

美国VC的“战争生意”

航空和国防科技正在变成美国一级市场最火热的方向之一。

美国 投中嘉川 宋梓翔 2026-03-26

本月初，一笔带有明显政治意味的交易引发关注。

美国总统特朗普的长子唐纳德·特朗普（Donald Trump Jr.）和次子埃里克·特朗普（Eric Trump）被披露将投资军用无人机公司 Powerus，并推动该公司与高尔夫球场运营商 Aureus Greenway Holdings 合并，计划在今年完成上市。

Powerus的联合创始人布雷特·维利科维奇（Brett Velicovich）是一名无人机战场专家，曾在美国陆军情报体系和特种作战部门担任情报分析员，长期参与无人机侦察和定点打击行动。

他创办的这家公司定位为新一代无人机军工企业，计划实现每月生产超过1万架无人机的产能，以重建美国本土无人机制造能力。

这笔投资很快引发争议。有批评者就认为，特朗普家族有可能一边推动军事行动，一边靠着卖无人机大发战争财。但无论争议如何，这笔交易都折射出一个趋势：**在美国一级市场，“战争”这门传统生意，正在重新成为VC们追逐的方向。**

投中嘉川调取了美国市场最近几年国防科技领域的投资数据，发现自2025年以来，美国一级市场的航空与国防科技板块的投资金额、单笔融资规模和估值水平大步跃升。其中投资金额更是飙升至168.1亿美元，同比大涨143%。这也反映了地缘政治冲突，对美国风险投资界的深刻影响。

01.

投资金额大增143%

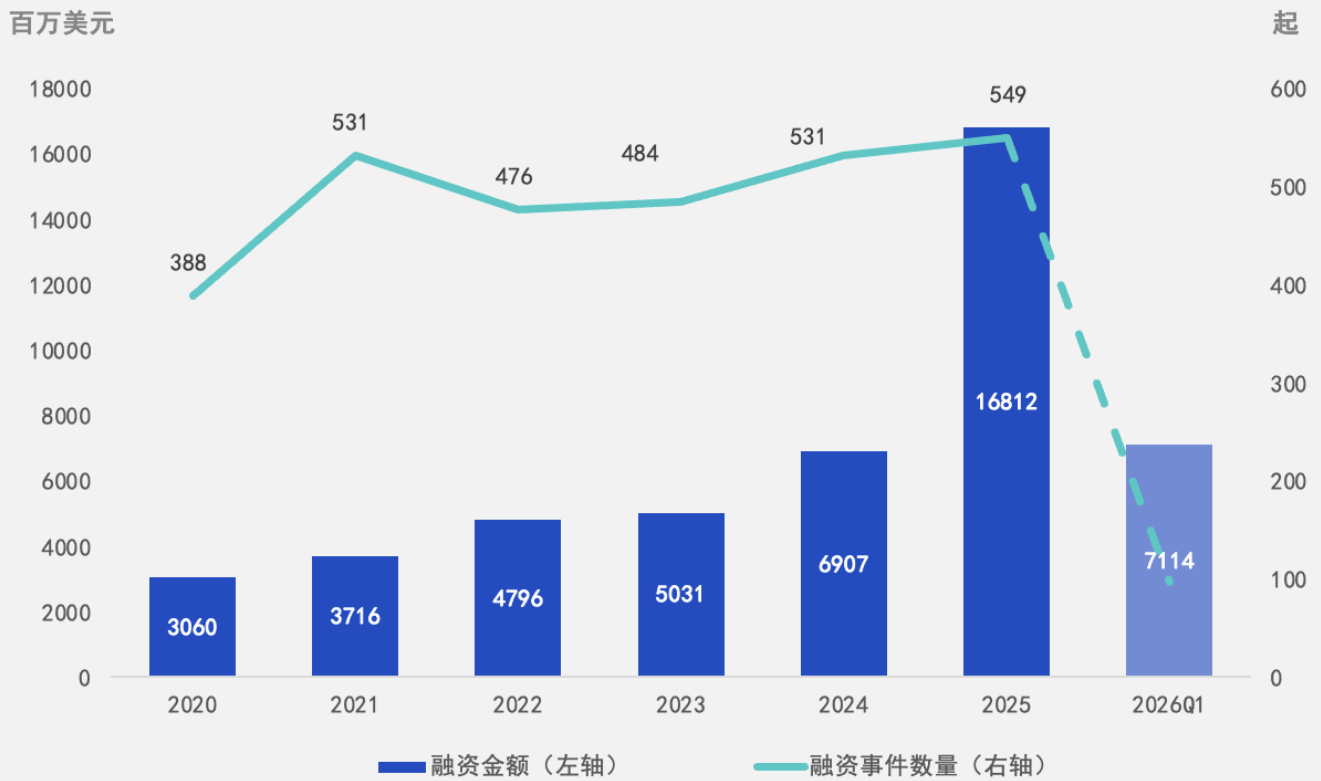
美国VC加码国防科技

枪炮一响，黄金万两。美国风投的钱正快速流向航空与国防科技。特别是2025年，几乎成为了美国这一板块的拐点时间。

数据显示，美国VC在国防科技领域，2025年全年发生549起融资，同比增长约3.4%，这个数据看起来并不算亮眼；但融资金额却达到了168.1亿美元，相对于2024年69亿美元的数据，同比大增143.4%。这说明，越来越多资金开始集中流向这一方向，板块热度的上升，首先体现在钱变多了。

美国VC对军工科技板块投资在2025年迎来拐点

■ 美国VC投资航空和国防科技交易数量及规模



数据来源: PitchBook
投中嘉川整理, 2026. 03

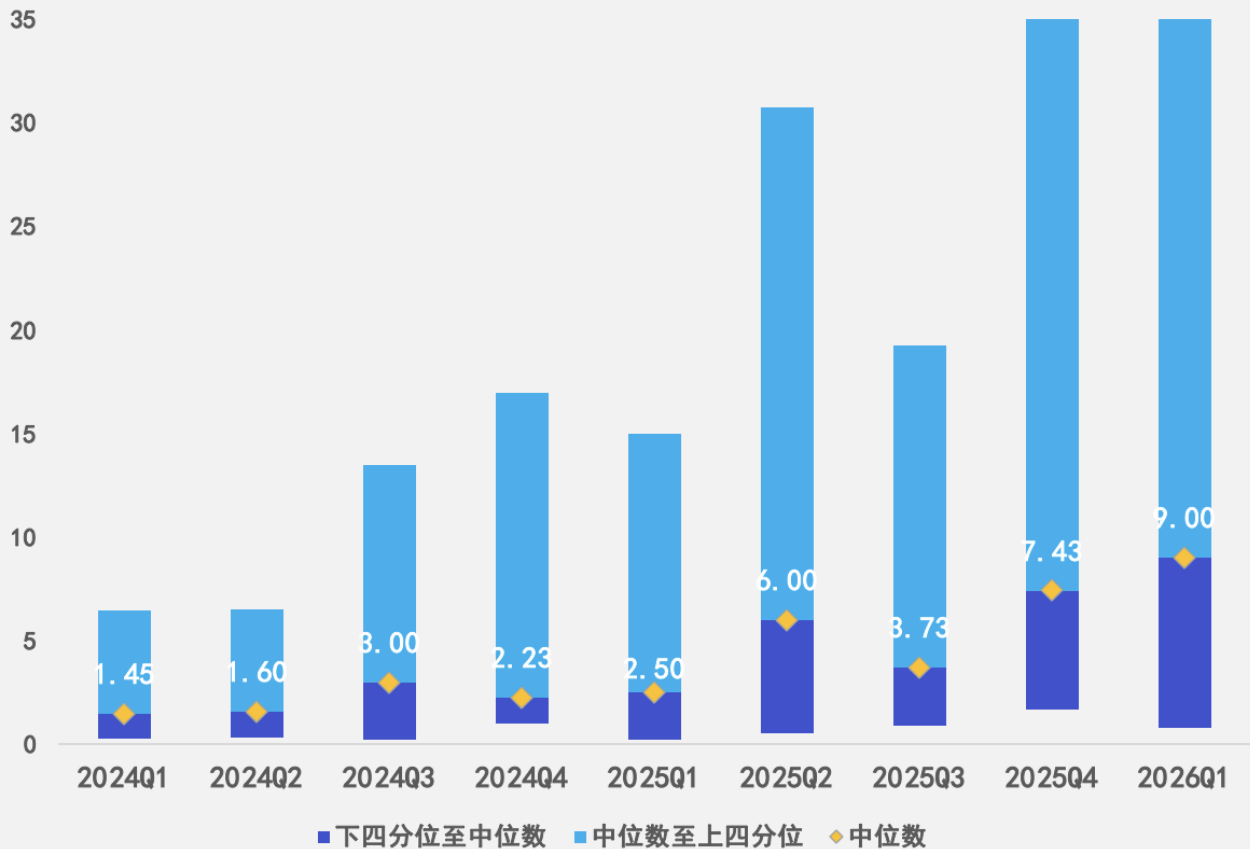


其次，这轮升温并不只是由少数头部项目短期拉动。2025年单笔融资中位数同比增长约140.4%，25分位和75分位融资规模也同步抬升。换句话说，不只是最头部的项目更容易融到大钱，整个板块的融资体量都在上移。

国防科技行业单笔融资规模持续攀升

■ 国防科技行业融资规模中位数、下四分位数、上四分位数

百万美元



数据来源: PitchBook
投中嘉川整理, 2026.03

嘉川
cvsource

VC对这一领域的兴趣, 已经不再停留在追逐少数明星公司, 而是整体提高了资金供给意愿, 只不过高壁垒、高确定性的项目仍然最受青睐。

到了2026年一季度, 这种趋势进一步强化。尽管交易数量和被投企业数量都出现同比下降, 但投资金额却同比增长约198.9%, 单笔融资中位数同比增长约260%, 仅一个季度的投资总金额71.1亿美元就已经超越2024年全年数据, 达到2025年的40%。项目数量变少了, 单笔出手却更大, 资金集中度也进一步提高。

更为值得注意点一点是, 估值上的变化进一步说明市场判断正在发生更深层的转向。

2025年投后估值中位数同比提升约120%, 到了2026年一季度还在继续上行。投资人不仅愿意投更多的钱, 也愿意接受更高的价格。这背后反映的, 不只是风险偏好的抬升, 更是市场对国防科技战略价值和中长期成长空间的重新定价。

如果把这几组数据放在一起看, 结论一目了然: 当前美国航空航天与国防科技投资最突出的特征, 就是热度高、估值高、单笔融资金额大, 而且资金正在持续向头部和高确定性项目集中。

2025年是这一轮重估的起点。在此之前, 市场还在观望; 但2025年开始, 越来越多资本已经转向提前抢占高质量项目, 并愿意为此支付更高的价格。

总体看, 2025年以来, 美国风险投资对航空航天与国防科技的投资逻辑, 已经从持续关注转向集中加注。创业公司数量虽然变化不大, 但资本下注的力度、估值水平和投资集中度都显著上升。

02.

钱都流向了哪些赛道?

从 PitchBook 2025 年的细分赛道数据看，资金并没有平均分布在整个大板块，而是明显向几类更贴近实战能力、部署效率和工业化交付的方向集中。

放在更直接面向防务的口径下，最受关注的细分赛道包括：**自主系统、先进计算与软件、感知连接与安全、太空技术、先进材料与制造，以及国防专用技术**。它们共同构成了当下防务科技融资最核心的能力层。

在所有细分赛道中，自主系统是当前最火热的一条主线。根据PitchBook 2025 年度滚动十二个月数据，自主系统融资额达到 121.1 亿美元、交易 176 笔，在各赛道中居于前列；仅 2025 年第四季度单季融资额也达到 32.3 亿美元。

这一赛道的代表公司里，Anduril 最具平台属性。它的产品线覆盖无人机、巡飞弹、反无人机系统、边境与基地监视、指挥控制平台，以及水下自主系统等多个方向，其中最具代表性的底层平台是 Lattice，用来把传感器、平台和任务执行系统连接成统一的任务网络；在具体产品层面，则包括 Altius 无人机、Roadrunner 反无人机系统和 Ghost Shark 大型自主水下航行器等。

资本市场对 Anduril 的追捧，也很能说明当前防务科技投资的风向。2025 年 6 月，Anduril 完成 Founders Fund 领投的新一轮 25 亿美元融资，估值达到 305 亿美元，较此前估值大幅抬升，成为全球最受关注的未上市国防科技公司之一。进入 2026 年，Anduril 正在讨论新一轮融资，估值预计将进一步升至 600 亿美元以上。

除了Anduril，这太赛道中还包括多家热门初创企业。比如，Shield AI 走的是“无人机平台+自主飞行软件”路线，V-BAT 面向 ISR 与目标识别任务，Hivemind 则强调让防务系统具备自主感知、决策和执行能力。Forterra 代表地面自主系统，Vatn Systems 则代表水下自主平台，主打可规模部署、可协同作战的自主水下航行器。

这些获得投资的初创企业表明，资本市场已经不再是单单追求无人机等空中武器装备，而是在地面、水面和水下多个维度同步布局。瞄准的是，低成本、可批量、可联网、可协同的自主作战体系。

如果说自主系统是前端平台，那么先进计算与软件更像支撑整个体系运转的底层软件栈。PitchBook 数据显示，这一赛道2025年融资额达到 61.8 亿美元、交易 136 笔，2025 年第四季度单季融资额为 22.9 亿美元，仍然是资金最集中的核心方向之一。

Lambda是这一方向的代表公司。Lambda 的定位是为训练与推理提供 GPU 云、集群和基础设施，官网明确强调其产品包括云 GPU、按需集群、私有云以及面向 AI 训练和推理的硬件能力。换句话说，它卖的是未来各类智能系统都要依赖的算力与推理底座。目前Lambda政府侧的客户包括了美国海、陆、空、太空军等多个军方机构。

感应与连接设备也是当前不容忽视的一条主线。PitchBook 2025 年数据显示，这一赛道融资额达到 84.1 亿美元、交易 158 笔，规模仅次于最头部方向；单季融资额也有 15.5 亿美元。现代作战体系越来越依赖从传感器到通信链路、再到边缘节点和安全防护的完整闭环。没有这一层，再先进的平台也很难真正形成战场能力。

Hidden Level是非常典型的代表。公司主打射频感知能力，提供被动雷达、无人机探测和电子战相关 RF 感知能力的平台，其卖点是被动感知、难以被探测，也不容易被干扰。另一家企业代表企业Picogrid 则定位是把传感器、平台和操作员整合在一起，形成跨陆、海、空、天的统一任务图景，并强调在边缘环境下安全、可靠地连接无人机、传感器和车辆。

在二级市场中持续火热的太空技术也是防务科技里非常重要的一条线。这一赛道2025年融资额为 45.5 亿美元、交易 119 笔，2025 年第四季度单季融资额 15.9 亿美元；更值得注意的是，PitchBook 统计中该赛道 2025 年中后期轮次投前估值中位数达到 2.85 亿美元，说明市场愿意给这类资产较高定价。

这一细分赛道目前依然存在相当多初创企业，比如，Apex主打标准化卫星，其平台支持大规模星座部署。True Anomaly更直接面向防务太空，产品包括载荷航天器和软件，Jackal 与 Mosaic 分别对应空间平台和空间作战软件。市场对这一方向的偏好，反映出太空已经不再只是后端支持，而正在被重新视作防务体系的前沿能力层。

把这四大赛道放在一起看，当前美国航空与国防科技的资金流向已经非常清楚。他们集中押注在**底层的软件平台，中层的感应连接设备，上层的自主化系统和武器，以及顶层的太空基础设施**，而不是平均撒在整个板块。

初创企业正在填补传统军工缺口

美国VC对航空和国防科技，尤其是自动化武器与作战系统的关注升温，并不是单一事件驱动的短期情绪，而是由战场验证、政策信号与产业结构错配共同推动的趋势。

最直接的催化来自近几年的实战验证。俄乌战争首先证明，低成本、可快速迭代、可规模化部署的无人机、自动化武器系统，正在深刻改变战场形态。路透社2026年2月援引研究和前线观察指出，无人机造成的战场伤亡占比已从2022年的不足10%上升到2025年的最高约80%。

目前正在进行的伊朗冲突进一步强化了这一技术趋势。据路透报道，自2月末以来，伊朗发射的大约一半导弹均为集束导弹，这类目标对拦截系统、传感器和指挥链路提出了更高要求。而伊朗批量使用造价低廉的无人机，迫使美国频繁使用高价反导系统的情况也强化了市场对自动化武器、反无人机系统、先进传感器和指挥控制软件的投资预期。

其次，这些实战经验已经被美国正式转化为预算与采购方向。美国国防部2026财年预算披露显示，总预算请求达到9616亿美元，同比增长13.4%。其中首次单列“自主与无人系统”预算，规模达134亿美元，包括94亿美元用于无人机遥控平台、17亿美元用于水面自主系统、12亿美元用于支撑各类平台协同运作的自主软件与底层能力，同时跨军种反无人机（counter-UAS）预算请求达到31亿美元。

预算中还新增25亿美元用于导弹与弹药产能扩张、13亿美元用于国防工业基础供应链改善。这些数据比单纯的地缘政治事件更具指向性，因为它们意味着需求并非停留在战略讨论层面，而是已经进入明确的财政科目和采购优先级，进而直接影响供给端的技术迭代、产能投资与创业公司融资预期。

与此同时，美国政府也试图在制度层面把更多机会从传统军工巨头手中“释放”出来。2025年4月，白宫发布关于国防采购现代化和国防工业基础创新的行政命令，明确要求加快采购流程、提高商业技术采用速度，并推动国防工业基础更新。

这一政策的核心目标是改变过往长周期、不透明、由少数主承包商主导的采购流程，为更敏捷、更技术驱动、产品化更强的科技公司打开通道。

这一转变的背后也反映出以洛克希德·马丁、雷神、波音、诺格为首的军工四巨头在现代化战争装备的布局上准备不够充分的情况。

实战表明，现代战争越来越需要低成本、可批量化生产的武器，以及能够嵌入指挥链、情报链和决策链的自主化武器系统。而传统军工体系暂时无法在短时间内完成转型。这就驱使资本市场开始关注能够迅速补足这部分缺口的初创企业。