

YouTube台本 書き方マニュアル

今回はYouTube台本の書き方をお伝えしていきます。

これを知る事でしっかりと視聴してもらえるコンテンツを作ることができるので、活用してください。

「台本？そんなものは必要ないでしょう」

と思う方もいるかもしれませんが、台本はYouTubeにおいてもかなり重要な要素です。

ここでお伝えする「台本」というのは、YouTubeで発言するトーク台本になります。

フリートークで成立する動画の人もありますが、普通の人がカメラを前にしてフリートークをするというのは、かなりのスキルが必要になります。

そしてかなりの場数も必要です。

チャレンジしてみればわかりますが、話を整理できていない、途中どうしても噛んでしまうと、一つの価値あるコンテンツとして提供するレベルに達するまでに相当努力も必要です。

YouTubeにおける 台本の重要性

なぜ動画コンテンツにおいて台本が重要なのか？

その結論は、ユーザーにしっかりと動画を視聴してもらう為です。

視聴してもらうとはどういう事か？

これはシンプルにいうと「視聴維持率」というものが深く関わってきます。

ユーザーがどれくらい動画に滞在しているか、長く見てくれたか、というYouTubeの評価を得る為に重要な要素の一つです。

テレビでいうところの視聴率みたいなイメージで思ってください。

例えば次の2つの動画があったとします。

A タイトル：1週間で1000万円稼げるとんでもない副業

B タイトル：1週間で1000万円稼げるとんでもない副業

どちらも視聴する前の段階では全く同じタイトル。

サムネイルも同じだと仮定すると、どちらが面白く、価値があるのかはこの時点では判断できません。

Aの動画の中身

→ 1週間で1000万円稼いだ事がある人が、自分の過去の経験を自慢げに自由に語る動画

Bの動画の中身

→ どうやって稼いだのか？その方法や手順を丁寧にわかりやすく伝えてくれる動画

あなたはAとBの動画、どちらを見たいと思いますか？

Aの人が圧倒的に面白いキャラクターでもない限り、今回のタイトルだと、1週間で1000万円稼げる方法が知りたい！と考える動画を視聴する人がほとんどでしょう。

その場合であれば具体的にしっかりわかりやすく伝えてくれるBの動画の方が価値が高いと感じる可能性は圧倒的に高いと思います。

このBの動画を作る為には、相当慣れている方でない限り、台本が必須となるのです。

そもそもわかりやすく伝える為には、事前に情報を整理して伝える必要があるからです。

そしてYouTubeにおいてこれは明確に「視聴維持率」という形で把握できます。

視聴者維持率を左右する重要なシーン

イントロ

継続セグメント

平均視聴時間

6:53

平均再生率 (%)

49.7%



この動画の平均視聴時間はどれくらいか？その割合、維持率(再生率)の推移などもしっかり把握する事ができるのです。

10分の動画の再生率が50%であれば、平均視聴時間は5分という事ですね。

この動画をずっと見ていたい！と思う人が多ければ再生率の割合は高くなり、視聴時間も多くなります。

この視聴時間をしっかり確保する、という部分はYouTubeを伸ばす上で非常に重要な部分でもあります。

これはYouTubeが公式で伝えている内容として以下のものがあります。

※YouTube creator academy参照

- 総再生時間レポート - 総再生時間は、動画が視聴された合計時間（分）です。総再生時間は YouTube での成功を示す重要な指標です。動画は総再生時間によってランク付けされ、総再生時間が長い動画ほど検索結果や関連動画の上位に表示されやすくなります。総再生時間レポートでは、再生時間、ユーザー層、トラフィックソース、動画の各部分の視聴者維持率に関する詳細情報を分析できます。総再生時間を増やすためのおすすめの方法は、[こちらをクリック](#)してご覧ください。

このように再生時間が多い動画はランクが高く設定され、検索や関連動画を含む上位に表示されやすくなる。

つまり評価が高い動画として露出が増える。

ゆえに再生数が伸びる、というカラクリです。

つまりしっかりと長く見てもらえる動画を作る為に様々な工夫を行い、動画の評価を高めてYouTube側に表示(インプレッション)してもらう事が成功のカギとも言えるという事です。

そこで必要になるのが、その工夫が施された台本、構成などであるという事。

ではこれらの背景をしっかりと理解して頂いた上で、次からその魅力的な台本を作るノウハウをお伝えしましょう。

魅力的な 台本の書き方

ここでは視聴者を惹きつけながら、長く視聴してもらうための工夫を施した台本の書き方をお伝えします。

この基礎の部分やポイントはご自身でしっかりとスキルとして持っておく事をオススメします。

では台本の構成と実施例をご紹介しながらお伝えしたいと思います。

色んなパターンがありますが、オーソドックスな例として以下の構成は汎用性が高いです。

-
- 1、概要
 - 2、結論
 - 3、理由
 - 4、反論
 - 5、目玉
 - 6、結論
 - 7、ベネフィット
-

このような構成です。

これだけ見てもよくわからない...という方もいらっしゃると思うので、実際にこれを動画にしたときにどのような台本になるのか？一例として実施してみましよう。

今回はレビュージャンルで試してみます。

そして動画の中身としては、ゲームのコントローラーについてのレビュー。

<動画のタイトル>

連戦連勝できる最強のコントローラーを発見！

こんな感じのネタにしてみましょう。

では早速構成に沿って台本を作成します。

※すべて書くと長くなるので今回は端折って短く作成します。

- 1、概要
- 2、結論
- 3、理由
- 4、反論
- 5、目玉
- 6、結論
- 7、ベネフィット

1、概要

皆さんこんにちは！〇〇です！

今回僕はとんでもない発見をしてしまいました！これはね、ヤバイですよ。

タイトルにもある通り、最強のコントローラーを発見してしまったんです！

僕は毎日スマブラのオンライン対戦にハマっているのですが、

最近は壁を感じてどうしても勝ち越せない日が続いているんです。

みんな強すぎないですか？猛者が多すぎて心が折れちゃいます。

ただ今回使っているコントローラーを使ってからマジで勝てるようになったので、

これは絶対みんな使った方がいい！

教えたくないけど、僕の視聴者さんだけには伝えた方がいいかなと思って動画にしました！

2、結論

そこで、結論としてどのコントローラーが最強だったのか！という話なんですが、それはこちら！○○です！これ！本当にめちゃくちゃ使いやすいし、勝てる！

OK！じゃあ買ってくるわー！と思ったそのあなた！

ちょっとだけ待って欲しい。ここは動画を最後まで見て欲しいです。

なぜならこのコントローラー単体だけでは最強にならないからです！

どうやってこのコントローラーを最強にするのかをしっかりとお伝えしますので、

そこはしっかりとこれからお伝えするポイントを押さえておいて下さい。

3、理由

そもそもなんでこのコントローラーが強いかというと...

(ここでこのコントローラーのストロングポイントを
しっかり伝えます)

以上の理由から、他のコントローラーを凌駕する部分
が多いんですよ！

4、反論の理解

でもそれだと他社Aとそんなに違わないような気がするし、他社Bでもいいと思うんだけど？と思った方もいらっしゃると思いますよね。

確かに、今お伝えした情報だけでは、このコントローラーが絶対最強である！とは言い難い部分もあります。

実は、ここにあるものを追加すると、半端ない効果を発揮するんですよ！

これをね、是非皆さんに知って頂きたいです！

5、目玉

このままでの十分に使いやすく強いコントローラーである○○。

これを最強の座にまで押し上げるあるものとはこちら！

このリング！これをつけると、マジで最強になります！

(コントローラーの付属品としてのアイテムを紹介)

意外とこの組み合わせって知られてないんですよ。でも僕が実際に使ったところ明らかに勝率がアップしたので、

対戦で勝てないと悩んでいる人は絶対にこれ使った方がいいです！

個人的には買う価値は十分にあると思ってます！

6、結論

結論として、今スマブラで勝てる最強のコントローラーとは、

○○にこの付属品のリングを着けて使う！これです。強い人増えてほしくないなので正直あんまり教えたくなかったですけど、僕が使ってみて本当にすげー！と思ったので、皆さんに伝えたくなくなってしまいましたw

7、ベネフィット

こんな感じでのこのチャンネルでは、ゲームの対戦で勝つコツや、ガジェット紹介、レビューなんかを投稿していますので、ライバルと差をつけたい！強くなりたい！と思う方は是非チャンネル登録しておいて下さい！見ておいて損はしないと思うので！今後もチェックよろしくお願ひします！

次回はこのアイテムについて紹介しますが、これもね、かなり凄かった。投稿までもう少しだけお待ちください！それではまた！

こんな感じでざっくりと作成してみました。

一つずつ紐解いていきましょう。

各項目のチェック

まずは概要部分から。

- 1、概要
 - 2、結論
 - 3、理由
 - 4、反論
 - 5、目玉
 - 6、結論
 - 7、ベネフィット
-

ここでは、これからどんな話をするのか？
この動画を見る事でどういう価値が手に入るのか？

そこを視聴者にしっかりと伝える必要がある部分です。

先ほどお伝えした視聴維持率の部分で、最も視聴者が離脱するのは最初の1分以内。少しでも面白くない。微妙だなと思ったら動画を閉じてしまうのです。

冒頭部分で無駄なオープニングや無駄な雑談などは入れない。演者が魅力的で惹きつける力を持っているならそれも有効に活用できる事もありますが、初心者にはまず無理です。

それゆえ、しっかりと冒頭部分でこの動画を見る価値と、その内容と背景を予め伝えておく必要があるんですね。

次に結論部分。

-
- 1、概要
 - 2、結論
 - 3、理由
 - 4、反論
 - 5、目玉
 - 6、結論
 - 7、ベネフィット
-

これはしっかりと結論から話そう！という部分です。

ビジネスの世界においても基本ではありますが、思っている以上に「結論から話す」という事を出来ない人は大勢います。

例えば、マックの新メニューが美味しかった、という話をするとしましょう。

A君の話

この前さー、マック行ったんだよ。

久々に食べたくなくなってさ。昔はよく行ってたんだけどねー。

そしたらさ、すごい行列が出来てて。もう超待ったよ。

マックごときでこんなに待つのかってぐらい待たされたんだよね。

ようやくレジに行ったら新メニューがあってさ。

せっかくだからそれを頼もうと思ったわけ。

実際に食べてみたら超うまかったんだよねー！

こんな感じで話す人がいたとします。

これ、マックの新メニューが美味しかったという前提を知らない状態で話を聞いていると、話の途中から、で？結局何の話なん？ってツッコミを入れたくなる人もおそらく多いと思います。

B君の話

この前さ、マックに行ったんだけど、

今回の新メニューヤバイわ。めちゃくちゃ美味しい！
まだ食べてないなら絶対食べた方がいい！

これなぜ美味しいか？というと、
パティ、肉の部分が今までのマックと全然違うのよ！
肉厚でジューシーで、今までの商品とはまるで出来が
違ったわ！
それもあってかその日はレジも長蛇の列ですげー待っ
たけど、その価値は十分にあった！

B君の場合は、まずマックの新メニューが美味かつ
た、という結論を最初に共有しています。その前提条
件がある上で話を聞くので、相手の理解度が高まるん
ですね。

二人の話は文字数的にもそこまで大きく差はないの
に、わかりやすさが全然違います。

これは話の構成によってB君は「結論→理由→結論」
という流れを組んでいるからになるのです。

もう一度A君の話とB君の話を見て頂きたいのです
が、

その上でどちらの方が実際にマックに行って自分も食べたいと思いましたか？

ほとんどの人がB君の話を聞いた方がマックの新メニューに興味を強く持つと思います。

台本の構成や流れを作るだけで、結果も大きく変わるという事ですね。

次は理由部分。

-
- 1、概要
 - 2、結論
 - 3、理由
 - 4、反論
 - 5、目玉
 - 6、結論
 - 7、ベネフィット
-

ここは先ほどの結論部分を深掘する為の項目。

結論は〇〇でした！以上！

では魅力的な情報とは言えないですね？

なぜそのような結論に至るのか？

その結論になる理由が知りたい！

これらを価値として提供します。

先ほどのマックの件において、B君の話。

この前さ、マックに行ったんだけど、
今回の新メニューやバイわ。めちゃくちゃ美味しい！
まだ食べてないなら絶対食べた方がいい！
これなぜ美味しいか？というと、
パティ、肉の部分が今までのマックと全然違うのよ！
肉厚でジューシーで、今までの商品とはまるで出来が
違ったわ！
それもあってかその日はレジも長蛇の列ですげー待っ
たけど、その価値は十分にあった！

このお話の青い部分が「結論」
赤い部分が「理由」になります。

なぜ美味しかったのか？

ここが一つの価値として成立させる事を台本に盛り込
むと、より魅力的な情報発信をわかりやすく伝える事
が出来ます。

結論：マックの新メニューが美味しかった

理由：肉厚かつジューシーで他の商品とはまるで出来が違う

結論：並んででも買う価値はあった

このように結論を最初に相手に共有する事によって、その後の理由部分がしっかりと相手にわかりやすく伝える事ができるようになります。

さらにこの理由部分は、相手の興味を惹きつけるポイントでもあります。

○○という理由があるから最高なのだ。

○○という理由があるからそうすべきなのだ。

この動画を見て、その情報を知れて良かった。

そう思わせるポイントでもありますので、このような流れで相手を惹きつけながら台本を作成すると、より長く動画を見てもらえるという事になります。

次は反論への対処になります。

-
- 1、概要
 - 2、結論
 - 3、理由
 - 4、反論
 - 5、目玉
 - 6、結論
 - 7、ベネフィット
-

これは上記で述べた結論と理由を以ってしても、そう思う人もいればそう思わない人もいる、という部分になります。中には勘違いしている人もいるかもしれないし、よくわかっていない人もいるかもしれない。

そう思う視聴者を置き去りにしないで、想定される反論に対してもアンサーをしっかりと用意しておく、という部分です。

次の部分でお伝えしますが、「目玉」の部分を後半に持ってきている以上、動画の中盤の段階で疑問を感じる人は少なからずいる可能性がある事を想定するのです。

最初に仮想台本で共有したコントローラーのレビューにおいて。

以下の部分になります。

4、反論

でもそれだと他社Aとそんなに変わらないような気がするし、他社Bでもいいと思うんだけど？と思った方もいらっしゃると思いますよね。

確かに、今お伝えした情報だけでは、このコントローラーが絶対最強である！とは言い難い部分もあります。

実は、ここにあるものを追加すると、半端ない効果を発揮するんですよ！

これをね、是非皆さんに知って頂きたいです！

情報の真の価値は次の項目の「目玉」の部分で完成するので、そこに至るまでには反論も発生するであろうと考えるのです。

そしてそう思った人がいるならば、この部分はさらに視聴者の興味を惹きつけるポイントにもなるのです。

「そう思っているけど、もしかして違うのか??」

「何か重要な内容がこれから待っているのか??」

などなど、この動画をこの先も見続ける必要がある！と感じさせるポイントでもあります。

次はこの動画の価値。目玉の登場。

-
- 1、概要
 - 2、結論
 - 3、理由
 - 4、反論
 - 5、目玉
 - 6、結論
 - 7、ベネフィット
-

これはこの動画を見る為の価値、それを詰めた目玉となる情報になります。コントローラーが最強である、これを使えば勝てるという最も重要な情報をここで伝える形ですね。

冒頭で書いた内容をもう一度確認しましょう。

5、目玉

このままでの十分に使いやすくて強いコントローラーである○○。

これを最強の座にまで押し上げるあるものとはこちら！

このリング！これをつけると、マジで最強になります！

(コントローラーの付属品としてのアイテムを紹介)

意外とこの組み合わせって知られてないんですよ。でも僕が実際に使ったところ明らかに勝率がアップしたので、

対戦で勝てないと悩んでいる人は絶対にこれ使った方がいいです！

個人的には買う価値は十分にあると思ってます！

この赤文字部分がこの動画の目玉。情報の価値の部分です。

青い部分がそれによってどんな恩恵があったのか。
それを伝える部分になります。

なぜ順番的にこの位置に目玉の情報があるかという
と、視聴維持率をしっかりと確保する為です。

テレビとかでもそうですけど、目玉の部分って直前に
CMが入ったり、焦らし続けてなかなか出てこない事
ありますよね？

そうやってなんとか視聴者を維持しながら視聴率を
キープするのです。

YouTubeにも近い概念があって、これも前半でお伝
えした視聴維持率の部分です。

どれくらい長くこの動画をユーザーは見続けてくれた
か？という部分。

長い間動画を見続けているユーザーが多い場合は、良
質な動画であるとYouTubeに判断される確率が上が
るわけです。

ゆえに情報の価値となる目玉の部分は後半に持っていくことが重要です。

動画始まって10秒でそれが知る事が出来たら、もうそのままその動画は閉じてしまいますよね。

だからここに至るまでにしっかりと構成や台本を練ってユーザーの興味を惹きつけ続けて、一つの動画として面白かった！為になった！という気持ちを持ってもらうのです。

そして最後の手前。再度結論。

-
- 1、概要
 - 2、結論
 - 3、理由
 - 4、反論
 - 5、目玉
 - 6、結論
 - 7、ベネフィット
-

ここで改めて結論を言って、わかりやすくこの動画の価値をまとめます。

6、結論

結論として、今スマブラで勝てる最強のコントローラーとは、
○○にこの付属品のリングを着けて使う！これです。

強い人増えてほしくないので正直あんまり教えたく
なかったですけど、
僕が使ってみて本当にすげー！と思ったので、皆さん
に伝えたくなくなってしまいましたw

そうかそうか。なるほどな。と、ユーザーにしっかり
簡潔にまとめてその着地地点を作ってあげるのです。

以前お伝えした 結論 → 理由 → 結論 という
流れに沿って台本を作っていますが、その合間に興
味を惹きつける内容や仕掛けをしっかりと作って伝え
る事で、長く見てもらえる内容を作りながら、情報と
してきちんとまとまったコンテンツとして成立させる
形になります。

最後にベネフィット。

1、概要

2、結論

3、理由

4、反論

5、目玉

6、結論

7、ベネフィット

ベネフィットとは簡単にいうと「利益」という意味。

ここでこのチャンネルがあなたにもたらす「利益」を
しっかり伝えましょう、という部分。

7、ベネフィット

こんな感じでこのチャンネルでは、

ゲームの対戦で勝つコツや、ガジェット紹介、レビューなんかを投稿していますので、ライバルと差をつけたい！強くなりたい！と思う方は是非チャンネル登録しておいて下さい！見ておいて損はしないと思うので！今後もチェックよろしくお願ひします！

今回はこのアイテムについて紹介しますが、これもね、かなり凄かった。投稿までもう少しだけお待ちください！それではまた！

このチャンネルをチェックすれば強くなれる、為になる情報が手に入るよ！という利益を伝えるのです。あなたが時間を割くだけの価値がありますよと。

そうする事でチャンネル登録につながったり、チャンネル単位でチェックするメリットがありそうだな、と感じてもらおうのです。

さらに次回への導線も作っておくとなお良いですね。

この動画もこれ一回で終わらせるのではなく、次回はこんな動画も出す。そしてそれはあなたにとっても面白いものになるだろう、という感じで次も見よう！チャンネル登録して待とう！という流れを作りましょう。

このように台本一つをとってもしっかりと勉強して、事前に知識を持って臨む必要があるという事です。

是非今後の参考にして頂ければと思います。