



2017¹ record, con utile netto e cassa³ oltre il miliardo di Euro

Dividendo in crescita del 10% a Euro 1,01

Risultati reported

- Fatturato consolidato a 9.157 milioni di Euro (+2,2% a cambi costanti² e +0,8% a cambi correnti)
- Utile operativo a 1.301 milioni di Euro (-1,3% a cambi costanti² e -3,3% a cambi correnti) e margine operativo al 14,2%
- Utile netto a 1.038 milioni di Euro (+24,7%⁶ a cambi costanti² e +22,4%⁶ a cambi correnti) e margine netto all'11,3%

Risultati adjusted^{3,5}

- Fatturato consolidato a 9.157 milioni di Euro (+2,2% a cambi costanti² e +0,8% a cambi correnti)
- Utile operativo a 1.442 milioni di Euro (+2,7% a cambi costanti² e +0,7% a cambi correnti) e margine operativo al 15,8%
- Utile netto a 970 milioni di Euro (+12,2% a cambi costanti² e +10,0% a cambi correnti) e margine netto al 10,6%

Generazione di cassa³ record a 1.028 milioni di Euro

Dividendo ordinario in crescita del 10% rispetto al dividendo pagato nel 2017 a Euro 1,01 per azione

Outlook positivo per il 2018 con risultati previsti in crescita

Milano (Italia), 26 febbraio 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 approvato oggi il progetto di bilancio di esercizio 2017 e il bilancio consolidato redatti in accordo con gli International Financial Reporting Standards emessi dall'International Accounting Standards Board (IFRS).

Risultati reported dell'esercizio 2017¹

(Milioni di Euro)	FY 2016	FY 2017	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Fatturato	9.086	9.157	+2,2%	+0,8%
Divisione Wholesale	3.528	3.505	+0,3%	-0,6%
Divisione Retail	5.558	5.652	+3,4%	+1,7%
Utile operativo	1.345	1.301	-1,3%	-3,3%
Utile netto⁶	848	1.038	+24,7%	+22,4%
Utile per azione⁶	1,77	2,17		+22,7%
Utile per azione in US\$⁶	1,96	2,45		+25,3%

Risultati adjusted^{3,5} dell'esercizio 2017¹

(Milioni di Euro)	FY 2016	FY 2017	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Fatturato	9.086	9.157	+2,2%	+0,8%
Divisione Wholesale	3.528	3.505	+0,3%	-0,6%
Divisione Retail	5.558	5.652	+3,4%	+1,7%
Utile operativo	1.432	1.442	+2,7%	+0,7%
Utile netto	882	970	+12,2%	+10,0%
Utile per azione	1,84	2,03		+10,3%
Utile per azione in US\$	2,04	2,29		+12,6%

Nel 2017 il fatturato di Luxottica si attesta a 9.157 milioni di Euro, in crescita del 2,2% a cambi costanti² (+0,8% a cambi correnti). L'utile netto e la generazione di cassa³ superano per la prima volta nella storia del Gruppo il miliardo di Euro e il margine netto torna al di sopra del 10%.

La performance nell'anno è il frutto del percorso di profonda trasformazione e rinnovamento strategico del Gruppo: un rapporto diretto con il consumatore e una forte digitalizzazione in tutte le aree di business sono le principali direttrici del cambiamento. Tra le iniziative di rilievo del 2017: il lancio delle lenti oftalmiche Ray-Ban, l'omogeneizzazione dei prezzi in tutti i canali di vendita, una maggior segmentazione e attenzione nella distribuzione wholesale e il continuo sviluppo delle piattaforme e-commerce dei marchi di proprietà.

Nel corso del 2017 Luxottica, l'azionista di maggioranza Delfin ed Essilor International hanno lavorato insieme per la positiva conclusione del progetto di combinazione annunciato il 16 gennaio 2017. La transazione è tuttora soggetta all'approvazione delle autorità antitrust di alcune giurisdizioni e dovrebbe essere finalizzata nel corso del primo semestre 2018.

“Abbiamo chiuso un ottimo 2017 con tanti segnali positivi che ogni giorno arrivano dai mercati e confermano la bontà delle nostre iniziative strategiche: l'innovazione digitale, l'evoluzione dell'e-commerce, l'avvio dei grandi laboratori lenti e politiche commerciali finalmente globali e omogenee. Dopo quindici anni riportiamo la marginalità netta sopra la soglia del 10%, con un utile netto record di oltre un miliardo di Euro. La nuova Luxottica che abbiamo creato in questi ultimi tre anni inizia a ricordarmi per semplicità, coraggio e velocità il Gruppo che avevo lasciato”, commenta Leonardo Del Vecchio, Presidente Esecutivo di Luxottica.

“Confermiamo che il 2018 sarà un anno di ulteriore crescita, nel quale continueremo a investire per rafforzare il nostro business in tutti i mercati. Ci stiamo preparando a scrivere un nuovo capitolo della nostra storia assieme ai partner francesi di Essilor”.



Performance del Gruppo nel 2017¹

Nel 2017 il fatturato del Gruppo si attesta a 9.157 milioni di Euro, in crescita del 2,2% a cambi costanti² (+0,8% a cambi correnti), grazie anche a un quarto trimestre in accelerazione. Gli ultimi tre mesi sono stati i migliori dell'anno per il business wholesale, le vendite omogenee⁴ del retail, Sunglass Hut nelle principali geografie a parità cambi² e l'e-commerce.

Entrambe le divisioni e l'e-commerce contribuiscono alla performance positiva dell'anno, nonostante politiche commerciali più stringenti in Nord America e Cina e la forte riduzione degli sconti in tutti i canali di vendita.

Il risultato operativo del Gruppo su base adjusted^{3,5} cresce dello 0,7% a 1.442 milioni di Euro nel 2017 (-3,3% a 1.301 milioni di Euro su base reported), con un margine operativo adjusted^{3,5} al 15,8%. Il margine operativo adjusted^{3,5} della divisione Wholesale si attesta al 24,1%, in linea con il risultato dello scorso anno; il margine operativo adjusted^{3,5} della divisione Retail cresce di 40 punti base ed è pari al 14,1%.

Il risultato operativo adjusted^{3,5} esclude costi di semplificazione organizzativa e di ristrutturazione di alcune aree di business nonché costi non ricorrenti per un ammontare complessivo di circa 142 milioni di Euro.

L'utile netto dell'esercizio cresce del 10% su base adjusted^{3,5} a 970 milioni di Euro e del 22,4%⁶ su base reported a 1.038 milioni di Euro, beneficiando del minor costo del debito e delle agevolazioni del Patent Box italiano e dalla riforma fiscale americana. L'EPS (utile per azione) su base adjusted^{3,5} si attesta a Euro 2,03 (2,29 dollari al cambio medio €/US\$ di 1,1297).

Nell'anno la generazione di cassa³ si attesta al livello record di 1.028 milioni di Euro. L'indebitamento netto³ al 31 dicembre 2017 è pari a 740 milioni di Euro, in riduzione del 37,1% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, con un rapporto indebitamento netto/EBITDA adjusted^{3,5} di 0,4x.

Vendite nelle principali geografie¹

Fatturato (Milioni di Euro)	FY 2016	%	FY 2017	%	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Nord America	5.381	59%	5.252	57%	-0,5%	-2,4%
Wholesale	1.036	11%	1.056	11%	+3,7%	+1,9%
Retail	4.345	48%	4.197	46%	-1,5%	-3,4%
Europa	1.761	20%	1.966	21%	+13,4%	+11,7%
Asia-Pacifico	1.190	13%	1.156	13%	-1,9%	-2,9%
America Latina	568	6%	616	7%	+6,1%	+8,6%
Resto del mondo	186	2%	166	2%	-12,2%	-10,7%
Totale Gruppo	9.086	100%	9.157	100%	+2,2%	+0,8%

Le vendite dell'esercizio 2016 sono state modificate per riflettere l'effetto della riclassifica del business travel retail tra i diversi mercati.

Fatturato (Milioni di Euro)	4Q 2016	%	4Q 2017	%	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Nord America	1.287	60%	1.225	58%	+3,9%	-4,8%
Wholesale	239	11%	251	12%	+14,0%	+5,0%
Retail	1.048	49%	974	46%	+1,5%	-7,0%
Europa	346	16%	364	17%	+6,1%	+5,3%
Asia-Pacifico	293	14%	288	14%	+4,4%	-2,0%
America Latina	175	8%	180	9%	+7,1%	+3,0%
Resto del mondo	40	2%	35	2%	-9,0%	-12,0%
Totale Gruppo	2.142	100%	2.093	100%	+4,3%	-2,3%

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

Nord America

Il Nord America registra un fatturato 2017 pressoché in linea con quello dello scorso anno (-0,5% a cambi costanti², -2,4% a cambi correnti) grazie all'accelerazione delle vendite nel quarto trimestre in entrambe le divisioni. La divisione Wholesale cresce del 3,7% a cambi costanti² (+1,9% a cambi correnti) con l'ottima performance dei principali marchi, in particolare Ray-Ban, e un quarto trimestre con un fatturato in aumento del 14,0%². La divisione Retail riporta vendite in flessione dell'1,5% sull'anno a cambi costanti² (-3,4% a cambi correnti) evidenziando un'inversione di tendenza nel quarto trimestre rispetto al precedente, con un fatturato in aumento dell'1,5%², un incremento delle vendite omogenee⁴ di Sunglass Hut e vendite in miglioramento seppur negative di LensCrafters, impegnata nell'evoluzione del modello di business.

Europa

Nel 2017 l'Europa si conferma per il terzo anno consecutivo motore della crescita del Gruppo. Italia, Spagna, Germania, Turchia e paesi dell'Est Europeo trainano il fatturato in aumento del 13,4% a cambi costanti² (+11,7% a cambi correnti), grazie al successo delle collezioni eyewear e all'apprezzamento del livello di servizio. La divisione Retail beneficia del consolidamento dei negozi Salmoiraghi & Viganò in Italia e dell'ottima performance di Sunglass Hut nell'Europa continentale.

Asia-Pacifico

Le vendite in Asia-Pacifico, in flessione nell'anno dell'1,9% a cambi costanti² (-2,9% a cambi correnti), segnano un'inversione di tendenza nel quarto trimestre con un fatturato in crescita del 4,4%². Il contributo positivo di Australia, Giappone, Sudest asiatico e del travel retail compensano nell'anno solo in parte il calo delle vendite wholesale in Cina, per il radicale processo di ristrutturazione della distribuzione. Il business retail ottico nella regione chiude l'anno con vendite in forte crescita grazie alle solide performance di OPSM in Australia e dei negozi Ray-Ban in Cina.



America Latina

L'America Latina riporta vendite in aumento del 6,1% a cambi costanti² nell'anno (+8,6% a cambi correnti). A trainare i risultati sono le solide crescite del Messico, mercato tra i più vitali per il Gruppo, e del Brasile, che beneficia anche nel secondo semestre del perfezionamento dell'acquisizione di Óticas Carol, tra le più importanti catene brasiliane di ottica in franchising. Nel retail, Sunglass Hut prosegue la sua espansione con l'apertura dei primi negozi in Colombia, Argentina e Caraibi, e Ray-Ban inaugura i primi negozi nella regione.

Outlook per l'anno 2018

Il 2018 è previsto essere un altro anno di crescita e di importanti investimenti per il Gruppo. I pilastri dello sviluppo rimangono la qualità del prodotto, la forza dei marchi, l'efficienza degli stabilimenti, una distribuzione di qualità e un rapporto sempre più diretto con il consumatore finale attraverso il retail e l'e-commerce.

Per il 2018 le aspettative sono:

- fatturato in crescita del 2-4% a cambi costanti²;
- incremento² dell'utile operativo adjusted^{3,5} e dell'utile netto adjusted^{3,5} allineato alla crescita del fatturato, con un moltiplicatore rispettivamente pari a 0,8-1,0x e 1,0-2,0x;
- rapporto debito netto/EBITDA adjusted^{3,5} pari a 0,3-0,4x.

§

Il Consiglio di Amministrazione proporrà all'Assemblea degli Azionisti la distribuzione di un dividendo ordinario di 1,01 Euro per azione. Il monte dividendi è quindi pari a circa 483 milioni di Euro, con un payout di circa il 50% dell'utile netto consolidato adjusted^{3,5}.

§

Il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di convocare per il 19 aprile 2018 l'Assemblea Ordinaria e Straordinaria degli Azionisti per l'approvazione del bilancio dell'esercizio 2017, la distribuzione del dividendo, la nomina del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale, il cui mandato scadrà con l'approvazione del bilancio d'esercizio 2017, nonché per esaminare la politica di remunerazione.

In sede straordinaria, l'Assemblea sarà chiamata a deliberare circa la proposta di modifica dell'Articolo 18 dello Statuto relativo alla durata del mandato degli amministratori, per permettere che questi restino in carica fino a un massimo di tre esercizi secondo le determinazioni che saranno assunte dall'Assemblea.

Il dividendo ordinario verrà posto in pagamento il 25 aprile 2018 (con data stacco cedola 23 aprile 2018, in conformità al calendario di Borsa Italiana, e record date 24 aprile 2018). Per quanto riguarda gli American Depositary Receipts (ADRs), la record date coinciderà con il 24 aprile 2018, mentre la data di pagamento del dividendo in dollari da parte di Deutsche Bank Trust Company Americas, banca intestataria delle azioni a fronte delle quali sono stati emessi gli ADR e incaricata



al pagamento in oggetto, è stata da questa prevista per il 2 maggio 2018, al tasso di cambio €/US\$ del 25 aprile 2018.

§

Il Consiglio di Amministrazione, su proposta del Comitato Risorse Umane e in esecuzione del Piano Performance Share 2015 attribuito il 4 maggio 2015, in considerazione della delibera del 16 maggio 2017, ha assegnato complessivamente 446.767 azioni Luxottica Group a 478 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.

§

Luxottica Group commenterà i risultati dell'esercizio 2017 oggi lunedì 26 febbraio a partire dalle ore 18:00 (17:00 GMT) via audio webcast, accessibile sul sito istituzionale del Gruppo all'indirizzo: <http://www.luxottica.com/it/investitori/risultati-presentazioni/webcasts>.

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

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

Contatti

Alessandra Senici
Group Investor Relations and Corporate Communications Director
Tel.: +39 (02) 8633 4870
Email: InvestorRelations@luxottica.com
<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

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 L'EBITDA, il margine EBITDA, l'EBITDA adjusted, il margine EBITDA 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 per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 escludono: (i) oneri derivanti da operazioni di ristrutturazione e riorganizzazione aziendale per Euro 115,7 milioni (Euro 87,3 milioni al netto dell'effetto fiscale e con un impatto sull'EPS di Euro 0,18); (ii) oneri non ricorrenti per Euro 55,6 milioni (Euro 36,6 milioni al netto dell'effetto fiscale e con un impatto sull'EPS di Euro 0,08) relativi: (a) al rimborso anticipato di finanziamenti per Euro 29,5 milioni (Euro 18,2 milioni al netto dell'effetto fiscale), (b) al progetto di integrazione con Essilor per Euro 18,5 milioni (Euro 13,0 milioni al netto dell'effetto fiscale) e (c) Euro 7,6 milioni (Euro 5,3 milioni al netto dell'effetto fiscale) relativi principalmente alla cessazione del CEO Prodotto e Operations Massimo Vian; (iii) proventi non ricorrenti per Euro 48,7 milioni (Euro 192,3 milioni al netto dell'effetto fiscale e con un impatto sull'EPS di Euro 0,40) relativi: (a) alla plusvalenza realizzata sulla vendita di un immobile posseduto dal Gruppo per Euro 48,7 milioni (Euro 34,9 milioni al netto delle relative imposte) e (b) ai benefici fiscali derivanti dal Patent Box e dalla riforma fiscale americana per Euro 157,4 milioni. L'effetto combinato di tali partite nell'esercizio 2017 ha determinato un aggiustamento complessivo di circa Euro 141,8 milioni a livello di utile operativo, di Euro 122,6 milioni a livello di utile ante imposte e di Euro (68,4) milioni a livello di utile netto.

I dati adjusted per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 escludono: (i) oneri derivanti da operazioni di ristrutturazione e riorganizzazione aziendale per Euro 69,5 milioni (Euro 55,0 milioni al netto dell'effetto fiscale e con un impatto sull'EPS di Euro 0,11); (ii) oneri non ricorrenti per Euro 17,4 milioni (Euro 12,0 milioni al netto dell'effetto fiscale e con un impatto sull'EPS di Euro 0,02), relativi alla cessazione del CEO Mercati Adil Mehboob-Khan e all'integrazione di Oakley; (iii) proventi non ricorrenti per Euro 33,4 milioni (impatto sull'EPS di Euro 0,07) relativi all'acquisizione di Salmoiraghi & Viganò. Gli altri proventi/oneri netti e l'utile netto al 31 dicembre 2016 sono stati modificati retrospettivamente di Euro 2,4 milioni per riflettere l'adeguamento prezzo relativo all'acquisizione di Salmoiraghi & Viganò in accordo con quanto previsto dal principio IFRS 3 - Business Combinations.

6 L'utile netto al 31 dicembre 2016 è stato modificato retrospettivamente di Euro 2,4 milioni per riflettere l'adeguamento prezzo relativo all'acquisizione di Salmoiraghi & Viganò in accordo con quanto previsto dal principio IFRS 3 - Business Combinations.

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 circa 85.000 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.

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 beneficiano 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.

- SEGUE APPENDICE -

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED DECEMBER 31, 2017 AND DECEMBER 31, 2016

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	2017	2016	% CHANGE
NET SALES	2.092.680	2.141.516	-2,3%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS ⁽¹⁾	2017	2016	% CHANGE
NET SALES	2.463.922	2.310.481	6,6%

Notes :

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

2017	2016
1,1774	1,0789

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2017 AND DECEMBER 31, 2016

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	2017	2016 ⁽¹⁾	% CHANGE
NET SALES	9.157.291	9.085.707	0,8%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	1.038.445	848.137	22,4%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	2,17	1,77	22,7%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS ⁽³⁾	2017	2016 ⁽¹⁾	% CHANGE
NET SALES	10.344.992	10.056.969	2,9%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	1.173.132	938.802	25,0%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	2,45	1,96	25,3%

Notes :

	2017	2016
(1) Net income attributable to Luxottica Group Stockholders at December 31, 2016 was restated to include Euro 2.4 million from the Salmoiraghi & Viganò acquisition required by IFRS 3 - Business Combinations.		
(2) Weighted average number of outstanding shares	478.068.696	479.225.730
(3) Average exchange rate (in U.S. Dollars per Euro)	1,1297	1,1069

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR YEARS ENDED DECEMBER 31, 2017 AND DECEMBER 31, 2016

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾	2017	% OF SALES	2016 <i>restated</i> ⁽²⁾	% OF SALES	% CHANGE
NET SALES	9.157.291	100,0%	9.085.707	100,0%	0,8%
COST OF SALES	(3.282.098)		(3.153.264)		
GROSS PROFIT	5.875.194	64,2%	5.932.443	65,3%	-1,0%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(3.025.835)		(2.889.177)		
ROYALTIES	(164.043)		(169.890)		
ADVERTISING EXPENSES	(501.748)		(567.895)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(882.971)		(960.214)		
TOTAL	(4.574.597)		(4.587.176)		
OPERATING INCOME	1.300.596	14,2%	1.345.267	14,8%	-3,3%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST INCOME	18.199		15.469		
INTEREST EXPENSES	(107.746)		(81.528)		
OTHER - NET	45.441		37.099		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(44.106)		(28.960)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	1.256.490	13,7%	1.316.307	14,5%	-4,5%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(216.085)		(466.373)		
NET INCOME	1.040.405	11,4%	849.934	9,4%	22,4%
OF WHICH ATTRIBUTABLE TO:					
- LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	1.038.445	11,3%	848.137	9,3%	22,4%
- NON-CONTROLLING INTERESTS	1.960	0,0%	1.797	0,0%	
NET INCOME	1.040.405	11,4%	849.934	9,4%	22,4%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):	2,17		1,77		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):	2,17		1,77		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES	478.068.696		479.225.730		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES	478.348.377		480.025.531		

Notes:

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

(2) Other Income (expenses) - net income as at December 31, 2016 were restated to include Euro 2.4 million from the Salmoiraghi & Viganò acquisition required by IFRS 3 - Business Combinations.

LUXOTTICA GROUP

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

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	DECEMBER 31, 2017	DECEMBER, 31 2016 restated ⁽¹⁾
<i>CURRENT ASSETS:</i>		
CASH AND CASH EQUIVALENTS	1.159.320	866.864
ACCOUNTS RECEIVABLE - NET	943.778	932.340
INVENTORIES - NET	831.549	893.472
OTHER ASSETS	232.821	339.043
TOTAL CURRENT ASSETS	3.167.467	3.031.719
<i>NON-CURRENT ASSETS:</i>		
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT - NET	1.808.834	1.672.554
GOODWILL	3.622.396	3.864.955
INTANGIBLE ASSETS - NET	1.225.475	1.477.316
INVESTMENTS	14.488	20.186
OTHER ASSETS	73.756	97.300
DEFERRED TAX ASSETS	130.454	133.369
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	6.875.403	7.265.680
TOTAL	10.042.870	10.297.400
<i>CURRENT LIABILITIES:</i>		
BANK OVERDRAFTS	77.486	208.813
CURRENT PORTION OF LONG-TERM DEBT	150.411	154.094
ACCOUNTS PAYABLE	906.749	944.402
INCOME TAXES PAYABLE	22.299	17.238
SHORT-TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	169.226	145.701
OTHER LIABILITIES	764.394	745.921
TOTAL CURRENT LIABILITIES	2.090.564	2.216.168
<i>NON-CURRENT LIABILITIES:</i>		
LONG-TERM DEBT	1.671.281	1.680.951
EMPLOYEE BENEFITS	121.555	159.364
DEFERRED TAX LIABILITIES	147.843	257.036
LONG-TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	130.453	122.107
OTHER LIABILITIES	74.626	79.783
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	2.145.758	2.299.241
<i>STOCKHOLDERS' EQUITY:</i>		
LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS' EQUITY	5.801.085	5.776.036
NON-CONTROLLING INTERESTS	5.463	5.954
TOTAL STOCKHOLDERS' EQUITY	5.806.548	5.781.990
TOTAL	10.042.870	10.297.400

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

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR YEARS ENDED DECEMBER 31, 2017 AND DECEMBER 31, 2016 - SEGMENTAL INFORMATION -

In accordance with IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	MANUFACTURING AND WHOLESALE	RETAIL	INTER-SEGMENT TRANSACTIONS AND CORPORATE ADJ.	CONSOLIDATED
2017				
NET SALES	3.504.852	5.652.439		9.157.291
OPERATING INCOME	781.970	745.706	(227.080)	1.300.596
% OF SALES	22,3%	13,2%		14,2%
CAPITAL EXPENDITURES	426.246	236.730		662.976
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	178.257	273.331	88.831	540.420
2016				
NET SALES	3.527.662	5.558.045		9.085.707
OPERATING INCOME	806.133	729.569	(190.436)	1.345.267
% OF SALES	22,9%	13,1%		14,8%
CAPITAL EXPENDITURES	310.066	341.493		651.559
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	167.115	260.019	85.708	512.842

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: ADJUSTED MEASURES

In order to provide a supplemental comparison of current period results of operations to prior periods, we have adjusted for certain transactions or events. We have made such adjustments to the following measures: cost of sales, operating expenses, operating income, EBITDA, other income/(expense), income before provision for income taxes, provision for income taxes, net income and earnings per share.

The adjusted data for the year ended December 31, 2017 excludes: (i) restructuring and reorganization costs of Euro 115.7 million (Euro 87.3 million net of taxes and Euro 0.18 impact on EPS), (ii) non-recurring expenses of Euro 55.6 million (Euro 36.6 million net of taxes and Euro 0.08 impact on EPS) related to (a) the early repayment of financial liabilities for Euro 29.5 million (Euro 18.2 million net of taxes), (b) the pending combination with Essilor for Euro 18.5 million (Euro 13.0 million net of taxes), (c) Euro 7.6 million (Euro 5.3 million net of taxes) mainly related to the departure of Massimo Vian as CEO for Product and Operations, (iii) non-recurring income of Euro 48.7 million (Euro 192.3 million net of taxes and Euro 0.40 impact on EPS) related to (a) a gain on the sale of a building owned by the Group of Euro 48.7 million (Euro 34.9 million net of taxes) and (b) the "Patent Box" tax benefit and US fiscal reform impact of Euro 157.4 million.

The combined effect of (i), (ii) and (iii) for the year ended December 31, 2017, resulted in a total adjustment of approximately Euro 141.8 million at an operating income level, Euro 122.6 million at an income before provision for income taxes level, and Euro (68.4) million at a net income level.

The adjusted data for the year ended December 31, 2016 excludes: (i) restructuring and reorganization costs of Euro 69.5 million (Euro 55.0 million net of taxes and Euro 0.11 impact on EPS), (ii) non-recurring expenses of Euro 17.4 million (Euro 12.0 million net of taxes and Euro 0.02 impact on EPS) related to the departure of Adil Mehboob-Khan as CEO for markets and the Oakley integration, (iii) non-recurring income of Euro 33.4 million (Euro 0.07 impact on EPS) related to the acquisition of Salmoiraghi & Viganò.

Other income/(expenses) and net income at December 31, 2016 were restated to include Euro 2.4 million from the Salmoiraghi & Viganò acquisition required by IFRS 3 - Business Combinations.

The Company believes that these adjusted measures are useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared with that of other companies in its industry because they exclude the impact of certain items that are not relevant to the Company's operating performance.

The adjusted measures referenced above are not measures of performance in accordance with International Financial Reporting Standards as issued by the International Accounting Standards Board (IFRS). We include these adjusted measures in this presentation in order to provide a supplemental view of operations.

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

The Company recognizes that there are limitations in the usefulness of adjusted measures due to the subjective nature of items excluded by management in calculating adjusted comparisons. We compensate for the foregoing limitations by using these adjusted measures as a comparative tool, together with IFRS measures, to assist in the evaluation of our operating performance.

See the tables on the following pages for a reconciliation of the adjusted measures discussed above to their most directly comparable IFRS financial measures or, in the case of adjusted EBITDA and adjusted EBITDA margin, to EBITDA and EBITDA margin, respectively, which are also non-IFRS measures. For a discussion of EBITDA and EBITDA margin and a reconciliation of EBITDA and EBITDA margin to their most directly comparable IFRS financial measures, see the tables on the pages immediately following the reconciliation of the adjusted measures.

LUXOTTICA GROUP

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

Millions of Euro

GROUP	12M 2017							12M 2016						
	COST OF SALES	OPERATING EXPENSES	EBITDA	OPERATING INCOME	OTHER INCOME/(EXPENSE)	NET INCOME	EPS	COST OF SALES	OPERATING EXPENSES	EBITDA	OPERATING INCOME	OTHER INCOME/(EXPENSE) ⁽¹⁾	NET INCOME ⁽¹⁾	EPS
REPORTED	(3,282.1)	(4,574.6)	1,841.0	1,300.6	(44.1)	1,038.4	2.17	(3,153.3)	(4,587.2)	1,858.1	1,345.3	(29.0)	848.1	1.77
- RESTRUCTURING AND REORGANIZATION EXPENSES	57.7	58.0	115.7	115.7	-	87.3	0.18	18.6	50.9	69.5	69.5	-	55.0	0.11
- NON-RECURRING EXPENSES	-	26.1	26.1	26.1	29.5	36.6	0.08	0.1	17.3	17.4	17.4	-	12.0	0.02
- NON-RECURRING INCOME	-	-	-	-	(48.7)	(192.3)	(0.40)	-	-	-	-	(33.4)	(33.4)	(0.07)
ADJUSTED	(3,224.4)	(4,490.5)	1,982.8	1,442.4	(63.2)	970.1	2.03	(3,134.6)	(4,519.0)	1,945.0	1,432.1	(62.3)	881.7	1.84

WHOLESALE DIVISION	12M 2017							12M 2016						
	COST OF SALES	OPERATING EXPENSES	EBITDA	OPERATING INCOME	OTHER INCOME/(EXPENSE)	NET INCOME	EPS	COST OF SALES	OPERATING EXPENSES	EBITDA	OPERATING INCOME	OTHER INCOME/(EXPENSE)	NET INCOME	EPS
REPORTED	(1,460.0)	(1,262.9)	960.2	782.0	n.a.	n.a.	n.a.	(1,401.2)	(1,320.3)	973.2	806.1	n.a.	n.a.	n.a.
- RESTRUCTURING AND REORGANIZATION EXPENSES	18.1	43.1	61.1	61.1	-	-	-	7.4	27.9	35.3	35.3	-	-	-
- NON-RECURRING EXPENSES	-	-	-	-	-	-	-	0.1	8.1	8.2	8.2	-	-	-
ADJUSTED	(1,441.9)	(1,219.9)	1,021.4	843.1	n.a.	n.a.	n.a.	(1,393.7)	(1,284.3)	1,016.8	849.6	n.a.	n.a.	n.a.

RETAIL DIVISION	12M 2017							12M 2016						
	COST OF SALES	OPERATING EXPENSES	EBITDA	OPERATING INCOME	OTHER INCOME/(EXPENSE)	NET INCOME	EPS	COST OF SALES	OPERATING EXPENSES	EBITDA	OPERATING INCOME	OTHER INCOME/(EXPENSE)	NET INCOME	EPS
REPORTED	(1,822.1)	(3,084.6)	1,019.0	745.7	n.a.	n.a.	n.a.	(1,752.0)	(3,076.4)	989.6	729.6	n.a.	n.a.	n.a.
- RESTRUCTURING AND REORGANIZATION EXPENSES	39.6	14.0	53.6	53.6	-	-	-	11.2	19.3	30.5	30.5	-	-	-
- NON-RECURRING EXPENSES	-	-	-	-	-	-	-	-	2.2	2.2	2.2	-	-	-
ADJUSTED	(1,782.5)	(3,070.6)	1,072.6	799.3	n.a.	n.a.	n.a.	(1,740.9)	(3,054.9)	1,022.3	762.2	n.a.	n.a.	n.a.

(1) Other income/(expenses) and Net income at December 31, 2016 were restated to include Euro 2.4 million from the Salmoiraghi & Viganò acquisition required by IFRS 3 - Business Combinations.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: EBITDA AND EBITDA MARGIN

EBITDA represents net income before non-controlling interest, taxes, other income/expense, depreciation and amortization. EBITDA margin means EBITDA divided by net sales. The Company believes that EBITDA is useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared with that of other companies in its industry. Our calculation of EBITDA allows us to compare our operating results with those of other companies without giving effect to financing, income taxes and the accounting effects of capital spending, which items may vary for different companies for reasons unrelated to the overall operating performance of a company's business.

EBITDA and EBITDA margin are not measures of performance under International Financial Reporting Standards as issued by the International Accounting Standards Board (IFRS).

We include them in this presentation in order to:

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

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

The Company recognizes that the usefulness of EBITDA has certain limitations, including:

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

We compensate for the foregoing limitations by using EBITDA as a comparative tool, together with IFRS measures, to assist in the evaluation of our operating performance and leverage.

See the table on the following page for a reconciliation of EBITDA to net income, which is the most directly comparable IFRS financial measure, as well as the calculation of EBITDA margin.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: EBITDA and EBITDA margin

Millions of Euro

	FY 2017	FY 2016 ⁽¹⁾
NET INCOME/(LOSS) (+)	1,038.4	848.1
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NON CONTROLLING INTEREST (+)	2.0	1.8
PROVISION FOR INCOME TAXES (+)	216.1	466.4
OTHER (INCOME)/EXPENSES (+)	44.1	29.0
DEPRECIATION AND AMORTIZATION (+)	540.4	512.8
EBITDA (=)	1,841.0	1,858.1
NET SALES (/)	9,157.3	9,085.7
EBITDA MARGIN (=)	20.1%	20.5%

⁽¹⁾ Other income/(expenses) and Net income at December 31, 2016 were restated to include Euro 2.4 million from the Salmoiraghi & Viganò acquisition required by IFRS 3 - Business Combinations.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: ADJUSTED EBITDA AND ADJUSTED EBITDA MARGIN

Millions of Euro

	FY 2017 ^(1,2,3)	FY 2016 ^(4,5,6)
Adjusted NET INCOME/(LOSS) (+)	970.1	881.7
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NON CONTROLLING INTEREST (+)	2.0	1.8
PROVISION FOR INCOME TAXES (+)	407.1	486.3
OTHER (INCOME)/EXPENSES (+)	63.2	62.3
DEPRECIATION AND AMORTIZATION (+)	540.4	512.8
Adjusted EBITDA (=)	1,982.8	1,945.0
NET SALES (/)	9,157.3	9,085.7
Adjusted EBITDA MARGIN (=)	21.7%	21.4%

The adjusted figures :

- ⁽¹⁾ Exclude for 2017 restructuring and reorganization costs of Euro 115.7 million (Euro 87.3 million net of taxes);
- ⁽²⁾ Exclude for 2017 non-recurring expenses of Euro 55.6 million (Euro 36.6 million net of taxes);
- ⁽³⁾ Exclude for 2017 non-recurring income of Euro 48.7 million (Euro 192.3 million net of taxes) related to a gain on the sales of a building owned by the Group of Euro 48.7 million (Euro 34.9 net of taxes and Euro) and the "Patent Box" tax benefit and US fiscal reform impact of Euro 157.4 million;
- ⁽⁴⁾ Exclude for 2016 restructuring and reorganization costs of Euro 69.5 million (Euro 55.0 million net of taxes);
- ⁽⁵⁾ Exclude for 2016 non-recurring expenses of Euro 17.4 million (Euro 12.0 million net of taxes) related to the departure of Adil Mehboob-Khan as CEO for markets and the Oakley integration;
- ⁽⁶⁾ Exclude for 2016 non-recurring income of Euro 33.4 million related to the acquisition of Salmoiraghi & Viganò.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: NET DEBT TO EBITDA RATIO

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

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

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

EBITDA and the 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, 2017	DECEMBER 31, 2016
LONG-TERM DEBT (+)	1,671.3	1,681.0
CURRENT PORTION OF LONG TERM DEBT (+)	150.4	154.1
BANK OVERDRAFTS (+)	77.5	208.8
CASH (-)	(1,159.3)	(866.9)
NET DEBT (=)	739.9	1,177.0
EBITDA (LTM)	1,841.0	1,858.1
NET DEBT/EBITDA	0.4x	0.6x
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾	718.9	1,172.2
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾ /EBITDA	0.4x	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, 2017 ^(2,3)	DECEMBER 31, 2016 ^(4,5)
LONG-TERM DEBT (+)	1,671.3	1,681.0
CURRENT PORTION OF LONG TERM DEBT (+)	150.4	154.1
BANK OVERDRAFTS (+)	77.5	208.8
CASH (-)	(1,159.3)	(866.9)
NET DEBT (=)	739.9	1,177.0
ADJUSTED EBITDA	1,982.8	1,945.0
NET DEBT/LTM <i>ADJUSTED</i> EBITDA	0.4x	0.6x
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾	718.9	1,172.2
NET DEBT @ AVG. EXCHANGE RATES ⁽¹⁾ /LTM <i>ADJUSTED</i> EBITDA	0.4x	0.6x

Notes:

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

The adjusted figures:

⁽²⁾ Exclude for 2017 restructuring and reorganization costs of Euro 115.7 million;

⁽³⁾ Exclude for 2017 non-recurring expenses of Euro 26.1 million;

⁽⁴⁾ Exclude for 2016 restructuring and reorganization costs of Euro 69.5 million;

⁽⁵⁾ Exclude for 2016 non-recurring expenses of Euro 17.4 million related to the departure of Adil Mehboob-Khan as CEO for markets and the Oakley integration.

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: FREE CASH FLOW

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

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

We include it in this presentation in order to:

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

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

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

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

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

LUXOTTICA GROUP

NON-IFRS MEASURES: FREE CASH FLOW

Millions of Euro

	DECEMBER 2017
ADJUSTED EBITDA ⁽¹⁾	1,982.8
Δ WORKING CAPITAL	73.3
CAPEX	(663.0)
OPERATING CASH FLOW	1,393.1
FINANCIAL CHARGES ⁽²⁾	(89.5)
TAXES	(319.9)
EXTRAORDINARY CHARGES ⁽³⁾	44.4
Free cash flow	1,028.0

Notes:

⁽¹⁾ *Adjusted* EBITDA is not an IAS/IFRS measure; please see table on the earlier page for a reconciliation of *adjusted* EBITDA to EBITDA and EBITDA to net income;

⁽²⁾ Equals interest income minus interest expense;

⁽³⁾ Equals extraordinary income minus extraordinary expense.

LUXOTTICA GROUP

Major currencies

	Three months ended December 31, 2017	Twelve months ended December 31, 2017	Three months ended December 31, 2016	Twelve months ended December 31, 2016
Average exchange rates per € 1				
US\$	1,17739	1,12968	1,07895	1,10690
AUD	1,53190	1,47317	1,43849	1,48828
GBP	0,88731	0,87667	0,86908	0,81948
CNY	7,78872	7,62900	7,36911	7,35222
JPY	132,89746	126,71118	117,91797	120,19665
MXN	22,30500	21,32861	21,38394	20,66731
BRL	3,81959	3,60543	3,55477	3,85614