

A Game Media from a Business Perspective



Launched in July 2025

<https://xtrend.nikkei.com/sp/gaming/>

Ver_2025

[From Editor-in-Chief]

What's Nikkei Gaming?

The days when games were thought of as only for children or a niche group of serious gamers are long gone. Gaming has become daily entertainment for all ages and types of users.

The business model now includes events, merchandise, esports, and streaming.

Other industries are also engaging with gaming communities.

Gaming is now a global business and culture.

Nikkei Gaming was launched in July 2025 to deliver business-oriented game information.



Editor-in-Chief
Aya Hirano

Overview of Nikkei Gaming

Launched in July 2025

■ **Website** <https://xtrend.nikkei.com/sp/gaming/>

- 3–5 articles/week, mostly free
- Covers trends from business, tech, consumer, and marketing perspectives
- Articles available in English via AI translation(planned)

■ **Newsletter**

- Sending out every Friday to registered members

■ **SNS**

- Posts in Japanese, English, and Chinese(planned)
- X (@NIKKEIGaming)

[TARGET]

Target Audience

The latest information delivered to:

- 
- Gaming industry professionals
 - Non-gaming industry professionals (consumer goods, food, retail, real estate, services)
 - Business professionals interested in gaming

[CONTENTS]

Domestic and international trends from business, tech, consumer and marketing perspectives

1.

**Business strategies of
gaming/esports
companies**

2.

**Strategies of general
companies incorporating
gaming/esports**

3.

**Interviews with industry
figures and creators**

4.

**Exclusive interviews with
overseas executives**

5.

**Global gaming market
data analysis**

6.

**Photo reports from
international events**

7.

**Multilingual content via
AI translation (planned)**

Expanding and Evolving

KONAMI『パワプロ』『プロスピ』 長寿IPに育てるアップデートの秘訣

2025年01月08日 読了時間：12分

平野 亜矢 日経クロストrend 副編集長

スポーツが題材のゲームを複数保有する、コナミデジタルエンタテインメント（KONAMI）。その代表格が、2024年に30周年を迎えた「実況パワフルプロ野球」シリーズ、20周年を迎えた「プロ野球スピリッツ」シリーズだ。プロ野球中継が減るといわれる中、ゲームの趣味・嗜好も変化し、長寿タイトルをプロデューサーの阿部

IP strategies of
game makers



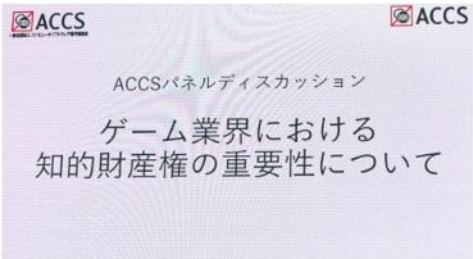
任天堂など5社の担当が明かす ゲームの知的財産権侵害とはこう戦う

2025年02月04日 読了時間：15分

湯浅 英夫 フリーライター

2025年1月10日、「東京eスポーツフェスタ2025」において、コンピュータソフトウェア著作権協会のパネルディスカッションが行われた。日本eスポーツ連合後援の企画で、テーマは「ゲーム業界における知的財産権の重要性について」。ACCS専務理事は「ゲーム業界における知的財産権の重要性について」と題して、ゲーム業界でそれぞれ著作権など知的財産権の重要性について、その保護がなぜ重要な

Challenges in the
gaming industry



〔画像のクリックで拡大表示〕

知的財産権とは何か

Twitchが進めるショート動画機能の強化 CEOが自ら語るその意義

2024年07月17日 読了時間：6分

平野 亜矢 日経Gaming 編集長 兼 日経クロストrend 副編集長

ゲームに特化したライブ配信プラットフォームとして登場した「Twitch」は、そのアイデンティティを保ちながらも、サービスの幅を広げつつある。近年は、音楽やアート、スポーツなど、さまざまな分野で配信される新機能も追加されている。2023年3月にCEOを務めるダン・克蘭シー氏は、Twitchはどこ

Exclusive interviews
with overseas
executives



2023年3月からTwitchのCEOを務めるダン・克蘭シー氏

〔画像のクリックで拡大表示〕

Advertising Menu

Two article-based tie-up (Advertorial) menus:

- 1) 「Original Tie-up」 – High design flexibility and visual impact
- 2) 「Native Tie-up」 – Same appearance as editorial articles

Promote your services and strengths to Nikkei Gaming readers

1. Original Tie-up (Nikkei Gaming Special)

Original design aligned with media tone

High flexibility in design and structure

<Includes:>

- Article-based ad on Nikkei Gaming Special
- 4-weeks traffic-driver promotion
- Estimated 2,000-3,000 PV

Content: ~3,000 characters, 2-3 images

Fee: ¥ 3,000,000 (excl.tax)

✕Includes interview, writing, photography, and production



Sample

1. Original Tie-up (Nikkei Gaming Special)

◆AD Menu

Traffic-drivers

■PC



①



■Mobile



⑧

⑧e-mail

Tie-up

PC

A4サイズ2ページ(3,000文字程度)



2. Native Tie-up (Nikkei Gaming Native)

Same design as editorial content

<Includes:>

Title includes [PR]; advertiser's name required

– 4-week traffic-driver promotion

– Exposure in New Arrivals and one SNS post

– Estimated 3,000 PV

Content: ~3,000 characters, 2-3 images

Fee: ¥3,500,000 (excl.tax)

✕Includes interview, writing, photography, and production



Special Promotion

Traffic-drivers

- 「Billboard」 and 「Rectangle」 banner ads on Nikkei Gaming
- High-visibility banners enhance brand recognition



Contact

From overseas

i-sales@nikkeibp.co.jp

From Japan

nxr-ad@nikkeibp.co.jp