

プロポーザルの作り方

あなたのクライアントはプロジェクトの検討のために要望書(Requirement for project; RFP)を提出している。この書類は簡潔にクライアント(または「問題の所有者」)情報、プロジェクト位置、範囲、目標、資源、および他の関連項目について概説する。クライアントから要望された仕事の契約を競っている将来のコンサルタントにどのようなプロポーザルを求めているのかをこの文書は示している。あなたのクライアントの RFP に対応するプロポーザルを作ることは、あなたのプロジェクトを実行する第一歩である。提案プロセスの流れは下の図のように進んでいく：



提案は詳細で、長いドキュメントを意図するものではない。むしろ、それはあなたが、RFP でアウトラインを示されたプロジェクトについてどのような提案をするかに関する簡潔な（2～4 頁の）説明であるべきだ。これは商業的ではなく教育的な事業なので、私た

ちはあなた方に特定の形式に従うように要求する。それは、複雑なプロジェクトをどうやって分かりやすいユニットにブレークダウンし、あなたのクライアントの望む結果を効果的に達成できるようにどのように組織するかを学べるようにするためである。プロポーザルで、あなたは、予備的な目標と目的という観点から、あなたは RFP から引き出した情報を解釈するだろう。あなたは、サイト評価を実行して、他のリソースから集められた情報を使用することで、これらの最初の目標と目的を変更するだろう。RFP の見直しと情報収集の過程で、あなたは自分の実行可能な目標と目的を定義するのを助ける機能的な要求と制約条件を特定できる。

目標は、広くサイト特有の意思声明を指す。 例えば：

目標 1: 関東南部の低標高地の江戸川河畔域で典型的な在来植生の成立と優占を促す。

これを次のものと比べてみよう、

目標 1: 在来植物を植える。

あいまい過ぎて、サイトの特有ではない。 また、目標が ‘how-to’ ステートメントでないことに注意すること。

目標 1: 2.5 メーターの間隔で川沿いに 50 株のアカメヤナギを植える。

は目標ではなく、しかし、目標を達成するのを助ける作業である。

目的とは目標が達成されるのを確実にする一連の動作に目標を分解したものである。

目的ステートメントは、系統立てて述べるににくい。行動ステートメントよりむしろ ‘how-to’ ステートメントが多いようだ。例えば、「目標 1: 関東南部の低標高地の江戸川河畔域で典型的な在来植生の成立と優占を促す」の下で、行動として記述された適切な目的は

目的 1-1: 江戸川に沿って侵略的な植物種を取り除き、その再発を抑制する。

この目的の達成が目標を満たすのに重要であることに注意する。侵略的な植物を除去せず、抑制もすることなしに、在来の植物をうまく成立させることはまずできないだろう。

‘how-to’の目的ステートメントの例としては：

目的 1-1: 江戸川沿いのセイタカアワダチソウを切り、根も取り除いて。

あなたはそれぞれの目的の一連の ‘how-to’ や仕事を、次のプロセスであなたの作業計画に位置づけるだろう。目標-目的形式はこのようにまとめよう：

目標 1: 関東南部の低標高地の江戸川河畔域で典型的な在来植生の成立と優占を促す。

目的 1-1: 江戸川に沿って侵略的な植物種を取り除き、その再発を抑制する。

目的 1-2: 構造的、生物学的に多様な河畔の在来植物種の組み合わせを導入する。

目標 2: 江戸川に沿って両生類の生息地の質と量を改良する。

目的 2-1: 水路からはずれた繁殖地を造成する。

目的 2-2: 両生類の冬眠に適切な構造を造成する。

あなたの提案の要点を構成する目標と目的のステートメントに加えて、あなたの提案は以下のセクションを含むべきである:

1. 場の記述

物理的な特徴(例えば、位置、地形、高度、水域との関係など)、生物学的特徴(例えば、現在の植生、土壌、および一般的な生態の状態)、および主要な攪乱(例えば、浸食、廃棄物、踏圧など)に関してサイトの説明をする。これは、徹底的なサイト記述である必要はないが、種の選択、プロジェクトデザイン、および生態的目標に関して環境に有意な影響を及ぼすサイトの重要な側面の鮮明な全体像を得るためには十分でなければならない。位置図を含むこと!

2. 目標と目的

上記参照のこと

3. 基本的アプローチ

この再生事業へのあなたの基本的アプローチを説明すること。あなたがどういう群落を作り、あるいはどういう群落から遷移を進めたいか? または、どうやって既存の植生と立地条件を変更するか、侵略種にどう対処するか? などを含む。**これらの要素はあなたの目標と目的に明らかに関連していなければならない。**その目標と目的があなたの基本的なアプローチ ステートメントで満たされていること。例えば「現在、その場所を覆っているクズを除去した後に (目的 1-1)、我々は江戸川の両岸にアカメヤナギとハンノキが優占した広葉樹林を造成する (目標 1)」。あなたの基本的なアプローチにおいては、すべての目標と目的が参照されなくてはならない。

4. 長期の展望

目標と目的はこのプロジェクトの長期の成功のための機会をどのように高めるだろうか? あなたのプロジェクトを完成した後に何か難問 (例えば、継続的な攪乱、厳しい立地条件など) を予想するか、または、目的と目標はそれらをどう取り扱うか? ‘展望ステートメント’で、対象サイトがあなたの仕事の結果によって 50 年後はどのようになるかを説明する

5. 大まかなスケジュール

あなたのプロジェクトの達成を必要とされる重要な局面がいつか(特定の期日ではなく、月で)一般的なスケジュールを示しなさい。これはクライアントがかかわる必要がある活動(例えば、供給と植物の調達、ボランティアの組織、立地造成など)に関して特に重要である。

あなたがクライアントの RFP に応じているのを常に意識してください。あなたはその RFP で挙げられたすべての関心や事項を記述しなければならない! あなたと同じ専門分野の人間に対するつもりでこれを書くこと。言い換えれば、当該の現場に関する先の知識を仮定しないでください。