

# 102 年度教學卓越計畫執行重點績效及特色文稿

日期：102 年 11 月 29 日

學校名稱	高雄醫學大學
活動名稱	鈦美科技植牙參訪
所屬計劃編號	教學卓越計畫主軸三子計畫
活動日期	民國 102 年 11 月 21 日(四)
活動時間	18:30~21:00
活動地點	鈦美科技服務中心
活動參與人數	31 人

## 執行重點績效及特色文稿(可含圖片)

### 一、活動重點及目的：

希望藉由職場體驗機會，讓同學更加瞭解職場之實際運作情形，使其順利與職場接軌。

### 二、活動特色及執行情形：

一開始先由第 28 屆的蔡政峰醫師以”科技化植牙醫療服務的源起”為主題向大家簡介目前牙醫市場的趨勢，並以經濟學多方角度切入，說明目前牙醫市場傾向以高成本的儀器裝潢來打入市場、武裝診所(也就是所謂的軍備競賽)，但這些昂貴的成本最終還是轉嫁到消費者身上。另外民眾因美觀性需求度上升，例如要求植牙結果看起來像真牙一樣美觀，導致成本提高。這些現象對於外來的大環境都是不利的，因此鈦美植牙運用科技，善用台灣 ICT 產業技術，建構一個診療科技化、管理數位化、病歷資料雲端化的診所。

隨後我們便跟著診所經理參觀各種儀器設備與內部裝潢，也親身體驗全球首創之植牙導航定位系統 (Aq Navi)，讓植牙的準確率更加完善。科技診所與傳統診所最大的差異在於導入數位化科技管理與應用，不僅提升效率、減少人事與時間成本，醫生只需在約診時前往診所進行治療，儀器設備全交由科技診所準備，省下的資源更可平均分配到其他地方，而病人也不需承擔多餘的成本，這樣的形態是更人性化且友善的。

### 流程表：

時間	活動內容
18:20	集合
18:30-20:00	職場簡介、實地參訪
20:00-21:00	問題與討論
21:00	賦歸

### 三、具體檢討與建議：

進牙醫系前，無非想圖個安逸的生活；而當身在其中，卻愈發了解表面的榮景之下，其實沒那麼簡單。這次參訪鈦美後，更驚覺我們的未來無處不是挑戰，同時也對不斷為大環境而努力的前輩們，更加充滿敬意！

從來不知道，牙醫體系隱藏著 M 發展的危機！隨著科技進步，許多牙醫診所也競相添購昂貴的「重裝備」，甚至「加量不加價」，沒有將成本反映於價格；此外，過度的行銷也使醫療行為愈發商業化，而使消費者期待的過高，甚至將之視為理所當然，這也使資源有限的小型診所無力負擔而漸漸被淘汰，只剩街坊鄉下的小診所及財力雄厚的大醫院，未來牙醫診所的多元性恐會蕩然無存。

從來也不知道，我們在六年所受的專業訓練，在硬體不斷更新的同時，「專業」竟也有了替代性，在目睹並實際操作植牙導航機器後，感受尤深！一位牙醫師，不知要受過多少訓練、要自掏腰包參加多少學會、多少講座、觀摩多少案例，都不一定做得好的植牙，透過先進的設備，居然連我們都能得心應手！當然，難度高的個案還是需要精湛的技術，但快速又精準的高科技植牙，似乎又將舊知識貶得一文不值。想到此處，不禁渾身寒顫。

而鈦美牙醫，便是為了解決牙醫體系現在、未來所面臨的許多問題；她是個平衡點，提供了各類牙醫師公平競爭、並一同進步的平台，而這更使第一次接觸此概念的我們拍案叫絕！然而，問題與挑戰絕不止上述兩點，如何使醫病雙方在時代演進的同時相互體諒、成長，更是個需要時時掛心的長遠課題。

活動照片

