

トリップ連鎖パターンの生成に関する基礎的研究  
—業務トリップチェインデータを対象として—

京都大学工学部 正 順 西井和夫  
京都大学大学院 学生員 井上敬三  
京都大学工学部 学生員 ○河邊隆英

## 1.はじめに

人の動きにちとづく交通需要予測手法としてパートリップ法があるが、これはある交通目的を有する1つのトリップを1単位として取扱うことによりその人の交通行動の記録と予測を行うものである。しかし、本来人の1日全体の動きは連鎖してなる一連のトリップから成り、またそれらは、個人属性やトリップ相互の連鎖性あること1日の時間的制約に規定されるると考えるべきであろう。そこで本研究では、トリップチェインの中にも含むされる種々のトリップ連鎖パターンの生成に関する諸研究を通じ、トリップチェインの基本的性質について明らかにする。

表1 トリップ連鎖パターン別トリップチェイン数

トリップ連鎖パターン	チェイン数	比率(%)	累計(%)
01	202,244	50.53	50.53
001	48,430	12.10	82.83
0101	33,051	9.76	72.39
0001	22,791	5.89	78.08
00001	13,284	3.32	81.40
010101	10,900	2.72	84.12
000001	10,845	2.86	86.78
00101	7,848	1.91	88.89
01001	7,479	1.87	90.58
001001	5,638	1.41	91.97
0000001	4,638	1.18	93.13
0100001	4,034	1.01	94.14
000101	3,671	0.92	95.06

## 2. 対象データ抽出

本研究における対象データは、昭和55年度京阪神都市圏業務パートリップ調査より、勤め人にあっての事業所と、自営業者と自宅とそれベースとし、チェイン内のトリップ目的が業務である場合と、完全トリップチェインの業務トリップ、

チェインとして構成されるデータを抽出した。このデータによれば、トリップ連鎖パターンのチェイン数の多くも1から1位13位を表-1に示す。1サイクル型は、1-シヤーニ数6個までのすべてが1位にランクされており、2サイクル型は、1-シヤーニ数2,3,4個そして3サイクル型は3個が1位13位を構成している。また1-シヤーニ数6個までの業務トリップチェインは全体の98.2%を占めており、1位13位のチェイン数は95.06%を占めており、2位13位に9.72%、3位13位に4.14%、4位13位に3.32%、5位13位に2.72%、6位13位に2.01%である。

## 3. 個人属性を考慮したトリップ連鎖パターン

## ①業種別

立ち回りの多く業種として、卸売業、小売業、農林業が挙げられる。これらとは逆に、立ち回りの少なみ業種として、建設業がある。これらの業種におけるトリップ連鎖パターンの構成を図-1に示す。まずは立ち回りのパターンとして、1サイクル巡回型か、複数サイクル型かの2分類で眺めると、卸売業は比較的1サイクル巡回型が多く、逆に小売業

す複数サイクル型が多く、「それより、製造業（その中間に位置する。複数サイクル型の場合に、1日全体の訪問先やその数があらかじめ決まらず、結果的に、複数サイクルを形成するものが含まれると考えられる。小売業などは、配達などが訪問先やその数があらかじめあべて決められておらず、用務の形態があり、その下に二つ以上の結果を生じるやうと思われる。

## ii) 職種別

業種と同様に用務内容の差異（「それほどの派生需要としての業務交通生成の差異」）で規定すると考えられる職種について考察する。

図-2に立ち回りの多い職種として運輸通信販売職、中からい職種として管理職、少しだけ職種として事務職のトリップ直銷パートナー構成を示す。これらより、職種別に

多くあまり立ち回りパートナーには差異が見られない。そこで、業種と職種でクロスして議論を行うと、卸売業、小売業は販売職、建設業は専門技術職による従業員とする、業種別に職種別が主に生成される。その下より業種別に見てトリップ直銷パートナーの構成は、それらの職種別のトリップ直銷パートナードレインレースとなることがわかる。また卸売業と小売業の下には販売職に関する限り、同一の職種であるにもやはりそれらの業種の用務内容を反映して差異が見られる。

## iii) 企業規模別

経済活動水準からい顧客・取引先等の分布に関しても、企業規模の違いによると差異がある。その派生需要としての業務交通の生成にも影響するものと考えられる。全業種にまとめての合類では、職種別のトリップパートナー構成に有意な差異を見出すことは出来ず業種別に眺めるとした。この場合、卸売業などについては、下欄ほど比べて小売業相手の方が立ち回りの程度が下さくなる。業種内容が同じでも、もし、下欄の企業では運輸部門の外注化などによると業務の分離化が進む。小規模の企業ではそれらができないことなどが原因といえよう。次に業務別に、販売職にて行った全業種、卸売業、製造業、建設業における生成原単位を図-3に示す。生成原単位は、トリップ直銷パートナーにて立回り度の傾向と類似していることがわかる。例えば、建設業では大規模ほど、下と立回りの構成比率が増加するが、それに対する生成原単位も若干増加している。

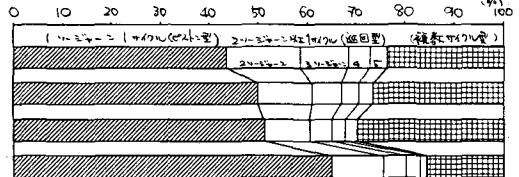


図-1 業種別トリップ直銷パターン

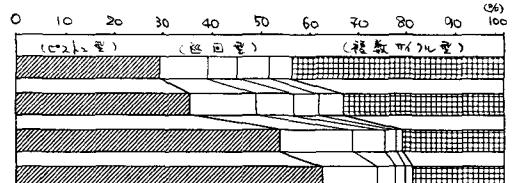


図-2 職種別トリップ直銷パターン

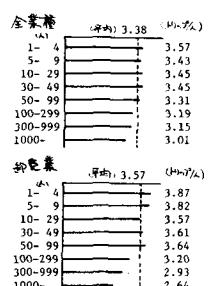


図-3 業種別生成原単位

(参考文献) 1) 佐佐木調、西井和夫; “トリップペイロード別立回り率による都市内業務交通の業種別量の分析”, JSCE論文報告集(1982) No.327

2) 西井和夫、井上敬三; “トリップ直銷パートナー考慮した都市内業務交通需要分析”, 第34回日本土木学会関西支部年次学術講演会(1984)

3) 佐佐木調、西井和夫; “企業規模による都市内業務トリップペイロードの分析”, 第34回JSCE年次学術講演会概要集(1979)