEPRECIATION AND AMORTIZATION (+)	249,0	277,1	512,8	541,0
Adjusted EBITDA (=)	1.105,6	1.175,7	1.945,0	2.015,2
NET SALES (/)	4.719,4	4.917,3	9.085,7	9.283,6
EBITDA MARGIN (=)	23,4%	23,9%	21,4%	21,7%

The adjusted figures :

⁽¹⁾ Exclude restructuring and reorganization expenses of Euro 24.7 million.

⁽²⁾ 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;

⁽³⁾ Exclude restructuring and reorganization expenses of Euro 22.9 million;

⁽⁴⁾ Exclude for 2017 the non-recurring expenses of Euro 7.9 million related to the pending combination with Essilor;

⁽⁵⁾ Exclude for 2016 restructuring and reorganization costs of Euro 69.5 million;

⁽⁶⁾ Exclude for 2017 the non-recurring expenses of Euro 17.4 million related to the departure of Adil Mehboob-Khan as CEO for markets and to the Oakley integration

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, 2016	JUNE 30, 2017
LONG-TERM DEBT (+)	1.681,0	1.790,9
CURRENT PORTION OF LONG TERM DEBT (+)	154,1	79,3
BANK OVERDRAFTS (+)	208,8	103,8
CASH (-)	(866,9)	(860,9)
NET DEBT (=)	1.177,0	1.113,1
EBITDA (LTM)	1.858,1	1.966,1
NET DEBT/EBITDA	0,6x	0,6x
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾	1.172,2	1.108,1
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾ /EBITDA	0,6x	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, 2016 ^(1,3)	JUNE 30, 2017 ^(1,2)
LONG-TERM DEBT (+)	1.681,0	1.790,9
CURRENT PORTION OF LONG TERM DEBT (+)	154,1	79,3
BANK OVERDRAFTS (+)	208,8	103,8
CASH (-)	(866,9)	(860,9)
NET DEBT (=)	1.177,0	1.113,1
ADJUSTED EBITDA (<i>LTM and FY 2015</i>)	1.945,0	2.015,2
NET DEBT/LTM <i>ADJUSTED</i> EBITDA	0,6x	0,6x
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾	1.172,2	1.108,1
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾ /LTM <i>ADJUSTED</i> EBITDA	0,6x	0,5x

Notes:

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

⁽²⁾ Adjusted figures exclude: (i) restructuring and reorganization expenses of Euro 22.9 million; (ii) Non-recurring expenses of Euro 7.9 million related to the pending combination with Essilor;

⁽³⁾ Adjusted figures exclude: (i) restructuring and reorganization expenses of Euro 69.5 million; (ii) Non-recurring expenses of Euro 17.4 million related to the departure of Adil Mehboob-Khan as CEO for markets and to the Oakley integration.

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 2017
ADJUSTED EBITDA ⁽¹⁾	1.175,7
Δ WORKING CAPITAL	(227,4)
CAPEX	(231,6)
OPERATING CASH FLOW	716,8
FINANCIAL CHARGES ⁽²⁾	(62,3)
TAXES	(164,0)
EXTRAORDINARY CHARGES ⁽³⁾	44,6
Free cash flow	535,0

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, 2017	Six months ended June 30, 2017	Twelve months ended December 31, 2016	Three months ended June 30, 2016	Six months ended June 30, 2016
Average exchange rates per € 1					
US\$	1,10213	1,08302	1,10690	1,12924	1,11594
AUD	1,46869	1,43642	1,48828	1,51504	1,52198
GBP	0,86112	0,86059	0,81948	0,78678	0,77877
CNY	7,55970	7,44483	7,35222	7,37878	7,29646
JPY	122,58403	121,78039	120,19665	121,94923	124,41362
MXN	20,44375	21,04407	20,66731	20,43529	20,17313
BRL	3,54413	3,44311	3,85614	3,96310	4,12955

Fine Comunicato n.0491-75

Numero di Pagine: 26