



**Fatturato e utile netto in forte crescita:
+17% e + 24,2% su base adjusted^{3,5}**

Oltre 1,5 miliardi di Euro di investimenti nei prossimi tre anni

- **Fatturato consolidato 2015 adjusted^{3,5}: +17% (+5,5% a cambi costanti²), oltre la soglia dei 9 miliardi di Euro**
 - Fatturato divisione Wholesale: +12,5% (+6,9% a cambi costanti²) a 3,6 miliardi di Euro
 - Fatturato adjusted^{3,5} divisione Retail: +20,3% (+4,5% a cambi costanti²) a 5,4 miliardi di Euro
- **Reddito operativo adjusted^{3,5} in crescita del 22,5% a 1.443 milioni di Euro e margine operativo adjusted^{3,5} al 16,0%**
- **Utile netto adjusted^{3,5} in aumento del 24,2% a 854 milioni di Euro e margine netto adjusted^{3,5} al 9,5%**
- **Generazione di cassa³ pari a 768 milioni di Euro**
- **Dividendo ordinario a Euro 0,89 per azione: +24% rispetto al dividendo ordinario pagato nel 2015**

Milano, 1 marzo 2016 – Il Consiglio di Amministrazione di Luxottica Group S.p.A. (MTA: LUX; NYSE: LUX), leader nel design, produzione e distribuzione di occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, ha approvato oggi il progetto di bilancio di esercizio 2015 e il bilancio consolidato redatto in accordo con gli International Financial Reporting Standards emessi dall'International Accounting Standards Board (IFRS).

Esercizio 2015¹

<i>(Milioni di Euro)</i>	FY 2014	FY 2015	Variazione a cambi costanti²	Variazione a cambi correnti
Fatturato	7.652	8.837	+4,3%	+15,5%
Adjusted^{3,5}	7.699	9.011	+5,5%	+17,0%
Divisione Wholesale	3.194	3.593	+6,9%	+12,5%
Divisione Retail	4.459	5.244	+2,3%*	+17,6 %*
Adjusted ^{3,5}	4.505	5.418	+4,5%*	+20,3%*
Utile operativo	1.158	1.376		+18,9%
Adjusted ^{3,5}	1.178	1.443		+22,5%
Utile netto attribuibile al Gruppo	643	804		+25,1%
Adjusted ^{3,5}	687	854		+24,2%
Utile per azione	1,35	1,68		+24,2%
Adjusted ^{3,5}	1,44	1,78		+23,3%
Utile per azione in US\$	1,79	1,86		+3,7%
Adjusted ^{3,5}	1,92	1,98		+3,0%

* Alcune filiali della divisione Retail nel 2015 contavano nove giorni in meno rispetto all'anno 2014⁶. La variazione a cambi costanti² calcolata sullo stesso numero di giorni⁶ sarebbe stata del +4,4% e del +6,6% rispettivamente su base reported e adjusted^{3,5}. La variazione a cambi correnti sarebbe invece stata del +20,0% e del +22,7% rispettivamente su base reported e adjusted^{3,5}.

Quarto trimestre 2015¹

(Milioni di Euro)	4Q 2014	4Q 2015	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Fatturato	1.867	2.015	+2,0%	+7,9%
Adjusted^{3,5}	1.891	2.059	+2,7%	+8,9%
Divisione Wholesale	704	758	+7,1%	+7,7%
Divisione Retail	1.163	1.256	-1,2%*	+8,0%*
Adjusted ^{3,5}	1.187	1.301	+0,1%*	+9,6%*
Utile operativo	210	180		-14,2%
Adjusted ^{3,5}	215	213		-1,2%
Utile netto attribuibile al Gruppo	88	99		+13,4%
Adjusted ^{3,5}	122	120		-1,0%
Utile per azione	0,18	0,21		+12,8%
Adjusted ^{3,5}	0,25	0,25		-1,6%
Utile per azione in US\$	0,23	0,23		-1,2%
Adjusted ^{3,5}	0,32	0,27		-13,8%

* Alcune filiali della divisione Retail nel 2015 contavano nove giorni in meno rispetto all'anno 2014⁶. Nel quarto trimestre la variazione a cambi costanti² calcolata sullo stesso numero di giorni⁶ sarebbe stata del +7,0% e del +8,1%, rispettivamente su base reported e adjusted^{3,5}. La variazione a cambi correnti sarebbe invece stata del +17,1% e del +18,5%, rispettivamente su base reported e adjusted^{3,5}.

Luxottica ha chiuso il 2015 con nuovi record di vendite e utili, confermando il suo ruolo di catalizzatore dell'espansione e dell'evoluzione del mercato dell'eyewear. La forza del portafoglio marchi, la penetrazione crescente nei mercati sviluppati ed emergenti e l'unicità dell'esperienza d'acquisto nelle catene retail di proprietà si confermano ancora una volta fattori chiave per il successo del Gruppo. L'integrazione verticale del modello di business ha garantito inoltre miglioramenti nell'efficienza e nella qualità del servizio.

Il fatturato adjusted^{3,5} del Gruppo ha superato la soglia dei 9 miliardi di Euro, con una forte crescita organica pari al 17% (+5,5% a cambi costanti²). Entrambe le divisioni Wholesale e Retail hanno contribuito ai risultati dell'anno con un incremento rispettivamente del 12,5% e del 20,3% su base adjusted^{3,5} (+6,9% e +4,5% a cambi costanti²).

Se il business wholesale ha guadagnato terreno in tutte le geografie, nel retail Sunglass Hut si conferma protagonista nel mondo nel segmento sole, con vendite totali in crescita del +24,6% nell'anno (+10% a cambi costanti²), così come LensCrafters nel segmento vista in Nord America, con vendite omogenee⁴ in crescita del 4,3%.

Europa e mercati emergenti hanno trainato la crescita con vendite in aumento rispettivamente del 7,8% e del 14,5% (+6,8% e +13,3% a cambi costanti²); eccellenti anche i risultati del Nord America che hanno beneficiato della solidità della domanda interna.



Anche grazie alla ricerca continua di efficienza il reddito operativo adjusted^{3,5} e l'utile netto adjusted^{3,5} sono cresciuti nell'anno di oltre il 20%, portando il margine operativo e il margine netto adjusted^{3,5} rispettivamente al 16% e al 9,5%. La generazione di cassa³ del periodo è stata pari a 768 milioni di Euro, un risultato eccellente a conferma della solidità delle performance del Gruppo e che consente la distribuzione di un dividendo pari a Euro 0,89 per azione, in crescita del 24% rispetto al dividendo ordinario pagato lo scorso anno.

“Chiudiamo con orgoglio un nuovo anno caratterizzato da risultati record e dal raggiungimento di traguardi importanti, tra i quali il rafforzamento di prestigiose collaborazioni come quelle con Prada, Burberry, Dolce&Gabbana o Macy's nel retail in Nord America e l'ingresso in nuovi mercati”, hanno commentato Leonardo Del Vecchio, Presidente, e Massimo Vian, Amministratore Delegato Prodotto e Operations di Luxottica Group.

“Stiamo ora intraprendendo una nuova fase caratterizzata da un'innovativa visione strategica, da rapidità di esecuzione e semplicità organizzativa per consolidare la nostra leadership e renderla sostenibile nel lungo termine. Nel triennio 2016-2018 investiremo oltre 1,5 miliardi di Euro per favorire la trasformazione digitale del Gruppo, il rafforzamento delle Operations, l'espansione in nuovi mercati e la continua innovazione di prodotto e processi.

Il modello di business, l'eccellenza del nostro mondo industriale, il portafoglio marchi che si è ulteriormente arricchito con la licenza Valentino e l'allargamento del network retail ci pongono in una posizione privilegiata per continuare a crescere più velocemente di un mercato dell'eyewear ancora giovane e in continua espansione”.

“Ci attendiamo che il 2016 sia per Luxottica un nuovo anno di solida crescita pur in un contesto macroeconomico incerto, con un aumento del fatturato in linea se non migliore rispetto a quello dell'esercizio appena concluso e un incremento degli utili superiore alle vendite”.

Risultati del Gruppo nell'esercizio e nel quarto trimestre del 2015¹

Nel corso del 2015 il Gruppo ha registrato un aumento del fatturato adjusted^{3,5} del 17% (+5,5% a cambi costanti²) a oltre 9 miliardi di Euro. Entrambe le divisioni hanno contribuito al risultato complessivo: il fatturato è cresciuto del 12,5% nella divisione Wholesale e del 20,3% in quella Retail su base adjusted^{3,5} (+6,9% e +4,5% a cambi costanti²). Eccezionale nel 2015 il contributo dell'e-commerce, con ricavi in aumento del 50%.

Gli ottimi risultati della divisione Retail sono stati ottenuti nonostante nove giorni lavorativi in meno rispetto al 2014, equivalenti a un minor fatturato di circa 90 milioni di Euro⁶. Il minor numero di giorni deriva dalla 53esima settimana, presente solo nel quarto trimestre del 2014, e da un allineamento dei calendari dei principali business retail del Gruppo.

Nel quarto trimestre del 2015 il fatturato adjusted^{3,5} è migliorato dell'8,9% (+2,7% a cambi costanti²) superando i 2 miliardi di Euro, con le divisioni Wholesale e Retail in crescita rispettivamente del 7,7% e 9,6% su base adjusted^{3,5} (+7,1% e +0,1% a cambi costanti²). Nel



quarto trimestre i risultati della divisione Retail risentono dell'effetto combinato del riallineamento dei calendari e della 53esima settimana⁶.

Il risultato operativo adjusted^{3,5} del Gruppo è aumentato nell'esercizio 2015 del 22,5% a 1.443 miliardi di Euro, con un margine operativo del 16,0%, in espansione di 70 punti base rispetto al 2014. Con riferimento alle due divisioni, il margine operativo adjusted^{3,5} è cresciuto di 120 punti base al 23,9% nella divisione Wholesale e di 60 punti base al 14,7% in quella Retail.

Nel quarto trimestre il risultato operativo adjusted^{3,5} del Gruppo si è assestato a 213 milioni di Euro. Il margine operativo adjusted^{3,5} si è assestato al 10,3% (16,4% nella divisione Wholesale e 11,7% nella divisione Retail).

L'utile netto adjusted^{3,5} del Gruppo nell'esercizio 2015 è salito a 854 milioni di Euro, in crescita del 24,2% rispetto allo scorso anno, corrispondente a un EPS (utile per azione) adjusted^{3,5} di 1,78 Euro (1,98 dollari al cambio medio €/US\$ di 1,1095).

Nell'ultimo trimestre dell'anno l'utile netto adjusted^{3,5} è rimasto pressochè invariato rispetto allo stesso periodo del 2014 a 120 milioni di Euro, pari a un EPS adjusted^{3,5} (utile per azione) di 0,25 Euro (0,27 dollari al cambio medio €/US\$ di 1,0953).

Nel 2015 la generazione di cassa³ si è attestata a 768 milioni di Euro, considerati circa 90 milioni di oneri fiscali straordinari sostenuti nel primo semestre dell'anno. L'indebitamento netto³ al 31 dicembre 2015 è stato pari a 1.006 milioni di Euro, con un rapporto indebitamento netto/EBITDA adjusted^{3,5} di 0,5x.

Principali geografie

Nel corso del 2015 il **Nord America** si è confermato importante motore della crescita del Gruppo con un aumento del fatturato adjusted^{3,5} del 22,9% (+3,7% a cambi costanti²). I ricavi della divisione Wholesale sono cresciuti del 25,3% (+6,3% a parità di cambi²); le principali catene retail hanno conseguito risultati favorevoli con vendite omogenee⁴ in aumento del 3,9%, con i contributi significativi di LensCrafters (+4,3%) e di Sunglass Hut (+4,7%), che ha però scontato nell'ultimo trimestre dell'anno la flessione dei flussi turistici in alcuni punti vendita.

L'**Europa** ha contribuito alla crescita complessiva del Gruppo con risultati positivi in entrambe le divisioni. Il fatturato della regione è cresciuto del 7,8% (+6,8% a parità di cambi²), grazie ai significativi incrementi registrati in particolare in Italia, Spagna, Germania, Regno Unito, Est Europeo e Turchia. La divisione Wholesale ha registrato vendite in aumento del 5,1% anche grazie alla penetrazione crescente del programma STARS; il Retail del 24,9% (+17,3% a cambi costanti²), con la crescita a doppia cifra delle vendite omogenee⁴ di Sunglass Hut in Europa Continentale e l'apertura di circa 50 nuovi negozi.

L'**Asia Pacifico** ha chiuso l'anno con un incremento del fatturato del 12,2% (+5,5% a cambi costanti²). La divisione Wholesale ha registrato un aumento delle vendite del 19,7% (+8,6% a cambi costanti²), così come il Retail del 6,9% (+3,3% a cambi costanti²). Le vendite della sola Asia



sono invece cresciute del 24% (+10% a cambi costanti²), trainate da Cina (esclusa Hong Kong), Giappone, India e Sudest Asiatico, con l'ottima performance della divisione Wholesale e l'espansione di Sunglass Hut in Cina continentale e in Thailandia, con 42 nuovi negozi. Nel 2015 le vendite omogenee⁴ della divisione retail in Australia sono cresciute dell'1,5%.

Il Gruppo ha infine confermato il trend di forte crescita in **America Latina**, seppur in parte penalizzato dalla svalutazione del Real brasiliano. Le vendite nella regione sono aumentate del 7,3% (+15,1% a cambi costanti²), trainate dal Messico, nonché dal Cile e dalla Colombia, paesi in cui la divisione Wholesale ha aperto nel corso dell'anno nuove filiali commerciali. La divisione Retail ha registrato importanti progressi nelle vendite omogenee⁴ di GMO, particolarmente forti in Cile e Perù, i due mercati principali della catena, e di Sunglass Hut sia in Brasile che in Messico.

Outlook per il triennio 2016-2018

Per il triennio 2016-2018 il Gruppo prevede una solida crescita organica e un continuo miglioramento dei già elevati livelli di redditività.

I pilastri dello sviluppo rimangono invariati: qualità del prodotto, marchi forti, stabilimenti produttivi efficienti, distribuzione capillare e un rapporto sempre più diretto con il consumatore finale attraverso il retail e l'e-commerce.

Per il 2016 le aspettative sono:

- fatturato in crescita del 5-6% a cambi costanti²;
- utile operativo e utile netto in aumento con un moltiplicatore pari o superiore all'1,5x rispetto all'incremento del fatturato;
- rapporto debito netto/EBITDA a 0,5-0,4x.

Il Gruppo prevede che i crescenti investimenti (pari a circa il 6% del fatturato consolidato) e il processo di semplificazione in corso porteranno ad un'accelerazione della crescita nel biennio successivo, con:

- fatturato in crescita *mid to high single-digit* a cambi costanti²;
- utile operativo e utile netto in aumento con un moltiplicatore superiore all'1,5x rispetto all'incremento del fatturato.

§

Il Consiglio di Amministrazione proporrà all'Assemblea degli Azionisti la distribuzione di un dividendo ordinario di 0,89 Euro per azione. Il monte dividendi è quindi pari a circa 428 milioni di Euro, con un payout di circa il 50% dell'utile netto consolidato adjusted^{3,5}.

§



Il Consiglio, inoltre, ha deliberato di convocare per il 29 aprile 2016 l'Assemblea Ordinaria e Straordinaria degli Azionisti per l'approvazione del Bilancio dell'esercizio 2015 e relativo dividendo, e di adeguamenti statutari agli Artt. 12, 19 e 30.

Il dividendo ordinario verrà posto in pagamento il 25 maggio 2016 (con data stacco cedola 23 maggio 2016, in conformità al calendario di Borsa Italiana, e record date 24 maggio 2016). Per quanto riguarda gli American Depositary Receipts (ADRs) quotati al New York Stock Exchange, la record date coinciderà con il 24 maggio 2016, mentre la data di pagamento del dividendo in dollari da parte di Deutsche Bank Trust Company Americas, banca intestataria delle azioni a fronte delle quali sono stati emessi gli ADR ed incaricata al pagamento in oggetto, è stata da questa prevista per il 2 giugno 2016, al tasso di cambio €/US\$ del 25 maggio 2016.

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

§

Il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di cooptare Francesco Milleri come Consigliere con il compito di coadiuvare e assistere il Presidente Esecutivo nell'esercizio delle sue funzioni.

Il profilo di Francesco Milleri è disponibile all'indirizzo: <http://www.luxottica.com/it/francesco-milleri>.

§

Il Consiglio di Amministrazione ha altresì deliberato di sottoporre all'approvazione dell'assemblea una proposta di autorizzazione all'acquisto e alla successiva disposizione di azioni proprie per un massimo di 10 milioni di azioni ordinarie della Società corrispondenti al 2,07% del capitale sociale. Nell'acquisto potranno essere impiegati fino a 750 milioni di Euro da prelevarsi dalla riserva straordinaria.

Le operazioni di acquisto di azioni proprie saranno finalizzate : i) alla costituzione di una provvista di titoli che possa essere impiegata in sostituzione alle risorse finanziarie, per il compimento di eventuali operazioni di finanza straordinaria ovvero al fine di dare esecuzione al Performance Shares Plan 2013-2017 che prevede l'assegnazione gratuita di azioni Luxottica Group a favore dei beneficiari, ovvero ad altri piani di compensi basati su strumenti finanziari che dovessero essere eventualmente approvati in futuro; ii) al compimento di attività di sostegno della liquidità e stabilizzazione del titolo Luxottica Group, facilitandone gli scambi e favorendo l'andamento regolare delle contrattazioni.

Se autorizzata dall'Assemblea dei Soci, la Società potrà procedere all'acquisto di azioni proprie, in una o più volte, sino alla successiva assemblea convocata per l'approvazione del bilancio di esercizio e comunque sino allo scadere del termine massimo di diciotto mesi dall'assunzione della delibera di autorizzazione, prevista nell'assemblea convocata per il 29 aprile 2016. La cessione di azioni proprie detenute dalla Società potrà invece avvenire senza limiti temporali.

L'acquisto di azioni avverrà ad un prezzo unitario che sarà determinato di volta in volta per ciascuna operazione, fermo restando che non potrà essere superiore o inferiore al prezzo di



riferimento, rilevato sul Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. nella seduta di borsa precedente all'acquisto che si intende effettuare, rispettivamente più o meno il 10%.

Gli acquisti saranno effettuati secondo quella tra le modalità operative di cui all'art. 144-bis, comma 1, del Regolamento Emittenti CONSOB n. 11971/1999 che sarà di volta in volta individuata dal Consiglio di Amministrazione e per esso dal Presidente e/o dall'Amministratore Delegato. Ad ogni modo, gli acquisti sul mercato saranno effettuati secondo modalità stabilite da Borsa Italiana S.p.A. che non consentano l'abbinamento diretto delle proposte di negoziazione in acquisto con predeterminate proposte di negoziazione in vendita e, in ogni caso, in conformità alle prassi di mercato ammesse da CONSOB con delibera n. 16839 del 19 marzo 2009 e alle ulteriori previsioni di legge e regolamentari applicabili a tale tipo di operazioni.

Alla data odierna la Società detiene direttamente 3.267.792 azioni proprie, incluse nel computo le azioni oggetto di assegnazione con effetto dal 4 marzo 2016 ai beneficiari del Performance Shares Plan 2013-2017, delle quali 238.600 acquistate nell'ambito del contratto di sostegno alla liquidità del titolo Luxottica Group annunciato il 25 giugno 2015.

§

Il Consiglio di Amministrazione, inoltre, su proposta del Comitato Risorse Umane, in esecuzione del Piano Performance Share 2013 attribuito il 29 Aprile 2013 e verificato il raggiungimento degli obiettivi di EPS cumulato nel triennio di riferimento 2013-2015, ha assegnato, complessivamente 830.054 azioni Luxottica Group a 464 beneficiari del Piano. Le informazioni di dettaglio sull'assegnazione saranno fornite ai sensi dell'articolo 84bis del Regolamento Emittenti, entro la data di pubblicazione della relazione sulla remunerazione.

§

I risultati del 2015 saranno illustrati il 2 marzo 2016 a partire dalle ore 8:30 AM GMT / 9:30 AM CET (3:30 AM US EST) nel corso di una presentazione alla comunità finanziaria che si terrà a Torino. La presentazione sarà disponibile in webcast in diretta sul sito Internet www.luxottica.com/it/company/investors.

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/it/company/investors

Marco Catalani



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

Note al comunicato stampa

1 Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre e ai dodici mesi terminati il 31 dicembre 2014 e il 31 dicembre 2015, rispettivamente. L'esercizio e il quarto trimestre 2014 per alcune filiali della divisione Retail comprendono 53 e 14 settimane, rispettivamente, rispetto alle 52 e 13 settimane dell'esercizio 2015.

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

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

5 I dati *adjusted* del quarto trimestre e dell'anno fiscale 2015 si riferiscono a (i) la modifica della presentazione di una parte del fatturato di EyeMed. A seguito della modifica dei termini contrattuali con una delle controparti assicurative di EyeMed, il Gruppo ha riconosciuto minori ricavi e costi derivanti dall'attività assicurativa per circa Euro 44,2 milioni nel quarto trimestre 2015 e per circa Euro 174,3 milioni nel 2015;(ii) l'esclusione di costi relativi all'integrazione di Oakley e ad altre attività di riorganizzazione per Euro 66,4 milioni sull'utile operativo, pari a Euro 49,8 milioni dopo l'effetto fiscale nell'anno 2015, e per Euro 32,3 milioni sull'utile operativo, pari a Euro 20,9 milioni dopo l'effetto fiscale nel quarto trimestre.

I dati *adjusted* dell'esercizio 2014 si riferiscono a (i) la modifica della presentazione di una parte del fatturato di EyeMed, che viene ora riportato su base netta, a seguito della variazione dei termini contrattuali con una delle principali controparti assicurative, per Euro 46,6 milioni sul fatturato; (ii) l'esclusione di un costo non ricorrente relativo all'accordo di cessazione del rapporto di lavoro subordinato e del rapporto di amministrazione tra membri del top management e Luxottica Group S.p.A., per Euro 20 milioni sull'utile operativo, pari a Euro 14,5 milioni dopo l'effetto fiscale; (iii) un costo per la verifica fiscale sui transfer pricing relativa agli anni 2008, 2009, 2010 e 2011 per Euro 30,3 milioni.

6 Nel 2015, le filiali di Luxottica nella divisione Retail il cui anno fiscale non coincide con quello di Gruppo con termine al 31 dicembre, hanno modificato i rispettivi calendari al fine di allinearli al calendario societario del Gruppo. Alcune filiali della divisione Retail nell'anno fiscale e nel quarto trimestre 2014 hanno conteggiato rispettivamente 53 e 14 settimane; negli anni fiscali e nei quarti trimestri 2013 e 2015, invece, 52 e 13 settimane. In un tradizionale calendario di vendita al dettaglio 4-4-5, ogni trimestre è composto di due periodi di quattro settimane e un periodo di cinque settimane, con una settimana extra in un trimestre ogni sette anni. Luxottica ha eliminato tale ricorrenza a partire dal 2015. Pertanto, per le filiali Luxottica sopra menzionate, il 2014 risulta con nove giorni lavorativi in più rispetto al 2015, che equivalgono in termini di vendite a circa 90 milioni di Euro.

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, Bvlgari, Chanel, Coach, Dolce&Gabbana, Michael Kors, Prada, Ralph Lauren, Tiffany & Co. e Versace. Oltre a una presenza wholesale globale che tocca 130 Paesi, il Gruppo gestisce un esteso network retail, comprendente oltre 7.000 negozi: LensCrafters e Pearle Vision in Nord America, OPSM e LensCrafters in Asia-Pacifico, GMO in America Latina e Sunglass Hut in tutto il mondo. Con circa 78.000 dipendenti nel mondo, Luxottica Group ha chiuso il 2015 con un fatturato di circa 9 miliardi di Euro. Per ulteriori informazioni sul Gruppo: www.luxottica.com.

Safe Harbor Statement

Talune dichiarazioni contenute in questo comunicato stampa potrebbero costituire previsioni ("forward looking statements") così come definite dal Private Securities Litigation Reform Act del 1995. Tali dichiarazioni riguardano rischi,



incertezze e altri fattori che potrebbero portare i risultati effettivi a differire, anche in modo sostanziale, da quelli anticipati. Tra tali rischi e incertezze rientrano, a titolo meramente esemplificativo e non esaustivo, la capacità di gestire gli effetti dell'attuale incerta congiuntura economica internazionale, la capacità di acquisire nuove attività e di integrarle efficacemente, la capacità di prevedere le future condizioni economiche e cambi nelle preferenze dei consumatori, la capacità di introdurre e commercializzare con successo nuovi prodotti, la capacità di mantenere un sistema distributivo efficiente, la capacità di definire e raggiungere gli obiettivi di business 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 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 DECEMBER 31, 2015 AND DECEMBER 31, 2014

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾	2015	2014	% CHANGE
NET SALES	2,014,890	1,867,035	7.9%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	99,352	87,614	13.4%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	0.21	0.18	12.8%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS ^{(1) (3)}	2015	2014	% CHANGE
NET SALES	2,206,909	2,333,420	-5.4%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	108,820	109,500	-0.6%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	0.23	0.23	-1.2%

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)

	2015	2014
	480,427,823	477,794,600
	<u>1.0953</u>	<u>1.2498</u>

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2015 AND DECEMBER 31, 2014

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾	2015	2014	% CHANGE
NET SALES	8,836,578	7,652,317	15.5%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	804,119	642,596	25.1%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	1.68	1.35	24.2%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS ^{(1) (3)}	2015	2014	% CHANGE
NET SALES	9,804,183	10,166,103	-3.6%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	892,170	853,689	4.5%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	1.86	1.79	3.7%

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
	479,553,693	475,947,763
	1.1095	1.3285

LUXOTTICA GROUP

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

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾	2015	% OF SALES	2014	% OF SALES	% CHANGE
NET SALES	2,014,890	100.0%	1,867,035	100.0%	7.9%
COST OF SALES	(670,206)		(619,319)		
GROSS PROFIT	1,344,684	66.7%	1,247,716	66.8%	7.8%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(690,556)		(641,734)		
ROYALTIES	(38,024)		(37,600)		
ADVERTISING EXPENSES	(148,424)		(129,951)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(287,385)		(228,360)		
TOTAL	(1,164,389)		(1,037,644)		
OPERATING INCOME	180,295	8.9%	210,071	11.3%	-14.2%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST INCOME	3,223		2,678		
INTEREST EXPENSES	(22,092)		(28,895)		
OTHER - NET	(3,813)		821		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(22,681)		(25,396)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	157,613	7.8%	184,675	9.9%	-14.7%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(57,631)		(97,693)		
NET INCOME	99,982		86,982		
OF WHICH ATTRIBUTABLE TO:					
- LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	99,352	4.9%	87,614	4.7%	13.4%
- NON-CONTROLLING INTERESTS	630	0.0%	(631)	0.0%	
NET INCOME	99,982	5.0%	86,982	4.7%	14.9%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.21		0.18		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.21		0.18		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES	480,427,823		477,794,600		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES	482,504,516		479,550,526		

Notes:

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

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2015 AND DECEMBER 31, 2014

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾	2015	% OF SALES	2014	% OF SALES	% CHANGE
NET SALES	8,836,578	100.0%	7,652,317	100.0%	15.5%
COST OF SALES	(2,835,426)		(2,574,685)		
GROSS PROFIT	6,001,152	67.9%	5,077,632	66.4%	18.2%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(2,778,837)		(2,352,294)		
ROYALTIES	(168,669)		(149,952)		
ADVERTISING EXPENSES	(589,718)		(511,153)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(1,087,484)		(906,620)		
TOTAL	(4,624,708)		(3,920,019)		
OPERATING INCOME	1,376,445	15.6%	1,157,613	15.1%	18.9%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST INCOME	11,190		11,672		
INTEREST EXPENSES	(106,439)		(109,659)		
OTHER - NET	(3,281)		455		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(98,530)		(97,533)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	1,277,914	14.5%	1,060,080	13.9%	20.5%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(471,042)		(414,066)		
NET INCOME	806,873	9.1%	646,014	8.4%	24.9%
OF WHICH ATTRIBUTABLE TO:					
- LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	804,119	9.1%	642,596	8.4%	25.1%
- NON-CONTROLLING INTERESTS	2,753	0.0%	3,417	0.0%	
NET INCOME	806,873	9.1%	646,014	8.4%	24.9%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):	1.68		1.35		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):	1.67		1.34		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES	479,553,693		475,947,763		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES	482,073,361		479,247,190		

Notes:

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

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED BALANCE SHEET DECEMBER 31, 2015 AND DECEMBER 31, 2014

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	DEC. 31, 2015	DEC. 31, 2014
<i>CURRENT ASSETS:</i>		
CASH AND CASH EQUIVALENTS	864,852	1,453,587
ACCOUNTS RECEIVABLE - NET	858,053	754,306
INVENTORIES - NET	833,272	728,404
OTHER ASSETS	272,932	231,397
TOTAL CURRENT ASSETS	2,829,109	3,167,695
<i>NON-CURRENT ASSETS:</i>		
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT - NET	1,435,524	1,317,617
GOODWILL	3,596,983	3,351,263
INTANGIBLE ASSETS - NET	1,442,148	1,384,501
INVESTMENTS	65,378	61,176
OTHER ASSETS	105,574	123,848
DEFERRED TAX ASSETS	174,433	188,199
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	6,820,040	6,426,603
	TOTAL	9,594,297
	9,649,148	9,594,297
<i>CURRENT LIABILITIES:</i>		
BANK OVERDRAFTS	110,450	151,303
CURRENT PORTION OF LONG-TERM DEBT	44,882	626,788
ACCOUNTS PAYABLE	927,186	744,272
INCOME TAXES PAYABLE	34,179	42,603
SHORT-TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	118,779	187,719
OTHER LIABILITIES	671,424	636,055
TOTAL CURRENT LIABILITIES	1,906,900	2,388,740
<i>NON-CURRENT LIABILITIES:</i>		
LONG-TERM DEBT	1,715,104	1,688,415
EMPLOYEE BENEFITS	136,200	138,475
DEFERRED TAX LIABILITIES	277,327	266,896
LONG-TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	104,508	99,223
OTHER LIABILITIES	91,391	83,770
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	2,324,529	2,276,778
<i>COMMITMENTS AND CONTINGENCIES:</i>		
<i>STOCKHOLDERS' EQUITY:</i>		
LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS' EQUITY	5,412,524	4,921,479
NON-CONTROLLING INTERESTS	5,196	7,300
TOTAL STOCKHOLDERS' EQUITY	5,417,719	4,928,779
	TOTAL	9,594,297
	9,649,148	9,594,297

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2015 AND DECEMBER 31, 2014 - SEGMENTAL INFORMATION -

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	MANUFACTURING AND WHOLESALE	RETAIL	INTER-SEGMENT TRANSACTIONS AND CORPORATE <i>ADJ.</i>	CONSOLIDATED
2015				
NET SALES	3,592,555	5,244,023		8,836,578
OPERATING INCOME	807,213	789,355	(220,124)	1,376,445
% OF SALES	22.5%	15.1%		15.6%
CAPITAL EXPENDITURES	211,023	302,552		513,575
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	157,081	231,056	88,751	476,888
2014				
NET SALES	3,193,757	4,458,560		7,652,317
OPERATING INCOME	724,539	636,282	(203,208)	1,157,613
% OF SALES	22.7%	14.3%		15.1%
CAPITAL EXPENDITURES	175,573	243,360		418,933
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	123,268	181,625	79,103	383,996

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: ADJUSTED MEASURES

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

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

For comparative purposes, management has adjusted each of the foregoing measures by excluding expenses related to the integration of Oakley and other minor projects with an impact on operating income of Euro 66.4 million and an impact on net income of Euro 49.8 million for the twelve-month period ended December 31, 2015 and an impact on operating income of Euro 32.3 million and an impact on net income of Euro 20.9 million for the three-month period ended December 31, 2015. In addition adjusted measures are also affected by a change in presentation of net sales relating to the modification of an EyeMed reinsurance agreement with an existing underwriter whereby the Group assumes less reinsurance revenues and less claims expense. The impact of the contract for the twelve-month period ended December 31 2015 was Euro 174.3 million (the "Eyemed Adjustment") and Euro 44.2 million for the three-month period ended December 31, 2015.

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.

LUXOTTICA GROUP

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

Millions of Euro

<i>GROUP</i>		12M 2015						12M 2014					
	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS		NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS
REPORTED	8,836.6	(2,835.4)	1,853.3	1,376.4	804.1	1.68		7,652.3	(2,574.7)	1,541.6	1,157.6	642.6	1.35
- ADJUSTMENT FOR TERMINATION OF FORMER GROUP CEOs								-	-	20.0	20.0	14.5	0.03
- EYEMED ADJUSTMENT	174.3	(174.3)	-	-	-	-		46.6	(46.6)	-	-	-	-
- OAKLEY'S INTEGRATION COSTS AND OTHER MINOR PROJECTS		0.7	66.4	66.4	49.8	0.10							
- ADJUSTMENT FOR TAX AUDIT ACCRUAL (2008-2011 tax years)												30.3	0.06
ADJUSTED	9,010.8	(3,009.0)	1,919.7	1,442.8	854.0	1.78		7,698.9	(2,621.3)	1,561.6	1,177.6	687.4	1.44

<i>WHOLESALE DIVISION</i>		12M 2015						12M 2014					
	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS		NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS
REPORTED	3,592.6	(1,375.8)	964.3	807.2	n.a.	n.a.		3,193.8	(1,263.6)	847.8	724.5	n.a.	n.a.
- OAKLEY'S INTEGRATION COSTS AND OTHER MINOR PROJECTS		0.3	52.6	52.6									
ADJUSTED	3,592.6	(1,375.6)	1,016.9	859.8	n.a.	n.a.		3,193.8	(1,263.6)	847.8	724.5	n.a.	n.a.

<i>RETAIL DIVISION</i>		12M 2015						12M 2014					
	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS		NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS
REPORTED	5,244.0	(1,459.6)	1,020.4	789.4	n.a.	n.a.		4,458.6	(1,311.1)	817.9	636.3	n.a.	n.a.
- EYEMED ADJUSTMENT	174.3	(174.3)	-	-				46.6	(46.6)				
- OAKLEY'S INTEGRATION COSTS AND OTHER MINOR PROJECTS	-	0.4	8.5	8.5									
ADJUSTED	5,418.3	(1,633.4)	1,028.9	797.8	n.a.	n.a.		4,505.1	(1,357.7)	817.9	636.3	n.a.	n.a.

LUXOTTICA GROUP

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

Millions of Euro

<i>GROUP</i>		4Q 2015						4Q 2014					
		NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS
REPORTED		2,014.9	(670.2)	304.8	180.3	99.4	0.21	1,867.0	(619.3)	314.0	210.1	87.6	0.18
- ADJUSTMENT FOR TERMINATION OF FORMER GROUP CEOs								-	-	5.0	5.0	3.6	0.01
- EYEMED ADJUSTMENT		44.2	(44.2)	-	-	-	-	23.9	(23.9)	-	-	-	-
- OAKLEY'S INTEGRATION COSTS AND OTHER MINOR PROJECTS			0.7	32.3	32.3	20.9	0.04						
- ADJUSTMENT FOR TAX AUDIT ACCRUAL (2008-2011 tax years)												30.3	0.06
ADJUSTED		2,059.1	(713.7)	337.1	212.6	120.3	0.25	1,890.9	(643.2)	319.0	215.1	121.6	0.25

<i>WHOLESALE DIVISION</i>		4Q 2015						4Q 2014					
		NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS
REPORTED		758.5	(303.8)	140.2	100.0	n.a.	n.a.	704.2	(281.3)	143.7	109.2	n.a.	n.a.
- OAKLEY'S INTEGRATION COSTS AND OTHER MINOR PROJECTS			0.3	24.6	24.6								
ADJUSTED		758.5	(303.5)	164.8	124.6	n.a.	n.a.	704.2	(281.3)	143.7	109.2	n.a.	n.a.

<i>RETAIL DIVISION</i>		4Q 2015						4Q 2014					
		NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS	NET SALES	COST OF SALES	EBITDA	OPERATING INCOME	NET INCOME	EPS
REPORTED		1,256.4	(366.4)	206.6	145.0	n.a.	n.a.	1,162.8	(338.1)	197.6	148.6	n.a.	n.a.
- EYEMED ADJUSTMENT		44.2	(44.2)	-	-			23.9	(23.9)	-	-		
- OAKLEY'S INTEGRATION COSTS AND OTHER MINOR PROJECTS		-	0.4	6.8	6.8								
ADJUSTED		1,300.6	(410.2)	213.4	151.8	n.a.	n.a.	1,186.7	(362.0)	197.6	148.6	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 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.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: EBITDA and EBITDA margin

Millions of Euro

	4Q 2014	4Q 2015	FY 2014	FY 2015
NET INCOME/(LOSS) (+)	87.6	99.4	642.6	804.1
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NON CONTROLLING INTEREST (+)	(0.6)	0.6	3.4	2.8
PROVISION FOR INCOMING TAXES (+)	97.7	57.6	414.1	471.0
OTHER (INCOME)/EXPENSES (+)	25.4	22.7	97.5	98.5
DEPRECIATION AND AMORTIZATION (+)	104.0	124.5	384.0	476.9
EBITDA (=)	314.0	304.8	1,541.6	1,853.3
NET SALES (/)	1,867.0	2,014.9	7,652.3	8,836.6
EBITDA MARGIN (=)	16.8%	15.1%	20.1%	21.0%

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: ADJUSTED EBITDA AND ADJUSTED EBITDA MARGIN

Millions of Euro

	4Q 2014 ^(1,2,3)	4Q 2015 ^(1,4)	FY 2014 ^(1, 2, 3)	FY 2015 ^(1,4)
NET INCOME/(LOSS) (+)	121.6	120.3	687.4	854.0
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NON CONTROLLING INTERESTS ¹ (+)	(0.6)	0.6	3.4	2.8
PROVISION FOR INCOMING TAXES (+)	68.8	69.0	389.2	487.6
OTHER (INCOME)/EXPENSES (+)	25.4	22.7	97.5	98.5
DEPRECIATION AND AMORTIZATION (+)	104.0	124.5	384.0	476.9
EBITDA (=)	319.0	337.1	1,561.6	1,919.7
NET SALES (/)	1,890.9	2,059.1	7,698.9	9,010.8
EBITDA MARGIN (=)	16.9%	16.4%	20.3%	21.3%

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 contract was Euro 44.2 million and Euro 174.3 million for the three-month and twelve-month periods ended December 31, 2015. The impact was Euro 23.9 million for the three-month period ended December 31, 2014 and Euro 46.6 million for the full year of 2014.

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 termination of the former Group CEOs with a Euro 20 million impact on operating income and a Euro 14.5 million adjustment to net income for the three-month periods ended December 31, 2014. Euro 5 million impact on operating income and Euro 3.6 million adjustment to net income for the twelve-month periods ended December 31, 2014.

⁴ Exclude the costs related to the integration of Oakley and other minor projects with an impact on operating income of Euro 66.4 million and an impact on net income of Euro 49.8 million for the twelve-month period ended December 31, 2015 and an impact on operating income of Euro 32.3 million and an impact on net income of Euro 20.9 million for the three-month period ended December 31, 2015.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: NET DEBT TO EBITDA RATIO

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

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

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

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

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

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

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

LUXOTTICA GROUP

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

Millions of Euro

	DECEMBER 31, 2015	DECEMBER 31, 2014
LONG-TERM DEBT (+)	1,715.1	1,688.4
CURRENT PORTION OF LONG TERM DEBT (+)	44.9	626.8
BANK OVERDRAFTS (+)	110.5	151.3
CASH (-)	(864.9)	(1,453.6)
NET DEBT (=)	1,005.6	1,012.9
EBITDA	1,853.3	1,541.6
NET DEBT/EBITDA	0.5x	0.7x
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾	991.9	984.3
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾ /EBITDA	0.5x	0.6x

Notes:

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

LUXOTTICA GROUP

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

Millions of Euro

	DECEMBER 31, 2015 ^(2,b)	DECEMBER 31, 2014 ^(2,a)
LONG-TERM DEBT (+)	1,715.1	1,688.4
CURRENT PORTION OF LONG TERM DEBT (+)	44.9	626.8
BANK OVERDRAFTS (+)	110.5	151.3
CASH (-)	(864.9)	(1,453.6)
NET DEBT (=)	1,005.6	1,012.9
EBITDA <i>ADJUSTED</i>	1,919.7	1,561.6
NET DEBT/LTM <i>ADJUSTED</i> EBITDA	0.5x	0.6x
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾	991.9	984.3
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾ /LTM <i>ADJUSTED</i> EBITDA	0.5x	0.6x

Notes:

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

(2) Adjusted figures exclude:

- a. 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; and
- b. costs related to the integration of Oakley and other minor projects with an impact of Euro 66.4 million on operating income and Euro 49.8 million impact on net income

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: FREE CASH FLOW

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

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

We include it in this presentation in order to:

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

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

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

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

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

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: FREE CASH FLOW

Millions of Euro

	FY 2015	4Q 2015
ADJUSTED EBITDA ⁽¹⁾	1,920	337
Δ WORKING CAPITAL	31	158
CAPEX	(514)	(181)
OPERATING CASH FLOW	1,437	314
FINANCIAL CHARGES ⁽²⁾	(95)	(19)
TAXES	(566)	(216)
EXTRAORDINARY CHARGES ⁽³⁾	(8)	(7)
Free cash flow	768	73

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

Major currencies

	Three months ended December 31, 2015	Twelve months ended December 31, 2015	Three months ended December 31, 2014	Twelve months ended December 31, 2014
Average exchange rates per € 1				
US\$	1.09527	1.10951	1.24980	1.32850
AUD	1.52051	1.47766	1.45962	1.47188
GBP	0.72203	0.72585	0.78911	0.80612
CNY	7.00033	6.97333	7.68240	8.18575
JPY	132.95185	134.31402	142.75391	140.30612