

Luxottica: prosegue la forte crescita dei risultati

L'utile netto del trimestre supera i 100 milioni di euro, il fatturato sfiora gli 1,5 miliardi

Milano, 25 ottobre 2010 - Il Consiglio di Amministrazione di Luxottica Group S.p.A. (MTA: LUX; NYSE: LUX), leader mondiale nel design, produzione, distribuzione e vendita di occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, riunitosi oggi, ha approvato i risultati consolidati del terzo trimestre e dei primi nove mesi chiusi il 30 settembre 2010 secondo i principi contabili IAS/IFRS.

Terzo trimestre 2010¹ - IAS/IFRS

<i>(milioni di euro)</i>	Q3 2010	Q3 2009	Variazione
Fatturato	1.464,7	1.223,3	+19,7% (+8,6% a parità di cambi ²)
Utile operativo	186,4	139,6	+33,6%
Utile netto	101,9	75,8	+34,5%
Utile per azione	0,22	0,17	+34,1%
<i>In US\$</i>	<i>0,29</i>	<i>0,24</i>	+21,1%

Primi nove mesi 2010¹ - IAS/IFRS

<i>(milioni di euro)</i>	9M 2010	9M 2009	Variazione
Fatturato	4.451,5	3.937,2	+13,1% (+7,3% a parità di cambi ²)
Utile operativo	616,0	497,0	+23,9%
Utile netto	347,1	269,9	+28,6%
Utile per azione	0,76	0,59	+28,2%
<i>In US\$</i>	<i>0,99</i>	<i>0,81</i>	+23,4%

Andamento della gestione nel terzo trimestre del 2010

Nel corso del terzo trimestre del 2010 è proseguita la solida crescita di Luxottica, che ha continuato a registrare risultati di eccellenza grazie all'intenso lavoro di entrambe le Divisioni, alla forza dei suoi marchi e al successo delle politiche commerciali in tutte le principali aree geografiche in cui il Gruppo opera. Nel trimestre l'utile netto ha superato i 100 milioni di euro, mentre il fatturato ha sfiorato gli 1,5 miliardi.

"Anche il terzo trimestre ci ha visto conseguire buoni risultati", ha commentato Andrea Guerra, Chief Executive Officer di Luxottica. "Tutte le persone all'interno della nostra organizzazione hanno saputo reagire con determinazione e cogliere il meglio che questo nuovo mondo ci propone. Questi risultati possono essere sintetizzati in un solido incremento nei mercati cosiddetti maturi - in Europa il fatturato è cresciuto del 12,7%, in Nord America il fatturato in dollari è aumentato dell'8,5% - e in una forte crescita in tutti i principali Paesi emergenti, dove le nostre vendite hanno registrato un incremento del 26,2%.

La stagione "sole" è stata positiva in tutto il mondo e Sunglass Hut, la nostra catena retail specializzata in questo segmento, è stata in grado di registrare ottime performance sia negli Stati Uniti, con vendite omogenee⁴ cresciute del 12,5%, sia a livello globale.

E' importante sottolineare la nuova tendenza del segmento premium e lusso del nostro portafoglio marchi: da ormai due trimestri assistiamo, giorno dopo giorno, a un crescente numero di consumatori nuovamente interessati ai prodotti di questo segmento.

Sono inoltre particolarmente soddisfatto della nostra capacità di generare cassa, oltre 250 milioni nel trimestre³, a conferma della validità del nostro modello di business e dell'attenzione quotidiana nella gestione del capitale circolante.

I risultati conseguiti sino a oggi ci consentono di guardare con ottimismo alla fine di un anno che, se continueremo a lavorare con la determinazione e la passione mostrate in questi mesi, potrebbe vederci raggiungere il traguardo dei 400 milioni di utile netto".

Nel corso del terzo trimestre dell'anno Luxottica ha saputo conseguire performance molto positive nella maggior parte delle regioni geografiche in cui opera. A questi risultati ha contribuito in maniera determinante la Divisione Wholesale, in grado di crescere in maniera sostenuta sia nei mercati più maturi come Stati Uniti ed Europa che nei Paesi emergenti, il cui fatturato, per il quarto trimestre consecutivo, ha segnato un incremento superiore al 20% con punte del 40% in India e Corea.

Molto positivi anche i risultati sia di LensCrafters, tornata a essere il punto di riferimento per il settore del retail ottico nord americano, sia di Sunglass Hut, oggi più che mai la principale catena al mondo di negozi specializzati nel segmento "sole".

Il Gruppo

Nel terzo trimestre del 2010, **il fatturato** del Gruppo ha mostrato un incremento del 19,7% a cambi correnti (+8,6% a parità di cambi²), passando da 1.223,3 milioni a **1.464,7 milioni** di euro. Nei primi nove mesi, quindi, il fatturato è cresciuto del 13,1% a 4.451,5 milioni di euro (3.937,2 milioni nei primi nove mesi del 2009).

Considerando le performance operative, l'**EBITDA**³ è risultato in progresso rispetto all'anno precedente, passando da 209,8 milioni di euro del terzo trimestre 2009 a **263,5 milioni** di euro (+25,6%). Nei nove mesi, l'**EBITDA**³ è passato a 841,5 milioni dai 711,3 milioni dei primi nove mesi del 2009 (+18,3%).

Il risultato operativo si è attestato a **186,4 milioni** di euro (139,6 milioni nello stesso periodo dell'anno precedente, +33,6%), mentre il margine operativo del Gruppo è passato al 12,7% dall'11,4% del terzo trimestre 2009. Nei primi nove mesi dell'anno, il risultato operativo è stato pari a 616,0 milioni di euro, in progresso del 23,9% rispetto ai 497,0 milioni dello stesso periodo dell'anno precedente.

L'**utile netto** del terzo trimestre del 2010 è quindi cresciuto a **101,9 milioni** di euro (75,8 milioni nel 2009, +34,5%), corrispondente a un **EPS** (utile per azione) di 0,22 euro (con un cambio medio euro/dollaro pari a 1,2910). Nei primi nove mesi dell'anno, l'utile netto è stato quindi pari a 347,1 milioni di euro (269,9 milioni nei primi nove mesi del 2009, +28,6%), corrispondente a un EPS di 0,76 euro (con un cambio medio euro/dollaro pari a 1,3145).

Anche nel terzo trimestre del 2010 il Gruppo ha ottenuto un'ottima **generazione di cassa positiva³ (oltre 250 milioni di euro)**: l'indebitamento netto al 30 settembre 2010 è risultato quindi pari a **2.269 milioni** di euro (2.337 milioni a fine 2009), con un rapporto indebitamento netto/EBITDA³ pari a 2,3 rispetto a 2,7 di fine 2009.

Divisione *wholesale*

Nel corso del trimestre la divisione ha continuato a registrare risultati di eccellenza, grazie al continuo successo delle politiche commerciali, al forte apprezzamento da parte dei clienti delle collezioni e di iniziative a loro rivolte come i *Buying Days*, e all'ottimo andamento di tutti i marchi del Gruppo. In particolare, è importante sottolineare come per il secondo trimestre consecutivo i marchi del segmento premium e lusso abbiano accelerato nel loro trend di miglioramento, con un fatturato cresciuto del 18% nel trimestre. Ray-Ban e Oakley a loro volta hanno continuato a crescere a doppia cifra, con un successo particolare per le collezioni vista. Per quanto riguarda l'andamento delle vendite nelle principali aree geografiche, Luxottica ha registrato performance decisamente positive nei Paesi emergenti, in particolare in Brasile, Cina e India, nonché in Europa.

Il fatturato della divisione è quindi passato a 518,3 milioni di euro dai 429,5 milioni del terzo trimestre 2009 (+20,7% a cambi correnti e +12,4% a parità di cambi²). Nei nove mesi, il fatturato si è attestato a 1.722,9 milioni di euro, in progresso del 14,4% rispetto ai 1.506,5 milioni del primo semestre 2009 (+9,5% a parità di cambi²).

Il risultato operativo della divisione *Wholesale* si è quindi attestato a 94,9 milioni di euro, in crescita del 53,8% rispetto ai 61,7 milioni del terzo trimestre 2009. Il margine operativo è passato al 18,3% dal 14,4% del terzo trimestre del 2009, confermando l'efficacia delle azioni di recupero della marginalità intraprese e un migliore effetto *price/mix*. Nei primi nove mesi, il margine operativo è stato invece pari al 21,6% (19,7% nello stesso periodo del 2009).

Divisione *retail*

Nel corso del trimestre la divisione ha registrato un buon progresso, trainata dai positivi risultati di LensCrafters e di Sunglass Hut. In particolare, le vendite omogenee⁴ di LensCrafters, cresciute dell'8,4% grazie alla determinazione di tutta l'organizzazione, hanno beneficiato del buon andamento delle vendite nel segmento "sole", anche in termini di lenti graduate da sole, e dei positivi risultati delle vendite nel periodo di riapertura delle scuole.

Molto positivi i risultati, anche in termini di marginalità, di Sunglass Hut, che ha registrato vendite omogenee⁴ complessive in progresso del 9,6%, con un andamento positivo in particolare negli Stati Uniti (+12,5%), grazie soprattutto all'efficacia delle nuove iniziative di marketing, a una ulteriormente migliorata gestione del portafoglio e al successo delle vendite di prodotti con lenti polarizzate.

Negativo, invece, l'andamento delle vendite omogenee in Australia, dove lo scenario del settore *retail* continua a essere difficile. Il Gruppo sta in ogni caso reagendo con nuove iniziative volte ad attirare i consumatori nei propri negozi e a migliorare ulteriormente la loro esperienza di acquisto: i primi segnali del quarto trimestre sono positivi.

Il fatturato netto della divisione *Retail* è quindi passato a 946,5 milioni di euro da 793,8 milioni del terzo trimestre 2009 (+19,2% a cambi correnti, +6,5% a parità di cambi²). Nei nove mesi, il fatturato si è quindi attestato a 2.728,6 milioni di euro, in crescita del 12,3% rispetto ai 2.430,8 milioni dei primi nove mesi del 2009 (+5,9 a parità di cambi²).

Il risultato operativo della divisione è cresciuto a 129,3 milioni di euro (113,9 milioni nel terzo trimestre del 2009, +13,5%); il margine operativo è quindi passato dal 14,3% al 13,7%. Nei nove mesi, il margine operativo è stato invece pari al 13,0% (12,8% nei primi nove mesi del 2009).

§

Il Consiglio di Amministrazione ha inoltre deliberato le modifiche allo Statuto sociale al fine di adeguarlo alle novità introdotte dal Decreto Legislativo n. 27/2010 che ha recepito nell'ordinamento italiano la Direttiva 2007/36/CE in materia di diritti degli azionisti.

Il Consiglio di Amministrazione, in linea con quanto previsto dal Regolamento Consob n.17221/2010, ha infine approvato, con il parere favorevole del Comitato di Controllo Interno costituito esclusivamente da amministratori indipendenti, la nuova procedura in materia di operazioni con parti correlate.

§

I risultati del terzo trimestre del 2010 saranno illustrati oggi a partire dalle ore 18:00 (CET) nel corso di una conference call con la comunità finanziaria. La presentazione sarà disponibile in web cast in diretta sul sito Internet www.luxottica.com.

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari Enrico Cavatorta 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

Ivan Dompé
Group Corporate Communications Director
Tel.: +39 (02) 8633 4726
Email: ivan.dompe@luxottica.com

Alessandra Senici
Group Investor Relations Director
Tel.: +39 (02) 8633 4038
Email: InvestorRelations@Luxottica.com

Luca Biondolillo
Group Director of International Communications
Tel.: +39 (02) 8633 4668
Email: LucaBiondolillo@Luxottica.com

www.luxottica.com

¹ Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre e nove mesi terminati il 30 settembre 2010 e il 30 settembre 2009, secondo i principi contabili IAS/IFRS.

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 EBITDA, *free cash flow*, indebitamento netto e rapporto indebitamento netto / EBITDA sono indicatori non previsti dagli IAS/IFRS. Per ulteriori informazioni relativi 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.

Luxottica Group S.p.A.

Luxottica Group è leader nel settore degli occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, con oltre 6.300 negozi operanti sia nel segmento vista che sole in Nord America, Asia-Pacifico, Cina,

Sudafrica, Europa e un portafoglio marchi forte e ben bilanciato. Tra i marchi propri figurano Ray-Ban, il marchio di occhiali da sole più conosciuto al mondo, Oakley, Vogue, Persol, Oliver Peoples, Arnette e REVO mentre i marchi in licenza includono Bvlgari, Burberry, Chanel, Dolce & Gabbana, Donna Karan, Polo Ralph Lauren, Prada, Salvatore Ferragamo, Tiffany e Versace. Oltre a un network wholesale globale che tocca 130 Paesi, il Gruppo gestisce nei mercati principali alcune catene leader nel retail tra le quali LensCrafters, Pearle Vision e ILORI in Nord America, OPSM e Laubman & Pank in Asia-Pacifico, LensCrafters in Cina e Sunglass Hut in tutto il mondo. I prodotti del Gruppo sono progettati e realizzati in sei impianti produttivi in Italia, in due, interamente controllati, nella Repubblica Popolare Cinese e in uno negli Stati Uniti, dedicato alla produzione di occhiali sportivi. Nel 2009, Luxottica Group ha registrato vendite nette pari a €5.1 miliardi. Ulteriori informazioni sul Gruppo sono disponibili su www.luxottica.com.

Safe Harbor Statement

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

- SEGUONO LE TABELLE -

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED SEPTEMBER 30, 2010 AND SEPTEMBER 30, 2009

In accordance with IAS/IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾

	2010	2009	% Change
NET SALES	1,464,732	1,223,272	19.7%
NET INCOME	101,934	75,784	34.5%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾ :	0.22	0.17	34.1%

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

	2010	2009	% Change
NET SALES	1,890,969	1,749,646	8.1%
NET INCOME	131,597	108,394	21.4%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾ :	0.29	0.24	21.1%

Notes :

	2010	2009
(1) Except earnings per share (ADS), which are expressed in Euro and U.S. Dollars, respectively		
(2) Weighted average number of outstanding shares	458,527,966	457,214,454
(3) Average exchange rate (in U.S. Dollars per Euro)	1.2910	1.4303

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE NINE-MONTH PERIODS ENDED SEPTEMBER 30, 2010 AND SEPTEMBER 30, 2009

In accordance with IAS/IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾

	2010	2009	% Change
NET SALES	4,451,542	3,937,233	13.1%
NET INCOME	347,077	269,869	28.6%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	0.76	0.59	28.2%

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

	2010	2009	% Change
NET SALES	5,851,552	5,379,048	8.8%
NET INCOME	456,233	368,695	23.7%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	0.99	0.81	23.4%

Notes :

	2010	2009
(1) Except earnings per share (ADS), which are expressed in Euro and U.S. Dollars, respectively		
(2) Weighted average number of outstanding shares	458,544,153	457,108,193
(3) Average exchange rate (in U.S. Dollars per Euro)	1.3145	1.3662

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED SEPTEMBER 30, 2010 AND SEPTEMBER 30, 2009

In accordance with IAS/IFRS

In thousands of Euro ⁽¹⁾	3Q 10	% of sales	3Q 09	% of sales	% Change
NET SALES	1,464,732	100.0%	1,223,272	100.0%	19.7%
COST OF SALES	(499,849)		(420,784)		
GROSS PROFIT	964,883	65.9%	802,488	65.6%	20.2%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(490,264)		(412,049)		
ROYALTIES	(22,012)		(20,342)		
ADVERTISING EXPENSES	(89,967)		(73,246)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(154,907)		(137,217)		
TRADEMARK AMORTIZATION	(21,297)		(20,072)		
TOTAL	(778,447)		(662,925)		
OPERATING INCOME	186,436	12.7%	139,563	11.4%	33.6%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST EXPENSES	(26,929)		(29,663)		
INTEREST INCOME	2,543		954		
OTHER - NET	(1,120)		2,087		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(25,507)		(26,621)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	160,929	11.0%	112,941	9.2%	42.5%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(58,229)		(36,142)		
NET INCOME	102,700		76,800		
LESS: NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NONCONTROLLING INTEREST	(766)		(1,016)		
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP SHAREHOLDERS	101,934	7.0%	75,784	6.2%	34.5%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.22		0.17		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.22		0.17		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES	458,527,966		457,214,454		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES	460,152,396		458,303,432		

Notes :

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

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE NINE-MONTH PERIODS ENDED SEPTEMBER 30, 2010 AND SEPTEMBER 30, 2009

In accordance with IAS/IFRS

In thousands of Euro ⁽¹⁾	2010	% of sales	2009	% of sales	% Change
NET SALES	4,451,542	100.0%	3,937,233	100.0%	13.1%
COST OF SALES	(1,529,395)		(1,352,480)		
GROSS PROFIT	2,922,148	65.6%	2,584,752	65.6%	13.1%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(1,427,794)		(1,281,290)		
ROYALTIES	(74,512)		(74,509)		
ADVERTISING EXPENSES	(286,455)		(245,410)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(454,547)		(425,227)		
TRADEMARK AMORTIZATION	(62,829)		(61,266)		
TOTAL	(2,306,136)		(2,087,703)		
OPERATING INCOME	616,012	13.8%	497,049	12.6%	23.9%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST EXPENSES	(78,500)		(79,307)		
INTEREST INCOME	5,824		4,322		
OTHER - NET	(5,872)		(1,905)		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(78,548)		(76,890)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	537,464	12.1%	420,159	10.7%	27.9%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(186,202)		(145,308)		
NET INCOME	351,262		274,852		
LESS: NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NONCONTROLLING INTEREST	(4,185)		(4,983)		
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP SHAREHOLDERS	347,077	7.8%	269,869	6.9%	28.6%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.76		0.59		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.75		0.59		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES	458,544,153		457,108,193		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES	460,249,173		457,661,787		

Notes :

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

LUXOTTICA GROUP
CONSOLIDATED BALANCE SHEET
AS OF SEPTEMBER 30, 2010 AND DECEMBER 31, 2009

In accordance with IAS/IFRS

In thousands of Euro	September 30, 2010	December 31, 2009
<i>CURRENT ASSETS:</i>		
CASH AND CASH EQUIVALENTS	482,943	380,081
MARKETABLE SECURITIES	25,330	
ACCOUNTS RECEIVABLE - NET	665,332	618,884
SALES AND INCOME TAXES RECEIVABLE	24,512	59,516
INVENTORIES - NET	562,047	524,663
PREPAID EXPENSES AND OTHER	143,404	138,849
TOTAL CURRENT ASSETS	1,903,577	1,721,993
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT - NET	1,167,933	1,149,972
<i>OTHER ASSETS</i>		
INTANGIBLE ASSETS - NET	3,992,926	3,838,715
INVESTMENTS	51,454	46,317
OTHER ASSETS	147,893	146,626
SALES AND INCOME TAXES RECEIVABLE	1,191	965
DEFERRED TAX ASSETS - NON-CURRENT	380,304	356,706
TOTAL OTHER ASSETS	4,573,768	4,389,329
TOTAL	7,645,278	7,261,294
<i>CURRENT LIABILITIES:</i>		
BANK OVERDRAFTS	221,956	148,951
CURRENT PORTION OF LONG-TERM DEBT	135,142	166,279
ACCOUNTS PAYABLE	415,576	434,604
ACCRUED EXPENSES AND OTHER	483,752	526,801
ACCRUAL FOR CUSTOMERS' RIGHT OF RETURN	31,335	27,334
INCOME TAXES PAYABLE	88,044	11,204
TOTAL CURRENT LIABILITIES	1,375,805	1,315,174
<i>LONG-TERM LIABILITIES:</i>		
LONG-TERM DEBT	2,394,627	2,401,796
LIABILITY FOR TERMINATION INDEMNITIES	42,755	44,633
DEFERRED TAX LIABILITIES - NON-CURRENT	403,224	396,048
OTHER LONG-TERM LIABILITIES	315,495	350,028
TOTAL LIABILITIES	4,531,905	4,507,679
<i>EQUITY:</i>		
465,222,483 ORDINARY SHARES AUTHORIZED AND ISSUED - 458,768,198 SHARES OUTSTANDING	27,913	27,863
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP SHAREHOLDERS	347,077	299,122
RETAINED EARNINGS	2,726,292	2,410,253
TOTAL LUXOTTICA GROUP SHAREHOLDERS' EQUITY	3,101,281	2,737,239
NONCONTROLLING INTEREST	12,091	16,376
TOTAL EQUITY	3,113,373	2,753,615
TOTAL	7,645,278	7,261,294

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS
FOR THE NINE-MONTH PERIODS ENDED
SEPTEMBER 30, 2010 AND SEPTEMBER 30, 2009
- SEGMENTAL INFORMATION -

In accordance with IAS/IFRS

In thousands of Euro	Manufacturing and Wholesale	Retail	Inter-Segment Transactions and Corporate Adj.	Consolidated
2010				
Net Sales	1,722,947	2,728,595		4,451,542
Operating Income	372,235	353,877	(110,101)	616,012
<i>% of sales</i>	21.6%	13.0%		13.8%
Capital Expenditures	59,556	79,709		139,264
Depreciation & Amortization	58,297	104,317	62,829	225,442
2009				
Net Sales	1,506,468	2,430,764		3,937,233
Operating income	296,069	310,707	(109,726)	497,049
<i>% of sales</i>	19.7%	12.8%		12.6%
Capital Expenditures	52,490	78,578		131,068
Depreciation & Amortization	55,915	97,031	61,266	214,212

Major currencies

	Three months ended September 30, 2009	Nine Months ended September 30, 2009	Twelve months ended December 31, 2009	Three months ended September 30, 2010	Nine months ended September 30, 2010
Average exchange rates per € 1					
US\$	1.43030	1.36618	1.39467	1.29104	1.31453
AUD	1.71689	1.82338	1.77281	1.42885	1.46555
GBP	0.87161	0.88633	0.89104	0.83305	0.85730
CNY	9.77019	9.33414	9.52693	8.73875	8.94742
JPY	133.81712	129.50037	130.31404	110.67500	117.66057

Non-IAS/IFRS Measure: EBITDA and EBITDA margin

EBITDA represents net income before non-controlling interest, taxes, other income/expense, depreciation and amortization. **EBITDA margin** means EBITDA divided by net sales.

The Company believes that EBITDA is useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared with that of other companies in its industry. Our calculation of EBITDA allows us to compare our operating results with those of other companies without giving effect to financing, income taxes and the accounting effects of capital spending, which items may vary for different companies for reasons unrelated to the overall operating performance of a company's business.

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

Rather, these non-IAS/IFRS measures should be used as a supplement to IAS/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 IAS/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;
- * 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 IAS/IFRS measurements, to assist in the evaluation of our operating performance and leverage.

See the tables on the following pages for a reconciliation of EBITDA to net income, which is the most directly comparable IAS/IFRS financial measure, as well as the calculation of EBITDA margin on net sales.

Non-IAS/IFRS Measure: EBITDA and EBITDA margin

Millions of Euro

	3Q 2010	3Q 2009	9M 2010	9M 2009	FY09	LTM September 30, 2010
Net income/(loss) (+)	101.9	75.8	347.1	269.9	299.1	376.3
Net income attributable to non-controlling interest (+)	0.8	1.0	4.2	5.0	5.8	5.0
Provision for income taxes (+)	58.2	36.1	186.2	145.3	159.9	200.8
Other (income)/expense (+)	25.5	26.6	78.5	76.9	106.3	108.0
Depreciation & amortization (+)	77.0	70.2	225.4	214.2	285.4	296.7
EBITDA (=)	263.5	209.8	841.5	711.3	856.5	986.7
Net sales (/)	1,464.7	1,223.3	4,451.5	3,937.2	5,094.3	5,608.6
EBITDA margin (=)	18.0%	17.1%	18.9%	18.1%	16.8%	17.6%

Non-IAS/IFRS Measure: Net Debt to EBITDA ratio

Net debt to EBITDA ratio: Net debt means the sum of bank overdrafts, current portion of long-term debt and long-term debt, less cash. EBITDA represents net income before non-controlling interest, 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 (IAS/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 IAS/IFRS.

Rather, these non-IAS/IFRS measures should be used as a supplement to IAS/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 IAS/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 IAS/IFRS measurements, to assist in the evaluation of our operating performance and leverage.

See the tables on the following pages for a reconciliation of net debt to long-term debt, which is the most directly comparable IAS/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 IAS/IFRS financial measure, see the tables on the preceding pages.

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

Millions of Euro

	September 30, 2010	Dec 31, 2009
Long-term debt (+)	2,394.6	2,401.8
Current portion of long-term debt (+)	135.1	166.3
Bank overdrafts (+)	222.0	149.0
Cash (-)	(482.9)	(380.1)
Net debt (=)	2,268.8	2,336.9
LTM EBITDA	986.7	856.5
Net debt/LTM EBITDA	2.3x	2.7x
Net debt @ avg. exchange rates ⁽¹⁾	2,274.7	2,381.7
Net debt @ avg. exchange rates ⁽¹⁾ /LTM EBITDA	2.3x	2.8x

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

Non-IAS/IFRS Measures: Free Cash Flow

Free cash flow net represents net income before non-controlling interest, 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, to fund discretionary investments, pay dividends or pursue 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 (IAS/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 IAS/IFRS. Rather, this non-IAS/IFRS measure should be used as a supplement to IAS/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 IAS/IFRS and its definition should be carefully reviewed and understood by investors. Investors should be aware that Luxottica Group's method of calculation of free cash flow may differ from methods used by other companies. The Company recognizes that the usefulness of free cash flow as an evaluative tool may have certain limitations, including:

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

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

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

Non-IAS/IFRS Measure: Free cash flow

Millions of Euro

	3Q 2010
EBITDA ⁽¹⁾	263.5
Δ working capital	90.7
Capex	(56.4)
<hr/>	
Operating cash flow	297.8
Financial charges ⁽²⁾	(24.4)
Taxes	(20.1)
Extraordinary charges ⁽³⁾	(1.1)
<hr/>	
Free cash flow	252.2

1. EBITDA is not an IAS/IFRS measure; please see table on the earlier page for a reconciliation of EBITDA to net income

2. Equals interest income minus interest expense

3. Equals extraordinary income minus extraordinary expense