

採択される科研費申請書の書き方 ー若手？の立場からー

徳島大学大学院社会産業理工学研究部

光原 弘幸

mituhara@is.tokushima-u.ac.jp

<https://nrid.nii.ac.jp/ja/nrid/1000090363134/>

第43回教育システム情報学会全国大会プレカンファレンス
9月4日(火)10:50-11:50(9:00~11:50)
A会場【C402】

1

概要

▶ モットーの紹介

- 「科研が書けん」と思い詰めながらも、心にとどめていること
 - ・ 若手研究(A)(2012~2014, 教育工学)を思い出しながら

▶ 参考になるか、自信はありません

- 今年は、少し申請書のフォーマットが異なるようです
- https://www.jsps.go.jp/j-grantsinaid/06_jsps_info/g_180809_2/index.html
 - ・ 例. 研究業績のページに関する方針の変更
 - ・ 研究計画調書における研究業績の位置付けは、研究計画調書に記載された研究を遂行するに当たり、実行可能性を判断するためのもの。
 - ・ 「研究業績」欄を引き続き活用する場合にあっては、応募者が研究遂行能力の評価に必要な情報を適切に記載できるような配慮が必要。(単に「欄を埋める」ことが重要であるかのような印象を払拭する必要がある。)

2

守る

モットー その1

3

守る

▶ フォーマット(ルール)を守る

- 「たくさん書きたい」と思っても、行間を狭めたり、フォントを小さくしたりしない
 - ・ 与えられた制約の中で、研究内容の素晴らしさ(新規性、有用性、いつ頃どのような形で社会に貢献するか、など)や研究遂行能力(実行可能性)をしっかりとアピールする
- もちろん、スカスカな申請書はNG
 - ・ 行間を広げたり、フォントを大きくしたりしない
- 申請書は大学事務(研究推進課など)にチェックされるはず
 - ・ 指摘されてから書き直すのは手間なので、作成要領や記入例を十分に確認してから書き始める

4

ハモる

モットー その2

5

ハモる

- ▶ 研究に共感してもらうように書く
 - 申請書を通した審査員の説得
 - ・「(お金が必要になりますが)この内容・計画で研究させてください」という説得
 - 時流に乗ることも大切 = 共感を得やすいのでは
 - ・「この研究は今, 社会に求められている」
 - ・「この研究は近い将来, 必ず社会から求められる」
 - ・ただし, 同じ事を考える研究者も多い → 隠し球, 変化球が重要
 - (理路整然+) 情熱
 - ・ただし, 文章をびっしり埋めることが情熱的とはいえない
 - ・一目で研究内容や計画が分かる図を入れる = 図に力を入れる
 - ・ビジュアルから入れば, すんなりハモれるはず

6

盛る

モットー その3

7

盛る

- ▶ 研究に期待してもらえるように書く
 - 「順風満帆に進めば, こんなことまでできるはず!」を達成項目に設定する(ベストエフォート) = 自信をもつ!
 - ・これまでの研究実績よりも2~3割背伸びしたくらい(?)
 - ・もちろん, 申請書に「順風満帆に進めば」とは書かない
 - 審査員が「この研究者なら期待できる(項目を達成できる)」と思うには
 - ・これまで, 研究実績は主に論文(業績ページ)でアピールしてきた
 - ・新・申請書になったら
 - ・論文だけでなく実践(教育現場での活動, システムや教材の開発・公開など)もアピール材料になるのでは?

8

引き込む

モットー その4

9

引き込む

▶ First Impressionは重要

- 審査員は申請書のどこから読むか？ → タイトル(研究題目)
- タイトルをキャッチーにする
 - ・ 審査は年末年始に実施されるらしい
 - ・ 審査員はたくさんの申請書を短期間で読む必要あり
 - ・ たくさんの申請書に埋没しないよう、インパクトをもたせる
- 「何だ、このタイトルは?!」「どんな内容なんだ?」からの
- 「そういうことか(新規性、有用性など期待できそうだな)」
 - ・ まずは関心をもってもらって、じっくり読んでもらう
 - タイトルと内容のギャップに好印象をもってもらう

10

売り込む

モットー その5

11

売り込む

▶ 自分を学会に売り込む

- 審査員は誰か?
 - ・ https://www.jsps.go.jp/j-grantsinaid/14_kouho/meibo.html
- 我々の分野の審査員の傾向は見てきますか?
 - ・ おそらく、JSISEのキーパーソンの方先生方も審査員をされるはず
- ならば、自分(＋自分の研究)を知ってもらう
 - ・ 申請書でうまく書き切れなかった内容を、審査員が審査時に例えば、「あの研究を発展させるのだな」と補完してくれるかもしれない
 - ・ 「あの人の普段の働きぶりなら、この研究も計画通り進みそう」
- 自分を売り込むパス(例)
 - ・ 発表・論文執筆: 全国大会 → 研究会 → 論文誌
 - ・ 論文誌の査読を積極的に引き受けるもよし
 - ・ 学会活動に入り込む: 研究会会場校担当 → 委員会委員 → ...
 - ・ 懇親会に参加してキーパーソンと語り合うもよし

12

思い切る

モットー その6

13

思い切る

▶ ポジティブシンキングで思い切る(無難から冒険へ)

- 研究内容
- 研究分野(区分)
 - ・ 例. 大区分A:09070 教育工学関連, 09080 科学教育関連
 - ↓↑
 - 大区分J:62030 学習支援システム関連

▶ 若手研究Aに申請したとき、私はラッキーでした

- 「これは大きなチャンスだ」と思って、若手BではなくAに申請

オ) 留意事項 「受給(注)回数制限」と経過措置について

平成22年度公募から、若手研究(S・A・B)を通じた受給回数の制限を導入し、若手研究(S・A・B)を通じて、2回までに限りいずれかの研究種目を受給できることとしています。

なお、平成25年度公募までの間、次の経過措置を設けることとしています。

該当!

○ 既に若手研究(S・A・B)の受給回数が2回以上の場合であっても、年齢制限の範囲内であれば、経過措置の設定期間内において若手研究(A・B)のいずれかの研究種目に応募し、1回受給することができます。

14

まとめ

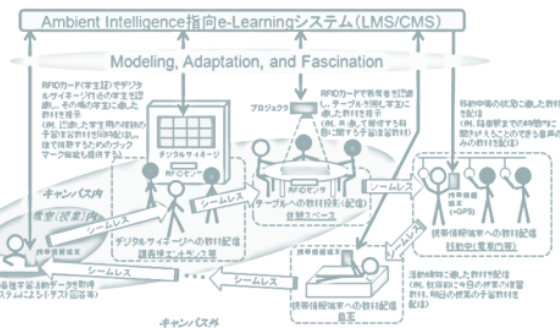
▶ モットー

- 守る
- 盛る
- ハモる
- 引き込む
- 売り込む
- 思い切る

- もし、不採択でも、財団助成などにどんどん申請する

- ・ 財団助成に採択されて研究が進めば、新たな研究テーマが生まれるはず(そのテーマで次の科研に申請する)

研究概要図の例



メモ

15

ご清聴ありがとうございました

16