

休職期間が満了に…
このまま退職にしても
いいの？



今月の労務トラブル

キャリアアップ
助成金

サービス紹介 / 沢田より



答え

退職扱いにする前に、 3つのチェック！

Q&A

判断ポイントはこちら



① 就業規則にちゃんと書いてある？

- 休職規定で「休職期間満了後の退職」や「復職の判断基準」等を具体的に規定し、それに則った対応が必要です



② 医師の診断で“復職困難”が明らか？

- 主治医の意見書や診断書など、客観的な根拠が必要です



③ 本人と話し合いはできていますか？

- 復職の意思があるのか、退職を希望しているのか
- 本人の意思確認が重要です！

💡 覚書があるとさらに安心！

休職開始時に「復職できない場合は退職の可能性あり」といった内容を覚書で確認しておけば、会社も本人も納得感◎





キャリアアップ助成金

- ✓ 社内の賃金改定の際にパートタイマー全員の賃金が3%以上UPする場合は、助成金の申請対象の可能性あります。
- ✓ 最大「中小企業：7万円/人」「大企業：4.6万円/人」
※キャリアアップ計画書で「賃金規定等改定コース」を選択している必要があります。

賃金規定等改定コース

有期雇用労働者等の基本給の賃金規定等を3%以上増額改定し、その規定を適用させた場合に助成します。

1 支給額 1人当たりの助成額は以下のとおりです。

賃金引き 上げ率 企業規模	3 % 以上 4 % 未 満	4 % 以上 5 % 未 満	5 % 以上 6 % 未 満	6 % 以上
中小企業	4 万円	5 万円	6.5 万円	7 万円
大企業	2.6 万円	3.3 万円	4.3 万円	4.6 万円

※1年度1事業所当たりの支給申請上限人数100名

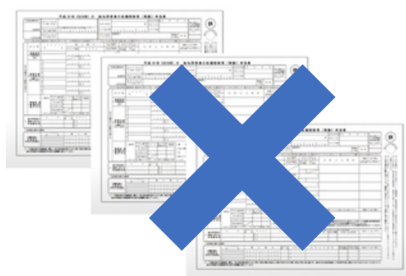


賃上げのタイミングでぜひご確認ください！

システム

もっと
ラクに！

オフィスステーション 年末調整



Webで完結！書類集めがペーパーレス

オフィスステーション労務
月額使用料(人数制) + 300円/人×従業員数

まずは30日間
無料トライアル▶





WORKidフェス開催！



こんにちは
社会保険労務士法人WORKid
の沢田です（＾＾）

2025年9月6日（土）
WORKid主催でイベントを
開催しました！！

このイベントは
『経営方針発表会』
と称して2019年に
最初の開催をしました

その際に
社名を

社労士オフィスONE
合同会社NextOne

から

社会保険労務士法人WORKid
合同会社WORKidNext

に変更したわけです。

その後3年経過した
2022年に2回目を開催



今回はまた3年経過して
3回目の開催となりました

また名称もこれまで同様
『経営方針発表会』
と称して進めていましたが

固苦しいので
変更しました（笑

フェスってなんか
楽しそうでWORKid
らしくない？

ということで
『WORKidFES』
と名称を変えて
開催しました。

WORKidFESの
内容としては

1. 3年前に立てた目標の達成度合い
3年後に向けた大枠の目標



2. 顧問先の社長2名の事例紹介



アッド株式会社 代表取締役 阿部 大秀 様



株式会社ファミリーケアサポート 代表取締役社長 田中 卓 様

3. 3年後に向けた目標の詳細



社労士法人WORKid
課長 高橋 樹



合同会社WORKid Next
主任 松田 紗枝



求人支援センター
センター長 尾山 由吏

4. 2名の方から講評をいただく



株式会社ウィン 代表取締役 勝山 ヒロシ 様



ワールドワイド株式会社 代表取締役 池田 東史雄 様

5. 懇親会



といった流れで
進ませていただきました

詳細な中身は
また明日以降に書かせて
いただきますが

3年ごとの
WORKid FESは
WORKidにとっての
一大イベントです

なので今回は
100名集めました
WORKidスタッフが
15名なので
圧倒的に参加者の方が
多いのです。



そして通常ですと
経営方針を語るというのは
社内向けだけにする
ものですよね

それをなぜ外部向けに
発信しているのですか？

と聴かれることも
ありますが

私の答えは簡単です

『自社の
ショールーム化を
図るため』



の1点です。

車のショールームは
車を外から内から観て
自分や家族が車に乗る
イメージがついて
『この車ほしい！』
となれば購買（行動）に
つながるわけです

それと同じで
WORK i dを内から
外から観ていただいて
「こんな組織創りたい！」
「こんなやり方あるんだ！」
となってくだされば
良い刺激につながり
行動変容を起こすことに
なるのではないのでしょうか？

反対に
「うちの会社の方ができているな」
と自信を深めていただき
さらなる行動につなげて
いただいても良いのです。

つまり
何かしらの良い刺激が
伝わり行動を起こす
きっかけとして

WORK i d F E S
が在る

という位置づけなのです。

そしてスタッフは
ショールームで
外部の方々に
観られるわけです

顧客を目の前にして
実行する目標を
立てる訳です



この緊張感は
普段なかなか味わえる
ものではないので
良い成長への刺激に
なってくれます

こういったことで
主催者であるWORK i dも
参加者である顧問先や関係先も
みんながプラスになり
Happyになる（^^）



そんな形になれば
素敵じゃないかなと
私は考えて開催を
しています



また詳細を
書いていきますが
今回はまさに
そのような結果に
なっていったので
やっぱり3年に1回の
WORK i d F E Sは
WORK i dの成長や
皆さんの成長に欠かせない
筋トレのようなもの

だと体感できたので
次回も2028年に
開催するのです！

本日もやりきります！！

