



## Luxottica Group: trading update

*Vendite in accelerazione nel quarto trimestre e generazione di cassa record nell'anno*

- **Fatturato consolidato nel quarto trimestre a 2.093 milioni di Euro (+4,3% a cambi costanti<sup>2</sup> e -2,3% a cambi correnti)**
  - **Fatturato divisione Wholesale a 754 milioni di Euro (+4,7% a cambi costanti<sup>2</sup> e -0,4% a cambi correnti)**
  - **Fatturato divisione Retail a 1.338 milioni di Euro (+4,1% a cambi costanti<sup>2</sup> e -3,3% a cambi correnti)**
- **Confermato l'outlook per il 2017; utile netto adjusted<sup>4</sup> atteso in forte crescita**
- **Generazione di cassa record**

**Milano (Italia), 29 gennaio 2018** – Il Consiglio di Amministrazione di Luxottica Group S.p.A. (MTA: LUX), leader nel design, produzione e distribuzione di occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, ha preso visione oggi del fatturato e dei risultati preliminari del quarto trimestre e dell'esercizio 2017 in accordo con gli International Financial Reporting Standards emessi dall'International Accounting Standards Board (IFRS).

### Fatturato del quarto trimestre 2017<sup>1</sup>

(Milioni di Euro)	4Q 2016	4Q 2017	Variazione a cambi costanti <sup>2</sup>	Variazione a cambi correnti
<b>Fatturato</b>	<b>2.142</b>	<b>2.093</b>	<b>+4,3%</b>	<b>-2,3%</b>
Wholesale	758	754	+4,7%	-0,4%
Retail	1.384	1.338	+4,1%	-3,3%

### Fatturato dell'esercizio 2017<sup>1</sup>

(Milioni di Euro)	FY 2016	FY 2017	Variazione a cambi costanti <sup>2</sup>	Variazione a cambi correnti
<b>Fatturato</b>	<b>9.086</b>	<b>9.157</b>	<b>+2,2%</b>	<b>+0,8%</b>
Wholesale	3.528	3.505	+0,3%	-0,6%
Retail	5.558	5.652	+3,4%	+1,7%

Luxottica chiude il quarto trimestre del 2017 con un fatturato in crescita del 4,3% a cambi costanti<sup>2</sup> (-2,3% a cambi correnti per la forte rivalutazione dell'Euro nei confronti delle principali valute), evidenziando un'accelerazione delle vendite in entrambe le divisioni e la performance positiva di Europa, Nord America, Australia e Brasile.

Gli ultimi tre mesi del 2017 sono stati i migliori dell'anno per il business wholesale, le vendite omogenee<sup>3</sup> del retail, Sunglass Hut nelle principali geografie e l'e-commerce.



Nel trimestre la divisione Wholesale riporta vendite in aumento del 4,7% a parità cambi<sup>2</sup> (-0,4% a cambi correnti), con la crescita a doppia cifra di Nord America e Brasile. Le vendite della divisione Retail crescono del 4,1% a cambi costanti<sup>2</sup> (-3,3% a cambi correnti) beneficiando del contributo dei nuovi negozi e di vendite omogenee<sup>3</sup> in linea con quelle del quarto trimestre 2016. Il fatturato di Sunglass Hut cresce del 5% a parità cambi<sup>2</sup>. LensCrafters, impegnata nell'evoluzione del modello di business, riporta vendite negative ma in miglioramento rispetto al terzo trimestre.

Ray-Ban continua la sua crescita in ogni segmento e geografia grazie a una forte strategia di comunicazione globale e a una gestione integrata e omnichannel del marchio. Oakley, con vendite in aumento, mette a segno la miglior crescita trimestrale degli ultimi due anni.

Nel 2017 il fatturato del Gruppo si attesta a 9.157 milioni di Euro, in crescita del 2,2% a cambi costanti<sup>2</sup> (+0,8% a cambi correnti). La generazione di cassa raggiunge livelli record, l'utile netto adjusted<sup>4</sup> è atteso in forte crescita. Tali risultati confermano che le iniziative volte a migliorare l'efficienza del Gruppo e la maggior integrazione delle aree di business hanno elevato la qualità di ricavi e profitti.

*“Il Gruppo guarda con fiducia alla crescita dei prossimi dodici mesi”*, commenta il Presidente Esecutivo Leonardo Del Vecchio.

## §

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

### Contatti

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

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

### Note al comunicato stampa

**1** Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre mesi e ai dodici mesi terminati il 31 dicembre 2016 e il 31 dicembre 2017, rispettivamente.

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

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

**4** L'utile netto adjusted esclude principalmente costi di ristrutturazione aziendale e costi/proventi non ricorrenti.



### **Luxottica Group S.p.A.**

Luxottica Group è leader nel design, produzione e distribuzione di occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, con un portafoglio marchi forte e ben bilanciato sia di proprietà, tra cui Ray-Ban, Oakley, Vogue Eyewear, Persol, Oliver Peoples e Alain Mikli, sia in licenza, come Giorgio Armani, Burberry, Bulgari, Chanel, Dolce&Gabbana, Ferrari, Michael Kors, Prada, Ralph Lauren, Tiffany & Co., Valentino e Versace. Oltre a una presenza wholesale globale che tocca più di 150 Paesi, il Gruppo gestisce un esteso network retail, comprendente circa 9.000 negozi: LensCrafters e Pearle Vision in Nord America, OPSM e LensCrafters in Asia-Pacifico, GMO e Óticas Carol in America Latina, Salmoiraghi & Viganò in Italia e Sunglass Hut in tutto il mondo. Con oltre 80.000 dipendenti nel mondo, Luxottica Group ha chiuso il 2017 con un fatturato di oltre 9 miliardi di Euro. Per ulteriori informazioni sul Gruppo: [www.luxottica.com](http://www.luxottica.com).

### **Informazioni importanti**

Questo comunicato stampa non costituisce alcuna offerta o sollecitazione al mercato per l'acquisto o la sottoscrizione di titoli negli Stati Uniti o in qualsiasi altra giurisdizione. I titoli non possono essere offerti o venduti negli Stati Uniti a meno che non siano stati registrati ai sensi del Securities Act degli Stati Uniti del 1933, come modificato (il "Securities Act") o beneficiario di un'esenzione dalla registrazione. I titoli che possono essere offerti in qualsiasi operazione non sono stati e non saranno registrati ai sensi del Securities Act e non è intenzione effettuare un'offerta pubblica avente ad oggetto tali titoli negli Stati Uniti.

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

### **Safe Harbor Statement**

Talune dichiarazioni contenute in questo comunicato stampa potrebbero costituire previsioni ("forward looking statements") così come definite dal Private Securities Litigation Reform Act del 1995. Tali dichiarazioni riguardano rischi, incertezze e altri fattori che potrebbero portare i risultati effettivi a differire, anche in modo sostanziale, da quelli anticipati. Tra tali rischi e incertezze rientrano, a titolo meramente esemplificativo e non esaustivo, la capacità di gestire gli effetti dell'attuale incerta congiuntura economica internazionale, la capacità di acquisire nuove attività e di integrarle efficacemente, la capacità di prevedere le future condizioni economiche e cambi nelle preferenze dei consumatori, la capacità di introdurre e commercializzare con successo nuovi prodotti, la capacità di mantenere un sistema distributivo efficiente, la capacità di raggiungere e gestire la crescita, la capacità di negoziare e mantenere accordi di licenza favorevoli, la disponibilità di strumenti correttivi alternativi agli occhiali da vista, fluttuazioni valutarie, variazioni nelle condizioni locali, la capacità di proteggere la proprietà intellettuale, la capacità di mantenere le relazioni con chi ospita i nostri negozi, problemi dei sistemi informativi, rischi legati agli inventari, rischi di credito e assicurativi, cambiamenti nei regimi fiscali, così come altri fattori politici, economici, legali e tecnologici e altri rischi e incertezze già evidenziati nei nostri filing presso le autorità regolatorie. Tali previsioni ("forward looking statements") sono state rilasciate alla data di oggi e non ci assumiamo alcun obbligo di aggiornamento.



### **Fatturato esercizio in EUR e USD**

<i>(Milioni)</i>	FY 2016	FY 2017	Variazione %
Fatturato in EUR	9.086	9.157	+0,8%
Fatturato in USD	10.057	10.345	+2,9%

Cambio medio (in USD per EUR): 1,1297 (2017); 1,1069 (2016)

### **Fatturato quarto trimestre in EUR e USD**

<i>(Milioni)</i>	4Q 2016	4Q 2017	Variazione %
Fatturato in EUR	2.142	2.093	-2,3%
Fatturato in USD	2.310	2.464	+6,6%

Cambio medio (in USD per EUR): 1,1774 (2017); 1,0789 (2016)

### **Principali divise**

<i>Cambio medio per EUR 1</i>	4Q 2016	FY 2016	4Q 2017	FY 2017
USD	1,0789	1,1069	1,1774	1,1297
AUD	1,4385	1,4883	1,5319	1,4732
GBP	0,8691	0,8195	0,8873	0,8767
CNY	7,3691	7,3522	7,7887	7,6290
JPY	117,9180	120,1967	132,8975	126,7112
BRL	3,5548	3,8561	3,8196	3,6054