



中小企業の価値を、
日本の原動力に。

WEBee Campus オンデマンド講座 ご受講者様

<無料研修マニュアル>

更新日：2026年3月25日

Ver 2.3

目次

ログインをする	・・・	P2
TOPページを確認する	・・・	P4
「研修を探す」画面で、研修の申込を行う	・・・	P6
「受講状況」画面から、研修を受講する	・・・	P7
プロフィールを確認・編集する	・・・	P15
パスワードを変更する	・・・	P16
お問い合わせ先	・・・	P17

ログイン方法についてご紹介します。

中小企業の価値を、
Be a Great Small. 日本に原動力に。
中小機構

WEBe Campus
オンデマンド講座

① ログインID

② パスワード

ログイン

初めて使う方はこちら

パスワードを忘れた方はこちら

③ ログインIDを忘れた方、退会希望の方はこちら

パスワード再発行画面

中小企業の価値を、
Be a Great Small. 日本に原動力に。
中小機構

WEBe Campus オンデマンド講座

パスワードをお忘れの方へ
下記を全て入力し、パスワード発行ボタンをクリックしてください。
折り返し、発行したパスワードをお客様宛てにメールで送信いたします。

ログインID

メールアドレス

パスワード再発行

申請ファイルダウンロード画面

中小企業の価値を、
Be a Great Small. 日本に原動力に。
中小機構

WEBe Campus
オンデマンド講座

オンデマンド講座のログインIDを忘れた方、またはオンデマンド講座より退会を希望される方は、以下の方法でご連絡ください。

- 「申請ファイル」ボタンより、Excelファイルをダウンロードしてください。
- Excelファイルに記入例のシートがごございます。それぞれの記入例にならって作成してください。
- 記入したExcelの送付先：
中小機構人材支援部 中小企業大学校web校web研修課
jinzai-web@smrj.go.jp

申請ファイル

①インターネットでURL(<https://webee-movie.smrj.go.jp/>)を入力してLeaf Lightningのログイン画面にアクセスします。

②上記ログイン画面にてメールで通知されている「ログインID・パスワード」を入力して、ログインボタンをクリックするとログイン完了です。パスワードがご不明の場合には、再発行画面に進んでいただきます。(次のページに進む)

③ログインIDを忘れた方、または退会希望の方は、申請ファイルをダウンロードいただき、各種情報をご記載の上、下記へご送付ください。

- ・中小機構人材支援部 中小企業大学校web校web研修課
- ・jinzai-web@smrj.go.jp

パスワードの再発行についてご紹介します。(パスワードがご不明な方向け)



中小企業の価値を、
Be a Great Small. 日本に。
日本の原動力に。
中小機構

WEBee Campus オンデマンド講座

①

パスワードをお忘れの方へ
下記を全て入力し、パスワード発行ボタンをクリックしてください。折り返し、発行したパスワードをお客様宛てにメールで送信いたします。

パスワード再発行



中小企業の価値を、
Be a Great Small. 日本に。
日本の原動力に。
中小機構

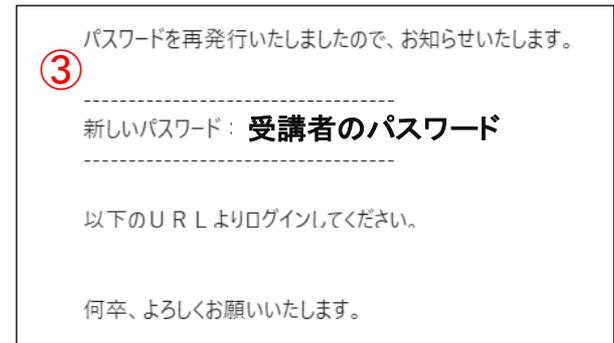
WEBee Campus オンデマンド講座

②

お客様宛てにメールを送信いたしました。
メールに記載されているパスワードをご確認いただき、
下記リンクからログイン画面にお進みください。

[ログイン画面はこちら](#)

パスワード再発行画面



パスワードを再発行いたしましたので、お知らせいたします。

③

新しいパスワード: **受講者のパスワード**

以下のURLよりログインしてください。

何卒、よろしくお願いいたします。

- ① ログイン画面でメールで通知されている「ログインID」と登録した「メールアドレス」と「パスワード」を入力して、パスワードを再発行をクリックするとパスワードが再発行されます。
- ② 再発行後この画面が出たら、ご自身が登録したメールアドレスのメールボックスをご覧ください。
- ③ メールが受信されるので、新しいパスワードを確認して、ログイン画面に戻り、「ログインID」と「再発行されたパスワード」を入力して、ログインボタンをクリックするとログインが完了します。

TOPページを確認する①

TOPページの見方についてです。



The screenshot shows the WEBee Campus user interface. A red box labeled '1' highlights the left sidebar menu containing 'MYページ', 'TOP', '研修を探す', '受講状況', '設定', 'パスワード変更', 'ヘルプ', and 'ログアウト'. A blue header bar labeled '2' contains 'お知らせ' and a notification for '2021/04/01 受講者の方へのご案内'. A white box labeled '3' highlights the main content area showing 'あなたの受講予定 2 件' and a list of courses for '2024年有料ロジカルシンキング研修', including '01モレなくダブルリなく要素を洗い出し、ツリー構造', '02演繹法と帰納法による話の展開方法を習得する', and '仮説思考・フレームワーク思考について学ぶ'. Below the courses is a 'JSテスト「研修」' section with a '未受講' status. At the bottom, there are status indicators for '未受講', '完了報告未済', and '未受講'.

TOPページでご受講いただく研修の確認や、ご自身に合わせておすすめの内容をご視聴いただけます。

- ①各種メニューバーになります。
- ②事務局から皆様へお知らせを通知いたします。
- ③ご自身で受講申込された研修が表示されます。

TOPページを確認する②

TOPページの続きです。

The screenshot shows a web interface for training rankings. At the top, there is a navigation bar with a dropdown menu currently set to '累計' (Total). A red arrow points from this menu to a red box labeled '4'. Below the navigation bar, the page title is '研修ランキング' (Training Ranking). Underneath, there is a section for '先週 受講ランキング' (Last week's enrollment ranking) with three items: 1. リモートワークマネジメント研修 (Remote Work Management Course), 2. ハラスメント防止講座 (Harassment Prevention Course), and 3. 評価者研修 (Evaluator Course). Below this is a 'コースマップ' (Course Map) section, which is highlighted with a red box and labeled '5'. The course map is a grid with columns for course duration: 'ビジネススキル', '20分未満', '20分以上40分未満', and '40分以上'. Each column contains a list of course titles.

TOPページ下部では人気の講座と、お知らせをご確認いただけます。

- ④講座ごとの累計受講者数・先月の受講者数ごとに、ランキングを切り替えて表示いただけます。
- ⑤カテゴリで講座を絞り込んだ後、動画の長さごとに分類されたコースをお選びいただけます。

「研修を探す」画面で、研修の申込を行う

サイドメニューの「研修を探す」をクリックすると、研修を検索し、受講申込を行う事が可能です。

- ①「研修のキーワード」、または「研修コード」を入力します。
- ②「研修カテゴリ」の対象項目にチェックを入れると、カテゴリごとに絞った検索が可能となります。「受講対象」の対象項目にチェックを入れると、対象者ごとに絞った検索が可能となります。
- ③項目を入力し、検索をクリックしてください。検索すると、検索結果が表示されます。

⑤

関連リンク

[決算書の読み方講座](#)



④

数字マネジメント講座

研修に申込み

- ④各研修名をクリックすると研修の詳細画面が表示されます。「研修に申込み」をクリックすると申込が完了します。
- ⑤申込ボタンの下には、研修の詳細と関連動画のリンクが掲載されています。こちらもご活用ください。
- ⑥中小機構の公式HPに掲載されたコース一覧へ遷移いただけます。

「受講状況」画面から、研修を受講する

申込が完了した研修の一覧が検索できます。すでに受講が終了した研修の履歴も検索可能です。

①研修の受講状況やキーワードで研修検索が可能です。
②検索結果を表示、エクセルで受講状況一覧を出力することが可能です。

③検索ボタンを押して、受講したい研修をクリックしてください。
④研修の中に入っている動画一覧が表示されます。

研修概要ページの見方についてご紹介します。詳細は次ページ以降をご参照ください。

The screenshot shows the '受講状況' (Enrollment Status) page for a course titled '電話応対基礎講座' (Basic Telephone Etiquette Course). The page is divided into several sections:

- 1**: A red box highlights the '受講中' (Enrolled) status at the top left.
- 2**: A red box highlights the '研修内容' (Course Content) section, which includes a description of the course and a list of completed videos.
- 3**: A red box highlights the '学習希望期間' (Learning Period) section, showing dates from 2026/03/17 to 2026/04/10 and an '更新' (Refresh) button.
- 4**: A red box highlights the 'コンテンツ' (Contents) section, listing five items with their enrollment status (e.g., '1. 良い電話応対とは' is '受講済' - Completed).
- 5**: A red box highlights the '理解度テスト' (Understanding Test) section, showing the test name and dates.
- 6**: A red box highlights the '関連リンク' (Related Links) section, showing a link to '参考サイトURL' (Reference Site URL).

- ①自身の受講ステータスが表示されます。
- ②本研修のコンテンツの情報等が確認することができます。
- ③詳細メニューから、受講期限の目標を設定することができます。
※設定した受講期限が近づくと、残り日数が赤字で表示されるようになります。
- ④動画: 登録されている動画を受講できます。
- ⑤テスト・アンケート: 右にある「回答」ボタンを押すことでテスト・アンケートに回答できます。
- ⑥関連リンクが表示されていたら、クリックいただくと対象サイトに遷移致します。

「受講状況」画面から、研修を受講する

研修の動画を視聴します。

未受講
営業・販売マネジメント講座 ✕ キャンセルする

研修内容 販売促進活動、営業マネジメントについて学びます。

受講済となる条件
動画「販売促進活動」の視聴完了
課題・アンケート「理解度テスト①」への回答完了
動画「営業マネジメント」の視聴完了
課題・アンケート「理解度テスト②」への回答完了

研修時間 28分

対象者 中小企業者

研修カテゴリ 営業

①

▶ 販売促進活動 受講済条件 済

➔

受講中
営業・販売マネジメント講座
分析情報表示

②

再生中に表示される時刻マークを押すと再生頭座を指定できます。
再生中に表示される吹き出しマークを押すと字幕言語の切り替えができます。
Click the speech balloon while the video playing to switch the subtitle language.

販売促進活動 受講済条件
0/0 2024/03/26(火)に閲覧開始

説明 顧客とコミュニケーションするための活動である販売促進活動をより効果的にしていくの手法を学びます。

③

閲覧完了報告

- ①研修概要ページにある「動画」より、視聴したい動画名をクリックします。
- ②別タブで動画が表示されるので、動画の中心にある「▶」を押すことで、動画が再生されます。
- ③動画の視聴後、最後まで視聴すると「閲覧完了報告」ボタンが水色に変化します。
こちらの水色のボタンを押すことで動画が視聴済みになり、次の動画やスライドを閲覧できます。

「受講状況」画面から、研修を受講する

研修に設定された課題・アンケートに回答します。

受講中
営業・販売マネジメント講座 × キャンセルする

研修内容 販売促進活動、営業マネジメントについて学びます。

受講済となる条件
動画「販売促進活動」の視聴完了
課題・アンケート「理解度テスト①」への回答完了
動画「営業マネジメント」の視聴完了
課題・アンケート「理解度テスト②」への回答完了

研修時間 28分

対象者 中小企業者

研修カテゴリ 営業

コンテンツ
● 販売促進活動 受講済条件 済 ①

受講済条件
理解度テスト①
回答可能開始日：2024/01/01(月)00:00 回答締切日：2030/12/31(火)00:00

回答

内容入力 内容確認 回答完了

受講中
営業・販売マネジメント講座
理解度テスト①
当画面を開いた状態のまま2時間以上経過するとタイムアウトになります。
その場合は再度ログインしてから操作を行ってください。

説明文 受講確認のテストになります。

②

1. 販売促進活動でしっかりとした成果も上げるためには、計画を立てて実行し、その効果を検証して改善するという一連の流れ、つまりPDCAサイクルを回すという意識を持つことがとても重要です。こうした販売促進活動を進めていくためのステップを進めていくにあたっての最初の取り組みとして最もふさわしいものを選んでください。

- 売上増加のため、新聞折込チラシを広範囲に配布する。
- まず、コストの低いSNSを活用し商品PRを行いアピールする。
- 売上が減少している理由を各種分析を行い把握する。

2. 販売促進活動の目的を決めた後は、その目的を達成するために、どのような人・どのような企業にアプローチをするのか、また販売活動の内容を決定することが必要になります。こうした販売促進計画を作成するにあたってのステップとして最もふさわしくないものを選んでください。

- ターゲットを絞り、ニーズを明確にして内容を検討する。
- 次回の販促に活かすため、販促目標を明確にする。
- 多くの方に向けてもらうためにターゲット層を幅広くする。

3. 販売促進活動を進める上のステップで大切なことは、その結果や成果を検証することです。せっかく時間と費用をかけて販売促進を実施しても、その効果を検証していなければ、その後の経営に生かすことができません。その労力やコストを捨ててしまったも同然です。こうしたことを防ぎ、より販促効果を高めるための活動として最ももっともふさわしいものを選んで下さい。

- チラシにクーポンをつけてお客様にお得感を訴求する。
- セール商品のPOS情報をセール前後で比較する。
- アンケートでセール方法の感想をお客様から聞く。

③

一時保存 内容確認 戻る

- ①研修概要ページ下段「課題・アンケート」より、回答ボタンを押すことで課題・アンケートの回答画面が開きます。
 - ②回答方法に沿って、課題を回答します。
 - ③回答後、内容を一時保存する場合は、「一時保存」ボタンを、提出する際には、「内容確認」ボタンを押します。
- ※①の各ボタンの名称について
「回答」→まだ回答ができておりません。回答をお願いいたします。「参照」→すでに回答が確定しており、再回答できない状況です。
「回答修正」→テストの再回答が可能になっております。以前の回答は残っておらず、再度最初から回答いただけます。

一部課題・アンケートは講師の承認を受ける必要があります。差戻をされた場合再提出を行います。

コンテンツ

- 1. 良い電話応対とは 受講済条件 済
- 2. 電話応対 ～基本編 受講済条件 済
- 3. 電話応対 ～テクニック編 受講済条件 済
- 4. フローで確認する電話応対 受講済条件 済
- 5. より良い電話応対を目指す 受講済条件 済

受講済条件

理解度テスト 1 7点/10点満点中 差戻修正

回答可能開始日：2026/03/11(水)11:32 回答締切日：2030/04/11(木)11:32

内容入力 内容確認 回答完了

受講済

電話応対基礎講座

理解度テスト

得点/満点：7/10
正解率：70%

当画面を開いた状態のまま2時間以上経過するとタイムアウトになります。
再度ログインしてから操作を行ってください。

2

講師コメント

基礎は概ね理解できていますが、電話応対では確実性が求められるため、いくつか重要なポイントで理解が不十分な箇所が見られました。
該当部分を復習のうえ、再提出をお願いします。

1. 電話応対の3原則として、誤っている記述の一つを選んでください。

①迅速

3 一時保存 内容確認 戻る

▼承認時に送られるメールの文面

テストアカウント様

いつも大変お世話になっております。

下記回答いただいた内容について、承認されましたのでご連絡いたします。

課題名：研修後アンケート
コンプライアンス研修

①既に回答が完了している課題・アンケートに対して、講師から「差戻」または「承認」を通知するメールが届く場合がございます。もし「差戻」になってしまった場合は、「差戻修正」ボタンから回答を修正する必要があります。

②講師コメントとして、回答結果に応じたコメントを閲覧することが可能です。

③再度回答を修正の上、「内容確認」ボタンより再提出をしてください。

※講師側から承認を受けることが出来るまで、再提出を行う必要があります。

研修に格納されている資料を閲覧します。

コンテンツ

- 柔軟な思考を生み出す方法とは？ 受講済条件 済
- 創造的な思考法 受講済条件 済
- アイデア発想のツール～オズボーンのチェックリスト 受講済条件 済 閲覧開始日：2024/03/06(水)
- 現場でのアイデア発想の進め方～事例編～ 受講済条件 済

格納資料

+ ファイル追加

ファイル追加は1ファイル20MBまでです

ファイルを閲覧

管理者

ファイル名	格納日時
 ブレインストーミング.jpeg	2024/02/28 16:04:33

ブレインストーミングを行うための工夫

- 1 事前にアイデアを付箋に書いてから共有する
- 2 一通りアイデアが出た段階で付箋を俯瞰し、連想アイデアを考える時間を設ける



- ① 研修に付随する資料がある場合、格納資料欄に記載されます。閲覧する場合はクリックしてください。
- ② 受講者様のPCまたはスマートフォンのダウンロード欄に対象の資料がダウンロードされます。

研修に設定されているリンクから外部ページを閲覧することが可能です。

The screenshot shows a course interface with several sections:

- 理解度テスト** (Understanding Test): 9点/10点満点中 (9/10 points out of 10). Includes a button for **差戻修正** (Retake/Correction).
- 受講後レポート** (Report after completion): Includes a button for **回答** (Answer).
- 格納資料** (Saved materials): Includes a button for **+ ファイル追加** (+ Add file) and a note: "ファイル追加は1ファイル30MBまでです" (File addition is up to 30MB per file).
- 関連リンク** (Related links): A link titled **本講座の参照元ページ** (Original page of this course) is highlighted with a red box and a circled '1'.

Clicking the link leads to a confirmation dialog:

- zc-smrj.insource-sys.com の内容** (Content of zc-smrj.insource-sys.com): "オンデマンド講座とは異なるページを表示します。よろしいでしょうか。" (Displaying a page different from the on-demand course. Is that okay?). URL: https://www.insource.co.jp/dougahyakaten/telephone_basic.html
- Buttons: **OK** (highlighted with a red box and a circled '2') and **キャンセル** (Cancel).

On the right, a video player shows a man on a phone. Text below the video reads: "電話応対基礎講座～迅速・正確・親切な応対で相手に好印象を与える (スライド付き)" (Telephone service basic course ~ Giving a good impression to the customer with quick, accurate, and kind responses (with slides)). Below the video, it says: "電話応対基礎の習得で、自信を持って正確かつ迅速な対応ができるようになる" (By mastering the basics of telephone service, you can respond accurately and quickly with confidence). Product No. DID70001, updated 25/10/29.

Below the video, there is a section titled "人財育成スマートパックを使用して動画レンタルへのお申込みをご検討のお客さまへ" (For customers considering video rental using the Human Resource Development Smart Pack). It explains the rental plan and provides links for more information.

①外部リンクが研修に設定されている場合、「関連リンク」から外部のページに遷移することが可能です。閲覧する場合はリンクのタイトルをクリックしてください。

②確認画面が表示されますので、「OK」ボタンをクリックすると、遷移先のページが表示されます。

研修のスライドを視聴します。(研修のテキストが閲覧・ダウンロードできます。)

受講済

新規事業の立ち上げ方 (2) 誰でもできる柔軟な思考法

研修内容
新しい事業を立ち上げるためには、誰に、どのような価値を、どのように提供していくのか。新規事業の企画を進めていくさまざまな場面で新しい発想が求められます。その発想方法について学んでいきます。

受講済となる条件
動画「柔軟な思考を生み出す方法とは？」の視聴完了
動画「創造的な思考法」の視聴完了
スライド「アイデア発想のツール～オズボーンのチェックリスト」の閲覧完了
動画「現場でのアイデア発想の進め方-事例編-」の視聴完了

研修時間 21分

対象者 中小企業者

研修カテゴリ マーケティング・ドラマ

コンテンツ

- 柔軟な思考を生み出す方法とは？ 受講済条件 済
- ① 創造的な思考法 受講済条件 済
- アイデア発想のツール～オズボーンのチェックリスト 受講済条件 済
閲覧開始日：2024/03/06(水)

受講中

新規事業の立ち上げ方 (2) 誰でもできる柔軟な思考法

1 Chapter 2

オズボーンのチェックリストの使用例

3つの実践項目の例を紹介します。

- 1 転用 (他の場面に転用)**
そのままだけに転用できるか？
一転用するから転用できなくなるか？
転用の場面で問題はないか？
- 2 応用 (新しい場面に転用)**
転用したようなものがないか？
転用が可能なものがないか？
転用を真似てできるか？
転用の方法が転用できるか？
転用の方法を転用してできるか？
- 3 変容 (一転用を転用)**
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
- 4 増大 (転用を転用)**
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
- 5 削減 (転用を転用)**
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
- 6 代用 (転用を転用)**
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
- 7 再編 (転用を転用)**
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
- 8 逆転 (転用を転用)**
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
- 9 結合 (転用を転用)**
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？
転用が転用できるか？

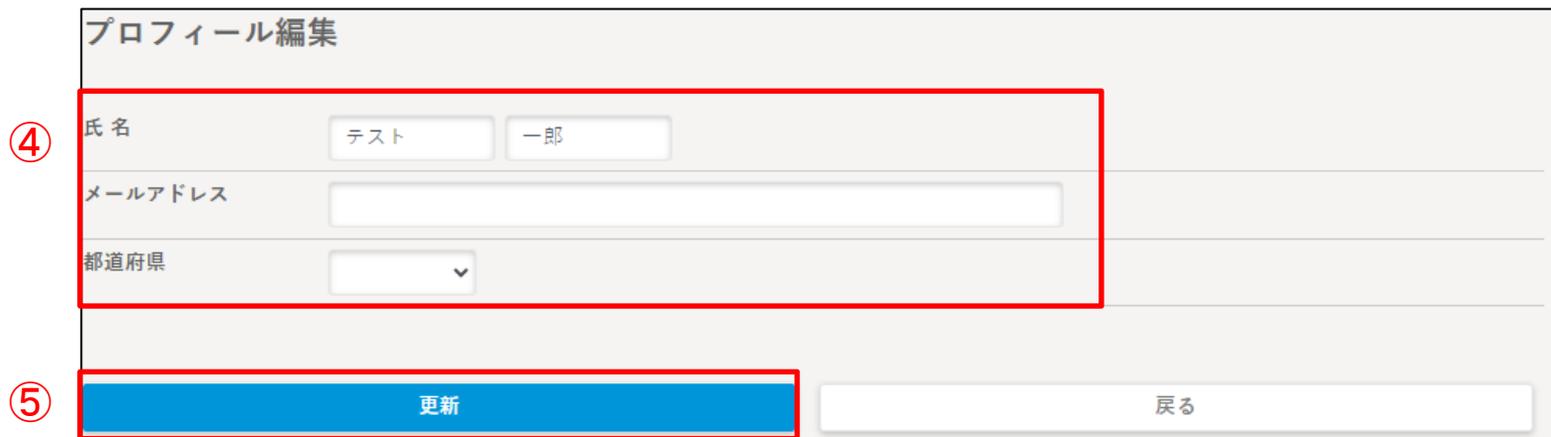
スライド 2/3 2024/03/06(水)に閲覧開始

最初から閲覧する フルスクリーン表示

③ 閲覧完了報告

- ① 研修概要ページにある「スライド」より、テキスト名をクリックします。
- ② 別タブでテキストが表示されるので、テキストの右側にある「>」を押すことで、テキストを進めることが可能です。
- ③ テキストを全頁見ていただくと、「閲覧完了報告」ボタンを押すことが可能になります。

自分のプロフィール情報を確認・編集します。



- ① 左側のメニュー「設定」をクリックします。
- ② 「画像変更」ボタンを押すことで、プロフィールの画像を変更することが可能です。
- ③ 画面右上「編集」ボタンを押すことで、プロフィール編集の画面へ遷移します。
- ④ 氏名・メールアドレス・都道府県の変更が可能です。
- ⑤ 「更新」ボタンを押すと、プロフィールの更新が完了します。

自分のパスワードを変更します。



MANABeeCampus
オンデマンド講座

MYページ
TOP
Q 研修を探す
≡ 受講状況
設定
① **パスワード変更**
ヘルプ
ログアウト

パスワード変更

旧パスワード

新パスワード
半角8文字以上で、「英字」「数字」「記号」を各1文字以上を混在させて入力してください。

新パスワード
(確認)

更新 戻る

- ①左側のメニュー「パスワード変更」をクリックします。
- ②「旧パスワード」の部分にその時点で設定されているパスワードを入力します。
- ③「新パスワード」の部分に新しいパスワードを入力し、同様のものを「新パスワード(確認)」に入力します。
※半角8文字以上で、「英字」「数字」「記号」を各1文字以上を混在させて入力してください。
- ④「更新」ボタンを押すと、パスワードの更新が完了します。

ご不明な点は、お気軽にお問い合わせください

お問い合わせ先メールアドレス



webee-movie-jimukyoku@insource.co.jp

お問い合わせ先電話番号

03-6902-2017

株式会社インソース 問い合わせ担当宛

※お問い合わせの際には、お名前と「中小企業基盤整備機構様の研修の件」という旨をお伝えください。

営業時間：9:00 - 17:00（土日祝日を除く）