



Risultati in forte crescita per Luxottica Group nel primo trimestre 2015

*Vendite adjusted^{3,5} del Gruppo, in crescita del 22%,
nuovo record di sempre a 2,25 miliardi di Euro.*

Utile netto a 210 milioni di Euro (+34%)

- **Fatturato adjusted^{3,5} del Gruppo: +22% (+7,2% a cambi costanti²)**
 - Fatturato Divisione Wholesale: +17% (+8.0% a cambi costanti²)
 - Fatturato adjusted^{3,5} Divisione Retail: +26% (vendite omogenee⁴ +5,4%)
- **Crescita del fatturato distribuita in tutti i business e le aree geografiche**
- **Reddito operativo: +33%, margine operativo in crescita di 120bps^{3,5} a 15,9%^{3,5}**
- **Utile netto: +34% a 210 milioni di Euro**

Milano, 4 maggio, 2015 – Il Consiglio di Amministrazione di Luxottica Group S.p.A. (MTA: LUX; NYSE: LUX), leader in design, produzione e distribuzione di occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, riunitosi oggi, ha approvato i risultati consolidati del primo trimestre del 2015, chiusosi il 31 marzo, secondo i principi contabili IFRS.

Primo trimestre 2015¹

<i>(Milioni di Euro)</i>	1Q 2014	1Q 2015	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Fatturato	1.842,3	2.209,9	+5,3%	+19,9%
Adjusted^{3,5}	1.842,3	2.251,9	+7,2%	+22,2%
Divisione Wholesale	804,6	939,9	+8,0%	+16,8%
Divisione Retail	1.037,7	1.270,0	+3,3%	+22,4%
Adjusted ^{3,5}	1.037,7	1.312,0	+6,6%	+26,4%
Utile operativo	270,2	358,3		+32,6%
Utile netto attribuibile al Gruppo	157,3	210,4		+33,7%
Utile per azione	0,33	0,44		+32,4%
Utile per azione in US\$	0,45	0,50		+8,9%



Nel primo trimestre del 2015 Luxottica ha registrato risultati brillanti, ponendo le basi per un anno di forte incremento delle vendite e della redditività. Ad una solida crescita organica, si aggiunge la favorevole dinamica dei cambi che ha contribuito al miglior risultato di fatturato e reddito operativo di sempre.

Il rinnovato assetto di governance ha avviato importanti trasformazioni nelle principali aree di business e geografie, finalizzate a una migliore integrazione organizzativa e a garantire maggiore incisività ai piani di sviluppo del Gruppo.

Tra le priorità strategiche vi sono l'incremento delle quote di mercato nei paesi emergenti, lo sviluppo del portafoglio marchi e il rafforzamento del Retail e dell'e-commerce.

Mercati emergenti: i mercati emergenti rappresentano una grande opportunità e una priorità di crescita per Luxottica. Dopo il successo del Brasile, anche in Cina è stata introdotta una leadership geografica basata sulla figura del General Manager del paese con l'obiettivo di creare sinergie tra tutte le aree di business del Gruppo e accelerarne la crescita.

Integrazione Oakley: è stato avviato un processo di integrazione dei sistemi produttivi e dei canali commerciali di Oakley e di riorganizzazione delle aree del business, allo scopo di adottare l'infrastruttura e l'efficienza operativa di Luxottica. Tale integrazione porterà a significative sinergie quantificabili in 100 milioni di Euro a regime.

E' in atto anche un cambio nella leadership di Oakley Retail e Apparel, con l'obiettivo di raddoppiare il fatturato e il numero di negozi monomarca nei prossimi tre anni.

Retail: gli ottimi risultati di Sunglass Hut e i recenti significativi miglioramenti di LensCrafters in Nord America hanno accelerato il varo di un piano di investimenti per nuove aperture e remodelling dei negozi per circa 200 milioni di Euro all'anno per i prossimi cinque anni, per un totale di circa 1 miliardo di Euro. Entro fine anno verrà lanciato il nuovo format di LensCrafters in Nord America che sarà progressivamente adottato a partire dal 2016.

E-commerce: il Gruppo è focalizzato sull'espansione in nuovi canali distributivi, in particolare l'e-commerce. Gli eccellenti risultati di Ray-Ban.com, Oakley.com e Sunglasshut.com stanno ispirando una profonda e ampia riflessione sulla migliore formula strategica e organizzativa da adottare per trasformare l'e-commerce in un elemento strutturale di crescita fino a rappresentare nel medio termine una quota rilevante del fatturato di Gruppo.

“Abbiamo chiuso un trimestre eccezionale, il primo come team, che vede accanto agli ottimi risultati economico-finanziari anche importanti traguardi organizzativi.” – hanno commentato Adil Khan e Massimo Vian, Amministratori Delegati di Luxottica.

“Sono stati avviati vari cambiamenti organizzativi che, siamo convinti, accelereranno crescita e redditività. In primis, l'integrazione delle forze vendita di Oakley nell'organizzazione Luxottica per rafforzare ulteriormente il marchio in mercati strategici come il Nord America e l'Europa.

In Cina, l'introduzione della figura del General Manager del paese, con responsabilità sui risultati complessivi dei business Wholesale, Retail e e-commerce, consentirà un'accelerazione dell'espansione del Gruppo in questo importante mercato.”



“Con riferimento ai risultati” – hanno proseguito – “la Divisione Wholesale ha evidenziato un forte dinamismo per tutti i marchi e in tutti i mercati, in particolare in Nord America e nei mercati emergenti, anche grazie alla spinta impressa dal lancio della prima collezione “by Luxottica” di Michael Kors. Il favorevole effetto mix e ulteriori recuperi di efficienza si sono infine tradotti in margini in forte crescita.

Molto buona anche la performance della Divisione Retail, in particolare in Nord America, dove LensCrafters ha consolidato i recenti miglioramenti e Sunglass Hut ha confermato la crescita a doppia cifra.

Le nuove collezioni, ricche di creatività e innovazione, hanno suscitato grande interesse presso i clienti e l’elevato livello del servizio a livello globale si conferma un fondamentale vantaggio competitivo.

Siamo molto soddisfatti dei risultati dei primi quattro mesi del 2015 e l’ottimo andamento della raccolta ordini del Gruppo conferma la crescita attesa per i prossimi trimestri.”

Risultati del Gruppo nel primo trimestre 2015¹

Il Gruppo ha registrato una crescita del fatturato adjusted^{3,5} del 22% (+7,2% a cambi costanti²) a 2,2 miliardi di Euro, livello mai raggiunto in un singolo trimestre. Entrambe le divisioni hanno contribuito con risultati in accelerazione rispetto all’intero 2014: il fatturato è cresciuto del 16,8% nella Divisione Wholesale e del 26,4% in quella Retail (in quest’ultima in termini adjusted^{3,5}).

Il risultato operativo del Gruppo è cresciuto del 33% a 358 milioni di Euro, con un’espansione del margine di 120 punti base^{3,5} rispetto al primo trimestre dell’anno scorso, fino a raggiungere il 15,9%^{3,5}. Con riferimento alle due divisioni, il margine operativo è cresciuto di 100 punti base al 25,1% nella divisione Wholesale e di 110 punti base^{3,5} al 13,1%^{3,5} in quella Retail.

L’utile netto del Gruppo ha raggiunto 210 milioni di Euro, in crescita del 34% corrispondente a un EPS (utile per azione) di 0,44 Euro (0,50 dollari al cambio medio €/US\$ di 1,1261).

La generazione di cassa³ si è attestata a 38 milioni di Euro (dopo il pagamento degli oneri fiscali straordinari di 29 milioni di Euro) al 31 marzo 2015, rispetto a 60 milioni di Euro dell’anno precedente, quale risultato dell’incremento della redditività e del continuo ed efficiente controllo del capitale circolante. L’indebitamento netto³ al 31 marzo 2015 è stato pari a 1.005 milioni di Euro (1.013 milioni di Euro al 31 dicembre 2014), con un rapporto indebitamento netto/EBITDA adjusted^{3,5} stabile a 0,6x.

Fatturato (Milioni di Euro)	1Q 2014		1Q 2015		2015 vs. 2014	
		%		%	Cambi corr.	Cambi cost. ⁽²⁾
Nord America adj. ^(3,5)	1.016	55%	1.315	58%	29,4%	6,7%
Wholesale	209	11%	275	12%	31,9%	9,8%
Retail adj. ^(3,5)	808	44%	1.040	46%	28,8%	5,9%
Europa	392	21%	425	19%	8,5%	6,3%
Asia-Pacifico	251	14%	298	13%	18,7%	6,4%
America Latina	107	6%	130	6%	21,7%	16,8%
Resto del Mondo	76	4%	84	4%	9,5%	7,0%
Totale Gruppo adj.^(3,5)	1.842	100%	2.252	100%	22,2%	7,2%
Totale Gruppo rep.	1.842		2.210		19,9%	5,3%

Nord America

Il Nord America si conferma area di grande soddisfazione per il Gruppo, con un fatturato adjusted in crescita del 29%^{3,5} a cambi correnti. Entrambe le divisioni hanno contribuito a questa forte crescita, in particolare il business Wholesale ha beneficiato anche del lancio di Michael Kors, il cui successo ha superato le attese iniziali. Le vendite omogenee⁴ della Divisione Retail sono cresciute in tutte le principali catene, con il +5,9% di LensCrafters a confermare i miglioramenti mostrati nella seconda metà dello scorso anno e il +7,4% di Sunglass Hut, in accelerazione rispetto alla seconda parte del 2014.

Europa

In Europa il Gruppo ha registrato un'accelerazione delle vendite, in aumento dell'8,5% a cambi correnti. Alla crescita della divisione Wholesale hanno contribuito Italia, Francia e Spagna, oltre a Regno Unito e Turchia. Nel Retail, Sunglass Hut ha confermato il trend di crescita con vendite omogenee⁴ a doppia cifra nell'Europa continentale.

Asia-Pacifico

La crescita in Asia-Pacifico (+19% a cambi correnti) è stata trainata da Cina, India e Sudest Asiatico il cui fatturato è cresciuto più del 30%. Il fatturato di LensCrafters in Cina continua a crescere a doppia cifra. In Australia, dove è in corso un processo di riorganizzazione con il cambio della leadership di OPSM per meglio fronteggiare l'ambiente competitivo più sfidante, le vendite omogenee⁴ sono cresciute dell'1,4%, combinando la crescita a doppia cifra di Sunglass Hut con una leggera flessione in OPSM.

Il Gruppo prosegue la strategia di espansione Wholesale nella regione con l'apertura di una filiale commerciale in Indonesia nei prossimi mesi.



America Latina

Entrambe le divisioni hanno contribuito alla crescita a cambi correnti del fatturato del 22% in America Latina. Il Brasile, uno dei principali mercati wholesale per il Gruppo, ha registrato una crescita complessiva del 18%, nonostante il prolungato deterioramento del quadro macroeconomico. In Messico, le sinergie tra i business Wholesale e Retail hanno portato a una crescita del fatturato di oltre il 38%, un risultato anche celebrativo ricorrendo quest'anno il ventennale della presenza del Gruppo nel paese.

Il Gruppo prosegue la strategia di espansione Wholesale nella regione con l'apertura di filiali in Colombia e Cile entro la fine dell'anno.

§

Il Consiglio di Amministrazione di Luxottica ha inoltre deliberato l'attribuzione del "Performance Shares Plan 2013-2017" per l'anno 2015.

Approvato dall'Assemblea degli Azionisti il 29 aprile 2013, esso si configura come un piano di stock grant e prevede che ai beneficiari sia assegnato il diritto di ricevere gratuitamente azioni ordinarie della Società a condizione che, alla scadenza di un periodo di riferimento di tre esercizi, siano raggiunti gli obiettivi di performance definiti dal Consiglio di Amministrazione all'atto dell'attribuzione dei diritti.

In data odierna il Consiglio di Amministrazione, su proposta del Comitato Risorse Umane, ha effettuato due assegnazioni, una di carattere ordinario, l'altra di carattere straordinario, con obiettivi di EPS consolidato cumulati riferiti al periodo 2015-2017 diversi e più sfidanti per l'assegnazione straordinaria.

Nell'ambito della prima assegnazione, sono stati attribuiti a 629 dipendenti 893.160 diritti a ricevere gratuitamente azioni Luxottica Group al termine del periodo di riferimento. Nell'ambito della seconda, sono stati attribuiti a cinque dipendenti 688.800 diritti a ricevere gratuitamente azioni Luxottica Group al termine del periodo di riferimento. Nell'ambito dell'assegnazione straordinaria sono stati attribuiti all'Amministratore Delegato Mercati 327.600 diritti a ricevere gratuitamente azioni e all'Amministratore Delegato Prodotto e Operations 98.400 diritti a ricevere gratuitamente azioni; nell'ambito dell'assegnazione ordinaria sono stati attribuiti all'Amministratore Delegato Prodotto e Operations 36.000 diritti a ricevere gratuitamente azioni.

Le caratteristiche del Piano sono descritte nella relazione degli amministratori all'Assemblea del 29 aprile 2013 e nel documento informativo ivi contenuto, disponibili sul sito www.luxottica.com nella sezione Governance/Assemblea degli Azionisti/Archivio.

Assumendo come riferimento il prezzo ufficiale dell'azione Luxottica Group sul Mercato Telematico Azionario nel giorno dell'attribuzione, l'onere atteso a carico della Società per l'attribuzione relativa all'anno 2015 è pari a circa 95 milioni di Euro.

Le informazioni di dettaglio sull'assegnazione saranno fornite successivamente ai sensi dell'articolo 84bis del Regolamento Emittenti.

§

I risultati del primo trimestre del 2015 saranno illustrati oggi a partire dalle ore 18:30 (CEST) nel corso di una conference call con la comunità finanziaria. La presentazione sarà disponibile in webcast in diretta sul sito Internet www.luxottica.com.



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
www.luxottica.com/en/company/investors

Note al comunicato stampa

1 Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre mesi terminati il 31 marzo 2014 e il 31 marzo 2015, 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 L'EBITDA, il margine EBITDA, l'EBITDA adjusted, il margine EBITDA adjusted, il fatturato adjusted, il risultato operativo/utile operativo adjusted, il margine operativo adjusted, il free cash flow, l'indebitamento netto, il rapporto indebitamento netto/EBITDA adjusted, il risultato netto adjusted e l'EPS adjusted sono indicatori non previsti dai principi contabili IFRS. Per ulteriori informazioni relative a tali indicatori si rimanda alle tabelle allegate.

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

5 I dati adjusted del primo trimestre 2015 si riferiscono alla 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 nel primo trimestre 2015 minori ricavi e costi derivanti dall'attività assicurativa per Euro 42 milioni.

Luxottica Group S.p.A.

Luxottica Group è leader nel settore degli occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, con oltre 7.000 negozi operanti sia nel segmento vista che sole in Nord America, Asia-Pacifico, Cina, Sudafrica, America Latina ed Europa e un portafoglio marchi forte e ben bilanciato. Tra i marchi di proprietà figurano Ray-Ban, il marchio di occhiali da sole più conosciuto al mondo, Oakley, Vogue Eyewear, Persol, Oliver Peoples, Alain Mikli e Arnette mentre i marchi in licenza includono Giorgio Armani, Bulgari, Burberry, Chanel, Coach, Dolce & Gabbana, DKNY, Polo Ralph Lauren, Prada, Michael Kors, Starck Eyes, Tiffany e Versace. Oltre a un network wholesale globale che tocca 130 Paesi, il Gruppo gestisce nei mercati principali alcune catene leader nel retail tra le quali LensCrafters, Pearle Vision e ILORI in Nord America, OPSM e Laubman & Pank in Asia-Pacifico, LensCrafters in Cina, GMO in America Latina e Sunglass Hut in tutto il mondo. I prodotti del Gruppo sono progettati e realizzati in sei impianti produttivi in Italia, in tre, interamente controllati, nella Repubblica Popolare Cinese, in uno in Brasile e in uno negli Stati Uniti, dedicato alla produzione di occhiali sportivi. Nel 2014 Luxottica Group ha registrato vendite nette pari a oltre 7,6 miliardi di Euro. Ulteriori informazioni sul Gruppo sono disponibili su 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 e tecnologici e altri rischi e incertezze già evidenziati nei nostri filing presso la Securities and Exchange Commission. Tali previsioni ("forward looking statements") sono state rilasciate alla data di oggi e non ci assumiamo alcun obbligo di aggiornamento.

– **SEGUE L'APPENDICE** –

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED MARCH 31, 2015 AND MARCH 31, 2014

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾

	2015	2014	% Change
NET SALES	2,209,850	1,842,334	19.9%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	210,385	157,327	33.7%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	0.44	0.33	32.4%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS ^{(1) (3)}

	2015	2014	% Change
NET SALES	2,488,512	2,523,261	-1.4%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	236,914	215,475	9.9%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	0.50	0.45	8.9%

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	2014
	478,328,834	473,699,357
	1.1261	1.3696

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED MARCH 31, 2015 AND MARCH 31, 2014

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾	2015	% of sales	2014	% of sales	% Change
NET SALES	2,209,850	100.0%	1,842,334	100.0%	19.9%
COST OF SALES	(727,886)		(664,142)		
GROSS PROFIT	1,481,964	67.1%	1,178,192	64.0%	25.8%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(683,935)		(547,667)		
ROYALTIES	(43,914)		(36,003)		
ADVERTISING EXPENSES	(135,938)		(108,504)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(259,860)		(215,804)		
TOTAL	(1,123,646)		(907,978)		
OPERATING INCOME	358,318	16.2%	270,214	14.7%	32.6%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST INCOME	2,999		2,831		
INTEREST EXPENSES	(30,089)		(26,029)		
OTHER - NET	1,441		1,345		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(25,649)		(21,854)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	332,669	15.1%	248,360	13.5%	33.9%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(120,653)		(89,382)		
NET INCOME	212,016	9.6%	158,978	8.6%	33.4%
OF WHICH ATTRIBUTABLE TO:					
- LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	210,385	9.5%	157,327	8.5%	33.7%
- NON-CONTROLLING INTERESTS	1,632	0.1%	1,651	0.1%	
NET INCOME	212,016	9.6%	158,978	8.6%	33.4%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.44		0.33		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.44		0.33		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES	478,328,834		473,699,357		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES	480,379,196		477,383,188		

Notes:

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

LUXOTTICA GROUP
CONSOLIDATED BALANCE SHEET
AS OF MARCH 31, 2015 AND DECEMBER 31, 2014

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	MARCH 31, 2015	DECEMBER 31, 2014
<i>CURRENT ASSETS:</i>		
CASH AND CASH EQUIVALENTS	1,496,130	1,453,587
ACCOUNTS RECEIVABLE - NET	999,432	754,306
INVENTORIES - NET	809,426	728,404
OTHER ASSETS	249,786	231,397
TOTAL CURRENT ASSETS	3,554,774	3,167,695
<i>NON-CURRENT ASSETS:</i>		
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT - NET	1,411,039	1,317,617
GOODWILL	3,651,548	3,351,263
INTANGIBLE ASSETS - NET	1,512,773	1,384,501
INVESTMENTS	63,272	61,176
OTHER ASSETS	121,900	123,848
DEFERRED TAX ASSETS	197,972	188,199
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	6,958,505	6,426,603
TOTAL	10,513,279	9,594,297
<i>CURRENT LIABILITIES:</i>		
BANK OVERDRAFTS	132,714	151,303
CURRENT PORTION OF LONG-TERM DEBT	643,414	626,788
ACCOUNTS PAYABLE	777,778	744,272
INCOME TAXES PAYABLE	136,182	42,603
SHORT-TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	180,539	187,719
OTHER LIABILITIES	685,733	636,055
TOTAL CURRENT LIABILITIES	2,556,360	2,388,740
<i>NON-CURRENT LIABILITIES:</i>		
LONG-TERM DEBT	1,724,787	1,688,415
EMPLOYEE BENEFITS	159,457	138,475
DEFERRED TAX LIABILITIES	279,695	266,896
LONG-TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	103,550	99,223
OTHER LIABILITIES	95,232	83,770
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	2,362,721	2,276,778
<i>STOCKHOLDERS' EQUITY:</i>		
LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS' EQUITY	5,585,337	4,921,479
NON-CONTROLLING INTERESTS	8,860	7,300
TOTAL STOCKHOLDERS' EQUITY	5,594,198	4,928,779
TOTAL	10,513,279	9,594,297

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED MARCH 31, 2015 AND MARCH 31, 2014 - SEGMENTAL INFORMATION -

In accordance with IFRS

In thousands of Euro	Manufacturing and Wholesale	Retail	Inter-Segment Transactions and Corporate Adj.	Consolidated
2015				
Net Sales	939,860	1,269,990		2,209,850
Operating Income	235,524	171,627	(48,833)	358,318
<i>% of Sales</i>	25.1%	13.5%		16.2%
Capital Expenditures	33,195	60,852		94,047
Depreciation and Amortization	35,604	55,005	20,999	111,608
2014				
Net Sales	804,615	1,037,719		1,842,334
Operating Income	193,944	124,421	(48,151)	270,214
<i>% of Sales</i>	24.1%	12.0%		14.7%
Capital Expenditures	33,672	47,302		80,974
Depreciation and Amortization	27,800	42,554	19,284	89,638

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, the foregoing measures have been adjusted to include sales of the EyeMed division in 2015.

Following the modification of an EyeMed reinsurance agreement with an existing underwriter, the Group assumes less reinsurance revenues and less claims expense.

The impact of the new contract for the three month period ended March 31 2015 was Euro 42.0 million (the "Eyemed Adjustment").

In addition, management has made adjustments to fiscal year 2014 measures as described in the footnotes to the tables that contain such fiscal year 2014 data.

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 that excludes items that are unusual, infrequent or unrelated to our ongoing core 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.

Non-IFRS Measure: Reconciliation between reported and adjusted P&L items
Millions of Euro

<i>Luxottica Group</i>	1Q15						1Q14				
	Net Sales	Cost Of Sales	EBITDA	Operating Income	Net Income	EPS	Net Sales	EBITDA	Operating Income	Net Income	EPS
Reported	2,209.9	(727.9)	469.9	358.3	210.4	0.44	1,842.3	359.9	270.2	157.3	0.33
> EyeMed Adjustment	42.0	(42.0)									
Adjusted	2,251.9	(769.9)	469.9	358.3	210.4	0.44	1,842.3	359.9	270.2	157.3	0.33

<i>Retail Division</i>	1Q15						1Q14				
	Net Sales	Cost Of Sales	EBITDA	Operating Income	Net Income	EPS	Net Sales	EBITDA	Operating Income	Net Income	EPS
Reported	1,270.0	(359.3)	226.6	171.6	n.a.	n.a.	1,037.7	167.0	124.4	n.a.	n.a.
> EyeMed Adjustment	42.0	(42.0)									
Adjusted	1,312.0	(401.3)	226.6	171.6	n.a.	n.a.	1,037.7	167.0	124.4	n.a.	n.a.

Non-IFRS Measure: 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 reflect changes in, or cash requirements for, working capital needs; and
- * 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.

Non-IFRS Measure: EBITDA and EBITDA margin

Millions of Euro

	1Q 2014	1Q 2015	FY 2014	LTM March 31, 2015
Net income/(loss) (+)	157.3	210.4	642.6	695.7
Net income attributable to non-controlling interest (+)	1.7	1.6	3.4	3.4
Provision for income taxes (+)	89.4	120.7	414.1	445.3
Other (income)/expense (+)	21.9	25.6	97.5	101.3
Depreciation and amortization (+)	89.6	111.6	384.0	406.0
EBITDA (=)	359.9	469.9	1,541.6	1,651.7
Net sales (/)	1,842.3	2,209.9	7,652.3	8,019.8
EBITDA margin (=)	19.5%	21.3%	20.1%	20.6%

Non-IFRS Measure: *Adjusted* EBITDA and *Adjusted* EBITDA margin

Millions of Euro

	1Q 2014	1Q 2015 ⁽¹⁾	FY 2014 ^(1,2,3)	LTM March 31, 2015 ^(1,2,3)
Adjusted net income/(loss) (+)	157.3	210.4	687.4	740.5
Net income attributable to non-controlling interest (+)	1.7	1.6	3.4	3.4
Adjusted provision for income taxes (+)	89.4	120.7	389.2	420.5
Other (income)/expense (+)	21.9	25.6	97.5	101.3
Depreciation and amortization (+)	89.6	111.6	384.0	406.0
Adjusted EBITDA (=)	359.9	469.9	1,561.6	1,671.7
Net sales (/)	1,842.3	2,251.9	7,698.9	8,108.4
Adjusted EBITDA margin (=)	19.5%	20.9%	20.3%	20.6%

The adjusted figures :

¹ Include the EyeMed Adjustment. Following the modification of an EyeMed reinsurance agreement with an existing underwriter, the Group assumes less reinsurance revenues and less claims expense. The impact of the new contract was Euro 42.0 million and 46.6 million for the three-month period ended March 31 2015 and in the twelve-month period ended December 31, 2014 , respectively.

² Exclude costs for the tax audit relating to Luxottica S.r.l. (2008-2011 tax years) of approximately Euro 30 million in 2014.

³ Exclude non-recurring costs related to the departure of the former Group CEOs of approximately Euro 20 million resulting in a Euro 20 million impact on operating income and a Euro 14.5 million impact on net income in FY 2014.

Non-IFRS Measure: 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.

Non-IFRS Measure: Net debt and Net debt/EBITDA

Millions of Euro

	Mar. 31, 2015	Dec. 31, 2014
Long-term debt (+)	1,724.8	1,688.4
Current portion of long-term debt (+)	643.4	626.8
Bank overdrafts (+)	132.7	151.3
Cash (-)	(1,496.1)	(1,453.6)
Net debt (=)	1,004.8	1,012.9
EBITDA (LTM and FY 2014)	1,651.7	1,541.6
Net debt/EBITDA	0.6x	0.7x
Net debt @ avg. exchange rates ⁽¹⁾	954.6	984.3
Net debt @ avg. exchange rates ⁽¹⁾ /EBITDA	0.6x	0.6x

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

Non-IFRS Measure: Net debt and Net debt/*Adjusted* EBITDA

Millions of Euro

	Mar. 31, 2015	Dec. 31, 2014 ⁽²⁾
Long-term debt (+)	1,724.8	1,688.4
Current portion of long-term debt (+)	643.4	626.8
Bank overdrafts (+)	132.7	151.3
Cash (-)	(1,496.1)	(1,453.6)
Net debt (=)	1,004.8	1,012.9
Adjusted EBITDA	1,671.7	1,561.6
Net debt/LTM Adjusted EBITDA	0.6x	0.6x
Net debt @ avg. exchange rates ⁽¹⁾	954.6	984.3
Net debt @ avg. exchange rates ⁽¹⁾ /LTM Adjusted EBITDA	0.6x	0.6x

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

2. Adjusted figures exclude the non-recurring expenses related to the departure of the former Group CEOs with an approximately Euro 20 million impact on operating income and Euro 14.5 million impact on net income.

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.

We compensate for the foregoing limitations by using free cash flow as one of several comparative tools, together with IFRS measures, to assist in the evaluation of our operating performance.

See the table on the following page for a reconciliation of free cash flow to EBITDA and the table on the earlier page for a reconciliation of EBITDA to net income, which is the most directly comparable IFRS financial measure.

Non-IFRS Measure: Free cash flow
Millions of Euro

	1Q 2015
EBITDA	470
Δ working capital	(266)
Capex	(94)
<hr/>	
Operating cash flow	110
Financial charges ⁽¹⁾	(27)
Taxes	(46)
Extraordinary charges ⁽²⁾	1
<hr/>	
Free cash flow	38

1. Equals interest income minus interest expense

2. Equals extraordinary income minus extraordinary expense

Major currencies

	Three months ended March 31, 2015	Twelve months ended December 31, 2014	Three months ended March 31, 2014
Average exchange rates per € 1			
US\$	1.12614	1.32850	1.36963
AUD	1.43129	1.47188	1.52746
GBP	0.74336	0.80612	0.82787
CNY	7.02310	8.18575	8.35762
JPY	134.12063	140.30612	140.79778