

日本的年收超千万者反而不幸福？

如今,在日本,年收入税前达到1000万日元(约合63万人民币)的人,常常被称为是“人生赢家”。比如,驾驶飞机的副机长,在25岁以后就可以轻松地年收突破千万日元。如果是机长的话,年收甚至可以拿到2000万日元(约合126万人民币)。还有,中小企业的老板、大企业的高层、那些外资以及咨询行业的精英、律师、税务精算师等等,在30岁左右也都可以稳稳拿到超过千万日元的收入。不过,不可忽视的数字是:像这样个人工资年收超过千万日元的,只占日本工薪阶层的5%;如果是以家庭为单位,夫妻双方都工作的情况下,年收入1000万日元的也只占工薪阶层的12.2%。

令人难以置信的是,近年来,由于日本的国家增税和社会保障制度的改革,即使收入达到了很高的水平,生活并不会因此变得更加美好。尤其在本次新冠肺炎疫情的冲击下,以往各大高收入的企业,纷纷削减员工的年终奖,减少支付加班费,处在严峻事态的航空业甚至取消了本年度的员工奖金,并裁员30%。这使得日本很多家庭面临“破产”状态。那么,除了疫情的冲击,还

有哪些因素成为压垮高收入人群的“稻草”呢?

我们举例一位40岁男性A先生,他的年收入在税前正好是1000万日元。他需要抚养自己的家庭主妇太太,还有2个在上小学的孩子。在用于日常开销之前,用于他个人和家人的健康保险、就业保险和福利年金保险的社会保险费通常约为年收入的15%,再扣除所得税和居住税后,他实得年收约为733万日元(约合46万人民币)。如果将其转换为月薪的话,约为61万日元(约合3.8万人民币)。这要比原先1000万日元除以12个月的83多万日元(约合5.3万人民币)差了不少。可对于A先生和他的家人来说,还要真正要面对以下的“陷阱”。

第一,是躲不掉的“增税”制度。日本采用的是“累进税”的制度,其中收入越高,税率越高。当年收入接近1000万日元时,税收负担将变得沉重,在某些情况下,将无法获得有关津贴和政府补助。根据日本国税厅的资料,日本只有9.8%的年收入超过800万日元,但其税额为6,923.30亿日元,已占税金总额的65.6%。

回顾日本的“增税”历史,税前1000万日元情况下,在2002年时,扣除各种税金后到手有800万日元,之后税金比率逐年上涨,如今税后仅为720万日元,18年间整整减少了74万日元(约合4.8万人民币)。

第二,日本日益高涨的房产价格。相对于中国国内一线城市的房价,日本同等位置的房价显得物超所值。其实,在过去的5年内,东京及周边或是大阪、京都、神户等大城市,不管是新房还是二手房的价格都在持续上升,这对于经历过房产泡沫之痛后“买房是用来住”的日本人来说,既想选择满意的房屋也得有合适的预算,可谓是“难上加难”。

第三,如“无底洞”般的子女教育费。日本作为少子化严重的国家,其背后重要的一个原因是教育费负担。对于日本夫妇来说,考虑到教育费的支出,什么时候生孩子,生几个孩子都要经过“精密计算”。稍有不慎,轻者是紧巴巴的过日子,重者甚至是会“家庭破产”。虽然日本社会在各方面保障制度较为完善,但今年12月,日本联合执政的自民党和公明党推出免除年收入超过1200万

日元(约75万人民币)家庭的儿童补贴。儿童补贴从0岁开始每月发放到初中毕业,合计每个孩子可得到补贴金213万日元(约合13.5万人民币)。但对高收入家庭来说,从此补贴金与他们“无缘”。

通过文科省的资料等看看日本孩子的学费,一个孩子从幼儿园开始直到大学毕业,如果全上公立学校的话,需要交纳学费2113万日元(约合130万人民币),私立学校的学费更高达到3000万日元(约合200万人民币)。除此之外,为了增强孩子的竞争力,从小学到高中阶段都需要上各种课业的补习班还有兴趣班,这部分的费用平均每年在70万日元(约合5万多元人民币)。

这样看来,辛辛苦苦工作一辈子的日本人,到头来没有给自己留下什么。高收入,并不等于生活质量的提高。现如今,日本的养老制度也无法再为他们提供足够的保证,没有足够的储蓄是不敢老去的。“年收入越高,就会越幸福……”这在日本已经常成为一个美丽的幻想。

13年前的5个命题至今仍没有游戏公司敢回答

《抖音内幕:时间熔炉的诞生》那篇文章里,有一段关于张一鸣对游戏业务的描写:他之前不玩游戏,但当公司对游戏业务表现出饥渴时,他马上做出一个决定——每个星期五逼迫自己打两个小时游戏,并把时间精确到晚餐后的八点至十点。

当下让张一鸣最感饥渴的那个游戏,或许就是《原神》。

狗策划还没加强钟离,而张一鸣也没退群。几天前,张一鸣在员工游戏讨论群中现身一事成为了很多媒体人、互联网人闲暇时的谈资。传说聊天截图流出后很短的时间内,那个群组就涌入了大量围观的字节内部同学。引发这个谈资的正是《原神》,能让张一鸣亲自试玩,可见字节内部对这款游戏的重视。而对于这个新晋“巨头”而言,看到了蛋糕要么是吞掉,要么是做出自己的蛋糕让别的蛋糕“消失”。事后,很快就有分析称字节应该收购米哈游。

或许抱大腿是无数创业公司的梦想,毕竟巨头能够给它们带来巨大的资金和流量。

只是,如今的游戏行业或许是这个巨头横行的时代为数不多的特殊存在。当西山居、完美世界、巨人网络都纷纷加入巨头阵营开始联运之后,米哈游、莉莉丝这些新生代参与者,却走出了一条特殊的路径。

《原神》的成功不仅仅在于盈利

13年前的5个命题至今仍没有游戏公司敢回答

过去几年各种建立在亏损烧钱补贴基础上的风口,让外界对于互联网公司先亏损后赚钱的模式早已习以为常。亏损丝毫不会影响那些站在风口上的公司,尽管它们的生存都是建立在不断地外部输血之上。

这样的大环境下,米哈游这样的游戏公司看上去有一些异常,因为它们一开始就不缺钱。根据此前《晚点LatePost》的报道称,腾讯和字节跳动都曾寻求投资过米哈游,而且提出的要求极低(条件极好)。“不管米哈游开什么条件,只要能入股就可以。”

但米哈游都意义谢绝了,因为它不缺钱。

早在米哈游2017年提交的招股书中就显示,其2016年前三季度实现净利润1.18亿元,当时米哈游的估值是36亿人民币。3年时间过去,米哈游的估值已经来到了300亿元大关。

回到那个让张一鸣亲自试玩的《原神》,虽然在从诞生那一刻起它就充满着争

议和指责,但至少从现在来看它是“成功”的。发布两个月的时间,收入将近4亿美元,甚至作为国产游戏第一次获得TGA的提名,无论是收入还是名气上《原神》都成到了。

绝大多数人关注到的是《原神》的营收,这不奇怪,毕竟数字永远是最有说服力的。但《原神》或者米哈游这次成功的背后有一个更应该被重视的关键点,就是其成功是建立在挑战了原有游戏市场机制的基础之上。

米哈游作为一个成立仅8年的游戏公司,成立至今也就发布过4款游戏,而且都是二次元导向的类型。过去很长一段时间,二次元内容都是非常小众的,尽管曾经的《崩坏》系列已经让米哈游获得了不错的收益,但在那些大厂眼中这种过分垂直且小众的企业,并不是它们需要重点关注的对象。这一点从腾讯当初错失投资叠纸游戏的机会一样,直到《恋与制作人》上线爆火之后其才追悔莫及。再看宣发层面,一款游戏的市场期待程度很大程度上取决于其产品的宣发力度和选择。比如最近的热门的《赛博朋克2077》,波兰蠢驴在其整个研发周期里投入资源并进行了各种形式的宣发。所以,我们才看到尽管是一个全新的IP,但却甫一上市就备受市场追捧。

这些期待和追捧最终都换成了真金白银,上线一天《赛博朋克2077》就收回了全部的研发和宣发成本。

移动互联网时代,社交永远是最值钱的传播链,腾讯作为国内最大游戏开发商的同时,还拥有国内最大的社交网络。从底层开发到宣发渠道腾讯都有涉猎,它就像一个密不透风的帝国,那些中小游戏开发商很难绕出腾讯的发行体系。根据易观的数据显示,2019年腾讯占据国内移动游戏市场51.86%的市场份额,这已经是一个相当惊人的数字了。

所以,我们才看到那些曾经的腾讯游戏竞争对手们,现在都和它搞起了联运,而联运的背后则是巨额的分成比例。同样的情况,还出现在手机企业组成的硬核联盟那一边。

谈及《原神》的成功之一,就是完全绕开了腾讯以及硬核联盟这些传统的分发渠道,如今在腾讯的应用宝以及硬核联盟那些手机应用商店里,用户是压根搜索不到《原神》的。

米哈游们在字节跳动(抖音)、B站等平

台以信息流推荐的方式,悄悄打造了一个巨大的私域流量池,这也让那些独立游戏公司在腾讯和硬核联盟之外有了新的样板。

这种不走寻常路的成功,让外界看到了曾经密不透风的“帝国”出现了裂缝,巨头对渠道的掌控力正在以极小的百分比流失。

所以,这远比《原神》那创纪录的营收更值得重视,或许张一鸣看到了这个跳出原有机制外的成功,也更加坚定了自己进入游戏市场的决心。

古典互联网巨头需要什么?

一个非常直接的问题就是,《原神》这样的游戏能不能在腾讯、网易等传统游戏大厂现有的内部机制下“诞生”出来?

答案是有可能,只是难度要远远高于米哈游这样的独立游戏公司。

大厂内部的赛马机制早就不是什么新闻,不仅是腾讯、网易就连巨人、完美等游戏公司内部也有大量的独立工作室。它们除了那些自上而下的任务之外,还要做的事情就是以创业公司心态,自下而上地去完成精品游戏的制作。

虽然是独立工作室,但隶属于集团内部的本质看起来并不是那么“独立自主”。

商业公司的最终目的是赚钱,一切均以利润为最终导向,所以那些独立工作室的每一个项目都需要历经层层考核。

自下而上做一款游戏,需要拿出一个完整的设想或者一个前期的demo来让上级部门立项审查。而开发过程中还会经历各种内部评审、测试等等,此后公司内部会针对相应的效果以及各方面的数据对产品进行投入分配。

根据此前《朱思码迹》的报道,腾讯内部有一个多达20多个维度的评估机制,要通过2-3个月的时间来进行考核,最后只会留下一个最能赚钱的项目。

这是一种保险机制。但任何人都知道,游戏的开发大多是在赌,特别是那些立项标的就相对小众的类型。赌就代表着高收益和高风险,对于大企业而言,真正愿意接受这种高风险挑战的人永远是少数,更多的人愿意选择那些已经成熟且收益稳定的赛道。

所以我们看到现阶段的互联网巨头以及那些传统游戏公司的主力产品,大多数都是经典IP或者游戏玩法的手游化,因为这种选择是最保险的,也能够得到公司内部的更多资源。

今年8月20日,《黑神话:悟空》的实机展示视频发布,游戏的3A品质立刻吸引了无数人的围观,同时收获了无数的赞誉。而在宣传片的最后一句话是:白骨之后,重走西游。

很多萌新不知道这句话的含义。显然,这正是游戏科学主创“尤卡”团队对当年腾讯量子工作室(现已并入光子工作室)的《斗战神》项目,从白骨夫人的剧情之后就垮掉的那份遗憾的回应。

作为当时《斗战神》的主策划,“尤卡”承受了巨大的非议,而《斗战神》项目的口碑崩盘,很大程度上正是因为游戏新资料片过于肝、过于氪的设置。

13年前“尤卡”在那篇著名的《谁谋杀了我们的游戏》中提出了五个尖锐焦点:狗日的网络游戏产业,催生出一帮像我这样的狗东西,天天琢磨下面的五个命题:

- 1、如何让玩家一直沉迷;
- 2、如何让玩家吐出更多的人民币;
- 3、如何让玩家拉帮结伙;
- 4、如何让玩家相互仇视;
- 5、如何实现隐性的现金赌博和金币交易。

13年后的今天,几乎所有游戏公司依然无法直面这五个问题(包括米哈游和莉莉丝)。毕竟口碑和收入这两件事是很难完全平衡的,而如果要在其中二选一,几乎所有的商业公司都会选择后者。

这些互联网巨头和打游戏企业的内部独立工作室,需要拿成绩来换资源,这就是他们的KPI。

这种环境某种意义上也在扼杀那些工作室在创新上的胆量和念头。或许,这也是为什么《黑神话:悟空》爆红之后,游戏科学会拒绝那些拿着钱找上门来的投资人。

据了解《原神》的先期研发投入超过1亿美元,《黑神话:悟空》最终的研发投入也不会太低。同时,这些研发投入是建立在3-5年的研发周期之上。试想一下,当传统游戏公司内部项目负责人拿着这样一个3-5年开发周期、6-7亿投资预算的策划案去向领导请示时,成功获批的概率会有多大?

米哈游和莉莉丝这些新生代独立游戏公司的崛起,在一定程度上打破了原有的游戏市场规则,也对游戏产品的研发思路提出了自己的见解。这是一件好事,它们的成功正在给那些待在舒适区的巨头们带去一丝警示。



老乡建筑装修

35年 装修经验 做工精细
诚信务实 保质保量 价格合理

- 餐馆、商业型建筑维修
- 屋顶、室外装修 Siding
- 水电木工、厨、浴、卫翻新

- 地下室、阳台、围栏
- 扩旧房、更换/变新门窗
- 内外油漆、瓷砖、地板

(Korea)443-765-5959 (中文)443-953-8866

妈妈乐 第五代 抽油烟机

大华府地区总代理 创新结构 品质保证 全美销售冠军

- 斜面抽吸
- 专利斜风箱
- 好拆、好洗、好保养

吸风面内角84度向上仰
吸风口正对前面炒锅
外角96度俯射范围扩大
涵盖四个炉眼
吸力集中没有分散
吸力强 960CFM
声音3.2 SONES

符合流体动力学(FLUID
DYNAMIC AIR FLOW)的原理
设计,内部前后两端面积不同,由
薄往后送风无阻力,吸力比它牌强
1/3,声音约只有它牌的一半。

内部配件很容易拆下,
可放入洗碗机里清洗。
马达永久保证
零件十年保证

热门型号:RL30S、SP730S, 本店有现货 网上有影片示范 www.pacairusa.com

30年经验,安全使用,卖屋增值
10614 Oak Pl, FairFax, VA(近495,66) 703-385-8681 傅先生 mrfusale@yahoo.com