

文部科学省後援

リビングスタイリスト資格試験

平成 30 年度 冬期試験

1 級問題用紙

平成 31 年 2 月 実施

【注意事項】

- 本紙の問題を読んで、別紙の解答用紙に解答してください。なお解答用紙は同封のもののみを使用し、原則として手書きで作成してください。
- 解答用紙に記入する際は、HBまたはBの黒鉛筆・シャープペンシルを使用してください（万年筆、ボールペンは不可）。
- 解答する際は、書籍、新聞、ウェブサイト、その他の資料などを参考にして構いません。ただし参考資料の全部または一部を解答用紙に貼付する事は禁止します。
- 問題を解くにあたって、特に時間の制限はありません。ただし、返送期限がありますので、それまでに作成してください。
- 解答用紙には、受験番号と氏名（漢字・フリガナ）を記入してください。
- 課題を作成し終えたら、「解答用紙」の左上部をホチキスでとめて、返却用封筒に入れ、平成 31 年 2 月 21 日（消印有効）までにお送りください。
- 試験問題に関する質問には、一切答えられません。
- 勤務先の情報を元に答案を作成する場合、勤務先の情報管理規定に留意の上、解答してください。

解答用紙提出期限：平成 31 年 2 月 21 日（木）消印有効

一般社団法人

 日本ライフスタイル協会

【禁無断転載】

【第1問】

2019年に消費税率が引き上げられることが決まったが、これについて以下の（設問）に答えなさい。なお、答案作成（2019年2月）の時点でわかる情報をもとに解答すること。

（設問1）

2019年の消費税率の引き上げについて、いつからどのようなようになるのか、その概要をわかりやすく説明しなさい。

（設問2）

2019年の消費税率の引き上げは小売業界にどのような影響を与えるか、増税前後の消費動向の変化や、現時点での制度の問題点など、前回の増税時の状況なども参考にして解答しなさい。

（設問3）

2019年の消費税率の引き上げに対応するために、小売業が行っている様々な取り組みや対策としてどのようなものがあるか、実際の事例を調べて説明しなさい。

【第2問】

日本における「インバウンド消費（需要）」について、以下の（設問）に答えなさい。

（設問1）

2018年の訪日外国人旅行者の状況について調査し、その動向や内訳、今後の展望などをわかりやすく説明しなさい。

（設問2）

最近の「インバウンド消費（需要）」について、従来の消費動向からの変化や現在問題となっている点をあげて説明しなさい。

（設問3）

小売業が行っている「インバウンド対策」への取り組みとしてどのようなものがあるか、実際の事例を調べて説明しなさい。

【第3問】

近年の小売業界では、新しい技術などを使ってより進化した店舗運営が実現化されてきている。そこで、今後の小売業界のビジネストレンドを考えるうえで、注目されている次の2つのキーワードについて、以下の（設問）に答えなさい。

（設問1）

次のキーワードそれぞれについて、どのようなものを調べてわかりやすく説明しなさい。

- ①「AI」
- ②「VR」

（設問2）

（設問1）のそれぞれについて、小売業界で実際に活用している事例について調べ、具体的に説明しなさい。

【第4問】

次のコラムを読んで、以下の（設問）に答えなさい。

<シニアおもてなしスケッチ『会話弾む楽しい時間を』>

「ま～これかわいいわね。どれも1000円？信じられない！」

雑貨屋さんでネックレスを手にしたシニア女性が言う。近くにいた20代半ばくらいの女性店員はそのお客様にニコッとほほ笑んだが、すぐに持ち場の商品整理に戻ってしまった。お客様も真顔になってしまい、それ以上言葉を発しなかった。

シニア女性はそのままアクセサリを物色している。今度はべっ甲のロングネックレスとステーションパールのロングネックレスを手にとった。「素敵なデザインね。〇〇にも買ってほしい」と、小さな声でつぶやく。隣にいた私は思わず「かわいいですよ」と返してしまった。

大学生になったお孫さんがアクセサリに興味を持っているが、高級品は無くすのが怖いので、安くてかわいいものが多いそうだ。私もそういうところがあるので、大いに共感しますと笑った。シニア女性は「かわいいから、これ買うわね」と言いながら店員に近づいたが、店員は「ありがとうございます」と事務的に言ってレジを済ませた。

商品をほめてくれるお客様との会話が弾むチャンスだったのに、もったいないなあと思ってしまった。お客様の言葉を拾い、『A』と返していたら、もっと楽しい時間になっただろう。いつかお孫さんと再来店される可能性も高まったはずだ。

お客様の言葉には商品を選ぶ背景やニーズが隠れていることを忘れてはならない。

（出典：日経MJ 2018/8/24 より一部改編）

（設問1）

コラム中の空欄Aに入るお客様への言葉として、ふさわしい内容を考えて解答しなさい。

（設問2）

コラムの内容を参考にして「お客様との会話が弾む接客」について、あなたの経験談を①・②のどちらかを選んで述べなさい。また、その時に自分がリビングスタイリストとして、またはお客様として感じたこと、考えたことなどを含めて説明しなさい。

- ①リビングスタイリストとして、お客様との会話が弾んだことで接客がうまくいった事例
- ②あなたがお客様として買物をしていた時、販売員との会話が弾んで購入に至った事例

【第5問】

平成の30年間を振り返り、「ヒット商品」と言われたものをリサーチして、以下の（設問）に答えなさい。なお、商品は住生活商品以外のものでもよい。

（設問1）

平成のヒット商品（住生活商品以外でもよい）を調べて、その中から自分がこれだと思ったものを1つ選択して解答しなさい。また、その商品を選択した理由を述べなさい。

（設問2）

（設問1）で選んだ「平成のヒット商品」について、お客様にアピールするための「店内に表示するPOP」を、以下の（条件）に基づいて作成なさい。

（条件）

- ・あなたが（設問1）の商品を扱う店のリビングスタイリストであると想定し、その商品に因んだセールやイベントを実施することになった場合、「店内に貼る案内用のPOP」を作成する。
- ・解答用紙の四角枠を実際用の紙の大きさと仮定し、実際に売場のレジ付近や商品棚の周辺等、お客様の目につく場所に貼ることを想定してPOPを作成すること。
- ・書式は自由であり、手書きのものでもパソコンを使用したものでもよいが、お客様に対して「効果的なPOP」であることが重要である。なお、パソコンを使用して作成する場合は、別紙に印刷したものを、のりなどで解答用紙に剥がれないように貼り付けること。
- ・色付けについては、カラー、モノクロどちらでもよい。