

江铃汽车股份有限公司

2025 年度股东会文件

## 江铃汽车股份有限公司

### 2025 年度股东会文件目录

文件之一：2025 年度股东会议程.....	2
文件之二：2025 年度董事会工作报告.....	3
文件之三：2025 年度利润分配预案.....	8
文件之四：2026 年度 A 类日常性关联交易预计方案.....	9
文件之五：2026-2028 年股东回报规划.....	13
文件之六：关于制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》的议案.....	15
文件之七：关于董事会换届选举的议案.....	16

## 江铃汽车股份有限公司 2025 年度股东会议程

会议执行主席：邱天高董事长

序号	会议议程	执行人
1	会议主持人宣布公司 2025 年度股东会开幕；介绍主席台就座人员；宣布公司股东会会议议程，提请股东会通过。	邱天高董事长
2	审议公司 2025 年度董事会工作报告。	邱天高董事长
3	审议公司 2025 年度利润分配预案。	熊春英董事兼总裁
4	审议公司 2026 年度 A 类日常性关联交易预计方案。	伍杰红副总裁兼董事会秘书
5	审议公司 2026-2028 年股东回报规划。	伍杰红副总裁兼董事会秘书
6	审议《江铃汽车股份有限公司董事、高级管理人员薪酬管理制度》	邱天高董事长
7	审议关于董事会换届选举的议案。	邱天高董事长
8	听取公司独立董事 2025 年度述职报告。	余卓平独立董事 陈江峰独立董事 王悦独立董事
9	对上述议案进行表决。	
10	董事会回答股东提问。	董事会
11	休会，待收到网络投票结果后复会（工作人员计票）。	
12	会议主持人宣布复会。	邱天高董事长
13	见证律师对于出席会议的股东及股东代理人的人数和所代表的股数履行公证，并宣布表决结果，发表法律意见。	律师
14	宣布 2025 年度股东会闭幕。	邱天高董事长

## 江铃汽车股份有限公司 2025 年度董事会工作报告

董事长：邱天高

各位股东：

受公司董事会的委托，我向股东会作公司 2025 年度董事会工作报告。

2025 年，江铃汽车股份有限公司董事会严格遵守《公司法》等法律法规，并依据《公司章程》《董事会议事规则和决策程序》等内部制度，认真履行股东会赋予的各项职责，积极落实股东会通过的各项决议。全体董事恪尽职守、勤勉尽责，坚持依法合规行权，全力保障全体股东及公司整体利益。现将公司董事会 2025 年度主要工作情况报告如下：

### 2025 年度工作回顾

2025 年，公司锚定智能网联、新能源、全球化布局三大核心方向，保持战略定力，狠抓落地执行，实现关键领域突破性进展。新产品矩阵持续焕新，产品结构不断优化，新能源转型扎实推进，海外业务再创新高，技术创新与数字化转型实现双线突破，成本控制、运营效率及供应链韧性持续增强。全年实现营业收入与利润双增长，整体经营保持稳健，形成了产品结构优化、全球化进阶的高质量发展格局。

#### 一、公司经营概况

全年实现销量 37.73 万辆，同比增长 10.56%。其中新能源和海外销量均创历史新高，新能源销售 3.58 万台，同比增长 228%，出口累计销量 16.05 万台，同比增长 37.66%。

##### （一）以客户为中心，深耕市场稳根基

2025 年，商用车领域通过差异化产品策略、针对性市场运营、多样化营销组合、积极的渠道整合，有效地提升了渠道整体战力，进一步巩固了市场领先地位。国内乘用车求变创新，乘用车业务顺利完成渠道资源的战略性重构，品牌中心增至 339 家，进一步提升了网络协同效率并扩大了市场渗透率，全力护航福特智趣烈马成功上市。新能源赛道通过引导经销商转型、强化平台合作、租售协同等措施取得突破。海外产品质量和服务持续提升，海外市场推出全新宝典、全新顺达及纯电 E 顺达、纯电 E 福顺、领睿改款等新产品，产品谱系日益完善，市场辐射范围持续扩大。

##### （二）聚焦转型强技术，攻坚创新筑高地

公司坚定转型升级的战略目标，以高强度资源投入驱动转型步伐持续提速。2025 年，研发成果加速落地，持续推动轻客、皮卡、轻卡、SUV 及海外产品创新上行，形成了品牌化、平台化、生态化的发展方向。在新能源新动力领域，全新混动专用发动机、全新蓝焰柴油高效动力成功交付。在智能网联领域，已系统布局端到端智驾算法、多模态认知座舱及纵深防御信息安全体系等关键技术，推进 iDEA 架构全栈自研，加快推动技术迭代，实现智能化转型。在新平台领域，以平台核心技术突破为引擎，驱动产业转型提速。全新高性能新能源平台首款产品—福特智趣烈马顺利投产，标志着在增程与纯电双技术路径、双叉臂加五连杆、四驱系统等关键领域实现技术设计兼容的实质性突破。数字化创新见效，公司制定了“数智江铃、领航未来”的数字化转型战略目标，AI 工

厂战略稳步推进，成功落地造型设计大模型、AI 智能诊断等高价值 AI 应用实践项目。全栈自研搭建企业级语义大模型技术平台，技术创新性达国内先进水平。

### （三）落实精益严管控，提质增效筑优势

公司在智能制造和精益生产上挖掘降本潜力、提效空间和质量优势，从新品投产到制造全过程管理实现数字化和智能化。全过程品质精益管控，全面夯实全流程质量体系，国内产品 3 个月及 12 个月千台故障率分别改善 21% 和 13%，海外主力车型江铃福特领睿 3 个月千台故障率改善 26%。智能制造加速进步，聚力推进生产线智能化升级改造，以技术革新驱动生产效能与产品品质实现双重跃升，商用车交付周期同比下降 7.1%；乘用车交付周期同比下降 7.4%。

2025 年富山工厂获工信部“国家卓越级智能工厂”和“江西省数智工厂”称号，成为“江西省数智领航企业”。公司凭借扎实的管理基础与持续改进的创新实践，获得 2025 年江西省省长质量奖。

## 二、董事会运行情况

董事会始终坚持以规范治理为核心，以战略引领为导向，严格按照《公司法》及《公司章程》所赋予的职责，恪尽职守，稳健运行。全体董事秉持勤勉义务，持续提升决策的科学性与前瞻性，为公司高质量发展筑牢治理根基。

（一）勤勉尽责履职。2025 年，董事会累计召集召开股东会 3 次，审议并通过议案 20 项；高效统筹董事会会议运作，全年共召开董事会 18 次，审议议题 49 项，会议的召集、召开及表决程序均合法合规。持续深化专门委员会职能，下设的审计、战略及薪酬委员会全年召开会议 11 次，审议各类议案 22 项，为董事会科学决策提供了坚实的专业支撑。全体董事严格遵循法律法规及《董事会议事规则及决策程序》，以高度的责任感积极履职，全年无连续两次缺席董事会会议情形，审议议案时提出的诸多专业性意见有力推动了公司治理升级。同时，切实发挥独立董事作用，全年召开独立董事专门会议 4 次，在关联交易等事项上出具独立意见，有效维护了公司及广大投资者的合法权益。

（二）完善公司治理。紧跟资本市场监管新形势，纵深推进制度体系建设，全面完成《公司章程》《股东会议事规则》及《董事会议事规则和决策程序》等核心治理文件的系统性修订。为规范运作提供了坚实的制度底座。同时着眼于治理能力的现代化，成功实施董事会扩选工作。通过增设职工董事，进一步畅通了职工参与公司治理的渠道；通过增选一名独立董事，持续优化董事会成员的知识结构与专业背景。此次调整多元性与独立性并重，不仅增强了董事会的决策科学性，也为公司长远发展注入了新的治理活力。

（三）强化信息披露。2025 年，董事会始终坚持“真实、准确、完整、及时”的底线原则，严格遵循《公司法》《证券法》及深交所相关监管规定，全面提升信息披露事务的严谨性与规范性。报告期内，公司严控披露质量，全年高效组织发布公告 59 份、披露文件 139 份，未出现任何信息披露错误情况。凭借扎实的合规基础与高质量的披露水准，公司信息披露工作再次获深交所年度考核“A”级。同时积极推动 ESG 治理水平提升，获得 Wind-ESG 评级“A”级，进一步增强了资本市场对公司基本面和内在价值的认同。

（四）投资者关系管理。2025 年，董事会秉持“透明沟通、价值共创”理念，通过高频次、多维度的互动强化投资者联结，全年累计接待机构调研 66 批次，高效处理咨询与回复提问 164 条，回复率 100%，召开年度业绩说明会 1 次，投资者集体接待日 1 次。同时，公司实施上市以来首次股份回购，维护市

值稳定与投资者信心。凭借卓越的投关实践，公司成功荣获投资者关系天马奖，充分彰显了资本市场对公司治理与价值管理的高度认可。

### 2026 年发展展望

2026 年，整体经济在“稳中求进”的基调中寻求高质量发展。在宏观经济承压及新能源补贴退坡的双重影响下，中国汽车市场结束高速增长阶段，全面进入以“存量竞争”与“结构分化”为特征的新周期。市场结构呈现“内需稳健、出口强劲”的格局。基于 2025 年实际经营情况，结合 2026 年国内外经济形势、汽车行业、原材料市场和国家政策等方面的综合研判，公司制定 2026 年经营目标销量 43 万辆，营业收入 420 亿元。

#### 一、经营计划

（一）加快智能化发展与研发能力提升。通过平台化技术突破与自研能力提升，构建覆盖多种动力路线的新一代车型智能化架构平台，提升技术的通用性与扩展性。聚焦中央计算架构、舱驾一体与全场景智驾，攻坚面向服务的软件架构、OTA 全栈自研及 AI 大模型应用，落实“高拓展性、高通用率、高安全、高性价比”的核心目标，促进公司智能网联技术加速发展。以市场需求为导向，坚持质量领先战略，持续加大产品研发投入，着力提升公司研发能力储备，稳步推进产品研发与迭代升级，针对不同使用场景，推出精准定制化、差异化产品，进一步丰富产品矩阵，以高性能、高质量的产品交付满足市场需求，提升产品全方位竞争力。

（二）推进新能源提速发展。在新能源领域实施重点突破，针对物流、客运等细分市场，加快大电量、长续航等新能源商用车型的上市步伐；通过关键技术与多业态协同运营，实现新能源业务的跨越式增长；新能源运力运营业务深耕城市配送，并同步布局二手车、换电轻卡、无人车等关联业务，夯实一体化运力服务生态，同时加强资产风险管控，推动业务持续健康发展。

（三）进一步拓展海外业务。坚持“双品牌+双渠道”出口策略，丰富产品谱系，持续提升海外产品竞争力。同时，深入海外市场研究，积极开拓空白市场，加强新车型推广及海外属地化运营能力建设，完善海外品牌基础体系，加强海外品牌管理，提升海外品牌形象。通过客服中心试点、CSI 推广、服务渠道签核及总代赋能，进行服务品牌推广，持续提升海外市场服务水平，扩大出口规模。

（四）深化营销创新变革。坚持以客户为中心，围绕市场需求，深耕细分领域，聚焦重点市场、高潜力区域，通过快速响应、专职团队、二网建设等标准化举措驱动渠道深化改革。通过精细化、体系化的传播矩阵运营，创新营销举措，持续扩大品牌影响力，深耕私域营销，增强客户粘性；全力发掘高端硬派越野市场机会，构建家族化的产品组合营销策略，充分发挥新增渠道资源的战力，并继续推广专属车主生态，构建持续的销量增长动力。

（五）全面推进数字化转型与管理架构升级。以数据价值化赋能全业务链条，推动生产、研发等全业务链向数智化全面转型，推进企业数智 AI 在线平台建设。以全链条成本管控与组织人才激活，为长效发展筑牢坚实基础。着力推动覆盖销售、采购、制造、研发、管理等全域的降本增效工作，深化全员降本增效意识，进一步激活组织动能，提升运营效率。

#### 二、可能面对的风险及解决方案

2026 年全球经济复苏进程曲折艰难，地缘政治紧张局势和贸易政策变化让全球经济充满不确定性，国际竞争日趋激烈复杂。中央经济工作会议明确强调“稳中求进”工作总基调，国内经济长期向好的基本趋势没有改变。但同时在

宏观经济承压及新能源补贴退坡的双重影响下，中国汽车市场全面进入以“存量竞争”与“结构分化”为特征的新周期，新能源产品结构持续升级，行业竞争愈加激烈，给公司经营带来较大的挑战。为继续保持稳健的成长，公司将重点关注以下几个方面：

#### （一）市场竞争与需求变化

**挑战与风险：**2026 年全球经济格局持续调整，地缘冲突带来较大不确定性；国内虽然扩内需、促消费、强产业、促改革等增量政策持续发力，但同时新能源渗透率不断攀升，智能化、数字化加速发展，市场集中度进一步提高，行业竞争愈加激烈，给公司经营带来较大挑战。

**应对措施：**坚持以客户为中心，立足客户需求及市场环境新变化，坚定加快新能源转型战略步伐，加速智能化、数字化转型升级，持续探索新的业务增长点，在加速发展行业中抢占先机；同时强化营销模式创新，坚持深耕私域营销，推动品牌向上，深化渠道改革与下沉，并通过持续洞察市场和客户需求，提升产品与服务竞争力。

#### （二）行业变革与技术革命

**挑战与风险：**汽车行业新能源与智能网联技术加速迭代，电耗限值、电池安全、智驾监管等合规性进一步规范，行业技术准入门槛进一步抬升，对企业研发能力与管理水平提出更高的要求。

**应对措施：**公司将聚焦新四化领域关键技术，重点攻关新能源新动力、智能网联、新平台等方向核心技术，提升产品、技术研发硬件能力水平，建设一支具备核心技术自主研发能力的人才队伍，持续加大产品研发尤其是关键核心技术领域的研发投入，持续深化公司数字化转型，加强与国内先进 AI 大模型企业及高校、科研机构等合作，加快 AI 技术在实际业务场景中的应用，推动公司加快电动化、智能化、共享化、网联化发展。

#### （三）成本竞争力与盈利能力

**挑战与风险：**伴随行业竞争日趋激烈，客户需求向低成本、高性价比转变，中国汽车行业整体陷入增收不增利的困局，2025 年行业平均利润率再创新低，2026 年行业竞争格局将进一步加剧，与此同时，受原材料市场价格持续攀升，芯片供应短缺、价格急剧上升，国际贸易争端等诸多供应链不利因素叠加，进一步挤占利润空间，公司产品成本竞争力与盈利能力承压。

**应对措施：**公司将围绕持续推进降本增效，深化营销创新变革，提升产品销量与服务收入，开展全域降本专项行动，从生产制造、产品研发、采购成本、销售、物流、管理等全方位推动资源优化配置，提升资源投入的有效性和经营管理效率，以切实行动改善公司整体成本竞争力和盈利能力，创造充裕的现金流以支持公司高质量发展。

### 2026 年董事会工作计划

2026 年作为“十五五”规划的开局之年，董事会将锚定公司年度工作总体思路，持续完善公司治理体系，强化科学决策能力，筑牢风险防控底线，充分发挥董事会“定战略、作决策、防风险”核心职能，推动公司实现“十五五”高质量发展，并重点落实以下工作：

**战略决策赋能。**董事会立足“十五五”发展新起点，进一步强化战略引领的顶层设计与前瞻研判，紧扣汽车产业“新四化”浪潮，深度研判行业政策与市场变局。围绕新能源与智能网联核心技术突破，强化顶层设计的前瞻性与科学性。以专业决策赋能企业转型，筑牢竞争护城河。

**筑牢风险防线。**严格对标监管新规，全面强化内控体系建设，实现零监管处罚及重大合规风险事件。深化法律合规与风险管理融合，优化内部审计监督评价机制，构建全方位风险防范屏障，以高水平的合规运营与风险防控能力，为公司战略目标的实现提供坚实保障。

**强化董事会建设。**严格遵守证监会《上市公司治理准则》等各项要求，持续完善董事会建设。高质量完成董事会换届选举，构建多元董事会结构，加快建设科学、理性、高效董事会。不断提升各治理架构的履职效能，确保董事会及各专门委员会规范、高效运作和审慎、科学决策。

**持续加强信息披露及投资者关系管理。**严格遵守法律法规，高标准履行信息披露义务，确保内容真实、准确、完整、及时。创新投资者沟通机制，深化多渠道互动交流，加强与资本市场的沟通互动，提高公司治理及运营透明度。

以上报告，现提请股东会审议。

## 江铃汽车股份有限公司 2025 年度利润分配预案

董事兼总裁：熊春英

各位股东：

经安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2025 年度公司实现净利润 1,187,465,719 元，加上 2025 年年初未分配利润 9,179,333,271 元，扣除 2025 年 8 月 20 日派发的 2024 年度现金分红 614,608,342 元，截止 2025 年 12 月 31 日止，公司可供股东分配的利润为 9,752,190,648 元。

董事会批准向 2025 年度股东会提交 2025 年度利润分配及分红派息预案如下：

每 10 股派送 5.5581 元（含税）现金股息，按 2025 年 12 月 31 日扣除公司回购股份后的股本 854,581,922 股计算，共计提分红基金 474,985,178 元。

B 股股息将按股东会决议日后第一个工作日中国人民银行公布的港币兑换人民币的基准价折为港币派付。

本次不进行公积金转增股本。

此议案现提请股东会审议。

## 2026 年度 A 类日常性关联交易预计方案

副总裁兼董事会秘书：伍杰红

各位股东：

公司董事会于 2025 年 12 月 19 日审议通过了公司 2026 年度 A 类日常性关联交易预计方案，并授权执委会与各关联法人商谈具体合同，并上报股东会批准。A 类日常性关联交易指年合计日常性关联交易发生额在 5.6 亿元人民币以上的关联交易。现将各项 A 类日常性关联交易预计方案报告如下：

1、关于公司与江铃汽车集团财务有限公司的 2026 年度日常性关联交易框架方案

江铃汽车集团财务有限公司 2024 年末总资产 103.66 亿元，净资产 15.73 亿元，2024 年度营业收入 2.94 亿元，净利润 0.55 亿元。

公司与江铃汽车集团财务有限公司的 2026 年度日常性关联交易内容包括存款利息、担保、贷款结算/存款余额。其中，存款利息 2026 年预计 0.4 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 0.09 亿元；担保 2025 年 1-10 月发生金额 0.01 亿元；贷款结算/存款余额 2026 年预计 349.2 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 129.17 亿元。

2、关于公司与江西江铃进出口有限责任公司及其控股子公司的 2026 年度日常性关联交易框架方案

江西江铃进出口有限责任公司 2024 年末总资产 16.90 亿元，净资产 2.57 亿元，2024 年度营业收入 142.29 亿元，净利润 0.27 亿元。

公司与江西江铃进出口有限责任公司及其控股子公司的 2026 年度日常性关联交易内容包括采购货物及劳务和销售货物及劳务。其中，采购货物及劳务 2026 年预计 0.72 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 0.22 亿元；销售货物及劳务 2026 年预计 230.28 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 114.05 亿元。

3、关于公司与江铃汽车集团有限公司及其控股子公司的 2026 年度日常性关联交易框架方案

江铃汽车集团有限公司 2024 年末总资产 150.92 亿元，净资产 73.57 亿元，2024 年度营业收入 4.82 亿元，净利润 3.86 亿元。

公司与江铃汽车集团有限公司及其控股子公司的 2026 年度日常性关联交易内容包括采购货物及劳务和销售货物及劳务。其中，采购货物及劳务 2026 年预计 87.31 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 38.54 亿元；销售货物及劳务 2026 年预计 23.69 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 4.7 亿元。

#### 4、关于公司与福特汽车公司及其控股子公司的 2026 年度日常性关联交易框架方案

福特汽车公司 2024 年末总资产 2,852 亿美元，净资产 448 亿美元，2024 年度营业收入 1,850 亿美元，净利润 59 亿美元。

公司与福特汽车公司及其控股子公司的 2026 年度日常性关联交易内容包括采购货物及劳务和销售货物及劳务。其中，采购货物及劳务 2026 年预计 29.83 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 5.8 亿元；销售货物及劳务 2026 年预计 15.17 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 1.05 亿元。

#### 5、关于公司与麦格纳动力总成（江西）有限公司的 2026 年度日常性关联交易框架方案

麦格纳动力总成(江西)有限公司 2024 年末总资产 71.71 亿元，净资产 28.88 亿元，2024 年度营业收入 103.87 亿元，净利润 12.42 亿元。

公司与麦格纳动力总成（江西）有限公司的 2026 年度日常性关联交易内容为采购货物及劳务和销售货物及劳务，其中，采购货物及劳务 2026 年预计 21.58 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 10.16 亿元；销售货物及劳务 2026 年预计 0.02 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 0.01 亿元。

#### 6、关于公司与中国长安汽车集团有限公司及其控股子公司的 2026 年度日常性关联交易框架方案

公司与中国长安汽车集团有限公司及其控股子公司的 2026 年度日常性关联交易内容为采购货物及劳务和销售货物及劳务，其中，采购货物及劳务 2026 年预计 4.29 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 1.79 亿元；销售货物及劳务 2026 年预计 16.2 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 2.47 亿元。

#### 7、关于公司与南昌江铃华翔汽车零部件有限公司的 2026 年度日常性关联交易框架方案

南昌江铃华翔汽车零部件有限公司 2024 年末总资产 8.6 亿元，净资产 3.2 亿元，2024 年度营业收入 6.83 亿元，净利润 0.37 亿元。

公司与南昌江铃华翔汽车零部件有限公司的 2026 年度日常性关联交易内容为采购货物及劳务和销售货物及劳务，其中，采购货物及劳务 2026 年预计 19.87 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 6.72 亿元；销售货物及劳务 2026 年预计 0.53 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 0.3 亿元。

8、关于公司与南昌宝江钢材加工配送有限公司的 2026 年度日常性关联交易框架方案

南昌宝江钢材加工配送有限公司 2024 年末总资产 4.5 亿元，净资产 2.02 亿元，2024 年度营业收入 14.26 亿元，净利润 0.13 亿元。

公司与南昌宝江钢材加工配送有限公司的 2026 年度日常性关联交易内容为采购货物及劳务和销售货物及劳务，其中，采购货物及劳务 2026 年预计 15.97 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 6.46 亿元；销售货物及劳务 2026 年预计 0.03 亿元。

9、关于公司与江西江铃李尔内饰系统有限公司的 2026 年度日常性关联交易框架方案

江西江铃李尔内饰系统有限公司 2024 年末总资产 4.94 亿元，净资产 1.78 亿元，2024 年度营业收入 8.33 亿元，净利润 0.44 亿元。

公司与江西江铃李尔内饰系统有限公司的 2026 年度日常性关联交易内容为采购货物及劳务和销售货物及劳务，其中，采购货物及劳务 2026 年预计 12.47 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 6.41 亿元；销售货物及劳务 2026 年预计 0.43 亿元，2025 年 1-10 月发生金额 0.16 亿元。

上述日常性关联交易的定价政策和定价依据：

公司向关联方销售产品及向关联方采购产品，市场上有同样产品价格的，按市场价执行；专用件及服务无法或难以取得相应市场数据的，其价格通过对方报价、成本核算、双方谈判来确定。

上述日常性关联交易的目的和对公司的影响

上述关联交易均为本公司与各关联方之间的持续性、经常性关联交易，为本公司持续经营所必需，向关联方采购的商品多为本公司产品所需之专用件。

本公司在和关联方进行交易时，遵循公平、公开、公正的原则，交易价格

是公允的，所有交易均符合国家有关法律、法规的要求，不存在损害本公司及中小股东利益的情形。

上述每项 A 类日常性关联交易框架方案议案将作为单一议案提请股东会审议，与之有利害关系的关联股东将放弃在股东会上的投票权。

以上议案现提请股东会审议。

## 江铃汽车股份有限公司 2026-2028 年股东回报规划

副总裁兼董事会秘书：伍杰红

各位股东：

为完善和健全江铃汽车股份有限公司（以下简称“公司”）科学、持续、稳定、透明的分红决策和监督机制，积极回报投资者，根据中国证监会《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》的要求，公司董事会制定了未来三年（2026-2028年）的股东回报规划（以下简称“本规划”），具体内容如下：

### 一、本规划制定的考虑因素

公司着眼于长远和可持续发展，综合考虑公司实际情况、发展目标、股东意愿和要求、外部融资成本和融资环境，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，以实现股东投资收益的最大化和保持利润分配政策的连续性和稳定性。

### 二、本规划的制定原则

公司股东回报规划充分考虑和听取股东特别是中小股东与独立董事的意见，在保证公司在运营和长期发展方面资金需求的前提下，采用现金、股票、现金与股票相结合或者法律许可的其他方式分配股利，并优先采用现金分红的利润分配形式。任何三个连续年度内，公司以现金累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的30%。公司发放股票股利在股本规模、股权结构方面有利于公司长远发展和股东利益的，可以进行股票股利分配。

### 三、2026-2028年股东回报规划

2026-2028年，公司将坚持以现金分红为主，保持利润分配政策的连续性和稳定性，在满足公司日常生产经营和发展资金需求的前提下，公司当年盈利且累计未分配利润为正时，采取现金方式分配股利。公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的10%，且最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%。公司在确保现金分红的前提下，可以增加股票股利方式分配利润。

在每个会计年度结束后，由公司董事会提出公司年度股利分配预案，并提交

股东会进行审议表决。在符合国家法律、法规及《公司章程》规定的情况下，公司董事会还可以提出中期股利或特别股利的方案。

#### 四、股东回报规划的制定周期和相关决策机制

1、公司每三年重新审阅一次《未来三年股东回报规划》。

2、在充分考虑公司盈利规模、现金流量状况、发展阶段及当期资金需求的基础上，由董事会制定《未来三年股东回报规划》。股东回报规划应提交股东会审议批准。

五、本规划自公司股东会审议通过之日起生效。

以上议案现提请股东会审议。

## 《江铃汽车股份有限公司董事、高级管理人员薪酬管理制度》

董事长：邱天高

各位股东：

为规范江铃汽车股份有限公司董事及高级管理人员的薪酬管理，建立科学有效的激励与约束机制，提升公司治理水平，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司治理准则》等有关法律、法规以及《江铃汽车股份有限公司章程》等规定，结合公司的实际情况，特制定本制度。

本制度已经董事会审议通过，具体内容详见刊登于巨潮资讯网（[www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)）的《江铃汽车股份有限公司董事、高级管理人员薪酬管理制度》。

以上议案现提请股东会审议。

## 关于董事会换届选举的议案

董事长：邱天高

各位股东：

鉴于，根据《公司章程》的规定，公司第十一届董事会三年任期即将届满，董事会批准向股东会提交公司新一届董事会候选人名单如下：

南昌市江铃投资有限公司提名邱天高先生、袁明学先生、袁俊华女士为公司第十二届董事会董事候选人；提名余卓平先生、陈平先生为公司第十二届董事会独立董事候选人；

福特汽车公司提名吴胜波先生、Ryan Anderson先生、熊春英女士为公司第十二届董事会董事候选人；提名Yong Wang先生、薛林楠先生为公司第十二届董事会独立董事候选人。

新一届董事会董事候选人简历如下：

邱天高先生，1966年出生，拥有华中理工大学机电制造学士学位和华中科技大学工业工程硕士学位，现任江铃汽车集团有限公司董事长、南昌市江铃投资有限公司董事长、江铃汽车股份有限公司董事长、江西五十铃汽车有限公司董事长、江西江铃集团新能源汽车有限公司董事长。邱天高先生曾任南昌齿轮有限公司总经理、董事长，江西江铃齿轮股份有限公司董事长，江铃控股有限公司副总裁，江铃汽车集团公司董事、总经理、董事长。

吴胜波先生，1966年出生，拥有清华大学热能工程学士学位，以及美国内布拉斯加大学林肯分校和德弗里大学凯勒管理学院的机械工程和信息管理硕士学位，现任福特汽车公司集团副总裁、中国及国际市场集团总裁兼首席执行官，福特汽车（中国）有限公司董事长、总裁兼首席执行官，江铃汽车股份有限公司副董事长，同时担任长安福特汽车有限公司副董事长、福汽贸易（上海）有限公司董事长。吴胜波先生曾任霍尼韦尔过程控制部副总裁兼大中国区总经理、欧司

朗公司亚太区业务总裁兼首席执行官、惠而浦公司亚太区总裁和全球执行委员会委员。

Ryan Anderson先生，1973年出生，拥有芝加哥大学经济学学士学位和密歇根大学安娜堡分校工商管理硕士学位，现任福特汽车（中国）有限公司董事、首席财务官，江铃汽车股份有限公司董事，同时担任长安福特汽车有限公司和福汽贸易（上海）有限公司的董事、福特汽车销售服务（上海）有限公司董事长，以及福特电马赫科技（南京）有限公司的董事。Ryan Anderson先生曾任福特欧洲的司库，福特亚太的产品开发主计长、市场营销主计长，福特汽车公司的公司财务规划与分析总监。

袁明学先生，1968年出生，拥有北京工业学院车辆工程学士学位和中欧国际工商学院高级管理人员工商管理硕士学位，高级工程师，现任重庆长安汽车股份有限公司（“长安汽车”）首席专家、董事长业务团队高级顾问、驻欧洲总代表，江铃汽车股份有限公司董事。袁明学先生曾任长安汽车总裁助理兼江铃控股有限公司执行副总裁，长安汽车总裁助理兼战略规划部部长、党支部书记、资本运营处处长，长安汽车总裁助理兼海外事业发展部总经理、党委副书记、党支部书记，长安汽车副总裁、常务副总裁、工会主席。

熊春英女士，1964年出生，拥有江苏工学院汽车专业本科学历，江西财经大学产业经济硕士学位和中欧国际工商学院高级管理人员工商管理硕士学位，高级工程师，现任江铃汽车股份有限公司董事、总裁，以及福特汽车销售服务（上海）有限公司董事。熊春英女士曾任江铃汽车股份有限公司质管部部长、总裁助理、副总裁、执行副总裁、董事。

衷俊华女士，1976年出生，石家庄铁道学院经济管理系财务会计专业毕业，本科学历，拥有经济学学士、工商管理硕士学位，注册会计师、正高级会计师。现任南昌市江铃投资有限公司董事，江铃汽车股份有限公司董事兼执行副总裁，江铃汽车销售有限公司执行董事兼总经理，江铃福特汽车科技（上海）有限公司董事长，负责本公司销售及协助总裁支持公司整体运营。衷俊华女士曾任江铃汽

车集团公司资产财务部部长、江铃汽车集团财务有限公司董事长、南昌市江铃鼎盛投资管理有限公司总经理、董事长，江铃汽车集团有限公司副总经理、江西江铃汽车集团改装车股份有限公司董事长、江西江铃集团特种专用车有限公司董事长、江铃汽车集团有限公司董事。

余卓平先生，1960年出生，拥有同济大学机械工程学士学位及机械工程硕士学位，清华大学汽车工程博士学位，现任同济大学智能型新能源汽车协同创新中心主任，同济汽车设计研究院有限公司董事长，上海智能新能源汽车科创功能平台有限公司董事长兼总经理，上海市人民政府参事，汽车工程学会副监事长，江铃汽车股份有限公司独立董事，宁波圣龙汽车动力系统股份有限公司独立董事，华域汽车系统股份有限公司独立董事。余卓平先生曾任同济大学机械工程学院主任、新能源汽车工程中心常务副主任、汽车学院常务副院长、院长，同济大学校长助理。

陈平先生，1965年出生，浙江大学无线电技术专业学士学位，中欧国际工商学院EMBA，国务院政府特殊津贴专家。现任上海电器科学研究所（集团）有限公司董事，江苏洛凯机电股份有限公司董事，上海海得控制系统股份有限公司董事，上海电科创业投资有限公司董事长，上海电科院技术有限公司董事，上海电科智能系统股份有限公司董事，上海市质量协会监事长、上海市发明协会监事长，上海长三角先进制造业发展研究院理事长，江铃汽车股份有限公司独立董事。历任上海电器科学研究所（集团）有限公司副总裁，总裁、董事长、党委书记，曾获上海市人民政府颁发的上海市科技进步奖一等奖和国务院颁发的国家科技进步奖二等奖。

Yong Wang先生，1979年出生，拥有中国政法大学学士学位，澳大利亚悉尼大学商学硕士学位。现任默克集团中国区法律与合规负责人。历任正见永申律师事务所律师助理、执业律师，福特汽车（中国）有限公司法律顾问，默克雪兰诺有限公司高级法律顾问，默克雪兰诺中国法律及项目管理办公室负责人，默克医疗亚太区总法律顾问。

薛林楠先生，1973年出生，拥有美国波士顿大学经济学硕士学位，中国人民大学经济学学士学位。美国注册会计师，国际注册内部审计师。现任上海隼林咨询管理中心管理合伙人，全新好独立董事和审计委员会主席。历任复星国际有限公司审计部总经理、首席财务官、复星蜂巢副董事长，北京市深睿科技公司首席财务官，上海市麦金地集团首席执行官。

上述议案的表决将采用累积投票制，议案现提请股东会审议。