田中ゼミの歴史 1998-2010
～法政大学経営学部～

Compiled by:
法政大学田中洋ゼミ　１１期生
小林　由侑
戸塚　智子

＊　この歴史は法政大学経営学部の田中洋ゼミナールの歴史をまとめたものです。
上記の小林さんと戸塚さんのふたりが中心となり、
2008 年度の卒業プロジェクトとしてまとめてくれたものです。
お２人に感謝するとともに、
インタビューや資料収集に協力してくださったＯＢＯＧの方々にも
深く感謝します。（H/T）

［目次］

p02　１期　「全てが手探り、初体験」
p03　２期　「プレゼンスタート！田中ゼミらしさ」
p05　３期　「田中ゼミ＝個性が光る」
p07　４期　「ゼミ内恋愛禁止！　Part１」
p09　５期　「女性の台頭」
p11　６期　「ゼミ内恋愛禁止！　Part２」
p13　７期　「筋トレ LOVE」
p15　８期　「名古屋嬢あらわる」
p17　９期　「コスプレブーム突入…」
p19　１０期　「衝撃の告白」
p21　１１期　「法政大学田中洋ゼミ最後の代！」

p23　『ゼミ生インタビュー』

p25　『鈴木先生インタビュー』

p27　『田中先生インタビュー』

p29　～おわりに～

～ゼミ史をまとめるにあたり～

法政大学から中央大学ビジネススクールに籍を移すことになり、良い機会だと考えて４年生の卒業課題として、ゼミの今までの歴史をまとめてもらおうと思い立ちました。

１０年以上にわたりゼミを行ってきましたが、毎年その年にあったことをまとめておけば良かったと感じていました。しかし自分でやろうとしてもなかなか難しく、昔の記録がどこにいったのかもわからない状態でした。このため現役の学生から OBOG の皆さんに当時の様子を伺ったほうが良いのではと考えたこともあって、今回ゼミ活動の歴史のまとめを 2008 年度の４年生戸塚さんと小林さんにお願いすることになりました。

この機会にゼミに在籍し、学生だったころを思い出して、今後もこの繋がりを継続させる役に立つきっかけになればと思います。(H/T)

＊なお、ＨＰにアップするにあたり、著作権物と考えられるマテリアルを除外して再編集しました。

１期　1998 年度「全てが手探り、初体験」

ゼミ長：木原誠太郎

●1998 年４月、法政大学に田中先生が着任され、田中ゼミがスタート。

田中先生自身も初めてゼミを開講されるということで、手探り状態の中からゼミ生と共にゼミを作り上げていきました。

前年の１９９７年秋にはもちろんゼミ生の募集は行われず、「春からマーケティングのすごい教授が来るらしい。もしかしたらゼミを開講するかもしれない」という話が一部で噂されていたようです。翌１９９８年の春、田中先生が法政大学に招かれてゼミ生を募り、当初は２０人ほどの受験者から１５名が選抜され、田中ゼミの歴史がはじまりました。（自主マス出身者が多かったそうです）

一年目のこの年は、前期ではマーケティング関連やアメリカのケーススタディについての書籍などを読み、班ごとにまとめて発表し、後期には各々が好きな本をまとめて個人で発表するといったアカデミック色の強い授業内容でした。また夏合宿（三浦）ではプレゼン講座が開かれ、ユニチャーム株式会社の社員による講義が行われて企業の研修に近い内容でした。

毎回ゼミ後にはゼミ長の木原さんと田中先生による話し合いが設けられ、進め方の方針を決めて徐々に田中ゼミの形が作られていきました。この話し合いの中で木原さんからの「ゼミつまらないです」発言が飛び出し、もっと田中先生の経歴をいかした授業内容にしていこうと二年目以降のゼミの方針が決まっていくのでありました…。

【思い出】

本当に最初に開かれた入ゼミ試験。先生も僕らも何も分からない状況で、シーンとした寒い空気が流れる教室の中で、グループ面接をした思い出が残っています。本当に事の始めというのは何もないのだなとその時思いました。起業にも似ていますね。盛り上がっている合宿とかを見るとふとあの寒い空気を思い出します。

田中から一言：
一番最初のゼミの集まりのとき、誰も発言しなかったんだよ。だから最初に話した学生にゼミ長を頼もうと思った。それが木原君だったんだよね～。

２期　1999 年度「プレゼンスタート！田中ゼミらしさ」

ゼミ長：木原誠太郎

●この年の秋から企業へのプレゼンテーションが開始。

二年目からは一年目の経験を踏まえ、ゼミのコンセプトを「“田中先生＝実務家”をいかす」（企業へ学生が発言できるゼミ）に定めました。

前期では一年目と同じように、マーケティングに関する書籍を読んでまとめて発表することで基礎知識を養い、後期にはより実務に近いかたちでマーケティングについて考察するため、企業へのプレゼンテーションが始まりました。夏合宿では三浦海岸セミナーハウスを利用することが定着（７期まで！）。合宿では日中はプレゼンに関する課題の発表を行い、夜は恒例の宴会＋海でのいろいろな思い出作りが行われました…

１期２期ではまだゼミの運営について模索していた時期なので、田中先生もゼミ生も戸惑う事も多く、どちらかというと田中先生や班長の発言力が強かったようですが、この時期から現在の田中ゼミの基盤が出来てきました。また企業プレゼンの開始に伴い田中ゼミ伝統（？）のサブゼミが始まります。

【思い出】
夏合宿で夜、海に向かって走った気がします。
どなたが海に放り込まれる。（←後にこれが恒例に…）
先生とゼミを作り上げていく中で、組織の運営方法をよく勉強できました。
メディアに出ている先生と普段の先生とのギャップが印象的でした。
（電通時代はとても厳しかったらしいというお話から）

●プレゼンテーション「キッコーマン（株）」

２期生はキッコーマン株式会社デルモンテ事業部から『トマトジュースの新商品開発、若者に受容されるような商品コンセプト開発』という課題をいただきました。
班ごとに、リサーチ、企画、シート作成などの班に分けて、サブゼミを繰り返して提案内容をブラッシュアップしていきました。その後最終的に班長が集まってまとめ、デルモンテブランドにおける、新コンセプト・新商品案として「EXTREMER」「Body Gardening」と題した二つのプレゼンテーションを行いました。

※このプレゼンテーションについては資料が見つからなかったため、概要程度しか内容がわかりませんでした。ご了承ください。

【プレゼン感想】
あっと言う間だった。相手にこちらの意思が伝わっているのかが不安でした。後日談で結果は良かったらしいと田中先生から話のフィードバックを受けてホッとしました。

３期 2000 年度「田中ゼミ＝個性が光る」

ゼミ長：増田泰久

●企業プレゼンの田中ゼミとしての地位確立。

　前年度の企業プレゼンが好評となり、３期目からは前期にマーケティング基礎知識の習得、後期に企業へのプレゼンというスタイルが定着しました。夏合宿（三浦）では後期に向けて宿題が出され、徹夜までしてしあげた班もありました。勉強後の夜のパートでは、夜中にみんな（もちろん田中先生も）で海に出かけ、砂＆水遊びをしました。夏合宿で印象に残っているのは、浜辺で田中先生がずっとカメラを回していたことだとか。
　毎年田中ゼミ生は個性の強いメンバーで、組織としてはまとまりづらい面があるようですが、３期以降は田中ゼミ生としての意識がよりはっきりとされ、「個性的なメンバー、ディベートが盛ん、情熱的」などの特徴を持つゼミ、企業プレゼンを行う実務的なマーケティングゼミとしての地位を確立しました。

【思い出】
プレゼンの結果、自分たちが考えたアイディアが商品化されたことです。商品として市場に出回ったのは大学を卒業した後のことでしたが、実際のカタログを手にした時には、努力が報われ、夢が叶った興奮と喜びを味わえ、感動したことを覚えています。
田中ゼミＴシャツを作ってみんなで着ました。
卒業記念品に法政の湯呑みをもらいました。デザインもよく、センスがあった。

●プレゼンテーション「プラチナ・ギルド・インターナショナル」

３期生は広報機関プラチナ・ギルド・インターナショナル（PGI）へ『若者（大学生）向け POSY リングの新商品コンセプト・新プロモーション案の提案』を行いました。

他の年とは少し違い企業ではなく、プラチナジュエリーの世界的普及と啓蒙を目的とした広報機関「プラチナ・ギルド・インターナショナル」がクライアントでした。プレゼンテーションでの中心となったのが、若者へのプラチナの理解・浸透の課題でした。そこからいかにしてプラチナリングにメッセージを載せた「POSY（ポージー）リング」を若者へ拡販するかというものでした。消費者調査班、恋愛調査班、流通調査班の３チーム制で、それぞれが別々に準備・及びプレゼンを行う、コンペティション形式をとりました。各班の提案に際してのキーワードは恋愛調査班「さびない関係」、店頭調査班「イベントプレゼント」、消費者調査班「POSY セレクトシリーズ」です。

結果それぞれのプレゼンテーションに好評価をいただき、なかでも消費者調査班が提案したアイデアは同社の活動に貢献したとお聞きします。

【プレゼン感想】

どの班も練習以上のパフォーマンスを見せ、非常にレベルの高いプレゼンが行えたと満足した覚えがあります。クライアント側の反応も良く、先方が出された課題に対して正しい解答ができたのではないでしょうか。

４期 2001 年度「ゼミ内恋愛禁止！　Part１」

ゼミ長：渡邉貴範

●田中ゼミ人気上昇

前期には教科書を用いたマーケティング基礎知識の習得、後期には企業へのプレゼンが行われました。もともとマーケティングゼミは人気でしたが、企業へのプレゼンを取り入れたことで田中ゼミ人気が上昇し、この時期には応募人数が１００人を超えたそうです。

夏合宿（三浦）では恒例となった海へダイブ事件が勃発。田中先生にお話を伺ったところ、シャワーを使える部屋が先生の部屋だけだったらしく、女性陣でもびしょ濡れの方がでるなど風邪を引かないかハラハラされていたとか…この頃からゼミの運営に関してはゼミ生主体になっていっていたため、代ごとのキャラクターの違いが出てきました。

【思い出】
ほぼ毎回ゼミ後に飲んでいました。先生は来たり来なかったり。
先生に、「飲み会が一番楽しい代」とほめられたのが印象に残っています。
勝手にゼミ内恋愛禁止と言っていたけど、恋人がいなかったのは自分くらいでした…
卒業記念品は名前入りの法政湯呑でよい記念です。

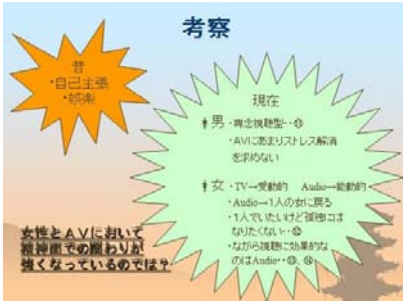
●プレゼンテーション「パイオニア（株）」

４期生はパイオニア株式会社から『“ライフスタイル”をキーワードとした、AV 機器のマーケティング戦略』という課題をいただきました。

この時期世間では、ハッピーアクアという風呂内で使用できる、防水の AV 機器が大流行中でした。“ライフスタイル”というキーワードに沿えば、どんな提案でも良いということでしたが、大学生という立場から若者の視点をいかした提案を目指しました。

４つの班にわかれて班ごとに調査・分析してそれぞれ提案を行う、コンペティション形式をとりました。各班の提案に際したキーワードは、ブランド研究班「Keep on leading（タグライン）」、次世代 AV 機器提案班「PODIO（コンセプトキーワード）」、シニアＡＶ視聴スタイル調査班 「カムバック青春！～老いよ、さようなら～ 」、女子大生ライフスタイル調査班「一人暮らしのスタンダード・コンポ」となっています。

【プレゼン感想】
ようやく一年が終わったという感じでした。
大学内ではっきり言い合える仲間ができ、とても良い経験になりました。



５期 2002 年度「女性の台頭」

ゼミ長：脇香奈子（箱田）

●初の女性ゼミ長誕生。

前期の授業は２～３年生が４つの班に分かれ、それぞれの班が１つのテーマ（４P についてとか、製品ライフサイクルについて等）を事前にサブゼミで勉強して、ゼミ当日に他のメンバーに説明するというかたちでした。事例を考えたり、どうしたらうまく発表できるか考えたり、後期のプレゼンへ向けての経験を重ねました。夏合宿は恒例の三浦海岸で！合宿が一番ゼミ生同士仲良くなれる行事なので思い出がたくさんできます。

４期では初の女性ゼミ長が誕生しました。ゼミ長の脇さんにお話を伺ったところ「田中先生に唯一年賀状を送ったからではないかしら」とのコメント。しかし他のゼミ生からは「先生お気に入りのゼミ生ランキングをしたら脇さんは 1 位なはず！それくらいリーダーとしてしっかりして先生からも信頼されていた」という声があがりました。今でも田中ゼミ生の女子はしっかりしている（男っぽい？）人が多いと言われますが、この頃からそうだったようです。

【思い出】
連日のサブゼミです。朝の９時に集合して、解散が夜９時だったこともありました。
３期生にカッタマンというカリスマ性たっぷりの方がいて、名言珍言をたくさん産んでいました。
「ＳＤ」流行（同期の方々は分かるかと…）
夏合宿でクラゲに刺されてしまった人が!!!
海岸でした花火、組体操など楽しい思い出いっぱいです。

●プレゼンテーション「（株）資生堂」

５期生は株式会社資生堂から『日焼け止めのアネッサについて大学生の視点からの提案』という課題が出されました。当時アネッサは売上では No,1 だけれど販売本数ではビオレが勝っているという状況であり、売上本数を伸ばすことを中心に課題に取り組みました。

４つの班ごとに発話プロトコル法や IDB(Information Display Board)、ラダリングなどの手法を用いて調査を行い仮説立てて進めていきました。

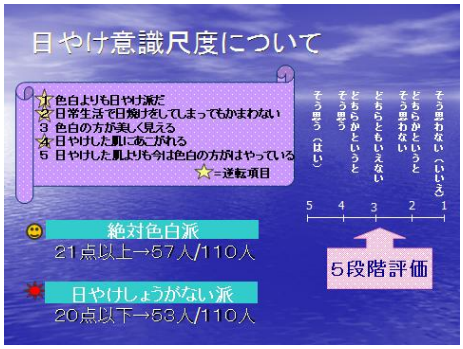
最終的に「購買行動プロセス研究」「色白価値観調査」「日やけ意識尺度」「購買行動調査」という４タイプを軸とした提案を、それぞれ並列して発表するコンペティション形式をとりました。

この年のプレゼン後、いくつもの提案を並列して発表する形式だと企業側は聞きづらいのではないかという声があがり、６期生からはそれ以前よりも各班の流れを意識するようになっていきました。

【プレゼン感想】

サブゼミで毎日集まることがもうないのか・・・と淋しく感じました。

１年前の自分と比べて、マーケティングの知識はもちろん、資料の集め方、相手の説得の仕方、意見の引き出し方、プレゼン技術などなどたくさん学び、成長できました。



６期　2003 年度「ゼミ内恋愛禁止！　Part２」

ゼミ長：尾本良太

●2003 年度は田中先生がコロンビア大学で在外研究中だったため、期間中の代行として鈴木先生が着任。

この年から 2 年間田中先生がコロンビア大学に行かれたため、鈴木先生が田中ゼミを担当してくださりました。また良きライバル（？）竹内ゼミが誕生した年でもあります。

授業内容は教科書の違いなど、若干の違いはあるものの変わらず、前期には教科書を用いた勉強、後期には企業プレゼンでした。鈴木先生はゼミを受け持つのは初めてだったそうですが「ゼミの運営はゼミ生にまかせておけば大丈夫でした」と、ゼミ生が自主的に運営していたようです。夏合宿は三浦海岸で、女性が海で…など楽しい思い出が。そしてこの代でも何故かゼミ内恋愛禁止令が発令…果たしてその結果はどうだったのでしょうか???私たち現役生からすると羨ましい（？）思い出話をたくさん聞かせていただきました！

【思い出】
LADY を海に投げ込んじゃってアワワ in 三浦海岸
入ゼミ当初、先輩から付けられたあだ名が「落武者」だったこと…
ショッカーの被りモノしてギターを弾いている田中先生を見て、目が点に!!!
鈴木先生からの呼び名が「尾本くん」から「リョータ」になったとき、密にコミュニケーションが取れてきた証・ゼミ長として認めてられてきた証と汲み取り、喜びに浸りました。（がしかし、鈴木先生にとっては、単に下の名前の方が呼びやすいだけだったかもしれない笑）
同期・先輩・後輩と過ごした一瞬一瞬がすべて思い出です。

●プレゼンテーション「SONY(株)」

6 期生は SONY 株式会社から『SONY サイバーショット T1 の販売戦略～ブランディング提案からコミュニケーション提案まで～（ターゲット：大学生）』という課題を頂きました。課題からターゲットを現状ではデジタルカメラを所有していない、大学生新規ユーザーに定めました。

この年にはコンペティション形式ではなく、ゼミ全体で１つの提案をする、トータル提案形式をとりました。そのため「ブランド班」「商品開発班」「コミュニケーション班」「店頭班」という４つの班に分かれながらも、他の班との繋がりが強いためゼミ全体でのコミュニケーションが大切にされました。

最終的にコンセプトを「デイリーブックマーク（日常に新しさを発見できるデジタルカメラ）」に定め、Cyber-shot ブランドをいかしつつ大学生向けの新しい心理的価値を訴えるデジタルカメラを提案しました。

企業からは大学生ならではの視点で考えたプレゼンテーションで良かったといった感想を頂くことができました。

【プレゼン感想】

震えました（多分…）

終わり良ければ全て良し！（ゼミ長としてみんなを引っ張っていけなかったから、作業過程において自分自身納得いってなかった。プレゼンが始まるまで不安で一杯でした。）

とりあえずビールが飲みたい気分でした（リアル）

７期　2004 年度「筋トレ LOVE」

ゼミ長：篠田将之

●体育会系・侍男子の多い熱いゼミに！

　引き続き鈴木先生が教鞭をとり、ゼミ内容は前期には教科書を用いた勉強、後期は企業プレゼンでした。この年のゼミ生は例年になく体育会系でアクティブな方が多かったようで、バイク旅行やマラソン大会参加など運動に関しても、インターンシップや広告勉強会参加など運動以外でも、ゼミ外で積極的に活動を行っています。そのためゼミ内の話し合いでは毎回熱い討論が交わされ、時には白熱したバトル（？）が繰り広げられたようです。（この傾向は現在でもみられます。より良いプレゼンにしたいという気持ちが強いので、しばしば激しい討論に発展してしまいます…）また、この年からプレゼン後に４年生から２・３年生への色紙の贈与やビデオ記録がはじまりました。

　夏合宿（三浦）では夜の海岸で「ねるとん」らしき事が催されました…男性陣が砂浜にうつ伏せで寝転び、女性陣が「彼氏にしてもいい人」の肩を叩くというもので、最後まで残った男は海に落とされるとか。海岸での花火など素敵な思い出いっぱいです。

【思い出】

先生、先輩、仲間と膝を突合せて討論した１秒１秒が財産です

４年で夏合宿（富士）に同期と車で行ったのも良い思い出です。往路は台風直撃！台風一過の後の夜空はとても綺麗で、道に寝転びながらビールを飲んで最高でした。復路は御殿場の方を観光しながら帰っていい旅でしたよ。

●プレゼンテーション

「アサヒビール（株）」

７期生はアサヒビール株式会社から『低アルコール飲料　缶チューハイ“ドライクーラー”のＦ１、Ｍ１に向けた開発』という課題を頂きました。

最初に大学生のアルコールライフについての調査を実施し、問題発見・解決の方向性をさぐり、それを踏まえた上で４つの班に分かれて進めていきました。

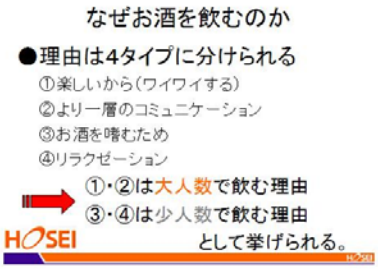
４ つの班を「ブランド班」「商品ラインナップ班」「コミュニケーション班」「店頭・流通班」として、コンペティション形式ではなく １ つの案をブラッシュアップして提案する、トータル提案形式をとりました。

最終的にドライクーラーブランドのスピリットを【チャレンジ】として、コンセプトを「“チューハイ＝甘い”という概念を打ち砕く」と定めました。そこから「DRY!　TRY!（甘くない！試してみて！）」というメッセージを決定し、メッセージに沿ったコミュニケーション、販売戦略を打ち出しました。

【プレゼン感想】

準備の中での意見のぶつかりあいも今では良い思い出です。

個人的には不燃焼感もあり、もっといろいろやりたかったという気持ちもありました。



８期　2005 年度「名古屋嬢あらわる」

ゼミ長：柏木翔

●金城学院大学との合同プレゼン開始

　田中先生がコロンビア大学から戻られると同時に、鈴木先生が名古屋の金城学院大学（女子大）に赴任されました。そこでこの年は鈴木先生のゼミと我々田中ゼミとが共同で企業へプレゼンを行いました。この合同プレゼンは同じ課題から違った視点での提案や、女子大ならではの細かい分析を見ることができ、とても勉強になる有意義なものとなり、これ以降は毎年共同でプレゼンを行うこととなりました。夏合宿は初めて三浦海岸ではなく富士セミナーハウスへ！合宿は勉学というよりはむしろ休暇に近く、昼間は通常授業の延長線上にある内容を実施しますが、夜になってからが本番!!!アルコールを摂取し、皆の会話に花が咲きました。

【思い出】
合宿の宴会で将来について熱く語る者、恋愛話で盛り上がる者等いろいろな話をしました。
プレゼンの準備中にゼミ生達と意見の相違から幾度となくぶつかり合った事。
ＣＭ制作やリカちゃん人形を使用して頑張ったなど大変でしたが良い思い出です。
卒業記念品にブックカバーをいただきました。

●プレゼンテーション「花王（株）」

８期生は花王株式会社から『花王シャンプーの新ブランドコンセプト探索と育成戦略の立案』という課題を頂きました。

夏合宿までの班別課題では、「ヘアケア市場（競合・トレンド・流通について）」「生活者の１０年後（ライフスタイル・価値・経済社会）」「ヘアケアの意識・行動 」「ヘアケアコミュニケーション（販促・広告・ネット）」という４つが出されました。そこから各班で解決の方向をさぐりコンセプトをつめて計４案を出しました。

この年からはそれぞれの案を並列して提案するコンペティション形式やゼミ全体を一つの流れとするトータル提案ではなく、各班の提案の中からコンセプト調査を実施して推奨案を決定して提案する形式をとりました。また推奨案決定後は推奨案をもとにブランド育成戦略として「ゲリラマーケティング・CM・チャネル戦略」の３つを展開した提案を行いました。

この年はコンセプトもとても良いものでしたが、特にブランド育成戦略に力が入れてあり、具体的で分かりやすい提案がなされました。その結果広告代理店と同じくらい素晴らしい、感動したなどの感想を頂くことができました。

【プレゼン感想】
ほっとしたという印象。
ゼミ全体は勿論、班員をまとめる事の難しさを経験させてもらいました。

９期　2006 年度「コスプレブーム突入…」

ゼミ長：向田奈月

●ハニービーの登場

　マトリックス形式の組織のほうが、良いという田中先生の提案で、ゼミ運営上の試みとして、従来の勉強のための４つの班のほかに、３つのディレクター班をおきました。広告ディレクター班、イベントディレクター班、統括ディレクター班 の３つがありました。その活動の中で、現在のゼミの HP やロゴが誕生しました。

　この年はイベントが多く、盛り上げることが大好きなゼミ生が多かったようで、夏合宿はゼミ生の強い要望から江ノ島近くの旅館を借り、夜には江ノ島まで繰り出して寒中水泳（合宿当日はすごく寒い日でした）や肝試しが行われました。宴会ではハニービー姿で頑張るゼミ生も登場し、後にこのハニービーコスプレが合宿での定番に？！（次の年の夏合宿、春合宿でも受け継いだ方々が…）

【思い出】

戸塚家での屋上青空教室、みんなの誕生パーティー、飲み会などなどいろいろなイベントたくさんでした。

田中ゼミのロゴを考えて、とてもよく田中ゼミを表現できた素敵なロゴができました。

ハニービーが登場して、田中先生の反応も良くて安心しました。

サークルとは違う場で、いつもみんなのいる場所（ｅラウンジ）があるのが良かったです。

●プレゼンテーション「カルビー（株）」

９期生はカルビー株式会社から『女子大生向けのスナックの新商品案の提案』という課題を頂きました。

夏合宿ではデータ分析班（カルビーの資料、女子大生のライフスタイル等の分析）デプスインタビュー班（１対１のインタビューで深層心理を探る）グループインタビュー班（６人のスナックユーザーを対象に、インタビュー及びビデオ撮影）観察班（スナックを買うところから食べ終わるまでを、コミュニケーションをとりながら観察）の４つに分かれ、仮説へのファインディングを行いました。

その後班ごとに仮説をたてて新商品のコンセプトをつめ、４つの案を決定しました。この 4 案の中からコンセプトテストを実施し推奨案を決定して、その推奨案をもとに市場導入戦略として、「ゲリラマーケティング、OOH、CM」の３つの具体案を提示しました。

カルビーの担当者からは「きちんとコンセプトが練れていて、できるなら商品化したいくらい良くできている」とお褒めの言葉をもらうことができました。

【プレゼン感想】

実際に最前線で働いている人に見てもらえるのが嬉しく、大きな達成感がありました。やっと終わったという気持ちと、もう終わったのかという気持ちの両方ありました。

10 期　2007 年度「衝撃の告白」

ゼミ長：岩井雄大

●田中先生からの突然＆衝撃な告白

　前期は例年通り教科書を使い、マーケティングのキーワードについて事例などに触れながらプレゼンをし、後半には業界分析を実施しました。そんな中、前期の授業終了も近づいた 7 月某日、ゼミ長の岩井さんが田中先生から「今度お話したいことがあります」とゼミ前に教授室に呼び出され、これからのゼミについての話し合いが行われました。授業が始まり、先生からゼミ生に「お話しておきたいことが…」と切り出され、ゼミ生一同緊張した面持ちの中、田中先生が次年度から中央大学に籍を移すという衝撃の告白が!!!すぐにゼミ生で話し合い、2 年生が卒業するまでゼミは継続し、『来年もプレゼンをやりたい』という強い要望から、秋に新ゼミ生を募集することも決まりました。こうして 2009 年度までゼミの継続が決まり、歴史ある法政大学学部田中ゼミの終わりが決まったのでした。

【思い出】
合宿は千葉の茂原駅からバスで揺られて、白子という場所で夏合宿をしました。夜、みんなで近くの海に行ったのですが、田中先生がゼミ生の行方が気になる様子で、ハラハラされていたのを今でも覚えています（笑）
プレゼン４日前が実は私の誕生日だったのですが、プレゼンの追い込みで忙しい時期に、サプライズ誕生日会をしてくれた事です。生まれてこの方、あのように盛大に誕生日を祝ってもらった事が無かったので本当に嬉しかったです。胴上げしてもらったのですが、予想以上に重い私の体重に戸惑うゼミ生の姿が今でも忘れられません。

●プレゼンテーション「日清食品（株）」

10 期生は日清食品株式会社から『現代の若者にカップヌードルをより身近に自分たちのブランドと捉えてもらうためのマーケティング手法』という課題を頂きました。

夏休みから 4 班に分かれて班ごとに商品、消費者、コミュニケーションなど、別々の視点からデータ分析や定性・定量調査等を実施し、ファインディングに沿ってマーケティング戦略を立案していくという形でした。最終的に「知覚創造」「食シーン創造」「購入機会創造」「使用機会創造」という 4 つの案を提案しました。その中からコンセプトシートを用いた定性・定量調査で最も評価が高かった「使用機会創造」の提案を推奨案としました。推奨案は決定しましたが、比較的最後まで各班で自由に進めていきました。

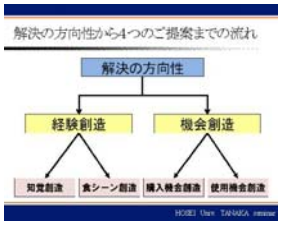
プレゼンテーション当日はカップヌードルのマーケティングマネージャーから実際の提案にするにはという、実務的なお話も伺うことが出来、アイディア重視ではなくきちんと調査されていて感心したなどお褒めの言葉も頂くことができました。

【プレゼン感想】

第一にプレッシャーからの解放でした。発表当日まで終わるかどうかハラハラしていた為、「ようやく何も考えないで済む」と思うと嬉しかったです。

第二に、寂しさが襲ってきました。今まで毎日のように会っていたゼミ生や、サブゼミという日常が喪失した瞬間、心に穴が空いた感じで、それを埋めるのには時間がかかりました。

第三がちょっとの後悔でした。「ここをこうすれば・・・」という気持ちがやはりどこかで残ってしまい、次プレゼンあったら、こうしてやる～！という妄想を繰り広げたりもしていました。



１１期　2008 年度「法政大学田中洋ゼミ最後の代！」

ゼミ長：中村竜太郎

●最後のプレゼン

　前期はさまざまな企業のマーケティング事例を扱った記事（主に田中先生著）から、その事例のキーポイントを抽出し、班ごとにまとめてプレゼンテーションするという内容。また、そのキーポイントを他業界・他社に応用するとどうなるか？といった授業でした。夏合宿には筑波へ行き、先生念願（？）の温泉付き旅館に泊まりました！墓地を抜けた先での花火も良い思い出に…

　後期は田中ゼミ最後のプレゼンということで、例年以上に気合が入りました。田中先生や４年生から見た３年生の様子ですが、いつになく優秀な生徒が揃い、前期のうちからプレゼンが上手い人が多く、また ON・OFF の切り替えがハッキリしていて、田中ゼミ最後の代にふさわしく見ていて頼もしい人ばかりでした。

【思い出】

夏合宿で印象深かった出来事は…〇〇君が露天風呂にダイブしたことや、〇〇君が中国人観光客の集団に乱入し仲良くなっていたこと、〇〇君が基本的に半裸だったってとこでしょうか。笑

我が 11 期は「暴走天使」と、「ウラ潤」 という 2 トップを擁している、田中ゼミ歴代屈指の世代(当社比)です。将来催されるであろうゼミ OB 会が楽しみでなりません。

●プレゼンテーション「（株）ナイキジャパン」

11 期生は株式会社ナイキジャパンから『日本の大学生の間での NIKE ブランドの活性化プラン』という課題をいただきました。

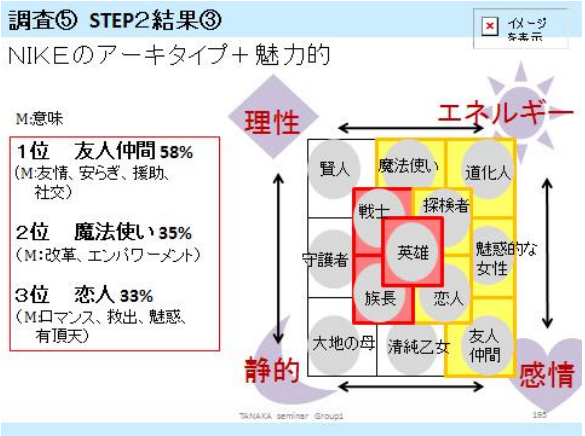
夏休みから 4 班にわかれて各班が独立して調査などを進めていたため、ゼミ全体でまとまった一つの流れにまとめるのは難しいと判断しました。そのためすべて別々の案ということで発表し、大学生を対象とした定量・定性調査において高い支持を得た案を推奨案として扱いました。「NIKE のブランドパーソナリティーの再構築」「スポーツを通じて、NIKE と繋がりを持たせる」「NIKE ニュートラル層の活性化」「NIKE のユーザーイメージの向上」という４つの方向性で発表を行いました。

このプレゼンでは企業側の要求内容が高く、プレゼン一週間前には事前打ち合わせを設けて厳しい指摘をうけるなど大変でしたが、その努力のかいもあって高評価をいただくことができました。

【プレゼン感想】

終わった直後は特に実感がなかったのですが、打ち上げでの色紙授与ではみんな号泣でした。笑

その直後、NIKE の担当者の方から「来年社内でもう一度プレゼンできますか？」という問い合わせが先生のもとに届いたと聞き、二重の感動でした。



＊その後、田中ゼミは 2009 年度も４年生と継続しています。４年生は「寺社仏閣のマーケティング」「商業空間の消費者行動」「映画マーケティング」「HipHop 研究」「出版マーケティング」などのグループに分かれて研究活動を行いました。

【ゼミ生インタビュー！！！】

① 田中ゼミに入ったきっかけ、理由

１位：もともとマーケティングへの興味があった
２位：先輩・先生からすすめられて
３位：たまたま応募を知った、田中先生の講義を聞いて
４位：きちんと１つのことに取り組みたかった、自主的に取り組める、学生主体のゼミに入りたかった

- たまたま応募を見てゼミ見学を行ったところ、内容はもちろん、ゼミの楽しく、互いに切磋琢磨する雰囲気に魅力を感じました。
- とにかく経営学部ならではのゼミに入りたかった。高校時代からの先輩に相談したところ、田中ゼミを紹介され、説明会の場でマーケティングを学ぼうと決心した。
- オープンキャンパスで田中先生の話を聞いて興味を覚え、この先生の下で勉強したいと思い法政大学に入学を決め、念願叶い田中ゼミにも入れました。
- とても忙しいゼミと聞き、それくらい取り組まなくては！と闘志を燃やしました。

② あなたにとって田中ゼミとは

１位：社会人としての基礎を学べた
２位：素晴らしい先生や仲間と出会えた
３位：大学生活の中心

- チームの推進力を作る難しさを教えてくれた場所。理論から実務が垣間見られる。大勢の尊敬できる人に会える場所。
- 田中ゼミ在学中に学んだ経験や知識は、現在行っている業務の中でも自分の骨や肉になっていることをたびたび痛感する。そういった意味では、田中ゼミは単なる学生生活の思い出ではなく、生涯を通じてマーケティングを修練する自分の基礎であり、核だったのだと思う。
- 社会人になる前の大事な準備期間を共に過ごした同志の集う場所。
- 第二の家のような存在。今の自分を形成する要素の多くは、田中ゼミで得たモノだと自信を持って言えるほど、私の大学生活＝田中ゼミそのものでした。
- 大学の中では最も身近で大切な場所でした。学校にいた時間の８割は e ラウンジと F303 教室で過ごしていたと思います。

③ 田中先生・鈴木先生はどんな人

《田中先生》

１位：天才（非凡なお方）

２位：好奇心旺盛でおちゃめな一面がある

３位：優しい（めったにないが怒ると…）

- 田中先生は「風林火山」の精神をもった人だと思います。やる時はやるし、動かない時は動かない。優しい時もあるし、烈火のような時もある。それができる人は流れが読める人であります。本当に凄い人。
- 田中先生は、好奇心旺盛で勉強家で、面倒見がよく、師匠です。
- 素晴らしいアイディアを生み出す「閃き」のセンスや、日々激務の中、絶えず前進を続ける努力やバイタリティー、本当に広い意味で天才的な方だと思う。もはや「人生の師匠」とも呼べる唯一無二の方。
- 田中先生は、カメレオンのような人だと思います。ゼミの教授として、数多くの知識を与えてくださり、
  カラオケではとてもノリノリな姿を見せてくださり、講演会ではスマートに講演をされていたり、飲み会では私達より元気にお話されたりと、多種多様な才能を話す度に、会う度に、見せてくださる、素敵な先生です。
- ゼミ生に対してあまり頻繁にアドバイスや口出しをするということはありませんが、ここぞという時には的確に指示を下さいます。

《鈴木先生》

１位：天才（やはり…）

２位：見守ってくれている安心感がある

３位：優しい

- 天才肌で、何よりもビジネスがお好きなのではないでしょうか。
- 人のいいところを引き出すのが巧い！とても優しい先生です。
- まずは学生のやりたいようにさせて、どうするのかを見守っていてくれる。学生から質問がでた際や、行き詰った時などポイントで助言をくださいます。
- 一歩引いたところから見守ってくれている安心感があり、それによりいろいろ思い切ったことに挑戦することができました。

【鈴木先生インタビュー！！！】

１）田中先生との出会い、お二人はどんな関係ですか？

電通のマーケティング部門で出会いました。田中先生は「運動部的な体力派の」新聞局から「知的な」マーケティング局に移ってきました。当時は 3 年おきに社内をローテーションする制度がありました。（田中注：実は海外研修から戻って当時のマーケ局で海外人材が欲しいというニーズがあったようです。田中としてはイヤイヤマーケ局に来ました…）新聞局出身にしては頭を使う人だなというのが第一印象です。考え方や話し方にとても好感持てる後輩ですぐに気に入りました。

その後、マーケでクライアント対応の部門にいるときは、私はホンダチーム、田中先生は外資系企業チームで部は別ですけどすぐそばにいました。田中先生のいる部はアルバイトがいつも美人で楽しそうに盛り上がっていて、とてもうらやましいなと思っていました。会社時代に超多忙の中、大学院の博士課程を修了したし、あるいは「新広告心理」の著作もしたのですが、決して本来の仕事に迷惑をかけなかったので当時から尊崇の念を持っていました。

電通を辞めたいという話を聞いたときには、「早くやめた方が良い」とおすすめしました。彼は電通のマーケのエースでしたが、担当する広告主に縛られてそれ以外の仕事はできません。たとえば BMW をやると私の担当しているホンダの仕事は頼みたくてもできません。大学の先生になって自由に企業からの課題解決をした方が、本人にとっても良いかと思いました。大学に転身されて、私も堂々と研究開発本部の仕事をお願いできるようになりました。実は、趣味の話で盛り上がるとか、頻繁にお酒を飲んでと云うことはなかったのですが、何か親しい関係です。もちろんここ数年はゼミでプレゼンをしているのでその関係もあります。それにマイミク同士ですしね。(笑)

２）田中ゼミを鈴木先生が受け持ってくださることになったきっかけは？

私が電通を辞めようと思った時期に田中先生が在外研究をされるので、ゼミの後任をやらないかと誘われ快諾しました。電通で研究開発本部のアドバイザー的は役割をしていたし、私も広告論や消費者行動論を法政大学で教えていて大学にも好感を持っていました。それに私もゼミの運営の仕方を学びたいという動機がありました。

３）受け持った田中ゼミ生の印象は？

ゼミ生は個性が強いというのが第一印象です。それと女性が強いと言う印象もありました。どちらかというと女性が引っ張り、男性がそれに反発するような雰囲気がありました。それにとても男っぽいゼミ生が多いです。これが法政カラーなのだと思います。実は、女性も男

っぽいという印象です。

４）一番印象に残っている思い出は？

いっぱいありすぎて絞れませんが…

- プレゼンの議論で絶対意見を曲げない〇〇君とかも印象的でした。それに対して多数決にしないでゼミ生全員が議論を戦わせるし、参加している四年生も、先輩の云うことを聞け！ということも云わない、そんなシーンが何度もありました。
- 何かを決めるときに私が安易に、「ではじゃんけんで決めよう」、といったら、「物事はじゃんけんで決めてはいけません」とゼミ生からしかられました(笑)。
- それと葉山の寮に行ったときに女の子を順番に海の中に落としていったシーンも忘れられません。

５）田中ゼミを受け持った感想をお願いします。

私自身非常勤で講義は、慶応、早稲田、国際大学（英語）などでやっていたのですが、ゼミを持つのは初めての経験でした。そんなときに田中ゼミを持ったのですが、田中ゼミは当時からゼミの運営は学生が自主的にやっていたので、私が悩むこともなくそのやり方を踏襲しました。この経験は金城学院大学のゼミ作りで大変役に立ちました。私のゼミは田中方式でゼミを運営しています。

また田中先生のゼミと共同で東京の代表的な企業に対してプレゼンテーションをやると機会がもてて本当に感謝しています。おそらくこういうプレゼンテーションをやっている大学は名古屋では私のゼミだけです。田中先生に感謝していますが、田中ゼミの学生のモチベーションの高さを知って、金城の学生にもはっぱをかけています。女子大生もいいのですが、やはり、法政の男っぽいゼミの空気が大好きです。

＊田中より：その後、鈴木先生は金城学院大学を、2010 年３月をもって退職され、フリー（？）になられるご予定とお聞きしています。

【田中先生インタビュー！！！】

１）法政に来るきっかけ

９６年に会社を退社。４月から城西大学（埼玉）で週３日教鞭をとっていました。横浜の自宅からの通勤が片道３時間（！）かかって大変だったのを覚えています。

９８年に法政大学に移りました。城西大学は畑と川にはさまれた場所でした。法政は都会的で、学生もレベルが高い人が多いという印象でした。

２）ゼミをもつきっかけ

経営学部の教授はゼミを持つことが必須（ゼミ内容は自由）です。98 年当時マーケティング関連科目を教えている教授は私をいれて５人（下川浩一先生、小川孔輔先生、矢作敏行先生、今橋隆先生）でした。４月に着任後すぐに募集をしましたが、希望者は２０名ほどでした。全員入れようと考えていましたが、職員から人数が多すぎて教室に入れないと言われたため、その中から絞った１５名に入ゼミしていただきました。当時の応募者を思い出すと、ちょっとはみ出したような変わった人たちばかりでした。

３）ゼミ運営について

ゼミ長は教授と学生を繋ぐ接点として大切な存在で、しっかりした人ばかりだったと思います。例年２年次から入ゼミした人の中から、前年のゼミ長と相談して決定したり、ゼミ生内で相談して決めたりでした。最初は特に意識していませんでしたが３年目くらいから、ゼミ全体というよりも班などの小さい単位でまとめることを意識しだし、プレゼン班と別に機能別の班でまとめてマトリクス形式の組織を作り、よりゼミ内で様々な人と交流をもてるようにする試みを行った年もありました。

授業内容では前期に何を行うかという問題があり、後期のプレゼンへの準備期間として位置づけたり、論文を読ませたり、事例ばかりをやらせたりとさまざまなことに取り組みました。また未だに悩んでいることですが、４年生をゼミとどのように関らせるかという問題があります。就職活動のため前期はほとんどゼミに来られませんし、３年次のプレゼンに匹敵するような内容がなかなかみつからないため、毎年趣向を変えて個人での論文、グループでの論文、４年生自身にすべてまかせるなど、いろいろ試みました。

４）企業プレゼンを始めた経緯

98 年当時は就職氷河期ということもあり、何か突出したことをしなければと考えて、１年目には電通の学生広告論文賞に応募させました。しかしあまり学生のやる気が感じられず、そんな時に何かの折に「企業プレゼンをしたと言ったら受けが良かった」というような話を聞き、プレゼン活動を思い立ちました。

そこで知り合いのつてでキッコーマンさんにお願いして快くお引き受けいただきました。このプレゼンが好評となり、続くプラチナ・インターナショナル・ギルド（貴金属のプラチナを広報する機関）はフランスのビジネススクールで教えた時の卒業生がいたことからお願いしました。プレゼン２回目で慣れてきたこともあり、面白い調査をしたいと考えてミステリーショッパー調査（学生が覆面調査員となり、リングを買うカップルを装って、店員との会話の中で何ステップ目に店員の口から「POSY」という言葉が出るかをテストする）を行いました。これがとても評判がよく、確かシチズン商事のアクセサリー部門にもプレゼンをしたと思います。そのときシチズンからも高く評価され、実際の施策に我々の提案が反映されたとお聞きしました。このことがあってから、学生ならではの調査をすることに開眼しました。

当初は就活のためでしたが、企業プレゼンは就活だけのためではないと思えます。『企業プレゼン＝総合格闘技』ではないでしょうか。「情報収集、分析、整理、発想、マテリアルに変換、プレゼンの練習、本番の演出等」社会に出てからやらなければならないことがコンパクトに揃っています。また大学内ではなく、企業を相手にやるため緊張もしますし、タイムマネジメントなどもうまくなり、組織プレイやグループ内でどう動けばいいのかという、人間として成長するための良い手段だと思います。

実際にプレゼンを行うなかで、ゼミ学生の能力・コミュニケーション力が短期間で大きく成長するのを見てきました。簡単なことではありませんが、とても有効な教育手段ではないかと思っています。あらためてご協力いただいた企業の方々に御礼を申し上げたい気持ちです。

５）田中先生からみたゼミ生の印象

１期生：変わっている人ばかり。野武士みたいで面白かったです。

２期生以降：素直で優等生な感じの人が多い。意識して編入組などを入れ、様々な考えや経歴を持つ人を入れることで面白かったです。いろいろな人と一緒に取り組むという環境をつくるようにしていました。

６）田中先生にとっての田中ゼミ

毎年のプレゼンは私にとっては常に冒険であり、スリリングでエキサイティングなものでした。毎回常にやる以上は良いものにしたいと考えて望んでいましたが、毎年「今回の出来は最高だ！」と思い、嬉しく思うと同時に「来年はこれを超えられるだろうか」と心配になりました。しかし毎年、次の年は前年の出来を超えた素晴らしいものになるのでびっくりすることの連続でした。毎年どんなものになるか、仕上がりが楽しみでもありました。今回

（2008 年度）のナイキへのプレゼンは最後のプレゼンを飾るのにふさわしいプレゼンだったのではないでしょうか。

２年間コロンビア大学に行っている時には、その間にゼミの雰囲気など何かしら変わっていると思っていましたが、帰国後に戻ったとき、以前から続くものが残っていて驚いたと同時にこれがこのゼミの伝統なのだという気がしました。

法政大学でのゼミ自体はなくなりますが、田中ゼミがなくなったわけではありません。卒業生ＯＢＯＧの方々とは卒業されてはじめて、本当のお付き合いが始まると思っています。

大学を卒業すると先生とは「バイバイ～♪」というのが普通ですよね。私はどうもそういうあり方がニガテなのです。皆さんと本格的にマーケティングの話を語れるのは、皆さんが卒業して後からのことだ、と思っています。今後もこの田中ゼミを通じて皆さんとの交流を続けていきたいと思うと同時に、ご活躍している様子を伺うのを楽しみにしています。

７）鈴木宏衛（ひろえ）先生のこと：

鈴木先生は、先の鈴木先生のインタビューにもあるように、電通での先輩（鈴木先生）・後輩(田中)という仲でした。たまたま以前わたしたちが住んでいたマンション（東陽町）が同じだったことや、同じ電通での留学生仲間ということ、さらにマーケティング局でも同じ部署に配置されていたこともあり、たくさん教えていただく機会がありました。どこかにも書きましたが、電通で尊敬できる先輩というのは私にとっては（残念なことに）あまりたくさんいらっしゃらなかったのです。鈴木先生はその数少ない尊敬できる先輩のひとりでした。

なんせ鈴木先生はもともと東京工業大学の理数系の出身。そのアタマの切れは私などとは比べ物にならないくらいすごいものがありました。さらに、後輩にドナリつけるくらいの熱血漢であり、かつ、ふだんから仕事熱心・研究熱心でいらっしゃいました。それに先輩にも遠慮なく意見を言える、貴重な存在でもありました。そのうえ、フランスのビジネススクールに留学していらしたこともあり、どことなくオシャレなのです～（ちょっと独特なテイストをお持ちでした…あ、失礼しました）。

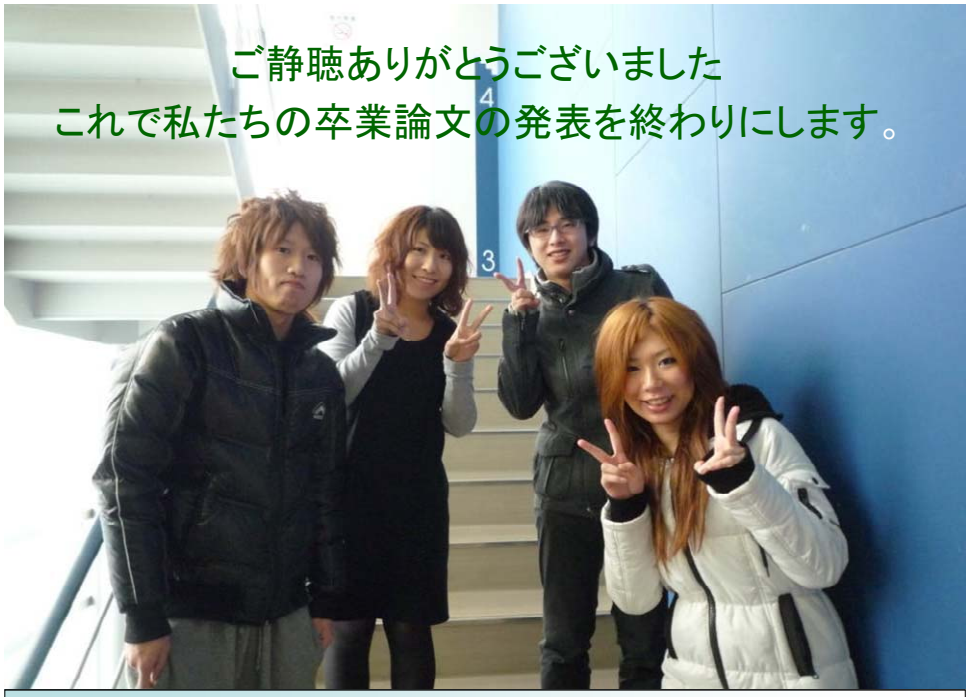
このため、鈴木先生が電通を離れられるというタイミングのとき、私のゼミで代わりを務めていただけるのは鈴木先生しかいない！と思っていました。名古屋に赴任される前後で、とてもお忙しい中、お引き受けいただけたのは奇跡に近かったと思います。

私がいない 2 年間の間、ゼミ活動はそれまでにないくらいの高まりを見せました。これも鈴木先生のご指導のおかげです。また帰国してからびっくりしたことは、田中ゼミがいっそうゼミらしくなっていたことです。鈴木先生の指導が入ったおかげで、4 年生が泣ける演出をするなどいくつかの新しい儀式（？）も生まれ、新しい気風を与えていただくことができました。

あらためてではありますが、鈴木先生に深く感謝いたします。今後ともゼミ生ともども末永くよろしくお願いしたいと思っています。（ペコ）←アタマを下げる音

ないわー

大学生と広告コミュニケーション



HOSEI Univ. Tanaka-Seminar 08/12/18 145

～おわりに～

田中ゼミの歴史をまとめるというお話を田中先生からいただき、最初は軽い気持ちで快諾しました。しかし資料がなかなか集まらず、いろいろな方へのインタビューなどもあり結局まとめるのにだいぶ時間がかかってしまいました。まとめるにあたり、残念ながらインタビュー内容を全て載せることができませんでした（私の力が至らないばかりに…すみません）。しかし簡単ではありますが、当時どんな様子だったのか、他の代ではどのようなことがあったのかといったことは分かるようになっているので、思い出話などで利用していただければ幸いです。

最後に、インタビューや資料集めなどにご協力くださった田中先生、鈴木先生、卒業生の皆様、現役生の皆様、本当にありがとうございました。

法政大学田中洋ゼミ　１１期生
小林　由侑
戸塚　智子

※ネット上のアルバム（fotologue）
http://fotologue.jp/tanaka-seminar08
http://fotologue.jp/Tanaka-seminar

＊　何かありましたら、以下にメールをお願いします！（田中宛）
harrison_ny2005(アトマーク)yahoo.co.jp

＜付録＞

田中ゼミの歴史年表

1998 年4月　　・田中洋先生　法政大学に着任
（1期：ゼミ長　木原誠太郎）　・田中ゼミ開講

1999 年　　・企業プレゼン開始
（2期：ゼミ長　木原誠太郎）・前期使用テキスト『勝利と敗北の岐路―マーケティング戦略のどこに違いがあったのか』ダイヤモンド社
・キッコーマン株式会社　デルモンテ事業部より課題を頂く
「若者に受容されるようなトマトジュースの新商品開発」

2000 年　　・前期使用テキスト『マーケティング革新の時代』・全 4 巻
（3期：ゼミ長　増田泰久）　・広報機関　プラチナギルドインターナショナルより課題を頂く
「POSY（メッセージが刻印されているプラチナリング）の若者への訴求」

2001 年　　・前期使用テキスト
「製品開発革新」有斐閣、「ブランド構築」有斐閣、『勝利と敗北の岐路―マーケティング戦略のどこに違いがあったのか』ダイヤモンド社
（4期：ゼミ長　渡邉貴範）　・パイオニア　株式会社より課題を頂く

2002 年　　・前期使用テキスト「わかりやすいマーケティング戦略」有斐閣　沼上幹著、他：コトラー著作書籍
（5期：ゼミ長　脇香奈子）　・株式会社　資生堂より課題を頂く

2003 年　　田中先生コロンビア大学にて在外研究
期間中の代行として鈴木宏衛先生着任

（6期：ゼミ長　尾本良太）　「わかりやすいマーケティング戦略」（沼上幹：有斐閣）
マーケティング戦略論（ノースウェスタン大学大学院ケロッグスクール）
ソニー株式会社

2004 年　　田中先生コロンビア大学にて在外研究、引き続き鈴木先生ゼミ担当
（7期：ゼミ長　篠田将之）　「1からのマーケティング」（石井淳蔵他、：碩学社、中央経済）

アサヒビール株式会社

2005 年　　金城学院大学との合同プレゼン開始
花王株式会社
（8期：ゼミ長　柏木翔）「デフレに負けないマーケティング」（田中洋：ダイヤモンド社）

2006 年　　カルビー株式会社
（9期：ゼミ長　向田奈月）「Q&A でわかる　はじめてのマーケティング」
（田中洋・岩村水樹：日本経済新聞社）

2007 年　　日清食品株式会社
（10期：ゼミ長　岩井雄大）「Q&A でわかる　はじめてのマーケティング」
（田中洋・岩村水樹：日本経済新聞社）
田中先生の雑誌掲載文章をもとにケーススタディ

2008 年　　株式会社ナイキジャパン
（11期：ゼミ長　中村竜太郎）　「Q&A でわかる　はじめてのマーケティング」
（田中洋・岩村水樹：日本経済新聞社）
田中先生の雑誌掲載文章をもとにケーススタディ

2009 年度　　ゼミ長：中村竜太郎

5つのグループに分かれてプロジェクト研究
2009 年 12 月 16 日に京ヶ島弥生先生（広告論）などをお呼びしてプロジェクトの発表を行う。
2010 年 3 月 24 日水曜日学位授与式。

…to be continued.