UNBOUND 2026 RECAP

1,000体のAIエージェントを、AI専任チームなしで動かした話

How We Scaled 1,000 AI Agents Without an AI Team

Alina Vandenberghe（Co-Founder and Co-CEO, Chili Piper）

2026年9月17日（木）10:15-11:00 EDT ／ Room 210

株式会社100

登壇者

Alina Vandenberghe

Chili Piper 共同創業者・共同CEO。2023年からマーケティングも率いた（本人談）

技術系の創業者として自己紹介した。2023年6月にマーケティング部門を率いることになり、22人いたマーケターを大幅に縮小した状態から立て直した当事者。

きっかけは、人を減らさざるを得なかったこと

苦しい状況から始まった話です。

- 2023年、資金調達の環境が悪化し、マーケターを維持できなくなった（本人談）
- 22人体制だったマーケティングチームを縮小。**やることは減らないのに、手が足りない**状態になった
- 営業チームからはリードを求められ続ける。ダッシュボードを更新し続けるだけの日々で、本人いわく「これまでで一番ストレスの高い時期」
- 打ち手として選んだのが、マーケターを採り直すことではなく**全社員にエージェントを作らせること**だった

Alina Vandenberghe

全社チャンネルの運用ルール

社内チャットにエージェント提案用のチャンネルを作り、職種を問わず全員が投稿できるようにしました。

01 何をするエージェントかを書く

提案の条件は「何をするか」を書くこと。職種を問わず、誰でも作れるようにした。

02 成果の予測値を先に宣言する

パイプライン金額・コンバージョン・削減できる時間のいずれかで、どれくらい効くかを事前に書かせた。

03 参加は任意にせず、評価にも入れた

全員で越えなければ生き残れなかった、と本人は説明している。取り組みは人事評価でイノベーションとして見られた。

Alina Vandenberghe

生まれたエージェントと、予想が外れたもの

提案はスプレッドシートで一元管理され、当たり外れがそのまま記録に残りました。

EXAMPLE

フォーム離脱のリカバリー

入力途中で離脱した見込み客を拾い直す。事例のひとつとして紹介された。

UNEXPECTED

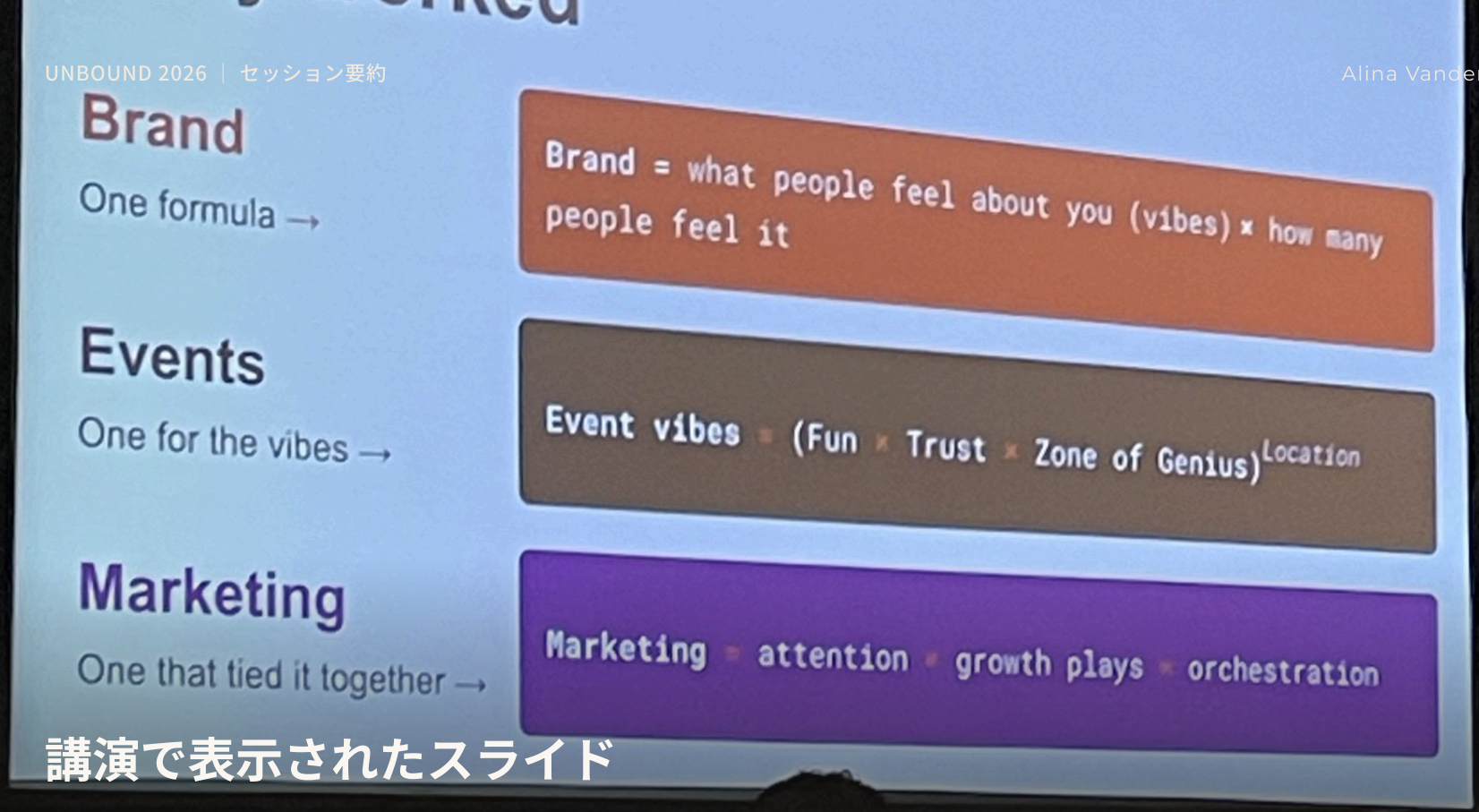
スパム判定

ごく地味な機能だが、社内で最も好評だった。本人がいちばん予測できなかったもの。

RESISTED

商談ミーティング支援

競合がひしめく領域で当初は反対していた。複雑な法人営業に絞れば勝てると分かり、結局作った。



講演で表示されたスライド

9月17日、Room 210。会場で撮影

予測を検証する運用が効いた

- エージェントを作って終わりにせず、**事前に宣言した予測値と実績を突き合わせた**
- 誰の予測が当たるかも見えるようになった、と説明された
- 予測の検証に加え、解約率と拡大率を織り込んだアカウントスコアリングを、営業の優先順位づけに使った
- 本人は成長要因として、エージェントそのものより**雑務をエージェントに任せられたこと**を挙げている

語られた成果

本セッションで言及された数値です。

- パイプライン金額が改善
- 成約率が改善。要因は、信頼づくりと商談での存在感を営業に徹底させたこと
- 平均契約単価が約3倍。最も寄与したのは、予測の検証とアカウントスコアリングの見直し

リーダーの仕事は、
チームに失敗を許すことになる。

In order to make it happen, the leaders have to allow their teams to make mistakes.

Alina Vandenberghe ／ UNBOUND 2026