

文部科学省後援

# リビングスタイリスト資格試験

2022年度 冬期試験

## 1級問題用紙

2023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、2023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：2023年2月21日（火）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】**

2022年の小売業界を振り返り、以下の（設問）に答えなさい。

（設問1）

2022年に起きた世界的な出来事（以下の①、②）について、それぞれがこの1年間にどのような状況であったかを振り返り、簡潔に説明しなさい。

- ①ロシア・ウクライナ情勢
- ②円安（円相場の変動）

（設問2）

設問1の①・②の出来事が「日本の小売業界や消費者」に与えた影響について、具体的にどのような状況であったか、事例などを調べてリビングスタイリストとしての考察をまとめなさい。

**【第2問】**

モノを「売らない店舗」について、以下の（設問）に答えなさい。

（設問1）

近年増加している、モノを「売らない店舗」について、簡潔に説明しなさい。また、なぜこのような店舗が増加しているのか、その理由をわかりやすく説明しなさい。

（設問2）

モノを「売らない店舗」について、あなたが気になる実在する店舗を1つ挙げなさい。さらに、その店舗の運営方式や販売戦略などを調査し、今後の展望を踏まえ、競合分析の視点から考察をまとめなさい。（競合分析は、テキスト第4章マーケティングの§2市場調査を参照）

### 【第3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『バイト学生の接客に学ぶ』＞

シニア客の多いドラッグストアでのこと。「今日は何かおすすめのコピーがある？」と尋ねたシニアの女性客に、社員らしきレジ係は、「すべてのコピーを把握しているわけではないので…」と表情を変えずに答えた。「そうよねえ。来る前に見てくればよかったわ。ごめんなさい」

その隣のレジでは、別のシニア客が学生バイトらしき若いレジ係に、「ケータイにコピーがあると聞いたんだけど」と話している。隣り合わせたレジで同時に同じようなやりとりがあったのだ。

若いレジ係は、シニア男性のスマホをのぞき込むと、「失礼します」と言いながらスクロールを促し、アプリからコピーを探し始めた。男性はとてもうれしそうだ。

並んでいた私の番になったので、その若いレジ係に、「親切ですすぎですね。私の母が同じようにしてもらったと思うと、うれしくて」と伝えた。すると、「私にも祖父がいるんです。お手伝いしたいと思っただけです」と笑顔が返ってきた。

私の後ろに並んでいる人達も笑顔になっている気配だ。お客様に近い目線の学生バイトに社員が学ぶべきことは多い。

（出典：日経MJ 2022/8/12 より一部改編）

#### （設問）

下線のようにお客様に笑顔をもたらす接客は、リビングスタイリストの目指すところでもある。コラムの内容を参考にしながら「お客様目線の接客」について考え、あなたの経験談等を以下の①～③から1つ選んで記述しなさい。経験談は、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述べなさい。

- ①リビングスタイリストとして、「お客様目線の接客」をした経験談。
- ②あなたがお客様として買物をする際に、「お客様目線の接客」をしてもらった経験談。
- ③どちらの経験もない場合、「お客様目線の接客」をするためには、どのような接客をすればよいか、あなたの考えを述べること。

**【第4問】**

2023年に売れそうな住生活商品について、以下の（設問）に答えなさい。

（設問1）

第1問の2022年の振り返りや今後の社会状況・消費者動向を踏まえて、2023年のトレンドを大胆予測し、リビングスタイリストの視点で「この商品が売れる！」とあなたが考える、一押しの「住生活商品」を1つ挙げなさい。なお、「住生活商品」は実際に存在する商品を選び、どのような商品であるかを文章で説明すること。

（設問2）

設問1で自分が挙げた「住生活商品」について、なぜその商品を選び2023年に売れると思ったのか、その理由について説明しなさい。

**【第5問】**

住生活商品のPOPの作成について、以下の（設問）に答えなさい。

（設問）

第4問であなたが選んだ「住生活商品」を実際に販売することになった場面を想定し、店内でお客様にアピールするための「効果的なPOP」を、以下の（条件）に基づいて作成なさい。

（条件）

- ・ 解答用紙の四角枠（枠は縦向きと横向きのどちらで使ってもよい）を実際用の紙の大きさと仮定し、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、手書のものでもパソコンで作成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。