

证券代码：002001

证券简称：新和成

浙江新和成股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	上市公司接待人员姓名：董事长胡柏藩先生、副董事长兼总裁胡柏剡先生、董事会秘书兼财务总监石观群先生、独立董事金赞芳女士。 其他与会人员：参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 26 日 (周三) 下午 15:00~17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net/ ）
形式	网上业绩说明会
交流内容及具体问答记录	详见附件
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	未涉及
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作附件）	不适用

附件：

新和成 2022 年度业绩说明会问答清单

1、公司去年有哪些重大研发成果？

答：尊敬的投资者您好！2022 年公司重点研发课题按计划节点稳步推进，创新成果得到社会认可，公司专利《PdIn 合金催化剂及其制备方法、应用》荣获第二十三届中国专利优秀奖。公司与浙江大学共同开发的“高性能聚苯硫醚制造成套技术开发及产业化”项目获浙江省技术发明一等奖，与宁波工程学院、浙江大学共同开发的“淀粉基载体稳定固载脂溶性营养素的关键技术创新及产业化”项目荣获浙江省科技进步二等奖。谢谢！

2、公司如何看待香精香料业务板块的前景，计划采取什么措施扩大市占率或提升竞争力水平？

答：尊敬的投资者您好！香料香精行业是国民经济中科技含量高、配套性强、与其他行业关联度高的行业。全球市场规模约 350 亿美元，行业保持长期稳定增长。未来，公司将从目前以柠檬醛、芳樟醇、叶醇等系列为主的产品结构，逐步走向多元化，做多品类产品，不断推出一体化、系列化、协同化香料新品种。谢谢！

3、可以简要介绍一下公司特色的产业集群和技术平台吗？

答：尊敬的投资者您好！公司依托深厚的精细化工基础，专注于营养品、香精香料、高分子新材料、原料药等业务板块，聚焦“化工+”“生物+”，形成新和成特色的产业集群和技术平台、产业平台相互依托的研发模式。基于对化学基础和前瞻性研究，公司持续加大创新投入，提升研发软硬件条件，以产业牵引学术研究，积极搭建分析、分离、催化等专业化共性技术平台，加快推动向“创新引领”“基础研究技术”和“高端人才为中心”的转型，奠定产业高效发展基础。谢谢！

4、可以详细介绍一下公司在建项目的情况吗？

答：尊敬的投资者您好！公司主要在建的项目有：营养品板块蛋氨酸二期 25 万吨/年其中 15 万吨装置按照进度有序推进；与中石化合资建设 18 万吨/年液体蛋氨酸（折纯）的生产装置在建设中；30,000 吨/年牛磺酸项目在试车中；HA 项目处于建设阶段；己二腈项目现处于中试阶段，项目报批流程有序推进。谢谢！

5、除权除息日是几号？

答：尊敬的投资者您好！公司权益分派情况请关注公司公告，谢谢！

6、能否介绍 EJ 项目？

答：尊敬的投资者您好！公司已二腈项目现处于中试阶段，项目报批流程有序推进，具体视合规手续办理进展及公司决策启动项目，请届时关注公司公告，谢谢！

7、关于巴斯夫在国内建厂，对公司业务带来的直接竞争会在哪个产品类别？

答：尊敬的投资者您好！公司一如既往做好生产经营和管理，提升经营效益。公司不断加强市场趋势行情分析，不断推进供应链前移去中间环、与供应商建立战略合作关系等方式降低采购成本；同时加强市场研判，与终端客户建立起长期稳定的战略合作关系，不断开拓市场、新增规模客户，提升品牌影响力。此外，公司坚持创新驱动，做好成本管控，不断提升现有产品竞争力，努力发展各类功能性化学品。谢谢！

8、请问什么时候开始分红？

答：尊敬的投资者您好！按相关规定，分红需经股东大会审议通过后二个月内实施完毕，请届时关注公司公告，谢谢！

9、国外新一波疫情又起，请问公司生产的卡隆、氮杂销售状况如何？收益能否覆盖前期成本？

答：尊敬的投资者您好！卡隆酸酐、氮杂双环目前销售量不大，未来随着市场需求增长能够对业绩做出更大贡献。谢谢！

10、关于维生素市场今年的预期是什么的？

答：尊敬的投资者您好！随着全球人口数量的增长和人口老龄化程度的加深，人民生活水平的提高和健康意识的提升，将会带来更多营养健康服务和产品的需求，全球市场对营养品的消费需求将持续稳定增长。公司持续看好营养品未来发展。谢谢！

11、公司是否有打算进军赖氨酸，苏氨酸等其他氨基酸领域？

答：尊敬的投资者您好！公司正在研发氨基酸系列产品，未来将根据公司产品研发储备情况，结合市场需求情况适时推出市场，谢谢！

12、新冠原料药是不是已经没有市场了？

答：尊敬的投资者您好！该产品目前市场需求不大，谢谢！

13、山东工业园 603 项目是什么？

答：尊敬的投资者您好！公司 603 项目主要为柠檬醛系列产品，谢谢！

14、可以简要介绍一下公司 2023 年经营计划与重点吗？

答：尊敬的投资者您好！2023 年，公司明确了“竞成拓市场、创新降成本、专业强内功、稳健防风险”为经营指导思想，科学研判发展机遇与挑战，坚持稳字当头、稳中求进，抓好稳生产、拓市场、练内功、强创新、推项目等工作，实现效益稳健增长，企业高质量发展。详情请参考公司 2022 年度报告“第三节 管理层讨论与分析 十一、公司未来发展的展望”章节相关内容，谢谢！

15、项目从试车阶段到正常生产需多长时间？

答：尊敬的投资者您好！项目从试车阶段到正常生产一般需历经 3-6 个月调试，谢谢！

16、请问公司有提升 ESG 绩效的举措吗？

答：尊敬的投资者您好！公司在董事会领导下持续提升企业社会责任和 ESG 管理能力，注重创造经济价值的同时也注重创造社会价值，完善公司治理，未来会继续提升将 ESG 管理融入公司的发展战略，推动公司的可持续高质量发展。谢谢！

17、看公司公开资料，新材料毛利率不到 30%，请问公司新材料产品为何毛利率不高呢？

答：尊敬的投资者您好！公司产品毛利率的波动是受原料采购、生产制造、产品销售整个过程中的数量、价格、各类成本及费用等多种因素变动影响，公司积极通过产、供、销、研、财的综合协调强化各个环节成本的管控提升；公司将持续做好做快新材料，以成本领先为导向，坚持一体化、系列化发展思路，重点发展高分子聚合物大产品及关键中间体，适度发展下游应用开发，从而提升市场竞争力及行业地位。谢谢！

18、公司计划如何加强成本费用管控以实现降本增效？

答：尊敬的投资者您好！公司积极通过产、供、销、研、财的综合协调强化各个环节成本的管控提升。谢谢！

19、公司如何提升产品的抗风险能力或应对市场突发情况的能力？

答：尊敬的投资者您好！公司一如既往做好生产经营和管理，提升经营效益。公司不断加强市场趋势行情分析，不断推进供应链前移去中间环、与供应商建立战略合作关系等方式降低采购成本；同时加强市场研判，与终端客户建立起长期稳定的战略合作关系，不断开拓市场、新增规模客户，提升品牌影响力。同时，公司坚

持创新驱动，做好成本管控，不断提升现有产品竞争力，努力发展各类功能性化学品。谢谢！

20、永安药业在牛磺酸市场可谓是佼佼者，公司这次也开拓牛磺酸市场，请问对市场和这样的对手有什么判断？

答：尊敬的投资者您好！随着人民生活水平的提高、保健意识的增强以及对牛磺酸认知不断提升，牛磺酸在功能性饮料、保健食品等方面的需求快速增长，公司看好牛磺酸项目的市场前景。目前公司拥有维生素类、氨基酸类和色素类产品，牛磺酸项目丰富了公司营养品板块的产品种类，谢谢！

21、照理来说，营养板块应该是欣欣向荣才对，公司的维生素收入怎么下降了？请问公司对营养市场是否有其他产品的重要布局？

答：尊敬的投资者您好！公司主要维生素产品市场需求、市场价格较上年同期有下降；公司将持续做大做强做专营养品业务，以一体化、市场协同为基础，继续发挥现有产品的竞争优势，同时快速发展战略产品，不断丰富产品品类，提高产品的综合竞争力。谢谢！

22、请问公司营养品业务板块最新的研究进展？

答：尊敬的投资者您好！公司营养品板块中维生素类、氨基酸类、色素类等均有研究和产品储备，谢谢！

23、公司相较于同行业其他竞争企业，核心优势在哪里？如何巩固优势？

答：尊敬的投资者您好！公司坚持“化工+”和“生物+”的战略主航道，坚持创新驱动，积极通过产、供、销、研、财的综合协调强化各个环节成本的管控，提升产品竞争力。谢谢！

24、请问山东新和成 HA 项目预期什么时候建成？ej 项目今年能否开工？

答：尊敬的投资者您好！公司 HA 项目目前已开工建设，预计明年下半年建设完成；EJ 项目争取下半年启动。谢谢！

25、公司是否有信心摆脱维生素周期？

答：尊敬的投资者您好！公司立足于精细化工行业，以“化工+”“生物+”为核心技术平台，围绕营养品、香精香料、新材料、原料药生产各种功能性化学品。经过多年创新和发展，公司已形成有纵深的产品结构，公司氨基酸类、香精香料、新材料、原料药业务不断为公司业绩做出贡献。谢谢！

26、请问去年集团公司增持的股票（3亿元—6亿元），怎么处置？是否注消？

答：尊敬的投资者您好！控股集团增持本公司股票是基于对公司未来持续稳定发展的信心以及对公司价值的认可，提升投资者信心。不会注消。谢谢！

27、请问，公司的战略上，维生素，影响品及新材料之间业务上核心战略是什么？有协同效应吗？新材料的市场前景如何

答：尊敬的投资者您好！公司一以贯之坚持一体化、系列化、协同化的发展战略，坚持“化工+”和“生物+”的战略主航道，坚持创新驱动，发展各类功能性化学品；新材料板块以发展高分子聚合物及关键中间体为中心，积极发展材料下游应用，公司将继续加强研发，优化工艺流程，围绕新材料下游应用并结合市场情况合理规划未来新产品。谢谢！

28、请问公司的薄荷醇、牛磺酸已经准备对外销售了吗？公司对相关产品的对经营的影响有什么预期

答：尊敬的投资者您好！公司 30,000 吨/年牛磺酸项目处于试车阶段，5,000 吨/年薄荷醇已正常生产销售，谢谢！

29、请问关于公司存货大幅增加，同时商品库存进行 1.5 亿左右的减值，对比去年，增加很多少，原因是什么？

答：尊敬的投资者您好！公司 2022 年末库存商品较年初增加 60%左右，主要系产品市场需求变动、产品库存储备需要所致。谢谢！

30、牛磺酸和薄荷醇已经开始销售了吗？今年产能大概能达到多少

答：尊敬的投资者您好！公司牛磺酸项目在试产中，薄荷醇产品已正常生产销售，谢谢！

31、维生素市场供给的过剩是不是会继续持续？公司有没有其他方式应对需求萎缩和价格下跌？

答：尊敬的投资者您好！维生素的市场需求是刚性需求。公司业务涉及营养品、香精香料、新材料、原料药等领域，产品结构丰富。公司坚持一体化、系列化、协同化的发展战略，坚持“化工+”和“生物+”的战略主航道，坚持创新驱动，发展各类功能性化学品，提升综合竞争力。谢谢！

32、您好，公司新材料，香精香料的占比还不是很，公司有相应的提高计划吗？

答：尊敬的投资者您好！公司一以贯之坚持一体化、系列化、协同化的发展战略 坚持“化工+”和“生物+”的战略主航道，发展各类功能性化学品；公司坚持创新驱动，研发投入连续多年占营业收入 5%以上，未来将根据公司产品研发储备情况、结合市场因素，不断发展附加值高的新产品，不断丰富产品品类，不断提升综合竞争力。谢谢！

33、董事长您好！想了解下面几个问题，谢谢！1、维生素价格波动主要受什么影响？这个影响因素在未来是否继续存在，我们采取什么措施来平抑价格的波动？2、我们未来的增长来自哪里？3、我们如何面对竞争？包括行业已经存在的竞争对手还有潜在进入者？我们有什么护城河吗？

答：尊敬的投资者您好！维生素的市场需求是刚性需求，产品价格随市场各种因素的影响会有所波动，公司业务涉及营养品、香精香料、新材料、原料药等领域，产品结构丰富。公司努力打造“化工+”“生物+”平台，将不断丰富产品线，并采用“技术+管理+资源”的模式，提升公司综合竞争力。谢谢！

34、维生素 A 和维生素 E 各占公司利润多少百分比，公司预计今年什么时候维生素会开始进入涨价？

答：尊敬的投资者您好！公司维生素类产品营业收入约占营养品营业收入 60%以上，维生素市场价格主要受市场供求关系影响。谢谢！

35、请问公司 2023 年 6 月建设完成的蛋氨酸项目，何时能投产，产能一下增加这么多，销售如何解决？另外，公司前期突破的卡脖子技术及产品，现在不断的被国内外竞争对手追上，公司的大部分产品现在都处于产能过剩的情况，而公司的新材料项目一直没有大的突破，已二晴中式三年，目前还处于报备阶段，在此情况下，公司除了一体化，系列化之外，公司管理层如何破局？

答：尊敬的投资者您好！公司 25 万吨/年二期其中 10 万吨装置正常生产，15 万吨装置预计 2023 年 6 月末建设完成；公司坚持创新驱动发展，坚持“化工+”“生物+”的战略主航道，不断发展功能性化学品。公司将根据产品研发储备情况、结合市场因素，选择竞争优势明显、关联性强的品种，不断提升综合竞争力，谢谢！

36、请问贵司营收增长，但归母净利润减少的原因是什么？

答：尊敬的投资者您好！2022 年度，公司实现营业收入 1,593,398.44 万元，较去年同期上升 6.82%，主要系蛋氨酸、新材料和香精香料系列等产品销售价格与

销售数量较上年同期有增长所致；归属于上市公司股东的净利润 362,027.10 万元，较上年同期下降 16.89%；主要系主要维生素产品市场需求、市场价格较上年同期有所下降，部分主要原材料价格较上年同期有上涨导致产品成本上升所致。谢谢！

37、请问 VA、VE、蛋氨酸，公司的成本与竞争对手相比有何优势？谢谢！

答：尊敬的投资者您好！公司坚持创新驱动发展，坚持“化工+”“生物+”的战略主航道，不断发展功能性化学品，同时积极通过产、供、销、研、财的综合协调强化各个环节成本的管控，不断改进工艺、加强成本控制，提升产品竞争力。谢谢！

38、您好，维生素 a 价格目前是否触及成本线了，为了保本，公司有做一些稳价措施么，例如减产之类？

答：尊敬的投资者您好！公司积极通过产、供、销、研、财的综合协调强化各个环节成本的管控提升，维生素 A 生产工艺成熟，成本控制有效，虽然近期市场价格下跌，产品毛利率有所下降，但目前不会导致亏损，谢谢！

39、胡老师，目前公司二级市场股票价格您认为至少达到多少才能较好反应公司价值？

答：尊敬的投资者您好！二级市场的股价波动受宏观经济、市场环境、投资偏好、市场预期等多重复杂因素影响，我们尊重市场和投资者。公司努力打造“化工+”“生物+”平台，将不断丰富产品线，并采用“技术+管理+资源”的模式，提升公司综合竞争力。谢谢！

40、请介绍黑龙江公司的业绩及以后的规划？

答：尊敬的投资者您好！生物发酵技术具有低碳、环保、产品类同于天然等特点，具有广阔的发展前景。未来公司将根据产品研发储备情况、结合市场因素，选择竞争优势明显、关联性强的品种，不断向营养品、新材料、香料及原料药板块产品延伸，打造生物发酵产业集群，不断提升综合竞争力。谢谢！

41、请问咋公司维生素主要产品 Va、Ve 与浙江医药等可比公司的产品竞争力如何，是否具有成本优势？

答：尊敬的投资者您好！公司坚持创新驱动发展，坚持“化工+”“生物+”的战略主航道，不断发展功能性化学品，同时积极通过产、供、销、研、财的综合协调强化各个环节成本的管控，不断改进工艺、加强成本控制，提升产品竞争力。谢

谢！

42、黑龙江公司还有机会盈利吗。目前看越来越亏

答：尊敬的投资者您好！黑龙江子公司是公司新的生物发酵基地，生物发酵技术具有低碳、环保、产品类同于天然等特点，具有广阔的发展前景。未来将根据公司产品研发储备情况、结合市场因素，选择竞争优势明显、关联性强的品种，不断向营养品、香精香料、新材料、原料药板块延伸，打造生物发酵产业集群，不断提升综合竞争力。谢谢！

43、你好，胡老师，关于黑龙江基地，公司的远景规划是怎样，有没有进入合成生物领域的计划，去年的利润和营业额情况如何，未来的新产品计划，以及未来的营业额和利润规模，能否给个展望，谢谢

答：尊敬的投资者您好！公司黑龙江基地目前有维生素 C、辅酶 Q10、维生素 B12、维生素 B5 等产品用生物发酵技术生产，生物发酵技术具有低碳、环保、产品类同于天然等特点，具有广阔的发展前景。未来将根据公司产品研发储备情况、结合市场因素，选择竞争优势明显、关联性强的品种，不断向营养品、新材料、香料及原料板块产品延伸，打造生物发酵产业集群，不断提升综合竞争力。谢谢！

44、公司的 PPA 在那个公司生产？新材料的规划及项目落地时间？山东产业园 HA 项目是什么？具体建成时间是？

答：尊敬的投资者您好！PPA 在浙江新和成特种材料有限公司生产；新材料业务是公司未来的重要业务板块，公司以成本领先为导向，坚持一体化、系列化发展思路，重点发展高分子聚合物大产品及关键中间体，适度发展下游应用开发，从而提升市场竞争力及行业地位；HA 项目包括 IPDA、多聚体和异氰酸酯等产品，目前仍处于项目建设阶段，谢谢！

45、持有股份的书面文件是指什么？

答：尊敬的投资者您好！持股文件为证券公司营业部出具的持股证明。谢谢！

46、当前二级市场股价远低于员工持股价格，员工持股计划今年是否会继续延期？

答：尊敬的投资者您好！公司本期员工持股计划存续期至 2023 年 11 月 10 日，谢谢！

47、维生素销售占比多少？

答：尊敬的投资者您好！公司 2022 年度维生素收入约占营养品营业收入 60% 以上。谢谢！

48、公司股票一直跌跌不休，估计波动除了受市场波动以外，公司如何真正保证中小投资者的利益？

答：尊敬的投资者您好！公司将一如既往做好生产经营和管理，努力提升经营效益回报股东和投资者。谢谢！

49、请问公司是否有有规划生产全部维生素品类？谢谢！

答：尊敬的投资者您好！公司将根据技术储备及结合市场需求情况决定，谢谢！

50、大明健康产业园的规划和目标？

答：尊敬的投资者您好！公司生命健康产业园生产食品添加剂类产品，为食品、保健品类等客户提供服务，谢谢！

51、请问 VA、VE、蛋氨酸的生产成本与竞争对手相比有何优势？谢谢！

答：尊敬的投资者您好！公司坚持创新驱动发展，坚持“化工+”“生物+”的战略主航道，不断发展功能性化学品，同时积极通过产、供、销、研、财的综合协调强化各个环节成本的管控，不断改进工艺、加强成本控制，提升产品竞争力。谢谢！

52、董事长您好，请问公司出口与内销相比明显在下降，出口出现问题是什么，是否有应对措施？

答：尊敬的投资者您好！公司积极采取有效的销售策略，不断加大国内市场份额，争取公司最大效益，谢谢！

53、董事长您好，公司第三期员工持股计划何时退出，若超出期限会不会在亏损的情况下退出呢

答：尊敬的投资者您好！公司第三期员工持股计划存续期至 2023 年 11 月 10 日，谢谢！

54、您好，维生素价格低迷，公司有什么对冲措施么？是否有新的有竞争力的产品研发？

答：尊敬的投资者您好！公司面对产品市场变化、行业格局变化，坚持创新驱动，做好成本控制，并积极通过产、供、销、研、财的综合协调强化各个环节成本的管控，不断提升产品竞争力。公司坚持“化工+”“生物+”的战略主航道，不断

发展功能性化学品，不断改进工艺、加强成本控制，提高公司在行业内的竞争力。
谢谢！

55、蛋氨酸 6 月是否能顺利投产？

答：尊敬的投资者您好！公司 25 万吨/年二期其中 10 万吨装置正常生产，15 万吨装置预计 2023 年 6 月末建设完成，谢谢！

56、一季度营收，净利润为何下降这么多，是何原因？

答：尊敬的投资者您好！公司 2023 年一季度业绩主要受主要产品销售价格、销售数量有下降所致，谢谢！

57、维生素占比多少？

答：尊敬的投资者您好！公司 2022 年度维生素收入约占营养品营业收入 60% 以上。谢谢！

58、公司高层能不能做下市值管理

答：尊敬的投资者您好！公司一如既往做好生产经营和管理，努力提升经营效益回报股东和投资者。谢谢！

59、公司在股价如此低迷之际，有无考虑开展新一期的员工持股计划或大股东增持计划？

答：尊敬的投资者您好！上市公司股价受到宏观经济环境、行业政策、市场行情等多重因素影响。公司坚持“创造财富、成就员工、造福社会”的宗旨，努力为股东和投资者创造价值，公司员工持股计划将结合公司发展情况适时推出。谢谢！

60、目前原料药有什么新的规划么？

答：尊敬的投资者您好！公司目前原料药产品主要涵盖维生素系列、抗生素系列、医药中间体系列，具体产品包括：盐酸莫西沙星、维生素 A、维生素 D3、卡隆酸酐、氮杂双环等，主要用途为作为药物活性成分加工生产药物制剂。未来原料药产品结构将进行调整、转型升级，具体项目在报批过程中。届时请关注公司披露的信息，谢谢！

61、请问去年以来 1 维生素 A 维生素 E 国内 国际产能供给是否过剩；2 目前的维生素 A 价格是否已经低于公司经营成本？

答：尊敬的投资者您好！产品是否存在产能过剩，需要考虑有效产能与市场需求的关系，及产能最终落地情况；公司积极通过产、供、销、研、财的综合协调强

化各个环节成本的管控提升，维生素 A 生产工艺成熟，成本控制有效，虽然近期市场价格下跌，产品毛利率有所下降，但目前仍有盈利，谢谢！

62、尊敬的领导，雷猴。公司业绩这么差，你们是否有降薪管理层工资的计划，减少管理费开支，为利润做点贡献？

答：尊敬的投资者您好！公司将一如既往做好生产经营和管理，坚持努力提升经营效益，坚持一体化、系列化、协同化的发展战略，坚持“化工+”和“生物+”的战略主航道，提升应用研究和应用服务能力，专注于营养品、香精香料、高分子新材料和原料药业务，坚持创新驱动，发展各类功能性化学品，加强技术平台和产业平台的建设，同时公司积极通过产、供、销、研、财的综合协调强化各个环节成本的管控提升，努力保持公司稳健发展。谢谢！

63、没直播吗，看看董事长

答：尊敬的投资者您好！本次业绩说明会采取文字互动的方式，暂无直播，公司现场举办股东大会，公司董事长将与投资者现场交流，谢谢！

64、请问公司对生产经营中存在的风险，例如原材料价格的波动和产品价格的异常波动等，有没有提前预判和应对措施预案？

答：尊敬的投资者您好！公司一如既往做好生产经营和管理，提升经营效益。公司不断加强市场趋势行情分析，不断推进供应链前移去中间环、与供应商建立战略合作关系、提高原材料利用率等方式降低原材料价格波动给公司带来的不利影响；同时加强市场研判，与终端客户建立起长期稳定的战略合作关系，不断开拓市场、新增规模客户，提升品牌影响力。谢谢！

65、领导，您好！我来自大决策，公司 22 年利润率明显下降，请原因是什么？

答：尊敬的投资者您好！2022 年度，公司实现营业收入 1,593,398.44 万元，较去年同期上升 6.82%，主要系蛋氨酸、新材料和香精香料系列等产品销售价格与销售数量较上年同期有增长所致；归属于上市公司股东的净利润 362,027.10 万元，较上年同期下降 16.89%；主要系主要维生素产品市场需求、市场价格较上年同期有下降，部分主要原材料价格较上年同期有上涨导致产品成本上升所致。谢谢！

66、新和成能否增加信息透明度，像以前那样，每个月都公布股东人数、人均持股情况以及前十大股东持股变化情况？

答：尊敬的投资者您好！为保证所有投资者平等获悉公司信息，公司将在定期

报告披露对应时点的股东人数，届时请您关注。若您确有需要了解其他时间节点的股东人数，可向公司提供持有公司股份的有效书面文件及有效身份证明文件等发送至邮箱：002001@cnhu.com，以供公司核实股东身份后给您回复。有问题也可拨打投资者电话 0575-86017157 进行咨询。谢谢关注！