

江苏立华牧业股份有限公司

关于对深圳证券交易所关注函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏立华牧业股份有限公司（以下简称公司）于2023年4月25日收到深圳证券交易所创业板公司管理部出具的《关于对江苏立华牧业股份有限公司的关注函》（创业板关注函〔2023〕第169号）（以下简称关注函）。公司对关注函中提出的问题逐项进行了认真核查，现将关注函的有关问题回复如下：

问题1、请结合公司所处行业特点、竞争状况、公司发展阶段、经营模式、未来发展战略以及最近两年净利润、净资产、每股收益等主要财务指标变化情况及可持续性，详细说明制定本次利润分配及资本公积转增股本预案的主要考虑、确定依据及其合理性，与公司业绩成长、发展规划是否匹配，转增比例是否与公司业绩变动相匹配，并充分提示相关风险。

回复：

一、公司所处行业特点

公司主营业务为黄羽肉鸡的养殖、屠宰加工和销售，以及商品肉猪及肉鹅的养殖和销售。公司主营业务属于畜牧业。2022年度，公司黄羽鸡业务销售收入占营业收入的比例约88.70%，肉猪业务销售收入占营业收入的比例约10.02%。公司所处的细分行业主要为黄羽鸡养殖业和生猪养殖业两大领域。

（一）行业概况

1、黄羽肉鸡养殖行业

黄羽肉鸡是我国自主培育的肉鸡品种，具有品种繁多、生长周期长、价格较

高的特点，其肉质口感鲜美，更适合我国传统的烹调和饮食习惯，主要消费场景为家庭和中式餐饮场所。

近年来，随着我国居民收入的增长及消费结构的升级，禽肉需求量长期呈上涨趋势。禽肉中鸡肉因其高蛋白、低脂肪、低胆固醇、低热量的特点，更能满足现代消费者对减脂、健康等方面的要求。因此，未来我国人均鸡肉消费量仍存在较大提升空间。黄羽肉鸡作为肉鸡中的优质类产品，在肉质、口味等方面更具优势，更符合消费端提档升级的长期趋势，在市场容量和消费区域上仍有较大的拓展空间。

优质规模化养殖企业具备规模、资金及技术优势，通过育种、饲料配方研发、动物疾病管控和饲养技术等方面的不断进步，保持良好的成本控制能力，在行业变革和周期波动中处于竞争优势地位，未来行业集中度有望进一步提升。

2、生猪养殖行业

我国是生猪养殖和消费大国，生猪养殖行业具有行业容量巨大、生产集中度低的特点，生猪养殖行业市场规模达万亿级。生猪生产是我国农业的重要组成部分，发展生猪生产，对保障市场供应、增加农民收入、促进经济社会稳定发展具有重要意义。近年来，我国生猪养殖规模化程度在逐渐提高，但总体而言，目前我国生猪饲养方式上中小规模养殖比例仍然较大，规模化养殖程度仍比较低。为稳定生猪供应，促进生猪养殖适应现代畜牧业生产发展的需要，我国正推动畜牧业的转型升级，从传统养殖方式向规模化、集约化、标准化、生态环保、高效安全的方向发展，提高行业集中度。

近年来，国家出台了一系列畜牧养殖产业政策，支持行业健康可持续发展，主要包括加快推进标准化规模养殖，稳定提高畜禽综合生产能力，稳定生猪生产长效性支持政策，大力扶持与推动畜牧产业进入集约化、规模化、现代化转型期，鼓励畜牧产业健康、快速发展等。

（二）行业特有的经营模式

我国黄羽鸡和生猪养殖业主要包括散养和规模养殖，规模养殖又可分为自养模式和代养模式。

散养模式主要是散养户利用自有劳动力和场地进行小规模养殖。该种模式主要以家庭为养殖单位，养殖量非常有限，受行业周期性影响较大，疫病防治水平低、质量安全存在隐患。

自养模式是由企业自建、管理和运营标准化养殖基地，整个养殖过程均在企业养殖基地内完成。该模式具有土地利用率高、生物安全性好、养殖效率高、环保处理好等优势。但是，相应的存在资金需求大、土地征用难、疫病风险集中等问题。

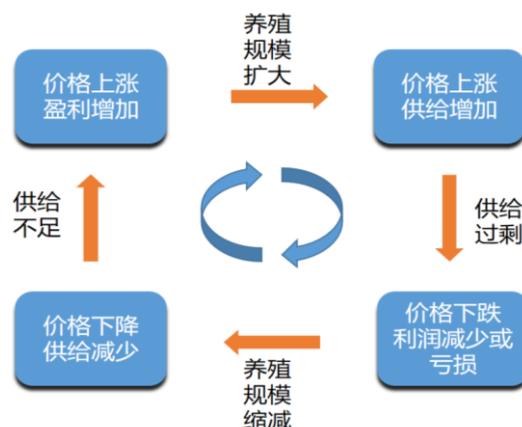
代养模式下，养殖企业与养殖农户合作，凭借自身资金和技术优势，统一向农户提供鸡苗、仔猪、饲料、防疫、药品及养殖技术支持，农户按企业养殖要求接受饲料供应、防疫、技术指导等，出栏后由该企业以统一价格进行回收。目前，代养模式主要包括“公司+农户”、“公司+基地+农户（或家庭农场）”、“公司+合作社+农户”等。

目前公司在黄羽鸡及肉鹅业务中采取“公司+合作社+农户”的合作养殖模式，在生猪养殖业务中主要采取“公司+基地+农户”的合作养殖模式。

（三）行业的周期性、季节性和区域性特点

1、周期性特点

养殖业行业集中度较低，散养户数量大，存在较为明显的强周期性，体现为“供给不足—市场价格上涨—养殖规模扩大—供给过剩—市场价格下跌—养殖规模缩减—供给不足”的循环。近年来，因国家对环保和养殖用地要求的提升，各地划定禁限养区，加上行业疫情如非洲猪瘟的影响，肉鸡和生猪的周期性特征愈发明显。



2、季节性特点

传统散养模式下，不同季节温度、湿度等外界环境的差异会对畜禽的生长、产蛋、产仔等产生一定影响，季节性因素对散户养殖影响相对较大；规模化养殖模式下，由于温度、湿度调节技术和设备的运用，季节性影响相对较小。在下游消费方面，季节性因素对于养殖业的影响主要与消费者消费习惯有关，秋冬季节尤其是中秋、春节期间的鸡肉和猪肉消费需求相对较高。

3、区域性特点

肉鸡养殖业中，不同品种的生产、消费具有区域性特征。受历史渊源、饮食文化、消费习惯等影响，我国肉鸡的生产与消费总体呈现“北白鸡、南黄鸡”的区域分布，黄羽鸡养殖主要集中在两广、西南、两湖、华东等黄河以南地区。由于各地品种资源、饮食习惯和消费方式的差异，各主产区养殖的黄羽鸡品种也呈现出相对明显的差异；生猪养殖行业产品品种相对单一，分布集中于主消费市场区域及粮食主产区。

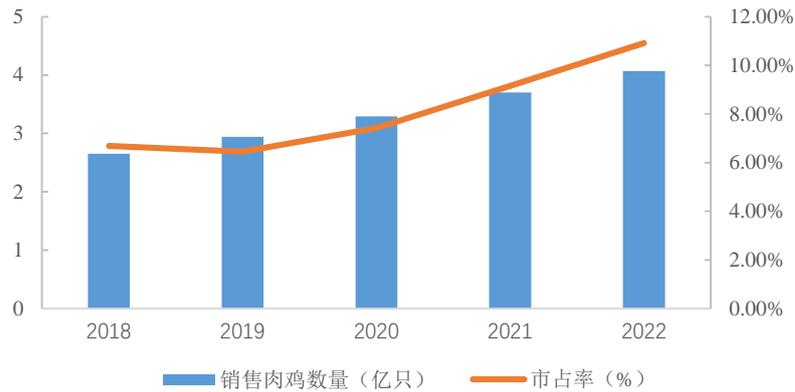
二、竞争状况

（一）、肉鸡养殖行业

我国肉鸡分为黄羽鸡和白羽鸡两大类。黄羽肉鸡是我国自主培育的肉鸡品种，具有品种繁多、价格较高、更适于中式烹调等特点。白羽鸡主要为进口品种，具有生长速度快、料肉比较低、产肉量多等特点，适合工业规模化生产。目前，肉鸡养殖行业市场集中度不高，以中小企业为主。我国肉鸡养殖行业的主要企业有立华股份、温氏股份、圣农发展、民和股份、仙坛股份、湘佳股份等。其中，立华股份、温氏股份和湘佳股份从事黄羽肉鸡养殖；其余企业均主要从事白羽肉鸡养殖。

根据中国畜牧业协会禽业分会的统计，2022年全国黄羽鸡的出栏量37.30亿只，同期公司销售肉鸡（含毛鸡、屠宰品及熟制品）4.07亿只，约占同期全国黄羽鸡出栏总数的10.91%，公司销售量及市场占比位居全国第二，且呈现不断上升态势。公司最近5年销售肉鸡数量及市占率情况见下表：

公司2018年-2022年肉鸡销售量及市占率



注1：上图中市占率=公司销售肉鸡数量/同期全国黄羽鸡出栏总数；

注2：全国黄羽鸡出栏总数来源于中国畜牧业协会禽业分会。

（二）、生猪养殖行业

与肉鸡养殖业类似，我国生猪养殖业规模化经营起步相对较晚，以散户和中小养殖企业为主，养殖与育种设备设施投入不足，导致我国养殖业的规模化、标准化程度较低。

三、公司发展阶段

公司目前处于成长期，近三年营业收入年均复合增长率17.66%，收入和业务规模一直保持良好的增长态势。公司黄羽肉鸡业务已形成集种禽繁育、饲料加工、商品鸡养殖与屠宰加工为一体的完整产业链。

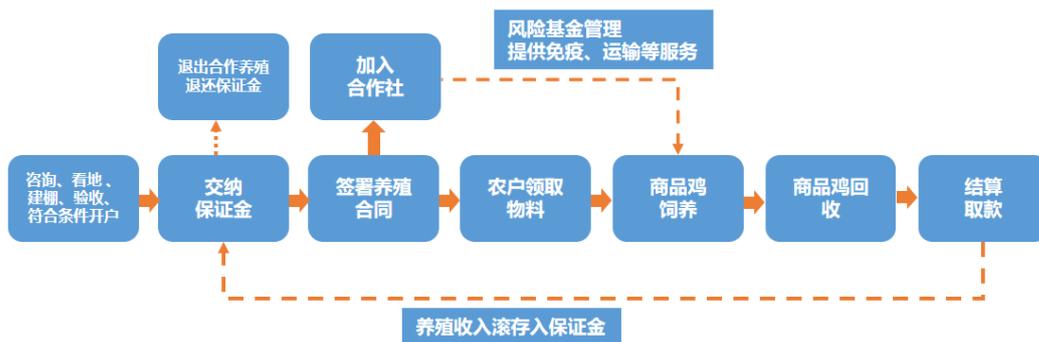
四、经营模式

公司始终秉持“精诚合作、共同富裕”的企业精神，在发展的同时致力于带动合作农户实现共同富裕。2022年，公司继续依托“公司+合作社+农户”及“公司+基地+农户”的合作养殖模式，在各子公司所在地区吸引群众集聚于养殖产业链，推动当地标准化、规范化养殖产业的发展；同步带动周边的运输等服务业发展，有力推进乡村产业振兴。截至2022年末，公司子公司分布于12个省份，黄羽鸡业务合作农户数6,652户，公司生猪养殖业务合作农户数280户，分别较上年度增长0.71%和31.46%，单体农户的平均养殖规模在逐年扩大。各区域合作农户户数占总户数的比例分别为：华东区域64.34%，华南区域18.65%，华中区域10.23%，西南区域6.78%。2022年度，公司黄羽鸡及生猪合作农户结算总收入超13亿元。

合作养殖模式具体介绍如下：

（一）黄羽肉鸡及肉鹅养殖业务

公司在黄羽肉鸡及肉鹅养殖业务上实行紧密的“公司+合作社+农户”合作模式。以黄羽肉鸡业务为例，公司负责品种繁育、种苗和饲料生产、药品疫苗等养殖物料采购，全程提供养鸡技术指导，并负责成品鸡回收与销售；合作农户负责提供符合要求的养殖场地、养殖设施和劳动力。合作农户接受公司委托养鸡，应同时加入与公司有合作关系的专业合作社。公司出资设立风险基金，所有权归合作社，以此承担大部分自然灾害或重大疫病风险造成的损失。合作社是农户自治组织，是公司与农户沟通交流的纽带与桥梁。当前合作社在合作养殖过程中主要负责风险基金管理、免疫及运输等辅助服务工作。具体合作养殖模式流程如下：



1、生产模式的特色

公司在“公司+农户”的合作养殖模式基础上，创造性地开展“公司+合作社+农户”合作模式，引入合作社这一新型农户自治组织，并支持、鼓励合作社在合作养殖中承担风险基金管理、组织农户互助自律等职能，在有效地调动农户提高生产成绩、进行诚信经营的主观能动性同时，一定程度上降低了公司在合作养殖模式下所面临的生产经营风险。合作社组织对公司与农户之间风险共担、利益共享起到平衡与沟通作用；合作社作为国家大力鼓励的农民新型生产组织政策的积极响应与实际践行，符合我国实际国情与农业产业化发展方向，有利于推行我国农业生产在市场环境下走向“再合作”，更好地抵御市场风险。

2、生产模式的创新与变化

随着现代乡村建设对土地高效利用和环保要求的不断提高，以及国家政策对

规范化、规模化养殖的鼓励与引导，黄羽鸡养殖行业面临着越来越大的转型升级压力。在此背景下，公司在坚持“公司+合作社+农户”核心模式的基础上，以多种合作方式建设“美丽牧场”型商品肉鸡养殖小区，全面推进全环控鸡舍，包括笼养和双层鸡舍的建设，推广散装料仓改造，在用地、环保、景观等方面完全契合现代乡村、美丽乡村的建设方向，同时进一步提高了养殖集约化、自动化和智能化水平，合作农户商品肉鸡的全程饲养更高效，有效提升了公司养殖效率，促进公司黄羽鸡产能增长，努力为国家的乡村振兴战略作出更大的贡献。

（二）生猪养殖业务

公司商品肉猪饲养采取“公司+基地+农户”的合作养殖模式为主，即将农户集中在公司建设的大型养殖基地，公司对农户进行集中管理。公司负责提供猪舍、猪苗、饲料、药品疫苗等物料供应及销售环节的管理，并负责制定商品肉猪饲养环节所需的各项管理制度、规定和技术标准；合作养殖农户负责提供劳动力并缴纳一定的保证金，在公司基地进行生猪养殖。公司商品肉猪的养殖周期为160-200天左右。公司生猪合作养殖的农户一般为具有一定经济实力、养殖经验的家庭单位，同时要求责任心较强，服从公司统一管理。“公司+基地+农户”合作模式基本流程如下：



“公司+基地+农户”养殖所需猪场由公司统一建设并拥有高标准、全自动化设备设施，有利于培养专业技术农户，提高养殖效率，保证了商品肉猪产品质量与食品安全。同时，公司自建的商品肉猪养殖基地远离人群密集区域与其他商品肉猪养殖场所，且公司对农户进行封闭管理，能够有效隔离疫病传播。此外，公司能够实时监控农户的养殖操作，极大地降低了农户违规养殖的风险，保障了资产安全。

五、未来发展战略

随着消费者对于食品安全问题的日益重视及对高品质畜禽产品需求的持续增加，预计规模化、一体化的畜禽养殖将逐步成为畜禽产品供应的主要来源。同时，我国农业生产的组织化程度也将不断提升，合作社等新型农业生产组织在国家相关扶植政策的鼓励下也将日益壮大，“公司+合作社+农户”等合作养殖模式也将实现迅速推广。鉴于此，公司将继续抓住我国消费升级、畜禽养殖行业产业化发展及农业生产模式转型的多重历史机遇，继续积极推广“公司+合作社+农户”、“公司+基地+农户”等创新合作养殖模式，通过充分发挥公司在业务模式、内部管理、生产技术等方面的优势，不断扩大黄羽鸡、生猪等的养殖规模，提高生产效率，提升产品品质，向下游屠宰加工业务延伸，以进一步增强公司竞争力，并最终将公司打造为一流的优质、安全食品供应商。

面对不断变化的市场环境，公司将保持定力，继续深耕、拓展主业。黄羽鸡养殖板块，公司将在稳定华东地区市场占有率的同时，加大对华南、西南及华中地区市场的开发力度，稳步提升市场占有率，致力于发展成为全国布局的黄羽鸡养殖龙头企业。同时，公司将重点关注黄羽鸡销售模式的转型，加快下游黄羽鸡屠宰业务的发展，在人才储备、产品研发、渠道建设、大客户开发方面加大投入，积极稳妥推进产业链向下游的屠宰、深加工和餐饮发展。

在生猪养殖业务板块，公司将在现有生猪养殖技术和经验的基础上，继续深入摸索具有自身特色的生猪养殖业务模式，优化养殖技术体系，发展成为具有区域影响力的生猪供应商。

六、最近两年净利润、净资产、每股收益等主要财务指标变化情况及可持续性

（一）最近两年净利润、净资产、每股收益等主要财务指标情况

项目	2022年	2021年	增减变动率
营业收入（元）	14,447,464,154.73	11,131,728,138.55	29.79%
归属于上市公司股东的净利润（元）	890,766,828.95	-395,585,020.29	325.18%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	864,615,267.11	-473,204,724.38	282.71%

经营活动产生的现金流量净额 (元)	1,845,643,051.35	681,492,571.61	170.82%
基本每股收益(元/股)	2.1082	-0.9795	315.23%
稀释每股收益(元/股)	2.1082	-0.9795	315.23%
加权平均净资产收益率	12.52%	-6.14%	18.66%
项目	2022年末	2021年末	增减变动率
归属于上市公司股东的净资产 (元)	8,417,089,006.37	6,259,043,663.82	34.48%
其中：股本(元)	459,802,501.00	403,880,000.00	13.85%
资本公积(元)	2,718,467,711.58	1,487,879,637.37	82.71%
累计未分配利润(元)	4,978,997,556.59	4,111,917,723.19	21.09%
归属于上市公司股东的每股净资产 (元/股)	18.31	15.50	18.13%

2022年度公司实现营业收入14,447,464,154.73元，同比增长29.79%，2022年度归属于上市公司股东的净利润890,766,828.95元，同比增长325.18%。营业收入和净利润的增长主要源于销量的增加、售价的上涨以及规模化成本节约效应，公司2022年销售肉鸡（含毛鸡、屠宰品及熟制品）4.07亿只，销售收入12,815,072,103.10元，毛利率13.51%，同比分别增长了5.99%、28.21%、3.45%，销售价格同比上涨了16.54%；公司2022年销售肉猪56.44万头，销售收入1,447,281,866.06元，毛利率22.14%，同比分别增长了36.82%、41.96%、35.37%，销售价格同比上涨了14.22%。

公司2022年末归属于上市公司股东的净资产8,417,089,006.37元，归属于上市公司股东的每股净资产18.31元/股，分别同比增长了34.48%、18.13%，主要是2022年8月向特定对象发行股票募集资金到位和2022年度盈利增加所致；2022年度基本每股收益2.1082元/股，同比增长了315.23%，主要是2022年度盈利增加所致。

（二）对比分析同行业上市公司每股净资产、每股资本公积、每股收益情况

截至2022年12月31日公司归属于上市公司股东的每股净资产18.31元/股、每股资本公积5.91元/股；2022年度公司每股收益2.1082元/股，整体高于同行业上市公司平均水平。

上市公司	归属于上市公司股东的每股净资产 (元/股)	每股资本公积 (元/股)	每股收益 (元/股)
温氏股份	6.07	1.27	0.8206
ST华英	0.48	1.33	-0.28
圣农发展	7.99	3.41	0.3321

上市公司	归属于上市公司股东的每股净资产 (元/股)	每股资本公积 (元/股)	每股收益 (元/股)
罗牛山	3.76	1.41	0.0775
新五丰	3.14	1.62	-0.09
益生股份	2.76	0.53	-0.37
神农集团	8.92	3.86	0.49
巨星农牧	7.25	4.37	0.3124
民和股份	7.66	3.96	-1.3
*ST天山	0.27	0.51	-0.1
西部牧业	2.87	2.94	0.06
晓鸣股份	4.20	1.61	0.04
湘佳股份	17.99	7.13	1.04
牧原股份	13.12	3.22	2.49
东瑞股份	14.59	8.77	0.20
天邦食品	2.13	1.82	0.27
正邦科技	-2.78	4.38	-4.2833
立华股份	18.31	5.91	2.1082
平均值	6.60	3.23	0.1010

注：上表为截至2023年4月30日已披露2022年年度报告的同行业上市公司。

（三）净利润、净资产、每股收益等主要财务指标可持续性

近两年公司黄羽鸡养殖板块和生猪养殖板块产能不断扩大，产能利用率稳步提升，市场占有率不断提高，并延伸屠宰加工等下游产业链，规模化和全产业链优势进一步提升公司的竞争能力；2022年限制性股票激励计划的推出建立健全了公司长效激励机制，充分调动公司核心团队人员的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。

综合以上各项财务指标分析和管理因素，公司经营稳定，未来持续发展能力良好，具备持续盈利和利润分配的能力。公司本次利润分配分案与公司的业绩增长情况相适应。

七、本次利润分配及资本公积转增股本预案的主要考虑

（一）实施积极的分红政策，积极回馈公司投资者

公司坚持按照《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》和《公司章程》等文件的规定和要

求，合规、合理制定利润分配政策，积极回馈广大投资者，与投资者共同分享企业发展成果。自2019年上市以来，公司已累计现金分红3次，累计现金分红总额为9.49亿元。2022年度，公司实现归属于上市公司股东的净利润为890,766,828.95元，在不影响公司可持续经营能力及中长期发展的前提下，公司拟分配现金股利367,842,000.80元，符合《公司章程》及《未来三年（2021-2023年）股东回报规划》中关于利润分配政策的规定。

（二）适当扩大股本，增强流通性

截至2023年4月27日，公司的总股本为459,802,501股，在沪深两市属于畜牧业的18家上市公司中，公司处于第12位（统计信息数据来源：Wind），公司现阶段整体股本规模相对偏低。公司充分考虑广大投资者的利益和合理诉求，持续回报全体股东，适时地进行一定比例的转增股本有利于优化公司股本结构，增强公司股票流动性，符合公司未来发展规划的需要，具有合理性及可行性。

八、本次利润分配及资本公积转增股本预案确定依据及其合理性，与公司业绩成长、发展规划是否匹配

（一）公司未分配利润及资本公积金充裕，具备利润分配及资本公积金转增股本的基础

经致同会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2022年度公司合并财务报表实现归属于上市公司股东的净利润为89,076.68万元，母公司实现净利润为23,687.00万元。截至2022年12月31日，公司合并报表累计未分配利润为497,899.76万元，资本公积余额为271,846.77万元；母公司累计未分配利润为139,116.58万元，资本公积余额为271,744.49万元。按照母公司与合并报表可分配利润孰低的原则，2022年末可供分配利润为139,116.58万元。本次利润分配方案实施后，预计派发现金股利36,784.20万元（含税），占2022年12月31日母公司可供分配利润的26.44%；资本公积转增股本367,842,001股，占2022年12月31日母公司资本公积的13.54%。公司经过25年的发展与积累，尤其是上市以后发展迅速，未分配利润和资本公积金充裕，具备利润分配及资本公积金转增股本的基础。

（二）符合公司的发展规划，有利于提升公司竞争力

公司自上市以来，通过异地扩张战略实现了业务规模的稳健增长，核心竞争

力突出，具有较好的发展潜力及持续盈利能力，具备利润分配及资本公积转增股本的基础。在保证公司正常经营和长远发展的前提下，扩大股本不仅可以使股本规模与公司经营规模相匹配，也有助于投资者分享公司的发展成果和提振投资者对公司未来发展的信心。因此，积极的利润分配方案及合理的资本公积转增股本方案，有利于提升公司的市场竞争力，更好的实现公司的发展战略。本次利润分配方案符合中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》《公司章程》及公司未来分红回报规划等文件的规定和要求，具备合法性、合规性。本次利润分配方案的制定与公司业绩成长性和发展规划相匹配，充分考虑了公司2022年年度经营情况、盈利情况及财务状况、未来发展资金需求以及股东投资回报等综合因素，符合公司和全体股东的利益。该方案的实施不会造成公司流动资金短缺或其他不良影响，不存在转增金额超过2022年末资本公积金中股本溢价余额的情形。

综上，公司2022年度利润分配方案充分考虑了公司的经营情况、财务状况以及股东特别是中小投资者的利益和合理诉求，有利于公司与全体股东分享公司成长的经营成果，有利于优化公司股本结构，增加公司流通股的数量，提高公司股票流动性，符合公司战略规划和发展预期，与公司经营业绩及未来发展相匹配，合法、合规、合理。

九、提示相关风险

本次利润分配方案中涉及资本公积金转增股本，投资者同比例增加所持有股份，对其持股比例亦无实质性影响。本次方案实施后，公司总股本将增加，预计每股收益、每股净资产等指标相应摊薄。另外，公司已在本次利润分配方案中提示：本次利润分配方案尚须经公司2022年年度股东大会审议批准后方可实施，目前尚存在不确定性。

敬请广大投资者理性投资，注意风险。

问题2：请说明本次利润分配及资本公积转增股本预案制订的具体过程，包括预案的提议人、参与筹划人、内部审议程序、保密情况等，并自查是否存在信息泄漏和内幕交易情形。

回复：

一、公司筹划本次利润分配及资本公积金转增股本方案制订的具体过程

2023年4月10日，公司财务总监根据公司盈利能力、股本现状、资本公积金情况、资金状况以及未来发展前景等情况，向董事长提议公司2022年度利润分配及资本公积金转增股本预案，并向董事长初步论证了预案的可行性。

2023年4月19日上午，公司董事长要求执行副总裁、财务总监、董事会秘书根据《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号—创业板上市公司规范运作》以及《公司章程》等相关规定，提出对公司2022年度利润分配预案的意见。2023年4月19日下午，董事会秘书通过通讯形式与股东中国农业产业基金委派董事沟通了拟定的2022年度利润分配预案。同时，董事会秘书向上述人员强调应严格遵守相关保密规定。

2023年4月21日下午，公司召开第三届董事会第十八次会议、第三届监事会第十七次会议，审议2022年年度报告相关议案。公司全体董事、监事审议《关于公司<2022年度利润分配预案>的议案》，一致同意该分配议案：“以公司现有总股本459,802,501股为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币8元（含税），合计派发现金股利人民币367,842,000.80元（含税）；同时以资本公积金向全体股东每10股转增8股，合计转增367,842,001股，转增后公司总股本将增加至827,644,502股（转增股数系公司根据实际计算结果四舍五入所得，最终转增股数以中国证券登记结算有限责任公司实际转增结果为准）；本年度不送红股。”公司独立董事针对此次事项发表了同意的独立意见，该议案尚需公司2022年年度股东大会审议。

2023年4月21日晚间，公司向深圳证券交易所上传并披露了《关于2022年度利润分配预案的公告》（公告编号：2023-022）。

二、公司在信息保密和防范内幕交易方面所采取的措施

公司在本次利润分配及资本公积金转增股本方案筹划过程中，严格按照《中华人民共和国证券法》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号—创业板上市公司规范运作》《上市公司自律监管指引第5号—上市公司内幕信息知情人登记管理制度》等相关规定，在内幕信息公开披

露前将该信息的知情人控制在最小范围内，并提示相关内幕信息知情人员履行保密义务和责任，在内幕信息依法披露前，不得公开或者泄露该信息，避免内幕交易。公司依据《内幕信息知情人登记管理制度》相关规定编制了内幕信息知情人档案，及时记录、汇总内幕信息知情人名单，公司已于2023年4月25日向深交所报备了2022年度利润分配预案的内幕信息知情人情况。

经自查，公司不存在内幕信息泄露或内幕交易的情形。

问题3：请说明内幕信息知情人及其近亲属在本次利润分配及资本公积转增股本预案披露前一个月内买卖公司股票的情况，并说明你公司控股股东、实际控制人、持股5%以上股东、董事、监事、高级管理人员自本次预案披露之日起六个月内的减持计划。

回复：

一、内幕信息知情人及其近亲属在本次利润分配及资本公积转增股本预案披露前一个月内买卖公司股票的情况

经公司自查及向相关人员询问核实，内幕信息知情人及其近亲属在本次利润分配方案披露前一个月内不存在买卖公司股票的情况。

二、公司控股股东、实际控制人、持股5%以上股东、董事、监事、高级管理人员自本次预案披露之日起六个月内的减持计划

2023年1月16日，公司在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露了《关于公司董事、高级管理人员减持计划期限届满暨股东未来减持计划的预披露公告》（公告编号：2023-003）：1）公司董事、副总裁魏凤鸣先生计划上述公告之日起15个交易日后的6个月内以集中竞价或自上述公告之日起3个交易日之后的6个月内以大宗交易方式合计减持不超过1,000,000股（占公司总股本的0.22%）。2）公司副总裁张康宁先生计划自上述公告之日起15个交易日后的6个月内以集中竞价或自上述公告之日起3个交易日之后的6个月内以大宗交易方式合计减持不超过500,000股（占公司总股本的0.11%）。3）公司董事、副总裁及财务总监沈琴女士计划自上述公告之日起15个交易日后的6个月内以集中竞价或自上述公告之日起3个交易日之后的6个月内以大宗交易方式合计减持不超过500,000股（占公司总股本的0.11%）。4）特定股东暨实际控制人一致行动人沈兆山先生，计划自上述

公告之日起15个交易日后的6个月内以集中竞价方式或自上述公告之日起3个交易日之后的6个月内以大宗交易方式合计减持不超过1,750,000股（占公司总股本的0.38%）。

2023年2月17日，公司在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露了《关于公司实际控制人之一致行动人减持计划的预披露公告》（公告编号：2023-007）：公司实际控制人程立力先生之一致行动人常州市聚益农业技术服务中心（有限合伙）、常州市昊成牧业技术服务中心（有限合伙）、深圳市沧石投资合伙企业（有限合伙）合计持有公司股份45,500,000股（占公司总股本比例为9.90%），计划自上述公告之日起15个交易日后的6个月内以集中竞价方式或自上述公告之日起3个交易日后的6个月内以大宗交易方式合计减持公司股份不超过27,500,000股（占公司总股本比例为5.98%）。

目前，上述已披露的减持计划减持时间尚未届满。除此之外，截至本关注函回复日，公司尚未收到其他持股5%以上股东自本次利润分配及资本公积金转增股本方案披露之日起六个月内拟减持公司股份的计划，后续如有减持计划，公司将按照有关法律法规、部门规章及规范性文件的要求，及时履行信息披露义务。

问题4：请说明公司披露预案前一个月接受媒体采访、机构调研、自媒体宣传，以及投资者关系活动相关情况，是否存在违反公平披露原则或者误导投资者、炒作股价的情形。

回复：

经自查，公司披露本次利润分配及资本公积转增股本方案前一个月不存在接受媒体采访、机构调研，以及投资者关系活动相关情况。公司不存在违反公平披露原则或者误导投资者、炒作股价的情形。

问题5：公司认为需要说明的其他事项。

回复：

经自查，公司目前不存在其他需要说明的事项。公司严格按照国家法律、法规和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规定，认真、及时地履行信息披露义务。

特此公告。

江苏立华牧业股份有限公司

董事会

2023年5月4日