

NEXTGENERATION通信Vol.10 進撃のストーリーテリング

今日からより実戦的な話を盛り込んでいくぞ！
と気合い入れて書き始めようとしてる新田ですこんにちは。

なんか最近面白いメールいっぱい来てて、
ちょっと取り上げられないネタが多いのが残念なんです（笑）、
皆さんすごい沢山送ってくれてありがとうございます。

本当に毎日返信とか習慣化すると文章力はどんどん上がりますよ。

ただ、やみくもに書くだけじゃなくて、
きちんと訓練法があるので、
それを今日は最初に話しますね。

まず、フィルターってのは何度も話しました。
今まで色んなフィルターを紹介したし、
フィルターを鍛える訓練として「視座の移動」という話もしました。

まあそれは前回までの話として、

今日話したいのは、
「メール1通はセールスレターを書くと思え！理論」
です。

これはむかーしむかーしあるところと言ったことなんです、
メールは、送っても、読まれないと意味ないですよ。

いや、僕は読みますけどね（笑）

でも、大量に読むので、基本速読なんですよ。

じっくり読んだら半日くらいかかるんでそこは勘弁してください。

ただ、その中でも、
「おっ、これは・・・！」
というものがあると、じっくり読みます。

そういう人のメールは、セールスレターをかなり意識して書いてるな、と思うんですね。

まずセールスレターで大事なのは、
「ヘッドコピー」
です。

もうこれで8割決まると言っても過言ではないような過言なような、
まあそれくらいの意識でいても良いかもしれません。

ヘッドコピー作れる力は超大事。

でもってこれはメールでも大事なんですよ。

じゃあ、質問です。

「セールスレターにおける、ヘッドコピー（最初の数行）の役割って何でしょう??」

これは、コピーライティング検定が1～10級まであったとしたら、
これ分かんなかったら10級も落ちる、っていうレベルの、
コピーライティング少しでもかじったことある人は絶対に答えられないといけない問題。

答えは、

「とりあえず読もうと思わせる」

ということです。

商品を買いたいとか思わせなくていいんですね、
とりあえず一通り読んでみよう、と思わせたら勝ちです。

その方法はいくつかあります。

1つは、何でもいいから笑えるような、
あるいはキャッチーな1ネタを入れるということ。

もう1つは、ゲシュタルトの穴を最初に作ってしまう、ということ。

人は、穴があったら埋めないと気が済まない生き物なわけで、

簡単に言ったら、

1. 「謎」を作って、
2. その「謎」を気になって仕方なくさせる

この2つです。

これ文章書くときに常に意識して下さい。

まあ意識しすぎると露骨な感じでブサイクな文章になってしまうんですが（笑）
最初はしょうがないんで、とにかく意識しましょう。

ネクジェネの過去のメールでいうと、こんな始まりがありました。

> こんばんは、新田です。

>

> 今日口ミータとライバルの過去がいよいよ明らかに？！

>

> 的な予告があるとキャッチーだろとか思って入れてみました。

> 実際どうなるかは書いてみないと分かりませんが（笑）

あるいはこんなのも。

> 口ミータとヒソーカの邂逅（かいこう）！！

> 互いの過去を知り、二人は・・・？！

> 衝撃の大増量センターカラー！！

>

> ……みたいな少年漫画の煽りみたいなのを入れてみた新田です、こんばんは。

いや～なんか懐かしいですね！

数日前なのに（笑）

まあこの2つは、直後に「とりあえず書いてだけ」って書いてるんで
すぐに謎は埋まるんですが、それでもいいんですよ。

大事なのは、「最初」なんです。

ゲシュタルトの穴（謎）があれば、

「とりあえず読もう」

スイッチが入る。

最初にスイッチを入れるかどうかが大なんです。

なので後から穴が埋まっても、いったん読む勢いがついたら、とりあえずある程度読んでくれます。

なので、また飽きたり疲れしたりする前に、またゲシュタルトの穴を作ると良いわけです。

こんなタイトルもありました。

> こんばんは、新田です。

>

> ちょうど昨日、「千と千尋の神隠し」を見て、

> 「よし、温泉に行こう！」

> と決めて四国に旅立つことにしました。

こう書くと、

「なんだ、四国の話になるのか?!」と興味付けされますよね。

あるいはこんなのも。

> シャンプーは旅館に置いてあったSHISEIDOを使ってる新田です、こんばんは。

> (パンテーンは残念ながらなかったですw)

過去のメールとリンクさせることで、過去の記憶を呼び起こしてるんですね。

ようは、前のメールを読んだ勢いが復活するので、その勢いを使って読んでもらえるわけです。

そういえば、こんなメールも来てました。

(最初だけ載せます)

> З д р а в с т в у й т е !

> ロシア出身のロミータ・ハシミコフ24歳です。

>

> すいません。

> しょっぱなから嘘つきました。

>

>

> 生まれも育ちも飛騨高山のゆうほです。

こういうのいいですね。

なんだこいつー！？ってなるので。

まあ毎回やり過ぎるとくどいですけどね（笑）

ステーキの油は端っこだけだから美味しく感じるわけで。

たまーに使うのはおすすめです。

あと、メルマガの場合は、タイトルはキャッチーなものにした方が良いでしょうね。

メールをオープンさせるための工夫を開封ギミックって言うんですけど。

前回の

「蚊の一生とまっくろくろすけ現象」
とかは、かなり開封ギミック意識してます。

なんか、これが、
「視座の移動とコミュニケーションのポイント」
とかだったらテンション上がらないですね。

なんじゃこりゃー！ってタイトルをわざと付けると、
ゲシュタルトの穴ができます。

まっくろくろすけが今回のメールとどう繋がるのー？！
と頭の中で考えながら読むので、
それが解決されるまで読み続けてくれるし、
精読率も上がるわけです。

こういう工夫も大事です。

・・・とまあ色々解説しましたが、

あんまり気にしすぎて書けなくなって
今回から急に返信来なくなると悲しいので（笑）、
別に気にせず送ってくれたらいいんですが。

でも、こういうのがパッと思いつくセンスは
日々磨きたいですね。

ちなみに、ゲシュタルトの穴は多過ぎるとダメです。

理解不能フォルダに入れられてしまうと終わりで、
理解できそうなんだけど、なんか穴が埋まらない、
というくらいが丁度良いです。

あと、その穴が、自分に関係あることなら、なお気になります。

例えば、僕の高校時代で、
こんなヤツがいたんですよ。

そいつの名前を、えーと、仮にたかのぶ君としようか。

ある女の子（仮にみさきさんとします）に、
「実は私、ある人に告白されたの〜」
って言われたんですね。

たかのぶ君は、そういうゴシップネタ好きなので、
「え！まじ！だれだれだれ！！！」
と大喜び。

すると、みさきさんは、
「いや〜、本当びっくりする告白の仕方だったよ（笑）
多分聞いたらたかのぶ君絶対爆笑すると思う！！」
と言います。

たかのぶはさらに興奮して、
「えー！そんなすごいんや！！
だれなん！教えてや！！」
と食らいつく。

そしたら、みさきさんは、
「うん教える！でも、ちょっと今日はもう帰らないといけないから、
また今度話すね！」

と立ち去ろうとします。

たかのぶ君は、

「え、ちょ、待ってや、誰かだけでも教えてや。」
と焦る。

みさきさん

「いや～でもこれ、ちゃんと聞いた方が面白いから、
また今度ちゃんと話すから、誰か想像しといて！（笑）」

たかのぶ

「え——！！」

それが連休前のこと。

たかのぶ君は、連休中、ずっとそのことで頭がいっぱいになります。

うーん、誰だ——！！

と唸り続けていたそうです。

しかし、ここで不思議な現象が起きます。

たかのぶ君は、連休中、ずーっと、
みさきさんのことを考え続けていたのです。

しかも、考えたのは、みさきさんが告白されるシーン。

告白

みさきさん ← 男

という図が浮かぶわけです。

でもって、その「男」は誰か分からず、
コナンの犯人みたいに真っ黒な状態なわけです。

この男誰だ～！！そして何て告白したんだ～！！って考えるわけですね。

つまり、ゲシュタルトの穴は、

< >

みさきさん ← < >

というわけです。

このく　　>を何としても埋めたい！！

すると・・・あら不思議。

「どんな告白をしたのか？！」

を一生懸命考えていたたかのぶ君は、いつの間にか、

「どうみさきさんに告白したら良いか？」

を考えるようになってしまったのです。

つまり、

告白
みさきさん ← 男

という映像をずっと考えることで、
この真っ黒の男に、いつの間にか自分がすっぽりハマってしまっていたのです。

たかのぶ

「あれ・・・俺、みさきさんのこと好きなんやっけ？
よく分かんなくなってきた。
でもなんか分かんないけどずっと考えてしまうねん。
なんでやる思う新田？」

新田

「お前がバカだからじゃない（笑）」

という感じのやりとりがあったんですよ。

いや～なつかしい。

どうしてるかなたかのぶ。

ここでのポイントは3つあります。

まず、人はゲシュタルトの穴があると、それを埋めたくなる生き物である、ということ。

2つ目は、何度もそのシーンを考えることで、

どんどん臨場感が高まるということ。

さらには、そのシーンに出て来る人に、親近感を持ってしまうということ。

そして3つ目は、人は、臨場感が高まると、

そのシーンに出て来るキャラに、自分を重ね合わせてしまう、ということ。

よく映画を見てたら、まるで自分が主人公になったかのような気分になったりしますよね。

あれは、映画の臨場感が高まると、

自分と主人公を重ねてしまう、という現象が起こるのです。

この3つは、どれも非常に重要なポイントです。

いや～みさきさん悪女だわ。

その後たかのぶは2年くらいみさきさんを思い続けたそうで、

まあそれくらい人は簡単に洗脳されるんだということが言いたかったわけです。

とりあえず、「ゲシュタルトの穴理論」は、何度も出てきてるので、もう覚えて頂けたでしょう。

これだけで相当「読まれる文章」が書けるようになるんで。

ほら、ワンピースとかも、

ゲシュタルトの穴開けまくってますよね。

いわゆる「伏線」ってやつですね。

2年くらいほったらかしてる伏線とかあるから、

「この伏線が気になるから続き読もう」

ってなるんですね。

ただ、ゲシュタルトの穴が多過ぎると話が理解できなくなるんで、

あくまで全体像はわかるようにしています。

これがポイント。

「ゲシュタルト崩壊」が起きてしまったらダメなんですよ。
ゲシュタルト崩壊が起きない程度の穴にするってことですね。

さて、では、前回話した「視座の移動」に話をうつします。

何かをセールスする、となったときに、とにかく考えたいのが、
「いかに相手に視点をうつして考えることができるか？」
なのです。

たとえばキンチョールとか売りたいんだったら、
蚊に刺されて悩んでいる人でもいいし、
あるいは蚊に視点をうつして、彼らがどんな気持ちで生きてるのかな？とか
考えてみたら良いのです。

この良い例となるものがあって、昔こんなCMを紹介したことがあります。
(ちょっと動画自体はもう無くなってるので、文章で書きます。)

とある健康サプリメントのCMなのですが、
そのCMでは、薬にどんな成分が入ってて、それがどんな効果があって、
とかそういったことを全く言ってなかったんですね。

じゃあ何をしてるか？っていうと、

「おばあさんと孫のストーリー」

をひたすら描いていたのです。

おばあさんが年を取って、だんだん足腰弱って動けなくなっていくんだけど、
孫に「遊びに行こう」と言われて公園に一緒に行くんですね。

「おばあちゃんこっちこっち～」

って子供に言われて、

一生懸命階段を降りたりして、
子供と手を繋いで、幸せそうに散歩するわけです。

ようは、おばあちゃんは、健康サプリを飲んでいるお陰で
足腰が強くなって、今でも孫と一緒に遊んでるんですよ、っていう、
「そういう理想のビジョン」をストーリーにしてるんですね。

これが大事なんです。

いかに相手の視点に立って、
そしてどういうストーリーを描くか?! です。

で、ちょうどこれ書いてる時に、
タイミングよく、このCMの解説音声を聞いている方から
メールをいただいたので、紹介しようと思います。

=====ここから=====

新田さん

お疲れ様です
広島でリラクゼーションを運営している清水と言います。

今回もついつい“ウォーター!!”って叫びたくなることがありました。

・まずは視座の移動について

自分は整体・リラクゼーションのお店をやっていて、チラシなどを作る際にも（自分で作成してました）お客様目線では作ってない事に気付いたし、
それこそ、

当店はこんなお店です
こんなことやってます。
今ならこんだけ割引してます。
こんな人にオススメですよ！

的な、なんか広島弁で言うと、

「こういう事やっとなるけ～きんさいや！何で来んの～？」

みたいに、自分のチラシが見えてきました（恥）

一昨日も最近ウォーキングをしながら昔のコンテンツを聞いていたのですが新田さんが誰かの質問に答えていたのを聞いてハッとしたのが、テレビなどでサプリメントを売る際に、子供と遊んでいる年配の方の映像があるのも、お客様の視点に立った時、サプリが欲しいわけではなく、元気で孫と遊びたいから、サプリが売れるってことですね。

自分の視座はお客様の立場になってるつもりでちゃんと視座がそこに降りていなかったなと今更ながら反省しました。

物売るのではなく、事を売ってという人がいたのですが、こういう事でもあるんですね。

・次に再定義について、

今年に入って自分の店にテコ入れをし始めました。
理由はお店としてのコンセプトが弱い。
自分の思っていたお店作りが出来ていないことが挙げられます。

リラクゼーションの業界は今のところ、「何分何千円」ってところが多いです。

またはヘッドスパ・ストレッチ・タイ式 etc

でも、ヘッドスパ受けた～って言う人ももちろんたくさんいらっしゃると思うけど、何かがあってヘッドスパを受けたい人が多いのかなとも思っています。

例えば、頭痛がする、 肩が凝る、 目が疲れやすい とか

なので、頭痛解消コースみたいなのを作って、その中にもみほぐしもします、ヘッドスパもします、ストレッチもします。

ってな具合に時間によってやる施術も変えようと思いますが、やる技術は同じでも切り口を変えるとというか、これを再構築と言っていいのか分かりませんが、ハンバーグ定食ならね、頭痛解消定食みたいに考えています（笑）

よく新田さんの言う情報発信力を鍛えるって言われる通り、僕らの仕事は誰でも出来るものです（接骨や鍼は有資格ですが、巷のリラクゼーションは要りません）

その誰でも出来るお仕事にさらに練習を重ねて技術力をあげることももちろん大事ですが、どういう風に付加価値をつけるかですね。

この考えが（この切り口が）あっているかどうかはまだ分からないところもありますが、今回教えていただいた視座の移動や再構築の仕方を鍛えていこうと思いました。

色々忙しい中、わざわざここまで読んでいただいてありがとうございました。

返信は当たり前ですが不要です。

自分が考えている事、行動に移している良い事も悪い事も全てが少しでもこのコミュニティの糧になることを祈りつつポチッとやさしく送信させてもらいます。

=====ここまで=====

これすごく大事な気づきで、商品売るんじゃなくて、
「理想の未来を売る」
って話ですね。

例えば、リラクゼーションサロンを探してる時に、
だいたいどの店も「何分でいくら！」しか書いてないんですね。

こんなんでも差別化しようと思ったら
安売りするしかありません。

しかし、安さで勝負すればするほど
「うちの店は値段を下げることでしか価値提供できません」
って宣言してるようなもんです。

だから、もっと特定の誰かに視点をフォーカスした方がいいんですよ。

例えば、パソコンで仕事をしてる人だったら、
確実に眼精疲労がたまってて、
そこから首にきたり、肩にきたり、頭にきたりするわけです。

じゃあ、

「パソコンのしすぎで眼精疲労から全身に疲れが来ている人」

を自分に憑依させてみて、

そんな人にとっての理想の未来って何だろう？

とか考えながら、上手にキャッチコピーできないか考えてみます。

あんまり僕が書きすぎると、
めっちゃ多くの人がいっせいにそれやったら意味なくなっちゃうんで
考え方しか書いてませんが、伝わりますでしょうか。

ターゲットをちゃんと絞って、その人が響くようにストーリーを作って、
「理想の未来」を売れば良いのです。

だから、本当にその人を憑依させて、なりきる、くらいはやった方がいいです。

ところで、文章って、

1. 論理タイプ
 2. 小説タイプ
 3. キャラクタータイプ
- の3つがあります。

論理タイプは、とにかくきっちりした、論理的な文章、
小説タイプは、描写を重視します。心理描写だったり、会話文、背景の細かい描写とかですね。
キャラクタータイプは、完全に自分のキャラを全面的に押し出して
キャラ重視でいきます。

僕はネクジェネでは、あえて毎回使い分けてるので、
送られてくる度にテイストが変わるなあと感じる方もいたんじゃないかな？と思います。

前回や前々回は完全に「論理タイプ」の文章で書いてます。

なので割とかっちりした文章を意識してます。

今回はもうちょいふわっと読める文章で、
2、3を強めにしています。

自分の得意なタイプがまずあると思うので、
まずはそれをとにかくそれを鍛えていくことをオススメします。

そして、苦手なタイプで最初から勝負しない方が良いです。

僕はもともと理系で、大学の論文とかいっぱい書いてたので論理的な文章は最初から書けたんですが、どうしてもそればかりだとカタイ感じになっちゃうんですよ。

だから今度は「文章を崩す」練習をしたわけです。

最初はどれか1つきちんとできるようになって、そのあとは、他のテイストでも書けるように練習していきます。

そしたら、より面白い発信ができるようになりますよ。

それぞれに関しては、また後々、詳しく説明しますんで、今はぼんやりと覚えておいてもらえたらと！

じゃあ、次は、きちんと「描写」もあって、かつ「キャラ」もしっかり出しているストーリーの作り方を紹介しましょう。

まずは、実例をお見せします。

前回、蚊のお題を出したんですが、あの後、僕も作ってみました。

...

ここは、ゆばーばとヒソーカが住む家。

この家で、今まさに、死闘が繰り広げられようとしていたのだ・・・！

「我々はこれより、あの超巨大生物の血液を吸いに行く！！
心臓を捧げよ！！」

一匹の蚊の号令とともに、
全員に緊張感が走る。

ムスティー

「おい、何シケた面してんだ。
これから美味しい血をたらふく吸うんだぜ。」

ジュルリとよだれを出しながら話しかけてきたのは、仲間のムスティー君だ。

彼は隊の中でもムードメーカーで、いつも僕らが落ち込んだ時に励ましてくれている。

キート

「いやぁ・・・ちょっと最近考え込んじゃう癖があって・・・。
オレらって、この家の人たちにとって害でしかないんじゃないかって・・・。」

ムスティー

「かっかか！当たり前だろう！オレらの針から美肌効果のあるエキスでも注射されるとでも思っ
てんのか？」

キート

「そうだけどさ、オレ、昔からこの宇宙に生まれてきた以上は、
何かの役に立ちたいなってずっと思ってたんだ。
だけど、オレらはただこの家の人たちにマイナスの影響を与えることしかやってないんじゃないかっ
て思って。」

ムスティー

「は～～何わけ分かんないこと言い出すんだよお前。」

それを聞いていたモスちゃんが、会話に入って来た。

モス

「あのねキート。確かにこの家の人から見たら私たちはマイナスかもしれない。
だけど、私はあなたの子をたくさん産んだわ。
その子たちは、全部が全部生き残ってるわけじゃなくて、
多くは魚とかに食べられたりしたのよ。それで魚は成長する。
その魚を、また人間が食べる。
そうやって生命って循環してるのよ。」

キート

「それって、オレらの存在はこの家の人にとってマイナスだとしても、

宇宙全体から見たらマイナスではない、っていうこと？」

モス

「そうよ。全ての生命の循環の中で私たちは生きてるの。
私たちは所詮ちっぽけで、血を吸うだけの蚊。
部分だけ見たらマイナスかもしれない。
だけど、全体で見たらプラスになり得るのよ。
前回のネクジェネ通信でも言ってたでしょ。」

ムスティー

「いやメタ発言はやめろよモス！
蚊が知り得る情報だけで会話しろよ！
キート、お前も蚊の誇りを持て！
オレらは生きてる。だから吸う。ただそれだけだ！！
オレは今日血をたらふく食って、必ず生きて帰る！
生きて帰ったら、好きだった子に告白するんだ！！
あと実家に帰ってお袋の面倒も見ねえとな！」

そんな会話をしていると、いよいよ作戦開始の時間が来た。

「このドアの向こうは、いよいよヤツらの寝室（アジト）だ！！
目標は、ベットに横たわっている超巨大生物。
ヤツらは正面から行くと襲って来る。
背後からしのびより、唯一肌が露出しているうなじを狙え！
うなじに正確に針をさし、血液を採取。
その後、すみやかに離脱せよ！！
もっかい言うぞ！！
心臓を捧げよ！！」

「うおおおおお！！！！」

いよいよ隊が動き出す。

一斉に蚊が目標の超巨大生物に向かって飛び立っていく。

ヤツらは夜になると活動が低下する。

今は全く動かない。

ムスティー

「はは、全然余裕だな！一気に行くぜ！！」

真っ先に向かったのはムスティーだった。

キート

「おい、危ない！！真っ向から行くなって言われてるだろ！！」

ムスティー

「かっかか！大丈夫だって、こいつぐっすり寝てやがんだ。
ほっぺたから思いっきり吸ってやるぜ！！」

が・・・しかし・・・！！

ゆばーば

「・・・何かきたね。」

ムスティー

「・・・え・・・?!」

パンっ！！

部屋に響き渡る音とともに、
ムスティーがひらひらとベッドのそばに落ちていく。

ゆばーば

「雨に紛れてるくでもないものが紛れ込んだねえ。」

超巨大生物は落ちていった蚊を見下ろして呟いた。

ムスティー

「ぐわあっ・・・」

キート

「ムスティー！！大丈夫か！！今助けに・・・」

モス

「ダメよキート。今行けば私たちも見つかってしまうわ。」

キート

「何言ってるんだ、このままじゃムスティーが・・・」

巨大生物は床に落ちたムスティーを拾い上げようとする。

「キート、お前は下がってる。
オレらに任せろ！！ムスティーを離せ！！！」

後方から2匹の蚊がうなじを狙って突撃してきた。

パンッ！！

巨大生物はすかさずうなじを叩き、あっという間に二匹は潰された。

「ばかな・・・あいつ、うなじを守った。
蚊の動きを熟知している・・・！まさか、奇行種・・・！！
逃げる～～！！！」

一斉に蚊が退却を始める。

キート

「はやく、はやくムスティーを助けないと！」

モス

「やめなさい。私たちも逃げるのよ。」

キート

「仲間を見殺せって言うのか？！」

モス

「もうムスティーは助からない。
このまま行けば私たちも潰される。
それとも、何か彼に特別な感情を抱いてるの？」

キート

「何言ってるんだお前・・・」

キートがモスの静止に戸惑っている時、
今まさに床から拾い上げられたムスティーが叫び始めた。

ムスティー

「キート！！聞こえるか！！」

キート

「ムスティー！？ああ！聞こえる。」

ムスティー

「俺はもう助からねえ。

露骨な死亡フラグ立てちまったんだ、しょうがねえ。」

キート

「ムスティー……」

ムスティー

「いいか、キート！！お前、モスを一生大事にしろ！！

お察しの通り、俺が好きだったのはモスだ！！

死ぬ前に告白しとく！！

キート、モスはお前が守れ！！

モスに何かあったら、俺がお前をぶっ殺してやるからな！！」

キート

「……わ”か”った”あ”！！絶対に幸せにする！！

どんなことがあっても、オレが守る！！」

ムスティー

「グッドラック！b」

巨大生物は、ムスティーの体を持ち上げ、
ティッシュに包んで、思いっきり握り潰した。

ドバツ

ムスティーの体から、彼が今まで吸った血液が
大量に溢れだし、飛び散る。

キート

「うわあああああ！！！」

一番の親友だったムスティー。
彼は体は、無残にも潰されてしまった。

「うわっ、手が汚れちゃったよ。
こんなに血ィ吸ってたんだね、こいつ。」

超巨大生物は、彼を包んだティッシュを、
無残にもトイレに捨てて、流してしまった。

キート

「モスちゃん・・・なんでかなあ。
悲しいのに、涙、出ねえや。」

モス

「仕方ないでしょ。蚊に涙なんてないわ。
そして、世界は時に残酷なんだから。」

続く。

あ、ムスティー君ってのは、
フランス語での蚊（ムスティーク）から来てます（笑）

ちなみに、これ書いた後、
「進撃の巨人」ネタで書いてくれてた人は何名かいました！

皆全然違う話で面白かったんですが、
どれも全滅エンドだったので（笑）、
それだと次に繋がらないので、
僕が書いた方を採用させていただきました。

ちなみに、この話の数日後、ゆばーばは危険と判断して
ヒソーカの部屋に変えて作戦を実行することになりました。

その時の話を、川俣さんが書いてくれています。
（上のストーリーと整合性を保つため、一部修正しています。）

=====ここから=====

キート君「早く眠らないかな？」

部屋に入ってきた女の子は
なにやら四角い物を必死に見ている。

その四角い物の中にはさらに女の子がいる。

部屋にいる女の子とは別の子だ。

部屋にいる女の子（仮にヒソーカと名付けよう）は

真剣な目で、

そして時折、悔しそうな目で

じーっと四角いものを見ている。

ヒソーカ

「やっぱりすごく上手。悔しいけど。
私にもあれくらいの演技はできる。
でも、何かが違う。
なんだろう。」

ヒソーカは四角いものを見ながら

何か悩んでるようだった。

キートは、じっと血を吸う機会を伺っていた。

やがて、ヒソーカは動かなくなった。

四角い物には、相変わらず女の子が映り続けている。

ヒソーカはそれを見ながら、つい寝てしまったようだ。

「今がチャンス！」

十分な血を吸いとるのに要する時間は約90秒

たったの90秒なんだ。

だけど、この90秒間に

僕の命を賭ける！

この吸血を成功させる事、それが
自分の子孫を永く繁栄させる事。

そして何より、亡くなったあいつに報いる事なんだ。

やってやる！

(キート君はヒソーカに近づく)

よし、何とか気づかれずに腕までたどり着いた。

あとは、90秒。
何とか気づかれないように神に祈るだけ！

・・・頼む、このまま気づかないでくれ。

・・・なんて長い90秒。でもあともう少しだ！

・・・あと10秒

よし、十分だ！

やったぞ！

あとは、この部屋から抜け出すだけだ！

窓は閉まっているが、ドアは少し隙間が空いてる！

この間から！

(キート君はドアの隙間を通り抜け廊下に飛び出す！すると)

ゆば一ば「なんだいこの蚊は」

キート君「しまったっ！人間に見つかった！」

ゆば一ば「ほっとくと噛まれるかもしれないね」

キート君「こうなったら、この人間と反対側に逃げる！」

キート君は踵を返し、ゆば一ばとは反対側に逃げる。

しかし

ゆば一ば「蚊とて許さぬ！」

キート君「え？」

ゆば一ばが放ったスリッパがキート目がけて飛んで来る。

果たして、キートの運命は？！

(続く)

=====ここから=====

本当はこの後殺される描写があったのに
書いててキート君に愛着が湧いてしまったせいで
そのシーンをカットしたなんてことはありません！！！！

そんなことは決してありません！！！！

というわけで、ここから「キャラ設定」について解説したかったんですが
長くなったので、また今度にします！

とりあえず今回の話もちゃんと意味があるんで
しっかり読んでおいて下さいませ！

ちなみに、ヒソーカが大会で失敗したのは
刺されたところが痒くて集中できなかったことも
理由の1つにあるそうです。

蚊とかほんと害でしかないですよ（え

それでは今日はこの辺で～！！また！！

ムスティーの死。
それはあまりにも突然の出来事。
悲しみを背負ったキート君は、
果たして立ち直ることができるのか？！
立ち上がれ、キート君！！
負けるな、キート君！！
次回、キート、覚醒！！
お楽しみに！