

## 上海汽车集团股份有限公司 2025 年度估值提升计划

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

为提升公司投资价值，增强投资者回报，根据中国证监会《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》（以下简称《第 10 号指引》）的有关要求，上海汽车集团股份有限公司（以下简称公司）在已披露的“提质增效重回报”行动方案基础上，从筑牢价值基础、推动价值创造、提高价值实现三个方面，对已开展的“提质增效重回报”工作进行评估，并制定 2025 年度估值提升计划，努力提高公司市值管理绩效水平。本计划于 2025 年 4 月 28 日经公司八届二十八次董事会会议审议通过，具体如下：

### 一、触发情形

根据《第 10 号指引》的相关规定，股票连续 12 个月每个交易日收盘价均低于其最近一个会计年度经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产的上市公司，应当制定上市公司估值提升计划，并经董事会审议后披露。

2024 年度，通过实施“提质增效重回报”行动方案，公司年末总市值较年初增长超过 50%，但截至本计划披露日，公司股价连续 12 个月每个交易日的收盘价仍低于公司最近一个会计年度经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产，属于应当制定估值提升计划的情形。

### 二、具体内容

2025 年度，公司将以全面深化改革为契机，着力提升公司投资价值和股东回报能力，进一步增强投资者信心，推动公司估值合理反映公司质量。具体措施如下：

#### （一）筑牢价值基础

1. 强自主、稳合资，优化业务结构。2024 年公司设立“大乘用车

板块”，对乘用车分公司、上汽国际、研发总院、零束科技、海外出行等五家企业实施一体化管理。2025年“大乘用车板块”计划推出10款全新及大改款车型，其中新能源车型有8款，通过学习借鉴消费电子头部企业在研发、运营、营销等方面的经验，全面提升产品竞争力、用户体验感和渠道覆盖面，力争全年整车销量超过100万辆，同比增长40%以上，并且盈利水平得到显著改善。智己汽车也将坚持创新技术引领，以大中型增程SUV新品上市为契机，上规模、强声量，力争全年销量增长50%。在合资业务方面，通过加强自主优势技术赋能和股东方优势资源共享，推动“新合资”模式落地见效，实现稳销量、稳份额、稳盈利的年度目标。2025年公司力争实现自主品牌销量超过290万辆，同比增长超过20%，占公司总销量的比重超过60%。

**2.提销量、增盈利，提高经营质量。**2024年公司通过“抓零售、调结构、降库存”，自去年下半年以来，产销实现筑底回稳，产业链健康度得到明显改善。2025年公司将继续紧抓市场开拓、深化开放合作，推动多款自主新品、上汽奥迪A5L、AUDI首款产品、别克和凯迪拉克新能源产品，以及上汽与华为合作的“尚界”首款新品成功上市，进一步巩固企稳向好势头，并通过强化“瘦身健体”和降本增效，以改促进、以进促稳，实现企稳向好的改革工作年度目标。全年力争整车销量超过450万辆，合并营业总收入超过6740亿元。

**3.改规章、优机制，完善公司治理。**公司将贯彻落实新《公司法》和中国证监会、上海证券交易所新修订颁布一系列法律法规和规范性文件要求，按时完成《公司章程》等公司基本管理制度的修订工作，更好地发挥独立董事和董事会审计委员会在公司治理中的作用，并结合公司董事会换届和新一届经营班子选聘，进一步完善公司治理结构。同时，坚持业绩导向，落实干部“能上能下”，深化干部竞聘上岗工作，加大年轻干部培养选拔力度；推进企业工资总额与经济效益强挂钩，提高薪酬“正向激励”和“负向约束”的调节作用，并积极探索中长期激励的有效方式，全面强化竞争意识、价值创造和市场导向，更好地激发员工队伍的动力活力。

## （二） 推动价值创造

**1.坚持用户思维，加快发展新质生产力。**公司将着力推进产品定义从“工程师思维”向“用户思维”转变，打通产品与营销链路并实现互锁；在保持每年 200 亿元以上研发投入强度的同时，进一步提升研发成果转化效能。围绕造型(Styling)、智能(Smart)、安全(Safety)、可持续性(Sustainability)、用户满意度(Satisfaction)的“5S”用户体验基础，构建具有成本竞争力的产品核心价值体系；并从提高用户的体验价值出发，实现新一代固态电池、整车中央协调运动控制平台(VMC) 2.0、线控转向、“银河”智能车全栈 3.0 等自主核心技术的量产落地，推出更多“首创、首发、首用”的技术创新成果，致力打造整车产品的独特卖点，进一步提升在智能网联新能源车领域的差异化竞争优势。

**2.坚持开放合作，加快探索转型新路径。**同业借鉴是进步，他业借鉴是革命。公司将推动内部的内业借鉴，共享优势资源，推动合资企业的新发展和再进步。同时，通过他业借鉴勇于自我革命，从行业转型变革的新趋势和新要求出发，重新审视从产品到营销的运营全过程，聚焦重点薄弱环节，强化能力建设；一方面，有效汲取消费电子产业的发展经验，优化管理体系，提升经营效能；另一方面，充分学习其他行业的有益经验，通过产品和服务的跨界融合发展，推动产品服务向新、品牌销量向上，探索产业转型发展的新路径。

**3.坚持协同增效，加快提升产业链效能。**公司将按照全面深化改革方案，加快推进“瘦身健体”，进一步聚拢资源、聚焦主业，并通过减少管理层级、精简组织机构、深化 AI 数字化工具赋能、强化效率指标的日常考核等举措，持续优化组织运作流程。发挥好公司的规模效应，优化采购策略，提升成本竞争力。加强技术资源、整车平台、海外渠道的共建共享，进一步提高品牌和产品的综合竞争力。积极推进“整零同”，聚力攻坚电动智能网联核心技术，构建系统集成能力，实现零部件企业能力的再提升。深入探索“产融合”，通过“投其用、用所投”，进一步深化产投联动，加强产业金融投资对整车业务创新的协同赋能。通过强化板块间的业务协同，让现有资源发挥出更大效

能，更好地服务整车主业发展。

### （三） 提高价值实现

**1. 高效信披，持续提高公司透明度。**2025 年公司将按照中国证监会和上海证券交易所颁布的新规要求，在继续坚持规范性披露的前提下，进一步优化工作方式，提高信息披露质量。从更好地满足投资者需求出发，通过召开说明会、图文简报等可视化形式，对定期报告、ESG 报告、产销快报等进行解读，持续增强信息披露的及时性和有效性。同时，加强舆情监测分析，密切关注各类媒体报道和市场传闻，发现可能对投资者决策或者公司股票交易产生较大影响的，将根据实际情况及时发布澄清公告等，并可通过官方声明、召开新闻发布会等合法合规方式予以回应，通过提高公司透明度，促进公司投资价值合理反映公司质量。

**2. 增进沟通，加强投资者关系管理。**公司将继续坚持“答投资者所关心、解投资者所担心、树投资者之信心”的工作理念，进一步完善“线上+线下”的投资者沟通工具矩阵，增进与境内外投资者“多渠道、全天候、高频次”的沟通交流。同时，围绕公司全面深化改革工作的重要进展情况，定期与投资者开展深入交流，并结合资本市场热点动向，积极组织投资者参加年度车展、品牌新车发布会、技术交流会等活动，为广大投资者走进企业、了解上汽创造有利条件，努力宣传公司创新转型的最新成果，展现公司改革奋进的新形象，正确引导市场预期，增强投资者对公司合理价值的认同。

**3. 稳定回报，增强投资者的获得感。**在股份回购方面，2024 年，公司完成了第三轮股份回购，年内以现金为对价、采用集中竞价方式实施股份回购金额约 7.42 亿元；截至目前，公司已累计完成了三轮股份回购，共投入资金约 47.47 亿元，并于 2024 年对首轮回购的约 1.08 亿股股份完成注销（首轮回购投入资金约 22.47 亿元）。公司将严格按照有关法律法规，对于存放在公司回购专用证券账户的已回购股份，如果在 3 年持有期限届满前，未用于实施员工持股计划或者股权激励的，相关已回购股份将按规定予以注销，并履行相应决策程序和信息披露义务。在现金分红方面，公司制定了《未来三年（2024

年-2026年)股东回报规划》，明确公司年度现金分红总额不低于当年度经审计合并报表归属于上市公司股东的净利润的30%。在制订2024年度分红方案时，公司拟将2024年度经审计合并报表归属于上市公司股东净利润的60%用于现金分红，进一步增强投资者的获得感。

### 三、评估安排

公司属于长期破净情形时，每年定期对估值提升计划的实施效果进行评估，评估后需要完善的，经董事会审议后进行披露。

公司“2025年度估值提升计划”实施过程中，如果日平均市净率低于整车行业平均水平，公司在下一年度业绩说明会中将对估值提升计划的执行情况进行专项说明。

### 四、风险提示

本估值提升计划仅为公司行动计划，不代表公司对业绩、股价、重大事件等任何指标或事项的承诺。公司业绩及二级市场表现受到宏观形势、行业政策、市场情况等诸多因素影响，相关目标的实现情况存在不确定性。

本估值提升计划中的相关措施，系基于公司对当前经营情况、财务状况、市场环境、监管政策等条件和对未来相关情况的合理预期所制定。若未来因相关因素发生变化导致本计划不再具备实施基础，则公司将根据实际情况对计划进行修正或者终止。敬请投资者理性投资，注意投资风险。

上海汽车集团股份有限公司

董事会

2025年4月30日