

論文とデータがつながり、
新たな研究の展開へ

研究成果
学術論文

研究成果物の
根拠となる
研究データ

データファーストな オープンアクセス研究サイクルが 実現できます！



研究者は
DOI を論文に引用して
論文執筆・投稿

DOI を付与

京都大学学術情報リポジトリ
KURENAI 紅
Kyoto University Research Information Repository
Q <https://repository.kulib.kyoto-u.ac.jp/>

KURENAI Deposit System



KURENAI 公開支援システム

スムーズ登録！



使い方

研究データを 公開

KURENAI を使うメリット

- 1 登録したコンテンツへの永続的なアクセスを保証
- 2 国際的な識別子 DOI が付与され引用が容易、可視性が向上
- 3 Google Scholar や CiNii 等、様々な検索エンジン・データベースの検索対象に
- 4 シークレット URL を発行して、査読者とのみ共有可能！

ご存じ
でしょうか？

2025 年度から競争的研究資金（科研費など）を得た場合、研究成果である論文とその根拠となるデータを学術雑誌への掲載後、即時公開することが義務づけられました。そのため、機関リポジトリ等の情報基盤への登録が必須となります。

お問い合わせ

京都大学附属図書館 研究支援第三掛

✉ rs660@mail2.adm.kyoto-u.ac.jp

研究データの登録について
まずはこちらをご確認ください



データファーストなOA研究サイクル手順の実践例

Permalink : <https://doi.org/10.57723/276374>

京都大学学術情報リポジトリ
KURENAI 紅
Kyoto University Research Information Repository

(2)図書館側でDOIを付与

ファイル	記述	サイズ	フォーマット	
beauty_1_org.csv		2.17 MB	CSV	見る/開く
MD5 : 57b907455c1905a0abf	(1)研究者は論文根拠データを先にKURENAIに公開			
beauty_2_org.csv				見る/開く
MD5 : 53c4bfc41526629c80b2257e17c7edde				

タイトル: Actual sales dataset and booking curves time series in the hotel, car rental, and beauty salon properties

その他のタイトル: ホテルとレンタカー、美容院施設における、販売実績データとブッキングカーブ

著者: Shintani, Masaru
Umeno, Ken <https://orcid.org/0000-0002-9162-1261> (unconfirmed)

著者名の別形: 新谷, 健
梅野, 健

キーワード: actual sales data
booking curve
販売実績データ
ブッキングカーブ

発行日: 27-Sep-2022

**(4)論文が出版されたら
KURENAIの研究データから論文にリンク**

DOI: 10.57723/276374

URI: <http://hdl.handle.net/2433/276374>

関連リンク: <https://doi.org/10.1038/s41598-023-42745-3>
<https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-941798/v2>
<https://doi.org/10.14495/jsiaml.14.45>
<https://doi.org/10.14495/jsiaml.14.49>

Average booking curves draw exponential functions

[Masaru Shintani](#) & [Ken Umeno](#)

[Scientific Reports](#) 13, Article number: 15773 (2023) | [Cite this article](#)

2533 Accesses | 19 Altmetric | [Metrics](#)

出版社サイト

Abstract

The booking curve time series in perishable asset industries, including hotels, has been studied to manage a demand-supply condition or revenue management (RM). However, due to changing times, e.g., economy and technology, many RM practitioners have put their efforts into catching on to peoples' booking pattern shifts, representing macroscopic changes in booking curves. We investigate macroscopic aspects of booking curves with actual sales data across six properties in the hotel and car-rental industries for two years, considering the difference in the economic environment characterized before and during the COVID-19 epidemic. We explain a new cross-

Conclusion

This study is based on actual sales data for the two years of 2019 and 2020 from six properties in multiple industries, including the hotels and car rental fields. We investigated macroscopic aspects of booking curves, considering the difference in the economic environment characterized before and during th (3)研究者はDOIを論文に引用して論文執筆・投稿 the ABCDEF law from the people's boo fts.

Data availability

The datasets analyzed during the current study are available in the Kyoto University Research Information repository, <https://doi.org/10.57723/276374>.

References